

Jan Henk van der Velden

ledereen liegt, maar ik niet



Inleiding

'My dad, he is... a liar.'

'A liar? I'm sure you don't mean a liar.'

'Well, he wears a suit, goes to the court and talks to the judge.'

'Oh I see, you mean he is a lawyer!'

De juf was opgelucht. Het zoontje van hoofdrolspeler Jim Carrey in de speelfilm Liar Liar versprak zich kennelijk. Zijn vader was geen leugenaar maar een advocaat. Maar in de film wordt duidelijk dat Jim Carrey niet alleen advocaat maar ook een notoire leugenaar is, zowel in zijn privéleven als in zijn werk.

Telkens is het zoontje verdrietig als zijn vader hem weer onwaarheden vertelt en weer met een smoes beloften niet nakomt. Ook in zijn werk vindt hij het geen probleem om het middel van de leugen in te zetten.

In de film wordt duidelijk dat Jim Carrey er geen enkele moeite mee heeft om zaken die andere advocaten onethisch vinden, met beide handen aan te pakken.

De hele dag worden wij geconfronteerd met mededelingen van anderen. Omdat wij op deze mededelingen onze keuzes willen afstemmen, is het wenselijk dat je erop kunt vertrouwen dat 'waar' is wat iemand zegt en dat afspraken worden nagekomen. Helaas blijkt soms achteraf dat het vertrouwen niet terecht was. Leugens, bewust uitgesproken onwaarheden, kunnen dan tot heel nadelige gevolgen voor anderen leiden.

Als de vader in de film *Liar Liar* telkens weer tegen zijn zoon liegt en het vertrouwen weer wordt geschonden, leidt dat tot grote teleurstellingen en zelfs tot groot verdriet bij zijn zoon. Als je 'bedrogen' wordt door familie, een vriend, je partner, je werkgever of een zakenrelatie kan dat niet alleen tot emotionele schade maar ook tot financiële schade leiden.

Liegen is al snel afkeurenswaardig. We willen daarom zelf niet graag tot de leugenaars worden gerekend en ook liever niet met leugenaars omgaan. Leugenaars vinden we ‘slechte mensen’ met wie je je niet wilt associëren. Voor liegen moet je je schamen en van liegen krijg je spijt.

Toch komen er in ons dagelijks leven ook veel leugens voor die wij wel acceptabel vinden. Voor deze leugens kunnen heel goede redenen zijn.

‘Wat staat die legging je enig!’ terwijl je eigenlijk vindt dat, gelet op het slechte figuur van de betrokkene, de strakke legging echt geen gezicht is, maar waarom zou je deze vriendin geen compliment geven?

‘Dat had je echt niet moeten doen!’ Je wilt niet te hebberig overkomen maar natuurlijk ben je gewoon blij met het cadeau.

‘Het was zo druk op de weg...’ Gewoon een smoesje omdat je eigenlijk te laat was vertrokken.

‘Dat is toevallig, ik was net van plan je terug te bellen,’ terwijl je dit pijnlijke telefoongesprek bewust voor je uit wilde schuiven.

‘Nee, dit is echt mijn laatste bod,’ terwijl je echt nog wel hoger wilt bieden maar je onderhandelingsruimte nog niet wilt prijsgeven.

Leugens zijn dus niet altijd even ernstig. Er kunnen allerlei redenen zijn waarom wij de ene leugen minder ernstig vinden dan de andere of zelfs helemaal door de vingers willen zien. Er zijn soms zelfs zulke goede redenen om te liegen, dat wij toegeven dat deze leugens bijna onvermijdelijk zijn. Sterker nog, zelf maken we ons ook regelmatig schuldig aan dit soort leugens.

Uit onderzoeken blijkt dat ieder mens meerdere malen per dag liegt. Volgens sommige onderzoeken zelfs tientallen keren per dag. Misschien is dat wel overdreven maar een feit is wel dat er veel leugens worden verteld.

Als je met iedereen die je weleens op een onwaarheid betrapt niet meer zou willen omgaan, blijven er waarschijnlijk geen mensen over en zul je verder als een kluizenaar moeten leven. Ook blijken geconstateerde leugens niet altijd ernstig genoeg om iemand

voortaan niet meer te vertrouwen. Want één ding staat vast: iedereen liegt weleens om goede of om minder goede redenen.

Voor iemand die veel liegt wordt wel het spreekwoord gebruikt: 'Hij is niet in zijn eerste leugentje gestikt'. Zoals dat met veel spreekwoorden het geval is moeten we dat niet te letterlijk nemen. Als de mens werkelijk in zijn eerste leugentje zou stikken, zou ons ras allang zijn uitgestorven.

Het thema eerlijkheid roept veel vragen op. Liegen mensen vaker dan ze willen toegeven? Past oneerlijkheid toch wel in onze maatschappij? Wat zijn de redenen waarom andere mensen liegen en wanneer en waarom lieg je zelf? Wanneer ben jij eerlijk of oneerlijk?

In hoeverre kun je mensen vertrouwen? En hoe herken je een leugen en ontmasker je de leugenaar? Kun je op je mensenken- nis vertrouwen? En waarom vinden we de ene leugen wel accep- tabel en de andere niet?

Gevoed door veel voorvallen uit mijn praktijk als advocaat maar ook uit mijn privéleven, was mijn interesse voor de waarheid, eerlijkheid en de leugen gewekt. Ik spuide mijn ideeën over eerlijkheid, integriteit en leugens. Toen ik ook werd gevraagd om over dit onderwerp voordrachten te houden, begon ik mijn ideeën, theorieën en conclusies op papier te zetten. Tijdens vele gesprekken met mijn gezin en met mijn vrienden en tijdens een aantal lezingen toetste ik mijn ideeën en verzamelde in een aantal jaren vele voorbeelden uit eigen ervaringen, maar ook uit de geschiedenis, actualiteit, films en tv-programma's. Ik ontwikkelde daarbij ook een methode om te beoordelen in hoeverre leugens maatschappelijk acceptabel zijn. Ook analyseerde ik de omstandigheden waaronder mensen bereid zijn naar het middel van de leugen te grijpen. Als je met deze omstandigheden rekening houdt, ben je je er beter van bewust wanneer er sprake zou kunnen zijn van een leugen. Vertrouwen over en weer is belang- rijk in relaties tussen mensen, maar de praktijk leert helaas dat je ook te goed van vertrouwen kunt zijn.

Ik bedacht voor mijn theorieën ook een aantal nieuwe termen: de liegladder, liegfactoren en liegstimulatoren.

Genoeg stof voor dit boek, met de hamvraag: wanneer vinden we nu wel en niet dat we eerlijk moeten zijn?

