

## § 8 Ankereffekt (*anchoring*)

- 191 Als Ankereffekt (*anchoring*) wird die Assimilation eines numerischen Urteils an einen vorgegebenen Vergleichsstandard bezeichnet. Der Vergleichsstandard wirkt wie ein „Anker“ für die endgültige Schätzung und zieht diese in seine Richtung.<sup>396</sup>
- 192 In einer inzwischen berühmten frühen Studie zum Ankereffekt baten AMOS TVERSKY und DANIEL KAHNEMAN die Teilnehmenden zu schätzen, wie viel Prozent der Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen afrikanische Länder sind.<sup>397</sup> Zuerst mussten die Teilnehmenden beantworten, ob die wirkliche Prozentzahl über oder unter einer Zahl lag, die durch das Drehen eines „Glücksrades“ bestimmt wurde. Das Glücksrad war – ohne dass die Partizipanten dies wussten – so manipuliert worden, dass es entweder bei 10 oder bei 65 stoppte. Natürlich antworteten alle Teilnehmenden, bei denen das Rad bei 65 stoppte, dass der Prozentsatz afrikanischer Länder in der UNO unter 65% liegen würde. Aber, dies die nächste Frage, welches ist der *exakte* Wert?
- 193 Es zeigte sich, dass das (angeblich) zufällige Ergebnis des Glücksrads, obwohl es offensichtlich keinen Hinweis auf die richtige Antwort geben konnte, die Antworten massgeblich beeinflusste: Wenn das Rad bei 10 stoppte, lag die Schätzung der Versuchspersonen für den prozentualen Anteil der afrikanischen Länder in der UNO im Median bei 25 %; stoppte das Rad bei 65, lag die Schätzung im Median bei 45 %.<sup>398</sup>
- 194 Selbst absurd hohe Anker können das Urteil beeinflussen. In einer Studie von GEORGE QUATTRONE et al. schätzten Studentinnen den Wert eines Schulbuches höher ein, wenn sie zuerst gefragt wurden, ob der Wert höher oder tiefer als \$ 7'128.53 sei.<sup>399</sup> Ebenso schätzten sie die durchschnittliche Jahrestemperatur in San Francisco höher, wenn sie zuerst entscheiden mussten, ob sie unter oder über 558° Fahrenheit (rund 292° Celsius) liegt.<sup>400</sup>
- 195 Der Ankereffekt ist ausserordentlich robust. Aufklärung über den Ankereffekt und die ausdrückliche Warnung, sich nicht von einem vorgängig genannten Wert beeinflussen lassen, zeigen keine Wirkung.<sup>401</sup> Der Ankereffekt wirkt unbeabsichtigt und unbewusst. Finanzielle

---

<sup>396</sup> TVERSKY/ KAHNEMAN, FN 8, 1128 ff.; PLOUS, *The Psychology of Judgment and Decision Making*, New York 1993, 145 ff.; HELMUT JUNGERMANN/HANS-RÜDIGER PFISTER/KATRIN FISCHER, *Die Psychologie der Entscheidung*, Heidelberg 1998, 171 f.

<sup>397</sup> TVERSKY/KAHNEMANN, FN 8, 1128.

<sup>398</sup> TVERSKY/KAHNEMANN, FN 8, 1128. Die richtige Antwort ist übrigens für 1973, als die Studie durchgeführt wurde, 35 %.

<sup>399</sup> G.A. QUATTRONE/C.P. LAWRENCE/D.L. WARREN/K. SOUZA-SILVA/S.E. FINKEL/D.E. ANDRUS, *Explorations in Anchoring: The Effects of Prior Range, Anchor Extremity, and Suggestive Hints*, unpubl. Manuskript, Stanford University, 1984 (rapportiert in REID HASTIE/ROBYN M. DAWES, *Rational Choice in an Uncertain World: The Psychology of Judgement and Decision Making*, Thousand Oaks, 2001, 103).

<sup>400</sup> HASTIE/DAWES, FN 399, 103.

<sup>401</sup> TIMOTHY D. WILSON/CHRISTOPHER E. HOUSTON/KATHRYN M. ETLING/NANCY BREKKE, *A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and Its Antecedents*, *Journal of Experimental Psychology: General* 1996, 387-402, 397.

## Besonderer Teil

Belohnungen für eine möglichst genaue Antwort haben daher keinen Einfluss auf die Stärke des Ankereffekts.<sup>402</sup>

- 196 Fachwissen schützt ebenfalls nicht vor dem Ankereffekt. In der bereits erwähnten Studie von MUSSWEILER und Kollegen teilte der Schauspieler der Hälfte der Automechaniker und -händler mit, ein Freund habe den Wert des Wagens auf DM 5'000 (hoher Anker) resp. DM 2'800 (tiefer Anker) geschätzt. Die Experten, die mit dem hohen Anker konfrontiert waren, schätzten den Wert des Autos im Median auf DM 3'347, diejenigen, die mit dem tiefen Anker konfrontiert waren, auf DM 2'652.<sup>403</sup> NORTHCROFT/NEALE berichten von einem Experiment, in dem eine Gruppe von Immobilienagenten gebeten wurde, den Wert eines Hauses zu schätzen. Die Agenten erhielten alle Informationen, die gemeinhin für eine Immobilienschätzung benötigt werden, wie Lage und Merkmale des Hauses und die Preise, die für vergleichbare Liegenschaften in der näheren Umgebung bezahlt worden waren, und hatten die Gelegenheit, das Haus zu inspizieren. Die Agenten in der Gruppe mit dem hohen Listenpreis (= Anker) schätzten das Haus im Schnitt \$ 7'000 (rund 10 %) höher ein als die Kontrollgruppe.<sup>404</sup>
- 197 Erfahrung hat schliesslich ebenfalls keinen mässigenden Einfluss auf den Ankereffekt. Die Versuchspersonen in einem Experiment von ILANA RITOV, die über Preis und Lieferbedingungen für eine Warenlieferung verhandelten, liessen sich auch nach mehrmaliger Wiederholung unvermindert stark vom ersten Angebot beeinflussen.<sup>405</sup>
- 198 Auch Zeitablauf hat nur einen geringen Einfluss auf die Stärke des Ankereffekts.<sup>406</sup> MUSSWEILER fragte die Hälfte seiner Versuchspersonen in einem klassischen Ankereffekt-Experiment, ob die Durchschnittstemperatur in Deutschland über oder unter 5° C; die andere Hälfte, ob sie unter oder über 20° C liege. Eine Woche nach dieser Frage gaben die Versuchspersonen, die mit dem hohen Anker konfrontiert waren, eine Schätzung für den tatsächlichen Wert von 16,44° C ab, die Versuchspersonen, die mit dem tiefen Anker konfrontiert waren, eine solche von 9,91° C.<sup>407</sup>
- 199 Einen mässigenden Einfluss auf den Ankereffekt hat das Wissen der schätzenden Person über den tatsächlichen Zielwert. Das leuchtet unmittelbar ein, wenn man sich den Extremfall vorstellt, in dem die Person den richtigen Wert mit Sicherheit kennt: kein Richter wird den Streitwert für die Berufung an das Bundesgericht in vermögensrechtlichen Zivilstreit-

---

<sup>402</sup> WILLIAM WRIGHT/URTON ANDERSON, Effects of Situation Familiarity and Financial Incentives on Use of the Anchoring and Adjustment Heuristic for Probability Assessment, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1989, 68-82; WILSON/HOUSTON/ETLING/BREKKE, FN 401, 396; TVERSKY/KAHNEMAN, FN 8, 1128.

