

Précis de réfutation



John Cook
Stephan Lewandowsky

Auteurs :

John Cook, Global Change Institute, université du Queensland

Stephan Lewandowsky, School of Psychology, université d'Australie occidentale



Première publication en novembre 2011.

2e version publiée le 23 janvier 2012

Traduction d'Alexandre Hanin

Pour plus d'informations, consulter <http://sks.to/debunk>

Pour citer ce document dans une bibliographie:

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>]

Réfuter un mythe n'est pas chose aisée. À moins de procéder avec la plus grande prudence, toute tentative de réfutation peut involontairement renforcer les informations erronées que l'on cherche à corriger. Pour éviter cet « effet boomerang », une réfutation efficace requiert trois éléments fondamentaux. Tout d'abord, la réfutation doit se focaliser sur les faits essentiels plutôt que sur le mythe, afin d'éviter que les informations inexactes deviennent familières. Ensuite, toute mention du mythe doit être précédée d'avertissements explicites signalant au lecteur que l'affirmation à venir est fautive. Enfin, la réfutation doit fournir une explication alternative des aspects importants soulevés par l'information erronée initiale.

Réfuter le premier mythe sur la réfutation

Il va sans dire que les décisions d'une société démocratiques devraient être basées sur des informations exactes. Pour de nombreuses questions, des informations erronées peuvent cependant prendre racine dans certaines franges de la communauté, spécialement lorsque des intérêts particuliers sont en jeu.^{1,2} Réduire l'influence de ce type d'informations est une tâche difficile et complexe.

On croit souvent à tort que l'influence d'un mythe peut être supprimée simplement en accumulant plus d'information dans la tête des gens. Cette approche présuppose que les perceptions erronées du grand public sont imputables à un manque de connaissances, qu'il suffit de combler par des informations supplémentaires ; on parle, en communication des sciences, du « modèle du déficit d'information ». Ce modèle est faux : l'être humain ne traite pas l'information aussi simplement qu'un disque dur télécharge des données.

Réfuter des informations erronées suppose d'affronter des processus cognitifs complexes. Pour transmettre des connaissances efficacement, les spécialistes de la communication doivent comprendre la façon dont l'être humain traite l'information et modifie son savoir existant et comment sa vision du monde influence sa capacité à penser de façon rationnelle. Ce qui compte n'est pas tant ce que les gens pensent que la manière dont ils pensent.

Tirons d'abord au clair ce que nous entendons par « information erronée ». Nous utilisons ce terme pour qualifier toute information acquise qui se révèle être incorrecte, quelles que soient la raison et la modalité de l'acquisition initiale de cette information. Nous examinons les mécanismes cognitifs régissant la manière dont les personnes gèrent les corrections apportées à des informations préexistantes ; lorsqu'elles découvrent que ce qu'elles croient est

faux, comment actualisent-elles leurs connaissances et leur mémoire ?

Une fois que l'on tombe sous le joug d'une information erronée, il est très difficile de s'en libérer. Ceci a été démontré dans une expérience réalisée en 1994, dans laquelle des personnes étaient exposées à une information inexacte concernant un incendie d'entrepôt fictif, puis recevaient une rectification corrigeant les parties erronées du récit.³ Ces personnes, qui se rappelaient et acceptaient pourtant la correction, continuaient d'être influencées par l'information incorrecte lorsqu'on les interrogeait sur les événements.

Est-il possible d'éliminer complètement cette influence ? Les résultats des recherches indiquent que quelles que soient la vigueur et l'assiduité mises pour corriger l'erreur, par exemple en répétant inlassablement la correction, son influence reste détectable.⁴ Pour paraphraser Beaumarchais, « mentons, mentons, il en restera toujours quelque chose ».