In de film Liar Liar wordt het zoontje het liegen van zijn vader zo zat dat hij wenst dat zijn vader 24 uur niet kan liegen. En zoals dat alleen in films en boeken kan, wordt deze wens verhoord.

In de film blijkt duidelijk hoe ernstig de gevolgen zijn als zelfs de kleinste onwaarheden niet kunnen worden uitgesproken en op elke vraag eerlijk zou moeten worden geantwoord.

Jim Carrey verklaapt tot zijn eigen schrik dat hij het verjaardagsfeest van zijn zoontje helemaal niet miste omdat hij moest overwerken maar omdat hij een onenightstand had met zijn baas. Hij vertelt zijn secretaresse dat hij haar nieuwe jurk lelijk vindt en meldt een collega dat hij inderdaad te dik is. Een aantrekkelijke nieuwe vrouwelijke collega die Jim Carrey vertelt dat iedereen zo aardig tegen haar is, legt hij uit dat dit alleen maar komt omdat ze zo aantrekkelijk is. En ten opzichte van de partners van het kantoor is hij niet meer in staat te slijmen, zodat hij zijn kans op een goede toekomst als partner lijkt te vergooien. Honderd procent eerlijkheid blijkt tot veel problemen te kunnen leiden...

Wie spreekt de waarheid?

Het was mijn eerste getuigenverhoor als jonge advocaat. Na school, studie en dienstdtijd dacht ik oprecht dat ik mensen goed kon inschatten. Ik zou toch in elk geval in staat moeten zijn vast te stellen wie van de twee getuigen de waarheid sprak en wie er loog. Ik vertrouwde op mijn mensenkennis.

De eerste getuige werd opgeroepen. De oude dame leek als twee druppels water op mijn oude buurvrouw, een lieve vrouw die ik blindelings vertrouwde. De oude dame vertelde als getuige overtuigend hoe zij er toevallig op nieuwjaarsdag bij was geweest dat de heer Jansen geld van mijn cliënt had ontvangen en hoe zij zelfs gezien had hoe een schuldbekentenis werd ondertekend. Voor mij was het duidelijk. Ondanks het feit dat de schuldbekentenis zoek was geraakt, moest de heer Jansen het geleende bedrag aan mijn cliënt terugbetalen. Ik had een ijzersterke zaak, de rechter zou deze betrouwbare getuige toch ook wel moeten geloven.

Maar de heer Jansen riep zijn zwager op als getuige. Zijn zwager was volgens mijn cliënt inderdaad net als de oude dame aanwezig geweest bij de overhandiging van het geld. Als de zwager het verhaal van de eerste getuige niet zou bevestigen, zou het voor mij zonder meer duidelijk zijn dat deze tweede getuige onbetrouwbaar was. Het tegendeel bleek echter het geval. De zwager van Jansen vertelde heel overtuigend dat hij het zich allemaal nog exact kon herinneren. Op de bewuste nieuwjaarsdag had mijn cliënt inderdaad een bedrag aan de heer Jansen betaald maar dit was een aflossing van het bedrag dat mijn cliënt eerder van de heer Jansen had geleend. Het geld was dus niet uitgeleend maar juist door mijn cliënt terugbetaald. Een schuldbekentenis was dan ook niet opgesteld.

Een van de twee getuigen loog of het gedrukt stond. Alleen had ik geen idee wie van de twee. Ik was een illusie armer. De mensenkennis, waarop ik tot dan toe had vertrouwd, hielp mij in elk geval niet verder.

Gaan we er niet allemaal van uit dat wij leugens en leugenaars intuïtief herkennen? Denken we niet te kunnen inschatten of iemand eerlijk is? Als iemand liegt voelen we dat toch wel enigszins aan? Schatten wij niet in of iemand een betrouwbare uitstraling heeft? Of valt het ons niet op als iemand gespannen is? Komt hij niet goed uit zijn woorden of is zijn verhaal niet logisch of tegenstrijdig?

Ook ik vertrouwde voor het getuigenverhoor nog op mijn intuïtie en mijn inschattingsvermogen. Wie van de twee getuigen loog was echter niet te bepalen. Beide getuigen hadden een betrouwbare uitstraling. Schiet onze mensenkennis toch tekort?

In het televisieprogramma CQC¹ werd de eerlijkheid van mensen op straat getest. De CQC-reporter liet een 50 eurobiljet vallen in een winkelstraat, duidelijk zichtbaar voor de mensen die achter hem liepen. Veel mensen renden de reporter met zijn geld achterna om het geld terug te geven. Ik probeerde te bepalen welke toevallige passanten het geld eerlijk zouden teruggeven en welke niet. Het viel zeer moeilijk in te schatten wie het geld in zijn zak zou steken. Zwervertypes renden, wellicht tegen de verwachting in, achter de reporter aan terwijl vriendelijk ogende bejaarden het geld snel in hun zak staken. Een scholiere bedekte het geld zelfs snel met haar voeten, keek om zich heen, bleef een poosje staan praten met haar vriendin en pakte het geld pas enige momenten later onopvallend op.

Vervolgens werd door de reporter bij degenen die het geld gehouden hadden een interview afgenomen, zonder dat zij nog doorhadden dat ze net waren gefilmd.

Op vragen over de eerlijkheid klaagden sommigen zelfs overtuigend dat mensen op straat niet meer te vertrouwen waren. Op de vraag of ze de laatste tijd zelf nog weleens iets waardevols op straat hadden gevonden ontkende bijna iedereen, behalve diegenen die doorkregen dat ze in de val waren gelopen.

Pas na de mededeling dat het toe-eigenen van het 50 eurobiljet was gefilmd, erkenden velen opeens dat ze inderdaad wat hadden gevonden. Sommigen waren heel stellig dat ze geld gevonden hadden maar dat ze niet gezien hadden wie het geld had verloren. Op de gemaakte verborgen camera-opname was echter duidelijk zichtbaar dat zij dit nu juist wel hadden gezien.

Een enkeling werd na de confrontatie met het bewijs van zijn leugen zelfs boos. Meestal werd het geld geïrriteerd teruggegeven maar sommigen, onder wie een junk, maakten zich ook snel met het 50 eurobiljet uit de voeten. Zelf gevonden, eerlijk is eerlijk.

Zou je de conclusie kunnen trekken dat er ten minste vier mensentypen zijn?

- Mensen met een eerlijke uitstraling die werkelijk eerlijk blijken.
- Mensen met een eerlijke uitstraling die toch niet eerlijk zijn.
- Mensen met een oneerlijke uitstraling die werkelijk oneerlijk blijken.
- Mensen met een oneerlijke uitstraling die toch heel eerlijk blijken te zijn.

