

[back \(2009/4\) ◀](#)

Urteilen zwischen Intuition und Reflexion

Dr. iur. Mark Schweizer ^{MSC}

Richter können gerade bei der Beweiswürdigung auf ihre Intuition nicht verzichten. Oft ist diese auch richtig. Menschen machen jedoch auch ganz bestimmte, identifizierbare Fehler, wenn sie rein intuitiv entscheiden. Nur wenn das anstrengende, langsame, regelbasierte analytische Denken eingreift und den Fehler korrigiert, können Fehlurteile vermieden werden. Aufbauend auf Erkenntnissen der empirischen Psychologie zeigt der Aufsatz, welche typischen Fehler aus unreflektierten intuitiven Entscheidungen entstehen können und legt dar, welche Umstände das Eingreifen des korrigierenden analytischen Systems fördern.

Inhaltsübersicht

1. Einleitung
2. Die «richtigen» Antworten
3. Zwei Systeme des Denkens
4. Fehler des intuitiven Systems
 - 4.1 Ankereffekt (anchoring)
 - 4.2 Rückschaufehler (hindsight bias)
 - 4.3 Kompromisseffekt
 - 4.4 Darstellungseffekt (framing)
5. Strategien der Fehlervermeidung
6. Leider keine blosse Theorie: ein aktuelles Beispiel aus der Schweiz

1. Einleitung ^

[Rz 1] Führen Sie sich den folgenden Sachverhalt vor Augen:

Während einer routinemässigen Verkehrskontrolle lässt die Kantonspolizei alle Autofahrer, die eine Kontrollstelle passieren, ins Teströhrchen blasen. Erfahrungsgemäss ist einer von hundert getesteten Autofahrern betrunken.

Dieser Alcotest zeigt nicht ganz zuverlässig an, ob ein Autofahrer mehr als die erlaubte Blutalkoholkonzentration aufweist. Es kommt vor, dass ein alkoholisierte Autofahrer nicht erwischt wird, weil sich das Röhrchen nicht verfärbt. Das Röhrchen verfärbt sich aber auch gelegentlich bei nüchternen Autofahrern.

- Die Verfärbung tritt bei 95% aller Blaufahrer (zu Recht) ein.
- Die Verfärbung tritt aber auch (fälschlicherweise) bei 5% aller nüchternen Fahrer ein.

[Rz 2] Angenommen, einer von den vielen kontrollierten Autofahrern bläst ins Röhrchen, und dieses verfärbt sich: Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Polizei einen Blaufahrer erwischt hat?¹

[Rz 3] Wenn Sie intuitiv denken, die Antwort müsste 95% lauten, befinden Sie sich in guter Gesellschaft. Rund zwei Drittel der befragten amerikanischen und schweizerischen Richterinnen und Richter haben ebenfalls mit 95% geantwortet.² Und nicht nur sie: in einer Studie haben mehr als 90% der befragten Ärzte bei einem analogen diagnostischen Problem ebenfalls die – wie Sie inzwischen ahnen – falsche Antwort gegeben.³ In der juristischen Literatur wird der Fehler als «Trugschluss des Anklägers» bezeichnet.⁴ Wichtig ist die Erkenntnis, dass nicht eine

beliebige falsche Antwort gegeben wird, sondern dass die meisten Menschen eine ganz bestimmte falsche Antwort geben, die uns offenbar intuitiv einleuchtend erscheint.

[Rz 4] Der Ankläger ist nicht der einzige, der Trugschlüssen unterliegt. Im Strafprozess gegen den amerikanischen Football-Spieler O.J. Simpson, dem vorgeworfen wurde, seine Frau ermordet zu haben, hatte O.J. Simpson zugegeben, seine Frau geschlagen zu haben. Die Anklage verwendete dies als belastendes Indiz gegen ihn, da es nahe lege, dass er aggressiv und unbeherrscht sei. Einer von O.J. Simpsons Verteidigern, der Harvard-Professor Alan Dershowitz, wies zur Entlastung darauf hin, dass nur 0,1% aller Männer, die ihre Frauen schlagen, diese später auch umbringen. Auf den ersten Blick scheint dies zu belegen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass ein Mann, der seine Frau schlägt, diese auch umbringt, nur 0,1% beträgt. Wer dies annimmt, begeht aber die so genannte «*inverse fallacy*»;⁵ d.h. er verwechselt die bedingte Wahrscheinlichkeit, dass ein schlagender Mann seine Frau umbringt, mit der bedingten Wahrscheinlichkeit, dass eine getötete Frau von ihrem schlagenden Mann umgebracht wurde. Unsere Intuition führt uns hier in die Irre.

2. Die «richtigen» Antworten ^

[Rz 5] Die – nach wohl überwiegendem Verständnis⁶ – richtigen Antworten zu den beiden obigen Problemen sind gar nicht so schwer zu verstehen, wenn man sich die folgenden Überlegungen vor Augen hält:

[Rz 6] Beim Alcotest-Problem sind von tausend getesteten Autofahrern 990 nicht betrunken (nur einer von hundert ist gemäss Sachverhalt betrunken). Bei 50 von ihnen verfärbt sich das Blaströhrchen aber dennoch (der Test hat eine Falsch-Positiv-Rate von 5%). Bei den zehn Autofahrern, die tatsächlich betrunken sind, wird der Test in 95% der Fälle dies auch anzeigen. Selbst wenn wir zulasten des belasteten Autofahrers davon ausgehen, dass der Test in allen Fällen positiv ist, in denen der Autofahrer betrunken ist, beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Autofahrer betrunken ist, wenn der Test positiv ausfällt, nur 17%. Die unten abgebildete Grafik zeigt diese Überlegungen anschaulich. Die meisten Menschen übersehen jedoch intuitiv, wie wichtig die Anfangswahrscheinlichkeit für das Ergebnis ist.⁷ Wäre nämlich einer von zweien, und nicht einer von hundert, getesteten Autofahrern tatsächlich betrunken, dann betrüge die Wahrscheinlichkeit, dass ein positiv getesteter Autofahrer tatsächlich betrunken ist, effektiv 95%.

