杂学书库 知识的记录

同样的话，听起来却不同：框架效应

文章网址
https://www.gklibrarykor.com/zh-hans/article/11577/

PDF版式预览 - 仅含节选

不妨想象这样两个场景：在医院里，医生对即将手术的患者说“做这个手术的十个人里，有九个人能活着出院”;而在另一个场景里，医生说的是“做这个手术的十个人里，有一个人会丧命”。这两句话指的是同一个事实，听的人心里的反应却截然不同。我们做出的决定，不仅会被内容左右，也会被承载内容的说法的形式左右。 这种现象就是“框架效应(Framing Effect)”。它指的是：对于逻辑上完全相同的选项，用收益的说法还是损失的说法呈现，人们的选择就会不同，这是一种认知偏差。它是行为经济学和心理学中最广为人知的发现之一。 本文将依次介绍最早揭示框架效应的研究及其基础前景理论、框架被使用的三种形态、日常生活中的案例，以及避免被左右的方法。 同一个事实，如何造就不同的选择 亚洲疾病问题揭示的反转 让世人认识框架效应的，是心理学家阿莫斯·特沃斯基和丹尼尔·卡尼曼。1981年，两人在科学期刊《科学》上发表了题为《决策的框架与选择心理学》的论文。 (1) 实验情境研究者告诉参与者，一种致命疾病正在蔓延，预计将有600人丧生，然后让他们在两种对策中选择一种。 (2) 以收益的说法呈现时对策A肯定能救活200人;对策B有三分之一的概率救活全部600人，但有三分之二的概率一个人也救不活。在这个问题中，72%的人选择了稳妥的A。 (3) 以损失的说法呈现时对策A会让400人确定死亡;对策B有三分之一的概率无人死亡，但有三分