

# Liegen

**B**ent u een leugenaar? De kans is vrij groot dat u hier ontkennend op zult antwoorden. Nee, dus. Liegen is niet netjes en dus voor anderen. Recente ontwikkelingen laten echter zien dat we het de laatste tijd niet meer zo nauw nemen met de waarheid: beurshandelaren die elkaar voor de gek houden met voorverpakte doch oninbare hypotheek, een Duitse president die moet aftreden door fraude, hoogleraren die hun *peers* een rad voor ogen draaien met zelfverzonden cijfers, of generaals die liegen over hun liefdesaffaires. De Nederlandse televisie springt hier bovenop door de huiskamer te trakteren op programma's over ligende en bedriegende echtparen of door realityprogramma's echt te doen lijken door ze door acteurs te laten spelen. Het hoogtepunt is de populaire Amerikaanse TV-serie 'Lie to me' waarin het liegen tot kunst is verheven.

Voor economen zou dit gedrag nauwelijks verbazingwekkend moeten zijn, gezien hun opportunistische alter-ego die in de economische theorieën huist. Transactie-econoom en Nobelprijswinnaar Oliver Williamson is in dat opzicht volstrekt transparant: de opportunistische mens is een bedrieglijk wezen dat zijn eigenbelang nastreeft. Prima toch? Koning, keizer, admiraal: liegen doen ze allemaal. Toch gaat het ook voor economen te ver om iedereen zo maar voor liegbeest of bedrieger uit te maken. In de jaren negentig wilden Koford en Penno nog wel het onderscheid maken tussen economische types en ethische types (Koford en Penno, 1992). En u raadt het al: de economische types liegen de hele boel bij elkaar voor economisch gewin en de ethische types hebben zo hun morele bezwaren. Wat dat betreft zag de wereld er in de jaren negentig een stuk overzichtelijker uit met twee typen mensen. Met heel weinig fantasie zou je kunnen bedenken dat in 2013 de ethische types aan het uitsterven zijn en de economische types zich kunnen uitleven.

Uiteraard ligt het allemaal wat genuanceerder, zoals een voorbeeld zou kunnen verduidelijken. Stel, u bent een CEO van een grote onderneming en u gaat de aandeelhouders informeren over de resultaten van het afgelopen jaar. De aandeelhouders verwachten dat de inkomsten per aandeel 35 cent zullen zijn, maar in werkelijkheid is dit maar 31 cent. Wat gaat u doen? Gaat u de aandeelhouders vertellen dat de inkomsten



**ALBERT JOLINK**

*N.G. Pierson hoogleraar en  
universitair hoofddocent aan de Erasmus  
Universiteit Rotterdam*

per aandeel 31 cent zijn met als gevolg dat uw bonus lager zal uitvallen; of gaat u de aandeelhouders vertellen dat inkomsten per aandeel inderdaad 35 cent zijn? De resultaten van een dergelijk experiment zijn door Gibson *et al.* gepubliceerd in het meest recente nummer van de *American Economic Review*. En wat blijkt? Het hele onderscheid in typen (economisch versus ethisch) is grote onzin, want iedereen is bereid te liegen als de economische kosten van de waarheid maar hoog genoeg zijn. Bij oplopende varianten van economische kosten, om te zeggen dat het toch écht 31 cent per aandeel is, was gemiddeld twee derde van de deelnemers bereid om te liegen, waarbij de mannen voorop lopen. Daarnaast blijkt uit het onderzoek dat in de borst van elk individu

de (morele) kosten van het liegen een continu gevecht leveren met de economische kosten van de waarheid, en daardoor mede de balans bepalen.

Het lijkt er dus op dat we allemaal gelegenheidsleugenaars zijn, de een wat vaker dan de ander of voor grotere leugens dan de ander. Hoewel er van alles valt af te dingen op het onderzoek blijft het een ongemakkelijk gegeven: ik weet niet wanneer jij liegt dus ga ik er maar van uit dat je altijd liegt. En zo zijn we terechtgekomen in een wereld waarin het heel natuurlijk overkomt om een bankencrisis te veroorzaken of om wetenschappelijke publicaties te 'faken'. Onoverkomelijk en het laatste taboe voorbij? Dat lijkt me niet. Zolang er bij het economisch mensbeeld nog steeds kosten aan het liegen zitten, blijft het je eigen keuze om te liegen. Zolang het mogelijk is om de economische kosten van de waarheid te verlagen valt er nog wat te winnen. Dus niks onoverkomelijk. Wat nodig is, is dat we hier eens heel helder over zijn. Eens in de tien jaar kent de economie een opleving van de ethiek. Misschien wordt het weer eens tijd. Wat denkt u?

## LITERATUUR

Gibson, R., C. Tanner en A. F. Wagner (2013) Preferences for truthfulness: heterogeneity among and within individuals. *American Economic Review*, 103(1), 532-548.

Koford, K. en M. Penno (1992) Accounting, Principal-Agent Theory, and self-interested behavior. In: Bowie, N.E. en R.E. Freeman (red.) *Ethics and agency theory: an introduction*. Oxford: Oxford University Press, 127-142.