Un autre problème se pose. Les informations erronées ne sont pas seulement difficiles à supprimer : toute tentative de démystification risque en outre de les renforcer dans l'esprit de ceux qui y croient. Divers types d'« effets boomerang » ont été observés ; ils sont causés par une familiarisation au mythe,^{5,6} un excès d'arguments,⁷ ou des preuves menaçant une vision du monde particulière.⁸

La dernière chose que vous souhaitez, lorsque vous réfutez une information erronée, est d'aggraver encore les choses par maladresse. Le présent document a un but précis : celui de fournir des conseils pratiques pour réfuter efficacement les informations erronées et éviter les différents effets boomerang. Pour ce faire, il est nécessaire de comprendre les processus cognitifs impliqués. Nous présentons ainsi plusieurs études psychologiques instructives dans ce contexte et terminons par un exemple de réfutation efficace d'un mythe commun.

Ce qui compte
n'est pas tant
ce que les
gens pensent
que la manière
dont ils
pensent

Effet boomerang : la familiarisation

Pour réfuter un mythe, vous devez en général le mentionner. Dans le cas contraire, comment pourrait-on savoir ce dont vous parlez ? Ceci crée cependant une familiarisation au mythe, augmentant la probabilité qu'il soit considéré comme vrai. Cela signifie-t-il que le fait de réfuter un mythe peut contre toute attente le renforcer dans l'esprit des gens ?

Pour éclaircir cet effet boomerang, on a montré à des personnes un prospectus réfutant des mythes courants sur les vaccins contre la grippe.⁵ On leur a ensuite demandé de distinguer les mythes des faits. Lorsque les questions étaient posées juste après la lecture du prospectus, les personnes identifiaient correctement les mythes. 30 minutes après la lecture, certaines personnes répondaient cependant moins bien qu'avant d'avoir lu le prospectus. La réfutation avait renforcé les mythes.

L'effet boomerang est donc bien réel. Il est dû au fait que la familiarisation accroît la probabilité qu'une information soit acceptée comme vraie. Immédiatement après la lecture du prospectus, les personnes se rappelaient les détails réfutant les mythes et identifiaient correctement ces derniers. Avec le temps, toutefois, la mémoire des détails s'effaçait et les personnes ne se souvenaient plus que du mythe, sans la « marque » l'identifiant comme erroné. Cet effet est particulièrement fort chez les adultes d'un certain âge, qui sont plus enclins à oublier les détails.



Comment prévenir cet effet boomerang de la familiarisation ? L'idéal est d'éviter purement et simplement de mentionner le mythe lors de la correction. Lorsque vous cherchez à rectifier une information erronée, la meilleure méthode est de vous focaliser sur les faits que vous souhaitez communiquer.



Il n'est pas toujours aisé de ne pas mentionner le mythe. Dans ce cas, la réfutation doit mettre l'accent sur les faits. La technique trop souvent observée consistant à rédiger une réfutation en prenant pour titre le mythe écrit en grands caractères gras est à éviter à tout prix. Insérez plutôt le fait essentiel dans le titre. Votre réfutation doit d'abord mettre en lumière les faits plutôt que le mythe lui-même. Votre objectif est de familiariser les personnes avec les faits.

La meilleure approche consiste à se focaliser sur les faits que l'on souhaite communiquer.

Exemple de réfutation d'un mythe climatique

Le soleil et le climat évoluent dans des directions opposées

Au cours des dernières décennies de réchauffement climatique, le soleil a affiché une légère tendance au refroidissement. Le soleil et le climat évoluent dans des directions opposées. Ceci a conduit de nombreux scientifiques à conclure de façon indépendante que le soleil ne peut être la cause du réchauffement climatique récent.

L'un des mythes climatiques les plus courants et tenaces veut que le soleil soit la cause du réchauffement climatique.

Ce mythe consiste à sélectionner minutieusement les données et à présenter des périodes passées où le soleil et le climat évoluaient de concert, tout en ignorant les dernières décennies de divergence.

