

Inhoud

Voorwoord	7
Het liegende dier	11
De eerste leugens	25
Confabulators	47
Signalen en aanwijzingen	65
Liegen tegen jezelf	87
Ik ben aardig en ik heb alles onder controle	111
De leugens waarmee we leven: deel 1	141
De leugens waarmee we leven: deel 2	155
De moordenaar aan de deur	171
Dromen over een waarheidmachine	195
Nawoord: Eerlijk zijn, hoe doe je dat?	227
Aanbevolen literatuur	237
Gebruikte literatuur	245

Voorwoord

De slang heeft mij bedrogen en ik heb ervan gegeten.

Eva

Volgens de Bijbel heeft het tot de ondergang van de mens geleid. Talloze filosofen, van Kant tot Oprah, veroordelen het resoluut. We leren onze kinderen dat ze het nooit mogen doen. Het is een perversiteit, een stoornis, een vloek. Er zijn maar weinig dingen die we erger vinden dan liegen.

Natuurlijk zijn het altijd andere mensen die liegen. Ruziënde geliefden beschuldigen elkaar van bedrog; kiezers roepen dat alle politici leugenaars zijn, gelovigen beschuldigen goddelozen ervan dat die de waarheid verafschuwen, terwijl atheïsten kerkgangers voor de voeten werpen dat zij zich schuldig maken aan de grootste leugen ooit. Het maakt niet uit aan welke kant je staat in deze discussies, het komt altijd op hetzelfde neer: ik spreek de waarheid en jij probeert me te beduvelen met een verzinzel dat jou zelf goed uitkomt.

Vreemd genoeg is liegen, in tegenstelling tot stelen, seksueel misbruik of moord, een morele misdaad die we allemaal begaan – en nog regelmatig ook. Psychologe Bella DePaulo vroeg eens 147 mensen om een week lang een dagboek bij te houden van hun sociale interacties en te noteren hoe vaak ze doelbewust iemand misleidden. Haar proefpersonen gaven aan dat zij gemiddeld 1,5 keer per dag logen. Dat is waarschijnlijk een conservatieve schatting. Een andere onderzoeker, Robert Feldman, ontdekte dat vreemden die elkaar voor het eerst ontmoeten, binnen tien minuten drie leugens vertellen.

We liegen als we zeggen: ‘Het gaat prima’, terwijl we ons ellendig voelen. We liegen als we zeggen: ‘Wat een prachtige baby’, terwijl we ons inwendig verbazen over zijn gelijkenis met een buitenaardse levensvorm. We zetten ons gezicht in de liegstand als we het papier

openscheuren waarmee tante Moira zo liefdevol een porseleinen beeldje van prinses Diana heeft ingepakt. De meeste mensen simuleren wel eens woede, verdriet of genegenheid of zeggen wel eens ‘Ik hou van je’ terwijl ze het niet menen. Iedereen heeft wel eens gedaan alsof hij enthousiast was over de kookkunst van een ander. We zeggen tegen onze kinderen dat ze moeten lachen en dankbaar moeten zijn voor het stuk zeep aan een touwtje dat oma hun voor hun verjaardag heeft gegeven – en misschien voegen we daar nog wel aan toe dat de kerstman dit jaar niet langskomt als ze dat niet doen. ‘Iedereen liegt’, zei Mark Twain. ‘Elke dag, elk uur, wakend en slapend, in zijn dromen; in vreugde en verdriet.’

We maken niet alleen uitzonderingen op het verbod om te liegen, sommige leugens keuren we zelfs geestdriftig goed. Als een dokter tegen een diepbedroefde echtgenoot zegt dat zijn vrouw tijdens het ongeluk direct is gestorven in plaats van de waarheid te vertellen – dat ze haar laatste uren afschuwelijke pijn heeft geleden – juichen we de compassie van de dokter toe. Als een voetbalcoach zijn spelers laat weten dat hij voor honderd procent overtuigd is van hun vermogen om de 2-0 achterstand na de rust weg te werken, ook al is hij eigenlijk wanhopig, noemen we dat inspirerend leiderschap (als het team vervolgens wint, althans). Ook leugens die ons in staat stellen met anderen door één deur te blijven kunnen, moedigen we aan. Dankjewel zeggen tegen iemand voor wie je oprechte dankbaarheid voelt, is niet zozeer een kwestie van goede manieren maar van zelfexpressie; manieren hebben we nodig voor die momenten waarop het noodzakelijk is om iets te zeggen wat we niet voelen. Leugens die we goedkeuren, noemen we ‘leugens om bestwil’. Maar als ons wordt gevraagd precies te omschrijven wat een leugen om bestwil is, raken we al gauw verstrikt in kenmerken en tegenstrijdigheden.