Deze vier groepen zouden dan weer in twee hoofdgroepen kunnen worden verdeeld: de groep met eerlijke mensen en de groep met oneerlijke mensen. En natuurlijk vinden wij allemaal dat wij tot de eerste groep van eerlijke mensen behoren, toch?

Maar was het maar zo gemakkelijk en overzichtelijk. Niemand liegt altijd en niemand spreekt altijd de waarheid. De wereld is dus niet te verdelen in een groep eerlijke en een groep oneerlijke mensen. We zagen al dat mensen die graag eerlijk willen zijn er toch ook niet aan ontkomen om af en toe te liegen. Maar andersom geldt hetzelfde. Zelfs de grootste leugenaar vertelt niet de hele dag leugens.

Als je in een winkelstraat toevallig zonder dat je het weet aan een oplichter vraagt hoe laat het is, heb je toch een grote kans dat hij je gewoon de waarheid vertelt. Als hij er geen belang in ziet je op te lichten, zal hij ook niet het belang zien om te liegen.

De liegladder

De vraag of je jezelf eerlijk vindt, is waarschijnlijk vragen naar de bekende weg. De kans is groot dat wij onszelf eerlijk vinden. Tenminste, wij vinden allemaal dat wij in elk geval tot de categorie mensen behoren die zo veel mogelijk naar eerlijkheid streven.

Maar we zullen ons er ook bewust van zijn dat we er soms niet aan ontkomen om onwaarheden te vertellen. Soms wordt er in het maatschappelijk verkeer helemaal niet van je verwacht dat je echt eerlijk bent. Sterker nog, er zijn situaties waarbij eerlijkheid helemaal niet op prijs wordt gesteld, bijvoorbeeld omdat de waarheid te hard en te confronterend is. Ook zul je soms met eerlijkheid je eigen glazen ingooien. Als wij onwaarheden vertellen, vinden wij waarschijnlijk dat wij daarvoor een te rechtvaardigen reden hebben.

Waarom zou je mensen niet tegen een te harde waarheid mogen beschermen?

En waarom zou je geen compliment mogen maken dat je niet echt meent?

Waarom zou je in onderhandelingen al je kaarten op tafel leggen, terwijl de andere partij dat niet doet?

En moet je eerlijk zijn tegen iemand die jou net heeft belogen?

We zijn het er waarschijnlijk over eens wat echt afkeurenswaardige leugens zijn. Fraude, oplichting of iemand anders ten onrechte beschuldigen, dat kan echt niet door de beugel.

Kennelijk zijn er dus ernstige leugens en minder ernstige leugens en zijn wij allemaal in meer of mindere mate leugenaars en eerlijke mensen.

In de praktijk grijpt de ene persoon eerder naar het middel van de leugen dan de andere. Ook zijn de redenen om de waarheid wel of niet te vertellen zeer verschillend.

Maar wanneer zijn onwaarheden maatschappelijk aanvaardbaar? Voor een jurist is deze vraag natuurlijk een uitdaging. In het recht is het namelijk juist vaak de kunst om uit te leggen waarom een maatschappelijke norm nu wel of niet is overschreden.

Als je leugens in categorieën probeert te onderscheiden, blijken er veel meer soorten onwaarheden te worden verteld dan je je bewust bent. Er blijken vele redenen te zijn waarom deze onwaarheden door de leugenaar zelf, door de belogene en zelfs door de mensen in de omgeving al dan niet worden geaccepteerd.

Het oordeel over leugens loopt uiteen van ‘maatschappelijk gewenst’ tot ‘zeer verwerpelijk’. Bovendien blijkt de bereidheid tot liegen niet alleen af te hangen van de normen en waarden van de persoon, maar ook heel erg van de omstandigheden waarin hij verkeert.

In hoeverre je erop kunt vertrouwen dat iemand de waarheid vertelt, hangt dus niet alleen af van de persoon, maar ook van de redenen en omstandigheden die aanleiding kunnen geven om te liegen. Als je die omstandigheden en redenen niet kent, kan dit een van de redenen zijn dat je niet op je mensenkennis kunt afgaan en een verkeerde inschatting omtrent de betrouwbaarheid maakt.

Ik ontwikkelde de liegladder om een houvast te geven bij de beoordeling van een leugen. Waarom is de ene leugen ernstiger dan de andere? De ernst van een leugen kan worden bepaald aan de hand van de trede op de liegladder waarop de leugen moet worden geplaatst. De liegladder heeft zeven treden. Hoe hoger op de treden van de liegladder hoe meer maatschappelijk onaanvaardbaar de leugen is. Met deze liegladder kun je niet alleen de ernst van een leugen bepalen, maar kun je ook de reden analyseren die aanleiding gaf tot de leugen.

De normering van de ernst van een leugen hangt niet alleen af van de mate waarin opzettelijk een onwaarheid wordt verteld, maar ook van de vraag wie er belang heeft bij de leugen. Is de leugen alleen in het belang van degene die liegt of heeft degene die belogen wordt er zelf ook belang bij? Daarnaast wordt de

hoeveelheid schade meegewogen die de leugen bij de ander veroorzaakt. Een leugen zonder schade voor een ander zal eerder maatschappelijk aanvaardbaar worden gevonden dan een leugen die (veel) schade veroorzaakt. Natuurlijk is de schade door leugens niet alleen financiële schade, maar ook emotionele schade zoals verdriet, teleurstelling of een deuk in iemands zelfvertrouwen. Ten slotte kan de mate waarin er een maatschappelijk aanvaardbare reden is voor een leugen een rol spelen bij de beoordeling van de ernst van de leugen.

De verschillende treden van de liegladder zullen in de komende hoofdstukken worden behandeld. Kort samengevat is dit de indeling van de liegladder.

- De begane grond is de waarheid.
- De eerste trede op de liegladder is de onopzettelijk uitgesproken onwaarheid. De verteller van de onwaarheid beseft niet dat hij de waarheid niet spreekt. Hem kan geen verwijt worden gemaakt.
- De tweede trede op de liegladder is voor leugens die in het belang van de belogene zelf worden verteld. Er blijken verschillende categorieën leugens te zijn die om deze reden maatschappelijk juist zeer gewenst worden gevonden.
- Bij de derde trede is er sprake van een leugen die in het belang is van de leugenaar, maar die toch aanvaardbaar wordt gevonden. Ook van deze trede zijn er veel meer categorieën en voorbeelden dan je wellicht in eerste instantie zou denken.
- De vierde trede is voor de leugen die puur in het belang is van de leugenaar, maar de belogene lijdt hierdoor geen schade. Een dergelijke leugen is natuurlijk niet netjes maar ook weer niet heel afkeurenswaardig. Mensen begrijpen een dergelijke leugen wel en zouden misschien in de situatie van de leugenaar hetzelfde doen. Ze zien de leugen bijvoorbeeld meer als een smoes of als vervelende opschepperij.
- De vijfde trede is voor de leugens waarbij de leugenaar veel meer belang heeft bij zijn leugen dan de schade die de belogene daardoor mogelijk lijdt. Hij vindt zijn belang in elk geval veel groter. Omdat de belogene toch wel schade lijdt, neemt

hij dit de leugenaar bij een eventuele ontdekking van de leugen wel kwalijk.

