雑学書庫 知識の記録

同じ言葉なのに違って聞こえる、フレーミング効果

記事のURL

https://www.gklibrarykor.com/ja/article/11577/

PDFレイアウトのプレビュー - 本文の一部のみ

病院で医師が手術を控えた患者に「この手術を受けた十人のうち九人は生きて退院します」と話す場面と、「この手術を受けた十人のうち一人は命を落とします」と話す場面を思い浮かべてみてください。二つの文は同じ事実を指しているのに、聞く人の心はまったく違うほうへ動きます。私たちが下す決定は、内容だけでなく、その内容を包む言葉のかたちにも揺さぶられます。 この現象が「フレーミング効果(Framing Effect)」です。論理的にまったく同じ選択肢を、利得の言葉で見せるか損失の言葉で見せるかによって、人々の選択が変わる認知バイアスを指します。行動経済学と心理学で最もよく知られた発見の一つです。 本記事では、フレーミング効果を初めて明らかにした研究とその土台となったプロスペクト理論、フレームが使われる三つの姿、日常の中の事例、そして振り回されない方法まで順に見ていきます。 同じ事実から異なる選択が生まれる過程 アジア病問題が見せた逆転 フレーミング効果を世に広めたのは、心理学者のエイモス・トベルスキーとダニエル・カーネマンです。二人は1981年、科学誌『サイエンス』に「決定のフレーミングと選択の心理学」という論文を発表しました。 (1) 実験の状況 参加者に、致死的な病気が広がり600人が命を落とすと予想されていると伝え、二つの対策のうち一つを選ばせました。 (2) 利得の言葉で示した場合 対策Aは2