Liegen is allesbehalve ongecompliceerd en de afgelopen jaren heeft een groeiend aantal geleerden uit verschillende disciplines de complexe rol ervan in ons leven onderzocht. Ze hebben het lieggedrag van kinderen geobserveerd, onderzocht wat er met iemands hersenen gebeurt als hij liegt en ons onoprechte gedrag vergeleken met dat van de dieren aan wie wij het nauwst verwant zijn. Wat zij hebben ontdekt,

heeft onze gebruikelijke opvattingen over liegen op zijn kop gezet. Toen ik onderzoek begon te doen naar dit onderwerp, ging ik ervan uit dat de menselijke neiging tot liegen een ontwerpfout was die op een dag verholpen zou zijn. In plaats daarvan ontdekte ik dat het bepalend is geweest voor de evolutie van onze soort. Ik dacht dat ik wist hoe ik een leugenaar kon herkennen; ik had het mis. Ik ging ervan uit dat liegen een teken was van mentale instabiliteit, maar ik ontdekte dat goede leugenaars doorgaans juist relatief evenwichtige mensen zijn. Ik dacht dat ik altijd eerlijk tegen mezelf was, maar dat is niemand. Ik ontdekte dat zelfmisleiding geen probleem is maar een noodzakelijkheid en dat het leidt tot succes op het werk, een betere gezondheid en gelukkiger relaties. Ik leerde dat we ziek, depressief of gek worden als onze leugens ons ontnomen worden.

Kortom, liegen is geen perversie van onze aard; het is er een essentieel onderdeel van. Het vermogen om willens en wetens te bedriegen, en om bedrog te signaleren, is puur voorbehouden aan de mens en speelt een rol in elke relatie die we hebben. Het is onmogelijk om de menselijke samenleving te begrijpen, of om jezelf te begrijpen, zonder eerst te begrijpen hoe misleiding werkt.

Eerder citeerde ik Eva die in de Hof van Eden de schuld bij de slang legt. Maar wie is de echte bedrieger in dit verhaal? Niet de slang. Die moedigt het leuke jonge stel alleen maar aan om van het fruit te eten. Als er hier iemand is die liegt, dan is Hij het wel. God zegt tegen Adam en Eva dat ze zullen sterven als ze van de appel eten. Ze doen het toch, maar ze vallen niet ter plekke dood neer. God was op zijn zachtst gezegd niet helemaal eerlijk. En als God al niet zonder bedrog kan, wie dan wel?

Het liegende dier

Wat onze intelligentie te danken heeft aan bedrog

Het relevante raamwerk is er niet een van deugdzaamheid, maar van overleven.

George Steiner, *Na Babel*

In *Robinson Crusoe*, Daniel Defoes roman uit 1719, bevindt een man zich alleen op een onbewoond eiland. Of hij weet te overleven, hangt af van de vraag of hij zichzelf heel snel een aantal technologische vaardigheden eigen kan maken. Hij moet een onderkomen bouwen, voedsel verzamelen en zich beschermen tegen gevaren van buitenaf. Crusoe hakt een grot verder uit. Hij maakt gereedschap van steen en hout. Hij jaagt, houdt geiten, verbouwt graan en leert zelfs pottenbakken. Tijdens zijn eerste jaren op het eiland is een papegaai zijn enige metgezel. Na een jaar of vijftien op het eiland krijgt hij gezelschap van Vrijdag, die hij helpt ontsnappen aan een groep langstreckende wilden. Hij leert Vrijdag Engels en bekeert hem tot het christendom. Samen redden ze andere gevangenen en bouwen ze een kleine maatschappij op.

Tot relatief kort geleden baseerden wetenschappers die de evolutie van de menselijke intelligentie probeerden uit te leggen zich op een verhaal dat veel weg had van de mythe van Crusoe. Volgens hen werden we sterk en slim doordat we leerden onze natuurlijke omgeving te beheersen, nieuwe toepassingen te bedenken voor bekende objecten als stenen, gereedschap te maken en ons lichaam op nieuwe manieren te gebruiken. Na verloop van tijd, toen degenen die het best in staat waren deze taken te vervullen door middel van natuurlijke selec-

tie overbleven, werden onze hersenen krachtiger. Het is wel duidelijk waarom dit verhaal zo'n aantrekkingskracht heeft: de mensheid komt eruit naar voren als nobel, capabel en sterk. Dat horen we als mensen nu eenmaal graag. Maar het vormt geen volkomen bevredigende verklaring voor onze buitensporig grote mentale vermogens.

Het menselijke brein is misschien wel de indrukwekkendste prestatie van de evolutie – én de meest mysterieuze. Op een gegeven moment, tussen anderhalf en twee miljoen jaar geleden, begonnen de hersenen van onze voorouders te groeien, en met een behoorlijke snelheid; de exemplaren van onze hominide voorouders waren ongeveer drie keer zo klein als die van ons. Wetenschappers zijn er nog steeds niet achter waarom dat zo is. Hersenen zijn enorm veeleisend: ze vormen maar een klein percentage van ons lichaamsgewicht maar verzwelgen een vijfde van de energie ervan. Grote hersenen hebben meer voedsel nodig en meer voedsel betekent meer risico, dus onze hogere intelligentie lijkt in feite een gevaarlijke luxe. Dat onze hersenen nog groter werden dan die van apen, is helemaal moeilijk te verklaren. We leefden in vergelijkbare omgevingen en hadden voor 98 procent hetzelfde DNA als apen, maar toch hebben we ze op enig moment achter ons gelaten. Het is alsof Toby en Sarah, een broer en een zus met vergelijkbare capaciteiten, tijdens de eerste paar jaar op school gelijk opgaan. Dan begint Toby zich ineens razendsnel te ontwikkelen; hij kan ongelooflijk moeilijke vragen beantwoorden en haalt voor elke repetitie een tien. Je zou je afvragen of hij wel eerlijk aan zijn cijfers kwam.