<sup>403</sup> MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER, FN 394, 1146.

<sup>404</sup> GREGORY B. NORTHCROFT/MARGARET A. NEALE, Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions, *Organizational Behavior & Human Decision Processes* 1987, 84-97, 95 f.

<sup>405</sup> ILANA RITOV, Anchoring in Simulated Competitive Market Negotiation, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1996, 16-25.

<sup>406</sup> Spätestens dann, wenn sich die Versuchspersonen nicht mehr an den Anker erinnern können, verliert er natürlich seinen Einfluss.

<sup>407</sup> THOMAS MUSSWEILER, The Durability of Anchoring Effects, *European Journal of Social Psychology* 2001, 431-442, 438.

tigkeiten höher schätzen, wenn man ihn vorher fragt, ob der wahre Wert über oder unter Fr. 100'000 liegt. Die eindeutige Antwort auf die Frage steht im Gesetz (Art. 46 Bundesgesetz über die Organisation der Bundesrechtspflege) und dürfte den meisten Richtern bekannt sein; eine Beeinflussung durch den Anker ist daher ausgeschlossen. MUSSWEILER und STRACK zeigen, dass sich Menschen umso weniger vom Anker beeinflussen lassen, je mehr sie über den Zielwert wissen, selbst wenn sie den Zielwert nicht mit Sicherheit kennen.<sup>408</sup>

- 200 Der Ausgangswert bewirkt, dass man sich ernsthaft überlegt, ob der korrekte Wert in der Nähe des Ankers liegen könnte und sich Umstände vorstellt, die dies als möglich erscheinen lassen, während man Umstände, die gegen den Ankerwert sprechen, übersieht.<sup>409</sup> Werden die Versuchspersonen aufgefordert, Gründe aufzuführen, die gegen den Ankerwert sprechen, verringert sich der Einfluss des Ankers, verschwindet aber erstaunlicherweise selbst dann nicht vollständig.<sup>410</sup> Wer mit einem unmöglich hohen Anker konfrontiert wird, überlegt sich, wie hoch der tatsächliche Wert im Extremfall sein könnte. Gründe, die für diesen hohen, aber denkbaren, Wert sprechen, werden gesucht. Die Antwort tendiert dann zum hohen, aber gerade noch vorstellbaren, Wert hin.<sup>411</sup>

## I. Ankereffekt vor Gericht

- 201 In Gerichtsverfahren gibt es Anker in der Form von Rechtsbegehren, Anträgen des Staatsanwalts und Angeboten zur vergleichweisen Erledigung des Streites. Es liegt daher einigermaßen nahe, den Einfluss des Ankereffekts auf den Ausgang von Gerichtsverfahren zu untersuchen.
- 202 SAKS/KIDD (1980) und FITZMAURICE/PEASE (1986) waren ersichtlich die ersten, die sich Gedanken zum Einfluss des Ankereffekts auf richterliche Entscheidungen machten. SAKS/KIDD wiesen darauf hin, dass schlaue Anwälte den Ankereffekt zu Gunsten ihrer Klienten einsetzen können.<sup>412</sup> FITZMAURICE/PEASE befürchten, dass die Urteile der Berufungsgerichte als Anker für die erstinstanzlichen Gerichte wirken und dies dazu führt, dass immer härtere Strafen ausgesprochen werden. Sie argumentieren, dass nur die extremsten Fälle, in denen das erstinstanzliche Gericht den Strafraumen voll ausgeschöpft und möglicherweise überschritten hat, an die Berufungsinstanz gelangen.<sup>413</sup> Die Entscheide des *Court of Appeal*, die sich mit dem Strafmass befassen, betreffen daher in der Regel Extremfälle. Da der *Court of Appeal* in Ermessenfragen das erstinstanzliche Gericht nur zurückhaltend korrigieren wird, liegen seine Urteile in Strafsachen daher an der äussersten Grenze des Zulässigen. Wenn sich die unteren Gerichte bewusst oder unbewusst an diesen

---

<sup>408</sup> THOMAS MUSSWEILER/FRITZ STRACK, Numeric Judgments under Uncertainty: The Role of Knowledge in Anchoring, *Journal of Experimental Social Psychology* 2000, 495-518.

<sup>409</sup> THOMAS MUSSWEILER/FRITZ STRACK, Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility, *Journal of Personality and Social Psychology* 1997, 437-446, 437 f.

<sup>410</sup> MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER, FN 403, 1148 f.

<sup>411</sup> THOMAS MUSSWEILER/FRITZ STRACK, Considering the Impossible: Explaining the Effects of Implausible Anchors, *Social Cognition* 2001, 145-160.

<sup>412</sup> SAKS/KIDD, FN 183, 141.

<sup>413</sup> Ob diese Annahme auch in der Schweiz zutrifft, bezweifle ich.