- De zesde trede is voor de leugenaar die puur uit eigen belang liegt om schade te beperken of winst te behalen. De leugenaar accepteert het feit dat de schade voor de belogene even groot of veel groter kan zijn dan zijn belang. De leugenaar kiest echter voor zichzelf. De belogene zal zich bij ontdekking van de leugen ernstig belazerd voelen. Ook anderen in zijn omgeving zullen de leugen zeer afkeurenswaardig vinden.
- De zevende trede is voor de ernstigste vorm van liegen. De leugenaar die liegt omdat hij voordeel wil behalen, ongeacht de schade die anderen kunnen lijden. Deze leugenaar deinst niet terug voor list en bedrog en is een oplichter. De maatschappij vindt dergelijke leugens altijd onacceptabel. Deze leugenaars moeten achter de tralies, al helemaal als misbruik is gemaakt van de kwetsbaarheid van bepaalde groepen.

De indelingscriteria die de trede op de liegladder bepalen, geven een goed inzicht in de wijze waarop de onafhankelijke buitenstaander een leugen objectief zal beoordelen. De verschillende categorieën leugens die zullen worden behandeld, geven duidelijk aan hoe ernstig een leugen is en op welke trede van de liegladder de leugen moet worden geplaatst.

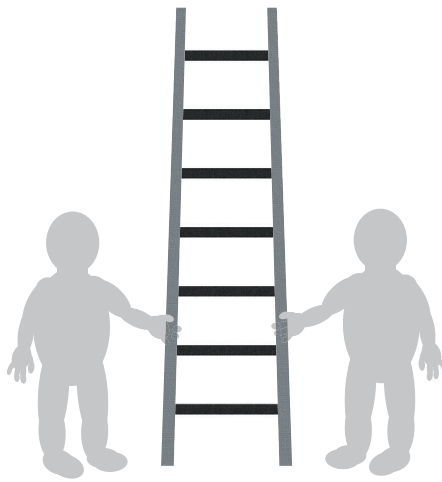
Een leugenaar zal zijn leugen vaak proberen te legitimeren door zijn onwaarheid zo laag mogelijk op de liegladder te plaatsen. Het omgekeerde geldt voor de slachtoffers. Zij zullen geneigd zijn een leugen hoger op de liegladder te plaatsen.

Bij de keuze om al dan niet de waarheid te spreken, zijn ook liegstimulatoren en liegfactoren van grote invloed. De effecten hiervan zullen in de volgende hoofdstukken worden behandeld. Aan de hand van voorbeelden zal ook worden bekeken hoe de liegladder, de liegstimulatoren en de liegfactoren in de praktijk werken, bijvoorbeeld in bepaalde beroepsgroepen, zoals de journalistiek en de wetenschap.

De liegladder is dus een extra hulpmiddel om het risico van een mogelijke leugen te herkennen, een hulpmiddel bij het risicomanagement van de leugen. Het doorgronden van de mogelijke beweegredenen van anderen om te liegen kan zowel in ons

privéleven als in ons maatschappelijk leven de kans op misplaatst vertrouwen beperken. Belangrijk is daarbij na te gaan hoe jij zou handelen als jij in de positie van de ander zou verkeren. Zou jij in zijn omstandigheden eerlijk zijn of blijven. Als je probeert jezelf te verplaatsen in de andere persoon kun je misschien beter inschatten wanneer je het risico loopt te worden bedrogen. Als jezelf in die omstandigheden niet eerlijk zou zijn, dan hoef je van een ander waarschijnlijk ook geen eerlijkheid te verwachten.

Met behulp van de liegladder kun je jezelf een spiegel voorhouden. Ben je echt zoveel eerlijker dan 'de rest'?



De begane grond van de liegladder: de waarheid

‘De waarheid is altijd subjectief,’ betoogde Plato al meer dan 2.300 jaar geleden.

De absolute waarheid bestaat dan ook niet, volgens veel filosofen. Volgens hen is alles een kwestie van persoonlijke waarneming en dus een subjectieve beoordeling. Als je deze theorie doortrekt, zouden er ook geen vaststaande feiten zijn en zou er ook geen waarheid bestaan.

Als maatschappij ontkomen we er echter niet aan bepaalde feiten als de waarheid aan te merken. Met name naarmate de feiten objectiever zijn vast te stellen, is het makkelijker te bepalen dat dit de waarheid is. Iets staat wel of niet in een tekst vermeld, een berekening is wel of niet juist, iemand is wel of niet ergens aanwezig geweest, iemand is wel of niet op een foto zichtbaar, een bepaalde gebeurtenis vond op die datum en op dat tijdstip plaats, etc.

Deze waarheid is de begane grond onder de liegladder. Deze waarheid is het fundament waarop onze op vertrouwen gebaseerde maatschappij rust. Als iemand andere dingen vertelt dan deze waarheid, dan liegt hij.

Maar helaas zijn veel beoordelingen subjectief en is het maar de vraag hoe je bepaalde feiten persoonlijk interpreteert. Kijkt iemand vrolijk of verbaasd? Was iemand boos of geschrokken?

Rijdt iemand snel of langzaam? Staat de muziek hard of zacht? Is iets warm of is iets koud? Het is maar waarmee je het vergelijkt.

Jarenlang ging ik als kind met mijn ouders op vakantie in Noord-Frankrijk. Met mijn zussen vond ik het een uitdaging om in een paar dagen met onze degelijke Hollandse fietsen met bepakking over deze vlakke route naar ons vakantieadres te reizen. De eerste twee dagen door Nederland en België waren inderdaad vlak, maar de laatste dag door Frankrijk kwamen we heuvel na heuvel tegen. Heuvels die ons in al die jaren met de auto niet eens waren opgevallen. De begrippen vlak en heuvelachtig hebben een heel andere betekenis voor fietsers dan voor automobilisten. De beoordeling wat waar is, kan dus afhankelijk zijn van de positie waarin je verkeert en je eigen referentiekader.

