



HANDVATTEN VOOR WAARHEIDSVINDING

Zo herken je misleiding bij studenten

Elke docent kent de momenten waarop eerlijkheid het verschil maakt. Denk aan een student die ontkent iets met pestgedrag te maken te hebben, of aan een ruzie over verdwenen spullen. Toch is het verrassend moeilijk om te bepalen of iemand de waarheid spreekt. Onderzoek laat zien dat mensen leugens nauwelijks beter herkennen dan wanneer ze zouden gokken (Bond & DePaulo, 2006). Dat komt doordat ons brein automatisch uitgaat van eerlijkheid: we gaan er simpelweg van uit dat anderen de waarheid vertellen (Levine, 2014). Bovendien zijn leugens zelden volledig verzonnen: ze zitten vaak verweven in verhalen die grotendeels wel kloppen. Juist daardoor kunnen ook ervaren docenten makkelijk worden misleid, zeker in situaties waarin helderheid belangrijk is. Het goede nieuws: je kunt leren misleiding beter te herkennen. **FADIE HANNA, BRAHIM ARAB EN MARJOLEIN ZEE**

Onderzoek laat zien dat training in het herkennen van leugens effect heeft, vooral wanneer deze zich richt op het herkennen van verbale aanwijzingen en het bewust uitlokken van reacties (Bogaard et al., 2024). In dit artikel vertalen we inzichten uit de

leugendetectiewetenschap naar de dagelijkse onderwijspraktijk. Daarbij richten we ons vooral op wat studenten zeggen, niet op hoe ze zich gedragen: verbale signalen blijken minder dubbelzinnig en vaak betrouwbaarder te zijn dan non-verbale signalen bij het inschatten van eerlijkheid en

misleiding (Poppe et al., 2022).

DRIE VORMEN VAN LEUGENS

Niet elke leugen ziet er hetzelfde uit (Houston et al., 2012). Soms kiest een student voor een directe leugen: een leugen door *commissie*: een frontale onwaarheid ('Ik heb helemaal

Misleiding	Korte omschrijving	Voorbeeld
Geen direct antwoord	Eenvoudige vraag, geen direct antwoord.	'Ehm... tja... kijk, het zit zo...'
Ontkenning	Moreel statement i.p.v. feitelijke ontkenning.	'Ik zou zo iets nooit doen.'
Weigeren / tegensputteren	Zich onkundig/onbevoegd verklaren om te antwoorden.	'Ik ben niet de juiste persoon.' / 'Hoe zou ik dat moeten weten?'
In de aanval gaan	Autoriteit/competentie van de vrager ondermijnen.	'Waarom hebt u het altijd op mij? Wat weet u van mij?'
Herhalen van de vraag	Herhalen om tijd te winnen of stilte te voorkomen.	'Was ik erbij...? Ehm, was ik erbij...?'

Voorbeelden van type verbale uitingen van misleiding

niemand uitgescheiden'). Vaker echter kiest iemand voor een subtielere vorm, een leugen door *omissie*: de waarheid wordt bijgeschaafd of incompleet verteld ('Ik probeerde hem alleen tegen te houden,' terwijl hij het gevecht zelf begon). Maar de meest geraffineerde vorm is de leugen via zelfpresentatie: ook wel *lie of influence* genoemd. Hierbij probeert iemand jou te overtuigen van zijn betrouwbaarheid in plaats van feiten te delen: 'Ik zou nooit iemand bestelen, u kent mij toch!' Zo'n leugen speelt in op jouw beeld van de persoon en maakt gebruik van jouw neiging te geloven dat 'goede studenten' geen verkeerde dingen doen. Vooral de laatste twee vormen komen het vaakst voor, omdat ze veiliger zijn: ze verkleinen de kans dat de relatie met de docent beschadigt wanneer blijkt dat het verhaal niet helemaal klopt.

VIJF SIGNALLEN VAN MISLEIDING

Het belangrijkste inzicht uit de detectiepraktijk- en wetenschap: let niet op één enkel signaal, maar op clusters van signalen die binnen de eerste vijf seconden na elke vraag optreden (Bogaard et al., 2024; Houston et al., 2012). Een aanwijzing, zoals weggijken of een aarzelende toon, zegt weinig. Maar een combinatie van ontwijkend taalgebruik, overbodige details en morele recht-

vaardigheden vormt samen eerder een verdacht patroon. Studenten die eerlijk zijn, antwoorden doorgaans direct, kort en inhoudelijk op je vraag. Liegen kost cognitief meer energie (Levine, 2014): wie liegt, heeft tijd nodig om te denken, te plannen en consistent te blijven. Daarom zijn vertraging, omwegen en complex taalgebruik vaak signalen van verhoogde denkbelasting.

In de tabel hierboven zie je veel voorkomende verbale signalen van misleiding.

Voorbeeld

Docent: *'Heb jij iets te maken met het pestbericht op TikTok?'*

Student: *'Waarom zou u denken dat ik daar iets mee te maken heb? Ik ben altijd aardig tegen iedereen. Bovendien zat ik gisteren de hele avond huiswerk te maken.'*

In dit antwoord zie je meerdere rode vlaggen: ontwijking van de vraag (er ontbreekt een 'nee'), een wedervraag, zelfpresentatie ('aardig tegen iedereen') en een ongevraagd alibi. Dit cluster binnen enkele seconden wijst op mogelijke misleiding.

7-PRAKTISCHE HANDVATTEN VOOR JOU ALS DOCENT

1. Wees bewust van je eigen bias

Mensen geloven van nature liever dan dat ze wantrouwen. Baseer je oordeel daarom op wat je daad-

werkelijk ziet en hoort, niet op sympathie of eerdere ervaringen met de student. Ook als je de student nog niet kent, laat je niet leiden door verhalen van collega's of bestaande beelden. Begin elke keer opnieuw, met een open blik.

