

Die Macht der Staatsanwälte – Ankereffekte beim Plädoyer

Interview mit der Sozial- und Rechtspsychologin Birte English über die Bedeutung Reihenfolge der Plädoyers und der erstgenannten Zahl

Das Interview führte Guido Kirchhoff am 18.11.2007

Worum geht es eigentlich, wenn Psychologen von Ankereffekten sprechen?

Der Ankereffekt ist nicht speziell für den rechtspsychologischen Bereich gefunden worden, sondern kommt ursprünglich aus der sozialpsychologischen Grundlagenforschung. Ankereffekte gehören zu den so genannten Urteilsheuristiken. Das sind Faustregeln, mit denen wir uns das Leben überhaupt erst möglich machen. Wir wenden solche Urteilsheuristiken bei Urteilen unter Unsicherheit an – wenn wir also die richtige Entscheidung nicht ohnehin schon wissen. Wir können mit Hilfe dieser Heuristiken recht schnell und unaufwändig Entscheidungen treffen, was sehr wichtig ist, um durch unseren Alltag zu kommen. Der Preis der Anwendung von Urteilsheuristiken zur Vereinfachung von Entscheidungen ist, dass hierbei ganz charakteristische Urteilsverzerrungen entstehen können.

Ursprünglich wurde die Forschung zu Urteilsheuristiken von Tversky und Kahneman initiiert, die 2002 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften hierfür bekommen haben.

Können Sie uns ein Beispiel geben für die Anwendung solcher Heuristiken?

Wir müssen uns ja in unserem Alltag eigentlich ständig entscheiden: Wenn das

Waschmittel, das wir normalerweise im Supermarkt kaufen, heute gerade nicht verfügbar ist, dann stehen wir vor einer Entscheidung. Wenn wir es optimal machen wollten, müssten wir eigentlich gleich wieder nach Hause gehen und bei Stiftung Warentest nachlesen oder aufwändige Kosten-Nutzen-Abwägungen vornehmen. Das tun wir aber nicht. Wir wenden in der Regel in solchen Situationen grobe Faustregeln an, wie: „Ich nehme das zweitbilligste Waschmittel, weil das billigste oft nicht so gut ist.“ Oder: „Ich nehme das, was meine Mutter immer genommen hat.“ So kommen wir auch ganz gut durchs Leben.

„First-Offer-Effekt“ in der Verhandlungsforschung

Es gibt dabei ganz verschiedene, charakteristische Faustregeln, die wir anwenden, um unsere Entscheidungen zu vereinfachen: Dass wir zum Beispiel typische Ereignisse für besonders wahrscheinlich halten. Oder dass wir die Wahrscheinlichkeit von Ereignissen, die häufig in den Medien repräsentiert sind, überschätzen, weil sie für uns kognitiv besonders leicht zugänglich sind, also sozusagen mental vorgewärmt.

Und der Ankereffekt, was ist das genau?

Der Ankereffekt bedeutet, dass wir dazu neigen, numerische Urteile, die wir fällen sollen, an Zahlen anzulehnen, die im Raum stehen – unter Umständen auch an völlig bedeutungslosen Zahlen. Das klassische Experiment von Tversky und Kahneman zu Ankereffekten sah so aus, dass Untersuchungsteilnehmer schätzen sollten, wie hoch der Anteil afrikanischer Staaten in der UN ist. Die Untersuchungsteilnehmer sollten ein Glücksrad drehen, das allerdings so präpariert war, dass es entweder eine 10 oder eine 65 zeigte. Die Untersuchungsteilnehmer sollten anschließend schätzen, ob der Anteil afrikanischer Staaten kleiner oder größer als die selbst generierte Glücksrad-Zahl sei. Anschließend sollten sie eine konkrete Schätzung für den Anteil afrikanischer Staaten in der UN angeben. Das Ergebnis: Die Teilnehmer mit der kleineren Glücksrad-Zahl kamen zu deutlich niedrigeren Schätzungen des Prozentsatzes afrikanischer Staaten in der UN als die Teilnehmer mit der größeren Glücksrad-Zahl. Das heißt, hier orientieren sich die Untersuchungsteilnehmer in ihrer Schätzung an einer offensichtlich zufallsgenerierten und somit bedeutungslosen Zahl.

Gilt dieser Effekt denn auch bei wirklich bedeutsamen Beurteilungen?

Ja, das kann man in sehr vielen Anwendungsbereichen zeigen. Vor allem in der

Verhandlungsforschung im Wirtschaftsbereich ist das ein sehr gut replizierter Befund. Man nennt ihn hier den „first-offer-effect“. In Verkaufsverhandlungen, wenn es z. B. darum geht, den Preis einer Fabrik auszuhandeln, beeinflusst die erste Forderung bereits das Gegengebot der anderen Partei. Auch das Ergebnis solcher Verhandlungen gleicht sich meistens sehr stark an die erstgenannte Forderung an. Selbst wenn klar ist, dass die erste Forderung viel zu hoch ist und man davon wegkommt, gibt es einfach eine systematische Verzerrung von Verhandlungsergebnissen in Richtung einer ersten Zahl, die im Raum steht. Das kann man so allgemein sagen. Es handelt sich um einen extrem robusten Effekt.

