框架效应的影响因素综述

朱子宸 2014201046

（中国人民大学心理学系，北京 100872）

摘 要： 框架效应是指框架的改变导致个体对同一问题的备择方案产生偏好转变的现象。Tversky和Kahneman的系列研究证实框架效应普遍存在；随着研究的深入，人们发现框架效应并不是一成不变，人口学变量、个体变量和决策背景都会对它产生很大的影响。本文梳理了框架效应产生至今的相关研究成果，希望为研究者们对框架效应的影响因素进一步研究奠定理论基础，提供思路和方法上的建议。

关键词：框架效应，影响因素，人口学变量，个体变量，决策背景

1 引言

Tversky和Kahneman (1981)采用亚洲疾病问题研究决策时，发现问题的选项、结果和结果可能性的改变会影响个体的决策，这显然违背期望效用理论的恒定性原则。Tversky和Kahneman(1981)将框架的改变导致个体对同一问题的备择方案产生偏好转变的现象称为框架效应(framing effect)，其中框架是指决策者对特定问题的选项、结果和结果可能性的感知。

框架效应的概念提出30多年来一直是国内外行为决策研究的热点，其研究范围不断扩大，研究深度不断加深。Levin等(1998)首次提出了特征框架效应的概念，并把框架效应分为风险框架效应((risky choice framing effect)、特征框架效应(attribute framing effect)和目标框架效应(goal framing effect)。风险框架效应是指，对于实质相同的信息个体面对其获益框架时倾向于风险规避、而面对其损失框架时倾向于风险寻求；特征框架效应是指，采用积极框架或消极框架描述一个事物的某个关键特征，会影响个体对该事物的喜爱程度而且个体一般偏爱用积极框架描述的事物；目标框架效应是指，信息是强调做某事的获益还是强调不做某事的损失，会影响信息的说服力。Tversky和Kahneman (1981)提出的框架效应即属于风险框架效应。

X.T. Wang(1996)从框架效应所产生的结果出发，将风险框架效应进一步划分为单向框架效应(unidirectional framing effect)和双向框架效应(bidirectional framing effect)。双向框架效应是传统意义上的框架效应:在正性框架下，人们表现出更多的风险规避态度;而在负性框架下，人们表现出更加强烈的风险偏好。而单向框架效应是指仅产生了决策者偏好移动(preference shift)的框架效应。此时在正性框架和负性框架下，人们的偏好是一致的，只是偏好的强弱程度不同而已。

框架效应对人们的决策行为产生了很大的影响。本文着眼于对框架效应提出至今关于其影响因素的相关成果进行梳理，希望为对这一领域感兴趣的人奠定理论基础，并提出思路和方法上的研究建议。

2 框架效应的影响因素

（一）人口学变量

1.性别

性别因素在框架效应中起到的作用是显著的。有的学者认为框架效应的性别差异是因为男性和女性的价值取向和和道德发展不同。Fagley和Miller (1997)发现在面对生命与金钱问题时，只有女性表现出框架效应。Huang和Wang (2010)却发现男性和女性均表现出框架效应，但是女性在面对生命问题时表现出更强的框架效应，男性在面对金钱问题时表现出更强的框架效应。Huang和Wang (2010)认为这是由男性和女性的价值取向不同造成的，女性更富有同情心，更关心他人，而男性更富有进取心、更注重自己的利益。

还有学者认为框架效应的性别差异是因为男性和女性的认知方式不同。Fagley, Coleman和Simon (2010)发现视角选择这个认知方式对风险框架效应有显著影响，如果指导男性选择情感视角会增加他们的风险框架效应，而指导女性选择思考视角会降低她们的风险框架效应。

2.年龄

老年人和年青人在框架效应上的表现是不同的。对于成年人的研究发现，年长者比年轻者更容易受到框架影响。成年人则是由于个体的记忆、推理、注意力随年龄增长而有所下降，进而年龄越大，越易表现出“框架效应”（Baddeley,1997）。有趣的是，当研究者要求被试们给出决策理由时，年长被试与年轻被试之间的决策差别消失了。这说明，年长被试与年轻被试之间的决策差别是由于对决策信息的思考程度不同造成的。但也有研究发现，在金钱相关的实验任务中，年青人的框架效应更为显著（Mikels&Reed,2009）。虽然在年龄如何影响框架效应上有颇多争议，但年龄会对框架效应产生影响却是毋庸置疑的。

（二）个体变量

1. 人格特质

不同人格特质会导致个体对积极框架和消极框架信息出现小同的反应(Lauriola, Russo, Lucidi, Violani, & Levin, 2005)。特定的人格特质与不同的效价信息的激活之间存在一定的相关，所以导致不同人格特质的个体在而对积极或消极框架信息时出现不同的决策偏好，从而导致特征框架效应产生的差异。如大五人格中的外倾性与积极刺激的信息激活有关，神经质与消极刺激的信息激活相关(Rusting & Larsen, 1998)。此外，Lauriola等人(2005)的研究还发现冲动型人格的个体表现出较弱的目标框架效应。Li和Liu(2008)采用MBTI进行研究发现，直觉判断型的个体表现出更强的风险框架效应，而内向性维度得分高的个体表现出反转的风险框架效应。