## Besonderer Teil

Werten orientieren, besteht die Gefahr, dass die ausgesprochenen Strafen immer mehr eskalieren und wiederum das Empfinden, was eine angemessene Strafe ist, beeinflussen. FITZMAURICE/PEASE befürchten eine „*folie à deux*“, die zu immer härteren Strafen führt und ihres Erachtens nur dadurch verhindert wird, dass sich die erstinstanzlichen Gerichte wenig an den Urteilen des *Court of Appeal* orientieren.<sup>414</sup>

- 203 Weder SAKS/KIDD noch FITZMAURICE/PEASE untermauern ihre Gedanken zum Einfluss des Ankereffekts mit empirischen Studien. Zwischenzeitlich sind jedoch zahlreiche empirische Untersuchungen über den Einfluss des Ankereffekts auf Gerichtsverfahren publiziert worden. Diese Studien zeigen, dass Anker einen erheblichen Einfluss auf den Ausgang des Verfahrens haben können.
- 204 Zahlreiche Studien zeigen einen Einfluss der Höhe des klägerischen Begehrens auf die durch die (von Studierenden gespielten) Geschworenen zugesprochene Schadenersatzsumme.<sup>415</sup> In einer Studie sprachen die Geschworenen dem Kläger durchschnittlich \$ 188'462 zu, wenn sein Anwalt \$ 300'000 verlangt hatte, jedoch – bei ansonsten gleichem Sachverhalt – durchschnittlich \$ 421'000, wenn der Anwalt \$ 700'000 verlangt hatte.<sup>416</sup> Kläger, die sehr viel verlangen, werden zwar als unsympathisch empfunden – sie erhalten aber trotzdem mehr zugesprochen als die sympathischen, bescheidenen Kläger.<sup>417</sup>
- 205 Auch Richter sind nicht gegen den Einfluss des Ankereffekts gefeit. Eine deutsche Studie von BIRTE ENGLISH und THOMAS MUSSWEILER und die bereits erwähnte amerikanische Untersuchung von GUTHRIE/RACHLINSKI/WISTRICH zeigen, dass auch sie dem Ankereffekt unterliegen.<sup>418</sup>
- 206 Die *Magistrate Court Judges* in der Studie von GUTHRIE et al. sprachen dem Kläger im Median \$ 1 Mio. Schadenersatz zu, wenn kein Antrag gestellt wurde. Behauptete der Beklagte, die Streitwertgrenze von \$ 75'000 für die sachliche Zuständigkeit sei nicht er-

---

<sup>414</sup> FITZMAURICE/PEASE, FN 185, 21 f.

<sup>415</sup> ALLAN RAITZ/EDITH GREENE/JANE GOODMAN/ELIZABETH F. LOFTUS, Determining Damages: The Influence of Expert Testimony on Jurors' Decision Making, *Law and Human Behavior* 1990, 385-395; VERLIN B. HINSZ/KRISTIN E. INDAHL, Assimilation to Anchors for Damage Awards in a Mock Civil Trial, *Journal of Applied Social Psychology* 1995, 991-1026; GRETCHEN B. CHAPMAN/BRIAN H. BORNSTEIN, The More You Ask For, the More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts, *Applied Cognitive Psychology* 1996, 519-540; JENNIFER K. ROBBENNOLT/CHRISTINA A. STUDEBAKER, Anchoring in the Courtroom: The Effects of Caps on Punitive Damages, *Law and Human Behavior* 1999, 353-373; REID HASTIE/DAVID A. SCHADKE/JOHN W. PAYNE, Juror Judgements in Civil Cases: Effects of Plaintiff's Requests and Plaintiff's Identity on Punitive Damage Awards, *Law and Human Behavior* 1999, 445-469; JOHN MALOUFF/NICOLA S. SCHUTTE, Shaping Juror Attitudes: Effects of Requesting Different Damage Amounts in Personal Injury Trials, *Journal of Social Psychology* 491-497.

<sup>416</sup> MALOUFF/SCHUTTE, FN 415, 495.

<sup>417</sup> CHAPMAN/BORNSTEIN, FN 415, 526 f.

<sup>418</sup> BIRTE ENGLISH/THOMAS MUSSWEILER, Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the Court Room, *Journal of Applied Social Psychology* 2001, 1535-1551; GUTHRIE/RACHLINSKI/WISTRICH, FN 20, 792; siehe auch EBBE B. EBBESEN/VLADIMIR J. KONECNI, Decision Making and Information Integration in the Courts: The Setting of Bail, *Journal of Personality and Social Psychology* 1975, 805-821, die zeigen, dass die Höhe der Kaution in erster Linie vom Antrag des Bezirksanwalts abhängt.

reicht und auf die Klage sei nicht einzutreten, wiesen zwar alle Richter diesen Antrag ab. Sie sprachen dann aber, beeinflusst vom tiefen Anker, im Median nur \$ 882'000 zu.<sup>419</sup>

- 207 ENGLISH/MUSSWEILER baten deutsche Strafrichterinnen mit durchschnittlich 15 Jahren Berufserfahrung, aufgrund einer vierseitigen Schilderung einer Vergewaltigung<sup>420</sup> das Strafmass für den Täter festzulegen. Verlangte der „Ankläger“ – gemäss den Unterlagen ein Informatikstudent im ersten Semester – 34 Monate Freiheitsstrafe, so lag das Strafmass im Median bei 35,75 Monaten. Verlangte der Ankläger zwölf Monate, wurde der Täter im Schnitt zu 28 Monaten verurteilt.<sup>421</sup> Obwohl der Ankläger offensichtlich keine Ahnung von Strafrecht hatte, liessen sich die erfahrenen Richter von seinem Antrag beeinflussen.
- 208 Zwei Feldstudien aus Spanien kommen zum Schluss, dass der Ankereffekt auch tatsächliche Urteile zu beeinflussen vermag. EUGENIO GARRIDO MARTIN und CARMEN HERRERO ALONSO berichten, dass die Urteile spanischer Richter bei „*estupro*“ (entspricht ungefähr Sex mit minderjährigen Abhängigen) und Vergewaltigung mit dem Antrag des Staatsanwalts hoch korrelieren.<sup>422</sup> Sie kommen zum Schluss, dass dies die Hypothese, dass der Ankereffekt die Gerichtsurteile beeinflusst, stützt.<sup>423</sup> Bei anderen Sexualdelikten wie versuchter Vergewaltigung und Sex mit Minderjährigen ist die Übereinstimmung weniger gross. GARRIDO/HERRERO schreiben dies dem Druck der Öffentlichkeit zu, die die ersten beiden Delikte für besonders verabscheuenswürdig hält. Der Richter würde sich in diesen Fällen nicht getrauen, vom Antrag des Staatsanwalts abzuweichen, da er den Zorn der Öffentlichkeit fürchten müsse.<sup>424</sup>
- 209 Die Studie von GARRIDO/HERRERO ist zweifellos interessant, scheint mir aber wegen methodischer Defizite nicht geeignet, den Einfluss des Ankereffekts zu beweisen. Die hohe Korrelation zwischen dem Antrag des Staatsanwalts und dem richterlichen Urteil kann auch auf andere Faktoren als auf den Ankereffekt zurückzuführen sein. Korrelation bedeutet bekanntlich nicht Kausation. Die Ursache der hohen Übereinstimmung kann z.B. darin liegen, dass Staatsanwalt und Richter unabhängig voneinander den Fall ähnlich beurteilen. Ohne dass man Variablen wie Schwere der Tat, Anzahl der Vorstrafen des Täters, Alter des Opfers etc. kontrolliert, kann man aus einer Korrelation von Strafantrag und Urteil nichts über die Ursache dieser Korrelation ableiten.
- 210 Eine weitere Feldstudie aus Spanien von FARIÑA et al. kommt aufgrund der Analyse von 555 Strafurteilen zum Schluss, dass 63,6 % davon vom Ankereffekt beeinflusst sind.<sup>425</sup>

---

<sup>419</sup> GUTHRIE/RACHLINSKI/WISTRICH, FN 20, 792.