Als je net een mierzoet dessert hebt gegeten, zul je een appel al gauw zuur vinden. Ook je persoonlijke omstandigheden en je recente ervaringen kunnen bepalend zijn voor jouw persoonlijke beoordeling. Het moment van de beoordeling kan dus van grote invloed zijn.

De ijzeren pook voor onze open haard vind ik recht. Onze op het oog rechte pook zal na precieze meting ongetwijfeld een afwijking hebben van enige millimeters. Voor bepaald industrieel gebruik zal een ijzeren staaf met deze kleine afwijking als te krom worden afgekeurd. Zelfs wat recht is en wat krom is, kan relatief zijn en afhangen van het gebruik dat je van iets wilt maken.

Afhankelijk van je persoonlijke beleving en de context waarin je dingen meemaakt, ken je betekenis toe aan je waarnemingen.

In een onderzoek liet men proefpersonen verschillende wijnen proeven en beoordelen. De proefpersonen kregen ook twee keer dezelfde wijn te proeven, alleen dachten ze de ene keer dat het goedkope en de andere keer dat het heel dure wijn was. De zogenaamd goedkope wijn werd als niet lekker beoordeeld. Dezelfde wijn, die zogenaamd heel duur was, werd heerlijk gevonden. Uit het onderzoek bleek zelfs dat door de verwachting dure goede wijn te drinken een bepaald deel van de hersenen wordt geactiveerd dat gevoelens van genot opwekt.

Onze hersenen dragen bij aan subjectieve beoordelingen op basis van ons verwachtingspatroon. Onze hersenen maken de beelden die wij verwachten compleet. Zo maken wij de hele dag subjectieve en vergelijkende beoordelingen. Van veel van deze beoordelingen is het daardoor moeilijk om met zekerheid vast te stellen of zij wel of niet waar zijn. Het is dus ook moeilijk te bepalen of degene die over deze beoordeling vertelt een onwaarheid spreekt, laat staan dat duidelijk wordt dat hij dat opzettelijk doet en daarmee dus zou liegen.

Maar het zou te gemakkelijk zijn als wij er ons bij neer zouden leggen dat, als er ruimte is voor persoonlijke subjectieve beoordeling, er nu eenmaal geen waarheid is. Dan zou je je er altijd achter kunnen verschuilen dat je niet liegt maar dat je gewoon jouw persoonlijke waarheid vertelt.

Maar zo werkt het niet in onze maatschappij. Onze maatschappij heeft haar eigen normen en waarheden. Ons gedrag wordt beoordeeld door de sociale groepen waarvan we deel uitmaken. De groep bepaalt wat als waar en onwaar wordt beoordeeld. De bepalende sociale groep kan per onderwerp verschillend zijn. De ene keer zijn het je vrienden of familieleden, de andere keer je collega's. Vaak zullen de normen en waarheden in de Nederlandse maatschappij of zelfs nog breder in de westerse wereld bepalend zijn. Uiteindelijk moeten soms zelfs rechters worden ingeschakeld om de knoop door te hakken wat nu wel of niet de waarheid is.

Al weer vele jaren geleden stond ik als advocaat een oud-profvoetballer bij. Hij zou tijdens een bedrijventoernooi een tegenstander keihard hebben neergeslagen. Het bewijs van de ernstige gevolgen lag er: een forse tandartsrekening voor het herstel van het gebit van het slachtoffer. Teamgenoten van het slachtoffer hadden verklaringen afgelegd hoe de oud-profvoetballer het slachtoffer met zijn arm had neergemaaid. De oud-profvoetballer, die tijdens zijn carrière de reputatie had opgebouwd dat hij een stevige professionele overtreiding niet uit de weg ging, had echter een heel andere versie van de waarheid. Hij speelde wel vaker dit soort toernooitjes. Hij merkte dan vaak dat amateurvoetballers graag aan vrienden en familie wilden laten zien dat zij ook een harde

overtreding tegen hem konden maken. Toen hij tijdens deze wedstrijd de bal kreeg, merkte hij dat zijn tegenstander veel te hard in zijn rug wilde lopen. In een reflex sprong hij op en maakte zich breed met zijn armen om de klap op te vangen. De inkomende tegenstander knalde in volle vaart tegen zijn pols, met alle schadelijke gevolgen voor zijn gebit. De zaak kwam voor de rechter. Ik riep teamgenoten van de oud-profvoetballer als getuigen op die zijn verhaal bevestigden. Het werd een welles-nietesspel, maar uiteindelijk oordeelde de rechter dat er geen opzet in het spel was. Het slachtoffer was het slachtoffer van zijn eigen onbesuisdheid en moest zijn tandartsrekening zelf betalen.

Tientallen mensen, spelers en toeschouwers hadden dezelfde feiten gezien. Toch verschilden zij van mening wat de waarheid was, de een zag een bewuste klap en de ander zag iemand die zichzelf beschermde tegen een grove overtreding.

Freek de Jonge vertelde in een conference over een auto-ongeluk dat hij zou hebben gehad. Hij was niet schuldig aan het ongeluk, vond hij. Hij reed keurig veertig. Zijn vrienden hielden het echter op tachtig. Van rechts kwam een andere auto, deze auto reed volgens Freek tachtig. Zijn vrienden hielden het op veertig. De vraag was wie er als eerste op de kruising zou zijn. Beide auto's waren er dus tegelijk.²

In deze conference wordt uitvergroot hoe mensen, zoals in dit geval de veroorzaker van het ongeluk, de neiging hebben naar zichzelf toe te redeneren. Onze eigen waarheid blijkt vaak te worden gekleurd door ons eigen belang. We willen graag geloven dat we niet liegen. Uit de vele voorbeelden die nog zullen volgen blijkt dat het naar jezelf toe redeneren op alle treden van de liegladder voorkomt.

De belofte en liegen

‘Nee, we gaan zeker weer afspreken, ik bel je snel.’ Een bekende afscheidstekst van oude schoolvrienden die elkaar na jaren toevallig weer op een feestje tegenkomen. Het was ouderwets gezellig. Het zou leuk zijn om elkaar vaker te zien. Toch is de kans groot dat door alle drukte er uiteindelijk weinig terechtkomt van de belofte. Als je deze toezegging om te gaan bellen meende, maar het er

gewoon niet van komt om te bellen, is er geen sprake van een echte leugen. Pas als je op het moment van de belofte weet dat je niet zult gaan bellen, is er sprake van een bewust uitgesproken onwaarheid en dus een leugen: een gelogen belofte. Niet elke verbroken belofte hoeft dus een gelogen belofte te zijn.

