

back (2007/3) ◀

## Bestätigungsfehler – oder wir hören nur, was wir hören wollen

Dr. iur. Mark Schweizer <sup>MSC</sup>

*Der Bestätigungsfehler – oder Bestätigungstendenz – ist die Neigung, eine vorgefasste Meinung beizubehalten und eine korrespondierende Abneigung, sie zugunsten einer neuen Überzeugung aufzugeben. Eine Hypothese kann vorschnell bestätigt werden, wenn man von vorneherein nur nach bestätigenden Informationen sucht, wenn man ambivalente Informationen, die sowohl für wie gegen die Hypothese sprechen können, konsequent als bestätigend auffasst, oder schliesslich, wenn man zwar bestätigende wie nichtbestätigende Indizien beachtet, die nichtbestätigenden Indizien aber ungenügend gewichtet. Der Artikel stellt die psychologische Forschung zu Bestätigungstendenzen kurz dar und erläutert, wie sie sich im richterlichen Alltag auswirken können. Erwähnt wird auch, wie man Bestätigungsfehler vermeiden kann.*

### Inhaltsübersicht

- I. Bestätigende Informationen werden bevorzugt gesucht
- II. Ambivalente Informationen werden als Bestätigung interpretiert
- III. Bestätigende Informationen werden stärker gewichtet als widersprechende Informationen
- IV. Folgen der Bestätigungstendenzen
  - A. Festhalten an einer diskreditierten Hypothese (belief perseverance)
  - B. Einfluss der Reihenfolge der Beweismittel (primacy effect)
  - C. Zu grosse Sicherheit im Urteil (overconfidence)
- V. Was kann man gegen Bestätigungstendenzen unternehmen?
  - A. Kontrafaktisches Denken (counterfactual reasoning)
  - B. Alternative Erklärungen generieren und testen

[Rz 1] Vereinfacht gesagt wird unter Bestätigungsfehler (*confirmation bias*) die Tendenz des Menschen verstanden, Informationen, die eine von ihm in Betracht gezogene Hypothese bestätigen, eher zu suchen, wahrzunehmen, stärker zu gewichten oder besser in Erinnerung zu behalten als Informationen, die gegen die Hypothese sprechen.<sup>1</sup> Noch allgemeiner formuliert liegt eine Bestätigungstendenz vor, wenn die Neigung besteht, eine vorgefasste Meinung beizubehalten und eine korrespondierende Abneigung, sie zugunsten einer neuen Überzeugung aufzugeben.<sup>2</sup>

[Rz 2] Eine vorschnelle Bestätigung einer Hypothese kann daraus resultieren, dass (a) von vorneherein nur solche Informationsquellen gesucht werden, von denen bestätigende Informationen zu erwarten sind; (b) ambivalente Informationen, die sowohl für wie gegen die Hypothese sprechen können, konsequent als bestätigend aufgefasst werden; (c) sowohl bestätigende wie nichtbestätigende Informationen beachtet werden, die nichtbestätigenden Informationen aber ungenügend gewichtet werden.<sup>3</sup> Die drei Eigenschaften menschlicher Informationsverarbeitung werden nachfolgend erklärt; anschliessend werden die Folgen der verzerrten Informationsverarbeitung dargestellt, und schliesslich wird versucht aufzuzeigen, wie ihnen entgegengewirkt werden kann.

### I. Bestätigende Informationen werden bevorzugt gesucht ^

[Rz 3] Zahlreiche Studien weisen nach, dass sowohl Gruppen wie Individuen verstärkt nach Informationen suchen, die eine vorgefasste Meinung bestätigen.<sup>4</sup> Wurde den Freiwilligen in richterzeitung.weblaw.ch/.../edition.asp...

einer Studie beispielsweise gesagt, dass sie in einem Intelligenztest schlecht abgeschnitten hätten, lasen sie aus einer Auswahl von Zeitungsartikeln zu IQ-Tests vermehrt diejenigen, die die Zuverlässigkeit von IQ-Tests in Frage stellten.<sup>5</sup> Versuchspersonen in einer anderen Studie, die von einem Vorgesetzten eine ausgezeichnete Qualifikation erhalten hatten, waren mehr interessiert an Hintergrundmaterial zum Vorgesetzten, das dessen Führungsqualitäten bestätigte, als solchem, das es in Frage stellte.<sup>6</sup> Die bestätigende Tendenz ist umso stärker, je mehr die Versuchspersonen an der zu überprüfenden Hypothese hängen.