De afgelopen decennia is er een nieuwe verklaring gevonden voor onze hogere intelligentie en de kern daarvan vormt onze neiging om te bedriegen. De kiem voor deze theorie werd gelegd toen een wetenschapper tot de conclusie kwam dat er in het verhaal van Crusoe een vrij belangrijk element ontbrak: andere mensen.

Nicholas Humphrey is een zeldzaamheid in de moderne academische wereld: hij is een generalist. Hoewel hij altijd geïnteresseerd blijft in het functioneren van het menselijk brein, overschrijdt hij doelbewust de grenzen die de ene discipline van de andere afbakenen en houdt hij zich meestal niet bezig met de noeste, nauwgezette arbeid van empi-

risch onderzoek. Zijn modus operandi is als volgt: hij mengt zich met een bepaalde visie in een specifiek onderzoeksgebied, herformuleert de vraag die de betrokkenen dachten te stellen en komt met een gedurfd nieuw antwoord. Vervolgens stapt hij weer op een nieuw onderwerp over en laat hij het met plezier aan anderen over om jarenlang in het bewijsmateriaal te graven voordat zij tot de conclusie komen dat Humphrey gelijk had, wat meestal het geval is.

In 1976 mengde Humphrey zich op de hem karakteristieke wijze in de discussie over de menselijke evolutie. In een paper met de naam ‘The Social Function of Intellect’ zette hij vraagtekens bij de conventionele opvatting dat de menselijke intelligentie is geëvolueerd tijdens de strijd die onze voorouders met de natuur leverden. Volgens hem zou je ook kunnen zeggen dat we *Robinson Crusoe* op de verkeerde manier hebben gelezen. We zijn geneigd te denken dat de periode die Crusoe alleen doorbracht, waarin hij voor zichzelf moest zorgen, de lastigste periode voor hem was. Maar misschien was het wel de komst van Vrijdag die veel meer van hem vergde. Crusoe moest leren (of opnieuw leren) omgaan met een andere mens: hij moest communiceren en samenwerken met een wezen dat net zo slim was als hij. Vrijdag staat erom bekend dat hij enorm loyaal was aan Crusoe – maar stel dat Crusoe zijn metgezel niet kon vertrouwen? Dan zou hij echt zijn verstand nodig gehad hebben. En wat als Maandag, Dinsdag en Woensdag op hetzelfde moment voor zijn neus hadden gestaan – om maar te zwijgen van de mogelijkheid dat de vrouwelijke Donderdag zich had aangediend?

Het is moeilijk te geloven, zei Humphrey, dat onze voorouders hun superieure intelligentie alleen maar hebben ontwikkeld omdat ze de praktische problemen van hun omgeving het hoofd moesten bieden. Het is zeker zo dat er voor het maken van een stuk gereedschap een bepaalde mate van intelligentie nodig is en dat geldt ook voor weten dat je in een boom moet klauteren als er een vijand aankomt. Maar daar hoef je niet per se vindingrijk voor te zijn. Een lid van de soort zou zo’n techniek – misschien bij toeval – kunnen ontdekken en dan hoeven alle anderen haar alleen maar te kopiëren. Maar een paar soorten, waaronder en met name onze eigen soort, bezitten een verbazingwekkend vermogen om vooruit te zien en innovatief te redene-

ren – wat Humphrey ‘het creatieve intellect’ noemde. Wij kunnen nieuwe scenario’s bedenken en onze reacties erop plannen: we kunnen dingen ‘zien’ voordat ze gebeurd zijn en ze vervolgens – als we geluk hebben – laten gebeuren. Waar komt dit voorstellingsvermogen vandaan? Misschien, opperde Humphrey, is het het resultaat van het zware sociale leven in het Paleolithicum.

De groepen waarin mensen en hun directe voorouders leefden, waren groter en complexer dan bij andere primaten. Grotere groepen creëren meer veiligheid en betere roddels, maar geven ook meer aanleiding tot concurrentie. Elk groepslid is voor zijn voortbestaan en zijn succes afhankelijk van de anderen. Maar tegelijkertijd moet elk lid in de strijd om voedsel en partners leren hoe hij de andere leden van de groep moet uitbuiten en te slim af moet zijn – of in ieder geval hoe hij moet vermijden dat die dingen hém overkomen. In zo’n omgeving wordt overleven een tactisch spel waarbij je vooruit moet denken en tegelijkertijd moet onthouden wat er al is gebeurd. Dat betekent dat je een goed geheugen moet hebben voor gezichten: je moet weten wie jou vanochtend of vorige week iets heeft aangedaan, wie je vrienden zijn en wie je vijanden. Het betekent dat je rekening moet houden met de consequenties van je gedrag voor anderen en met de effecten van hun gedrag op jou. En dat moet je allemaal doen in een ambigue, voortdurend veranderende situatie.

