

## § 17 Selbstüberschätzung und *overconfidence*

### I. Selbstüberschätzung

- 788 Menschen neigen dazu, sich und ihre Fähigkeiten egozentrisch und eigennützig zu beurteilen.<sup>1205</sup> Eigene Erfolge werden Können zugeschrieben, Misserfolge äusseren Umständen. Sie schätzen sich selber regelmässig als überdurchschnittlich ein in Bezug auf begehrenswerte Eigenschaften wie Gesundheit,<sup>1206</sup> berufliche Fähigkeiten,<sup>1207</sup> Autofahren<sup>1208</sup> und der Wahrscheinlichkeit, eine glückliche Ehe zu führen.<sup>1209</sup> Leute überschätzen ihren Beitrag zu gemeinsamen Aktivitäten. Beispielsweise nehmen beide Parteien nach einem Gespräch an, mehr als die Hälfte der Zeit gesprochen zu haben.<sup>1210</sup> Ebenso addieren sich die Anteile, die jeder Partner nach eigener Einschätzung zur Haushaltsarbeit beigetragen hat, in der Regel auf mehr als 100 %.<sup>1211</sup> Und natürlich unterliegen nur die anderen kognitiven Täuschungen.<sup>1212</sup>
- 789 Selbstüberschätzung hat verschiedene Ursachen. Erstens sehen sich die meisten Menschen selber als kompetent und sachkundig. Eine Überschätzung der eigenen Fähigkeiten stimmt mit diesem Selbstbild überein.<sup>1213</sup> Zweitens wollen sich die meisten Menschen in einem guten Licht darstellen.<sup>1214</sup> Sie glauben vielleicht nicht tatsächlich, dass sie besser als der Durchschnitt sind, aber geben dies gegenüber Dritten an.<sup>1215</sup> Drittens suchen sie in erster Linie nach Informationen, die ihre Annahme – beispielsweise, dass sie sich nicht scheiden lassen werden – unterstützen (siehe vorne, S. 181 ff.). Da sie keine vergleichbaren Informationen über die Ehen Dritter haben, schliessen sie beispielsweise aus den vorhandenen Daten, dass ihre Ehe überdurchschnittlich ist.<sup>1216</sup> Viertens ist Erinnerung eigennützig in dem Sinn, dass eigene Handlungen besser erinnert werden als fremde Taten.<sup>1217</sup> Wenn wir über unseren Anteil an der gemeinsamen Hausarbeit gefragt werden, erinnern wir uns

---

<sup>1205</sup> MICHAEL ROSS/FIORE SICOLY, Egocentric Biases in Availability and Attribution, in: KAHNEMAN/SLOVIC/TVERSKY (Hrsg.), 179-189.

<sup>1206</sup> NEIL D. WEINSTEIN, Unrealistic Optimism About Future Life Events, *Journal of Personality and Social Psychology* 1980, 806-820, 809 ff.

<sup>1207</sup> K. PATRICIA CROSS, Not Can, But Will College Teaching Be Improved, *New Directions for Higher Education* 1997, 1-15, 9 f.

<sup>1208</sup> OLA SVENSON, Are We All Less Risky and More Skillful Than Our Fellow Drivers?, *Acta Psychologica* 1980, 143-148, 145 f.

<sup>1209</sup> BAKER/EMERY, FN 191, 441 ff.: trotz Kenntnis der Scheidungsrate von 50 % (in den USA, in der Schweiz beträgt sie ca. 43 %) erwarten praktische alle frisch Verheirateten, dass ihre Ehe nicht geschieden wird.

<sup>1210</sup> ROSS/SICOLAY, FN 1205, 182.

<sup>1211</sup> ROSS/SICOLAY, FN 1205, 183 f.

<sup>1212</sup> EMILY PRONIN/DANIEL Y. LIN/LEE ROSS, The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others, *Personality and Social Psychology Bulletin* 2002, 369-381.

<sup>1213</sup> HART BLANTON/BRETT W. PELHAM/TRACY DEHART/MAURICIO CARVALLO, Overconfidence as Dissonance Reduction, *Journal of Experimental Social Psychology* 2001, 373-385.

<sup>1214</sup> SUSAN T. FISKE/SHELLEY E. TAYLOR, *Social Cognition*, New York 1991, 78 ff.

<sup>1215</sup> FISKE/TAYLOR, FN 1214, 78 ff.

<sup>1216</sup> BAKER/EMERY, FN 1209, 446 f.