Funktioniert das nur, wenn der Betreffende nichts von diesem Phänomen weiß?

Nein, auch wenn man Untersuchungsteilnehmer darüber aufklärt, dass es den Ankereffekt gibt und sie sich nicht davon beeinflussen lassen sollen, dann sind sie nach einer grundlagenwissenschaftlichen Studie von Timothy Wilson nicht in der Lage, diesen Urteilseinfluss zu korrigieren. Selbst wenn man Belohnungen anbietet für möglichst unverzerrte Urteile, unterliegen Untersuchungsteilnehmer diesem Ankereffekt.

Warum beschäftigen Sie sich gerade auch mit Ankereffekten im Gerichtssaal?

Der juristische Anwendungskontext ist ein ganz spannender Bereich, wenn man über Entscheidungen forschen möchte, die auch gesellschaftlich relevant sind.

Wenn man sich gerade den strafrechtlichen Kontext anschaut, dann stellt sich zunächst die Frage, wer denn da eigentlich den Anker setzt. Zumindest in erstinstanzlichen Verfahren ist dies der Staatsanwalt, weil er die erste konkrete Zahl als Strafmaßforderung in der Verhandlung in seinem Abschlussplädoyer benennt. Ausgehend von diesem Gedanken haben wir viele Untersuchungen mit juristischen Experten zum Ankereffekt gemacht

Wie ist Ihr Forschungsprogramm zu Ankereffekten im Gerichtssaal am besten zu beschreiben?

Wir arbeiten grundsätzlich mit juristischen Experten, in der Regel mit Richtern und Staatsanwälten, die an unseren Untersuchungen teilnehmen, zum Teil auch mit Rechtsreferendaren, um auch unterschiedliche juristische Erfahrung abbilden zu können. Wir haben uns gefragt, inwieweit auch für den strafrechtlichen Kontext der Staatsanwalt dadurch, dass er die erste Zahl nennen darf, einen deutlichen Ankereffekt erzielt.

Zunächst haben wir hierzu in Aktenanalysen geprüft, ob sich Ankereffekte in Justizakten finden lassen. Tatsächlich ist es so, dass eine ganz deutliche Korrelation besteht zwischen Staatsanwaltsforderung und richterlichem Urteil in realen Justizakten. Allerdings kann man daraufhin noch nicht sagen, dass es sich hierbei tatsächlich um einen Ankereffekt handelt. Weil es für den Richter ja durchaus einfach sinnvoll sein kann, sich an der Staatsanwaltschaftsforderung zu orientieren, ...

... oder es sind beides Fachleute, die zu den gleichen Zahlen kommen.

Genau, es ist vielleicht einfach das richtige Urteil. Man kann natürlich auch überlegen, ob es daran liegt, dass Staatsanwälte und Richter in einigen Bundesländern im Rahmen ihrer Berufsausbildung gemeinsam sozialisiert sind.

Forderung des Staatsanwalts verzerrt das Urteil

In den Aktenanalysen finden wir also zunächst nur einen Zusammenhang zwischen Staatsanwaltsforderung und richterlichem Urteil, der vom Muster her zum Ankereffekt passt. Wie immer bei Korrelationen bleibt die Ursächlichkeit hier offen. Das ist der Grund, warum wir als empirisch arbeitende Psychologen Experimente machen, um wirklich Kausalität feststellen zu können. Die zentrale Fragestellung in unseren Experimenten zu Ankereffekten im Gerichtssaal ist nun folgende: Wenn man in Experimenten Juristen einen absolut identischen strafrechtlichen Fall vorgibt, ausreichendes Fallmaterial mit Gesetzestext dazu, Zeugenaussagen, Gutachten etc., – also wirklich weitgehend vollständige Informationen – und dann unterschiedliche



Birte English ist Sozial- und Rechtspsychologin und arbeitet derzeit als Vertretungsprofessorin an der Universität zu Köln. Sie hat zu rhetorischen Einflussmöglichkeiten auf juristische Urteile promoviert, ihre Habilitation beschäftigt sich speziell mit Ankereffekten vor Gericht und auch ihre neueren Arbeiten beschäftigen sich mit Urteilseinflüssen auf richterliche Entscheidungen. Neben ihrer Tätigkeit als Forscherin und Dozentin an der Universität bietet Frau English seit über zehn Jahren Fortbildungen für Richter und Staatsanwälte in den Bereichen Kommunikation, Urteilseinflüsse und Stressbewältigung u.a. an der Deutschen Richterakademie an und war über viele Jahre hinweg Lehrbeauftragte an der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften in Speyer.