<sup>420</sup> Die Schilderung enthielt Stellungnahmen einer Ärztin, eines Psychologen, zweier Zeugen, des Angeklagten und des Opfers, siehe ENGLISH/ MUSSWEILER, FN 418, 1539.

<sup>421</sup> ENGLISH/MUSSWEILER, FN 418, 1545.

<sup>422</sup> EUGENIO GARRIDO MARTIN/CARMEN HERRERO ALONSO, Influence of the Prosecutor's Plea on the Judge's Sentencing in Sexual Crimes: Hypothesis of the Theory of Anchoring by Tversky and Kahneman, in SANTIAGO REDONDO/VICENTE GARRIDO/JORGE PÉREZ/ROSEMARY BARBERET, Advances in Psychology and Law, Berlin etc. 1997, 215-226, 221.

<sup>423</sup> GARRIDO/HERRERO, FN 422, 223.

<sup>424</sup> GARRIDO/HERRERO, a. a. O.

<sup>425</sup> FRANCISCA FARIÑA/RAMON ARCE/MERCEDES NOVO, Anchoring in Judicial Decision-Making, Psychology in Spain 2003, 56-65.

## Besonderer Teil

FARIÑA und Kollegen erfassen neben dem Antrag des Staatsanwalts noch zahlreiche weitere Variablen, die in erster Linie die Begründungsdichte des Urteils messen.<sup>426</sup> Sie können zeigen, dass die Begründungsdichte abnimmt, je mehr sich das Urteil dem Strafantrag der Anklage annähert.<sup>427</sup> Sie schliessen daraus, dass der Ankereffekt seine Aufgabe als Urteilsheuristik – als einfache Faustregel, die komplexe Urteile vereinfacht – wie vorgesehen erfüllt. Dort, wo die Gerichte aufgrund der Faustregel urteilen, können sie sich lange Begründungen sparen.<sup>428</sup>

- 211 Auch diese Studie ist interessant, leidet aber m.E. an den gleichen methodischen Defiziten wie die Studie von GARRIDO/HERRERO. Dass die Begründungsdichte von Urteilen, in denen eine grosse Übereinstimmung zwischen Antrag und Urteil besteht, geringer ist, lässt sich dadurch erklären, dass dies die einfachen Fälle sind, bei denen es über die Schwere der Schuld des Angeklagten wenig Zweifel gibt. In diesen Fällen gibt es weder Grund, vom Antrag des Staatsanwalts abzuweichen, noch Grund, das Urteil besonders sorgfältig zu begründen. Da Variablen, die die Schwere der Tat messen, auch in dieser Studie nicht kontrolliert wurden, scheint mir der Schluss, dass „alle Anzeichen dafür sprechen, dass Richter die Ankerheuristik verwenden und objektivere Formen der Informationsverarbeitung unterdrücken“, gewagt.<sup>429</sup> Ich zweifle zwar nicht daran, dass der Ankereffekt auch auf tatsächliche Urteile einen Einfluss hat, aber die beiden spanischen Studien vermögen diese Annahme nicht zu belegen.

## II. Eigene Studie zum Ankereffekt

### A. Frage zum Ankereffekt

- 212 Den Richterinnen und Richtern der Kantone Aargau, St. Gallen und Zürich wurde folgender Sachverhalt zur Beurteilung vorgelegt (2003):

Das Auto der Klägerin wurde von einem Lastwagen erfasst. Der Lastwagen hatte der Klägerin den Rechtsvortritt verweigert. Der Lastwagenfahrer war im Zeitpunkt des Unfalles betrunken. Seine Blutalkoholkonzentration betrug 1,6 Promille. Die Klägerin, eine 20-jährige Frau, fuhr korrekt und konnte den Unfall nicht vermeiden.

Die Klägerin, die vor dem Unfall in guter körperlicher Verfassung war, ist durch die unmittelbaren Folgen des Unfalles querschnittgelähmt. Eine Heilung ist ausgeschlossen. Nach rund dreimonatigem Aufenthalt im Spital konnte sie nach Hause entlassen werden. Sie wird ihren erlernten Beruf als Detailhandelsverkäuferin nicht mehr ausüben können und wird auch auf ihr Hobby, das Reiten, verzichten müssen.

Die Klägerin hat sich mit der Haftpflichtversicherung des Halters des Lastwagens aussergerichtlich über die Höhe des Schadenersatzes geeinigt. Die beklagte Versicherung anerkennt auch den Anspruch der Klägerin auf Genugtuung im Grundsatz. Streitig ist zu diesem Zeitpunkt einzig noch die Höhe der Genugtuung.

---

<sup>426</sup> FARIÑA/ARCE/NOVO, FN 425, 58.

<sup>427</sup> FARIÑA/ARCE/NOVO, FN 425, 60.

<sup>428</sup> FARIÑA/ARCE/NOVO, FN 425, 62.

<sup>429</sup> FARIÑA/ARCE/NOVO, FN 425, 61: „In brief, all the indications are that judicial decision-makers employ the anchoring heuristic to subordinate more objective forms of information processing”.

- 213 Dieser Sachverhalt enthält in verkürzter Form Angaben zu allen gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung massgeblichen Faktoren der Genugtuungsbemessung. Gemäss BGE 112 II 131, 133 kommt es „vor allem auf die Art und Schwere der Verletzung, die Intensität und die Dauer der Auswirkungen auf die Persönlichkeit des Betroffenen, sowie auf den Grad des Verschuldens an, das den Schädiger am Unfallereignis trifft“.
- 214 In der ersten Version des Fragebogens stellen weder Klägerin noch Beklagte einen Antrag (Gruppe „kein Anker“, N = 65). In der zweiten Version des Fragebogens stellt die Klägerin den Antrag, es sei ihr eine Genugtuungssumme von Fr. 3 Mio. zuzusprechen (Gruppe „hoher Anker“, N = 45). Diese Forderung ist in Anbetracht der zurückhaltenden schweizerischen Praxis klar überrissen.<sup>430</sup> In der dritten Version des Fragebogens schliesslich stellt die Klägerin einen Antrag von Fr. 3 Mio, während die Beklagte Fr. 10'000 anbietet (Gruppe „hoher/tiefer Anker“, N = 62). Das Angebot der Beklagten wiederum ist in Anbetracht der Praxis klar zu tief. Bei allen drei Versionen des Fragebogens waren Sachverhalt und zu beantwortende Frage identisch. Die Richter wurden gefragt, wie hoch ihrer Meinung nach eine angemessene Genugtuung in diesem Fall sei, soweit sie dies aufgrund der Angaben im Sachverhalt beurteilen könnten.
- 215 Die Hypothese ist natürlich, dass sich die Richterinnen und Richter durch den (unplausibel) hohen Anker beeinflussen lassen. Die dritte Version der Frage diene dazu, zu testen, ob der tiefe Antrag der Beklagten den Ankereffekt des hohen klägerischen Antrags kompensieren würde. Träfe dies zu, so würde der Ankereffekt zumindest in kontradiktorischen Verfahren – und somit in den meisten Zivil- und Strafprozessen – keine wesentliche Rolle spielen.