<sup>1217</sup> FISKE/TAYLOR, FN 1214, 78 ff.

besser an die Arbeiten, die wir erledigt haben, und überschätzen daher deren Anteil an der Gesamtarbeit.<sup>1218</sup> Schliesslich sind zahlreiche positive Eigenschaften unklar definiert, und jeder der Befragten erfüllt daher möglicherweise seine persönliche Definition der Eigenschaft.<sup>1219</sup> Beispielsweise verstehen Personen unter einem guten Autofahrer ganz Verschiedenes, und daher kann sich jeder einbilden, ein überdurchschnittlicher Autofahrer zu sein – immer gemäss seinen persönlichen Kriterien.<sup>1220</sup>

## II. Overconfidence

- 790 In der Forschung zum Urteilen unter Unsicherheit ist der Begriff *overconfidence* ein Terminus technicus, der besagt, dass Leute zu grosses Vertrauen in ihr Urteil haben.<sup>1221</sup> In typischen Studien zum *overconfidence* Phänomen werden Leute nach dem Wahrheitsgehalt einer Aussage gefragt („Winterthur hat mehr Einwohner als St. Gallen: Stimmt/Stimmt nicht“) und gleichzeitig gebeten, anzugeben, wie sicher sie sich sind, dass ihre Antwort richtig ist, ausgedrückt auf einer Skala von 50 % („könnte auch eine Münze werfen,“) bis 100 % („todsicher“).<sup>1222</sup> Die so ausgedrückte subjektive Sicherheit wird als „Konfidenz“ bezeichnet.<sup>1223</sup> Die Resultate werden typischerweise in einer Kalibrierungskurve gemäss Abbildung 22 dargestellt; d.h. man misst die relative Häufigkeit richtiger Antworten („Richtigkeit“, *accuracy*) auf alle Fragen, für die die Versuchspersonen eine bestimmte Konfidenz angegeben haben, und trägt diesen Wert auf die Konfidenz ab. Die Diagonale stellt die Norm für die richtige Kalibrierung dar – einer Konfidenz von 60 % entspricht eine relative Häufigkeit von 60 % richtigen Antworten, einer Konfidenz von 80 % eine relative Häufigkeit von 80 % richtigen Antworten u. s. w. Die Kalibrierungskurve liegt aber typischerweise unter dieser Diagonalen; d.h. die Verlässlichkeit des eigenen Wissens wird überschätzt (dies gilt für die aggregierten Daten; die Kalibrierungskurve lässt nicht den Schluss zu, dass jeder einzelne Versuchsteilnehmer schlecht kalibriert ist). Je schwieriger die Frage – d.h. je seltener die richtige Antwort – desto grösser die *overconfidence* („unmöglich“ ist eine Frage, die im Schnitt nicht häufiger als 50 % richtig beantwortet wird). Bei sehr einfachen Fragen, die von den meisten Versuchspersonen richtig beantwortet werden, tritt hingegen das umgekehrte Phänomen der *underconfidence* auf, d.h. die Leute sind sich ihres Wissens zu wenig sicher. Dies wird als *hard-easy effect* bezeichnet.<sup>1224</sup> Die Kalibrierung von Experten ist derjenigen von Laien typischerweise nur überle-

---

<sup>1218</sup> ROSS/SICOLY, FN 1205, 324.

<sup>1219</sup> LOEWENSTEIN/ISSACHAROFF/CAMERER/BABCOCK, FN 910,141.

<sup>1220</sup> SVENSON, FN 1208, 145.

<sup>1221</sup> ULRICH HOFFRAGE, Die Illusion der Sicherheit bei Entscheidungen unter Unsicherheit, in: HELL/FIEDLER/GIGERENZER (Hrsg.), FN 11, 73-97, 73.

<sup>1222</sup> Z.B. SARAH LICHTENSTEIN/BARUCH FISCHHOFF, Do Those Who Know More Also Know More about How Much They Know?, *Organizational Behavior and Human Performance* 1977, 159-183. Winterthur hat übrigens mehr Einwohner als St. Gallen.

<sup>1223</sup> HOFFRAGE, FN 1221, 74.

<sup>1224</sup> SARAH LICHTENSTEIN/BARUCH FISCHHOFF/LAWRENCE D. PHILLIPS, Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980, in: KAHNEMAN/SLOVIC/TVERSKY (Hrsg.), 306-334, 316.

gen, wenn der Experte eine schnelle, unmissverständliche Rückmeldung erhält, ob seine Voraussage richtig gewesen ist – wie dies beispielsweise bei Meteorologen der Fall ist.<sup>1225</sup>