Anker in Form von z. B. unterschiedlich hohen Staatsanwaltsforderungen einführt: Kommt es dann tatsächlich auch zu systematisch verzerrten Urteilen im Sinne eines Ankereffektes, also im Sinne einer Anlehnung an eine Zahl, die im Raum steht?

Das ist genau das, was wir in unseren Studien vollkommen konsistent finden. Richterliche Urteile lehnen sich an die Staatsanwaltsforderung an. Fordert der Staatsanwalt eine hohe Strafe, dann fällt das richterliche Urteil systematisch höher aus, als wenn der Staatsanwalt eine niedrige Strafe fordert. Dies gilt bemerkenswerterweise auch dann, wenn die Staatsanwaltsforderung offensichtlich von einem juristischen Laien stammt oder gar zufallsgeneriert ist. Wir haben unseren Untersuchungsteilnehmern beispielsweise gesagt, die vorgegebene

ne Staatsanwaltsforderung stamme gar nicht von einem Staatsanwalt, sondern von einem Informatikstudenten, also einem juristischen Laien, der den Fall gelesen und Staatsanwalt gespielt habe. Wir finden auch in dieser Untersuchung einen deutlichen Ankereffekt.

Wie bestimmen Sie die Zahlen, die in Ihren Untersuchungen mit Juristen als Ankerwerte verwendet werden?

Wir legen unsere Fallmaterialien zunächst in Voruntersuchungen Juristen vor und bitten diese um ihr Urteil. Es gibt zahlreiche Studien, die belegen, dass es eine deutliche richterliche Urteilsdisparität bei identischem vorliegenden Fallmaterial gibt. – Sicherlich nicht bei einer Trunkenheitsfahrt am Steuer bei 2,0 Promille. Aber bei einem Vergewaltigungsfall, wo die Aussagen der Beteiligten schwierig zu bewerten sind, wo es wirklich darauf ankommt, wie man die Informationen gewichtet, kann es zu einer sehr deutlichen Streuung von Urteilen kommen, wenn man denselben Fall verschiedenen Richtern vorgibt. Wir haben beispielsweise für einen Vergewaltigungsfall, mit dem wir häufiger in unseren Studien arbeiten, gefunden, dass Juristen zwischen Freispruch und fünf Jahren als Urteile für diesen Fall vergeben. Wobei die meisten Urteile hier zwischen 12 und 36 Monaten liegen. Als Ankerwerte für unsere Experimente wählen wir in der Regel die äußeren plausiblen Ränder der Verteilung, genauer gesagt das 15. und 85. Perzentil der Urteilsverteilung aus der Voruntersuchung. Wir haben in einigen Untersuchungen allerdings auch schon extreme, unplausible Anker vorgegeben. Selbst an solche Strafmaßvorschläge lehnen sich richterliche Urteile an.

Für Referendare macht es ja auch Sinn, dem Staatsanwalt zu folgen ...

Wir haben unsere Studien sowohl mit Rechtsreferendaren als auch mit erfahrenen Juristen gemacht, mit Zivilrechtlern wie mit Strafrechtsexperten. Wir finden stets denselben Ankereffekt unabhängig von der Erfahrung oder strafrechtlichen Expertise der Untersuchungsteilnehmer. Der einzige Unterschied zwischen den erfahrenen Strafrichtern und den Rechtsreferendaren – wenn man sich das näher

anschaut – ist, dass sich die erfahrenen Strafrichter in ihrem – gleichermaßen verzerrten – Urteil deutlich sicherer sind. Man kann hier überhaupt keine Reduktion des Ankereffektes durch Expertise feststellen. Wenn ich insgesamt über unsere ganzen Studien schaue, dann sieht es eher so aus, als ob die erfahreneren Strafrichter dem Ankereffekt sogar noch stärker unterliegen als die weniger strafrechtlich erfahrenen Juristen oder die Rechtsreferendare.

Ich bin noch nicht überzeugt ...

Man findet die gleichen Befunde sogar, wenn man Juristen die Staatsanwaltsforderung eigenhändig erwürfeln lässt. Das haben wir mit einem Diebstahlsfall gezeigt. In dieser Untersuchung haben Juristen ausführliche Fallmaterialien zu einem Diebstahlsfall vorgelegt bekommen und sollten diesen in Ruhe durchlesen. Dann wurden sie gebeten, die Staatsanwaltsforderung zu diesem Fall eigenhändig zu erwürfeln. Diese Würfel waren – in Anlehnung an die Glücksradstudie, über die ich vorhin gesprochen habe – zu

