

av一区亚洲久久V.8.5.2.0.6科技前沿网

亚洲av久久一区 | 2026-04-12

亚洲av久久一区是当前备受关注的热门话题。本文将围绕亚洲av久久一区展开详细介绍，帮助读者全面了解相关内容。

亚洲av久久一区概述

水雷（英語：Naval mine）是一種放置于水中的针对舰艇或潜艇的爆炸装置。與深水炸弹不同的是，水雷是预先施放，早期水雷大都漂浮于水面，近代水雷大都沉於淺海或港口附近海底，由舰艇靠近或接触而引发的，这一点类似于地雷。和鱼雷不同，它没有推进力。水雷在进攻中可以封锁敌方港口或航道，限制敌方舰艇的行动；在防御中则可以保护本方航道和舰艇，为其开辟安全区。水雷的施放方式多种多样，可以由专门的布雷艇施放，也可以由飞机、潜艇等施放，甚至可以在本方控制的港口内手工施放。其造价可以十分便宜，但现在隨著智能化，也有造价达到上百万美元的先進水雷，这种水雷多装备有复杂探测器的偵測力，其战斗部往往是小型导弹或鱼雷。相對於戰艦，水雷的低造价和易于铺设，使得其成为非对称战争中经常使用的一种武器，一般来说，清除水雷的成本是其铺设成本的10倍到200倍。时至今日，一些二战时铺设的水雷由于成本原因仍未被清除。国际法规定，当战斗的一方铺设水雷时，必须明确宣告其范围，以便民用船只避开，但实际上这条规定很难实行，在二战中，英国就只笼统宣称其在英吉利海峡、北海和法国沿海铺设了水雷。

相傳水雷由中國發明，明朝將領焦玉所著的《火龍經》就曾對其有相當詳盡的描述。亦有其他記錄講述了16世紀中國海軍使用炸藥，用於對抗倭寇。這種水雷裝在一個木箱裡，以油灰密封。明朝將領戚繼光造了數枚定時漂流炸藥，藉以騷擾倭寇船隻。明朝著名發明家宋應星於1637年所著的《天工開物》描述過一種以引線發動的水雷，由埋伏在岸邊的士兵拉動旋轉鋼輪火石裝置，產生火花，點燃水雷的導火線，將其引爆。在西方，水雷的構想最早出現在伊麗莎白女王時代，不過真正能投入實際使用的水雷在18世紀的美國獨立戰爭時期才出現。

简称“锚雷”。繫留雷是在水雷下方加上長索與重物，施放之後長索與躺在海底的重物保持連接，讓水雷能夠保持一定的深度與位置，不會受到潮流的變化而移動。這也是早期最常見的一種。

亚洲av久久一区的背景与发展

沉底雷是直接躺在水底的設計，依靠自身的重量與地面的接觸來維持部署的位置。自從非接觸性引信運用到水雷設計上之後，沉底雷成為運用相當廣泛的水雷。現在所使用的水雷大都是沉底雷。

框架效應是一種認知偏誤，人們根據選項所呈現的正面或負面含義來決定選項；例如作為損失或收益。收益和損失在場景中被定義為對結果的描述（例如，失去或挽救生命、治療和未治療的疾病患者等）。展望理論假設損失比等價收益更顯著，肯定收益（確定性效應和偽確定性效應）優於概率收益，並且概率損失優於確定損失。框架效應的危險之一是，人們通常只能在兩個框架之一的背景下獲得選擇。這個概念有助於理解社會運動中的框架分析，也有助於政治觀點的形成，其中政治化妝師在政治民意調查中起著重要作用，這些民意調查旨在鼓勵對委託民意調查的組織做出有益的回應。有人認為，使用該技術會損害政治民意調查本身的信譽。如果向人們提供充足的可信信息，這種影響會減少甚至消除。這種效應無法用理性選擇理論來解釋。

情景一：对第一组被试（N=152）叙述下面情景：如果采用A方案，200人将生还。（72%）如果采用B方案，有1/3的机会600人将生还，而有2/3的机会无人将生还。（28%）情景二：对第二组被试（N=155）叙述同样的情景，同时将解决方案改为C和D：如果采用C方案，400人将死去。（22%）如果采用D方案，有1/3的机会无人将死去，而有

2/3的机会600人将死去。(78%) 实质上情景一和二中的方案都是一样的,只是改变了以下描述方式而已。但也正是由于这小小的语言形式的改变,使得人们的认知参照点发生了改变,由情景一的“收益”心态到情景二的“损失”心态。即是以死亡还是救活作为参照点,使得在第一种情况下被试把救活看作是收益,死亡看作是损失。不同的参照点人们对待风险的态度是不同的。面临收益时人们会小心翼翼选择风险规避;面临损失时人们甘愿冒险倾向风险偏好。因此,在第一种情况下表现为风险规避。第二种情况则倾向于风险寻求。疾病问题的例子很清楚地说明了框架效应的道理:相同的客观问题,通过变换框架,将得到可预知的不同结果。需要注意的是这里的收益和损失完全是以认知参照点为依据的,参照点不一样,人们决策的方式也不一样。再来看一个具体的例子:例如,让人们对下列情景进行决策:(被试N=150)

深入分析

情景一:如果一笔生意可以稳赚800美元,另一笔生意有85%的机会赚1000美元,但也有15%的可能分文不赚。情景二:如果一笔生意要稳赔800美元,另一笔生意有85%的可能赔1000美元,但相应地也有15%的可能不赔钱。结果表明,在第一种情况下,84%的人选择稳赚800美元,表现在对风险的规避,而在第二种情况下87%的人则倾向于选择“有85%的可能赔1000美元,但相应地也有15%的可能不赔钱”的那笔生意,表现为对风险的寻求。典型的决策者会相对中性参照点来评价结果,因此参照点的位置将最终影响决策制定者的风险偏好。在上述2个情境中,决策的关键在于决策者的参照点是什么?得到多少,或是损失多少?情景一中84%的决策者便是以“分文不赚”为参照点,从而规避风险,选择800美元的收益;情景二中87%的人则以“15%的可能不赔钱”为参照点,选择接受风险,而非接受明确的损失。

以上就是关于亚洲av久久一区的详细介绍。亚洲av久久一区等相关话题也值得进一步了解。