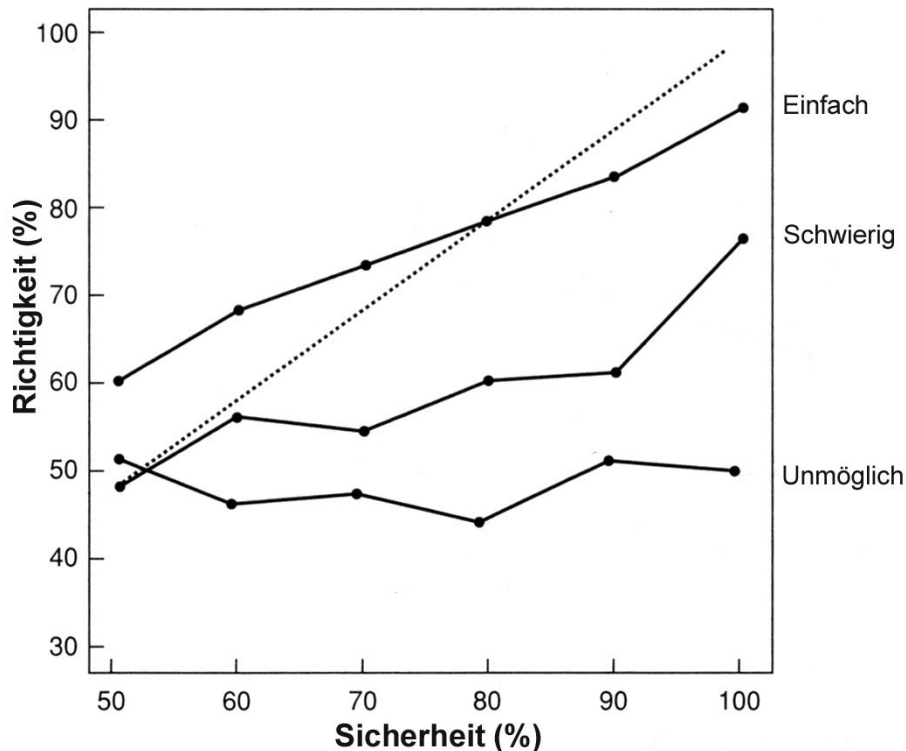


Abbildung 22: Typische Kalibrierungskurven (aus GRIFFIN/TVERSKY, 1992/2002)

- 791 Je sicherer sich die Versuchspersonen sind, desto grösser ist die *overconfidence*.<sup>1226</sup> Gerade wenn sich die Probanden zu 100 % sicher sind, dass ihre Antwort stimmt, ist die *overconfidence* (gemessen als Konfidenz minus relative Häufigkeit richtiger Antworten) besonders gross.<sup>1227</sup> In den „todsicheren“ Fällen sind in der Regel nur 85-90 % der Antworten richtig. Dies gilt insbesondere auch für Augenzeugen – der Zeuge, der sich zu 100 % sicher ist, dass er den Angeklagten am Tatort gesehen hat, irrt sich also in einem von zehn Fällen.<sup>1228</sup>
- 792 Die Forschung zum *overconfidence* Phänomen, das während zwanzig Jahren als robust gegolten hatte, ist Anfang der 90-er Jahre von zwei Seiten angegriffen worden. Die einen Kritiker führen an, dass der beobachtete Effekt ein statistisches Artefakt ist, die anderen, dass er verschwindet, wenn die Fragen zufällig ausgewählt werden.

<sup>1225</sup> LICHTENSTEIN/FISCHHOFF/PHILLIPS, FN 1224, 306.

<sup>1226</sup> JOSHUA KLAYMAN/JACK S. BELL/CLAUDIA GONZALEZ-VALLEJO/SEMA BARLAS, Overconfidence: It Depends on How, What, and Whom You Ask, *Organization Behavior and Human Decision Processes* 1999, 216-247, 237; ELIZABETH F. LOFTUS/WILLEM A. WAGENAAR, Lawyers' Predictions of Success, *Jurimetrics* 1987, 437-453, 444.

<sup>1227</sup> BARUCH FISCHHOFF/PAUL SLOVIC/SARAH LICHTENSTEIN, Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1977, 552-564.

<sup>1228</sup> KENNETH A. DEFFENBACHER, Eyewitness Accuracy and Confidence: Can we Infer Anything about their Relationship?, *Law and Human Behavior* 1980, 243-260.

- 793 Das statistische Argument ist, dass sich die richtige Antwort auf die gestellte Frage aus zwei Komponenten zusammensetzt: der Leistung der Antwortenden und einem zufälligen Element. Betrachtet man die Richtigkeit als Funktion der Konfidenz, d.h. sagt man die Anzahl richtiger Ergebnisse aufgrund des Konfidenz-Levels voraus, so liegen die aufgrund der Konfidenz vorausgesagten Werte wegen des zufälligen Elements und der daraus folgenden nicht perfekten Regression näher beim Mittelwert – m. a. W. beobachtet man eine Regression zum Mittelwert.<sup>1229</sup> Die beobachteten Abweichungen sind nach dieser Ansicht nicht auf einen systematischen Fehler zurückzuführen, sondern sind bei jedem zufälligen Fehler zu erwarten und hängen vom Ausmass des Fehlers resp. der Korrelation zwischen Konfidenz und richtigen Antworten ab. Wenn das Ausmass des zufälligen Fehlers bekannt ist – weil die Versuchspersonen die gleiche Frage mehrmals beantworten und die Unterschiede gemessen werden – kann man die aufgrund des zufälligen Fehlers erwartete *overconfidence* berechnen und mit der beobachteten vergleichen. So lässt sich feststellen, ob die beobachtete *overconfidence* nur auf den unsystematischen Fehler zurückzuführen ist. Zwei neue Studien, die diese Methode verwenden, kommen unabhängig voneinander zum Schluss, dass systematische *overconfidence* existiert und nicht ausschliesslich durch zufällige Fehler erklärt werden kann; allerdings fällt sie geringer aus, als bisher angenommen.<sup>1230</sup>
- 794 Der zweite Einwand gegen die traditionelle Forschung zum *overconfidence* Phänomen ist, dass die Versuchsleiter scheinbar einfache Fragen verwenden, die aber schwierig sind.<sup>1231</sup> Man könnte dies den „Fangfragen-Vorwurf“ nennen. Nach GIGERENZER et al. konstruiert die Versuchsperson ein Probabilistisches Mentales Modell, wenn sie mit einer Frage wie „Welche Stadt hat mehr Einwohner, Münster oder Bremen?“ konfrontiert ist. Wenn die Versuchspersonen kein sicheres Wissen über die Einwohnerzahl hat, versucht sie, aus ihr bekannten Hinweisen (*cues*) auf die Einwohnerzahl zu schliessen. Die Hinweise „hat Flughafen“ oder „hat Bundesliga-Verein“ deuten darauf hin, dass die eine Stadt eine gewisse Grösse hat. Wenn sie nur bei einer der beiden Städte vorliegen, hat diese Stadt wahrscheinlich mehr Einwohner. Wenn der Versuchsleiter nun absichtlich ein Städtepaar für seine Frage auswählt, bei der nur die kleinere Stadt einen Bundesliga-Verein hat, werden die Versuchspersonen in die Irre geführt, weil ein in der ökologischen Realität valider Hinweis plötzlich wertlos ist. Nach dem Modell von GIGERENZER et al. müsste daher die *overconfidence* weitgehend verschwinden, wenn den Versuchspersonen repräsentative, zufällig ausgewählte Fragen gestellt werden; in der eigenen Untersuchung von GIGE-