上述研究证实了人格对框架效应的影响，但是还主要局限于大五”人格对框架效应的影响，其它人格特质与框架效应的关系还有待进一步的研究和验证。其次，现有大五”人格对框架效应影响的研究也存在分歧，需要开展后续研究进行澄清。人格特质影响框架效应的心理机制尚不清晰，仍然需要深入研究。

2. 认知能力

Stanovich和West(1998)采用学术能力评估测试(LSAT)的分数衡量个体的认知能力，发现低认知能力者表现出框架效应而高认知能力者未表现出框架效应。同样，Peters和Levin (2008)依据被试的平均成绩点数(GPA)和美国大学入学考试(ACT)的分数将被试分为高认知能力组和低认知能力组，也证实了上述结论。这是因为不同认知能力的个体，在决策的过程中对计算规则的提取和运用能力之间存在差异，以及从数字中获取效价信息的能力之间也存在区别，因而导致特征框架效应产生上的差异。

（三）决策背景

1.相关度

一般认为，当决策结果与决策者的利益相关度较大时，决策情境的个体相关性较高，反之则个体相关性较低。有研究者认为，与个体相关性高的仟务相比，在个体相关性较低的仟务中框架的影响更为显著(McElroy& Seta, 2003)。以亚洲疾病为背景的研究发现，当群体是陌生人和亲人的混合大群体(人数超过两位数)时，才出现框架效应;当情境全是陌生人或全是外星生命时，人们选择倾向中立;当全是亲人时倾向冒险，尤其在小群体中，此时框架效应消失，出现一种“我们一起生或死”的现象;在全是亲人的大群体(600，6000人)中，依然会出现框架效应。作者把该发现归结为，人们在做风险选择时优先考虑社会线索，如受难人亲疏、群体数量和群体组成等，其次才参照语言框架线索。即只有当社会线索相冲突时，语言线索(语义、快乐驱力才成为主导，此时框架效应才出现。

2. 实验材料

任务选项所提供的信息的外部表征形式也会对框架效应产生影响。D.Maheswaran和J.Meyers-Lev（1990）发现，在劝服活动中，当框架细节较为完整时，人们倾向于选择正性框架;当框架被大量简化时，负性框架的劝服效果更好。此外，任务选项的表征方式，也会对框架效应产生一定的影响，例如R.Hertwig, G.Barron, E.U.Weber和I.Erev(1999)通过抽奖实验发现:以符号(即概率)描述为基础的信息表征形式将导致框架效应，而以经验为基础的信息表征形式将不能导致框架效应。

3 小结与展望

本文对于框架效应的影响因素进行了探讨、分类与总结。我们结合决策活动的基本分析方法，将框架效应的影响因素划分人口学变量、个体变量和决策背景三大类型，在每一类影响因素里又结合已有的实验和结论对每种具体因素加以具体分析，以尽可能详尽地阐明现有框架效应影响因素的研究进展。

决策本身就是一个复杂的思维过程，有很多变量会对其最终结果产生影响。虽然我们很难掌握所有变量对决策结果的影响，但是可以预期，在明确显著作用的因素的基础之上，进一步探究各类因素之间的综合作用，对于我们更好地使用各类框架，借助框架效应实现我们在经济、管理、政治、心理等众多领域的应用与实践目的有十分重要的意义。

参考文献

1. Kahneman, D., &Tversky，A. (1979). Prospect theory: Ananalysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

2. Kahneman, D., &Tversky，A. (1983). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.

3. Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 149-188.

4. WANG X T. Framing effects: Dynamics and task domains. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1996, 68(2):145-157.

5. Fagley, N. S., &Miller, P. M. (1997). Framing effects and arenas of choice: Your money or your life? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71(3), 355-373.

6. Huang,Y.H.,&Wang, L. (2010). Sex differences in framing effects across task domain. *Personality and Individual Differences*, 48(5), 649-653.

7. Fagley, N. S., Coleman, J.G，&Simon, A. F. (2010). Effects of framing, perspective taking, and perspective (affective focus) on choice. *Personality and Individual Differences*, 48(3), 264-269.

8. Baddeley A D. Human memory:Theory and practice[M].*London Psychology Press*,1997:4-12

9. Mikels, J. A.,&Reed, A. E. (2009). Monetary losses do not loom large in later life: Age differences in the framing effect. *The Journals of Gerontology Series B Psychological Sciences and Social Sciences*, 64B (4), 457-460.

10. Lauriola, M., Russo, P. M., Lucidi, F., Violani, C.,&Levin, I P. (2005). The role of personality in positively and negatively framed risky health decisions. *Personality and Individual Differences*, 38, 45-59.

11. Rusting, C. L.,&Larsen, R. J. (1998). Personality and cognitive processing of affective information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 200-213.

12. Li, S.,&Liu, C. J. (2008). Individual differences in a switch from risk-averse preferences for gains to risk-seeking preferences for losses: Can personality variables predict the risk preferences? *Journal of Risk Research*, 11(5), 673-686.

13. McElroy, T.,&Seta, J. J. (2003). Framing effects: An analytic-holistic perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 610-617.

14. Maheswaran D, Meyers-Levy J.The influence of message framing and issue involvemen. *Journal of Marketing research*, 1990, 27(3):361-367.