Humphreys theorie was dat sociaal leven veel meer intellectueel raffinement vergt dan omgaan met de natuur. Bomen bewegen zich immers niet en stenen beramen geen plannen om voedsel van je te stelen. Toen onze voorouders de bossen uit trokken en naar de open savanne verhuisden, vormden de eisen van hun complexe sociale leven in combinatie met de uitdagingen van deze nieuwe omgeving een gigantische stimulans voor hun mentale evolutie. Op deze manier werd de *Homo sapiens* geboren.

Zo dacht Humphrey er in ieder geval over. Jarenlang was de ‘sociale-intelligentietheorie’ niet meer dan een controversiële theorie waar nog geen bewijzen voor waren gevonden. Humphreys paper was als een handschoen die toegeworpen werd aan biologen, maar die op de grond bleef liggen tot de jaren tachtig van de vorige eeuw, toen Ri-

chard Byrne en Andrew Whiten hem besloten op te pakken. Byrne en Whiten waren twee jonge primatologen van de Schotse University of St. Andrews die graag naam wilden maken. Stel dat zij Humphreys hypothese konden bewijzen of ontkrachten? Met dit doel concentreerden ze zich op een specifiek aspect van sociaal gedrag: bedrog. In het werk van Jane Goodall hadden ze gelezen over chimpansees die elkaar misleiden en tijdens hun eigen veldwerk in de Drakensbergen in Zuid-Afrika hadden ze gezien dat ook bavianen hiertoe in staat zijn. En toen ze rondvroegen bij collega's die zich met vergelijkbaar veldwerk bezighielden, kregen ze soortgelijke anekdotes te horen.

Een jonge baviaan krijgt problemen met verschillende ouderen, onder wie zijn moeder, omdat hij een ander lid van de groep heeft aangevallen. Als hij hen agressief grommend over de heuvel aan hoort komen rennen, gaat hij op zijn achterpoten staan en staart hij naar de overkant van de vallei. De nieuwkomers denken dat er een vijand of een rivaliserende groep in aantocht is, zodat ze stil blijven staan en ook in die richting kijken. Er is geen gevaar, maar de ouderen zijn zodanig afgeleid dat ze vergeten zijn waarom ze aan kwamen rennen.

Twee jonge chimpansees zijn verwoed in de grond aan het wroeten om wat begraven voedsel op te diepen. Als ze een oudere chimpansee horen naderen, deinzen ze terug van de plek waar ze aan het graven waren. Ze gaan op hun hoofd staan krabben en doen alsof ze gewoon een beetje rondhangen. Als de oudere chimpansee doorloopt, keren ze terug en graven het voedsel op.

Een volwassen mannetjesbaviaan verdrijft een vrouwtje van haar foerageerplek. In plaats van te protesteren of zich terug te trekken lijkt ze het mannetje bij een nieuw plan te betrekken, waarbij ze hem met snelle blikken overhaalt om een gezamenlijke aanval op een jonger mannetje te plegen dat even verderop in alle onschuld zit te eten. Het eerste mannetje beent naar het jongere mannetje en verjaagt hem. Intussen keert het vrouwtje terug naar haar foerageerplek en gaat verder met eten.

Byrne en Whiten vermoedden dat deze verhalen meer dan anomalieën of onbeduidende anekdotes waren, zoals de meeste van hun collega's dachten. Zij hadden het gevoel dat primaten, vooral de grote

apen (chimpansees, gorilla's en orang-oetans), geoefende, verstokte bedriegers waren. Dit zette hen vervolgens aan het denken over de evolutie van de *Homo sapiens*. In de wereld van onze voorouders gold: hoe beter je de effecten van jouw gedrag op anderen kon voorspellen – en vice versa – hoe groter de kans was dat je in leven bleef. Daaruit volgde dat degenen die beter waren in bedriegen een voorsprong hadden bij de voortplanting, omdat ze er bijvoorbeeld beter in waren om anderen bij hun voedsel weg te lokken. Hetzelfde gold voor degenen die beter waren in het signaleren van bedrog, omdat zij wisten te voorkomen dat ze werden benadeeld. De evolutiepsycholoog David Livingstone Smith zegt hierover: ‘... in een wereld vol leugenaars, is het een voordeel om een leugendetector te bezitten.’ Volgens Byrne en Whiten ontwikkelde zich een evolutionaire ‘wapenwedloop’ doordat elke nieuwe variatie op de soort beter werd in bedrog, of in het signaleren van bedrog. De soort zou steeds beter worden in onthouden en vooruitdenken, en in het subtiele spel van bedenken welke stappen anderen zullen gaan zetten en waarom.

