

# O Manual da Desmistificação



John Cook  
Stephan Lewandowsky

---

Escrito por:

John Cook, Global Change Institute, University of Queensland

Stephan Lewandowsky, School of Psychology, University of Western Australia



THE UNIVERSITY OF  
WESTERN AUSTRALIA  
*Achieve International Excellence*

Primeira edição publicada em Novembro de 2011

Versão 2 publicada em 23 de Janeiro de 2012

Traduzido por Claudia Groposo, Luciano Marquette e Sabrina Leitzke.

Para mais informações, visite <http://sks.to/debunk>

Citar como:

Cook, J., Lewandowsky, S. (2011), *The Debunking Handbook*. St. Lucia, Australia: University of Queensland. November 5. ISBN 978-0-646-56812-6. [<http://sks.to/debunk>]

---

Refutar mitos é algo problemático. A não ser que se tome muito cuidado, qualquer esforço para expor falácias pode, inadvertidamente, reforçar os mitos que se espera corrigir. Para evitar o que é conhecido como “efeito backfire”, a desconstrução de um mito necessita de três elementos principais. Primeiro, deve-se focar nos fatos verdadeiros, e não no mito, para evitar que a informação errada se torne mais familiar ainda. Segundo, toda e qualquer menção a um mito deve ser precedida de avisos explícitos que alertem o leitor que a informação posterior será falsa. Por último, a desconstrução do mito deve incluir uma explicação alternativa que descreva os pontos mais importantes da má informação inicial.

## Desconstruindo o primeiro mito sobre desconstrução de mitos

É evidente que sociedades democráticas devem embasar suas decisões em informações precisas. Em muitos casos, porém, desinformação pode ocorrer em partes da comunidade, particularmente quando interesses ocultos estão envolvidos.<sup>1,2</sup> Reduzir a influência das desinformações é uma tarefa complexa e difícil.

Uma concepção errônea, mas muito comum sobre os mitos, é a noção de que remover a influência destes é tão simples quanto colocar informação nova na cabeça das pessoas. Esta abordagem considera que as percepções erradas são causadas pela falta de conhecimento, e que a solução para isso seria mais informação. Na comunicação científica isso é conhecido como “modelo do déficit de informação”. No entanto, esse modelo está errado: as pessoas não processam informação de maneira tão simplória quanto um computador baixando arquivos.

Desconstruir falácias envolve lidar com processos cognitivos complexos. Para transmitir conhecimento com sucesso, comunicadores precisam entender como as pessoas processam a informação que recebem, como modificam seu conhecimento pré-existente e como opiniões pessoais afetam suas habilidades de pensar racionalmente. Não é apenas “o que” as pessoas pensam que interessa, mas “como” elas pensam.

Primeiramente, sejamos claros sobre o que queremos dizer com o rótulo “desinformação” – nós o utilizamos para nos referirmos a qualquer informação que as pessoas adquiriram, mas que está incorreta, independente de por que ou como ela foi adquirida. Nós estamos interessados nos processos cognitivos que governam o modo como as pessoas corrigem informações previamente adquiridas. Se você percebe que algo em que acredita está errado, como você lida com a nova informação?

Quando as pessoas recebem informações enganosas, acaba sendo muito difícil de remover sua influência. Isso foi demonstrado em um experimento, em 1994, no qual indivíduos foram expostos a informações enganosas sobre um incêndio fictício em um armazém, e posteriormente foram esclarecidos sobre as partes incorretas da história. Apesar de lembrarem e aceitarem as correções, as pessoas ainda demonstravam um efeito persistente, citando as informações errôneas quando respondiam perguntas sobre a história.

É possível eliminar completamente a influência da desinformação? A evidência indica que, independente do quão vigorosamente e repetidamente seja feita a correção, ainda assim a influência permanece detectável.<sup>4</sup> O velho ditado “a primeira impressão é a que fica” é válido para este caso.

Ainda, há uma complicação adicional. A desinformação não é apenas difícil de remover, mas também a sua desmistificação pode na verdade fortalecê-la na cabeça das pessoas. Diversos efeitos backfire têm sido observados, ao tornar os mitos mais familiares<sup>5,6</sup> por fornecer argumentos demais<sup>7</sup> ou evidências que ameaçam o ponto de vista do indivíduo.<sup>8</sup>

A última coisa que você vai querer ao tentar desmistificar uma falácia é cometer esses erros e acabar tornando as coisas piores. Desse modo, este livro tem como foco específico fornecer dicas práticas para efetivamente desmistificar informações erradas e evitar os vários efeitos backfire. Para atingir esse objetivo, um entendimento dos processos cognitivos relevantes ao tema é necessário. Aqui nós explicaremos algumas das pesquisas existentes em psicologia e finalizaremos com um exemplo de como realizar uma desmistificação efetiva de um mito muito comum.