## B. Resultate

- 216 Der Antrag der Klägerin zeigte einen sehr starken Einfluss auf die zugesprochene Genugtuungssumme. Der Median der Genugtuung lag bei der Gruppe ohne Anker bei Fr. 100'000, bei der Gruppe mit dem hohen Anker bei Fr. 400'000 und bei der Gruppe mit einem hohen und tiefen Anker bei Fr. 200'000 (siehe Tabelle 7). Die Verteilung der zugesprochenen Summen war rechtsschief (*positively skewed*), wie Abbildung 8 unschwer erkennen lässt.

Gruppe	1. Quartil (25% Quartil)	2. Quartil (Median)	3. Quartil (75% Quartil)	Standard- abweichung
Kein Anker (N = 65)	Fr. 50'000	Fr. 100'000	Fr. 150'000	Fr. 308'880
Hoher Anker (N = 45)	Fr. 150'000	Fr. 400'000	Fr. 1'000'000	Fr. 902'704
Hoher/tiefer Anker (N = 62)	Fr. 100'000	Fr. 200'000	Fr. 687'500	Fr. 760'174

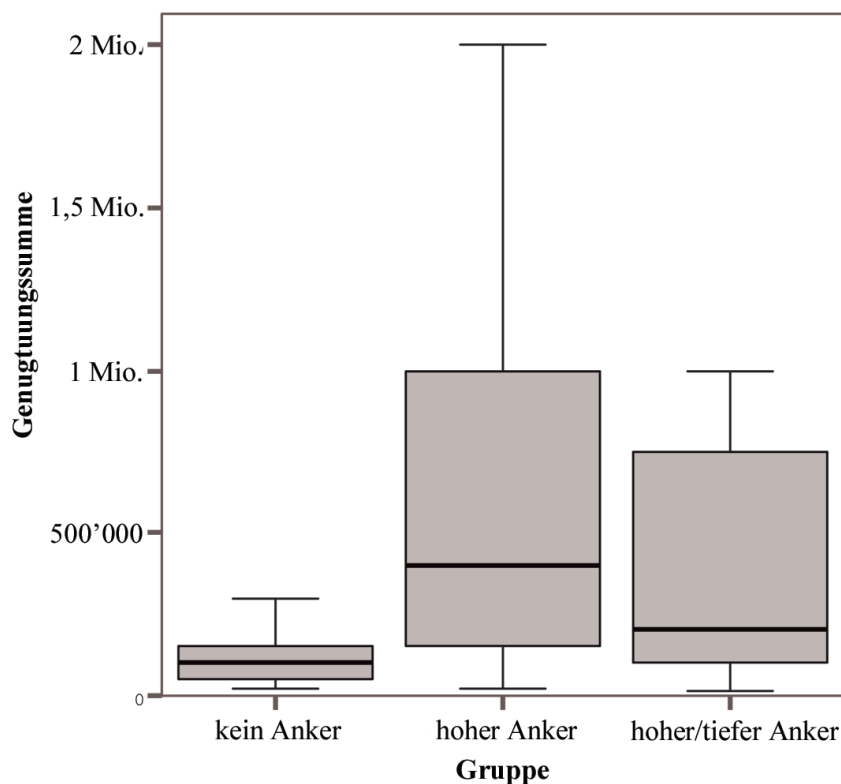
**Tabelle 7: Resultate Ankereffekt**

- 217 Drei Viertel der Richter, die mit dem hohen Antrag der Klägerin konfrontiert waren, sprachen eine höhere Genugtuungssumme zu als drei Viertel der Richter, die in der Gruppe

<sup>430</sup> Siehe die bei KLAUS HÜTTE/PETRA DUCKSCH, Die Genugtuung, Zürich 2003, Tabelle VIII, wiedergegebenen Entscheide, die darauf schliessen lassen, dass die Genugtuung im erwähnten Fall bei rund Fr. 100'000 bis 150'000 liegen würde; eine genauere Angabe ist naturgemäss nicht möglich.

## Besonderer Teil

ohne Anker waren. Der Antrag der Beklagten hatte zwar einen mässigenden Einfluss auf die zugesprochenen Genugtuungssummen, vermochte diese aber bei weitem nicht auf das Niveau der ohne Anker zugesprochenen Genugtuungen zu reduzieren – der Median lag immer noch um das Doppelte über der in der Referenzgruppe ohne Anker im Median zugesprochenen Summe.



**Abbildung 8: Resultate Ankereffekt**

- 218 Der Unterschied zwischen der Gruppe ohne Anker und der Gruppe mit hohem Anker<sup>431</sup> sowie zwischen der Gruppe ohne Anker und der Gruppe mit hohem/tiefem Anker ist statistisch signifikant.<sup>432</sup> Der Unterschied zwischen der Gruppe mit hohem Anker und der Gruppe mit hohem/tiefem Anker ist hingegen statistisch nicht signifikant.<sup>433</sup> Dies deutet darauf hin, dass der „zweite“ Anker den Wert nicht signifikant zu beeinflussen vermag.
- 219 Von den neun Richtern, die den Fragebogen zurückschickten, aber diese Frage nicht beantworteten, bemerkten drei, dass sich die Genugtuungssumme aufgrund der Angaben im Sachverhalt nicht beurteilen liesse. Ein Richter meinte, er könne ohne Konsultation der Präjudizien keine sinnvolle Antwort geben.

<sup>431</sup> Mann-Whitney U = 679,5; Wilcoxon W = 2'824,5; p < 0.001.

<sup>432</sup> Mann-Whitney U = 1'078,5; Wilcoxon W = 3'225,5; p < 0.001.

<sup>433</sup> Mann-Whitney U = 1'203,5; Wilcoxon W = 3'156,5; p = 0.225.



