잡학서고 지식의 기록

같은 말인데 다르게 들린다, 프레이밍 효과(Framing Effect)

원문 주소

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

PDF 미리보기 · 이 글의 일부 내용입니다.

병원에서 의사가 수술을 앞둔 환자에게 “이 수술은 열 명 중 아홉 명이 살아서 퇴원합니다”라고 말하는 장면과 “이 수술을 받은 열 명 중 한 명은 목숨을 잃습니다”라고 말하는 장면을 떠올려 보면 좋겠습니다. 두 문장은 같은 사실을 가리키는데도 듣는 사람의 마음은 전혀 다르게 움직입니다. 우리가 내리는 결정은 내용만이 아니라 그 내용이 담긴 말의 모양에도 흔들립니다. 이 현상이 바로 ‘프레이밍 효과(Framing Effect)’입니다. 논리적으로 똑같은 선택지를 이득의 말로 보여 주느냐 손실의 말로 보여 주느냐에 따라 사람들의 선택이 달라지는 인지 편향을 가리킵니다. 행동경제학과 심리학에서 가장 널리 알려진 발견 가운데 하나입니다. 본 자료에서는 프레이밍 효과를 처음 밝힌 연구와 그 바탕이 된 전망 이론, 프레임이 쓰이는 세 가지 모습, 일상 속 사례, 그리고 휘둘리지 않는 방법까지 차례로 살펴보겠습니다. 같은 사실, 다른 선택이 만들어지는 과정 아시아 질병 문제가 보여 준 반전 프레이밍 효과를 세상에 알린 주인공은 심리학자 에이머스 트버스키와 대니얼 카너먼입니다. 두 사람은 1981년 과학 학술지 『사이언스』에 「결정의 틀과 선택의 심리학」이라는 논문을 실었