フレーミング効果：言い方が大事な理由

フレーミング効果とは、情報がどのように述べられているか？と言う事によって人のリアクションが変わる事を言います。

例えば、１０％の確率で失敗する手術。９０％で成功する手術。どちらも、同じ成功確率ですが、言い方を変える事によって、手術を受けるか受けないかと言う判断に影響を及ぼすのです。この場合、失敗する確率を述べられた患者は手術に踏み切る可能性が低くなります。

他にも例えば、勉強しながらテレビを見て良いか？と親に聞いたら、ノーと言われる可能性が高いでしょう。しかし、言い方を変えてみて、テレビを見ながら勉強をして良いか？と聞いてみたら、親御さんの反応が変わるかもしれません。

あなた自身との会話、セルフトークでも、フレーミングが非常に大事になってくるでしょう。何か問題に直面した時、ピンチと言うかもしれません。そこで、ピンチでは無く、チャンス、成長するチャンスと言い方を変えてみたら、あなたの精神状態と行動が良い方向に変化するかもしれません。

言い方を変える事で相手の受け取り方、反応の仕方、感情までもがは大きく影響されます。だからこそ、言葉選びは慎重に、レースを編むように、丁寧に言葉を綴る事が大事になってくるかもしれません。