[Rz 4] CLOYD und SPILKER haben die bestätigende Informationssuche im juristischen Kontext untersucht.<sup>7</sup> 71 Steuerberatern der (damals noch) Big Five Buchprüfungsfirmen, die im Schnitt rund 2,5 Jahre Berufserfahrung hatten, wurde der gleiche Sachverhalt vorgelegt, gemäss dem ein fiktiver Klient ein Grundstück verkauft hatte. Der Hälfte der Versuchspersonen wurde gesagt, dass der Klient beim Verkauf einen Gewinn von einer halben Million Dollar gemacht habe; der anderen Hälfte, dass er einen Verlust in gleicher Höhe erlitten habe. Der Klient, der einen Gewinn gemacht hat, möchte als «Investor» im Sinne des anwendbaren Steuerrechts behandelt werden, weil dann der Gewinn als Kapitalgewinn steuerfrei ist. Umgekehrt möchte der Klient, der einen Verlust erlitten hat, als «Händler» qualifiziert werden, weil er dann den geschäftsmässigen Verlust vom Einkommen absetzen kann. Der Sachverhalt liess beide Qualifikationen zu.<sup>8</sup>

[Rz 5] Die Versuchspersonen hatten eine halbe Stunde Zeit, eine Datenbank nach einschlägigen Urteilen zu durchsuchen und die Urteile abzuspeichern, die sie in einem Memorandum zur Frage zitieren würden. Die speziell erstellte Datenbank enthielt gleich viele Urteile, in denen ein Gericht erkannt hatte, dass ein Steuerpflichtiger als Investor zu behandeln ist, wie Urteile, in denen erkannt wurde, dass er als Händler zu behandeln ist.<sup>9</sup>

[Rz 6] Die Steuerberater, die glaubten, ihr Klient würde von einer Qualifikation als Investor profitieren, studierten im Schnitt während 16,6 Minuten Urteile, in denen ein Steuerpflichtiger als Investor qualifiziert wurde, aber nur während 6,2 Minuten Urteile, in denen entschieden wurde, dass der Steuerpflichtige ein Händler ist. Sie speicherten im Schnitt drei Mal mehr «Investor» Fälle als 1,6 «Händler» Fälle ab. Umgekehrt analysierten diejenigen Steuerberater, deren Klient gerne als Händler angesehen würde, länger «Händler». Sie speicherten auch mehr «Händler» als «Investor» Fälle ab.<sup>10</sup>

[Rz 7] Die Versuchspersonen wurden anschliessend gefragt, wie gross die Chance sei, dass ein Gericht die vom Klienten bevorzugte Sicht einnehmen würde. Die Gruppe «Händler» sah eine Chance von 49 %, dass der Klient als Händler qualifiziert würde, während die Gruppe «Investor» eine Chance von 66% sah, dass der Klient als Investor eingestuft würde. Die tatsächliche Wahrscheinlichkeit sollte selbstverständlich nicht von der Präferenz des Klienten abhängen. Weniger als 11% der Versuchspersonen gaben eine Wahrscheinlichkeit zwischen 33% und 66% an, die bei einem ausgewogenen Sachverhalt und neutraler Beurteilung zu erwarten wäre.<sup>11</sup> Die unterschiedliche Beurteilung ist in erster Linie auf die verzerrte Informationssuche zurückzuführen.<sup>12</sup>

[Rz 8] In einer weiteren Studie verwendeten CLOYD und SPILKER einen Sachverhalt, der eigentlich nur den Schluss zulies, dass der Klient als Händler einzustufen ist (vier neutrale Experten beurteilten unabhängig die Wahrscheinlichkeit, dass der Klient in diesem Fall von einem Gericht als «Investor» behandelt würde, als sehr gering). Allen Versuchspersonen der zweiten Studie wurde gesagt, dass der Klient eine Behandlung als Investor vorziehen würde, weil er einen Gewinn gemacht hatte. 46% der Versuchspersonen empfahlen, dass der Klient als Investor abrechnen sollte. Sie verbrachten signifikant mehr Zeit mit der Suche nach Urteilen, in denen Gerichte erkannt hatten, dass der Steuerpflichtige als Investor zu betrachten ist und speicherten signifikant mehr «Investor» Urteile ab als die Versuchspersonen, die zur Entscheidung gelangten, dass der Klient als Händler abrechnen sollte.<sup>13</sup> Aufgrund der Korrelation zwischen Suchverhalten und Empfehlung darf geschlossen werden, dass das verzerrte Suchverhalten die (allzu aggressive) Empfehlung verursachte.<sup>14</sup>