In eerste instantie lukte het Byrne en Whiten niet om hun ideeën gepubliceerd te krijgen. De rol van bedrog in de menselijke evolutie was geen onderwerp dat veel mensen in het veld serieus namen. Wetenschappers hebben net als ieder ander hun eigen vooroordelen en blinde vlekken, en het is misschien ook niet verrassend dat er zo veel weerstand heerste tegen een idee dat zo weinig vleidend was voor ons zelfbeeld. Als je in de veronderstelling was dat je soort zich heeft ontwikkeld via technische vindingrijkheid en eerlijke inspanning, is het moeilijk te accepteren dat zij misschien wel meer te danken heeft aan oplichterij en bedrog.

Maar bij natuurlijke selectie wordt eerlijkheid niet altijd beloond; veel soorten gebruiken bedrog als een overlevingsstrategie. De oostelijke haakneusslang zal, als hij wordt bedreigd, doen alsof hij dood is door zich op zijn rug te rollen, een vieze stank af te geven en zijn tong slap uit zijn bek te laten hangen. De mime-octopus, die zich ophoudt in de zee bij Bali, kan zich doelbewust als ten minste vijftien verschillende zeedieren vermommen om zijn prooi aan te trekken of zich tegen vijanden te beschermen. Als de vrouwtjesplevier een vijand ziet naderen, vliegt zij van haar nest en doet ze alsof ze een gebroken vleu-

gel heeft om de indringer bij haar jongen weg te houden. Zelfs planten bedriegen. De spiegelorchidee uit Noord-Afrika produceert kleine bloemetjes om potentiële bestuivers aan te trekken. De bloemen bevatten geen nectar, maar de orchideeën hebben een speciale truc om de onoplettenden te verleiden: ze bootsen vrouwelijke wespen na van de soort die hen bestuift. De paarsblauwe kern van de bloem lijkt op de vleugels van een rustende vrouwelijke wesp; een stel lange, rode haren imiteert de haren op het onderlijf van het insect. Het is aas: insectenporno voor geile mannelijke wespen.

De gevaarlijke ideeën van Byrne en Whiten kregen een nieuwe impuls dankzij een nieuw boek dat tot de verbeelding sprak van lezers binnen en buiten hun vakgebied. *Chimpansee-politiek* van Frans de Waal, dat voor het eerst uitkwam in 1982, is een boeiend relaas over de verschuivende machtsrelaties binnen een in gevangenschap levende kolonie chimpansees in een Nederlandse dierentuin en het leest als het script van een gangsterfilm. Er worden allianties gevormd, verbroken en opnieuw gevormd, er worden individuen gemanipuleerd, er wordt selectief geweld gebruikt, vrouwtjes worden bevochten en verleid. De Waal heeft zijn verhaal in de vorm gegoten van een visie op menselijke politiek in primitieve vorm en strooit met verwijzingen naar *De prins* van Niccolo Machiavelli, waarin het beroemde advies staat dat ‘aangezien mensen gemene wezens zijn die hun woord niet houden’ een heerser ‘een groot leugenaar en bedrieger moet zijn’.

Byrne en Whiten waren gefascineerd door De Waals werk, met name door de scènes waarin regelrecht bedrog voorkwam. Een chimpansee die Puist heet, zit bijvoorbeeld een van haar vrouwelijke rivalen achterna, maar ze moet het opgeven omdat ze niet snel genoeg is. Een paar minuten later steekt ze van een afstandje een geopende hand uit om aan te geven dat ze bereid is om vrede te sluiten. Het jongere vrouwtje loopt naar haar toe, hoewel ze duidelijk niet weet wat ze ervan moet denken. Ze beweegt zich aarzelend, kijkt vluchtig naar andere apen en heeft een nerveuze grijns op haar gezicht. Maar Puist houdt haar hand uitgestoken en begint zacht te snuiven – meestal de opmaat naar een liefhebbende kus – en het jongere vrouwtje komt dichterbij. Plotseling strekt Puist haar arm uit, grijpt haar rivale en bijt haar hard. De Waal noemt dit gedrag het ‘bedrieglijke verzoenings-

aanbod' en iedereen die wel eens in een speeltuin is geweest of naar *The Sopranos* heeft gekeken, zal het herkennen.

Het succes van *Chimpansee-politiek* gaf het onderzoek naar bedrog bij primaten nieuwe legitimiteit en in 1988 kregen Byrne en Whiten hun werk eindelijk gepubliceerd, onder de naam *Machiavellian Intelligence* (geïnspireerd door De Waal). Byrne en Whiten verzamelden alle voorbeelden van misleiding die ze hadden gevonden en brachten ze onder in de categorieën Plagen, Veinzen, Verbergen en Afleiden. De verontrustende maar krachtige stelling van het boek luidde dat onze intelligentie begon met 'sociale manipulatie, bedrog en geslepen samenwerking'. De tijd was er rijp voor. *Machiavellian Intelligence* bleek zeer invloedrijk, niet alleen op het vakgebied van de evolutietheorie, maar in alle sociale wetenschappen, van psychologie tot economie.

Maar er moest nog één stap worden gezet. Hoewel Byrne en Whiten overtuigend hadden beredeneerd dat er een verband bestond tussen intelligentie en het vermogen om te bedriegen en een hele schare anekdotes hadden verzameld om hun theorie te ondersteunen, hadden ze nog steeds geen harde bewijzen. Robin Dunbar, een antropoloog van de University of Liverpool, hielp hen daaraan.