---

<sup>1229</sup> ROBYN M. DAWES/MATT MULFORD, The False Consensus Effect and Overconfidence: Flaws in Judgment or Flaws in How We Study Them?, *Organizational Behavior and Human Decision Making Processes* 1996, 201-211; IDO EREV/THOMAS S. WALLSTEN/DAVID V. BUDESCU, Simultaneous Over- and Underconfidence: The Role of Error in Judgment Processes, *Psychological Review* 1994, 519-527.

<sup>1230</sup> DAVID V. BUDESCU/THOMAS S. WALLSTEN/WING TUNG WU, On the Importance of Random Error in the Study of Probability Judgment. Part II: Applying the Stochastic Judgment Model to Detect Systematic Trends, *Journal of Behavioral Decision Making* 1997, 173-188; KLAYMAN/BELL/GONZALEZ-VALLEJO/BARLAS, FN 1227, 217 ff.

<sup>1231</sup> GERD GIGERENZER/ULRICH HOFFRAGE/HANS KLEINBÖLTING, Probabilistic Mental Models: A Brunswikian Theory of Confidence, *Psychological Review* 1991, 506-528; PETER JUSLIN, The Overconfidence Phenomenon as a Consequence of Informal Experimenter Guided Selection of Almanac Items, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1994, 226-246.

RENZER et al. ist dies auch der Fall.<sup>1232</sup> Verschiedene unabhängige Studien konnten diese Ergebnisse aber nicht replizieren.<sup>1233</sup> GRIFFIN und KAHNEMAN weisen zudem darauf hin, dass die von GIGERENZER verwendeten Städtevergleichs-Fragen einfacher waren als die Allgemeinwissensfragen der Kontrollgruppe (72 % richtige gegenüber 53 % richtigen Antworten) und daher auch der bekannte *hard-easy effect* das Verschwinden der *overconfidence* in den Studien von GIGERENZER et al. erklären kann.<sup>1234</sup>

- 795 Wenn der Urteilende in Bezug auf Aufgaben, die er aus seiner Erfahrungswelt kennt, gut kalibriert ist, sollten Experten wie Psychiater,<sup>1235</sup> Ärzte,<sup>1236</sup> Investment-Banker,<sup>1237</sup> Unternehmer,<sup>1238</sup> Manager,<sup>1239</sup> Anwälte,<sup>1240</sup> Busfahrer und Fussballer<sup>1241</sup> ihre Fähigkeit, auf dem Gebiet ihrer jeweiligen Expertise richtig zu urteilen oder zu handeln (beispielsweise den Kursverlauf von Aktien vorherzusagen<sup>1242</sup>, Hirnschädigungen<sup>1243</sup> oder Krebs<sup>1244</sup> korrekt zu diagnostizieren oder mit einem Bus zwischen zwei Pfosten durchfahren, ohne diese zu berühren)<sup>1245</sup> nicht systematisch überschätzen. Die zitierten Studien zeigen, dass sie dies aber regelmässig tun.<sup>1246</sup>
- 796 Abbildung 23 zeigt die Kalibrierung von amerikanischen und holländischen Anwälten in tatsächlichen Gerichtsfällen.<sup>1247</sup> Sowohl amerikanische wie holländische Anwälte zeigen

---

<sup>1232</sup> GIGERENZER/HOFFRAGE/KLEINBÖLTING, FN 1231, 525.

<sup>1233</sup> LYLE A. BRENNER/DEREK J. KOEHLER/VARDA LIBERMAN/AMOS TVERSKY, Overconfidence in Probability and Frequency Judgments: A Critical Examination, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1996, 212-219; zahlreiche weitere Nachweise bei KLAYMAN/BELL/GONZALEZ-VALLEJO/BARLAS, FN 1227, 220.

<sup>1234</sup> GRIFFIN/TVERSKY, FN 906, 244.