## C. Diskussion

220 Der Antrag der Klägerin vermochte die Beurteilung der Richter erheblich zu beeinflussen. Der Antrag mag dazu geführt haben, dass die Richter sich überlegten, ob besondere Umstände für einen hohen Genugtuungsanspruch sprachen und die Lücken in der Sachverhaltsdarstellung entsprechend ergänzten. Diese Erklärung steht in Übereinstimmung mit der psychologischen Literatur zum Ankereffekt.

### 1. Wie das kontradiktorische Verfahren den Einfluss des Ankereffekts verringern kann

221 Inwieweit lassen sich die Resultate der Umfrage auf die Wirklichkeit übertragen? Sicherlich führt der überraschende Antrag der Klägerin in einem wirklichen Gerichtsverfahren nicht dazu, dass sie in einem Viertel der Fälle eine Genugtuung von mehr als Fr. 687'500 zugesprochen bekommt. Es gibt sowohl psychologische wie rechtliche Faktoren, die dem entgegenwirken.

222 Die grössere Detailliertheit der Sachverhaltsdarstellung in einem Gerichtsverfahren führt dazu, dass weniger Raum für mentale Ergänzungen des Sachverhalts bleibt, die den Anker rechtfertigen. Immerhin zeigen aber die Studien von MUSSWEILER/ STRACK/PFEIFFER und NORTHCROFT/NEALE, dass der Ankereffekt auch im wirklichen Leben wirkt, wenn die Experten über alle nur denkbaren Informationen verfügen und das zu schätzende Objekt in Natura begutachten können.<sup>434</sup> Es ist daher unwahrscheinlich, dass die zusätzlichen Informationen, die in einem Gerichtsverfahren generiert werden, den Ankereffekt gänzlich verschwinden lassen. Auch der Zeitablauf zwischen Verhandlung und Urteil verhindert den signifikanten Einfluss des Ankers nicht,<sup>435</sup> ebenso wenig wie die Erfahrung der Richterinnen und Richter.<sup>436</sup>

223 Einen grösseren praktischen Einfluss in einem kontradiktorischen Verfahren hat sicher die Generierung von gegen den ersten Antrag sprechenden Argumenten. MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER zeigen, dass sich der Ankereffekt reduziert, wenn die Urteilenden gezwungen werden, Argumente aufzuführen, die gegen die Höhe des Ankers sprechen.<sup>437</sup> Ein Richter muss sich mit den Argumenten der Gegenseite auseinandersetzen, ehe er ein Urteil fällt (BGE 101 Ia 552 f.). Dadurch verringert sich der Einfluss des ersten Antrags auf das Urteil, verschwindet aber nicht vollständig. Die vorgehend erwähnte Studie von MUSSWEILER et al. zeigt, dass der Effekt auch bei Auflistung von dem Ankerwert widersprechenden Argumente nicht vollständig verschwindet und signifikant bleibt.

### 2. Rechtliche Rahmenbedingungen, die den Einfluss des Ankereffekts mässigen

224 Die *rechtlichen* Faktoren, die dem Ankereffekt entgegenwirken, sind mannigfaltig:

---

<sup>434</sup> MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER, FN 403; NORTHCROFT/NEALE, FN 404.

<sup>435</sup> Vgl. MUSSWEILER, FN 407.

<sup>436</sup> Vgl. RITOV, FN 405.

<sup>437</sup> MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER, FN 403, 1146.

- 225 Als erstes ist sicher die europäische Tradition der Kostenverteilung nach Obsiegen und Unterliegen anzuführen. Das Risiko des Überklagens verbietet es, absurd hohe Anträge zu stellen, um das Gericht zu beeinflussen. Immerhin gibt es Rechtsgebiete, in denen die Kostenverlegung nicht mässigend wirkt. Werden Genugtuungsansprüche adhäsionsweise im Strafverfahren geltend gemacht, so werden die Kosten nach dem grundsätzlichen Obsiegen und Unterliegen verteilt, und nicht nach dem betragsmässigen Ergebnis.<sup>438</sup> Auch im grundsätzlich kostenlosen Sozialversicherungsprozess besteht kein Risiko des Überklagens. Als wichtigstes Rechtsgebiet aber ist das Strafrecht zu nennen: die Staatsanwaltschaft trägt auch dann keine Kosten, wenn ihr Antrag nicht oder nur zu einem geringen Teil gutgeheissen wurde. Nach dem Gesagten kann man ihr nur raten, einen möglichst hohen Strafantrag zu stellen.
- 226 Zweitens hat die Kenntnis des richtigen, oder zumindest annähernd richtigen, Zielwerts einen mässigenden Einfluss auf den Ankereffekt.<sup>439</sup> Der Einfluss des Ankereffekts ist daher geringer, wo es eine gefestigte Praxis gibt – so z.B. bei der Strafzumessung beim Fahren in angetrunkenem Zustand, wo eigentliche (allerdings kantonal unterschiedliche) „Tarife“ bestehen. Ist das Gericht hingegen mit einer Straftat konfrontiert, die es nur selten zu beurteilen hat und zu der es wenig Präjudizien gibt, dann ist die Unsicherheit über die angemessene Strafe grösser und der Einfluss des Ankereffekts stärker. Durch geschicktes Platzieren eines Ankers können Staatsanwälte daher in *cases of first impression* einen Präzedenzfall schaffen, der die zukünftige Strafzumessung für dieses Delikt zu bestimmen vermag.
- 227 Genereller formuliert wirken alle Faktoren gegen den Einfluss des Ankereffekts, die das gerichtliche Ermessen einschränken, weil sie das Wissen über den korrekten Zielwert vergrössern. Dazu gehört die Bindung an – oder zumindest die starke Beachtung von<sup>440</sup> – Präjudizien. Sie helfen, Wissen über den Zielwert zu generieren, das nicht vom Anker abhängt. Nach Konsultation der Präjudizien durch die Richter wäre der Einfluss des Ankers in der oben dargestellten Studie sicher geringer ausgefallen (allerdings behaupte ich, dass er nicht gänzlich verschwunden wäre). Im Fall der Genugtuung lässt die psychologische Forschung zum Ankereffekt es als angezeigt erscheinen, denjenigen Modellen zur Berechnung der Genugtuung den Vorzug zu geben, die das Gericht an einen objektiven Massstab binden.<sup>441</sup> Die bundesgerichtliche Forderung nach Berücksichtigung aller konkreten Umstände (BGE 112 II 131, 133) dient der Einzelfallgerechtigkeit, erschwert aber die Vergleichbarkeit der Fälle, vergrössert die Unsicherheit über die im konkreten Fall angemessene Genugtuungssumme und führt dazu, dass dem Ankereffekt grosser Einfluss zukommt.

