

## Zufälliges Verhalten: Der Schlüssel zu besseren Entscheidungen?

Psychologen untersuchen, wie erratisches Verhalten Entscheidungsprozesse beeinflusst und individuelle Zufallsgeneratoren formt.



**Es gab keine spezifische Adresse oder Ort in dem gegebenen Text.** - Die Entscheidung, die wir treffen, ist oft komplexer, als sie auf den ersten Blick erscheinen mag. Eine neue Studie zeigt, dass erratisches oder zufälliges Verhalten sowohl im Alltag als auch im Sport vorteilhaft sein kann. So profitieren beispielsweise Feldhasen, Elfmeterschützen und Verhandler von diesem unberechenbaren Element ihres Verhaltens. Laut einem Bericht von **Süddeutscher Zeitung** gelingt es dem Feldhasen, Jäger zu entkommen, indem er überraschend die Richtung wechselt. Ähnlich erzielen Elfmeterschützen bessere Trefferquoten, wenn sie ihre Schussrichtungen variieren und so unberechenbar bleiben. Auch in Verhandlungen führt ein leicht erratisches Verhalten zu

besseren Ergebnissen, da der Zufall die Unberechenbarkeit gegenüber dem Gegenüber erhöht.

Die Forscher Tal Boger von der Johns Hopkins University und Sami Yousif von der University of North Carolina haben herausgefunden, dass die Neigung zum zufälligen Verhalten eine stabile individuelle Eigenschaft darstellt. Jeder Mensch agiert in einem berechenbaren Maß unberechenbar. Ihre Untersuchungen deuten darauf hin, dass ein persönlicher Zufallsgenerator in jedem Einzelnen existiert, der festgelegte Einstellungen widerspiegelt. In früheren Studien wurde bereits untersucht, wie Menschen Zufälle wahrnehmen und generieren, jedoch zeigte sich, dass Probanden oft dazu neigen, zu wenig Zufall und zu viel Regelmäßigkeit in ihren Ergebnissen an den Tag zu legen.

## **Die Psychologie hinter Entscheidungen**

Um den Entscheidungsprozess besser zu verstehen, ist ein Blick auf die Entscheidungspsychologie notwendig. Diese untersucht die kognitiven Abläufe, die mit Denken, Lernen und Entscheiden verbunden sind. Ein zentrales Konzept ist die normative Entscheidungstheorie, die den Menschen als rationalen Entscheider beschreibt. Laut **Wikipedia** gilt eine Entscheidung als rational, wenn die gewählte Handlungsalternative vorteilhafter ist als alle anderen Möglichkeiten. Doch die Forschung zeigt, dass menschliches Entscheidungsverhalten oft nicht dem Idealbild des rationalen Homo Oeconomicus entspricht.

Menschen neigen oft dazu, keine detaillierten Abwägungen von Vor- und Nachteilen vorzunehmen, was viele ihrer Entscheidungen als irrational erscheinen lässt. Der Sunk-Cost-Effekt ist ein Beispiel für dieses Phänomen: Menschen halten an bereits getätigten Investitionen fest, selbst wenn sich negative Hinweise häufen. Auch die Prospect Theory zeigt, dass kleine Wahrscheinlichkeiten überbewertet und große Wahrscheinlichkeiten tendenziell unterbewertet werden. In

diesem komplexen Entscheidungsprozess spielen Heuristiken eine wesentliche Rolle, die jedoch auch dazu führen können, dass relevante Informationen nicht ausreichend berücksichtigt werden.

## Verzerrungen und Satisfying Behaviour

Heuristiken wie die Verfügbarkeitsheuristik oder Ankerheuristik können Entscheidungsprozesse entscheidend beeinflussen. Ihrer Meinung zufolge bewerten Menschen die Wahrscheinlichkeit basierend auf der Abrufbarkeit von Ereignissen aus ihrem Gedächtnis. Kritiker wie Dörner beschreiben das „ballistische Entscheidungsverhalten“, bei dem Entscheidungen schnell getroffen werden, ohne deren Folgen zu prüfen. Simon hat das Konzept des „Satisficing Behaviour“ formuliert, bei dem eine Lösung akzeptiert wird, die zwar nicht die beste, aber zufriedenstellend ist. Diese Verhaltensweisen zeigen, dass menschliches Handeln oft nicht auf die Maximierung des Nutzens abzielt, sondern vielmehr darauf, positive Emotionen zu erzielen.

Insgesamt zeigt die Forschung um Boger und Yousif, dass menschliches Verhalten und Entscheidungen nicht nur von rationalen Überlegungen bestimmt werden. Vielmehr wird deutlich, dass auch der Zufall, die Unberechenbarkeit und die zugrunde liegenden psychologischen Prozesse als entscheidend für unser Handeln betrachtet werden müssen.

Details	
<b>Ort</b>	Es gab keine spezifische Adresse oder Ort in dem gegebenen Text.
<b>Quellen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://www.sueddeutsche.de">www.sueddeutsche.de</a></li><li>• <a href="http://de.wikipedia.org">de.wikipedia.org</a></li></ul>

**Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](http://n-ag.de)**