

I. Einleitung

Wie treffen Richter und Richterinnen ihre Entscheidung?

Mit dieser Frage konfrontieren sich die unterschiedlichsten Menschen von den unterschiedlichsten Perspektiven mit jeweils unterschiedlichen Zielen. So geht es dem Angeklagten, um das Erzielen eines milden Urteils um Richter gegebenenfalls durch bestimmte Verhaltensweisen dahin zu bewegen. Doch ist dies jedoch ohne kompetente Strafverteidiger praktisch kaum möglich. Daher hat die Beratung des/der Rechtsanwaltes/Rechtsanwältin eine enorm wichtige Bedeutung für den Angeklagten. Die Erkenntnis über die richterliche Urteilsfindung in Kombination mit den persönlichen Erfahrungen und dem juristischen Wissen, könnte der Schlüssel zum Erfolg sein.

Die Wissenschaft hingegen verfolgt andere Ziele. Hier steht die Optimierung des Strafverfahrens im Vordergrund. Mit der Einsicht über die richterliche Urteilsfindung könnten mögliche Schwachstellen des Strafverfahrens entdeckt werden, dessen Aufgabe des Gesetzgebers wiederum wäre, sie auszubessern.

Den Richter und Richterinnen, wenn sie sich hinterfragen, geht es darum ihrer beruflichen Tätigkeit so gut wie möglich nachzukommen und verhindern, dass sie möglicherweise unschuldige verurteilen oder dass sie schuldige nicht angemessen verurteilen.

Doch wie treffen unsere RichterInnen die Entscheidung über lebenslänglich oder Freispruch oder doch einer Geldstrafe? Wovon hängt ihre Entscheidung ab? Können RichterInnen so objektiv wie ein Computer sein und rein die festgestellten Tatsachen bewerten? Sind RichterInnen aber nicht doch auch nur Menschen, die genauso von äußeren Einflüssen geleitet werden? Und wenn ja, welche Rolle ist ihnen zuzusprechen?

Mit diesen zahlreichen Fragen haben sich viele Wissenschaftler in den letzten Jahrzehnten immer wieder eingehend beschäftigt. Gerade in der Psychologie wurden immer weitere neue Erkenntnisse über die menschliche Entscheidungs- und Urteilsfindung gewonnen. Somit hat sich die Frage aufgedrängt, ob diese Prozesse nur in den alltäglichen Entscheidungsfindungen stattfinden oder ob sie ebenso bei voll ausgebildeten Juristen in der Gerichtsverhandlung auftauchen.

Fraglich erscheint auf dem ersten Blick die Vergleichbarkeit beider Situationen. Auf der einen Seite geht es im Alltag häufig um Entscheidungen, über die wir kaum Zeit haben eine Pro und Contra Liste gegeneinander abzuwägen. Juristen hingegen haben eine hochgradige jahrelange Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und sind dabei auf diese Entscheidungssituation vorbereitet worden. Ebenso hat die Frage, wie hoch man den Prozentsatz afrikanischer Staaten in der UNO oder die Höhe des Brandenburger Tors einschätzt, nicht derartige Bedeutung und Tragweite eines richterlichen Urteils. In täglich wiederkehrenden Situationen vertrauen wir auf unser „Bauchgefühl“, unsere Erziehung, Moralvorstellung und unsere sonstigen Lebenserfahrungen. Dies sind äußerst subjektive Elemente. Ein richterliches Urteil hingegen sollte jedoch von höchstem Maße objektiv und unverzerrt sein, geprägt aus dem Gesetz und den vorliegenden Tatumständen. Deshalb sieht das Gesetz auch für jedes Delikt im Strafgesetzbuch ganz bestimmte Voraussetzungen vor, die vorliegen müssen und definiert einen Strafrahmen. Ebenso geben strafprozessuale Regelungen weitere Kriterien vor, sodass den RichterInnen ein relativ kleiner Beurteilungsspielraum nur zusteht.¹

Jedoch hat sich in sozialpsychologischer Forschung immer wieder gezeigt, dass auch auf RichterInnen bestimmte Vorgänge Anwendung finden, die ebenso in alltägliche Entscheidungssituationen vorkommen.