---

<sup>438</sup> Zürcher Praxis, ZR 86 (1987) Nr. 56.

<sup>439</sup> MUSSWEILER/STRACK, FN 408, 515.

<sup>440</sup> Ich will hier nicht der *stare decisis* das Wort reden.

<sup>441</sup> HÜTTE/DUKSCH, FN 430, 21 ff.

### III. Ankereffekt in Verhandlungen

- 228 Der Ankereffekt legt es nahe, dass in Verhandlungen diejenige Partei, die das erste Angebot macht und dadurch den Anker setzen kann, einen erheblichen Vorteil genießt. Zahlreiche empirische Studien bestätigen diese Vermutung.<sup>442</sup>
- 229 KOROBKIN und GUTHRIE zeigen, dass es wahrscheinlicher ist, dass eine Partei ein Vergleichsangebot über \$ 12'000 akzeptiert, wenn das erste Angebot der Gegenseite \$ 2'000 war, als wenn das erste Angebot bereits bei \$ 10'000 lag.<sup>443</sup> Möglicherweise stellen sich diejenigen, die ein erstes Angebot über \$ 2'000 bekommen haben, darauf ein, relativ wenig zu erhalten. Ein letztes Angebot über \$ 12'000 erscheint dann vergleichsweise grosszügig. Umgekehrt erscheinen \$ 12'000 als relativ wenig, wenn bereits das erste Angebot bei \$ 10'000 lag. Das erste Angebot verankert m. a. W. die Erwartungen der Teilnehmenden und beeinflusst deren Bereitschaft, ein letztes Angebot zu akzeptieren.<sup>444</sup>
- 230 In einer Studie von ADAM D. GALINSKY und THOMAS MUSSWEILER verhandelten MBA-Studenten über den Verkauf einer fiktiven pharmazeutischen Fabrik. Die Verhandlungspartner erhielten realistische Informationen über den wirtschaftlichen Hintergrund des Deals. Ob der Käufer oder der Verkäufer das erste Gebot abgeben konnte, wurde von den Studienleitern manipuliert.
- 231 Die Verhandlungsergebnisse zeigten einen überwältigenden Vorteil für den Erstbieter. Machte der Käufer das erste Gebot, so einigten sich die Parteien im Schnitt auf einen Preis von \$ 19,7 Mio. Machte hingegen der Verkäufer das erste Gebot, so wurden durchschnittlich \$ 24,8 Mio. als Preis vereinbart.<sup>445</sup>
- 232 Der Ankereffekt wirkt nicht nur auf die Gegenseite, sondern auch auf den Verhandelnden selbst. Wer sich auf sein Wunschergebnis konzentriert, erzielt objektiv bessere Resultate als derjenige, der sich seine beste Alternative zu einer Einigung<sup>446</sup> vor Augen hält.<sup>447</sup>

---

<sup>442</sup> JEROME M. CHERTKOFF/MELINDA CONLEY, Opening Offer and Frequency of Concessions as Bargaining Strategies, *Journal of Personality and Social Psychology* 1967, 181-185; R.M. LIEBERT/W.P. SMITH/J.H. HILL/M. KEIFFER, The effects of information and magnitude of initial offer on interpersonal negotiation, *Journal of Experimental Social Psychology* 1967, 431-441; HENRIK KRISTENSEN/TOMMY GÄRLING, Anchoring Induced Biases in Consumer Price Negotiations, *Journal of Consumer Policy* 2000, 445-460; RITOV, FN 405, 21.

<sup>443</sup> KOROBKIN/GUTHRIE, FN 218, 12.

<sup>444</sup> KOROBKIN/GUTHRIE, FN 218, 12.

<sup>445</sup> ADAM D. GALINSKY/THOMAS MUSSWEILER, First Offers as Anchors: The Role of Perspective-Taking and Negotiator Focus, *Journal of Personality and Social Psychology* 2001, 657-669.

<sup>446</sup> Best Alternative To a Negotiated Agreement, BATNA, also derjenige Preis, unter oder über dem die Partei ohne Einigung besser dasteht. Siehe ROGER FISHER/WILLIAM URY/BRUCE PATTON, *Getting to Yes*, 2. Aufl., New York 1991.

<sup>447</sup> SALLY B. WHITE/MARGARET A. NEALE, The Role of Negotiator Aspirations and Settlement Expectancies in Bargaining Outcomes, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1994, 303-317, 311; ADAM D. GALINSKY/THOMAS MUSSWEILER/VICTORIA H. MEDVEC, Disconnecting Outcomes and Evaluations: The Role of Negotiator Focus, *Journal of Personality and Social Psychology* 2002, 1131-1140, 1136.

## Besonderer Teil

Gleichzeitig ist er aber mit dem erzielten Resultat unzufriedener als derjenige, der sich von Anfang an das Minimalziel vorstellte und vergleichsweise weniger erreichte.<sup>448</sup>

### **1. Tipps für den gewinnbringenden Einsatz des Ankereffekts in Verhandlungssituationen**

233 Die Stärke des Ankereffekts legt es nahe, ihn in Verhandlungssituationen gezielt einzusetzen. Die folgenden Tipps ergeben sich zwanglos aus der dargestellten psychologischen Forschung:

#### **a. Nach den Sternen greifen**

234 Verhandelnde sollten sich hohe Ziele setzen.<sup>449</sup> Sie werden zwar subjektiv vom Ausgang der Verhandlung enttäuschter sein als diejenigen, die sich mit dem Minimum zufriedengeben. Aber sie erzielen objektiv bessere Ergebnisse.

235 Das Risiko hoher Erwartungen soll aber nicht verschwiegen bleiben: neben der Enttäuschung, dass die Ziele nicht erreicht wurden, besteht es vor allem darin, dass allzu hohe Erwartungen zum Scheitern der Verhandlungen führen können, weil sich die Parteien nicht mehr finden.<sup>450</sup> Ein ausschliesslich konfrontativer Verhandlungsstil ist häufig ineffizient.<sup>451</sup>

#### **b. Das erste Angebot machen**

236 Verhandelnde sollten versuchen, das erste Gebot abzugeben. Sie verschaffen sich einen grossen Vorteil, weil sie den ersten Anker setzen können, der die von der Gegenseite zum Verhandlungsobjekt abgerufenen Informationen zu ihren Gunsten verzerrt.

#### **c. Nicht zu bescheiden sein**

237 Verhandelnde sollten viel verlangen, ohne zu übertreiben (plausible Anker wirken stärker). Das macht sie zwar auch nicht sympathischer, beeinflusst aber das Verhandlungsergebnis

---

<sup>448</sup> GALINSKY/MUSSWEILER/MEDVEC, FN 447, 1137.