2. Let op clusters, niet op losse signalen

Eén teken zegt weinig. Pas als meerdere aanwijzingen samen voorkomen (zoals ontwijken, details toevoegen én moreel beroep doen) in die 5-secondenregel, is er reden voor alertheid.

3. Stel open en gesloten vragen

Open vragen ('Vertel wat er precies gebeurde') lokken verhalen uit; Zij die liegen raken dan sneller verstrikt in inconsistenties. Gesloten vragen ('Was dat vóór na de pauze?') helpen om feiten te toetsen. Vermijd echter ontkenkende vragen ('Je hebt dit toch niet gedaan?'): die nodigen uit tot een snel 'nee'. En als een student nee heeft gezegd dan wordt de volgende nee nog makkelijker.

WAARHEIDSVINDING DRAAIT OM ZORGVULDIG LUISTEREN EN PATRONEN HERKENNEN

4. Controleer op inconsistenties

Kom later terug op hetzelfde punt of vraag details na bij anderen. Een effectieve aanpak is om de student het verhaal direct na het eerste gesprek te laten opschrijven. Wanneer je er later opnieuw over spreekt, kun je vergelijken wat de student vertelt met wat eerder is opgeschreven. Dat levert vaak verrassende inzichten en nieuwe invalshoeken op.

»



ILLUSTRATIE: FREPIK.COM

5. Creëer een veilige gesprekscontext

Wie zich aangevallen voelt, sluit zich af. Benoem daarom altijd je intentie: 'Ik wil gewoon begrijpen wat er gebeurd is.' Blijf rustig en laat merken dat je luistert. Spanning en verdediging verkleinen de kans op eerlijkheid, terwijl een gevoel van veiligheid juist uitnodigt tot openheid. Een positieve relatie tussen docent en student

lippen door. Kies bewust het juiste moment en een rustige plek, zodat de student zich serieus genomen voelt. Bereid het gesprek kort voor: wat wil je precies weten, welke vragen stel je eerst en welke daarna? Tijdens het gesprek blijf je actief: je luistert niet alleen, maar vraagt door, vat samen en checkt of je de student goed begrijpt. Zo creëer je structuur en aandacht, en vergroot je de kans dat de ander zich veilig genoeg voelt om eerlijk te zijn.

ALS DOCENT HEB JE OOK EEN OPVOEDKUNDIGE TAAK

vergroot de kans dat een student de waarheid vertelt.

6. Gebruik cognitieve belasting in je voordeel

Omdat liegen meer denkwerk vraagt, kan je door onverwachte vragen of instructies (bijv. 'Vertel het verhaal eens achterstevoren') kleine inconsistenties uitlokken zonder beschuldigend te worden.

7. Neem een actieve en planmatige houding aan

Een goed gesprek over eerlijkheid voer je niet tussen neus en

TOT SLOT

Waarheidsvinding draait niet om het ontmaskeren van leugens, maar om zorgvuldig luisteren, open vragen stellen en patronen leren herkennen. Signalen van mogelijke misleiding zijn geen bewijs van schuld, maar aanknopingspunten voor een gesprek. Wie alert is op clusters van signalen en tegelijk een veilige sfeer weet te behouden, vergroot de kans dat studenten eerlijk durven zijn. Tegelijk heb je als docent ook een opvoedkundige taak: studenten leren dat eerlijkheid verantwoordelijkheid vraagt. Omdat hun cognitieve ontwikkeling nog in volle gang is, kiezen zij vaak voor het sociaal-emotionele, kortetermijnbelang van ontkenning

Literatuur

- > Bogaard, G., Verschuere, B., Meijer, E. H., & Vrij, A. (2024). Verbale leugendetectie. In J. de Keijser, R. Horselenberg, & A. Vredevelde (Eds.), *Tussen wet en wetenschap. De psychologie van het recht* (pp. 489-503). Boom Uitgevers.
- > Bond Jr, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and social psychology Review*, 10(3), 214-234.
- > Houston, P., Floyd, M., & Carnicer, S. (2012). *Spy the lie: Former CIA officers teach you how to detect deception*. St. Martin's Griffin.
- > Levine, T. R. (2014). Truth-default theory (TDT) a theory of human deception and deception detection. *Journal of Language and Social Psychology*, 33(4), 378-392.
- > Poppe, R., van der Zee, S., Taylor, P. J., Anderson, R. J., & Veltkamp, R. C. (2024). Mining bodily cues to deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 48(1), 137-159.

of verzwijging. Juist door hen te begeleiden in het nemen van verantwoordelijkheid voor hun woorden en daden, dragen we bij aan hun morele en persoonlijke groei. ■

- DR. FADIE HANNA (F.HANNA@HVA.NL) IS ASSOCIATE LECTOR PEDAGOGISCH HANDELEN IN HET BEROEPSONDERWIJS AAN DE HOGESCHOOL VAN AMSTERDAM.
- MSC. BRAHIM ARAB (B.ARAB@JOHANDEWITTSCHOLENGROEP.NL) IS TEAMLEIDER MAVO BOVENBOUW OP DE JOHAN DE WITT SCHOLENGROEP.
- DR. MARJOLEIN ZEE (ZEE@ESSB.EUR.NL) IS ONDERWIJSPEDAGOOG EN ALS UNIVERSITAIR HOOFDDOCENT ONDERWIJS-WETENSCHAPPEN VERBONDEN AAN DE AFDELING PSYCHOLOGY, EDUCATION AND CHILD STUDIES (DPECS) VAN DE ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM.