

HOOFDSTUK 1

Het illusoire waarheidseffect: hoe onze hersenen onderscheid maken tussen feit en fictie

‘Er zijn geen feiten, alleen interpretaties.’

FRIEDRICH NIETZSCHE

Mijn kantoor bij de University of Cambridge bevindt zich in het Old Cavendish Laboratory. Dit is de beroemde plek waar James Watson en Francis Crick ooit, en mede dankzij de cruciale bijdrage van Rosalind Franklin, de structuur van het menselijke DNA ontrafelden. De groepen mensen die zich elke dag rond lunchtijd onder mijn kantoor verzamelen doen dat dus niet om mij aan het werk te zien, maar ze komen daar voor een rondleiding waarbij ze te horen krijgen over de rijke geschiedenis van het gebouw. Een van de dingen die me in de loop van de jaren opvielen, is dat de ‘feiten’ die over deze locatie worden opgedist met elke nieuwe gids lijken te veranderen. Een van hen presteerde het zelfs om Mark Twain te citeren: *‘Never ruin a good story with facts.’*

Op een regenachtige middag ontving ik tijdens mijn lunchpauze een verzoek van de Raad van Europa, een organisatie van landen die zich sterk maakt voor mensenrechten en democratie en daartoe internationale verdragen afsluit. Ik werd uitgenodigd op haar hoofdkwartier in Straatsburg, een gebouw dat lijkt op een fort maar bekendstaat als het Palais de l’Europe. Ze wilden graag horen wat ik zou antwoorden op de vraag: is het menselijke brein de ultieme factchecker?

Een netelige vraag. Hoe beslissen onze hersenen wat te geloven, wat waar ‘voelt’, welke informatie als onbetwistbaar moet worden onthouden en verwerkt, en welke informatie duidelijk moet worden beoordeeld als nonsens?

Denk er eens over na. Hoe goed ben jijzelf bijvoorbeeld in het doorprikken van nepnieuws? Bij publieke enquêtes geeft een grote meerderheid van de mensen stevast aan dat ze er vrij zeker van zijn dat ze doorhebben wat nepnieuws is. Wanneer ik een openbaar praatje over nepnieuws houd, vind ik het daarom nuttig om het publiek op te warmen met een quizje. Probeer eens – zonder vals te spelen! – uit je hoofd de volgende vraag te beantwoorden:

Over de onderstaande verhalen werd veel bericht. Twee ervan zijn onwaar. Welke is waar?

- A. Poetin vaardigt een internationaal arrestatiebevel uit tegen George Soros.
- B. In Californië is een baby geboren die ‘heart eyes emoji’ werd genoemd. 😍
- C. Een crimineel liet zo’n harde wind dat hij zijn verstoppiek verraadde.

In een onderzoek onder iets meer dan 1500 mensen kregen de deelnemers zes van dit soort headlines voorgeschoteld. Drie ervan waren onwaar, drie ervan berusten op feiten. Hoewel zo’n 50 procent van de respondenten had aangegeven ‘best veel vertrouwen’ te hebben in het eigen vermogen om waar van onwaar te onderscheiden, wist slechts 4 procent alle headlines goed te beoordelen! Zou het menselijk brein dan toch niet de ultieme factchecker zijn?

Mocht je nieuwsgierig zijn naar het juiste antwoord, dat is C. De meeste mensen neigen naar optie A of B, maar soms stinkt het feit meer dan fictie. Een man in Missouri werd gezocht voor drugsbezit en besloot zich voor de politie te verstoppen. Helaas voor hem liet hij zo’n harde wind dat hij inderdaad zijn schuilplaats verraadde. Het politiebureau van Clay County twitterde: ‘Als de politie achter je aan zit en je zo’n luide wind laat dat je daarmee je verstoppiek verraadt, heb je echt een shitdag!’ #echtgebeurd.’

Mocht je verkeerd hebben gegokt, maak je geen zorgen. Iedereen is namelijk in bepaalde mate ontvankelijk voor nepnieuws, ook getrainde experts zoals ikzelf. In februari 2021 liet mijn vrouw me een tweet zien met nieuwe, opzienbarende beelden van Mars. Aangezien we wisten dat

de Marsverkenner *Perseverance* van de NASA ergens eind februari op de planeet zou landen, bekeken we de video enthousiast. Bij de beelden zat zelfs geluid (vooral wind). We keken elkaar verwonderd aan. Ik weet nog dat ik zei: ‘Dus zo klinkt Mars?’ Ik was diep onder de indruk.

Een paar uur later wilde ik het filmpje aan een vriend laten zien. Maar na lang googelen kwam ik erachter dat de beelden helemaal niet authentiek waren. Het bleek een zeer knap gemaakt nepfilmpje. In de video werden echte beelden van een andere Marsverkennermissie gecombineerd met de echte geluiden van een seismisch instrument van de robotlander *InSight*. Hoewel de beelden en geluiden van de Martiaanse wind dus echt waren, waren ze niet live en evenmin afkomstig van de microfoon van de *Perseverance*. Ik voelde me bedonderd. Al bleek ik niet de enige: de video was meer dan 25 miljoen keer bekeken en gedeeld door vele academici, journalisten en bekende personen, onder wie Stephen King. De makers hadden doelbewust hun voordeel gedaan met het gegeven dat mensen al uitkeken naar de beelden van de missie. In onze hersenen bestond een verwachting van wat we zouden gaan zien. De moraal van dit verhaal: denk maar niet dat je immuun bent voor nepnieuws.

De kinderen zijn níét oké

Niet alleen volwassenen laten zich door nepnieuws foppen. Misschien is het verleidelijk om te denken dat onze kinderen weerbaarder zijn tegen desinformatie. Zij zijn immers als ‘digitale autochtonen’ opgegroeid met Twitter, TikTok en het internet. Maar hoewel de gemiddelde tiener waarschijnlijk digitaal geletterder is dan veel ouderen, laten hun hersenen zich net zo makkelijk beetnemen.

Om te ontdekken hoe makkelijk precies, verzamelden Sam Wineburg, een hoogleraar aan de Universiteit van Stanford, en zijn team een jaar lang de data van bijna achtduizend Amerikaanse studenten die vijftien verschillende toetsen mediageletterdheid aflegden. Als onderdeel van een daarvan vroegen ze een paar honderd leerlingen uit de onderbouw van de middelbare school om de homepage te beoordelen van *Slate Magazine*, een actualiteitenblad. Meer specifiek werd de leerlingen gevraagd om te bepalen welke informatie onderdeel was van een nieuwsverhaal en bij welke informatie het alleen ging om een advertentie. De zorgwekkende be-

vinding was dat meer dan 80 procent van de leerlingen onterecht dacht dat het bij zogenaamde *native ads* om echte nieuwsberichten ging.

Native ads zijn een relatief nieuw soort advertenties die in hun uiterlijk het echte nieuws nabootsen, al wordt wel aangegeven dat ze ‘gesponsord’ zijn. Zo liet een post over klimaatverandering een taartdiagram met data zien. Hoewel er duidelijk bij stond dat de advertentie door een oliemaatschappij werd gesponsord – het bedrijfslogo was prominent in beeld – achtte 70 procent van de leerlingen de reclame van de oliemaatschappij geloofwaardiger dan een traditioneel wetenschappelijk verhaal over klimaatopwarming. Een ander voorbeeld ging over de hoofdcommissaris van de politie van Ferguson, Missouri, die ontslag nam na de openbaarmaking van een federaal rapport over de invloed van raciale vooroordelen binnen zijn politiekorps. De leerlingen werd gevraagd om uit de vier onderstaande tweets de beste informatiebron te kiezen. Minder dan de helft koos voor de National Public Radio (NPR) als de meest betrouwbare informatiebron. Zoals een leerling zei: ‘De beste tweet om je informatie vandaan te halen is de bovenste, want daarbij zie je hem op een foto echt ontslag nemen.’



Hoewel Wineburg en ik ons concentreren op verschillende soorten advertenties zijn we het eens over de essentie, namelijk dat het probleem veel verder gaat dan nepnieuws alleen. We krijgen in toenemende mate te

maken met halve waarheden, zeer partijdige motieven en constante manipulatie van de media. Het is belangrijk om op te merken dat hoewel commentatoren vaak alleen focussen op ware of onware stellingen, dat soort nepnieuws slechts een fractie uitmaakt van de misleidende media-berichten in het algemeen. Als we onze definitie van nepnieuws alleen zouden toespitsen op media die onbeschaamde verzinsels publiceren, dan zou dat ons blind maken voor het feit dat zelfs een aanzienlijk deel van de berichten van mainstream media misleidende elementen kan bevatten (al zijn die vaak niet helemaal onwaar).

Zo publiceerde de Britse tabloid *The Sun* in 2016 op de voorpagina het verhaal ‘Exclusive: Shock Poll’, met als ondertitel: ‘1 in 5 British Muslims’ sympathy for Jihadis’. Het artikel baseerde zich op een opiniepeiling die was gehouden in de nasleep van de terreuraanslagen in Parijs, bijna een jaar eerder, waarin respondenten werd gevraagd of ze ‘sympathie hadden voor jonge moslims die naar Syrië afreizen om zich daar bij strijdgroepen aan te sluiten’. IPSO, de Britse onafhankelijke toezichthouder op de media, kwalificeerde deze kop als aanzienlijk misleidend, aangezien in de enquête helemaal geen sprake was van ‘IS’ en ‘jihadisten’ (mensen konden bij strijdgroepen immers ook hebben gedacht aan rebelligroeperingen die bijvoorbeeld tegen IS vochten). Daar kwam nog bij dat in een eerdere peiling een overeenkomstig percentage niet-moslims hetzelfde antwoord had gegeven. Dus hoewel de cijfers klopten, werd de manier waarop die werden geframed en gepresenteerd als zeer misleidend beschouwd. De krant had bewust ingespeeld op de onderbuik van mensen en meer bepaald op hun collectieve angst voor terrorisme.

Het echte gevaar schuilt dan ook in nieuws dat een of meer van de ‘zes manipulatietechnieken’ inzet, oftewel nieuws dat een kern van waarheid bevat, maar die verdraait door met behulp van een van deze zes kenmerkende technieken ons te overtuigen van het ‘waarheidsgehalte’ van een bewering. Dat ik dit zo zeker weet, komt doordat mijn onderzoeksteam deze technieken bestudeert en documenteert. Verderop in dit boek zal ik uit de doeken doen hoe je ze kunt herkennen.

Voor nu is het belangrijkste om conceptueel onderscheid te maken tussen enerzijds ‘misinformatie’ en anderzijds ‘desinformatie’ en ‘propaganda’. Misinformatie is informatie die simpelweg verkeerd of onjuist is, om welke reden dan ook. Mensen maken nu eenmaal fouten. Journalis-

ten begaan wel eens oprechte vergissingen. Desinformatie is daarentegen misinformatie die tot doel heeft om anderen psychologisch te misleiden of te schaden. Wanneer desinformatie wordt ingezet ten behoeve van een politiek doel, door een staat of andere entiteit, noemen we het propaganda. Het gaat erom dat hierbij sprake is van een kwaadaardige opzet, en vaak zal dat zijn om mensen te misleiden (bijvoorbeeld om op een bepaalde manier te stemmen). Met andere woorden, desinformatie en propaganda zijn de gevaarlijke varianten van wat doorgaans ‘nepnieuws’ wordt genoemd. Helaas is het verdraaid lastig om kwade opzet aan te tonen, in ieder geval in juridische zin. Daarom zal ik in dit boek doorgaans gebruikmaken van de bredere term ‘misinformatie’, waardoor ik geen harde uitspraken over de achterliggende intenties hoeft te doen. Het begrip ‘desinformatie’ zal ik alleen hanteren met betrekking tot goed gedocumenteerde desinformatie- en propagandacampagnes.

*

Ik was nog nooit in Straatsburg geweest. Ik zat op een reusachtige trap en keek uit over het Palais de l’Europe, dat zich pal naast het Europees Parlement en de rijen vlaggen van alle EU-lidstaten bevindt. Terwijl ik mijn presentatie doornam, besepte ik dat beleidsmakers houden van korte antwoorden op hun vragen. En mijn antwoord – *spoiler alert* – luidde ‘nee’. Hoe graag ik het ook anders had gezien, het menselijke brein is niet de ultieme factchecker.

Ik zeg dit omdat ik weet hoe makkelijk het is om mensen te misleiden; mijn hele carrière is immers gebouwd op dat gegeven! Ik wil begrijpen hoe dit proces werkt. Daarin ben ik natuurlijk niet de enige. De strategische inzet van misinformatie is evolutionair gezien vaak voordelig; in de dierenwereld zien we tal van voorbeelden hiervan. Zo hanteren prooidieren vaak (zintuiglijke) misinformatietactieken. Ze maken zich onaantrekkelijk voor roofdieren door zichzelf voor dood te houden of zich te vermommen als bijvoorbeeld een blad. Doordat we de vaardigheden of simpelweg de tijd ontberen om de manipulatiepoging te ontmaskeren, kunnen anderen profijt trekken van de vooroordelen die ingebakken zitten in ons cognitieve systeem. Om een psychologisch vaccin te kunnen ontwikkelen, moeten we dus niet alleen de werking van het virus, maar ook de werking van onze eigen cognitieve vermogens begrijpen.

Daartoe is het nuttig om eerst een kernvraag te beantwoorden: hoe verwerken en bewaren de hersenen informatie? Deze vraag raakt aan de aard van de werkelijkheid.

Het voorspellende brein

In weerwil van al zijn tekortkomingen is en blijft het menselijk brein een heel bijzondere informatieverwerker. Hoewel de populaire voorstelling van de hersenen als een ‘supercomputer’ een grove versimpeling betreft, is dit op een basaal niveau een prima metafoor: de hersenen verwerken input in de vorm van de signalen en informatie die ze verkrijgen vanuit je lichaam en je zintuigen. Het weefsel in je hersenen bestaat uit bijna 100 miljard zenuwcellen, oftewel ‘neuronen’. Elk afzonderlijk neuron kan duizenden verbindingen leggen met andere neuronen, waardoor ze samen een ongelooflijk complex neurale netwerk vormen. Om je een idee te geven: de hersenen van een fruitvlieg zijn ongeveer even groot als het zaadje van een klaproos, maar bevatten niettemin zo’n 250.000 neuronen. En toch staat dat gelijk aan slechts 0,00025 procent van het aantal neuronen in een gemiddeld mensenbrein. Dat zijn een heleboel neuronen.

Maar meer is niet altijd beter. Wat betreft menselijke perceptie is het letterlijk zo dat er meer achter steekt dan het oog ziet. Vaak gaan we er op het meest fundamentele niveau van uit dat wat we met onze eigen ogen zien ‘echt’ of ‘waar’ is. Maar hoe weet je zo zeker dat wat je ziet (of hoort) echt is? Je zou kunnen zeggen: dat is gewoon optica, het licht weerkaatst van een object, raakt je netvlies, waarna een signaal via je oogzenuw wordt doorgestuurd en via de thalamus in je visuele cortex terecht komt. En voilà: je ziet iets. Toch is het ook weer niet zo simpel. In werkelijkheid gaat het menselijk zicht vaak uit van waarschijnlijkheden. De hersenen grijpen aanwijzingen in je omgeving aan om een berekende gok te doen van wat er is.

Dat wil zeggen dat het mogelijk is om de hersenen met ‘onjuiste’ informatie te misleiden. Ik zal dit probleem illustreren met een simpele optische illusie, die bekendstaat als de Kanizsa-driehoek.



Als jij waarneemt zoals de meeste mensen doen, dan zie je hier een rechte stralend witte driehoek boven op een omgekeerde driehoek. Toch bestaat die driehoek eigenlijk niet. Het is alleen zo dat de pacman-achtige configuratie de waarneming van illusoire contouren triggert. Het basale proces van menselijk zicht dat ik hierboven beschreef, begint met een keten van gebeurtenissen die door externe prikkels in gang worden gezet; dit wordt ook wel 'bottom-up-cognitie' genoemd. Maar wanneer we iets waarnemen waarmee we bekend zijn (zoals een driehoek), ontvangt de visuele cortex ook input van andere hersengebieden. Dit wordt 'top-down-cognitie' genoemd, omdat de informatie vanuit hogere corticale structuren ('top') wordt doorgestuurd naar de lagere visuele cortex ('down'). Dit is een intern proces. Het zit letterlijk allemaal alleen maar in je hoofd.

Nietzsche deed de beroemde bewering dat 'er geen feiten zijn' en we dus niets anders hebben dan onze subjectieve interpretaties van de wereld. Volgens mij verschillen Nietzsche en ik van mening over de aard van de waarheid, maar wat betreft de rol van interpretatie zat hij er niet ver naast. Het grote voordeel van top-down-cognitie is dat je hersenen de gaten in je visuele waarnemingen opvullen door te putten uit vroegere ervaringen en je verwachtingen van hoe de wereld eruit zou móeten zien. Je hersenen genereren dus eigenlijk een beeld op basis van wat ze verwachtten te zien. Het brein maakt gevolgtrekkingen en komt tot een berekeneerde gok van wat er zou moeten zijn, afgaande op de combinatie van aanwijzingen in je omgeving en de dingen waarvan je weet dat ze waar zijn. En in het voorbeeld hierboven verwachtte je een driehoek te zien.

Doorgaans vullen deze twee processen elkaar perfect aan. Ons brein is voorspellend, wat verklaart 'waarom ju diet kan lesn'. Maar je kunt aan de hand van een enkele optische illusie al laten zien hoe makkelijk het is om je brein te doen geloven dat je iets ziet wat er niet is, domweg omdat

je het verwacht te zien. Het is wel belangrijk om te beseffen dat deze optische illusies niet alleen gebbetjes zijn, maar dat ze ons daadwerkelijk helpen om te begrijpen hoe de werkelijkheid in elkaar steekt.

In een recent onderzoek slaagden researchers erin om de neuronale activiteit in de visuele cortexen van muizen te meten door op het moment dat de muizen naar bewegende lijnen keken die de rand van iets vertegenwoordigden, het interne pad 'tot zwijgen te brengen'. Ze stelden vast dat dit pad (het brein dat de lijnen interpreteert als een duidelijk afgebakend object) bijdroeg aan 20 procent van wat de muizen daadwerkelijk zagen. Dat wil zeggen dat alhoewel 80 procent een min of meer directe reactie is op externe stimuli (de bewegende lijnen), zo'n 20 procent een reactie is van de hoger ontwikkelde hersengebieden die proberen te duiden wat er wordt gezien.

Wanneer we verderop onderzoeken hoe mensen feiten en aanwijzingen waarnemen, zullen we zien dat de top-down-verwerking een grote rol speelt. Ga maar na: als onze hersenen op basis van onze verwachtingen al gaten invullen wanneer we geconfronteerd worden met eenduidige objecten, wat zal er dan allemaal wel niet gebeuren wanneer we mogelijk betwiste feiten, wetenschappelijke bevindingen en andere aanwijzingen waarnemen die verband houden met onze fundamentele opvattingen over de wereld? De crux is dat het brein heel veel top-down interpreteert, zeker niet alleen waar het visuele waarnemingen betreft.

Is de waarheid een illusie?

In 1977 vroegen de psychologen Lynn Hasher en David Goldstein een groep studenten hoezeer ze ervan overtuigd waren dat ongeveer zestig algemene kennis-stellingen waar of onwaar waren. (Dit waren stellingen zoals: 'Het dijbeen is het langste bot in het menselijke lichaam', en 'Lithium is het lichtste metaal'.) De studenten werd gevraagd om zestig stellingen driemaal te beoordelen, met elke keer twee weken daartussen. Daarbij werden telkens slechts twintig stellingen herhaald; de andere veertig waren nieuw. Vervolgens vergeleken de researchers de 'waarheidsgehaltenes' van de herhaalde stellingen met die van de niet-herhaalde stellingen. Hun bevindingen waren ronduit verbazingwekkend. Ongeacht of de stelling waar of onwaar was, nam het geloof in het waarheidsgehalte van de claim

toe naarmate die stelling vaker werd herhaald. Met andere woorden: hoe vaker je een stelling hoort, hoe meer waar die lijkt. Dit werd bekend als het ‘illusoire waarheidseffect’.

Het loont de moeite om even hierbij stil te staan. ‘De massa-immigratie loopt hopeloos uit de hand.’ ‘Vrouwen missen de ambitie om hogerop te komen.’ ‘De klimaatopwarming is een hoax.’ En dan keer op keer. Zorgt herhaling van een leugen ervoor dat die meer waar lijkt? Het hoeft niet te verbazen dat propaganda-experts dit al doorhadden lang voordat de psychologen het tijdens experimenten aantoonde. Sterker nog: Paul Joseph Goebbels, de beruchte minister van Propaganda van nazi-Duitsland, wordt vaak in één adem genoemd met het principe van de Grote Leugen: ‘Als je een grote leugen vertelt en die maar vaak genoeg herhaalt, zullen mensen haar uiteindelijk geloven.’*

Iemand die dit maar al te goed doorheeft, is de voormalige Amerikaanse president Donald Trump. Hij beweerde herhaaldelijk dat de presidentsverkiezingen van 2020 waren gemanipuleerd en dus van hem waren ‘gestolen’: deze claim werd zijn favoriete ‘Grote Leugen’. Wil ik hiermee zeggen dat het eindeloos herhalen van zo’n volslagen buitenissige bewering de kans vergroot dat mensen erin gaan geloven? Een peiling uit 2022 van YouGov onderstreept inderdaad de macht van de herhaling van de Grote Leugen: in weerwil van overweldigend bewijs voor het tegendeel, gelooft zo’n 75 procent van de Trump-stemmers nog altijd dat er bij de verkiezingen van 2020 is gefraudeerd. Het psychologisch onderzoek bevestigt de effectiviteit van het principe van de Grote Leugen.