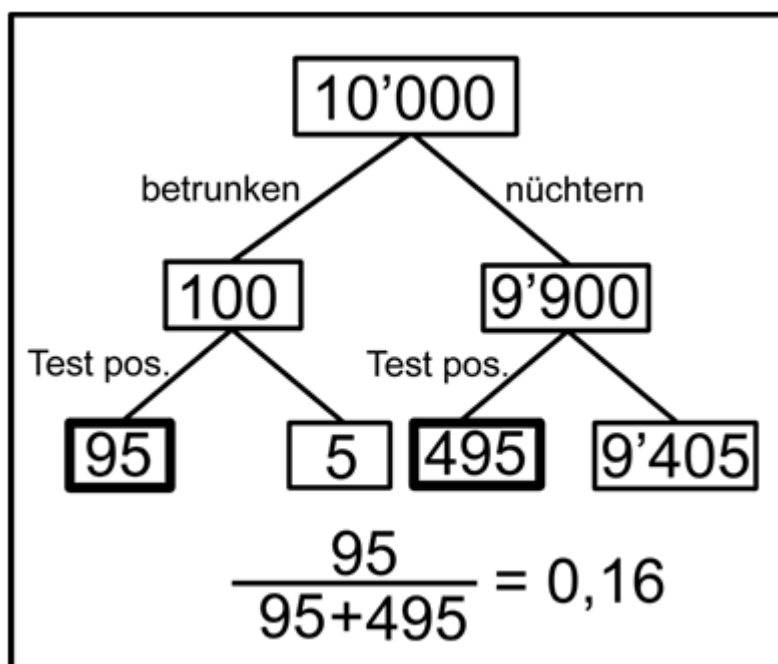


Abbildung 1: Häufigkeitsbaum des Alcotest-Problems

[Rz 7] Die Lösung des «Schläger ist kein Mörder» Problems lässt sich ebenfalls einleuchtend erklären. Wie der Mathematiker IRVING J. GOOD ausführt, werden in den USA jährlich rund 25'000 Personen ermordet (Zahlen aus 1994),⁸ bei einer Bevölkerung von rund 250 Millionen beträgt daher das Risiko, dass ein beliebiger Mensch ermordet wird, 0,01% (ein Zehntausendstel).⁹ Nimmt man die Aussage von Alan Dershowitz, dass nur einer von tausend schlagenden Männer seine Frau ermordet, für bare Münze, und nimmt man an, dass die Eheleute im Schnitt zehn Jahre zusammen verbringen, ehe die Frau von ihrem Mann ermordet wird,¹⁰ so beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass eine geschlagene Frau in einem bestimmten Jahr von ihrem Mann erschlagen wird, ebenfalls 0,01%. Von 10'000 geschlagenen Frauen wird in einem bestimmten Jahr also eine von ihrem Ehemann ermordet. Von den restlichen 9'999 wird statistisch gesehen eine von jemand anderem ermordet. Von den zwei ermordeten Frauen wurde also eine von ihrem schlagenden Ehemann ermordet;¹¹ mit anderen Worten beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass der schlagende Ehemann der Mörder ist, 50% – wahrscheinlich nicht das Ergebnis, das Dershowitz im Sinn hatte.

3. Zwei Systeme des Denkens ^

[Rz 8] Unsere Intuition erlaubt uns oft, schnell und richtig zu entscheiden.¹² In bestimmten Situationen führt sie uns aber auch in die Irre. Die richtige Lösung bleibt uns jedoch nicht grundsätzlich verschlossen. Vielmehr sind wir durchaus in der Lage, sie zu erkennen, aber nur nach längerem, genauem und strukturiertem Nachdenken. Es scheint zwei Systeme des Denkens zu geben – einerseits ein intuitives, schnelles, unbewusstes System. Es ist das System, das uns bei der Frage nach dem Preis für einen Kaugummi, wenn ein Apfel und ein Kaugummi zusammen Fr. 1.10 kosten und der Apfel Fr. 1.– teurer ist als der Kaugummi, spontan mit «10 Rappen» antworten lässt.¹³ Andererseits gibt es ein System, das reflektiert, langsam und strukturiert denkt. Es lässt uns die spontane Antwort überdenken und nach einigem Nachdenken erkennen, dass «10 Rappen» die falsche Antwort ist – zumindest wenn man darauf hingewiesen wird.¹⁴

[Rz 9] Psychologen haben über die Jahre mehr als ein Dutzend verschiedene so genannte «*dual process*» Modelle des Denkens entwickelt¹⁵ – die Idee, zwischen Intuition und Vernunft zu unterscheiden, ist natürlich schon viel älter und geht auf Aristoteles zurück.¹⁶ Die verschiedenen dualen Modelle unterscheiden sich in Terminologie und in Details, stimmen in ihren Grundzügen jedoch überein.¹⁷ Sie alle unterscheiden zwischen einem schnellen, automatischen, mühelosen System, das assoziativ verknüpft, unbewusst abläuft und fähig ist, Informationen parallel zur verarbeiten. Es verarbeitet vorzugsweise affektive, konkrete Inhalte.¹⁸ Das andere, reflexive, System ist langsam, anstrengend, bewusst; es ist fähig, logisch-deduktive Schlüsse zu ziehen. Es verarbeitet abstrakte Inhalte, die nicht emotional belastet sind.

System 1 (intuitiv)	System 2 (reflexiv)
<i>Eigenschaften der Denkprozesse</i>	
automatisch	beherrscht
mühelos	anstrengend
assoziativ	deduktiv
schnell, parallel	langsam, seriell
unbewusst	bewusst
<i>Inhalte, die mit den Systemen verarbeitet werden</i>	
affektiv	neutral
Kausalzusammenhänge	Statistik
konkret, spezifisch	abstrakt

Tabelle 1: Eigenschaften der Systeme 1 und 2

[Rz 10] Das Verhältnis der beiden Systeme des Denkens ist kompliziert. Da Intuition

automatisch, schnell und unbewusst ist, kann sie die Entscheidungsfindung beherrschen, wenn der Entscheidende sich wenig Zeit nimmt. Aber auch dort, wo anschliessend eine Phase des bewussten, strukturierten Nachdenkens folgt, kann die ursprüngliche Intuition den Ausgang des Entscheidungsfindungsprozesses beeinflussen.¹⁹

[Rz 11] KAHNEMAN/FREDERICK schlagen ein Modell vor, bei dem der Entscheidende ein anfängliches intuitives Urteil (basierend auf System 1) unter gewissen Umständen durch das bewusste System 2 korrigiert: «Das System 1 schlägt schnell eine intuitive Antwort auf ein Entscheidungsproblem vor, System 2 überwacht die Qualität dieser Vorschläge und bestätigt, korrigiert oder ersetzt sie. Das letztlich ausgedrückte Urteil wird intuitiv genannt, wenn es den hypothetischen ursprünglichen Vorschlag ohne wesentliche Änderungen beibehält.»²⁰ Dieses Modell entspricht weitgehend demjenigen von STEVEN SLOMAN.²¹ SLOMAN verwendet den Begriff «assoziativ» statt System 1, und «regelbasiert» statt System 2, aber der Entscheidungsfindungsprozess läuft gemäss Sloman sehr ähnlich ab:

Beide Systeme versuchen zumindest zeitweise, eine Antwort zu finden. Das regelbasierte System kann die Antwort des assoziativen Systems unterdrücken, indem es sie verwirft. Das assoziative System wird aber immer gehört und ist, wegen seiner Geschwindigkeit und Effizienz, oft schneller als das regelbasierte System und vermag dieses dadurch aufzuheben.²²

[Rz 12] Auf Richter angewandt besagt dieses Modell, dass Richter nicht immer deduktiv-rational entscheiden, aber auch nicht einfach aus dem Bauch heraus urteilen und die Urteilsbegründung nur das rechtfertigt, was bereits aufgrund der Intuition feststand, wie dies die freie Rechtsschule oder die amerikanischen Rechtsrealisten postulierten.²³ Andererseits liegt es nach diesem Modell nahe, dass manch richterliches Urteil durch ein anfängliches Bauchgefühl mitbestimmt wird, weil das reflexive, regelbasierte System 2 das anfängliche Urteil nicht oder nicht vollständig korrigiert hat. Zumindest in standardisierten Tests, die den Einfluss des intuitiven Systems 1 auf Entscheidungen prüfen, schneiden (amerikanische) Richter weder besser noch schlechter ab als andere gut gebildete, intelligente Menschen.²⁴ Aber lässt sich empirisch nachweisen, dass fehlgeleitete Intuition auch spezifisch juristische Entscheidungen zu beeinflussen vermag?

4. Fehler des intuitiven Systems ^

[Rz 13] Die folgenden Beispiele mögen illustrieren, wie Bauchgefühl und Intuition juristische Urteile beeinflussen (nicht noch einmal aufgeführt werden die bereits in der Einleitung erwähnten Studien zum statistischen Denken).

4.1 Ankereffekt (anchoring) ^

[Rz 14] BIRTE ENGLISH und THOMAS MUSSWEILER baten deutsche Strafrichterinnen mit durchschnittlich 15 Jahren Berufserfahrung, aufgrund der vierseitigen Schilderung einer Vergewaltigung²⁵ das Strafmass für den Täter festzulegen. Die Rolle des «Anklägers» übernahm ein Informatikstudent im ersten Semester – jemand, der offensichtlich keine Ahnung von Strafrecht und den praxisgemäss üblichen Strafen in vergleichbaren Fällen hat. Verlangte der Informatikstudent 34 Monate Freiheitsstrafe, so lag das Strafmass im Median bei 35,75 Monaten.²⁶ Verlangte der Informatikstudent zwölf Monate, wurde der Täter nur zu 28 Monaten verurteilt.²⁷ Obwohl der Ankläger offensichtlich keine Ahnung von Strafrecht hatte, liessen sich die erfahrenen Richter von seinem Antrag beeinflussen. Sie unterlagen dem von Psychologen in zahlreichen Studien untersuchten so genannten «Ankereffekt»: eine ins Bewusstsein gebrachte Zahl beeinflusst die Schätzung eines numerischen Werts, selbst wenn die Zahl offensichtlich keinen Zusammenhang mit dem zu bestimmenden Wert hat²⁸ oder völlig unrealistisch²⁹ ist. Dabei kann ein Anker noch bis zu einer Woche, nachdem er gesetzt wurde, nachwirken.³⁰ Nicht nur Richter, auch andere Experten wie Automechaniker oder Immobilienmakler sind selbst auf dem Gebiet ihres Fachwissens nicht vor dem Ankereffekt gefeit.³¹

[Rz 15] Dass eine Zahl, die mit dem zu bestimmenden Wert nicht das Geringste zu tun hat, die

Schätzung dieses Werts erheblich beeinflussen kann, ist leicht beunruhigend. Offenbar lassen wir uns von Einflüssen leiten, die uns nicht bewusst sind.

4.2 Rückschaufehler (*hindsight bias*) ^

[Rz 16] «Das musste ja so kommen» – im Nachhinein erscheinen die Folgen einer Handlung oder der Ausgang einer Geschichte oft vorbestimmt. Die Tendenz, die Vorhersehbarkeit eines Ereignisses retrospektiv zu überschätzen, wird in der Psychologie als Rückschaufehler (*hindsight bias*) bezeichnet.³² Ärzte, Buchprüfer und Richter unterliegen dem Rückschaufehler gleichermaßen. So wurden Ärzte gebeten, aufgrund einer Fallbeschreibung die wahrscheinlichste Diagnose zu stellen. Einer zweiten Gruppe von Ärzten wurde die gleiche Fallbeschreibung vorgelegt, aber gesagt, wie die Diagnose lautete. Sie wurden gefragt, ob sie ohne Kenntnis der Diagnose zum gleichen Urteil gekommen wären. Diese Ärzte überschätzten die Wahrscheinlichkeit, mit der sie die tatsächliche Diagnose ohne vorgängige Kenntnis getroffen hätten.³³ Ähnlich beurteilten Buchprüfer den Konkurs einer Gesellschaft gestützt auf die Finanzdaten als wahrscheinlicher, wenn ihnen bekannt war, dass die Gesellschaft Konkurs angemeldet hatte, als wenn sie nur die finanziellen Daten hatten. Sie glaubten also, sie hätten den Konkurs voraussehen können.³⁴ Richter, die den Ausgang eines Berufungsverfahrens kannten, gaben an, sie hätten diesen Ausgang vorhergesehen. Die Kontrollgruppe, der der gleiche Fall vorlag, die den Ausgang des Berufungsverfahrens aber nicht kannte, sah das aber anders.³⁵

[Rz 17] Es scheint uns sehr schwer zu fallen, eine einmal bekannte Tatsache wieder zu «vergessen» und uns in die Lage dessen zu versetzen, der eine Entscheidung treffen musste, ehe er die Konsequenzen kannte. Die Tragweite dieses Problems für juristische Entscheidungen liegt auf der Hand: wird über die Haftpflicht entschieden, kennt man die (negativen) Konsequenzen einer Handlung. Diese scheinen entsprechend vorhersehbar und man wirft dem potentiell Haftpflichtigen vor, dass er nicht vorsichtiger gewesen ist.³⁶