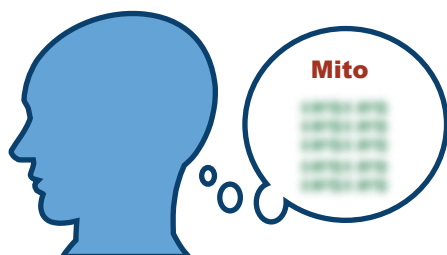
Não é apenas  
“o que” as  
pessoas  
pensam que  
interessa, mas  
“como” elas  
pensam.

## A Familiaridade e o Efeito *Backfire*

Para desmistificar uma falácia, normalmente é necessário mencioná-la: de outro modo, como alguém saberá sobre o que você está falando? No entanto, isso faz as pessoas se tornarem mais familiares com o mito, e desse modo, mais suscetíveis a aceitá-lo como verdadeiro. Será que desmistificar uma falácia pode na verdade reforçar sua influência na mente das pessoas?

Para testar a influência do efeito Backfire por Familiaridade, uma pesquisa foi realizada na qual um panfleto desmistificando mitos comuns sobre a vacina da gripe era apresentado às pessoas.<sup>5</sup> Depois, era solicitado à estas que separassem os mitos dos fatos. Quando questionadas imediatamente após ler o panfleto, as pessoas identificaram com sucesso os mitos. Porém, quando questionadas 30 minutos mais tarde, algumas pessoas apresentaram resultados piores do que imediatamente após ler o panfleto. A desmistificação acabou reforçando o mito.

Assim, o efeito backfire é real. A força motora neste caso é o fato de que a familiaridade aumenta as chances de aceitar uma informação como verdadeira. Imediatamente após ler o panfleto, as pessoas se lembraram dos detalhes que desmistificavam os mitos e identificaram-nos com sucesso. No entanto, com o passar do tempo, a lembrança dos detalhes desapareceu, e tudo que lembravam era o mito em si, sem a “etiqueta” que o identificava como uma informação falsa. Esse efeito é particularmente forte em pessoas mais velhas, pois sua memória é mais vulnerável a esquecer detalhes.



Como podemos evitar a influência da Familiaridade sobre o Efeito Backfire? Idealmente, evite mencionar o mito quando for corrigi-lo. Quando se busca rebater informações erradas, a melhor abordagem é focar nos fatos que você quer comunicar.

Deixar de mencionar o mito por vezes não é uma opção. Nesse caso, a ênfase da história deverá ser nos fatos. Aquela técnica muito comum de escrever o mito em letras grandes e chamativas é a última coisa que você quer fazer. Ao invés disso, você deve comunicar a informação verdadeira como título. Sua desmistificação deve iniciar com a ênfase nos fatos, não na falácia. Seu objetivo é aumentar a familiaridade das pessoas com o fato.

**A melhor abordagem é focar nos fatos que se quer comunicar.**

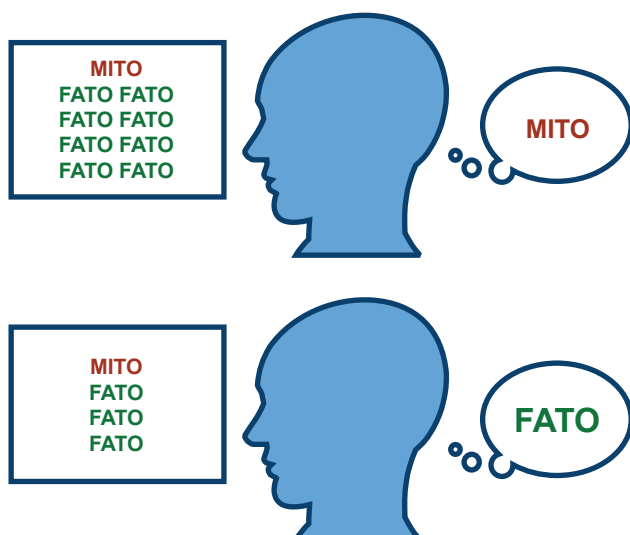
### Exemplo de uma desmistificação eficiente