<sup>1235</sup> STUART OSKAMP, Overconfidence in Case-Study Judgments, *Journal of Consulting Psychology* 1965, 261-265; Nachdruck in: KAHNEMAN/SLOVIC/ TVERSKY (Hrsg.), 287-293.

<sup>1236</sup> JAY J. CHRISTENSEN-SZALANSKI/JAMES B. BUSHYHEAD, Physicians' Use of Probabilistic Information in Real Clinical Setting, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1981, 928-935.

<sup>1237</sup> CARL-AXEL S. STAËL VON HOLSTEIN, Probabilistic Forecasting: An Experiment Related to Stock Market, *Organizational Behavior and Human Performance* 1972, 139-158.

<sup>1238</sup> ARNOLD C. COOPER/CAROLYN Y. WOO/WILLIAM C. DUNKELBERG, Entrepreneurs' Perceived Chances for Success, *Journal of Business Venturing* 1988, 97-108.

<sup>1239</sup> J. EDWARD RUSSO/PAUL J.H. SHOEMAKER, Managing Overconfidence, *Sloan Management Review* 1992, 7-17.

<sup>1240</sup> LOFTUS/WAGENAAR, FN 1226.

<sup>1241</sup> Nachweise bei NIGEL HARVEY, Relations Between Confidence and Skilled Performance, in: WRIGHT/AYTON (Hrsg.), FN 619, 321-352, 331 ff.

<sup>1242</sup> GUSTAF TORNGREN/HENRY MONTGOMERY, Worse Than Chance? Performance and Confidence Among Professionals and Laypeople in the Stock Market, *Journal of Behavioral Finance* 2004, 148-153.

<sup>1243</sup> LEWIS R. GOLDBERG, The Effectiveness of Clinicians' Judgments: The Diagnosis of Organic Brain Damage from the Bender-Gestalt Test, *Journal of Consulting Psychology* 1959, 25-33.

<sup>1244</sup> CHRISTENSEN-SZALANSKI/BUSHYHEAD, FN 1236, 930.

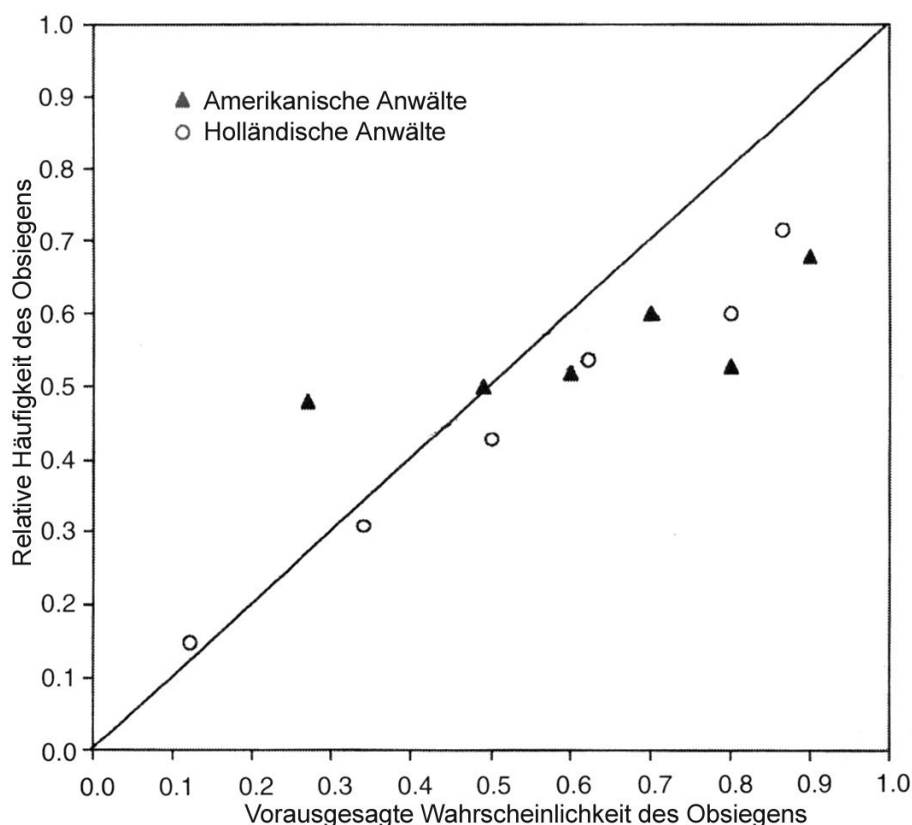
<sup>1245</sup> HARVEY, FN 1241, 331.

<sup>1246</sup> Siehe auch KOEHLER/BRENNER/GRIFFIN, FN 392.

<sup>1247</sup> Die Daten stammen von MARIJKE MALSCH, Lawyers' Predictions of Judicial Decisions, Dissertation Leiden 1989; und JANE GOODMAN-DELAHUNTY/PAR-ANDERS GRANHAG/ELIZABETH F. LOFTUS, How Well Can Lawyers Predicts Their Chances of Success?, U. of Washington 1998 (nicht publiziert); die Grafik aus KOEHLER/BRENNER/GRIFFIN, FN 392, 706.