[Rz 18] Eng verwandt mit dem Rückschaufehler ist der so genannte *outcome effect*: wir beurteilen eine Entscheidung negativer, wenn sie negative Konsequenzen hatte, als wenn sie positive Konsequenzen hatte. Dabei sollte die Frage, ob die Entscheidung richtig war, nicht von ihren – im Zeitpunkt der Entscheidungsfindung in der Zukunft liegenden – Folgen abhängen: wenn ich die Wahl habe zwischen einer Operation, bei der 92% der Patienten überleben und einer Operation, bei der 98% der Patienten überleben, dann ist die Operation mit der 98%-igen Überlebenschance die bessere Wahl; unabhängig davon, ob der Patient im Einzelfall gestorben ist. Die meisten Menschen aber können die beiden Fragen nicht trennen und beurteilen die Wahl der Operation mit nur 92% Überlebenschance als besser, wenn der Patient dort überlebt hat, als die der Operation mit 98% Überlebenschance, wenn der Patient gestorben ist.³⁷

4.3 Kompromisseffekt ^

[Rz 19] Als Kompromisseffekt bezeichnet man die Tendenz, aus mehreren Optionen bevorzugt die mittlere zu wählen und die Extreme zu vermeiden.

[Rz 20] Beispielsweise wurde ein Sachverhalt, gemäss dem bei einem Streit ein privater Wachmann erschossen wurde, Versuchspersonen zur Beurteilung vorgelegt. Der ersten («unteren») Gruppe wurde gesagt, dass der Sachverhalt als fahrlässige Tötung, vorsätzliche Tötung oder Mord qualifiziert werden könne. 7% der Versuchspersonen bejahten die fahrlässige Tötung, 55% die vorsätzliche Tötung und 38% den Mord. Wurde der gleiche Sachverhalt anderen Personen vorgelegt und diesen gesagt, dass die Tatbestände vorsätzliche Tötung, Mord oder qualifizierter Mord zur Wahl stehen, wählten 30% die vorsätzliche Tötung, 57% den Mord und 13% den qualifizierten Mord («obere Gruppe», siehe Tabelle).³⁸

Tatbestände	Untere Gruppe	Obere Gruppe
Qualifizierter Mord	–	13 %
Mord	38 %	57 %
Vorsätzliche Tötung	55 %	30 %

Fahrlässige Tötung	7 %	-
--------------------	-----	---

Tabelle 2: Aus Kelman/Rottenstreich/Tversky (2000)

[Rz 21] Warum ist dies unlogisch? Nun, wenn man annimmt, dass einige der Versuchspersonen der ersten Gruppe den Täter gerne härter bestraft hätten, aber dies nicht konnten, weil der qualifizierte Mord nicht zur Verfügung stand, dann hätten in der zweiten Gruppe, wo er zur Verfügung stand, einige Leute, die sich in der ersten Gruppe für Mord hätten entscheiden müssen, nun auf qualifizierten Mord erkennen sollen. Man würde also erwarten, dass es weniger Verurteilungen wegen Mord gibt als in der «unteren» Gruppe. Das Gegenteil ist aber der Fall: mehr Leute in der zweiten Gruppe haben auf Mord erkannt als in der ersten Gruppe. Wenn man sich die Tabelle anschaut, sieht man, dass immer die mittlere Option – egal welche – die am häufigsten gewählte Option ist. Daher nennt man diesen Effekt auch «Kompromisseffekt» oder «*extremeness aversion*».³⁹ Menschen neigen dazu, die «extreme» Option zu vermeiden und wählen den Kompromiss. Wenn Sie das nächste Mal auf einer Weinkarte einen sehr teuren Wein sehen und sich fragen, wer den kauft: fragen Sie sich nicht länger. Sie sollen nicht diesen Wein kaufen, aber die anderen Weine scheinen plötzlich so preiswert, nicht?

[Rz 22] Unsere Präferenzen sind mit anderen Worten nicht stabil, sondern hängen vom Kontext der zur Verfügung stehenden Optionen ab. Ökonomen graust vor dieser Erkenntnis. Aber auch für den Gesetzgeber hat sie Konsequenzen: wird eine neue Option eingeführt, hat das unter Umständen unbeabsichtigte Folgen. Steht neben der normalen (regelmässig überprüften) Verwahrung plötzlich auch noch die lebenslängliche Verwahrung ohne Möglichkeit der vorzeitigen Entlassung zur Verfügung, so wählt kaum ein Richter die lebenslängliche Verwahrung. Aber mehr Richter wählen die «normale» Verwahrung statt einer unbedingten Freiheitsstrafe, weil die Verwahrung von der Extrem- zur Kompromissoption geworden ist.⁴⁰

4.4 Darstellungseffekt (framing) ^

[Rz 23] Angenommen, Sie haben die Wahl zwischen den folgenden beiden Optionen:

- a) ein sicherer Gewinn von Fr. 240;
- b) eine Chance von 25 %, Fr. 1'000 zu gewinnen und eine Chance von 75%, nichts zu gewinnen.

[Rz 24] Welche wählen Sie? Merken Sie sich Ihre Antwort und wählen Sie als nächstes zwischen den folgenden zwei Optionen:

- c) ein sicherer Verlust von Fr. 750;
- d) eine Chance von 75 %, Fr. 1'000 zu verlieren und eine Chance von 25%, nichts zu verlieren.

[Rz 25] Wenn Sie sich wie die grosse Mehrheit entscheiden, haben Sie unter den ersten beiden Optionen den sicheren Gewinn von Fr. 240 gewählt.⁴¹ Sie zeigen somit eine Abneigung gegenüber der riskanten Wahl, wenn es um Gewinne geht («Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach»).

[Rz 26] Wenn Sie aber bei der zweiten Wahl wiederum wie die überwiegende Mehrheit entschieden haben, haben Sie in diesem Fall nicht den sicheren Verlust, sondern die riskante Option d) gewählt.⁴² Sie verhalten sich somit risikogeneigt, wenn es um die Wahl zwischen Verlusten geht. Ihre Risikopräferenzen hängen demnach davon ab, ob Sie um Gewinne oder Verluste spielen.