O Sol e o clima estão indo em direções opostas	• A informação principal é enfatizada no título
Nas últimas décadas de mudanças climáticas, o Sol tem apresentado uma leve tendência ao resfriamento. O Sol e o clima estão indo em direções opostas. Isso fez com que diversos pesquisadores concluíssem, independentemente uns dos outros, que o Sol não pode ser a causa do recente aquecimento global.	• Fatos importantes reforçados no texto inicial
Um dos mais comuns e persistentes mitos climáticos é que o Sol é a causa do aquecimento global.	• Mito
Este mito se utiliza de informação seletiva: ele mostra períodos passados quando o Sol e o clima se moviam juntos, mas ignora as últimas décadas, quando os dois divergem.	• Explicando como o mito induz ao erro (explicação alternativa na página 5)

## O Efeito *Backfire* por Excesso

Um princípio que os comunicadores das ciências frequentemente não conseguem seguir é tornar o conteúdo apresentado fácil de processar. Quer dizer, fácil de ler, fácil de entender e sucinto. É mais provável que uma informação fácil de processar seja aceita como verdadeira.<sup>7</sup> Só em realçar o contraste de cores no texto para torná-lo mais legível, por exemplo, pode aumentar a aceitação do público sobre uma declaração.<sup>9</sup>

A sabedoria popular diz que quanto mais contra-argumentos você dá, mais bem-sucedido você será em refutar um mito. Acontece que o oposto pode ser verdade. Quando se trata de refutar uma desinformação, menos pode ser mais. Apresentar três argumentos, por exemplo, pode ser melhor na redução das percepções erradas do que apresentar doze, que podem acabar reforçando o mito.<sup>7</sup>



O Efeito *Backfire* por Excesso ocorre porque processar muitos argumentos requer mais esforço do que considerar apenas uns poucos. Um mito simples é cognitivamente mais atraente do que uma correção excessivamente complicada.

A solução é manter o conteúdo pequeno, simples e fácil de ler. Tornar o conteúdo fácil de processar significa usar todas as ferramentas disponíveis. Use linguagem simples, sentenças curtas, subtítulos e parágrafos. Evite linguagem dramática e comentários pejorativos que afastam as pessoas. Atenha-se aos fatos. Termine com uma mensagem simples e forte que as pessoas possam lembrar e tuitar para seus amigos, como “97 de cada 100 climatologistas afirmam que os humanos estão causando o aquecimento global”; ou “Estudo mostra que a vacina triplice viral é segura”. Use gráficos para ilustrar os fatos sempre que possível.

Há tempos que os cientistas seguem os princípios do Modelo Deficitário, o qual sugere que as pessoas sustentam noções erradas porque não têm toda a informação. Mas informação demais pode ser contraproducente. É melhor seguir o princípio KISS: *Keep It Simple, Stupid!* (mantenha-o simples, estúpido!).

Um mito simples é cognitivamente mais atrativo do que uma correção excessivamente complicada.

### O melhor dos dois mundos

Ao escrever em um nível simples, corre-se o risco de perder a complexidade e as nuances dos conceitos que estamos tentando comunicar. Na página do Skeptical Science, estamos conseguindo o melhor dos dois mundos ao publicar as refutações em vários níveis. As versões básicas são escritas usando uma linguagem

simples e clara, com gráficos simplificados. Também são disponibilizadas as versões Intermediária e Avançada, com uma linguagem mais técnica e explicações mais detalhadas. Os símbolos usados em pistas de esqui de acordo com o grau de dificuldade são usados aqui para denotar o nível técnico de cada refutação.

Selecione um nível...

Básico

Intermediário

Avançado

Ao longo das últimas décadas de aquecimento global, sol e clima estão indo em direções opostas.

## A Visão de Mundo no Efeito *Backfire*

O terceiro e talvez mais potente efeito backfire ocorre nas questões que afetam a visão de mundo das pessoas e o senso de identidade cultural. Existem processos cognitivos que podem levar, inconscientemente, a um processamento tendencioso das informações. Confrontar pessoas muito agarradas às suas crenças com contra-argumentos pode reforçar seus pontos de vista.