## II. Ambivalente Informationen werden als Bestätigung interpretiert ^

[Rz 9] Nicht jedes Beweismittel spricht eindeutig für oder gegen eine Hypothese. Gerade im Recht sind Informationen häufig, die so oder anders interpretiert werden können. Siehe nur das folgende Gedankenexperiment von CURT GOETZ:<sup>15</sup>

*Sie gehen nachts spazieren und finden einen Mann in einer Blutlache liegen. Sie knien nieder ... ziehen ein Messer aus der Brust ... In diesem Augenblick hören sie Schritte, und plötzlich kommt ihnen ihre Situation zu Bewusstsein: ... der Tote kann nicht mehr für sie zeugen – und sie rennen davon, wie von Furien gejagt. Aber man fängt sie.*

[Rz 10] CURT GOETZ wünscht dem Betroffenen, dass er auf psychologisch geschulte Richter trifft. Man könnte auch sagen, auf Richter, die sich bewusst sind, dass Menschen die Neigung haben, ambivalente Informationen im Sinne der von ihnen als wahrscheinlich erachteten Hypothese zu interpretieren.<sup>16</sup> Es ist offensichtlich, dass die Informationen in GOETZ' Gedankenexperiment ganz unterschiedlich bewertet werden können, je nachdem, ob man an die Schuld oder Unschuld des Gefassten glaubt. In gleicher Weise beurteilen pro-israelische und pro-arabische Fernsehzuschauer die gleiche Berichterstattung zum Nahen Osten als jeweils ihre Seite benachteiligend,<sup>17</sup> Demokraten und Republikaner sehen einen anderen Sieger in der gleichen Fernsehdebatte,<sup>18</sup> und Studierende von Dartmouth und Princeton sehen im gleichen Fussballspiel jeweils mehr unfaires Verhalten der gegnerischen Mannschaft.<sup>19</sup>

[Rz 11] Das berühmteste Experiment zur Interpretation von Fakten im Lichte der eigenen Theorie stammt von LORD, LEPPER und ROSS.<sup>20</sup> Sie wählten Versuchspersonen aus, die entweder Befürworter oder Gegner der Todesstrafe waren. Die Versuchspersonen erhielten zwei Studien zur Lektüre, die scheinbar empirische Belege für oder gegen die Todesstrafe lieferten. Sowohl Befürworter wie Gegner der Todesstrafe bewerteten die Studie, die ihre Position stützte, als überzeugender und besser durchgeführt als die Studie, die gegen ihre Position sprach. Weiter führte die Lektüre beider Studien dazu, dass die Überzeugungen der beiden Gruppen noch mehr polarisiert wurden; d.h. *sowohl Befürworter als auch Gegner waren nach Kenntnis aller Beweismittel – auch derjenigen, die ihrer Position widersprachen – von ihrer Position überzeugter als zuvor.* Diese Polarisierung entstand dadurch, dass die Überzeugung der Versuchspersonen jedes Mal erheblich zunahm, wenn sie ein Argument für ihre Position lasen, aber nur unwesentlich abnahm, wenn sie ein widersprechendes Argument lasen. KOEHLER hat in einer ähnlichen Studie Anhänger und Gegner parapsychologischer Phänomene gebeten, die Qualität von wissenschaftlichen Untersuchungen solcher Phänomene zu bewerten. Beide Gruppen bewerteten Studien, die ihre Position stützten, als qualitativ besser.<sup>21</sup>

[Rz 12] Zwei Drittel der Versuchspersonen von KOEHLER gaben an, dass ihre Bewertung von ihrer Einstellung zu den untersuchten Phänomenen nicht beeinflusst werde; 85% meinten, dass ihre Bewertung nicht von der Einstellung beeinflusst werden sollte.<sup>22</sup> KOEHLER weist (wie bereits LORD et al.) darauf hin, dass beide Aussagen falsch sind.<sup>23</sup> Es ist normativ richtig, die Resultate einer Studie mit einer gesunden Portion Skepsis zu betrachten, wenn sie einem theoretisch gut fundiertem, durch zahlreiche unabhängige Experimente bestätigtem (richtiger: nicht falsifiziertem) Modell widersprechen. Wenn ein unbekannter Wissenschaftler berichtet, dass Schweine fliegen können, ist die Wahrscheinlichkeit, dass er Unrecht hat, grösser, als dass alle Zoologen der Menschheitsgeschichte falsch lagen.

[Rz 13] Problematisch wird die Skepsis dann, wenn der Urteilende zwischen zwei Theorien entscheiden muss, die beide durch die vorliegenden (ambivalenten) Daten gestützt werden können, wenn man die Daten nur «richtig» liest und keine der beiden Theorien *a priori* eine grössere Überzeugungskraft besitzt. Dies ist aber genau die Situation, in der sich der Richter oft befindet, wenn er über die Stichhaltigkeit der Theorien von Anklage und Verteidigung, von Kläger und Beklagtem, entscheiden muss. In diesem Fall fällt der Entscheid – in Grenzfällen – regelmässig auf die Seite, die der Richter, und sei es auch nur

als «Arbeitshypothese», ursprünglich als zutreffend erachtet.<sup>24</sup> Dies kann beispielsweise die These sein, die durch die zuerst vorgebrachten Beweismittel gestützt wird.<sup>25</sup>

### III. Bestätigende Informationen werden stärker gewichtet als widersprechende Informationen ^

[Rz 14] Beweismittel, die für eine Arbeitshypothese sprechen, werden besser wahrgenommen, erinnert und stärker gewichtet als Beweismittel, die gegen die These sprechen.<sup>26</sup> Nach GADENNE und OSWALD werden hypothesenbestätigende Informationen zu stark gewichtet, während hypothesekonträre Informationen erst als wichtig wahrgenommen werden, wenn sie der Hypothese deutlich widersprechen. Auch bei stärkster konträrer Information bleibt die anfängliche Hypothese immer noch am stärksten; erst der deutliche Hinweis auf eine alternative Erklärung vermag den Effekt (weitgehend) zum Verschwinden zu bringen.<sup>27</sup> Gemäss einer Studie von SCHUM und MARTIN neigen Menschen dazu, bei der globalen Bewertung der Beweismittel konträre Beweismittel schlicht zu ignorieren oder als hypothesenbestätigend zu interpretieren.<sup>28</sup> Man hat die Tendenz, sich darauf zu konzentrieren, wie gut die Beweismittel eine Hypothese stützen, und vergisst dabei zu überlegen, wie gut die gleichen Beweismittel auch mit einer alternativen Hypothese in Einklang stehen.<sup>29</sup>

[Rz 15] LINDA JOHNSON legte 109 Steuerberatern vier Gerichtsurteile zu einer umstrittenen steuerlichen Abgrenzungsfrage vor. Der Sachverhalt blieb bei jedem Urteil immer derselbe, aber der Ausgang des Verfahrens wurde so manipuliert, dass in jeder Versuchsgruppe zwei andere Fälle zu einem für den Klienten günstigen Schluss kamen. Die Versuchspersonen wurden gebeten, die Relevanz der Urteile – die in erster Linie davon abhängt, ob die Fälle wegen des übereinstimmenden Sachverhalts gute Präjudizien sind – für den von ihnen zu beurteilenden Fall zu bewerten. Urteile, die zu einem für den Klienten positiven Schluss kamen, werden als relevanter beurteilt; diese Tendenz beeinflusste wiederum die Beurteilung der Prozesschancen durch die Steuerberater.<sup>30</sup>

[Rz 16] Auch eine Studie von BABCOCK et al. belegt den Einfluss, den die Perspektive auf die Beurteilung der Prozesschancen haben kann. Nach dem traditionellen ökonomischen Modell hängt es in erster Linie von der Einschätzung des Prozessausgangs durch die Parteien ab, ob die Parteien sich aussergerichtlich einigen. Die korrekte Voraussage des richterlichen Urteils hängt wiederum von den Fähigkeiten der Parteien ab, die Stärken und Schwächen ihres Falles unvoreingenommen zu beurteilen. Wenn bereits die Wahrnehmung des Falles verzerrt ist, werden auch die Urteilserwartungen systematisch verzerrt sein, und es kommt seltener zum Vergleich.