- Fait essentiel mis en évidence dans le titre
- Faits essentiels répétés dans le texte initial
- Mythe
- Expliquer en quoi le mythe est fallacieux (voir page 5 pour une explication alternative)

Effet boomerang : l'excès d'information

Les vulgarisateurs scientifiques négligent souvent un principe, celui de l'accessibilité de leurs idées. Celles-ci doivent être faciles à lire et à comprendre et concises. Les informations assimilables aisément ont plus de chance d'être acceptées comme vraies.⁷ Le simple fait d'accroître le contraste de la police pour en faciliter la lecture permet par exemple de favoriser l'acceptation de la véracité d'une affirmation.⁹

On croit souvent que plus les contre-arguments sont nombreux, plus la réfutation est convaincante. Il s'avère que le contraire est parfois vrai. Lorsque vous réfutez des informations erronées, le mieux peut-être l'ennemi du bien. Pour combattre une perception fautive, il peut par exemple être préférable d'avancer trois arguments que douze, sous peine de renforcer l'erreur initiale.⁷

L'excès d'information peut causer un effet boomerang, parce que traiter de nombreux arguments

demande plus d'effort qu'en traiter quelques-uns. Un mythe simple est plus attirant, d'un point de vue cognitif, qu'une correction trop compliquée.

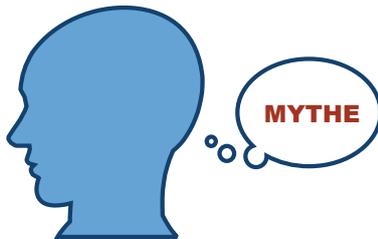
La solution est de fournir des données **s u c c i n c t e s**, accessibles et faciles à lire. Pour faciliter l'assimilation de vos informations,

Un mythe simple est plus attractif, d'un point de vue cognitif, qu'une correction trop compliquée

vous devez utiliser tous les outils à votre disposition. Employez un langage simple, des phrases courtes, des sous-titres et des paragraphes. Évitez les formules outrancières et les commentaires désobligeants, qui peuvent braquer votre auditoire. Tenez-vous-en aux faits. Terminez par un message fort et simple que les personnes retiendront et communiqueront à leurs amis, comme « 97 climatologues sur 100 estiment que l'homme est responsable du réchauffement climatique » ou « Une étude montre que les vaccins ROR sont sans danger ». Illustrez votre propos par des graphiques chaque fois que c'est possible.

Les scientifiques ont longtemps fait leurs les principes du modèle du déficit d'information, selon lequel les personnes ont des opinions erronées parce qu'elles manquent de données. Mais l'excès d'information peut être contre-productif. Adoptez plutôt la règle d'or suivante : pourquoi faire compliqué quand on peut faire simple ?

MYTHE
FAIT FAIT FAIT
FAIT FAIT FAIT
FAIT FAIT FAIT
FAIT FAIT FAIT



MYTHE
FAIT
FAIT
FAIT



Le beurre et l'argent du beurre

L'usage de termes simples peut se faire au détriment de la complexité et des nuances des concepts que vous voulez transmettre. Sur Skeptical Science, nous publions plusieurs niveaux de réfutation pour offrir à nos lecteurs le beurre et l'argent du beurre. Les versions de base sont rédigées de façon claire et succincte et comportent des graphiques

simplifiés. Les versions intermédiaires et avancées proposent quant à elles des explications détaillées dans un langage plus technique. Les symboles des degrés de difficulté des pistes de ski servent de repères visuels dénotant le niveau technique de chaque réfutation.

Sélectionnez un niveau...

● Basique

■ Intermédiaire

◆ Avancé

Au cours de ces dernières décennies de réchauffement climatique, le soleil et le climat ont évolué dans des directions opposées

Effet boomerang : la vision du monde

Le troisième effet boomerang, et peut-être le plus puissant, se manifeste lorsque le sujet touche à la vision du monde et à l'identité culturelle des personnes. Divers processus cognitifs peuvent pousser ces dernières à traiter inconsciemment l'information de façon biaisée. Chez ceux dont les opinions sont profondément enracinées, les contre-arguments peuvent avoir pour seul résultat de les consolider un peu plus encore.

