

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Einleitung .....</b>	<b>1</b>
1.1 Problemstellung .....	1
1.2 Forschungslage .....	3
1.2.1 Forschungslage zur Verhandlungsführung und kognitiven Verzerrungen im Allgemeinen .....	3
1.2.2 Forschungslage zum Einwirken des Ankereffekts auf Urteile von Straf- und Zivilgerichten .....	3
1.2.3 Forschungslage zum Einwirken des Ankereffekts auf Entscheidungen von Berufsrichtern und Berufsrichterinnen in Vergleichsverhandlungen in Zivilrechtssachen .....	5
1.3 Forschungsfrage .....	5
1.4 Methode .....	6
1.5 Aufbau der Arbeit .....	7
<b>2 Verhandlungen vor und außerhalb von Gerichten .....</b>	<b>9</b>
2.1 Verhandeln: Ein Begriff, mehrere Bedeutungsgehalte .....	9
2.1.1 Verhandeln im weiteren Sinn: Die alltägliche Verhandlung .....	9
2.1.2 Verhandeln im engeren Sinn: Die Verhandlung vor Gerichten und weiteren Institutionen des Rechtswesens .....	9
2.1.3 Die Unschärfe der deutschen Sprache .....	10
2.2 Die Stellung des Vergleichs im Konzept des österreichischen Zivilverfahrensrechts .....	11
2.2.1 Entscheidung des Gerichts als <i>ultima ratio</i> .....	11
2.2.2 Pflicht der Gerichte, auf Lösungen im Verhandlungsweg hinzuwirken .....	11
2.2.3 Kostenrechtliche Anreize für eine Lösung im Verhandlungsweg .....	13
2.2.4 Zwischenergebnis .....	14

<b>2.3</b>	<b>Beteiligte Personen und deren Fachkompetenz .....</b>	<b>15</b>
2.3.1	An Vergleichsgesprächen beteiligte Personen .....	15
2.3.2	Verhandlungstechnische Ausbildung von Richtern und Richterinnen, Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen .....	16
2.3.3	Zwischenergebnis .....	17
<b>2.4</b>	<b>Das Kostenersatzrecht in Zivilverfahren .....</b>	<b>17</b>
2.4.1	Allgemeines .....	17
2.4.2	Erfolgshaftungsprinzip als Grundsatz .....	18
2.4.3	Modifiziertes Erfolgshaftungsprinzip in bestimmten Verfahrensarten .....	19
2.4.4	Zwischenergebnis .....	20
<b>3</b>	<b>Urteilsverzerrungen am Beispiel des Ankereffekts .....</b>	<b>23</b>
<b>3.1</b>	<b>Heuristiken und Urteilsverzerrungen .....</b>	<b>23</b>
3.1.1	Heuristiken als mentale Abkürzungen auf dem Weg zur Lösungsfindung .....	23
3.1.2	Die Hauptheuristiken .....	24
<b>3.2</b>	<b>Der Ankereffekt .....</b>	<b>26</b>
3.2.1	Definition des Ankereffekts .....	26
3.2.2	Methodik der Überprüfung des Ankereffekts .....	28
3.2.3	Ankerindex .....	30
3.2.4	Spezifische Merkmale des Ankereffekts .....	32
3.2.4.1	Abhängigkeit des Ankereffekts von soziodemografischen Merkmale .....	32
3.2.4.2	Abhängigkeit des Ankereffekts von der Expertise der beeinflussten Person .....	32
3.2.4.3	Abhängigkeit des Ankereffekts von der Stimmung der beeinflussten Person .....	34
3.2.4.4	Abhängigkeit des Ankereffekts von der Aufmerksamkeit der beeinflussten Person .....	35
3.2.4.5	Abhängigkeit des Ankereffekts von der mentalen Vorbelastung und Motivation der beeinflussten Person .....	35
3.2.4.6	Abhängigkeit des Ankereffekts von der Qualität des Ankers .....	36
3.2.4.7	Überlagerung des Ankereffekts durch andere Heuristiken ....	38