[Rz 17] BABCOCK et al. haben genau diese verzerrte Einschätzung der eigenen Prozesschancen nachgewiesen.<sup>31</sup> Wenn alle Versuchspersonen *zuerst* die Unterlagen studierten und *dann* zufällig in die Gruppen «Beklagte» oder «Kläger» eingeteilt wurden, einigten sich 94% der Paare auf einen Vergleich. Wurden die Versuchspersonen *vor* der Lektüre der Unterlagen in die Gruppen «Beklagte» und «Kläger» eingeteilt, so einigten sich nur 72% der Verhandelnden; ein signifikanter Unterschied.<sup>32</sup> Die Differenz zwischen dem vom Kläger und dem vom Beklagten erwarteten Urteil war im ersten Fall nur \$ 6'936, im zweiten Fall aber \$ 18'555. Die Lektüre des Sachverhalts aus der Sicht einer Partei hatte die Wahrnehmung der Versuchspersonen so verändert, dass ihre Einschätzung des Prozessausgangs systematisch zu ihren Gunsten verzerrt war.<sup>33</sup>

### IV. Folgen der Bestätigungstendenzen ^

#### A. Festhalten an einer diskreditierten Hypothese (*belief perseverance*) ^

[Rz 18] Als *belief perseverance* wird das Phänomen bezeichnet, dass Leute selbst an einer völlig diskreditierten Theorie festhalten.<sup>34</sup> In der bekanntesten Studie zur *belief perseverance* wurden Versuchspersonen gebeten, echte von unechten suizidalen

Abschiedsbriefen zu unterscheiden. Der «Erfolg» der Versuchspersonen war dabei rein zufällig und hing von der Gruppe ab, der sie zugeteilt waren. Auch nachdem sie darüber aufgeklärt worden waren, beurteilten die Versuchspersonen in der «Erfolgs»-Gruppe ihre Fähigkeit, ähnliche Aufgaben zu lösen, höher als die Versuchspersonen in der «Misserfolgs»-Gruppe. Zahlreiche weitere Studien bestätigen den ursprünglichen Befund von Ross et al.<sup>35</sup>

## B. Einfluss der Reihenfolge der Beweismittel (*primacy effect*) ^

[Rz 19] Die ursprüngliche Hypothese, die die Wahrnehmung und/oder Gewichtung von Beweismitteln beeinflusst, muss erst einmal generiert werden. Nicht in allen Fällen hat der Urteilende von vorneherein eine Meinung zum Thema; gerade im juristischen Bereich dürfte er häufig vorerst unvoreingenommen sein. Die Forschung zum *primacy effect* legt nahe, dass die Hypothese, die von dem oder den ersten Beweismitteln favorisiert wird, zur Arbeitshypothese wird und die Bewertung der weiteren Beweismittel beeinflusst.<sup>36</sup>

## C. Zu grosse Sicherheit im Urteil (*overconfidence*) ^

[Rz 20] Die ungenügende Berücksichtigung und Gewichtung widersprüchlicher Informationen kann dazu führen, dass sich der Entscheidende seiner Sache zu sicher ist.<sup>37</sup> Frauen, die weniger zur Selbstüberschätzung neigen als Männer, bewerten hypothesenkonträre Informationen als wichtiger und empfinden (daher) die zu beurteilende Frage als schwieriger, was zu entsprechend geringerer empfundener Sicherheit bezüglich der Richtigkeit ihrer Antwort führt.<sup>38</sup> Die Annahme, dass die einseitige Gewichtung der Argumente zu allzu grosser Gewissheit führt, dass das eigene Urteil richtig ist, wird durch Experimente gestützt, in denen die Versuchspersonen gezwungen werden, Gründe aufzulisten, die gegen die von ihnen getroffene Entscheidung sprechen.<sup>39</sup> Wenn sie dies tun, stimmt ihre Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass ihr Urteil richtig ist, eher mit der tatsächlichen Häufigkeit richtiger Urteile überein.<sup>40</sup>