Mittelwertsunterschiede von 6 – 10 Monate

Untersuchungszwecken gezinkt. In der einen Untersuchungsbedingung (niedrige Strafmaßforderung) haben die Würfel eine 1 und eine 2 gezeigt, also 3 Monate Freiheitsstrafe, in der anderen Untersuchungsbedingung (hohe Strafmaßforderung) eine 3 und eine 6, also 9 Monate Freiheitsstrafe. Wir finden auch in dieser Untersuchung einen ganz deutlichen Ankereffekt auf die richterliche Entscheidung. Es machte auch nichts, wenn Teilnehmer bemerkt haben, dass diese Würfel gezinkt waren. Auch diese Teilnehmer zeigen den beschriebenen Ankereffekt. Es geht wirklich nur darum, dass eine Zahl im Raum steht, über die man einen ganz kleinen Moment nachdenkt. Konkret werden unsere Untersuchungsteilnehmer aufgefordert zu überlegen, ob sie die Strafmaßforderung (oder eben auch die erwürfelte Zahl) für zu hoch, zu niedrig oder genau angemessen für den vorgegebenen Fall halten. Anschließend wird dann das konkrete Urteil der Untersuchungsteilnehmer abgefragt.

Wie hoch sind denn solche ankerbedingten Abweichungen?

Für den Vergewaltigungsfall bewegen sich die Mittelwertsunterschiede in den verschiedenen Untersuchungen zwischen sechs und zehn Monaten. Für den Diebstahlsfall sind es Mittelwertsunterschiede um die drei Monate, weil natürlich die Spannweite der Urteile hier viel kleiner ist. In den berichteten Untersuchungen handelt es sich immer um statistisch signifikante Ergebnisse.

Ich habe gelesen, dass selbst parteiische Zwischenrufe im Gerichtssaal Einfluss auf mein Urteil haben sollen. Das kann ich mir beim besten Willen nicht vorstellen.

Ja, das sind noch provokantere Studien, die wir gemacht haben, um zu zeigen, dass selbst in Situationen, in denen Juristen offensichtlich und plump beeinflusst werden sollen, dieser Ankereffekt trotzdem auftritt. Beispielsweise die Zwischenrufer-Studie, die Sie ansprechen: Wir haben hier wieder Juristen unseren Vergewaltigungsfall vorgelegt. In der einen Untersuchungsbedingung haben wir nun nach Lektüre des Fallmaterials gesagt, dass ein Zwischenrufer im Gerichtssaal aufsteht – offensichtlich ein Freund des Opfers – und in den Gerichtssaal ruft: „Geben Sie ihm doch einfach fünf Jahre!“ Er wird des Gerichtssaals verwiesen. In der anderen Bedingung heißt es: Ein Zwischenrufer steht auf und fordert „Sprechen Sie ihn doch einfach frei!“ – es stellt sich heraus, es ist ein Freund des Angeklagten. Er wird ebenfalls des Saales verwiesen. Tatsächlich findet sich in dieser Untersuchung ein ganz deutlicher Ankereffekt in dem Sinne, dass sich auch hier die juristischen Urteile an die Zwischenruferforderung anlehnen. Die Urteile passen sich natürlich nicht vollständig an, aber lassen sich systematisch im Sinne eines Ankereffektes durch den offensichtlich parteiischen Zwischenruf verzerren. Das ist tatsächlich kontraintuitiv. Man würde eigentlich eher erwarten, dass hier ein Reaktanzeffekt (Trotzeffekt) auftritt in dem Sinne, dass richterliche Entscheidungen sich in einer solchen Situation gerade gegen die Zwischenruferforderung wenden. Man könnte sich also genau den gegensätzlichen Effekt vorstellen. Empirisch lässt sich dies jedoch nicht zeigen, sondern ein klarer Ankereffekt, sofern sich die

Zusammenfassung

Ankereffekte, d.h. die Assimilation von numerischen Urteilen unter Unsicherheit an eine Zahlenvorgabe, sind Urteilsverzerrungen, die unter den verschiedensten Randbedingungen und in einer Vielzahl von Anwendungsbereichen nachgewiesen werden konnten. So lassen sich Immobilienmakler bei der Bestimmung von Hauspreisen ebenso durch Ankervorgaben leiten wie erfahrene Automechaniker in ihren Schätzungen des Wertes eines Gebrauchtwagens. Tatsächlich lehnen sich auch juristische Urteile stark an die Strafmaßforderung des Staatsanwaltes im Sinne einer Ankervorgabe an. Fordert der Staatsanwalt eine hohe Strafe, so fällt das richterliche Urteil höher aus, als wenn der Staatsanwalt eine milde Strafe fordert. Dies gilt unabhängig vom juristischen Sachverstand: Auch wenn die Strafmaßvorgabe explizit von einem juristischen Laien stammt und wenn es sich bei den juristischen Urteilern um erfahrene Strafrichter handelt, tritt der Ankereffekt auf. Richterliche Urteile werden sogar an offensichtlich erwürfelte Staatsanwaltsforderungen gleichermaßen assimiliert wie an Forderungen offensichtlich parteiischer Zwischenrufer im Gerichtssaal. Selbst die Verteidigung passt sich in ihrer Gegenforderung der erstgenannten Staatsanwaltsforderung im Sinne eines Ankereffektes an. Ankereffekte erweisen sich als sehr schwer korrigierbar. Eine Korrekturmöglichkeit dürfte jedoch das gezielte Generieren von Gegenargumenten durch den Urteiler selbst sein. Gänzlich eliminiert wird der Ankereffekt jedoch auch durch diese Maßnahme nicht.