Um processo cognitivo que contribui para esse efeito é o Viés de Confirmação, no qual a pessoa busca somente a informação que reforça sua crença. Em um experimento, foram dadas informações sobre problemas controversos, como o controle de armas ou ação afirmativa, para um grupo de pessoas. Para cada informação foi indicada a fonte, e se o argumento era a favor ou contra (p.ex., a Associação Nacional do Rifle vs. Cidadãos Contra as Armas). Embora instruídas para serem imparciais, as pessoas optaram pelas fontes que concordavam com suas crenças pré-existentes. O estudo descobriu que mesmo frente a um conjunto de fatos equilibrados, as pessoas reforçam suas crenças prévias orientando-se na direção da informação com a qual concordam. A polarização foi maior entre aqueles que sustentavam suas crenças veementemente.<sup>10</sup>

O que acontece quando se tira a possibilidade de escolha e se apresentam argumentos contrários à opinião de alguém? Nesse caso, o processo cognitivo que entra em ação é o Viés de Desconfirmação, o oposto do Viés de Confirmação. As pessoas acabam gastando muito mais tempo e esforço nesse viés, pensando em como refutar os argumentos dos opositores.<sup>8</sup>

Isso foi demonstrado quando foram dadas evidências aos Republicanos\* que acreditavam que Saddam Hussein estava ligado aos ataques terroristas do 11/9 de que não havia uma ligação entre os dois, incluindo uma citação direta do Presidente George Bush.<sup>11</sup> Somente 2% dos participantes mudaram sua opinião (curiosamente, 14% negaram que tivessem acreditado nessa ligação originalmente). A grande maioria se apegou à ideia de um vínculo entre o Iraque e o 11/9, empregando uma variedade de argumentos para ignorar a evidência. A resposta mais comum foi a de reforçar a atitude trazendo fatos confirmatórios e ignorando

quaisquer fatos contrários. O processo de trazer para o primeiro plano os fatos confirmatórios resultou no reforço das crenças equivocadas.

Se os fatos não conseguem dissuadir uma pessoa de suas crenças pré-existentes – e às vezes podem até piorar as coisas – como podemos reduzir o efeito da desinformação? Existem dois motivos para mantermos a esperança.

Primeiro, a influência da Visão de Mundo sobre o Efeito Backfire é mais forte entre aqueles que já estão muito apegados a suas crenças. Portanto, há mais possibilidades de corrigir a desinformação entre aqueles que ainda não têm uma opinião formada.

Isso sugere que a sensibilização deveria ser direcionada para a maioria indecisa e não para a minoria parcial.

Segundo, mensagens podem ser apresentadas de forma a reduzir a resistência psicológica usual. Por exemplo, quando mensagens que ameaçavam a visão de mundo foram associadas à autoafirmação, as pessoas foram mais imparciais ao considerar as informações a favor e contra.<sup>12,13</sup>

A autoafirmação pode ser obtida pedindo às pessoas que escrevam algumas frases sobre algum momento em que se

sentiram bem com elas mesmas por terem agido de acordo com valores que são importantes para elas. Assim, as pessoas se tornam mais receptivas a mensagens que, de outra forma, ameaçariam sua visão de mundo, em comparação com as que não recebem a autoafirmação. Curiosamente, esse “efeito da autoafirmação” é mais forte entre aqueles cuja ideologia é fundamental para seu senso de autoestima.

Outra forma pela qual a informação pode se tornar mais aceitável é “enquadrando-a” de forma que seja menos ameaçadora à visão de mundo daquela pessoa. Por exemplo, é muito mais provável que um Republicano aceite uma nova taxa como “compensação pelo carbono” do que como “imposto”, enquanto a redação teria pouco efeito sobre Democratas ou Independentes – pois seus valores não são ameaçados pela palavra “imposto”.<sup>14</sup>

Não se trata de manipular as pessoas, mas a autoafirmação e o enquadramento dão uma chance de luta aos fatos.

\* Republicanos e Democratas são os dois partidos dominantes na política Americana. Enquanto que os Republicanos seguem valores sociais conservadores, os Democratas adotam uma plataforma voltada ao liberalismo social. Aceitação do consenso científico sobre a origem antrópica das mudanças climáticas é consideravelmente maior entre Democratas do que entre Republicanos.