## V. Was kann man gegen Bestätigungstendenzen unternehmen? ^

### A. Kontrafaktisches Denken (*counterfactual reasoning*) ^

[Rz 21] Als Strategie zur Vermeidung von Bestätigungstendenzen – und anderen kognitiven Täuschungen – hat sich das im Englischen als *counterfactual reasoning* bezeichnete Denken bewährt, das sich nur schlecht mit «kontrafaktisches Denken» ins Deutsche übersetzen lässt.<sup>41</sup> Wenn man kontrafaktisch denkt, stellt man sich vor, welche Bedingungen hätten vorhanden sein müssen, damit ein Ereignis nicht eingetreten wäre.<sup>42</sup> Kontrafaktische Gedanken rekonstruieren die Vergangenheit und werden meist durch Sätze, die mit «wenn (ich) doch nur (nicht)» beginnen, ausgedrückt. Das Nachdenken darüber «was hätte sein können» beeinflusst, wie wir über eine zukünftige Situation denken. Es schärft das Bewusstsein dafür, dass man mehr als eine Möglichkeit in Betracht ziehen sollte, ehe man eine Entscheidung fällt.<sup>43</sup> Aktiv und bewusst Gründe zu suchen, die *gegen* die Erklärung/Hypothese sprechen, schärft den Blick für Informationen, die der ersten Erklärung widersprechen und gerne unter den Tisch gewischt werden.<sup>44</sup> Es trägt dazu bei, die vorhandenen Informationen ausgewogener zu gewichten und wirkt daher einer der Ursachen von Bestätigungstendenzen entgegen.

### B. Alternative Erklärungen generieren und testen ^

[Rz 22] Alles deutet darauf hin, dass die Beachtung einer alternativen Hypothese den Bestätigungsfehler stark verringert oder gar verschwinden lässt.<sup>45</sup> Erfolgreiche Versuchspersonen zeichnen sich dadurch aus, dass sie mehrere Hypothesen generieren und testen.<sup>46</sup> Die Bevorzugung hypothesenbestätigender Informationen verschwindet, wenn die Versuchspersonen auf eine alternative Hypothese hingewiesen werden.<sup>47</sup> Man sollte daher immer versuchen, sich alternative Erklärungen für die beobachteten Fakten

vorzustellen und zu testen. Beispielsweise kann es nach Lektüre der Anklageschrift scheinen, dass die vorhandenen Beweismittel die Anklage stützen. Aber: lassen sich die gleichen Beweismittel auch mit der Version des Angeklagten vereinbaren? Falls ja, stützen sie die Anklageschrift eben nicht.<sup>48</sup>

[Rz 23] Auf keinen Fall sollte man sich frühzeitig gegenüber Dritten oder gar der Öffentlichkeit auf eine Hypothese festlegen; je grösser das *commitment* gegenüber einer Hypothese, desto unangenehmer ist es, die Hypothese wieder aufgeben zu müssen, und desto grösser die unbewusste Tendenz, alles zu tun, um dies zu vermeiden. Alternative Hypothesen können auch durch einen *advocatus diaboli* generiert werden, da es manchmal schwierig ist, sich alternative Hypothesen vorzustellen, wenn man sich bereits auf eine Erklärung eingeschossen hat.