3.2.4.8	Verstärkung des Ankereffekts durch andere Heuristiken .....	39
3.2.5	Preisverhandlungen als typische Anwendungsfälle des Ankereffekts ...	40
3.2.5.1	Preisverhandlungen im Allgemeinen .....	40
3.2.5.2	Preisverhandlungen vor Zivilgerichten .....	42
3.2.6	Ankereffekte in der juristischen Praxis .....	43
3.2.6.1	Allgemeines .....	43
3.2.6.2	Studien zu strafrechtlichen Fallkonstellationen (deutschsprachiger Raum) .....	44
3.2.6.3	Studien zu zivilrechtlichen Fallkonstellationen (deutschsprachiger Raum) .....	48
3.2.6.4	Studien zu zivilrechtlichen Fallkonstellationen (USA) .....	49
3.2.7	Zusammenspiel zwischen Ankereffekt und <i>Midpoint Effect</i> .....	53
3.2.7.1	Der durch Indifferenzpreise bestimmte Verhandlungsrahmen .....	53
3.2.7.2	Der menschliche Wunsch nach fairen Lösungen .....	53
3.2.7.3	Die Notwendigkeit umfassender Informationen .....	55
3.3	Zwischenergebnis und Stellungnahme .....	56
<b>4</b>	<b>Gründe für das Eingreifen des Ankereffekts</b> .....	59
4.1	Allgemeines .....	59
4.2	Unzureichende Anpassung .....	59
4.3	Numerisches Priming .....	61
4.4	Selektive Verfügbarkeit .....	64
4.5	Konversationale Schlussfolgerung .....	65
4.6	Zwischenergebnis und Stellungnahme .....	66
4.6.1	Allgemeines .....	66
4.6.2	Für Zivilverfahren wenig überzeugende Erklärungsansätze .....	66
4.6.3	Für Zivilverfahren überzeugende Erklärungsansätze .....	67
<b>5</b>	<b>Gegenmaßnahmen und Handlungsempfehlungen</b> .....	69
5.1	Einleitung .....	69
5.2	Nicht-Beschäftigung mit dem Anker .....	69
5.2.1	Wesen .....	69
5.2.2	Stellungnahme und Handlungsempfehlungen .....	70

5.3	Anreizsysteme .....	70
5.3.1	Wesen .....	70
5.3.2	Stellungnahme und Handlungsempfehlungen .....	71
5.4	Anker und Gegenanker .....	72
5.4.1	Wesen .....	72
5.4.2	Stellungnahme und Handlungsempfehlungen .....	73
5.5	Hinweis auf den Ankereffekt .....	77
5.5.1	Wesen .....	77
5.5.2	Stellungnahme und Handlungsempfehlungen .....	78
5.6	Aus- und Fortbildungsmaßnahmen .....	79
5.6.1	Wesen .....	79
5.6.1.1	<i>Consider-the-opposite-Methode</i> .....	80
5.6.1.2	Perspektivenübernahme .....	81
5.6.1.3	Angebotsaustausch .....	81
5.6.2	Stellungnahme und Handlungsempfehlungen .....	82
<b>6</b>	<b>Empirische Untersuchung .....</b>	<b>85</b>
6.1	Einführung .....	85
6.2	Fallangabe und Gestaltung des Fragebogens .....	85
6.2.1	Der entscheidungsgegenständliche Sachverhalt .....	85
6.2.1.1	Fallangabe .....	85
6.2.1.2	Erwägungsgründe für die Wahl der konkreten Fallangabe ...	86
6.2.2	Rechtsbelehrung .....	88
6.2.2.1	Gewährte rechtliche Hinweise .....	88
6.2.2.2	Erwägungsgründe für die Gewährung von rechtlichen Hinweisen .....	88
6.2.3	Anweisung an die Versuchsteilnehmer und Versuchsteilnehmerinnen .....	89
6.2.4	Befragung im engeren Sinn .....	89
6.2.5	Pre-Test .....	92
6.3	Forschungsmethode .....	92
6.4	Hypothesen .....	94

<b>6.5 Versuchsaufbau .....</b>	<b>96</b>
<b>6.5.1 Versuchsteilnehmer und Versuchsteilnehmerinnen .....</b>	<b>96</b>
<b>6.5.1.1 Einleitung .....</b>	<b>96</b>
<b>6.5.1.2 Berufsrichter und Berufsrichterinnen .....</b>	<b>96</b>
<b>6.5.1.3 Studentinnen und Studenten, Juristinnen und Juristen .....</b>	<b>97</b>
<b>6.5.1.4 Laien und Laiinnen .....</b>	<b>99</b>
<b>6.5.1.5 Teilung jedes Teilnehmer-Clusters in zwei Gruppen .....</b>	<b>100</b>
<b>6.5.2 Technische Umsetzung der Untersuchung .....</b>	<b>100</b>
<b>6.5.3 Risiko der mangelnden Kontrolle der Probanden und Probandinnen während der Versuchsteilnahme .....</b>	<b>101</b>
<b>6.6 Art und Weise der Auswertung der erhobenen Daten .....</b>	<b>102</b>
<b>6.7 Ergebnisse der Auswertung der erhobenen Daten .....</b>	<b>104</b>
<b>6.7.1 Demografie und Bildungsstand .....</b>	<b>104</b>
<b>6.7.1.1 Berufsrichter und Berufsrichterinnen .....</b>	<b>104</b>
<b>6.7.1.2 Juristische Studenten und Studentinnen, Juristen und Juristinnen ohne regelmäßige Verhandlungserfahrung .....</b>	<b>106</b>
<b>6.7.1.3 Juristische Laien und Laiinnen .....</b>	<b>107</b>
<b>6.7.1.4 Repräsentativität der Studienergebnisse .....</b>	<b>109</b>
<b>6.7.2 Erkennbar zu hohes Klagebegehrn .....</b>	<b>112</b>
<b>6.7.2.1 Datenübersicht .....</b>	<b>112</b>
<b>6.7.2.2 Interpretation der erhobenen Daten .....</b>	<b>112</b>
<b>6.7.3 Gründe für einen Vergleichsabschluss .....</b>	<b>114</b>
<b>6.7.3.1 Datenübersicht .....</b>	<b>114</b>
<b>6.7.3.2 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten .....</b>	<b>114</b>
<b>6.7.4 Zu Hypothese 1 .....</b>	<b>116</b>
<b>6.7.4.1 Hypothese .....</b>	<b>116</b>
<b>6.7.4.2 Datenübersicht .....</b>	<b>117</b>
<b>6.7.4.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten .....</b>	<b>117</b>
<b>6.7.5 Zu Hypothese 2 .....</b>	<b>121</b>
<b>6.7.5.1 Hypothese .....</b>	<b>121</b>
<b>6.7.5.2 Datenübersicht .....</b>	<b>121</b>
<b>6.7.5.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten .....</b>	<b>122</b>
<b>6.7.6 Zu Hypothese 3 .....</b>	<b>124</b>
<b>6.7.6.1 Hypothese .....</b>	<b>124</b>
<b>6.7.6.2 Datenübersicht .....</b>	<b>125</b>
<b>6.7.6.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten .....</b>	<b>125</b>