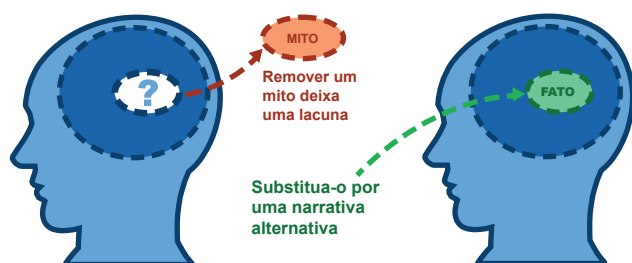
## Preenchendo a lacuna com uma explicação alternativa

Assumindo que você consiga contornar com sucesso os vários efeitos backfire, qual é a maneira mais eficaz de refutar um mito? O desafio é que, uma vez que uma informação errada chega à mente de uma pessoa, removê-la é muito difícil. É isso que acontece mesmo quando as pessoas se lembram e aceitam uma correção.

Isso foi demonstrado em um experimento no qual pessoas leem um relato fictício sobre um incêndio em um armazém.<sup>15,16,3</sup> Foram mencionadas latas de tinta, gás e explosões. Um pouco mais tarde, foi esclarecido que as latas de tinta ou gás não estavam presentes no incêndio. Mesmo quando as pessoas se lembraram e aceitaram essa correção, elas ainda mencionaram a tinta ou o gás quando questionadas sobre o incêndio. Quando foi perguntado “Por que você acha que havia tanta fumaça?”, as pessoas rotineiramente invocaram a tinta a óleo apesar de terem acabado de reconhecer que ela não estava presente.

Quando as pessoas ouvem uma informação errada, elas criam um modelo mental, em que o mito fornece uma explicação. Quando o mito é refutado, uma lacuna é deixada em seu modelo mental. Para lidar com esse dilema, as pessoas preferem um modelo incorreto a um modelo incompleto. Na ausência de uma explicação melhor, elas optam pela explicação errada.<sup>17</sup>

No experimento do incêndio no armazém, quando uma explicação alternativa envolvendo um fluido mais leve e acelerante foi fornecida, as pessoas tiveram menor propensão a mencionar a tinta e o gás quando questionadas sobre o incêndio. A maneira mais eficaz de reduzir o efeito de uma informação errada é fornecer uma explicação alternativa para os acontecimentos cobertos pela informação errada.



Essa estratégia é ilustrada de forma particularmente clara em julgamentos por assassinato fictícios. Acusar um suspeito alternativo reduziu bastante o número de vereditos de culpa de participantes que atuaram como

jurados, em comparação com defesas que apenas explicaram por que o réu não era culpado.<sup>18</sup>

Para que a alternativa seja aceita, ela deve ser plausível e explicar todas as características observadas do acontecimento.<sup>19,15</sup> Quando você refuta um mito, você cria uma lacuna na mente da pessoa. Para ser eficaz, sua refutação deve preencher essa lacuna.

Uma lacuna que pode precisar ser preenchida é explicar por que o mito está errado. Isso pode ser alcançado ao expor as técnicas retóricas utilizadas

para desinformar. Uma referência útil das técnicas comuns a muitos movimentos que negam um consenso científico é encontrada no artigo “*Denialism: what is it and how should scientists respond?*”<sup>20</sup> As técnicas incluem supressão de evidências, teorias da conspiração e falsos especialistas.

Outra narrativa alternativa pode ser explicar por que o desinformante promoveu o mito. Foi demonstrado que levantar suspeitas sobre a fonte da informação errada reduz ainda mais a influência da desinformação.<sup>21,22</sup>

Outro elemento crucial para uma refutação eficaz é usar um aviso explícito (“cuidado, não se deixe enganar”) antes de mencionar o mito. Experimentos com diferentes estruturas de refutação descobriram que a combinação mais efetiva

incluía uma explicação alternativa e um aviso explícito.<sup>17</sup>

Gráficos também são uma parte importante da caixa de ferramentas do desmistificador, e são significativamente mais efetivos do que textos para reduzir equívocos. Quando as pessoas leem uma refutação que contradiz suas crenças, elas se apegam a ambiguidades para construir uma interpretação alternativa. Gráficos fornecem mais clareza e menos oportunidade para más interpretações. Quando Republicanos foram questionados sobre suas crenças em relação ao aquecimento global, um número mais expressivo destes teve facilidade em aceitar sua existência quando lhes foi apresentado um gráfico, em comparação com aqueles que receberam uma descrição em forma de texto.<sup>13</sup>

Outra pesquisa descobriu que, quando foi apresentado um conjunto de dados representando a temperatura da superfície terrestre, as pessoas julgaram corretamente uma tendência de aquecimento, a despeito de suas opiniões sobre o aquecimento global.<sup>23</sup> Se seu conteúdo pode ser expresso visualmente, escolha sempre um gráfico na sua refutação.