- 
- 1 Nach KLAUS FIEDLER, Beruhen Bestätigungsfehler nur auf einem Bestätigungsfehler?, Psychologische Beiträge 1983, 280-286, 282
  - 2 JOSHUA KLAYMAN, Varieties of Confirmation Bias, in: JEROME BUSEMEYER/REID HASTIE/DOUGLAS L. MEDIN (Hrsg.), Decision Making From a Cognitive Perspective, New York 1995, 385-418, 386
  - 3 VOLKER GADENNE, Der Bestätigungsfehler und die Rationalität kognitiver Prozesse, Psychologische Beiträge 1982, 11-25, 13
  - 4 Nachweise bei EVA JONAS/STEFAN SCHULZ-HARDT/DIETER FREY, Konfirmatorische Informationssuche bei simultaner vs. sequentieller Informationsvorgabe, Zeitschrift für Experimentelle Psychologie 2001, 239-247
  - 5 DIETER FREY/DAGMAR STAHLBERG, Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information, Personality and Social Psychology Bulletin 1986, 434-441.
  - 6 BRYNDA HOLTON/ TOM PYSZCZYNSKI, Biased Information Search in the Interpersonal Domain, Personality and Social Psychology Bulletin 1989, 42-51.
  - 7 C. BRYAN CLOYD/BRIAN C. SPILKER, The Influence of Client Preferences on Tax Professionals? Search for Judicial Precedents, Subsequent Judgments and Recommendations, The Accounting Review 1999, 299-322
  - 8 CLOYD/SPILKER, FN 7, 307.
  - 9 CLOYD/SPILKER, FN 7, 307
  - 10 CLOYD/SPILKER, FN 7, 309.
  - 11 CLOYD/SPILKER, FN 7, 310.
  - 12 CLOYD/SPILKER, FN 7, 313.
  - 13 CLOYD/SPILKER, FN 7, 316
  - 14 Dieser Schluss von Korrelation auf Kausation ist hier zulässig, weil in dem Laborexperiment die übrigen Variablen kontrolliert werden konnten.
  - 15 Zitiert nach ROLF BENDER /ARMIN NACK, Tatsachenfeststellung vor Gericht, Bd. 1 Glaubwürdigkeits- und Beweislehre, 2. Aufl. München 1995, X.
  - 16 Zu dieser Tendenz LEE ROSS/CRAIG A. ANDERSON, Shortcomings in the Attribution Process, in: DANIEL KAHNEMAN/ PAUL SLOVIC/AMOS TVERSKY, (Hrsg.), Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge 1982, 129-152, 144 ff.; KLAYMAN, FN 2, 394
  - 17 ROBERT P. VALLONE/LEE ROSS/MARK R. LEPPER, The Hostile Media Bias: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre, Journal of Personality and Social Psychology 1985, 577-585.
  - 18 LEE SIGELMAN/CAROL K. SIGELMAN, Judgments of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders, Public Opinion Quarterly 1984, 624-628.
  - 19 ALBERT HASTORF/HADLEY CANTRIL, They Saw a Game: A Case Study, Journal of Abnormal and Social Psychology 1954, 129-134.
  - 20 CHARLES G. LORD/LEE ROSS/MARK R. LEPPER, Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence, Journal of Personality and Social Psychology 1979, 2098-2109.
  - 21 JONATHAN J. KOEHLER, The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgements of Evidence Quality, Organizational Behavior and Human Decision Making Processes 1993, 28-55;