Vorliegend soll der sogenannte *Ankereffekt* dargestellt werden. Hierbei handelt es sich um ein Phänomen, dass eine Zahl die zuvor im selben Kontext genannt wurde, das richterliche Urteil beeinflusst.²

II. Der Ankereffekt

Der Ankereffekt wurde erstmals in einer klassischen Untersuchung von Tversky und Kahnemann 1974 erforscht. Hierbei ließen sie die Teilnehmer schätzen, ob der Prozentsatz afrikanischer Staaten in der UNO höher oder niedriger als die Zahl ist, die zuvor an einem Glücksrad erspielt wurde (65% oder 10%). Im Anschluss daran sollten sie ihre eigene Schätzung abgeben. Die Antworten der Teilnehmer ließen sich klar danach dif-

1 English, Mussweiler, Strack, Personality and Social Psychology Bulletin, 32 (2) 2006,189.

2 English, Bernhardt, Gehirn & Geist, 3, 2012, 16.

ferenzieren, ob sie dem hohen oder dem niedrigen Wert unterlagen.³ Solche Effekte beeinflussen klar das menschliche Urteil und Entscheidungen in verschiedenen Konstellationen, so beispielsweise auch bei Preisbestimmungen.⁴

Daher wird der Ankereffekt als eine „Assimilation von numerischen Urteilen unter Unsicherheit an eine Zahlenvorgabe“⁵ definiert.

III. Der Ankereffekt im juristischen Kontext

1. Arbeitsweise zur Analyse des Ankereffekts

Birte English ist eine Sozialpsychologin und hat gemeinsam mit weiteren Kollegen den Ankereffekt bei RichterInnen in zahlreichen Studien belegt. Der Focus lag dabei auf das Strafverfahren.

Der grundsätzliche Aufbau der Untersuchungen war sehr ähnlich. Die Forscher achteten bewusst darauf, nur kleine Faktoren zu ändern, um so die Auswirkungen des Ankereffekts besser darstellen und im Anschluss die Situationen vergleichen zu können.

Häufig fanden die Untersuchungen im Rahmen einer Tagung oder einem Seminar für Juristen statt, wobei den Teilnehmer nicht immer ausdrücklich gesagt wurde, dass sie an einer Studie zum Ankereffekt teilnehmen würden. Es sollte so keine Prüfungssituation oder ähnliches geschaffen werden. Die Teilnehmer haben zunächst Materialien vorgelegt bekommen, die einer Akte, wie sie üblicherweise den Richtern zur Bearbeitung hingelegt werden, entsprachen, um so realistische Ziele erreichen zu können.⁶ Die Sachverhalte wurde in enger Zusammenarbeit mit erfahrener RichterInnen zusammengestellt und im Vorfeld von anderen Teilnehmer getestet.⁷ Sie enthielten, eine Sachverhaltsangabe, die entscheidenden Normen aus einer kommentierten Fassung des Strafgesetzbuches, Angaben zum Täter und des Opfers sowie auch Darstellungen eines Gerichtsmediziners, ein psychologisches Gutachten. Die Juristen sollten zunächst den Fall durcharbeiten und sich erste Gedanken über ein mögliches Urteil machen. Im Anschluss danach wurde

3 Tversky & Kahnemann, Science, 185 (4157), 1974, 1124-1131.

4 English, Mussweiler Journal of Applied Social Psychology, 31 (7), 2001, 1536.

5 Tversky, Kahnemann, Science, 185 (4157), 1974, 1124-1131.

6 English, Mussweiler, Strack, Personality and Social Psychology Bulletin, 32 (2), 2006, 191.

7 English, Mussweiler, Journal of Applied Social Psychology, 32 (7), 2001, 1539.

ein Fragebogen ausgeteilt, bei dem der Anker erstmals eingebracht wurde. Die Teilnehmer wurden in zwei gleiche Gruppen aufgeteilt, wobei der einen Gruppe ein niedriger und der anderen Gruppe ein hoher Anker zugeteilt wurde. Von wem und unter welchen Umständen die Zahl genannt wurde, variierte je nach Forschungsziel.

Daraufhin sollten sie den Anker danach beurteilen, ob dieser zu niedrig, zu hoch oder genau richtig war. Die vergleichende Fragestellung sollte dazu dienen, dass die Teilnehmer tatsächlich den Anker wahrnehmen.⁸ Folglich sollte dann ein eigenes Strafurteil gefällt werden gefolgt mit der Frage, wie sicher sie sich bei dieser Entscheidung fühlten.