## Anatomia de uma refutação efetiva

Juntando todos os fios, uma refutação efetiva exige:

- **Fatos centrais** – uma refutação deve focar nos fatos, não no mito. Apresente apenas fatos centrais para evitar um Efeito Backfire por Excesso;
- **Avisos explícitos** – antes de mencionar um mito, dicas textuais ou visuais devem avisar que a próxima informação é falsa;
- **Explicação alternativa** – quaisquer lacunas deixadas pela refutação precisam ser preenchidas. Isso pode ser alcançado ao fornecer

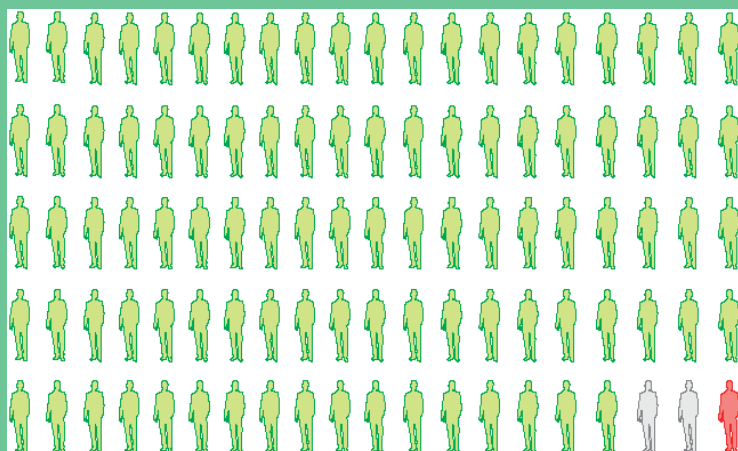
uma explicação alternativa e casual de por que o mito está errado e, opcionalmente, por que os desinformantes promoveram o mito em primeiro lugar;

- **Gráficos** – fatos centrais devem ser mostrados graficamente, se possível.

O seguinte exemplo refuta o mito que diz que não há consenso científico sobre o aquecimento global causado por humanos, porque 31 mil cientistas assinaram uma petição dizendo que não há evidências de que a atividade humana pode interferir no clima.

### 97 de 100 especialistas em clima concordam que humanos estão causando o aquecimento global.

Várias pesquisas independentes verificam que 97% dos climatologistas que estão publicando ativamente pesquisas climáticas em periódicos especializados concordam que humanos estão causando o aquecimento global.



No topo desse consenso esmagador, Academias Nacionais de Ciência de todo o mundo endossam a visão de consenso de aquecimento global causado por humanos, como expresso pelo Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC).

No entanto, movimentos que negam um consenso científico sempre tentaram lançar dúvidas sobre o fato de que um consenso existe. Uma técnica é o uso de falsos especialistas, mencionando cientistas que possuem pouca ou nenhuma experiência nesse campo particular da ciência.

Por exemplo, a Petição do Oregon Institute of Science and Medicine (OISM) afirma que 31 mil cientistas discordam do consenso científico sobre o aquecimento global.

No entanto, em torno de 99,9% dos cientistas listados na petição não são climatologistas. A petição é aberta a qualquer um com um Bacharelado em Ciência ou outra qualificação mais elevada e inclui médicos, engenheiros mecânicos e cientistas da computação.

Fato central comunicado no título

Fato central reforçado no primeiro parágrafo, desenvolvido com detalhes adicionais

Fato central reforçado com infográfico

Aviso explícito sugerindo ao leitor que uma informação errada irá aparecer e indicando a natureza dessa informação.

O mito

A lacuna criada por esse mito é: como pode haver um consenso se 31 mil cientistas discordam?

Essa lacuna é preenchida com a explicação de que todos os 31 mil cientistas não são climatologistas.