- siehe auch TOM PYSZCZYNSKI/JEFF GREENBERG, Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on Social Inference: A Biased Hypothesis Testing Model, in: LEONARD BERKOWITZ (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 30, San Diego etc. 1987, 297-340, 329.
- 22 KOEHLER, FN 21, 45 f.
- 23 LORD/ROSS/LEPPER, FN 20, 2106; KOEHLER, FN 21, 30 f.
- 24 DEREK J. KOEHLER, Explanation, Imagination, and Confidence in Judgment, *Psychological Bulletin* 1991, 499-519.
- 25 DONALD C. PENNINGTON, Witnesses and Their Testimony: Effects of Ordering on Juror Verdicts, *Journal of Applied Social Psychology* 1982, 318-333.
- 26 RICHARD NISBETT/LEE ROSS, Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment, Englewood Cliffs 1980, 181 f.; MARGRIT E. OSWALD, Hypothesentesten: Suche und Verarbeitung hypothesenkonformer und hypothesenkonträrer Informationen, in: WOLFGANG HELL/KLAUS FIEDLER/GERD GIGERENZER (Hrsg.), *Kognitive Täuschungen: Fehl-Leistungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens und Erinnerns*, Heidelberg 1993, 189-212, 197; KLAYMAN, FN 2, 395; RAYMOND S. NICKERSON, Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises, *Review of General Psychology* 1998, 175-220, 178; jeweils mit zahlreichen Hinweisen.
- 27 VOLKER GADENNE/MARGRIT OSWALD, Entstehung und Veränderung von Bestätigungstendenzen beim Testen von Hypothesen, *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie* 1986, 360-374.
- 28 DAVID A. SCHUM/ANNE W. MARTIN, Formal and Empirical Research on Cascaded Inference, *Law and Society Review* 1982, 105-151; Nachdruck in: REID HASTIE (Hrsg.), *Inside the Juror*, Cambridge 1993, 136-174, 164.
- 29 DALE GRIFFIN/AMOS TVERSKY, The Weighing of Evidence and the Determination of Confidence, *Cognitive Psychology* 1992, 411-435.
- 30 LINDA M. JOHNSON, An Empirical Investigation of the Effects of Advocacy on Preparers' Evaluations of Judicial Evidence, *Journal of the American Taxation Association* 1993, 1-22.
- 31 LINDA BABCOCK/GEORGE LOEWENSTEIN/SAMUEL ISSACHAROFF/COLIN CAMERER, Biased Judgments of Fairness in Bargaining, *American Economic Review* 1995, 1337-1342.
- 32 Babcock/Loewenstein/Issacharoff/Camerer, FN 31, 1340.
- 33 Siehe auch GEORGE LOEWENSTEIN/SAMUEL ISSACHAROFF/COLIN CAMERER/LINDA BABCOCK, Self-Serving Assessments of Fairness and Pretrial Bargaining, *Journal of Legal Studies* 1993, 135-159.
- 34 LEE ROSS/MARK R. LEPPER/MICHAEL HUBBARD, Perseverance in Self Perception and Social Perception: Biased Attributional Processes in the Debriefing Paradigm, *Journal of Personality and Social Psychology* 1975, 880-892.
- 35 Nachweise bei NICKERSON, FN 26, 187; ROSS/NISBETT, FN 26, 175 ff.
- 36 Der *recency effect* wurde erstmals von SOLOMON ASCH, *Forming Impressions of Personality*, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 1946, 258-290, 270 f., beschrieben. Nachweise weiterer Studien bei NISBETT/ROSS, FN 26, 172 ff.; NICKERSON, FN 26, 187. Spezifisch juristische Fragestellung bei PENNINGTON, FN 25.
- 37 NICKERSON, FN 26, 189.
- 38 JANNE CHUNG/GARY S. MONROE, Gender Differences in Information Processing: An Empirical Test of the Hypothesis-Confirming Strategy in an Audit Context, *Accounting and Finance* 1998, 256-279.
- 39 ASHER KORAIAT/SARAH LICHTENSTEIN/BARUCH FISCHHOFF, Reasons for Confidence, *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 1980, 107-118.
- 40 Koriat/Lichtenstein/Fischhoff, FN 39, 110.
- 41 LAURA J. KRAY/ADAM D. GALINSKY, The Debiasing Effect of Counterfactual Mind-Sets: Increasing the Search for Disconfirmatory Information in Group Decisions, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 2003, 69-81.
- 42 DANIEL KAHNEMAN/AMOS TVERSKY, The Simulation Heuristic, in: KAHNEMAN/SLOVIC/TVERSKY (Hrsg.), FN 16, 201-208, 203.

43 Kray/Galinsky, FN 41, 70.

44 KORIAT/LICHTENSTEIN/FISCHHOFF, FN 39, 109.

45 GADENNE/OSWALD, FN 27, 372; KLAYMAN, FN 2, 405; CLIFFORD R. MYNATT/MICHAEL E. DOHERTY/WILLIAM DRAGAN, Information Relevance, Working Memory, and the Consideration of Alternatives, *The Quarterly Journal of Experimental Psychology* 1993, 759-788, 775; JONATHAN ST.B.T. EVANS/SIMON VENN/AIDAN FEENEY, Implicit and Explicit Processes in a Hypothesis Testing Task, *British Journal of Psychology* 2002, 31-46, 42.

46 KLAYMAN, FN 1, 405.

47 GADENNE/OSWALD, FN 27, 372.

48 Nur Indizien, die bei Vorliegen einer Hypothese wahrscheinlicher sind als bei Vorliegen einer anderen Hypothese stützen die erste Hypothese. Es genügt nicht, dass sich die Beweismittel mit einer Hypothese «vereinbaren» lassen, siehe dazu MARK SCHWEIZER, *Intuition, Statistik und Beweiswürdigung*, *Justice – Justiz – Giustizia* 2006/4, Rz. 11 ff.

---

**Erschienen in** «Justice - Justiz - Giustizia» 2007/3

**Zitiervorschlag** Mark Schweizer, Bestätigungsfehler – oder wir hören nur, was wir hören wollen, in: «Justice - Justiz - Giustizia» 2007/3

<sup>mSc</sup> Dr. iur., LL.M, Rechtsanwalt in Zürich. Der Autor hat eine mit dem Prof. Walther Hug Preis ausgezeichnete Dissertation zum Einfluss kognitiver Täuschungen auf juristische Entscheidungen verfasst (Kognitive Täuschungen vor Gericht, Diss. ZH 2005).

[back \(2007/3\)](#) 