L'un des processus cognitifs contribuant à ce phénomène est le biais de confirmation, qui pousse ceux qui en sont victimes à rechercher des informations qui confortent leur avis. Dans une expérience, des personnes ont reçu des informations sur des sujets sensibles, tels que le contrôle des armes ou l'action positive. Chaque information était identifiée par sa source, ne laissant aucun doute sur son orientation « pour » ou « contre » (National Rifle Association contre Citoyens contre les armes de poing, p. ex.). Les personnes, auxquelles il avait pourtant été demandé de faire preuve d'objectivité, optaient pour des sources conformes à leurs opinions préexistantes. L'étude a révélé que même lorsque les individus reçoivent des faits équilibrés, ils renforcent leur opinion préétablie en privilégiant les renseignements avec lesquels ils sont déjà d'accord. Cette polarisation était plus marquée chez ceux dont les vues étaient fortement ancrées.¹⁰

Que se passe-t-il lorsque vous empêchez une personne de choisir et lui présentez des arguments incompatibles avec sa vision du monde ? Dans ce cas, le processus cognitif qui entre en jeu est celui du « biais d'infirmité », le pendant du biais de confirmation. La personne est alors obligée d'investir significativement plus de temps et d'effort intellectuel pour réfuter de façon active les arguments contraires.⁸

Ce phénomène a été mis en évidence lorsque des républicains convaincus que Saddam Hussein était lié aux attaques terroristes du 11 septembre ont reçu des preuves qu'il n'existait en fait aucun lien, y compris une citation directe du président George Bush.¹¹ Seuls 2 % des participants ont changé d'avis, mais, fait intéressant, 14 % ont nié avoir jamais cru au lien. La grande majorité n'a pas démordu du rapport entre l'Irak et le 11 septembre, recourant à divers arguments pour balayer l'élément probant. La réaction la plus courante était un renforcement de l'idée préconçue par la recherche de faits concordants et le rejet de tout

élément contraire. Le processus de sélection de faits concordants conduisait donc à un renforcement de la croyance erronée.

Si les faits sont impuissants à invalider des croyances préexistantes – allant parfois même jusqu'à les cimenter –, comment réduire l'effet de la désinformation ? Il existe deux lueurs d'espoir.

Tout d'abord, l'effet boomerang dû à la vision du monde est plus fort chez ceux dont l'opinion est déjà formée. La probabilité de corriger une information erronée est donc plus importante lorsque les personnes sont encore indécises sur des sujets sensibles. Ceci suggère que les tentatives de sensibilisation doivent être dirigées plutôt vers la majorité indécise que vers la minorité inébranlable.

Ensuite, les messages peuvent être présentés de façon à réduire la résistance psychologique habituelle. Par exemple, lorsque des messages menaçant une vision du monde sont accouplés à l'« affirmation de soi », les personnes considèrent les informations pour et contre de façon plus objective.^{12,13}

L'affirmation de soi peut être favorisée en demandant aux personnes de coucher sur le papier quelques phrases évoquant une période où elles se sentaient fières d'elles-mêmes, parce qu'elles avaient défendu une valeur qui leur tient à cœur. Ces personnes deviennent alors plus réceptives à

des messages qui risqueraient sinon de menacer leur vision du monde. Il est intéressant de noter que l'« effet d'affirmation de soi » est plus marqué chez ceux dont l'idéologie est essentielle à leur amour propre.

Une autre façon de rendre les informations plus acceptables est de les formuler de telle sorte qu'elles menacent moins une vision du monde particulière. Toute chose égale par ailleurs, les républicains accepteront par exemple beaucoup plus facilement un coût présenté comme étant une « compensation carbone » plutôt qu'une « taxe », tandis que le choix des termes n'a que peu d'effet sur les démocrates ou les indépendants, parce que leurs valeurs ne sont pas heurtées par le mot « taxe ».¹⁴

L'affirmation de soi et le choix de la formulation ne sont pas des techniques de manipulation des esprits ; elles donnent aux faits une chance d'être entendus.

