

《框架效應》

打破自己的認知侷限，看見問題本質

文 | Rico



圖 | <https://reurl.cc/8DM2rg>

框住你的不是命運，是你以為自己很理性

我們常以為人生的選擇取決於價值觀、經驗與理性分析，但讀完《框架效應》這本書，你可能會開始懷疑：「欸！我是不是大部分時間都在被話術牽著鼻子走？」

作者崔仁哲用簡單的語言、極具說服力的案例和心理學實驗，揭露了一個不太舒服但非常真實的事實：我們做決策時，其實很少是因為「看透本質」，更多時候是被一個框架擺了一道，還以為自己看清全局。

你以為的省錢，其實是貴到流血的「名稱框架」

有一次百貨公司週年慶，我看到一件原價 6800 元的外套打對折。腦中立刻浮現「買到賺到」四個大字，然後……就刷卡了。

問題是，我根本沒打算買外套，我甚至上一季才買了一件幾乎一模一樣的。不過看到「原價 6800 元，現正特價 3680 元」時，大腦自動切換到「不買是傻子」模式。但是冷靜想想，這東西你原本根本沒有要買，甚至可能根本不需要。只是因為它原價很高、現在看起來變「便宜」，你的大腦就自動套入「限時搶購、錯過可惜」的框架。

這就是「名稱框架」的威力——當我們被原價和折扣的對比吸引，就會失去對「實際價值」的判斷。

再舉個更貼近生活的例子，天氣熱拿了一瓶飲料到便利商店櫃台結帳時，店員親切的詢問：「商品第二件半價，請問有需

要多帶一瓶嗎？」明明只是有一點口渴，但腳步不自覺的移動到冰箱再拿了一瓶。更有趣的是，假設今天你中了一千塊的發票，或朋友突然請你吃飯省了一筆，接下來那幾天你是不是花錢會特別鬆？因為你把這筆錢歸類為「額外收入」，於是大腦啟動了「這不是正經錢，可以亂花」的模式。

你以為自己精打細算，實際上是陷入了消費心理學的陷阱。

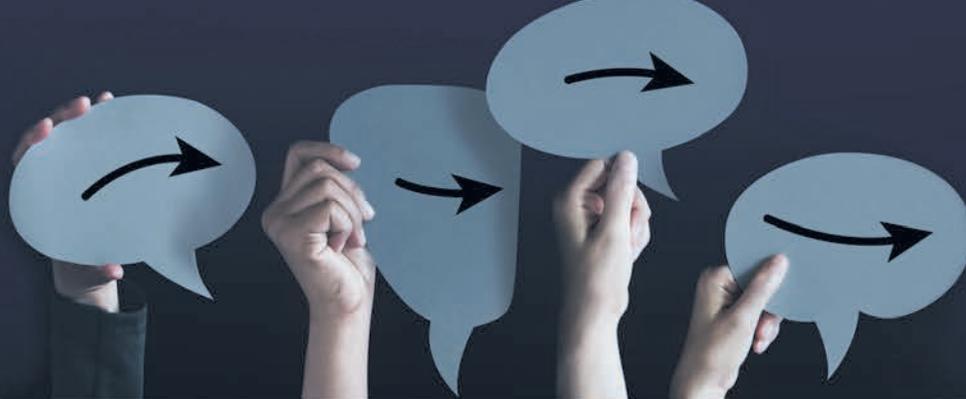
你以為未來會更好，是被「時間框架」騙了

你有沒有過這樣的經驗？年初時信誓旦旦要每天運動、存錢、學英文——但三個月後卻只剩下焦慮？

我們總以為「接下來的自己」會更自律、更有效率，但真實情況往往是重蹈覆轍。為什麼我們總是覺得「之後會比較有時間」、「之後的我會更自律」？

因為人們在預測未來時，會高估現在的情況，低估突發事件或變數的可能性。這讓我們總是覺得「自己準備好了」，但實際上根本沒有。更妙的是，等事情真的發生了，我們又會很自然地說出「我早就知道會這樣。」彷彿自己原本就有先見之明。

但這種「事後合理化」反而阻止我們真正去反思：為什麼會預測失誤，讓自己覺得「一切都在掌握之中」，而陷入一種自以為聰明、實則重複錯誤的循環。這種對時間的錯誤感知和解釋，不只影響個人生活，也會影響財務規劃、健康管理甚至人際關係。



自己給自己貼標籤， 是最難拆的「自我框架」

我們的大腦其實並不喜歡「做選擇」，它更喜歡套用已知的「解釋模式」。換句話說，框架存在的目的，就是讓我們可以少思考、多反射。很多人從小就對自己下了定義：「我不會數學」、「我很內向」、「我不是當領導的料」。這些語句聽起來只是敘述，但其實這就是一種「框架」，讓你在日後每次做選擇時，自動排除某些選項。

認清「自己正在被框」這件事，反而超有力量！

比如說，有個朋友總說自己「不是創業的料」，所以每次有創業機會他都自動婉拒。但他其實執行力很強、反應快、比多數人更會找資源。真正限制他的，不是能力，而是他對自己的「定義」。這種「自我框架」往往難以察覺，因為它太熟悉、太根深蒂固了。就像你長期住在一個有牆的房子裡，久了你甚至不覺得牆的存在。

你以為是自己在做選擇？ 其實早被「情境框架」設計好了

書中提到一個醫療領域的經典實驗：當醫生說「這個手術成功率是 90%」，大多數人都願意接受；但當說「有 10% 的人可能會死亡」，接受度立刻下降，儘管這兩句話描述的是完全一樣的事實。

這讓我想起生活中無數類似的時刻：

- 當公司說「明年要重整部門」，我們想到的是「會不會裁員」，而不是「會不會有新的機會」。
- 當爸媽說「小孩唸這科將來出路不好」，我們聽到的是「我不能唸自己喜歡的」而不是「我可以多思考規劃未來」。
- 當你說出「我失敗了」，你心裡的框架可能是「我不夠好」，而不是「我學到了些什麼」。

語言的力量在這裡展現得淋漓盡致，同樣一句話，不同的框架，創造出完全不同的路徑。不管是醫療決策、政治操作還是商業話術，框架效應都無所不在。

改變框架，不是自欺欺人， 而是重新找回選擇權

很多人聽到「改變看事情的角度」時，會有點抗拒，覺得那是一種「假裝一切都沒問題」的逃避。但很多時候，那反而才是開始解決問題的第一步。

這本書告訴我們：你改變的不只是說法，而是內心對事件的主導權。當你對自己說：「我怎麼那麼不幸，偏偏遇到這種事」，你把自己放進了「受害者」的框架；但如果你對自己說：「這是我生命給我的一堂課，我要看看我可以學到什麼」，你就在為自己創造一條新的路。

總結：我們不是沒有選擇， 而是太習慣不思考

其實《框架效應》這本書最重要的目的，不是讓你成為一個永不失誤的「超人決策者」，而是讓你在做選擇前，多一點覺察，多一點停頓。這就足以改變人生軌跡。

因為當你開始質疑自己的第一反應，開始看穿語言的包裝、數字的誤導、故事的情緒操控時，你就真正有了「選擇權」。

下一次遇到「買一送一」、「只剩最後 3 位名額」或覺得「我無法勝任」時，請你想起這本書，並問問自己：「這真的是我做的決定嗎？還是被框架推著走？」這些微小的覺察，會像是一扇窗，讓你從原本的慣性思維中看到新的可能。

人生路上，我們都可能被誤導。但能不能走得清醒，就看你能不能先認出那些讓你迷路的「框」。i.VIE