[Rz 27] Warum ist das für Juristen wichtig zu wissen? Erstens bedeutet es, dass Beklagte – die in einem typischen Forderungsprozess um Verluste spielen, denn sie können entweder eine vergleichsweise Zahlung leisten oder aber durchprozessieren und riskieren, eine höhere Zahlung leisten zu müssen – zu grosse Risiken eingehen. Wie kann man das prüfen? Man kann es dann prüfen, wenn man sowohl das letzte Vergleichsangebot kennt als auch den Ausgang

des Verfahrens. Erhalten die Beklagten im Urteil systematisch weniger zugesprochen, als sie gemäss letztem Vergleichsangebot erhalten hätten, verhalten sie sich irrational und nehmen zu grosse Risiken auf sich. Wie RACHLINSKI nachgewiesen hat, ist genau das der Fall: die Beklagten wären im Schnitt \$ 66'106 besser gefahren, wenn sie sich verglichen hätten, während die Kläger vom Urteil im gleichen Umfang profitierten.⁴³ Dies gilt auch dann, wenn beide Parteien juristische Personen sind (die sich theoretisch rationaler verhalten sollten). Die unterlassene Einigung kostete die beklagten juristischen Personen im Schnitt \$ 550'282 pro Streitfall – ohne Anwaltskosten.⁴⁴

[Rz 28] Zweitens sind es nicht nur die Parteien, die sich von der Perspektive beeinflussen lassen. Auch Richter raten in einem Forderungsprozess einem Kläger eher zum Vergleich als einem Beklagten.⁴⁵ Damit trifft der Vergleichsdruck genau diejenigen verstärkt, die ohnehin schon (zu) risikoscheu sind, nämlich die Kläger.⁴⁶

5. Strategien der Fehlervermeidung ^

[Rz 29] Obwohl unsere Intuition überraschend genau sein kann, kann nur die Einschaltung des langsamen, strukturierten, regelbasierten Systems 2 verhindern, dass eine falsche Intuition das Urteil (mit)prägt. Dies gilt in besonderem Masse für Experten, die kein schnelles, unmittelbares Feedback auf ihre Entscheidungen erhalten: denn nur die Intuition von Experten, die schnelles Feedback erhalten – wie Wetterfrösche oder Schachspieler – verbessert sich rasch und wird immer genauer.⁴⁷ Die unbewussten Denkprozesse solcher Experten sind analytischem Denken oft überlegen (ein Schachspieler kann nur einen kleinen Bruchteil aller denkbaren Züge berechnen; den grossen Rest erkennt er intuitiv als sinnlos). Richter erhalten aber selten Feedback – viele Verfahren werden verglichen oder Urteile werden nicht angefochten – und wenn sie Feedback erhalten, ist dieses stark verzögert (Beschwerdeverfahren dauern lange). Dies wirkt der Bildung von «Experten-Intuition» entgegen. Richter arbeiten in einer unvorteilhaften Lernumgebung.⁴⁸

[Rz 30] Das Rechtssystem sollte daher darauf hinwirken, dass Entscheidungen wenn immer möglich vom regelbasierten System 2 getroffen werden. Da Denken Zeit braucht – das System 2 ist tendenziell langsam – sind Entscheidungen unter Zeitdruck stärker vom intuitiven System 1 beeinflusst. Richter sollten daher genügend Zeit haben, ihre Entscheidungen sorgfältig zu überdenken. Eine übergrosse Arbeitslast wirkt sich negativ auf die Entscheidungsqualität aus.⁴⁹

[Rz 31] Je freier die Entscheidung, je grösser das Ermessen, desto stärker spielt die Intuition eine Rolle. Das zeigt sich am deutlichsten beim Ankereffekt: je mehr der Entscheidende über den tatsächlichen Wert des Zielwerts weiss, desto geringer ist der Einfluss des Ankereffekts.⁵⁰ Das leuchtet unmittelbar ein, wenn man sich den Extremfall vor Augen hält: kein Richter wird den Streitwert für die Beschwerde ans Bundesgericht höher schätzen, wenn man ihn vorher fragt, ob der Wert über oder unter Fr. 100'000 liegt. Die Antwort auf die Frage erlaubt kein Ermessen, es gibt nur richtig oder falsch. Auch der Rückschaufehler wird geringer, wenn zahlreiche Normen den zu beurteilenden Sachverhalt oder das zu beurteilende Verhalten regulieren.⁵¹ Deshalb sind Entscheidungen, die von wenig klaren Regeln strukturiert werden, gefährlich, obwohl sie den Vorteil haben mögen «die konkreten Umstände des Einzelfalles» berücksichtigen zu können.

Begründungsdichte ↓	Entscheidungsfreiheit			
	Freies Ermessen, wenig Präjudizien	freies Ermessen, reiche Rechtsprechung	Eingeschränktes Ermessen, wenig Präjudizien	eingeschränktes Ermessen, reiche Rechtsprechung
unbegründet	-----	-----	---	--
mündl. Begründung	----	---	--	-
schriftliche Begründung auf Verlangen	---	-	+	++

schriftliche Begründung	-	+	++	+++
----------------------------	---	---	----	-----

Tabelle 3: Entscheidungssituationen, die intuitive, resp. reflektierte, Entscheidungen begünstigen

[Rz 32] Wie der Entscheid zu begründen ist, beeinflusst ebenfalls, ob das schnelle System 1 oder das langsame, strukturierte System 2 zum Zuge kommt. Gefährlich sind nicht oder nur summarisch zu begründende Entscheidungen. Besser sind schriftlich detailliert begründete Urteile⁵² – wer hat nicht schon die Erfahrung gemacht, dass ein «eigentlich ganz einfacher» Fall plötzlich recht verwickelt erschien, als man seine Gedanken ausformulieren und zu Papier bringen musste? Naheliegende Folgerung aus dieser Erkenntnis ist, dass auch Vergleichsvorschläge wenn immer möglich schriftlich formuliert werden sollten, auch wenn sie den Parteien nur mündlich eröffnet werden. Wichtig ist, dass die Entscheidungsgründe niedergeschrieben werden, *bevor* die Entscheidung gefallen ist.⁵³ Das Schreiben soll nicht bloss eine bereits getroffene Entscheidung rechtfertigen, sondern den Entscheidungsprozess unterstützen. Hilfsmittel wie Checklisten können ebenfalls dazu beitragen, dass alle relevanten Faktoren berücksichtigt werden und stellen sicher, dass eine Entscheidung nicht ausschliesslich intuitiv getroffen wird.⁵⁴

[Rz 33] In der obenstehenden Tabelle wird versucht summarisch aufzuzeigen, welche Bedingungen günstig für das System 2 sind. Dabei wird nach den Dimensionen «Begründungsdichte» und «Entscheidungsfreiheit» unterschieden. Entscheidungssituationen, die sich durch eine geringe Begründungsdichte und grosses Ermessen auszeichnen, fördern intuitive Entscheidungen; sie sind also wenig günstig für das System 2 («----», oben links in der Tabelle). Andererseits zwingen eine hohe Begründungsdichte und eingeschränktes Ermessen zur Anwendung des reflektierten Systems 2 («+++», unten rechts).

[Rz 34] Schliesslich kann Aus- oder Weiterbildung zu besseren Entscheidungen führen.⁵⁵ Insbesondere eine Einführung in die Grundzüge der (Bayes'schen) Statistik, obwohl kein Allheilmittel,⁵⁶ trägt dazu bei, dass elementare Fehler bei der Beweiswürdigung vermieden werden.⁵⁷

6. Leider keine blosse Theorie: ein aktuelles Beispiel aus der Schweiz ^

[Rz 35] Sie mögen sich sagen, dass diese Ausführungen zu intuitiven Fehlern weitgehend theoretisch sind. In der Praxis lassen sich juristische Entscheidungen, und insbesondere die Beweiswürdigung, kaum je auf eine einfache Fragestellung wie das Eingangs gestellte «Alcotest-Problem» reduzieren. Das ist sicher richtig, und eine Antwort auf diesen berechtigten Einwand ist, dass die Forschung immer vom Einfachen zum Komplexen fortschreitet. Zuerst müssen wir verstehen, wie Menschen standardisierte Aufgaben lösen, ehe wir uns komplexeren Alltagssituationen zuwenden können. Das folgende Beispiel zeigt aber, dass intuitive Fehler bei der Beweiswürdigung nicht nur in akademischen Studien vorkommen.

[Rz 36] Um die Beweiskraft eines Indizes beurteilen zu können, muss man einerseits wissen, wie häufig das Indiz bei gegebener Hypothese vorkommt, also $P(I|H)$; z.B., wie oft der Alcotest sich verfärbt, wenn der Autofahrer betrunken ist.⁵⁸ Man muss aber auch wissen, wie oft das Indiz vorkommt, wenn die Hypothese nicht zutrifft, also $P(I|\neg H)$; z.B., wie oft der Alcotest sich verfärbt, obwohl der Autofahrer *nicht* betrunken ist. Die abstrakte Beweiskraft des Indizes lässt sich daher immer erst nach der Beantwortung der folgenden drei Fragen beurteilen:⁵⁹

- Wie häufig kommt das Indiz bei der Haupttatsache vor?
- Wie häufig kommt das Indiz (auch) bei Nichtvorliegen der Haupttatsache vor?
- Wo kommt das Indiz häufiger vor, bei a) oder b)?

[Rz 37] Menschen neigen dazu, die Wichtigkeit der zweiten Frage b) zu übersehen.⁶⁰ Aus dem Umstand, dass ein Indiz «typisch» ist bei Vorliegen der Haupttatsache, schliessen sie, dass es auch diagnostisch ist.⁶¹ Das ist falsch. Ohne zu wissen, wie oft das Indiz auch bei Nicht-

Vorliegen der zu beweisenden Tatsache vorkommt, kann man über die Beweiskraft des Indizes schlicht keine Aussage treffen.

[Rz 38] Am 20. September 2004 wurde in einer Luzerner Gemeinde ein Primarlehrer verhaftet, dem man schwersten Kindsmissbrauch vorwarf. Der Angeschuldigte bestritt die ihm zur Last gelegten Taten von Anfang an. Im Juli 2005 wurde ein psychiatrisches Gutachten in Auftrag gegeben, das im Februar 2006 erstattet wurde. Der Gutachter hielt fest, das Bestreiten jeder Schuld sei geradewegs typisch für eine verdrängte pädophile Neigung, die einer Therapie bedürfe.⁶²

[Rz 39] Es mag sein, dass die meisten Pädophilen ihre Perversion nicht einsehen. Nur, wie oft wird jemand, der *nicht* pädophil ist und *keine* Kinder missbraucht hat, den Vorwurf des Kindsmissbrauch bestreiten? Man darf davon ausgehen, dass zumindest in einem Rechtsstaat, der keine Folter kennt, so gut wie alle Unschuldigen einen so schweren Vorwurf bestreiten werden. $P(I|\neg H)$, also die Wahrscheinlichkeit des Bestreitens bei gegebener Unschuld, muss daher höher sein als $P(I|H)$, die Wahrscheinlichkeit, dass die tatsächlich begangene Tat bestritten wird. Vielleicht ist sie nicht wesentlich höher, und «bestreiten» ist daher nur ein geringfügig entlastendes Indiz, aber nichtsdestotrotz ein entlastendes Indiz! Zu sagen, dass Bestreiten typisch sei für eine verdrängte pädophile Neigung, ohne zu berücksichtigen, dass es noch viel typischer ist für das Verhalten eines Unschuldigen, führt zu falschen Schlüssen. Der ehemalige Primarlehrer, inzwischen invalid, wurde am 25. März 2009 vom Luzerner Kriminalgericht vollumfänglich freigesprochen.⁶³

-
- 1 Der Sachverhalt entspricht einem Beispiel von Rolf Bender/Armin Nack: Tatsachenfeststellung vor Gericht. Bd. 1 Glaubwürdigkeits- und Beweislehre. 2. Aufl., München 1995, Rz. 435, ergänzt um die Anfangswahrscheinlichkeit.
 - 2 Chris Guthrie/Jeffrey J. Rachlinski/Andrew J. Wistrich: Inside the Judicial Mind, in: Cornell Law Review (2001), S. 777–830, 809; Mark Schweizer: Kognitive Täuschungen vor Gericht. Eine empirische Studie. Dissertation. Zürich 2005, 152.
 - 3 David M. Eddy: Probabilistic Reasoning in Clinical Medicine: Problems and Opportunities, in: Daniel Kahneman/Paul Slovic/Amos Tversky (Hg.): Judgment under uncertainty. Heuristics and biases. Cambridge 1982, S. 249–267, 249 ff.
 - 4 David J. Balding/Peter Donnelly: The Prosecutor's Fallacy and DNA Evidence, in: Criminal Law Review (1994), S. 711–721; William C. Thompson/Edward L. Schumann: Interpretation of Statistical Evidence in Criminal Trials: The Prosecutor's Fallacy and the Defense Attorney's Fallacy, in: Law and Human Behavior (1987), S. 167–187, 171; Ian Stewart: Der Trugschluss des Ermittlers, in: Spektrum der Wissenschaft (1997), S. 8.
 - 5 Zur *inverse fallacy* siehe Reid Hastie/Robyn M. Dawes: Rational Choice in an Uncertain World. Thousand Oaks 2001, 121; Jonathan J. Koehler: The Base Rate Fallacy Reconsidered: Descriptive, Normative and Methodological Challenges, in: Behavioral and Brain Sciences (1996), S. 1–53, 9; Gaëlle Villejoubert/David R. Mandel: The Inverse Fallacy: An Account of Deviations from Bayes's Theorem and the Additivity Principle, in: Memory & Cognition (2002), S. 171–178; Keith E. Stanovich: Decision Making and Rationality in the Modern World. Oxford 2010, 73 f.
 - 6 Für eine abweichende Lösung nach dem Signalentdeckungsmodell Gerd Gigerenzer: Die Repräsentation von Information und ihre Auswirkung auf statistisches Denken, in: Wolfgang Hell/Klaus Fiedler/Gerd Gigerenzer (Hg.): Kognitive Täuschungen: Fehlleistungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens und Erinnerens. Heidelberg 1993, S. 99–127, 117 ff.
 - 7 Sog. *base rate neglect*, Daniel Kahneman/Amos Tversky: On the Psychology of Prediction, in: Psychological Review (1973), S. 237–251, 241. Zur Kritik, Gerd Gigerenzer: How to Make Cognitive Illusions Disappear: Beyond «Heuristics and Biases», in: European Review of Social Psychology (1991), S. 83–115; Leda Cosmides/John Tooby: Are Humans Good Intuitive Statisticians After All? Rethinking Some Conclusions from the Literature on Judgment Under Uncertainty, in: Cognition (1996), S. 1–73, und die Antwort darauf Daniel Kahneman/Amos Tversky: On the Reality of Cognitive Illusions, in: Psychological Review