Dunbar, die ook geïnspireerd was door Humphreys sociale-intelligentietheorie, merkte op dat hoewel alle primaten grote hersenen hebben in verhouding tot hun lichaamsomvang, bavianen, die in grote groepen leven, heel grote hersenen hebben, terwijl groene meerkatten, die in kleinere groepen leven, kleinere hersenen hebben. Hij vroeg zich af of primaten grotere hersenen nodig hebben om zich in grotere sociale groepen te kunnen handhaven. Als je tot een groep van vijf behoort, moet je tien verschillende relaties bijhouden om goed te kunnen omgaan met de sociale dynamiek: je moet weten wie er met wie optrekt, wie je tijd en aandacht waard is en wie niet. Dat is al moeilijk genoeg. Maar behoor je tot een groep van twintig, dan moet je 190 relaties in de gaten houden: 19 waarbij je zelf betrokken bent en 171 waarbij de rest van de groep betrokken is. De groep is vier keer zo groot geworden, maar het aantal relaties – en dus de intellectuele last van het bijhouden ervan – is bijna vertwintvoudigd.

Dunbar stortte zich op het verzamelen van een heleboel gegevens over primaten uit de hele wereld en zocht naar een statistische relatie tussen de omvang van de hersenen van een dier en de omvang van de sociale groep waarin het leefde. Als proxy voor de hersenomvang nam hij het volume van de neocortex van een soort – de buitenste laag van de hersenen. Dit wordt ook wel het ‘denkende’ deel van de hersenen genoemd, omdat het verantwoordelijk is voor abstractie, zelfreflectie en vooruitplannen. Dat waren de vaardigheden die volgens Humphrey noodzakelijk waren om te kunnen functioneren binnen het verwarrende tumult van een sociale omgeving en het was dit hersengebied dat twee miljoen jaar geleden zo’n snelle expansie vertoonde bij primaten – en vooral bij mensen.

Dunbar vond inderdaad zo’n correlatie; zo sterk zelfs dat hij met indrukwekkende nauwkeurigheid de groepsgrootte van een soort kon voorspellen door puur naar de gemiddelde omvang van hun neocortex te kijken. Hij kwam zelfs met een voorspelling voor mensen. Te oordelen naar onze hersenomvang, zei hij, zouden wij in staat moeten zijn om te functioneren in een sociale groep – mensen met wie we bijvoorbeeld gezellig wat gaan drinken – van ongeveer 150 mensen. En toen hij de antropologische en de sociologische literatuur doorspitte, las hij inderdaad dat 150 mensen grofweg de gemiddelde grootte was van veel sociale groepen, van jager-verzamelaarsamenlevingen tot moderne legereenheden en bedrijfsafdelingen.

Aangemoedigd door de bevindingen van Dunbar begon Richard Byrne, die dit keer samenwerkte met de jonge onderzoekster Nadia Corp, te onderzoeken of hij bewijzen kon vinden voor een verband tussen misleiding en hersenomvang. Byrne en Corp bestudeerden een waslijst van observaties van misleidend gedrag bij primaten in het wild, die enorm was uitgebreid sinds de publicatie van de baanbrekende hypothese van Byrne en Whiten. Ze ontdekten dat de frequentie van misleiding bij een soort rechtstreeks evenredig is met de omvang van de neocortex. Galago’s en maki’s, die een relatief kleine neocortex hebben, behoren tot de minst geniepigste soorten. De listigste primaten, waaronder de grote apen, hebben ook de grootste neocortex. De oorspronkelijke theorie bleef overeind: hoe beter de leugenaar, hoe groter het brein.

Byrne heeft niet geprobeerd het vermogen tot misleiding te meten van het dier dat de grootste neocortex heeft van allemaal: de *Homo sapiens*. Maar dat hoefde ook niet. Het staat buiten kijf welke soort de hoofdprijs haalt als het om misleiden gaat.

Halverwege de negentiende eeuw herbergde het American Museum van P.T. Barnum in New York een exotische collectie menselijke en dierlijke rariteiten, waaronder de eerste echte dame met de baard, een grote witte walvis en een zeer twistzieke Siamese tweeling. Natuurlijk trok de tentoonstelling enorm veel bekijks. Maar dat succes bracht ook problemen met zich mee. Barnum realiseerde zich dat hij een probleem had met wat moderne detailhandelaren de 'bezoekersstroom' noemen: er ontstonden opstoppingen bij de tentoonstelling omdat mensen te lang voor de attracties bleven dralen. Als oplossing gebruikte Barnum doelbewust een onduidelijke term voor 'uitgang': hij plaatste bordjes met de tekst 'To the Egress' erop. Enthousiast over het vooruitzicht om weer een ander bizar beest te kunnen bekijken, volgden bezoekers de bordjes, waarna ze ineens buiten stonden.