Degene ten opzichte van wie een belofte niet wordt nagekomen, zal vaak moeilijk kunnen beoordelen of er slechts sprake is van een verbroken belofte of dat het gaat om een gelogen belofte. De ernst van de verbroken of gelogen belofte zal ook erg afhangen van het nadeel dat de ander hiervan ondervindt. In het voorbeeld van de oude vrienden lijkt de schade voor de andere kant wel mee te vallen. Er zijn vele gebroken beloften te bedenken die tot veel grotere teleurstellingen of zelfs verdriet kunnen leiden. Toch kan ook deze vriend zeer teleurgesteld zijn dat je hem laat zitten, zeker als hij dit vaker heeft meegemaakt.

Natuurlijk kan bij het niet nakomen van beloften niet alleen sprake zijn van emotionele schade maar ook van financiële schade.

Als een vriend belooft je naar Schiphol te brengen en niet komt opdagen, moet je wellicht op het allerlaatste moment een dure taxi nemen. In het bedrijfsleven kan bijvoorbeeld door het uitblijven van een toegezegde levering van onderdelen, de schade zeer aanzienlijk zijn.

Net zoals wij op basis van onze maatschappelijke normen en waarden vinden dat we niet moeten liegen, vinden we ook dat je beloften moet nakomen: 'Belofte maakt schuld'.

Ook ten aanzien van de belofte kan de liegladder worden toegepast. De mate van schade en de redenen waarom de gebroken belofte zou kunnen worden gerechtvaardigd, bepalen de verwijtbaarheid. Net als bij leugens is er sprake van zelflegitimatie waarbij mensen naar zichzelf toe redeneren waarom er goede redenen zijn om de beloften niet na te komen.

In het voorbeeld van onze vrienden zijn er vele redenen te bedenken waarom uiteindelijk het initiatief voor een nieuwe afspraak niet hoeft te worden genomen. Je hebt zelf te weinig tijd en zou de schoolvriend het ook niet te druk hebben? Als hij het

echt graag wil, kan hij mij toch ook bellen? En ach, dit is toch wat je uit beleefdheid zegt bij het afscheid nemen? Dit was toch geen echte belofte?

Samen met een oude schoolvriend ging ik naar een bruiloft waarbij we een paar oude schoolvriendinnen tegenkwamen. Mijn schoolvriend stond erom bekend dat hij graag werd uitgenodigd, maar zelf nooit eens een feestje organiseerde. In onze vriendenkring maakten we daar regelmatig grapjes over. Toen we aan het einde van de gezellige avond afscheid namen van onze vriendinnen, kwam nog ter sprake dat hij een oud huis had gekocht en druk bezig was dit zelf op te knappen. Tot ieders verbazing riep hij enthousiast, dat als zijn huis af was hij iedereen een keer thuis zou uitnodigen. Toen wij samen naar de auto liepen, keek ik hem vragend aan. Hij begreep meteen waarom. ‘Eigenlijk is zo’n huis nooit echt af,’ fluisterde hij mij toe.

De waarheid en misleiding

Een foto levert een hard bewijs van de waarheid. Bekijk bijvoorbeeld deze foto van het voetbalteam van mijn advocatenkantoor. Het onderschrift maakt duidelijk wie erop staan en wat de aanleiding was van de foto.



Een team van Wijn & Stael-advocaten deed mee aan het landelijk voetbal-kampioenschap voor advocatenteams. Voorafgaand aan de finale werd het team van Wijn & Stael vereeuwigd met scheidsrechter Dick Jol, die deze spannende wedstrijd floot.

Een duidelijke toelichting waaraan je voor de hand liggende conclusies kunt verbinden:

- het advocatenkantoor Wijn & Stael deed mee met een voetbaltoernooi voor advocatenteams uit het hele land;
- de bekende scheidsrechter Dick Jol was door de organisatie gestrikt om de finale te fluiten;
- voordat het team van Wijn & Stael de finale speelde, gingen de spelers eerst op de foto met Dick Jol.

De werkelijkheid was echter anders. De eerste twee conclusies zijn juist, de derde conclusie echter niet. We speelden zeker niet onverdienstelijk, maar als kantoorteam moesten we het afleggen tegen teams die de beste voetballers uit een hele regio hadden verzameld. We haalden de finale dus niet. Vlak bij het terras van de kantine waar wij de finale wilden gaan bekijken, liepen wij Dick Jol tegen het lijf. De kans om met deze bekende scheidsrechter, die zelfs ooit een Champions League-finale floot op de foto te gaan, lieten wij natuurlijk niet schieten. Toen we deze leuke foto op de website van ons kantoor wilden plaatsen, was lastig welke tekst wij bij de foto zouden plaatsen. Het eindigen in de middenmoot was, ondanks al onze goede excuses, natuurlijk geen goede publicitaire aanbeveling.

Grappenderwijs bedachten wij het onderschrift onder onze stoere teamfoto. Als dit onderschrift echt op de website zou zijn geplaatst, zouden wij de lezers bewust hebben misleid zonder dat er werd gelogen.

Dit eenvoudige voorbeeld illustreert hoe makkelijk het is om ook met de waarheid de lezer te misleiden. Door een zorgvuldige woordkeuze, door het uitvergroten en het combineren van waarheden kan een geheel onjuist beeld ontstaan.

Door de lezer zou door deze misleiding niet snel schade worden geleden, maar als uitkomt dat een advocatenkantoor ten onrechte op zou scheppen over zijn voetbalprestaties zou dit niet worden gewaardeerd.

Maar waar ligt nu de grens tussen misleiding en iets zo positief mogelijk presenteren? Waarom zou je niet het recht hebben om zo veel mogelijk positieve argumenten te benadrukken? Advocaten doen niet anders voor hun cliënten in correspondentie,

processtukken en pleidooien. Een verkoper benadrukt ook de positieve kanten van zijn product en niemand verwacht van hem dat hij meldt op welke punten het concurrerende product beter is. Als door de klant hierover een vraag wordt gesteld, lijkt het nog steeds maatschappelijk geaccepteerd dat hij de vraag op een zo positief mogelijke wijze voor zijn product beantwoordt. Alleen wordt niet verwacht dat hij echt gaat liegen.

De ethische grens tussen misleiding en een positieve presentatie is moeilijk te bepalen. Deze grens wordt duidelijk overschreden als er opzettelijk en op een oneerlijke wijze een onjuiste voorstelling van zaken wordt gegeven en relevante informatie niet voldoende wordt verteld of zelfs helemaal wordt verzwegen. Dat lijkt een duidelijk criterium maar ook hier is de beoordeling weer zeer subjectief. Dit geeft dus weer alle ruimte voor verschillen in de beoordeling of iets wel of niet door de beugel kan.