Richter auch nur kurz mit der Zwischenruferforderung auseinandersetzen.

Ein Richter macht sich aber doch auch vorher schon Gedanken, also bevor der Staatsanwalt plädiert.

Sie haben vollkommen Recht. Sie merken an, dass der Richter nicht völlig wie eine tabula rasa in einen Prozess reingeht, ohne dass er sich vorher grob Gedanken gemacht hätte, was bei diesem Fall ungefähr rauskommen wird. Das ist natürlich richtig. – Das hilft aber nicht unbedingt. Zunächst einmal ist anzumerken, dass wir dies in unseren Untersuchungen insofern abbilden, als dass von den Untersuchungsteilnehmern immer erst der Fall in Ruhe gelesen wird. Die Juristen, die an unseren Untersuchungen teilnehmen, wissen auch, dass sie ein Urteil zu diesem Fall fällen sollen. Wir überraschen sie nicht damit. Ich würde auch in diesen Untersuchungssituationen davon ausgehen, dass jeder Jurist, der unsere Fälle liest, währenddessen bereits über das Ergebnis und die Strafhöhe nachdenkt. Den Anker führen wir wirklich immer erst nach dem Lesen des vollständigen Fallmaterials ein. Von daher würde ich auch hier sagen, bilden wir die Realität im experimentellen Kleinformat durchaus ab.

Hinzu kommt aber noch – sowohl in der sozialpsychologischen Grundlagenfor-

schung als auch in unserer rechtspsychologischen Forschung zum Ankereffekt –, dass es überhaupt nicht gegen den Ankereffekt hilft, sich vorher Gedanken zu machen, also beispielsweise vor der Konfrontation mit dem Anker Argumente zum Fall aufzulisten, abzuwägen oder zu bewerten.

Wie wird das psychologisch erklärt?

Es gibt einen besonders gut erforschten und belegten Erklärungsansatz, der auch die Befunde, über die wir gerade gesprochen haben, am besten erklären kann. Meine Kollegen Thomas Mussweiler und Fritz Strack konnten belegen, dass ein Anker – diese Zahl, die im Raum steht – im Grunde genommen wie eine Hypothese auf uns wirkt. Also prüfen wir, ob diese Zahl zu hoch, zu niedrig, oder genau richtig ist für das Fallmaterial, welches wir zuvor gelesen haben. Und jetzt kommen zwei zentrale psychologische Mechanismen ins Spiel. Der erste ist das sogenannte „Positive-Hypothesen-Testen“. Das ist eine grundsätzliche Neigung von uns Menschen, die erst einmal gar nichts mit dem Ankereffekt speziell zu tun hat. Wir prüfen Hypothesen eher, indem wir Informationen suchen, die die Hypothese bestätigen, als nach solchen Informationen zu suchen, die die Alternativhypothese bestätigen würden. Wir suchen also eher nach positiver Infor-

mation für die Hypothese als nach negativer Information gegen die Hypothese. Diese Tendenz stellt natürlich ganz generell eine Gefahr für das juristische Urteil dar. Im Kontext der psychologischen Erklärung für das Zustandekommen von Ankereffekten startet das Positive-Hypothesen-Testen, sobald eine Zahl im Raum steht, d.h. man überlegt sich hauptsächlich: „Was spricht denn eigentlich für diese Zahl?“

Zum zweiten haben wir die Neigung, Informationen, die uns besonders leicht zugänglich sind, für besonders wichtig und diagnostisch zu halten. Wenn wir nun also im nächsten Schritt unser Urteil bilden, fallen uns die Informationen, die wir im Rahmen des Positiven-Hypothesen-Testens betrachtet haben, besonders leicht ein. Das führt dazu, dass wir bei unserem Urteil verstärkt auf Informationen zugreifen, die tatsächlich ankerkonsistent sind, also zu dem Anker passen.

Ist es nicht aber auch ein Anker, wenn der Verteidiger jetzt seine Zahl nennt?