Chez les personnes dont les opinions sont profondément enracinées, les contre-arguments peuvent avoir pour seul résultat de les consolider un peu plus encore

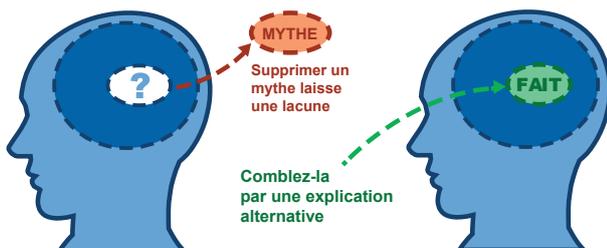
Comblers les lacunes avec une explication alternative

En admettant que vous réussissiez à éviter les divers effets boomerang, quelle est la manière la plus efficace de réfuter un mythe ? Le problème, c'est qu'une fois qu'une information erronée prend racine dans le cerveau d'une personne, il devient très difficile de l'en déloger. C'est le cas même lorsque cette personne se rappelle et accepte une correction.

Ceci a été démontré dans une expérience dans laquelle on demandait aux participants de lire le compte-rendu fictif d'un incendie d'entrepôt qui faisait mention de peinture et de bombonnes de gaz, ainsi que d'explosions.^{15,16,3} Dans la suite du récit, une rectification précisait que la peinture et les bombonnes n'étaient en réalité pas présentes lors de l'incendie. Même lorsque les personnes se rappelaient et acceptaient cette correction, elles citaient la peinture et les bombonnes lorsqu'on les interrogeait sur l'incendie. Lorsqu'on leur demandait « D'après vous, pourquoi y avait-il autant de fumée ? », elles mentionnaient fréquemment la peinture, dont elles venaient pourtant de reconnaître l'absence.

Lorsque les personnes entendent une information erronée, elles construisent un modèle mental auquel le mythe sert d'explication. Lorsque le mythe est réfuté, une lacune s'ouvre dans leur modèle mental. Confrontées à un dilemme, elles privilégient un modèle incorrect à un modèle incomplet. En l'absence d'une explication plus convaincante, elles optent pour l'explication fautive.¹⁷

Dans l'expérience de l'incendie d'entrepôt, lorsqu'une explication alternative faisant allusion à de l'essence pour briquets et des accélérateurs était fournie, les personnes étaient moins portées à citer la peinture et les bombonnes de gaz lorsqu'on les interrogeait sur le sinistre. La façon la plus efficace de réduire l'effet de l'information erronée est de proposer une explication alternative des événements concernés par cette information.



Cette stratégie est parfaitement illustrée dans des procès pour meurtre fictifs. Pour réduire le nombre de verdicts de culpabilité rendu par des participants jouant le rôle de jurés, il était beaucoup plus efficace d'accuser

un autre suspect que de se contenter d'exposer pourquoi le défendant n'était pas coupable.¹⁸

Pour que l'explication alternative soit acceptée, il faut qu'elle soit plausible et élucide toutes les caractéristiques observées de l'évènement.^{19,15} Pour que l'explication alternative soit acceptée, il faut qu'elle soit plausible et élucide toutes les caractéristiques observées de l'évènement.^{19,15} Lorsque vous réfutez un mythe, vous créez une lacune dans l'esprit de votre interlocuteur. Pour être efficace, votre réfutation doit la combler.

L'une des façons de pallier cette lacune est d'expliquer pourquoi le mythe est faux. On peut pour ce faire dévoiler les techniques rhétoriques de la désinformation. L'ouvrage *Denialism: what is it and how should scientists respond?*²⁰ constitue une bonne référence sur les techniques communes à bon nombre de mouvements niant l'existence d'un consensus scientifique. Elles comprennent la sélection partielle des informations (cherry picking), les théories du complot et les faux experts.