De algemeen geaccepteerde definitie van een leugen is een onjuiste mededeling die bedoeld is om te misleiden. Als ik jou vertel dat Parijs de hoofdstad is van België, weet je dat het niet waar is, maar zul je me niet van een leugen beschuldigen. Je gaat ervan uit dat ik me vergis of dat ik een grapje maak. Iemand iets onjuists vertellen is geen leugen als de persoon die dat doet, gelooft dat het waar is. Maar als jij weet dat ik weet dat Parijs niet de hoofdstad is van België en als je weet dat het in mijn belang is om jou van het tegendeel te overtuigen (misschien wil ik van je winnen met Triviant), dan weet je dat ik lieg.

Zoals blijkt uit Barnums voorbeeld, kun je ook liegen door de waarheid te spreken. Je kunt tegen iemand liegen zonder hem te bedriegen. In *De muur*, een kort verhaal van Jean-Paul Sartre dat zich afspeelt tijdens de Spaanse Burgeroorlog, wordt Pablo Ibbieta, een gevangene die door de fascistische tot de doodstraf is veroordeeld, door zijn bewakers ondervraagd over de verblijfplaats van zijn kameraad Ramon Gris. Omdat hij abusievelijk gelooft dat Gris zich bij zijn neven schuilhoudt, probeert hij tijd te winnen door ze te vertellen dat

Gris zich op het kerkhof heeft verstopt. Vervolgens heeft hij een nacht om na te denken over zijn op handen zijnde executie als de bewakers eenmaal doorhebben dat hij hen heeft bedrogen. Maar bij het ochtendgloren ontdekt hij tot zijn grote afschuw dat Gris precies naar de plek was gegaan die hij de bewakers had aangewezen. Gris wordt gearresteerd op het kerkhof en Ibbieta wordt vrijgelaten. Ibbieta loog tegen zijn ondervragers met de intentie ze te misleiden, maar vertelde hun per ongeluk de waarheid.

Leugens zijn ongrijpbare dingen en ze bestaan in alle soorten en maten. Je hebt de kleine leugentjes die we vertellen om een complex verhaal te vereenvoudigen of om onze privacy te beschermen en leugens die we vertellen om uit ongewenste sociale situaties te ontsnappen ('Donderdag? Dan heb ik 's avonds fagotles'). Dan heb je de ernstiger leugens: de leugens die we vertellen om wangedrag te maskeren of om te krijgen wat we willen – leugens over ongeoorloofde en slinkse handelwijzen op ons werk bijvoorbeeld. Je hebt leugens waarbij we iets doen (ik zeg tegen jou dat ik een politieman ben) en je hebt leugens waarbij we iets nalaten (jij vertelt mij over je zinderende liefdesleven zonder erbij te vermelden dat je partner in die acrobatische toeren mijn echtgenote is).

Er zijn leugens die worden verteld om bewondering te oogsten (de abnormaal grote vis die je hebt gevangen en hebt teruggegooid, het overdreven relaas van een soldaat over zijn heldhaftigheid) en leugens die worden verteld om jezelf of een ander voor emotionele schade te behoeden.

Je hebt ook leugens die puur voor het plezier worden verteld. We kennen allemaal wel mensen die hun verhalen een fictief extraatje meegeven omdat ze op die manier gewoon interessanter zijn. 'Ik ben echt de ontzettendste leugenaar die je ooit hebt gezien. Het is vreselijk,' zegt Holden Caulfield, de veertienjarige held uit *De vanger in het graan*. 'Zelfs als ik op weg ben naar de winkel om een tijdschrift te kopen en iemand me vraagt waar ik heen ga, ben ik in staat te zeggen dat ik naar de opera ga. Het is vreselijk.'

In dit boek gebruik ik de woorden 'bedrog' en 'leugen' door elkaar, maar er is een verschil. Jerry Andrus, de grote en excentrieke Amerikaanse goochelaar, maakte er een principe van om tijdens zijn hele

carrière nooit te liegen, ondanks het feit dat zijn optredens, net als die van alle andere goochelaars, gestoeld waren op bedrog. Maar Andrus construeerde zijn trucs zo dat hij altijd de waarheid sprak, zelfs als hij de mensen misleidde met zijn handen. Hij zei dan: ‘Het lijkt misschien of ik de kaart midden in de stapel steek’ in plaats van ‘Ik steek de kaart midden in de stapel’ voordat hij de kaart in kwestie van de bovenkant van de stapel pakte. Dit maakte zijn trucs moeilijker uit te voeren omdat hij zijn toeschouwers alert maakte op de mogelijkheid dat zij werden bedrogen, maar dat was de uitdaging die Andrus voor zichzelf creëerde. Bedrog kan elke poging tot misleiding zijn: de klank van een stem, een glimlach, een vervalste handtekening of een witte vlag. Bij een leugen komen woorden kijken; dit is een specifiek verbale vorm van bedrog.