Ja, das ist völlig richtig. Wir haben es im juristischen Kontext sozusagen mit multiplen Anker zu tun. Allerdings zeigt die Verhandlungsforschung schon im wirtschaftlichen Bereich, dass eine erste Forderung, die im Raum steht, eben auch schon die Gegenforderung, die dann genannt wird, beeinflusst, und damit eben auch das abschließende Verhandlungsergebnis. Wir finden diesen First-Offer-Effekt im juristischen Bereich genauso wieder, d.h. wir können zeigen, dass die Staatsanwaltsforderung auch die Verteidigerforderung ganz systematisch im Sinne eines Ankereffektes beeinflusst. Auch das können wir sowohl korrelativ in Aktenanalysen belegen als auch in Experimenten. Wenn wir also in unseren Experimenten Juristen bitten, die Verteidigerrolle einzunehmen, ihnen wieder unsere Fälle vorlegen und sagen: „Was würden Sie denn als Verteidiger für ein Strafmaß vergeben?“, und auch wieder eine manipulierte Staatsanwaltsforderung einführen, dann finden wir, dass auch die Verteidiger sich an die Staatsanwaltsforderung im Sinne eines Ankereffektes anlehnen.

Vielleicht ist das ja eine sinnvolle Verteidigungsstrategie?

Wir haben die Verteidiger in unserer Untersuchung anschließend befragt, ob sie eine bestimmte Verteidigungsstrategie angewandt haben. Es könnte ja tatsächlich sein, dass Verteidiger sagen würden: „Ich versuche nicht allzu unrealistisch weit weg von der Staatsanwaltsforderung zu liegen.“ – Das ist es aber nicht. Die Verteidiger geben hier Antworten wie: „Ich habe versucht, das Beste für meinen Mandanten herauszuholen.“ Oder: „Ich habe alles getan, um so stark wie möglich ein Gegengewicht zur Staatsanwaltsforderung zu bilden.“ Die Verteidiger in unserer Untersuchung folgen hier also nicht bewusst oder gezielt strategisch der Staatsanwaltsforderung.

Wenn man dann die manipulierte Staatsanwaltsforderung zusammen mit der beeinflussten Verteidigerforderung anderen Juristen in der Rolle des Richters vorlegt, dann hat man natürlich erst recht einen Ankereffekt und kann auch zeigen, dass die Verteidigung tatsächlich diesen Ankereffekt mit vermittelt, also erzeugt und eben nicht dagegen wirkt.

Wenn man das schon akzeptieren muss: Könnte man dem mit umgekehrter Reihenfolge des Plädoyers entgegensteuern?

Das ist tatsächlich etwas, was wir auch im Kopf hatten und auch untersucht haben. Nämlich die Frage, kann man dem Ankereffekt der Staatsanwaltsforderung eigentlich prozedural entgegensteuern? Und ein nahe liegender Gedanke ist, wenn wir die Verteidigung als erstes plädieren lassen würden, was würde dann mit der Staatsanwaltsforderung passieren? Hat sie dann immer noch diesen Ankereffekt auf ihrer Seite? Wir haben deshalb folgende Untersuchung gemacht: Wir haben die Verteidigerforderung gleich gehalten, wie in den andern Untersuchungen auch, und nur die Staatsanwaltschaftsforderung manipuliert. Also z. B. beim Diebstahlsfall drei oder neun Monate als Anker vorgegeben. Wir haben allerdings in einer Untersuchungsbedingung die Staatsanwaltschaft erst als zweites und die Verteidigung mit ihrer immer gleichen Forderung als erstes plädieren lassen. Wenn man die Plädoyerreihenfolge in unseren Untersuchungen auf diese Weise umkehrt, dann ist es tatsächlich so, dass der Ankereffekt der

Staatsanwaltsforderung verschwindet. Der Ankereffekt der Staatsanwaltsforderung, so wie wir ihn in unseren ersten Untersuchungen gefunden haben, lebt tatsächlich davon, dass die Staatsanwaltschaft als erstes plädiert.

Würde man nun aber die Plädoyerreihenfolge vor Gericht umdrehen, hätte man dann nicht den Ankereffekt auf Seiten der Verteidigung?

Richtig, das wäre zu befürchten. In unserer Untersuchung haben wir die Verteidigung ja konstant gehalten. Also hatten wir keinen Ankereffekt der Verteidigung. Würde aber die Verteidigung vor deutschen Gerichten als erstes plädieren, dann hätte man den Ankereffekt auf Seiten der Verteidigung. – Das ist natürlich eine juristische Frage, was man da

Umgekehrte Reihenfolge der Plädoyers?

möchte. Zumindest ist es wohl nicht so, dass es gesetzlich festgelegt ist, dass die Staatsanwaltschaft zuerst plädieren muss – es ist, so viel ich weiß, eine Kann-Bestimmung. Und es gibt wohl auch einige Anwälte, die im Moment darüber nachdenken, ob es für sie nicht attraktiv wäre, als erstes im Gerichtssaal zu plädieren.

Kann man als Richter nicht gezielt gegensteuern?