<sup>449</sup> DIRK VAN POUCKE/MARC BUELENS, Predicting the Outcome of a Two-Party Price Negotiation: Contribution of Reservation Price, Aspiration Price and Opening Offer, *Journal of Economic Psychology* 2002, 67-76, 68: "higher aspiration prices [...] lead to better outcomes"; WILLIAM URY, *Getting Past No*, New York 1993, 25: "low aspirations tend to be self-fulfilling. What you don't ask for, the other side is unlikely to give you".

<sup>450</sup> RUSSELL KOROBKIN, Aspirations and Settlement, *Cornell Law Review* 2002, 1-61, 57.

<sup>451</sup> ANDREA KUPFER SCHNEIDER, Shattering Negotiation Myths: Empirical Evidence on the Effectiveness of Negotiation Style, *Harvard Negotiation Law Review* 2002, 143-233.

zu ihren Gunsten. Zudem bleiben ihnen die ungunstigen Gefühle erspart, die entstehen, wenn das erste Angebot einfach akzeptiert wird...<sup>452</sup>

## 2. Was man tun kann, um den Einfluss des Ankereffekts zu verringern

- 238 Eine Erfolg versprechende Strategie, um sich selber gegen die Beeinflussung durch den Anker der Gegenseite zu immunisieren, ist sich auf die Umstände zu konzentrieren, die *gegen* die Plausibilität des Ankers sprechen. Die Suche nach Informationen, die gegen die Angemessenheit des Ankers sprechen, scheint zumindest geeignet, den Ankereffekt in Verhandlungssituationen zu reduzieren.<sup>453</sup>
- 239 Was soll man tun, wenn die Gefahr besteht, dass ein Dritter sich durch den Anker ungebührlich beeinflussen lässt? Den Richter oder Schiedsrichter auf den Ankereffekt aufmerksam zu machen und ihn zu bitten, sich vom Rechtsbegehren der Gegenseite nicht ungebührlich beeinflussen zu lassen, wird wenig nützen, denn der Ankereffekt wirkt selbst dann, wenn die Urteilenden gewarnt und gebeten wurden, den Anker nicht zu beachten.<sup>454</sup> Wenn die Gefahr besteht, dass ein Dritter vom Anker beeinflusst wird, muss dieser dazu gebracht werden, sich die gegen den Anker sprechenden Argumente konkret vorzustellen.<sup>455</sup> Die normale anwaltliche Tätigkeit sollte geeignet sein, beim Richter oder beim Schiedsrichter solche Überlegungen auszulösen.

---

<sup>452</sup> ADAM D. GALINSKY/VANESSA L. SEIDEN/PETER H. KIM/VICTORIA H. MEDVEC, *The Dissatisfaction of Having Your First Offer Accepted: The Role of Counterfactual Thinking in Negotiations*, *Personality and Social Psychology Bulletin* 2002, 271-283.

<sup>453</sup> GALINSKY/MUSSWEILER, FN 445, 661.

<sup>454</sup> WILSON/HOUSTON/ETLING/BREKKE, FN 401, 397.

<sup>455</sup> MUSSWEILER/STRACK/PFEIFFER, FN 403, 1146.

## § 9 Darstellungseffekt (*framing*)

### I. Der Darstellungseffekt im Recht

240 Gerichts- und Schiedsverfahren bilden einen natürlichen Rahmen, um finanzielle Aussichten als Gewinne oder Verluste darzustellen. In den meisten Fällen zivilrechtlicher Klagen hat die Klägerin die Wahl, entweder eine gewisse Summe als Vergleich zu akzeptieren oder den Prozess fortzuführen in der Hoffnung, durch ein Urteil mehr zu erhalten. Die Beklagte hingegen wählt zwischen der Alternative, mit Sicherheit einen gewissen Betrag zur sofortigen Erledigung des Streites zu bezahlen und der Chance, zu einer geringeren oder gar keiner Zahlung verurteilt zu werden. Kläger wählen daher zwischen Optionen, die – immer verglichen mit dem Status quo – Gewinne darstellen, während Beklagte zwischen Optionen wählen, die Verluste repräsentieren.<sup>456</sup> Die Prospect Theory sagt daher voraus, dass Kläger eher den Vergleich – die risikolose Wahl – vorziehen, während Beklagte die Fortführung des Verfahrens, also die riskante Option, wählen (siehe vorne, S. 75 ff.).

#### A. Laborexperimente

- 241 JEFFREY RACHLINSKI hat diese Voraussage der Prospect Theory in einem einfachen Laborexperiment mit Studierenden überprüft.<sup>457</sup> Die Hälfte seiner Versuchspersonen – die Kläger – hatte die Wahl, entweder einen Vergleich über \$ 200'000 zu akzeptieren oder den Prozess weiterzuführen und mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% \$ 400'000 zu gewinnen. Die andere Hälfte – die Beklagten – hatten die Wahl, für die vergleichsweise Erledigung des Falles \$ 200'000 zu bezahlen oder ein Risiko von 50 % einzugehen, bei Weiterführung des Prozess zur Bezahlung von \$ 400'000 verurteilt zu werden. 77 % der Kläger, aber nur 31 % der Beklagten, wählten den Vergleich, obwohl in beiden Fällen der erwartete Wert der Alternativen identisch ist.<sup>458</sup>
- 242 Weitere Laborexperimente mit komplexeren Sachverhalten bestätigen, dass Beklagte regelmässig risikogeneigt sind, also den Prozess wählen, während Kläger den Vergleich vorziehen.<sup>459</sup> Ein Experiment von LINDA BABCOCK und Kolleginnen zeigt zudem, dass auch Prozessanwälte mit durchschnittlich zwölf Jahren Berufserfahrung dem Darstellungseffekt unterliegen.<sup>460</sup>

---

<sup>456</sup> RACHLINSKI, FN 219, 118 f.

<sup>457</sup> RACHLINSKI, FN 219, 128.

<sup>458</sup> RACHLINSKI, a.a.O.

<sup>459</sup> RUSSEL KOROBKIN/CHRIS GUTHRIE, Psychological Barriers to Litigation Settlement: An Experimental Approach, Michigan Law Review 1994, 107-192, 133 ff.; RACHLINSKI, FN 219, 136 f.

<sup>460</sup> LINDA BABCOCK/HENRY S. FARBER/CYNTHIA FOBIAN/ELDAR SHAFIR, Forming Beliefs About Adjudicated Outcomes: Perceptions of Risk and Reservation Values, International Review of Law and Economics 1995, 289-303, 296 f.