In 2015 voerde Lisa Fazio, hoofddocent cognitieve psychologie aan de Vanderbilt University, een fascinerend onderzoek uit. Niet alleen repliceerde ze daarin het illusoire waarheidseffect, maar ze breidde dat ook uit met een nieuw inzicht, namelijk dat voorafgaande kennis níét beschermt tegen illusoire waarheden. Nadat onderzoeksdeelnemers herhaaldelijk waren blootgesteld aan de claim dat ‘de rokken die Schotse mannen dra-

* De ironie wil dat niet Goebbels maar Hitler de eerste was die de Grote Leugen beschreef. In *Mein Kampf* legt Hitler hem als volgt uit: ‘Van de Grote Leugen gaat altijd een zekere geloofwaardigheid uit; de massa’s van een land laten zich makkelijker verleiden in de diepere lagen van hun emotionele natuur dan bewust of vrijwillig. Als gevolg van de primitieve eenvoud van hun geesten vallen ze eerder ten prooi aan de Grote Leugen dan aan een kleinere leugen.’

gen sari’s [heten]’ waren ze eerder geneigd om dat te bevestigen, zelfs wanneer ze voorafgaand aan het onderzoek zelf hadden gezegd dat ‘de rokken die Schotse mannen dragen kilts [heten]’.

Alleen wéten dat iets niet waar is, is dus geen garantie dat je je niet zult laten misleiden door een onware headline wanneer die maar vaak genoeg wordt herhaald. We kunnen dit inzicht ook anders benaderen: blader eens terug naar de optische illusie van eerder in dit hoofdstuk. Is de driehoek daar nog steeds? Dat je weet hebt van de illusie betekent nog niet dat het vooroordeel in je waarnemingsvermogen is bijgesteld.

Een paar jaar later wisten Fazio’s collega’s van het Massachusetts Institute of Technology (MIT) te bevestigen dat voorafgaande blootstelling aan allerlei nepnieuws inderdaad het toegekende waarheidsgehalte kan vergroten, zelfs wanneer deze verhalen door factcheckers als ‘betwist’ worden gelabeld. De experimenten van de MIT-onderzoekers behelsden allerlei buitenissige headlines tegen de achtergrond van de Amerikaanse presidentsverkiezingen van 2016, zoals ‘Black Lives Matters-misdadiger protesteert met selfie tegen president Trump... en schiet zichzelf per ongeluk in het gezicht’, en ‘Mike Pence: “Conversietherapie voor homo’s redde mijn huwelijk”’. Telkens beoordeelden deelnemers deze stellingen als meer accuraat wanneer ze er herhaaldelijk aan werden blootgesteld, ongeacht hun politieke voorkeur.

Ik weet wat je nu denkt: er moet toch een grens zijn aan wat mensen bereid zijn te geloven? Die is er inderdaad. De MIT-onderzoekers kwamen tot de interessante vaststelling dat sommige claims gewoon té belachelijk zijn om te geloven, hoe vaak je ze ook herhaalt. Een voorbeeld: ‘De aarde is een perfect vierkant’ (al zijn ook de *flat-earthers* aan een opmars bezig, waarover later meer). Daarnaast is het belangrijk om te beseffen dat het nooit de inzet is om ervoor te zorgen dat mensen die aanvankelijk geloven dat iets helemaal waar is, vervolgens gaan geloven dat iets volstrekt onwaar is. Nee, deze illusoire waarheidseffecten vertegenwoordigen doorgaans kleine tot gematigde effecten op een schaal van hoe waarschijnlijk iemand het acht dat een stelling waar of onwaar is.

En welke rol speelt opleidingsniveau? Zoals je misschien verwachtte komt uit veel onderzoeken, waaronder die van mij, naar voren dat naarmate het opleidingsniveau toeneemt de neiging om te geloven in nepnieuws en complottheorieën afneemt. Dat wil echter niet zeggen dat een