Ich habe Ihnen den zweistufigen Prozess, der Ankereffekten zu Grunde liegt – Positives-Hypothesen-Testen und anschließend Urteilsbildung auf der Basis von leichter zugänglichen ankerkonsistenten Informationen – geschildert. Das kann man natürlich versuchen zu korrigieren, indem man gezielt Gegenargumente generiert. Dadurch wird der Ankereffekt tatsächlich abgeschwächt, allerdings nicht vollkommen eliminiert. Allerdings muss man dazu erstmal wissen, in welche Richtung man sein Urteil überhaupt korrigieren muss.

Es ist tatsächlich auch in der Grundlagenforschung etwas ganz Seltenes, dass der Ankereffekt korrigiert werden kann. Eine solche Korrektur können wir

beispielsweise nicht zeigen, wenn die Verteidigung ihre Argumente präsentiert. Man könnte ja sagen, die Verteidigung macht doch Gegenargumente gegen die Position der Staatsanwaltschaft zugänglich, diese Arbeit nimmt sie dem Richter ab. Aber es kommt – und das ist auch vollkommen konsistent mit dem, was man sonst in der Psychologie findet – ganz extrem darauf an, dass die Richter sich selbst mit den Argumenten beschäftigen, dass es also selbst generierte Argumente sind, eigene Gedanken. Auch da sind Juristen einfach Menschen. Wir Menschen finden immer Gedanken, die wir uns selbst gemacht haben, einfach überzeugender. Sie sind ja auch konsistenter mit unserer übrigen Gedankenwelt und unseren Meinungen, als Gedanken, die uns jemand anderes vorgetragen hat. Abgesehen davon wird die Verteidigung dafür bezahlt, dass sie Gegenargumente gegen die Anklage vorbringt. Das macht ihre Argumente natürlich auch weniger überzeugend.

In einer Untersuchung, in der wir zum ersten Mal eine Korrektur des Ankereffektes im juristischen Kontext gefunden haben, haben wir im Anschluss an die Lektüre des Fallmaterials und nach der Staatsanwaltsforderung (Ankervorgabe) Juristen gebeten, verschiedene Argumente zu diesem Fall hinsichtlich ihrer Stärke zu beurteilen und somit abzuwägen. Konkret haben wir hier zu einem Diebstahlsfall sowohl entlastende Argumente wie „geringer Wert der gestohlenen Gegenstände“, „gute Sozialprognose“ etc. als auch belastende Argumente wie „Wiederholungstäterin“, „Therapieresistenz“ etc. unseren Untersuchungsteilnehmern vorgelegt. Wenn man Juristen bittet, nachdem die Staatsanwaltsforderung im Sinne eines Ankers eingeführt worden ist, diese ausgewogenen Argumente in ihrer Stärke zu beurteilen und sich gezielt damit zu beschäftigen, dann entfällt der Ankereffekt tatsächlich.

Es kommt hierbei ganz elementar auf den Zeitpunkt an, wann sich der Richter ausgewogen mit allen Argumenten beschäftigt: Ich hatte am Anfang gesagt, es hilft den Juristen nichts gegen den Ankereffekt, wenn sie sich vorab Gedanken machen, bevor der Anker – also beispielsweise die Staatsanwaltsforderung – präsentiert wird. Und das genau

können wir in dieser Untersuchung zeigen. Vor der Ankervorgabe hilft nichts, weil wir dann anschließend mit diesem Anker als Hypothese im Kopf auf die Argumente, die wir uns vorher schon einmal zurecht gelegt haben, im Rahmen des Positive-Hypothesen-Testens doch wieder verzerrt zugreifen. In unserer Untersuchung finden wir nur dann eine erfolgreiche Korrektur des Ankereffektes, wenn die Argumente beurteilung nach der Konfrontation mit der Staatsanwaltschaftsforderung stattfindet.

Das Ergebnis dieser Untersuchung ist aber nur unter Vorbehalt in die Praxis übertragbar: In der Realität müssen Richter diese Argumente selber auswählen. Sie bekommen ja von niemandem ausgewogene Argumente vorgelegt. Hier besteht die Gefahr, dass allein die Argumentauswahl bereits durch den Anker der Staatsanwaltschaft verzerrt sein dürfte.

Hilft denn nicht einfach die Aufklärung über die Wirkungen des Ankereffekts?