## Besonderer Teil

*overconfidence*, wenn sie sich relativ sicher sind, den Fall zu gewinnen, und *underconfidence*, wenn sie mit grosser Wahrscheinlichkeit mit einer Niederlage rechnen. Die holländischen Anwälte sind besser als die amerikanischen Anwälte in der Lage, zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Fällen zu unterscheiden. Je näher der Verhandlungstermin rückt – und je mehr sie sich folglich mit dem Fall beschäftigt haben – desto besser wird die Kalibrierung der amerikanischen Anwälte. Wenn der Erfolg persönlich relevant ist, weil die Anwälte auf der Basis eines Erfolgshonorars arbeiten, ist die *overconfidence* ausgeprägter: Anwälte, die auf Erfolgsbasis arbeiteten, erwarten im Schnitt wie die Anwälte, die nach Stunden abrechnen, in 65 % der Fälle zu gewinnen, gewinnen aber sehr viel weniger häufig (42 % der Fälle verglichen mit 56 %).<sup>1248</sup>



**Abbildung 23: Kalibrierung amerikanischer und holländischer Anwälte (aus KOEHLER et al., 2002)**

797 Dass Geschworene sich ihrer Entscheidungen manchmal allzu sicher sind, steht fest. HUGO BEDAU und MICHAEL RADELET berichten von 350 amerikanischen Urteilen, in denen jemand erwiesenermassen zu Unrecht wegen eines Kapitalverbrechens verurteilt wurde – obwohl die Geschworenen der Ansicht waren, die Schuld stehe „*beyond reasonable doubt*“ fest.<sup>1249</sup> Allerdings verlangt das Recht auch bei Straftaten, die mit der Todesstrafe bedroht sind, nicht, dass die Schuld mit Sicherheit feststeht. Bei den 350 Fällen handelt es sich

<sup>1248</sup> KOEHLER/BRENNER/GRIFFIN, FN 392, 706.

<sup>1249</sup> HUGO BEDAU/MICHAEL RADELET, Miscarriages of Justice in Potentially Capital Cases, Stanford Law Review 1987, 21-90. Fünf Fälle wurden durch Berufungsgerichte korrigiert, 67 Personen wurden zu Gefängnis bis zu 25 Jahren, 139 zu lebenslänglichem Gefängnis verurteilt, 139 zum Tod. 23 waren bereits hingerichtet worden, als der Artikel erschien.

daher möglicherweise nur um diejenigen Fehltritte, die man bewusst in Kauf nimmt, wenn man verlangt, dass die Schuld bloss „mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit“ feststehen muss.

### III. Kulturelle und geschlechtliche Unterschiede bei Selbstüberschätzung und *overconfidence*

- 798 Bei Selbstüberschätzung und *overconfidence* existieren kulturelle Unterschiede, die sich allerdings nicht immer in der Richtung bewegen, die man gemeinhin erwarten würde. So erwarten die meisten Menschen, dass Asiaten weniger zu allzu grossem Vertrauen in das eigene Urteil neigen wie grossmäulige Amerikaner. Tatsächlich ist es aber so, dass chinesische, malaysische und indonesische Studenten mehr *overconfident* sind als amerikanische.<sup>1250</sup> Bei der Einschätzung bezüglich karriererelevanter Eigenschaften – wie z.B. der Fähigkeit, sich schriftlich ausdrücken zu können – stufen sich taiwanesischen, indischen und amerikanischen Studenten als überdurchschnittlich, japanische und singapurische Studenten hingegen bescheiden als leicht unterdurchschnittlich ein.<sup>1251</sup> Es besteht kein zwingender Zusammenhang zwischen Selbsteinschätzung und *overconfidence*; so sind die bescheidenen Singapurer sich in ihrem Urteil allzu sicher, während die ebenfalls bescheidenen Japaner gut kalibriert sind; die Inder sind bescheidener als die Amerikaner, sich ihres Urteils aber (fälschlicherweise) viel sicherer als diese.<sup>1252</sup> LEE et al. schreiben die *overconfidence* teilweise dem Schulsystem zu; ihrer Auffassung nach führen Schulsysteme, die grossen Wert auf Auswendiglernen und Frontalunterricht legen, zu mehr *overconfidence* als Schulsysteme, die Wert auf Verstehen und Diskussion legen, weil sich die Absolventen der dogmatischen Systeme nicht gewohnt sind, Argumente pro und kontra vorzustellen.<sup>1253</sup>
- 799 Bei den Geschlechtern hingegen ist der Unterschied so, wie ihn wohl die meisten erwarten: Männer neigen mehr zu Selbstüberschätzung und *overconfidence* als Frauen – und bezahlen dafür auch, in dem sie beispielsweise ihr Vermögen erwiesenermassen suboptimal verwalten.<sup>1254</sup> Männer neigen vor allem bezüglich als „maskulin“ wahrgenommener Fähigkeiten zur Selbstüberschätzung (wozu Spekulieren am Aktienmarkt und Autofahren gehören).<sup>1255</sup>

---

<sup>1250</sup> J. FRANK YATES/JU-WHEI LEE/WINSTON R. SIECK/INCHEOL CHOI/PAUL C. PRICE, Probability Judgment across Cultures, in: GILOVICH/GRIFFIN/KAHNEMAN (Hrsg.), 271-291.