- (1996), S. 582–591.
- 8 Die Zahl ist seither auf rund 17'000 gesunken (2006); siehe «[Crimes and Crime Rates by Type of Offense: 1980 to 2006](#)».
 - 9 Irving J. Good: When Batterer Turns Murderer, in: *Nature* (1995). Die Wahrscheinlichkeit beträgt heute (resp. 2006, neuere Zahlen sind noch nicht veröffentlicht), rund die Hälfte. Dies wirkt sich gegen den Angeschuldigten im Beispiel aus.
 - 10 Eine für den schlagenden Ehemann günstige Annahme.
 - 11 Gerd Gigerenzer: Ecological Intelligence: An Adaptation for Frequencies, in: Denise D. Cummins/Colin Allen (Hg.): *The Evolution of Mind*. New York 1998, S. 9–29, 19.
 - 12 Gerd Gigerenzer: *Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*. München 2007.
 - 13 Siehe Shane Frederick: Cognitive Reflection and Decision Making, in: *Journal of Economic Perspectives* (2005), S. 25–42.
 - 14 Der Kaugummi kostet 5 Rappen: der Apfel kostet einen Franken mehr als der Kaugummi, also Fr. 1.05. Apfel und Kaugummi zusammen kosten Fr. 1.10.
 - 15 Keith E. Stanovich: *The robot's rebellion: Finding meaning in the age of Darwin*. Chicago 2004, Tabelle 2.1 zählt 23 «dual process» Modelle auf; allgemein Shelly Chaiken/Yaacov Trope: *Dual-process theories in social psychology*. New York 1999. Das hier vorgestellte Modell entspricht dem Modell von Daniel Kahneman/Shane Frederick: Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment, in: Thomas Gilovich/Dale Griffin/Daniel Kahneman (Hg.): *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge 2002, S. 49–81.
 - 16 Steven A. Sloman: Two Systems of Reasoning, in: Thomas Gilovich/Dale Griffin/Daniel Kahneman (Hg.): *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge 2002, S. 379–396, 380.
 - 17 Für einen Überblick über den aktuellen Forschungsstand siehe Jonathan Evans/Keith Frankish (Hg.): *In Two Minds: Dual Processes and Beyond*. Oxford 2009.
 - 18 In der Terminologie von Kahneman/Frederick (wie Fn. 15) «System 1».
 - 19 Chris Guthrie/Jeffrey J. Rachlinski/Andrew J. Wistrich: Blinking on the Bench: How Judges Decide Cases, in: *Cornell Law Review* (2007), S. 1–43, 8.
 - 20 Kahneman et al. 2002 (wie Fn. 15), 51. Übersetzung durch den Autor.
 - 21 Steven A. Sloman: The Empirical Case for Two Systems of Reasoning, in: *Psychological Bulletin* (1996), S. 3–22.
 - 22 Sloman 2002 (wie Fn. 16), 391.
 - 23 Die Übereinstimmungen zwischen amerikanischem Rechtsrealismus und deutscher Freirechtsschule sind kein Zufall, James E. Herget/Stephen Wallace: *The German Free Law Movement as the Source of American Legal Realism*, in: *Vanderbilt Law Review* (1987), S. 399–455.
 - 24 Guthrie et al. 2007 (wie Fn. 19), 115.
 - 25 Die Schilderung enthielt Stellungnahmen einer Ärztin, eines Psychologen, zweier Zeugen, des Angeklagten und des Opfers, siehe Birte Englich/Thomas Mussweiler: Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the Court Room, in: *Journal of Applied Social Psychology* (2001), S. 1535–1551, 1539.
 - 26 Der Median ist der Wert, der in der Mitte der Reihe liegt, wenn man eine Reihe von Messwerten der Grösse nach sortiert.
 - 27 Englich/Mussweiler (wie Fn. 25), 1545.
 - 28 Amos Tversky/Daniel Kahneman: Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: *Science* (1974), S. 1124–1131, 1128, drehten ein Glücksrad, das auf bestimmten Zahlen stehen blieb, ehe sie die Versuchspersonen bat, die Anzahl afrikanischer Länder in der UNO zu schätzen.
 - 29 Hastie et al. 2001 (wie Fn. 5), 103.
 - 30 Thomas Mussweiler: The Durability of Anchoring Effects, in: *European Journal of Social Psychology* (2001), S. 431–442, 438.
 - 31 Thomas Mussweiler/Fritz Strack/Tim Pfeiffer: Overcoming the Inevitable Anchoring Effect:

- Considering the Opposite Compensates for Selective Accessibility, in: *Personality and Social Psychology Bulletin* (2000), S. 1142–1150, 1146; Gregory B. Northcroft/Margaret A. Neale: Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions, in: *Organizational Behavior & Human Decision Processes* (1987), S. 84–97, 95 f.
- ³² Baruch Fischhoff: For Those Condemned to Study the Past: Heuristics and Biases in Hindsight, in: Daniel Kahneman/Paul Slovic/Amos Tversky (Hg.): *Judgment under uncertainty. Heuristics and biases*. Cambridge 1982, S. 335–354.
- ³³ Hal R. Arkes/Robert L. Wortmann/Paul D. Saville/Allan R. Harkness: Hindsight Bias Among Physicians Weighing the Likelihood of Diagnoses, in: *Journal of Applied Psychology* (1981), S. 252–254.
- ³⁴ Craig Embly/Alexander M. G. Gelard/Jordan Lowe: A Research Note on the Influence of Outcome Knowledge on Audit Partners' Judgments, in: *Behavioral Research in Accounting* (2002), S. 86–103.
- ³⁵ Guthrie et al. (wie Fn. 2), 802.
- ³⁶ Kim A. Kamin/Jeffrey J. Rachlinski: Ex Post ≠ Ex Ante: Determining Liability in Hindsight, in: *Law and Human Behavior* (1995), S. 89–104.
- ³⁷ Jonathan Baron/John C. Hershey: Outcome Bias in Decision Evaluations, in: *Journal of Personality and Social Psychology* (1989), S. 569–579.
- ³⁸ Mark Kelman/Yuval Rottenstreich/Amos Tversky: Context-Dependence in Legal Decision Making, in: Cass Sunstein (Hg.): *Behavioral Law and Economics*, S. 61–94, 67.
- ³⁹ Itamar Simonson: Choice Based on Reason: The Case of Attraction and Compromise Effects, in: *Journal of Consumer Research* (1989), S. 158–174; Itamar Simonson/Amos Tversky: Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion, in: *Journal of Marketing Research* (1992), S. 281–295, 282.
- ⁴⁰ Schweizer 2005 (wie Fn. 2), 244.
- ⁴¹ Gemäss Amos Tversky/Daniel Kahneman: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science* (1981), S. 453–458, 456, wählen 84% der Versuchspersonen die Variante a).
- ⁴² Tversky/Kahneman (wie Fn. 41), 454.
- ⁴³ Jeffrey J. Rachlinski: Gains, Losses and the Psychology of Litigation, in: *Southern California Law Review* (1996), S. 113–185, 155.
- ⁴⁴ Rachlinski (wie Fn. 43), 157. Diese Verluste im Urteilsfall werden wahrscheinlich kompensiert durch Gewinne der Beklagten in den verglichenen Fällen, weil die Kläger wegen ihrer Risikoscheu zu tiefe Vergleichsangebote akzeptieren, siehe Samuel R. Gross/Kent D. Syverud: Getting to No: A Study of Settlement Negotiations and the Selection of Cases for Trial, in: *Michigan Law Review* (1991), S. 319–393, 371. Wegen der fehlenden empirischen Daten über verglichene Fälle ist es nicht möglich, diese Annahme zu überprüfen.
- ⁴⁵ Guthrie et al. (wie Fn. 2), 797; Schweizer 2005 (wie Fn. 2), 92.
- ⁴⁶ Mark Schweizer: [Darstellungseffekt und Risikoverhalten im Zivilprozess: Trifft der Vergleichsdruck die Falschen?](#), in: Jusletter vom 7. März 2005.
- ⁴⁷ Robin M Hogarth: *Educating intuition*. Chicago 2001, 208.
- ⁴⁸ «Wicked» gemäss der Terminologie von Robin M. Hogarth (wie Fn. 47), 218.
- ⁴⁹ Guthrie et al. 2007 (wie Fn. 19), 35.
- ⁵⁰ Thomas Mussweiler/Fritz Strack: Numeric Judgments under Uncertainty: The Role of Knowledge in Anchoring, in: *Journal of Experimental Social Psychology* (2000), S. 495–518.
- ⁵¹ Guthrie et al. 2007 (wie Fn. 19), 27.
- ⁵² Christoph Engel: The Psychological Case for Obliging Judges to Write Reasons, in: Christoph Engel/Fritz Strack (Hg.): *The impact of court procedure on the psychology of judicial decision making*, Baden-Baden 2007, S. 71–109, 90 f.
- ⁵³ Fn. 52, 87.
- ⁵⁴ Guthrie et al. 2007 (wie Fn. 19), 139.
- ⁵⁵ Fn. 54, 136.

- ⁵⁶ Amos Tversky/Daniel Kahneman: Belief in the Law of Small Numbers, in: Psychological Bulletin (1971), S. 105–110, 107 f., zeigen, dass auch in Statistik ausgebildete Psychologen intuitive Fehler bei der Würdigung statistischer Informationen machen.
- ⁵⁷ Richard A. Nisbett/David H. Krantz/Christopher Jepson/Ziva Kunda: The Use of Statistical Heuristics in Everyday Inductive Reasoning, in: Psychological Review (1983), S. 339–363, 339; Franca Agnoli: Development of Judgmental Heuristics and Logical Reasoning: Training Counteracts the Representativeness Heuristic, in: Cognitive Development (1991), S. 195–217, 195; Hogarth 2001 (wie Fn. 47), 23; Guthrie et al. 2007 (wie Fn. 19), 38 f.
- ⁵⁸ P = Wahrscheinlichkeit (von «Probability»), I = Indiz, H= Hypothese. P(I|H) wird gelesen als «die Wahrscheinlichkeit des Indizes bei Vorliegen der Hypothese».
- ⁵⁹ Armin Nack: Beweiswürdigung beim Indizienbeweis, in: Kriminalistik (1995), S. 466–470, 467.
- ⁶⁰ Micheal E. Doherty/Clifford R. Mynatt: Inattention to P(H) and to P(D/~H): a converging operation, in: Acta Psychologica (1990), S. 1–11; Robyn M. Dawes: Probabilistic Thinking, in: Neil J. Smelser/Paul B. Baltes (Hg.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. London 2001, S. 12082–12089, 12086; Stanovich 2010 (wie Fn. 5), 60 ff.
- ⁶¹ Debra Poole/Stephen Lindsay: Assessing the accuracy of young children's reports: Lessons from the Investigation of Child Sexual Abuse, in: Applied & Preventive Psychology (1998), S. 1–26, 21 und die bei Schweizer 2005 (wie Fn. 2), 126, zitierten Autoren.
- ⁶² Alex Baur, Vernichtung einer Existenz, Weltwoche Nr. 18, 2009, 34–36, 35.
- ⁶³ Alex Baur (wie Fn. 62), 36.

Erschienen in «Justice - Justiz - Giustizia» 2009/4

Zitiervorschlag Mark Schweizer, Urteilen zwischen Intuition und Reflexion, in: «Justice - Justiz - Giustizia» 2009/4

^{msc} 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 \(2009/4\)](#) ◀