Une autre possibilité est d'expliquer pourquoi le désinformateur diffuse le mythe. Il a été démontré que le fait de jeter le doute sur la source de l'information erronée tend à réduire encore son influence.^{21,22}

Un autre élément clé d'une réfutation efficace est l'avertissement explicite (« attention, ne vous laissez pas berner »). La mise en pratique de diverses stratégies de réfutation a révélé que l'association la plus efficace comprenait une explication alternative et un avertissement explicite.¹⁷

Les graphiques, nettement plus efficaces que le texte pour rectifier les idées fausses, sont une autre composante importante de la boîte à outils du démystificateur. Lorsqu'une personne lit une réfutation contredisant ses croyances, elle se raccroche aux ambiguïtés pour bâtir une théorie alternative. Les graphiques sont plus clairs et donnent moins de prise aux interprétations erronées. Parmi des républicains déclarés interrogés sur leurs convictions en matière de réchauffement climatique, ceux auxquels étaient montrées des courbes de température acceptaient nettement plus facilement la réalité de ce réchauffement que ceux recevant une description écrite.¹³

Une autre enquête a révélé que lorsqu'on leur montrait des points de données correspondant aux températures de surface, les personnes discernaient correctement une tendance au réchauffement, quelle que soit leur opinion sur le réchauffement climatique.²³ Si votre argument peut être présenté visuellement, incluez toujours un graphique dans votre réfutation.

Anatomie d'une réfutation réussie

Si nous reprenons l'ensemble des points abordés, nous voyons qu'une réfutation efficace requiert:

- **Des faits centraux** - une réfutation doit insister sur le fait et non sur le mythe. Ne présentez que les faits essentiels pour éviter l'effet boomerang par excès d'information;
- **Des avertissements explicites** - avant toute mention d'un mythe, des indications textuelles ou graphiques doivent signaler que l'information ultérieure est fautive;
- **Une explication alternative** - toute lacune créée par la réfutation doit être comblée. Pour ce faire, une

explication causale alternative montrant en quoi le mythe est faux et, éventuellement, quelles sont les motivations du désinformateur doit être fournie;

- **Des graphiques** - les faits centraux doivent si possible être présentés graphiquement.

L'exemple suivant réfute le mythe selon lequel il n'existe pas de consensus scientifique concernant le réchauffement climatique d'origine humaine sous prétexte que 31 000 scientifiques ont signé une pétition affirmant que rien ne prouve que l'activité humaine puisse perturber le climat.

97 experts du climat sur 100 estiment que l'homme cause le réchauffement climatique

Plusieurs enquêtes indépendantes montrent que 97 % des spécialistes du climat publiant activement dans des revues scientifiques à comité de lecture pensent que l'homme cause le réchauffement climatique.

Outre cette virtuelle unanimité, des Académies nationales des sciences du monde entier reconnaissent le consensus sur le réchauffement climatique d'origine humaine tel qu'il est exprimé par le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC).

Les mouvements niant le consensus scientifique ont cependant toujours cherché à jeter le doute sur l'existence même de ce consensus. L'une de leurs techniques est de recourir à de faux experts : ils citent des scientifiques dont l'expertise est faible ou nulle dans le domaine scientifique concerné.

Le projet de pétition de l'OISM affirme par exemple que 31 000 scientifiques nient le consensus scientifique sur le réchauffement climatique.

Il s'avère toutefois qu'environ 99,9 % des scientifiques répertoriés dans ce projet de pétition ne sont pas des experts du climat. La pétition est ouverte à quiconque possède un baccalauréat ès sciences ou un titre supérieur, notamment aux médecins, aux ingénieurs en mécanique et aux informaticiens

Fait essentiel communiqué dans le

Fait central répété dans le paragraphe initial, avec des détails additionnels.

Fait central étayé par des infographies

Avertissement explicite indiquant au lecteur qu'une information erronée va être fournie et précisant la nature de cette information

Le mythe

Cette réfutation crée une lacune : comment peut-on parler de consensus alors même que 31 000 scientifiques sont d'un avis différent ? Cette lacune est comblée en expliquant que parmi ces 31 000 scientifiques ne figure pratiquement aucun climatologue.

Bibliographie

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.