<sup>1251</sup> JU-WHEI LEE/J.FRANK YATES/HIROMI SHINOTSUKA/RAMADHAR SINGH/MARY LOU UY ONGLATCO/NAI-SHENG YEN/MEENAKSHI GUPTA/DEEPTI BHATNAGAR, Cross-National Differences in Overconfidence, Asian Journal of Psychology 1995, 63-69, 66.

<sup>1252</sup> LEE/YATES/SHINOTSUKA/SINGH/UY ONGLATCO/YEN/GUPTA/BHATNAGAR, FN 1251, 66.

<sup>1253</sup> LEE/YATES/SHINOTSUKA/SINGH/UY ONGLATCO/YEN/GUPTA/BHATNAGAR, FN 1251, 67.

<sup>1254</sup> BRAD M. BARBER/TERRANCE ODEAN, Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, And Common Stock Investment, The Quarterly Journal of Economics 2001, 261-292.

<sup>1255</sup> BARBER/ODEAN, FN 1254, 264

#### IV. Overconfidence und Konfliktlösung

- 800 Es leuchtet unmittelbar ein, dass *overconfidence* die effiziente Lösung von Konflikten verhindern kann.<sup>1256</sup> Wenn beide Parteien überzeugt sind, zu gewinnen, werden sie sich nicht auf einen Vergleich einigen können. LOEWENSTEIN und Kollegen baten Jura-Studierende, die Erfolgsaussichten einer Klage zu schätzen. Ein Teil der Testpersonen spielte die Rolle der Kläger, ein anderer Teil diejenige der Beklagten. Beide Teilgruppen erhielten die gleichen Informationen über den Fall.<sup>1257</sup> Als sie gebeten wurden, vorauszusagen, wie hoch der durch das Gericht zugesprochene Schadenersatz ausfallen würde, sagten die Studierenden, die den Fall aus Sicht des Klägers zu beurteilen hatten, \$ 14'527 mehr voraus als die Studierenden, die den Fall aus beklagter Sicht beurteilten. Die Kläger beurteilten ein Vergleichsangebot als fair, das \$ 17'709 über demjenigen lag, das die Beklagten als fair empfanden.<sup>1258</sup> Die eigennützige Wahrnehmung der Fakten führt dazu, dass ein Vergleich nicht zustande kommt, weil beide Parteien überzeugt sind, vor Gericht besser abzuschneiden. Da die verzerrte Wahrnehmung bei selbstrelevanten Informationen stärker ist, kann es eine wichtige Aufgabe des Anwalts sein, die Perspektive des neutralen Dritten einzunehmen, um seinen Klienten vor allzu überzogenen Erwartungen abzubringen.

#### V. Eigene Studie zur Selbsteinschätzung

##### A. Frage zur Selbsteinschätzung

- 801 Die Richterinnen und Richter der Kantone Aargau, St. Gallen und Zürich wurden gebeten, sich selber mit ihren Kollegen und Kolleginnen zu vergleichen:

Die Qualität eines Richters oder einer Richterin misst sich unter anderem am Anteil seiner/ihrer Entscheide, gegen die erfolgreich Berufung oder Rekurs erhoben wird (ob dieses Kriterium gerechtfertigt ist, bleibe dahingestellt).

Angenommen, es gäbe eine Rangliste aller schweizerischen Richter und Richterinnen. Zuoberst auf der Liste stünden die RichterInnen, deren Entscheide am seltensten durch eine obere gerichtliche Instanz korrigiert werden.

Wo stünden Sie selber auf dieser Liste?

- 802 Zur Auswahl standen vier Möglichkeiten, nämlich „ich würde zu den besten 25% gehören“, „ich würde zu den besseren 50% gehören“, „ich würde zu den schlechteren 50% gehören“ und „ich würde zu den schlechtesten 25% gehören“.

##### B. Resultate

- 803 156 der 181 Richterinnen und Richter, die den Fragebogen der ersten Umfrage zurückgeschickt hatten, beantworteten die Frage nach der Selbsteinschätzung. Damit zeigte diese

---

<sup>1256</sup> LINDA BABCOCK/GEORGE LOEWENSTEIN, Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases, *Journal of Economic Perspectives* 1997, 109-126.

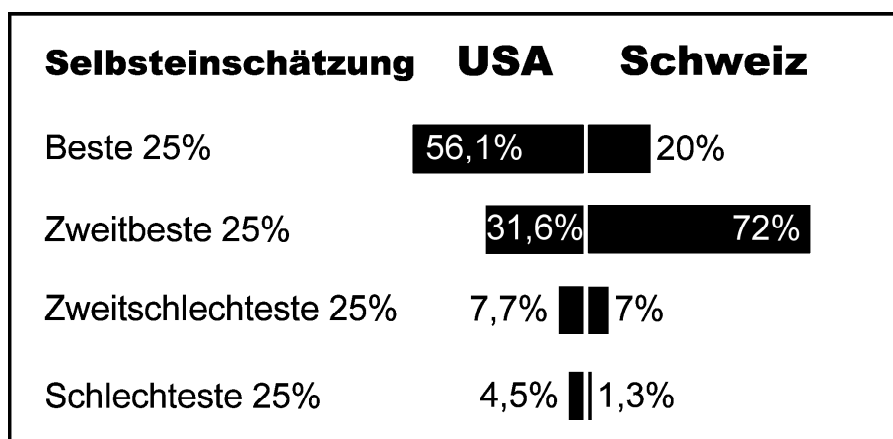
<sup>1257</sup> LOEWENSTEIN/ISSACHAROFF/CAMERER/BABCOCK, FN 910, 145.