6.7.7	Zu Hypothese 4 .....	132
6.7.7.1	Hypothese .....	132
6.7.7.2	Datenübersicht (nach Perspektivenübernahme) .....	132
6.7.7.3	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (nach Perspektivenübernahme) .....	133
6.7.7.4	Datenübersicht (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	136
6.7.7.5	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	137
6.7.8	Zu Hypothese 5 .....	139
6.7.8.1	Hypothese .....	139
6.7.8.2	Datenübersicht (vor Perspektivenübernahme) .....	139
6.7.8.3	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (vor Perspektivenübernahme) .....	139
6.7.9	Zu Hypothese 6 .....	141
6.7.9.1	Hypothese .....	141
6.7.9.2	Datenübersicht (nach Perspektivenübernahme) .....	141
6.7.9.3	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (nach Perspektivenübernahme) .....	142
6.7.9.4	Datenübersicht (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	142
6.7.9.5	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	142
6.7.10	Zu Hypothese 7 .....	143
6.7.10.1	Hypothese .....	143
6.7.10.2	Datenübersicht (vor Perspektivenübernahme) .....	144
6.7.10.3	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (vor Perspektivenübernahme) .....	144
6.7.10.4	Datenübersicht (nach Perspektivenübernahme) .....	146
6.7.10.5	Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (nach Perspektivenübernahme) .....	146
6.7.10.6	Datenübersicht (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	148

6.7.10.7 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	148
6.7.11 Zu Hypothese 8 .....	149
6.7.11.1 Hypothese .....	149
6.7.11.2 Datenübersicht .....	150
6.7.11.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Gegenüberstellung der Daten vor und nach Perspektivenübernahme) .....	150
6.7.12 Zu Hypothese 9 .....	156
6.7.12.1 Hypothese .....	156
6.7.12.2 Datenübersicht .....	156
6.7.12.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten .....	156
6.7.13 Zu Hypothese 10 .....	160
6.7.13.1 Hypothese .....	160
6.7.13.2 Datenübersicht (Kenntnisse der Verhandlungspychologie: Ja oder Nein) .....	161
6.7.13.3 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Kenntnisse der Verhandlungspychologie: Ja oder Nein) ....	161
6.7.13.4 Datenübersicht (Kenntnisse der Verhandlungspychologie: Ursprung) .....	163
6.7.13.5 Interpretation und Diskussion der erhobenen Daten (Kenntnisse der Verhandlungspychologie: Ursprung) .....	163
<b>7 Schlussfolgerungen .....</b>	<b>167</b>
7.1 Menschen wenden bei ihrer Entscheidungsfindung Heuristiken an .....	167
7.2 Richter und Richterinnen wenden (auch) bei ihrer beruflichen Entscheidungsfindung Heuristiken an .....	168
7.3 Arbeitsgegenständliche Hypothesen .....	169
7.4 Ergebnisse der empirischen Überprüfung der Hypothesen .....	169
7.5 Empfehlungen für die Praxis .....	170
7.5.1 Empfehlungen für die Vertretung der klagenden Partei .....	170
7.5.2 Empfehlungen für die Vertretung der beklagten Partei .....	171
7.5.3 Empfehlungen für Richterinnen und Richter .....	171
7.5.4 Empfehlungen für den Gesetzgeber und Verwaltung .....	172

<b>8</b>	<b>Glossar</b>	.....	173
<b>9</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	.....	181
<b>10</b>	<b>Anhang</b>	.....	195