Een projectontwikkelaar verkocht vakantiehuisjes op een nieuw complex. In de brochure stond een kaartje waarop een aantal meertjes nabij het complex zichtbaar was. Kortom, de conclusie leek gerechtvaardigd dat het complex in een mooi gebied met veel recreatieve mogelijkheden was gelegen. De kopers bleken echter te zijn misleid, de meertjes bleken zoutmeren te zijn. In de omgeving was geen druppel water te vinden.

Dit lijkt een duidelijk voorbeeld van misleiding. Maar wat als er nu wel echte meertjes vol met water waren, waar het echter niet was toegestaan te recreëren? Was er dan ook nog sprake van misleiding? Al snel zal de projectontwikkelaar bij twijfel proberen te legitimeren dat van misleiding geen sprake is.

Er staat toch nergens vermeld dat de meertjes geschikt zijn om in te zwemmen of erop te zeilen? Het blijft toch een prachtig gebied om te wandelen, en wandelen is toch ook recreëren? Misleiding komt in allerlei vormen en maten voor en zal ook in dit boek vele malen de revue passeren. Misleiding zit vaak dicht bij de leugen. De grens tussen leugen en misleiding is vaak moeilijk te bepalen.

Het verzwijgen van de waarheid

Tijdens een avondje oppassen gebeurt er een ongelukje met een kaars. Als de ouders weer thuiskomen, verzwijgt de oppas de brandvlek in het dure tafellaken. De oppas hoopt dat het pas weken later wordt ontdekt en niet in verband wordt gebracht met haar oppasbeurt.

Een duidelijk geval van verzwijgen van iets wat de ouders waarschijnlijk toch wel graag zouden willen weten. Maar omdat liegen een opzettelijk uitgesproken onwaarheid is, zou iets belangrijks verzwijgen strikt genomen niet onder de leugens vallen. Net als bij misleiding kan echter verzwijgen dezelfde negatieve gevolgen hebben als liegen.

Als de ouders bij terugkomst aan de oppas vragen of er nog iets bijzonders is gebeurd en de oppas zegt dat het goed is gegaan, is er geen sprake meer van verzwijgen. Dan is er wel duidelijk sprake van een bewust uitgesproken onwaarheid, en dus een leugen.

Voor liegen is meer activiteit vereist dan voor verzwijgen. Je moet eerst de leugen bedenken en daarna de leugen uitspreken waarbij waarschijnlijk ook nog wordt geprobeerd een geloofwaardige indruk te maken.

In het voorbeeld van de oppas zal zij zich mogelijk door het verzwijgen wel ongemakkelijk voelen. Maar als de ouders vragen of er nog iets bijzonders is gebeurd, is het moment dat een antwoord wordt verwacht veel confronterender. De oppas moet in een fractie van een seconde bedenken of, en zo ja hoe, zij gaat liegen. De kans is groter dat de oppas zich bij een ontkenning extra ongemakkelijk zal voelen, wellicht zelfs zal gaan hakkelen en transpireren. Het uitspreken van de leugen is ook een intensiever moment dan het over een langere periode verzwijgen. Mogelijk vinden veel mensen passief verzwijgen minder afkeurenswaardig dan actief liegen. Toch zijn er ook situaties denkbaar dat het zonder meer duidelijk is dat informatie van groot belang is voor de ander. Als deze belangrijke informatie toch doelbewust wordt verzwegen, is het verzwijgen verwijtbaar.

Een man verzwijgt maandenlang voor zijn vrouw dat hij een andere relatie heeft en al lang van plan is van haar te scheiden. Als dit uitkomt zal zijn vrouw, maar waarschijnlijk ook zijn omgeving, hem dit erg kwalijk nemen. Maar als zijn vrouw hem expliciet heeft gevraagd of hij een andere relatie heeft en hij dit uitdrukkelijk ontkent, zal deze leugen hem nóg kwalijker worden genomen.

Omdat verzwijgen makkelijker is dan liegen en meestal minder ernstig wordt gevonden, lijkt de drempel om iets te verzwijgen makkelijker te worden overschreden. Mogelijk speelt zelflegitimatie ook hier weer een belangrijke rol: 'Ik kon het goede moment niet vinden om het te zeggen.' Of: 'Als ze het belangrijk vonden, dan hadden ze er maar naar moeten vragen.'

Als we ons ervan bewust zijn dat de drempel om iets te verzwijgen lager is dan die van liegen, kunnen we het mensen een stuk moeilijker maken door het stellen van goede vragen. Ze moeten dan kiezen of ze daadwerkelijk bereid zijn te liegen.

Stel dat iemand wordt gevraagd of hij een ongeluk heeft veroorzaakt. Hij kan deze vraag eenvoudig met nee beantwoorden terwijl hij wel relevante informatie voor de onderzoeker verzwijgt. De vraag zou veel ruimer kunnen worden gesteld: 'Bent u op een andere wijze betrokken geweest bij het ongeluk of hebt u daar op enige andere wijze weet van? Hebt u contact of een relatie met een persoon waarvan u weet dat die wel bij het voorval betrokken is geweest?'

Als deze ruimer geformuleerde vragen aan de betrokkene worden gesteld, ontkomt de betrokkene er niet aan om een vraag juist of onjuist te beantwoorden. Hij moet dus kiezen of hij bereid is te liegen.

Een rechter kan bij getuigenverhoren er verstandig aan doen om niet alleen gerichte vragen maar ook ruimere vragen te stellen over de onderwerpen waarvan hij denkt dat de getuige misschien meer weet. Bijvoorbeeld: 'Weet u nog andere zaken die voor de beoordeling van deze zaak relevant zouden kunnen zijn?'

Een werkgever kan een sollicitant een ruim geformuleerde vraag stellen naast alle meer specifieke vragen: 'Zijn er nog zaken die u

kunt melden die voor onze keuze om u deze baan aan te bieden relevant zouden kunnen zijn?’ Of: ‘Zijn er nog zaken die ten aanzien van u nog niet zijn besproken, die een goed functioneren in deze baan zouden kunnen belemmeren?’

Omdat de rechter en de werkgever deze vragen stellen, moet de betrokkene een antwoord op de ruim gestelde vraag geven. Als hij meer weet kan hij niet meer volstaan met het verzwijgen van relevante informatie.

Sommige mensen, zoals politici, zijn een meester in het vermijden van een concreet antwoord omdat zij daarmee een leugen kunnen voorkomen. Het is de taak van de interviewer om te zorgen dat de ondervraagde daar niet zo gemakkelijk mee wegstapt.