Ein anderer Ansatz – das ist auch ein relativ neuer Befund – ist, dass wir Juristen in unseren Untersuchungen einfach aufgeklärt haben über die Existenz dieses Ankereffektes. Wir haben das allerdings ausführlicher getan als in bisherigen Untersuchungen in der Grundlagenforschung, die eben keine Korrektur des Ankereffektes gezeigt haben. Hier stellen wir tatsächlich fest, dass Juristen, wenn sie über den Ankereffekt Bescheid wissen, in der Lage sind, den Ankereffekt zumindest kurzfristig zu korrigieren. Was wir noch nicht wissen, ist, wie langfristig dieser Aufklärungseffekt tatsächlich wirkt. Ganz kurzfristig nach diesem Interview würden Sie dem Ankereffekt also unter Umständen nicht unterliegen. Aber es ist offen, ob in zwei Wochen nicht die Mechanismen wieder genau dieselben sind. In einer Untersuchung zu Ankereffekten auf Leistungsbeurteilungen bei Lehramtsstudierenden finden wir zumindest keinen korrigierenden Effekt, wenn diese im Semester zuvor etwas über den Ankereffekt gelernt hatten.

Das passt alles nicht ganz zu meinem Berufsverständnis. Mir erscheint doch bei Ihren Untersuchungen die Bedeutung der juristischen Argumentation etwas in den Hintergrund zu geraten.

Das ist ein wichtiger Einwand, dass vor Gericht nicht nur Zahlen in den Raum geworfen werden, sondern dass hier Argumente ausgetauscht werden. Aus diesem Grund haben wir auch eine Untersuchung gemacht, wo wir unseren Staatsanwälten und Verteidigern gute oder schlechte Argumente zur Seite gestellt haben. Das hat so ausgesehen, dass wir wieder die Staatsanwaltschaftsforderung ankermanipuliert haben, also eine hohe oder niedrige Staatsanwaltschaftsforderung vorgegeben haben. Die Staatsanwaltschaft hatte zu dieser Forderung – egal ob sie hoch oder niedrig war – immer dieselben mittelguten Argumente

Juristische Argumentation tritt in den Hintergrund

genannt, so dass ein Einfluss auf das Urteil nicht an den Argumenten liegen konnte. Die Verteidigung hingegen hatte immer dieselbe Strafe gefordert, hatte aber unterschiedlich gute Argumente zur Seite gestellt bekommen. Es hat sich gezeigt, dass es völlig egal war, welcher Qualität die Verteidigungsargumente waren. Es trat hingegen ein ganz deutlicher Ankereffekt der Staatsanwaltschaftsforderung auf. Und das wie gesagt, ohne dass die Staatsanwaltschaftsargumente in den beiden Ankerbedingungen irgendwie unter-

schieden hätten. Selbst wenn die Staatsanwaltschaft unplausible Forderungen – also z. B. Freispruch oder fünf Jahre für den Vergewaltigungsfall – in den Raum stellt, gleichzeitig aber unpassende Argumente zu ihrer Forderung vorbringt, also ganz klar schwache Argumente, die eigentlich gar nicht zu ihrer Position passen: Selbst dann finden wir den Ankereffekt der Staatsanwaltschaftsforderung. Selbst mit schlechten Argumenten können sich Staatsanwälte also leisten, extreme Forderungen vorzubringen, und können sich damit relativ gut durchsetzen.

Wie können sogar solche unplausiblen Anker wirken?

Aufgrund von Studien aus der Grundlagenforschung kann man hierzu sagen, dass unplausible, extreme Anker wahrscheinlich dazu führen, dass Urteiler zunächst an den äußeren Rand des für sie plausiblen Entscheidungsraumes gehen. Das heißt, wenn der Staatsanwalt zehn Jahre fordert und der Richter maximal fünf Jahre für vorstellbar hält, dann ist eben fünf Jahre der durch den Richter nun selbstgenerierte Anker. Da dieser an der oberen Grenze des individuellen Entscheidungsraumes des Richters liegt, können solche Anker sogar noch viel gefährlicher sein als vorgegebene plausible Anker, wie wir sie in den meisten unserer Untersuchungen verwenden.

Literatur

- Englich, B. (2006). Blind or biased? Justitia's susceptibility to anchoring effects in the courtroom based on given numerical representations. *Law & Policy*, 28 (4), 497–514.
- Englich, B., Mussweiler, T., & Strack, F. (2006). Playing dice with criminal sentences: The influence of irrelevant anchors on experts' judicial decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 188–200.
- Englich, B. (2006). Ankereffekte im juristischen Kontext. In D. Frey & W. Bierhoff (Hrsg.): *Handbuch der Psychologie Band III: Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 309–313). Göttingen: Hogrefe.
- Englich, B., Mussweiler, T., & Strack, F. (2005). The last word in court – A hidden disadvantage for the defense. *Law and Human Behavior*, 29 (6), 705–722.
- Englich, B. (2005). „Geben Sie ihm doch einfach fünf Jahre!“ – Einflüsse parteiischer Zwischenrufer auf richterliche Urteile. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 36 (4), 215–225.
- Englich, B., & Mussweiler, T. (2001). Sentencing under uncertainty: Anchoring effects in the court room. *Journal of Applied Social Psychology*, 31 (7), 1535–1551.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.