Het menselijke vermogen om te veinzen, dat is voortgevloeid uit de eisen van het sociale leven in het Paleolithicum, werd dan ook aangejaagd door het ontstaan van taal. De schattingen van wanneer dit gebeurde lopen sterk uiteen, van vijftigduizend tot een half miljoen jaar geleden. Maar wat zeker is, is dat ons bedrog er een gigantische sprong voorwaarts door maakte, omdat het communicatie loskoppelde van daden. Als ik niet naar voedsel hoeft te wijzen om jou te laten denken dat daar voedsel is – als ik je dat gewoon kan vertellen en je de waarheid later laat ontdekken – worden de mogelijkheden voor bedrog veel groter en gevarieerder.¹

1 Hoewel dit in principe voor elke taal geldt, kan het zijn dat het in sommige talen moeilijker is om te liegen dan in andere. De taal van de Matses, een Amazonestam, heeft een structuur die de sprekers ervan dwingt om precies te specificeren hoe ze weten dat wat ze zeggen waar is. In plaats van te zeggen: ‘Er is hier een dier langskomen’, moet de spreker van de Matses-taal specificeren of hij daadwerkelijk een dier zag langskomen, of hij zijn voetstappen zag en zijn aanwezigheid daaruit heeft afgeleid, of hij een gefundeerde gok doet of dat hij het van iemand anders heeft gehoord. Als iemand een opmerking maakt zonder die op deze manier te onderbouwen, wordt hij als een leugenaar beschouwd. Volgens taalkundige Guy Deutscher zal een Matsesman op de vraag hoeveel vrouwen hij heeft, in de verleden tijd antwoorden en iets zeggen als: ‘De laatste keer dat ik ze heb gezien, waren het er twee, tenzij hij zijn vrouwen op dat moment echt kan zien. Hij kan er immers niet honderd procent zeker van zijn dat een van hen niet is gestorven of ervandoor is gegaan met een andere man sinds hij ze voor het laatst zag, ook al was dat nog maar vijf minuten geleden. Het zou dus misleidend zijn om dat als een feit te brengen.’

Het lezen van verhalen over bedrog onder primaten roept twee verschillende gevoelens op: ongemakkelijkheid, vanwege de suggestie dat zulk gedrag er bij ons ingebakken zit, en bewondering voor de slinksheid, de creativiteit en de intelligentie die eruit spreken. Deze zelfde twee tegenstrijdige reacties lopen als een rode draad door de geschiedenis van onze houdingen ten opzichte van liegen. We reageren enerzijds met ontzetting op het feit dat we in staat zijn om dingen te verzinnen die niet waar zijn en anderzijds zijn we onder de indruk van onze vindingrijkheid; we voelen ons ongemakkelijk onder het gemak waarmee we onoprecht zijn, maar zijn er tegelijkertijd van overtuigd dat bepaalde vormen van liegen noodzakelijk zijn.

‘Liegen is inderdaad een vervloekte slechte gewoonte’, schreef de zestiende-eeuwse filosoof Michel de Montaigne. ‘Als we beseften hoe verschrikkelijk en ernstig liegen is, zouden we inzien dat het de brandstapel waardiger is dan andere misdaden.’ Sinds Augustinus hebben theologen liegen als een gruwelijke misdaad veroordeeld. Immanuel Kant beweerde dat er niet zoiets bestond als een leugen om bestwil; hij vond dat liegen in geen enkele situatie kon worden gerechtvaardigd.

Andere denkers stellen juist dat het absurd is om te beweren dat we zonder bedrog kunnen, of moeten, leven. ‘Er is slechts één wereld’, zei Nietzsche, ‘en die wereld is onecht, wreed, tegenstrijdig, misleidend, redeloos... We hebben leugens nodig om deze realiteit, deze “waarheid”, aan te kunnen, we hebben leugens nodig om te kunnen leven.’ Oscar Wilde opperde, eerder gekscherend, dat liegen een manier is om te ontsnappen aan de onverdraaglijke saaiheid van het echte leven, waarbij hij alleen aantekende dat het met flair moest gebeuren. Hij betreurde ‘het verval van liegen als kunst, wetenschap en sociaal vermaak’. Kant en Montaigne waren het waarschijnlijk eens met Achilles, de held uit de *Ilias*, die zegt: ‘Want ik haat hem als de poorten van de dood die het één denkt en het ander zegt.’ Maar in de *Odyssee* zet Homerus Achilles af tegen een held die een ‘meesterbedrieger onder sterfelijken’ is, een man die zich in de strijd en de liefde behendig en trots bedient van bedrog. Het is Odysseus die overkomt als de aantrekkelijker – de menselijker – held.

De discussie over liegen zal nooit worden gesloten. Liegen is al onderwerp van gesprek sinds we begonnen zijn met praten en het raakt zo ongeveer aan alles: aan onze ideeën over wat voor soort wezens we zijn, aan wat het betekent om een goed mens te zijn en aan wat al die andere mensen in hemelsnaam allemaal over ons zeggen. Wat zeker is, is dat ons vermogen om te bedriegen aangeboren is en dat onwaarheden op een natuurlijke manier over onze lippen rollen. ‘Het menselijke vermogen om te liegen’, zegt de literaire criticus en humanistische filosoof George Steiner, is ‘onmisbaar voor het evenwicht tussen het menselijke bewustzijn en de ontwikkeling van de mens in de samenleving.’ We zijn allemaal geboren leugenaars.