Ik hoorde een radio-interview met een ambtenaar van een gemeente die verantwoordelijk was voor het verspreiden van zakken gratis strooizout. Ter sprake kwam dat de ambtenaar streng moest zijn en dat iedereen nog maar recht had op één zak per huishouden. De journalist vroeg de ambtenaar of hijzelf meer zakken voor thuis had meegenomen. De ambtenaar antwoordde dat hij natuurlijk ook strooizout had meegenomen. Hij vermeed door zijn woordkeuze het antwoord of hij nu één of meer zakken had meegenomen. Ondanks dit ontwijkende antwoord vroeg de journalist niet door. De ambtenaar ontsnapte daardoor aan de keuze tussen het waarschijnlijk pijnlijke antwoord dat hij zelf meer zakken mee naar huis had genomen, en een leugentje.

Door belangrijke feiten te verzwijgen kunnen aanzienlijke voordelen worden behaald. Degene die ontdekt dat de sloper van zijn garage de dakpannen voor veel geld heeft doorverkocht, zal zich toch belazerd voelen als de sloper daar niets over heeft verteld. Het zal nog erger worden gevonden als er expliciet naar is gevraagd of de sloopmaterialen nog waarde hebben en dit door de sloper is ontkend.

Een dame van ruim negentig jaar had een boekhoudster die voor een zeer klein bedrag per jaar de belastingaangifte voor haar verzorgde. Eenvoudig werk, een klein pensioen, spaargeld op de bank en een vrij-

staand huis waarin de dame al zestig jaar woonde. De dame had geen kinderen en vond het prima dat haar drie neven een gedeelte van haar vermogen zouden erven. Aan een testament had zij geen behoefte. Haar boekhoudster adviseerde haar dat het verstandig was dat zij tot executeur werd benoemd, zij had daarin veel ervaring en daarmee voorkwam je gedoe en geregeld binnen de familie. Met hulp van de boekhoudster stelde de dame een handgeschreven codicil op waarin de benoeming van de boekhoudster tot executeur-testamentair werd geregeld. De boekhoudster kreeg dus de taak na het overlijden van de dame het vermogen te verdelen tussen de neven. So far so good. Maar wat niet in het codicil werd geregeld was de vergoeding die de boekhoudster voor haar werkzaamheden zou ontvangen. Uit niets bleek dat de dame daarover had nagedacht en dus bleek nergens uit of de oude dame er zich bewust van was geweest dat zonder een vastgelegde vergoedingsregeling de wettelijke regeling van toepassing is, namelijk één procent van het vermogen. In dit geval één procent van 900.000 euro, dus 9.000 euro. Een bedrag dat de boekhoudster nog niet eens had ontvangen voor het werk dat ze de afgelopen twintig jaar voor de dame had gedaan. Wat er precies besproken is tussen de dame en de boekhoudster zullen de drie neven nooit meer kunnen vaststellen. Misschien heeft ze de dame de vergoedingsregel wel uitgelegd en was de dame zich bewust van de wel heel ruime vergoeding voor de te verrichten werkzaamheden voor het afwikkelen van deze eenvoudige nalatenschap. Mogelijk vond de oude dame dat een mooie beloning voor de jarenlange trouwe dienstverlening. Als dat zo is geweest, dan was het wel verstandiger geweest dat de boekhoudster de wettelijke vergoedingsregel van één procent in het codicil had laten opnemen. De boekhoudster heeft nu de schijn gewekt dat zij ten eigen voordeel een gedeelte van de waarheid heeft verzwegen.

Inmiddels is overigens de wet veranderd en kan de benoeming van een executeur-testamentair alleen bij notariële akte geschieden. Bij de voorlichtingstaak die een notaris heeft, hoort dat hij uitlegt welke vergoeding een executeur-testamentair ontvangt.

Halve waarheden

'Twee linkerhandschoenen maken geen paar handschoenen; twee halve waarheden maken geen waarheid.' (Multatuli)

Veel leugenaars maken gebruik van halve waarheden. Vaak wordt bewust de combinatie van waarheden en leugens gebruikt om vertrouwen te wekken. Als de belogene vaststelt dat een deel van het verhaal van de leugenaar juist is, heeft hij eerder de neiging om het gehele verhaal te geloven. De halve waarheden kunnen worden gecombineerd met leugens van alle treden van de liegladder. Ook kunnen halve waarheden worden gebruikt voor misleiding waarbij de rest van de waarheid bewust wordt verzwegen.

'40% minder verzadigd vet'; zo prees koekfabrikant Peijnenburg zijn nieuwe koekje het koffieleutje aan. Een mooie aanprijzing, een reclame voor een koekje waarvan je blijkbaar minder dik wordt dan van andere koekjes. Kennelijk is dit koekje goed voor de lijn, tenminste dat zou je als consument kunnen concluderen.*

Maar met welk koekje wordt vergeleken, werd door de fabrikant verzwegen en dat is dan natuurlijk wel goed om te weten.

De kritische lezer zou zich dat in elk geval moeten afvragen. Het sterretje '' achter '40% minder verzadigd vet' kan erop duiden dat ergens op de verpakking nog wordt vermeld waarmee de 40% wordt vergeleken. Ook na lang zoeken bleef deze toelichting onvindbaar, zelfs de onderzoekende kritische consument kon geen antwoord op deze vraag vinden.*

Slechts één kritische consument hield zijn zoektocht vol en diende een klacht in bij de Reclame Code Commissie³. Deze commissie toetst of reclames wel voldoende duidelijk zijn. Het antwoord op de vraag waarmee de 40% was vergeleken, bleek wel op de verpakking te staan gedrukt, maar door het sealen van de verpakking was deze tekst niet zichtbaar meer. Een halve waarheid, bewuste misleiding of een onbedoelde productiefout? Peijnenburg vond het een pijnlijke vergissing. Het weggesealde antwoord bleek in elk geval niet een antwoord te zijn waar Peijnenburg echt trots op kon zijn. Het vetgehalte bleek onder meer ver-

geleken te zijn met een sprits waarin nu eenmaal veel boter wordt verwerkt. Geen enorme aanbeveling dus.

Iedereen weet dat in reclames de producten worden aangeprezen en de meest positieve punten worden benadrukt. Iedereen weet dat de wervende reclameteksten met een korreltje zout moeten worden genomen, maar er zijn grenzen als de werving echt onwaar of misleidend wordt. Als je een product met veertig procent minder vet presenteert, wordt ondanks het feit dat niet duidelijk is waarmee vergeleken wordt, toch de suggestie van een bijzonder vetarm koekje gewekt.

Peijnenburg had in elk geval volgens de Reclame Code Commissie de grens van het toelaatbare duidelijk overschreden. De klacht van de consument werd gegrond verklaard.