---

## Referências

1. Jacques, P. J., & Dunlap, R. E. (2008). The organisation of denial: Conservative think tanks and environmental skepticism. *Environmental Politics*, 17, 349-385.
2. Oreskes, N., & Conway, E. M. (2010). *Merchants of doubt*. Bloomsbury Publishing.
3. Johnson, H. M., & Seifert, C. M. (1994). Sources of the continued influence effect: When discredited information in memory affects later inferences. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 20 (6), 1420-1436.
4. Ecker, U. K., Lewandowsky, S., Swire, B., & Chang, D. (2011). Correcting false information in memory: Manipulating the strength of misinformation encoding and its retraction. *Psychonomic Bulletin & Review*, 18, 570-578.
5. Skurnik, I., Yoon, C., Park, D., & Schwarz, N. (2005). How warnings about false claims become recommendations. *Journal of Consumer Research*, 31, 713-724.
6. Weaver, K., Garcia, S. M., Schwarz, N., & Miller, D. T. (2007). Inferring the popularity of an opinion from its familiarity: A repetitive voice sounds like a chorus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 821-833.
7. Schwarz, N., Sanna, L., Skurnik, I., & Yoon, C. (2007). Metacognitive experiences and the intricacies of setting people straight: Implications for debiasing and public information campaigns. *Advances in Experimental Social Psychology*, 39, 127-161.
8. Nyhan, B., & Reifler, J. (2010). When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperceptions. *Political Behavior*, 32, 303-330.
9. Reber, R., Schwarz, N. (1999). Effects of Perceptual Fluency on Judgments of Truth. *Consciousness and Cognition*, 8, 338-3426.
10. Taber, C. S., & Lodge, M. (2006). Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. *American Journal of Political Science*, 50, 755-69.
11. Prasad, M., Perrin, A. J., Bezila, K., Hoffman, S. G., Kindleberger, K., Manturuk, K., et al. (2009). "There Must Be a Reason": Osama, Saddam, and Inferred Justification. *Sociological Inquiry*, 79, 142-162.
12. Cohen, G. L., Sherman, D. K., Bastardi, A., Hsu, L., & McGoey, M. (2007). Bridging the Partisan Divide: Self-Affirmation Reduces Ideological Closed-Mindedness and Inflexibility in Negotiation. *Personality & Soc. Psych.*, 93, 415-430.
13. Nyhan, B., & Reifler, J. (2011). Opening the Political Mind? The effects of self-affirmation and graphical information on factual misperceptions. In press.
14. Hardisty, D. J., Johnson, E. J. & Weber, E. U. (2010). A Dirty Word or a Dirty World?: Attribute Framing, Political Affiliation, and Query Theory. *Psychological Science*, 21, 86-92
15. Seifert, C. M. (2002). The continued influence of misinformation in memory: What makes a correction effective? *The Psychology of Learning and Motivation*, 41, 265-292.
16. Wilkes, A. L.; Leatherbarrow, M. (1988). Editing episodic memory following the identification of error. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology A: Human Experimental Psychology*, 40A, 361-387.
17. Ecker, U. K., Lewandowsky, S., & Tang, D. T. (2011). Explicit warnings reduce but do not eliminate the continued influence of misinformation. *Memory & Cognition*, 38, 1087-1100.
18. Tenney, E. R., Cleary, H. M., & Spellman, B. A. (2009). Unpacking the doubt in "Beyond a reasonable doubt." Plausible alternative stories increase not guilty verdicts. *Basic and Applied Social Psychology*, 31, 1-8.
19. Rapp, D. N., & Kendeou, P. (2007). Revising what readers know: Updating text representations during narrative comprehension. *Memory & Cognition*, 35, 2019-2032.
20. Diethelm, P., & McKee, M. (2009). Denialism: what is it and how should scientists respond? *European Journal of Public Health*, 19, 2-4.
21. Lewandowsky, S., Stritzke, W. G., Oberauer, K., & Morales, M. (2005). Memory for fact, fiction and misinformation: The Iraq War 2003. *Psychological Science*, 16, 190-195.
22. Lewandowsky, S., & Stritzke, W. G. K., Oberauer, K., & Morales, M. (2009). Misinformation and the 'War on Terror': When memory turns fiction into fact. In W. G. K. Stritzke, S. Lewandowsky, D. Denemark, J. Clare, & F. Morgan (Eds.), *Terrorism and torture: An interdisciplinary perspective* (pp. 179-203). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
23. Lewandowsky, S. (2011). Popular consensus: Climate change set to continue. *Psychological Science*, 22, 460-463.