<sup>1258</sup> LOEWENSTEIN/ISSACHAROFF/CAMERER/BABCOCK, FN 910, 150.



Frage die höchste Ausfallrate der Umfrage 2003. Viele Richter empfanden es offenbar als unangenehm, sich selber beurteilen zu müssen. Einige bemerkten, sie könnten die Frage nicht beantworten, da sie immer im Gremium entscheiden würden.

- 804 Von den 156 Richterinnen und Richtern, die die Frage beantworteten, stuften sich 20 % (31) im besten Quartil ein, 72 % (112) im zweitbesten Quartil, 7 % (11) im zweitschlechtesten Quartil und 1,3 % (2) im schlechtesten Quartil. 92 % der Richter stuften sich selber also als überdurchschnittlich ein – was offensichtlich nicht zutreffen kann.



**Abbildung 24: Selbstüberschätzung: Vergleich Schweiz-USA**

- 805 Interessant ist der Vergleich mit den amerikanischen Richtern der Studie von GUTHRIE/RACHLINSKI/WISTRICH.<sup>1259</sup> Beinahe gleich viele amerikanische wie schweizerische Richter stuften sich als überdurchschnittlich ein (87,7 % resp. 92 %). Die schweizerischen Richter stuften sich selber jedoch seltener bei den Besten ein. Sie unterschätzen die eigene Stellung diesbezüglich sogar, denn nur 20 % stuften sich bei den besten 25 % ein.

### C. Diskussion

- 806 In der Schweiz gibt es fast ausschliesslich überdurchschnittliche Richter, wenn man der Selbsteinschätzung Glauben schenkt. Ob die Richter selber überzeugt sind von ihren Antworten, oder diese nur gaben, um gegenüber Dritten gut dazustehen, lässt sich aufgrund der Resultate nicht beurteilen. Da die Richter wussten, dass die Umfrage anonym war, bestand für sie wenig Anlass, ihre wirkliche Selbsteinschätzung zu verbergen.
- 807 Resultate ähnlicher Studien zeigen, dass Menschen tatsächlich meist glauben, überdurchschnittlich zu sein. Der Wunsch, sich selber in einem besseren Licht darzustellen, vermag nur einen Teil der Resultate zu erklären.<sup>1260</sup> Es ist daher wahrscheinlich, dass die Richter (und hier sind die Richterinnen für einmal nicht mitgemeint) ihre eigenen Fähigkeiten tatsächlich überschätzen.

<sup>1259</sup> GUTHRIE/RACHLINSKI/WISTRICH, FN 20, 814.

<sup>1260</sup> BABCOCK/LOEWENSTEIN, FN 1256, 110 f.

## Besonderer Teil

- 808 Bezüglich des Ausmasses der Selbstüberschätzung scheint es einen wichtigen kulturellen Unterschied zu geben. Die Schweizer haben offenbar Hemmungen, sich selber als zu den Besten gehörend zu bezeichnen – selbst in einer anonymen Befragung. Man ist lieber „im oberen Mittelfeld“ – geradezu unterdurchschnittlich will man natürlich auch wieder nicht sein.
- 809 Selbstüberschätzung kann einen Richter dazu verleiten, dort nicht zu zweifeln, wo er zweifeln sollte. Der Richter beurteilt möglicherweise die Folge eines Verhaltens als vorhersehbar oder vermeidbar, die es objektiv nicht war; er lehnt unter Umständen ein Ausstandsbegehren ab, weil er nicht an seiner Fähigkeit zweifelt, den Fall objektiv und unparteiisch zu beurteilen. Generell gesagt macht es Selbstüberschätzung schwieriger für Richter und Richterinnen, einzusehen und zuzugeben, dass sie Fehler machen.
- 810 Andererseits ist ein leicht übertriebener Glaube an die eigenen Fähigkeiten wichtig für die psychische Gesundheit.<sup>1261</sup> Zumindest in westlichen Kulturen scheint richtige Selbsteinschätzung mit leichten Depressionen einherzugehen.<sup>1262</sup> Selbstüberschätzung führt auch zu Selbstsicherheit, und die meisten Leute ziehen einen selbstsicheren, entscheidungsfreudigen Richter einem ängstlichen, unsicheren vor. Unter dem Strich profitiert das Rechtssystem daher vielleicht von der Tendenz der Richter, sich selber zu überschätzen.

---

<sup>1261</sup> SHELLEY E. TAYLOR/JONATHAN D. BROWN, Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health, *Psychological Bulletin* 1988, 193-210.

<sup>1262</sup> SHELLEY E. TAYLOR, *Positive Illusions: Creative Self-Deception and the Healthy Mind*, New York 1989, 214.