Zum Abschluss sollte noch die Materialien eingeschätzt werden, insbesondere wie realistisch sie waren. Diese wurden gegebenenfalls nach der Analyse für zukünftige Untersuchungen korrigiert.

2. Erste Forschungsreihe im Jahr 2001: Einfluss von Strafmaßforderungen auf das richterliche Urteil

Die ersten Untersuchungen über den Ankereffekt wurde gemeinsam mit Thomas Mussweiler im Jahr 2001 veröffentlicht.

Zunächst wollten die Forscher klären, ob ein Ankereffekt überhaupt im Rahmen eines Urteils Bestand hat. Ausgangspunkt war, dass man bereits in den 1970er Jahren festgestellt hatte, dass trotz gleicher Fallkonstellationen es zu sehr unterschiedlichen Rechtsprechungen kam. Erklärung hierfür sah man zum einen in der Person des/der RichterInnen selbst, wie dessen/ihre Berufserfahrung und politischer Ausrichtung, und zum anderen bei den Angeklagten, dessen Vorbestrafungen und Verhalten bei Gericht sich auf das Urteil niederschlagen.⁹

Des Weiteren spielen Zahlen, in Form des Strafmaßes, im Strafprozess eine bestimmende Rolle. Um die Höhe dieser Zahl kann sich auch mal der ganze Prozess drehen.¹⁰

Daher sollte nun die Rolle des naheliegenden Ankereffekts geklärt werden. Die erste Forschungsreihe besteht aus drei Versuchen, die untersucht, ob tatsächlich eine Strafmaßforderung direkten Einfluss auf

8 English, Mussweiler, Strack, Personality and Social Psychology Bulletin, 32 (2), 2006, 191.

9 English, Mussweiler, Journal of Applied Social Psychology, 31 (7), 2001, 1535.

10 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 216.

das Urteil hat.

Im ersten Versuch ist näher auf die Person des Staatsanwalts eingegangen worden, der im Strafprozess den ersten Anker in Form der Anklageschrift und später im Plädoyer setzt. Den 19 Teilnehmern wurde ein mutmaßlichen Vergewaltigungsfall vorgelegt. Unbewusst sind sie in zwei Gruppen eingeteilt worden, wobei bei der einen Hälfte die Forderung des Staatsanwalts bei 2 Monaten Haft lag und bei der anderen Hälfte bei 34 Monaten Haft.

Tatsächlich lag die Haftstrafe bei denjenigen mit dem hohen Anker wesentlich höher als bei der anderen Hälfte (28,70 Monate im Unterschied zu 18,78 Monate) und dies obwohl sich beide Gruppen erstaunlicherweise gleich sicher sich mit ihrer Entscheidung fühlten. Die Sicherheit über das Urteil schwächte folglich nicht den Effekt.¹¹

Diesem könnte nun entgegengehalten werden, dass der Staatsanwalt eine bedeutende Rolle im Strafprozess inne hat. Durch die Leitung der Ermittlungsarbeiten gewinnt der Staatsanwalt einen viel tieferen Einblick in den konkreten Fall, gerade im Vergleich zu einem Richter. Daher verdient dessen Meinung durchaus Gehör und Berücksichtigung, auch gerade vor dem Hintergrund, dass es sich bei ihm genauso um einen Volljurist handelt, weswegen der Strafantrag nicht auf einer willkürlichen Basis beruht.

Aus diesem Grund wurde ein zweiter Vergleichsversuch durchgeführt, in dem analysiert wurde, wie es sich auf die Urteilsfindung auswirkt, wenn der Anker von einem juristischen Laien stammt. Die Materialien wurden dahingehend abgewandelt, dass zum einen der Forderungsrahmen der Staatsanwaltschaft zwischen 12 und 34 Monaten angehoben wurde und dass zusätzlich ein Freispruch von der Verteidigung verlangt wurde. Bei der zweiten Hälfte der Teilnehmer wurde die Staatsanwaltschaft durch einen Informatik Studenten ersetzt, wobei auch hier das Strafmaß entweder 12 oder 34 Monate betrug. Ziel war es so eine Situation von vier unterschiedliche Varianten zu generieren und die Kombination von einem hohem und niedrigen Anker in Verbindung mit der Rele-

11 English, Mussweiler, *Journal of Applied Social Psychology*, 31 (7), 2001, 1540.

vanz des Ankers zu schaffen.¹²

Auch in dieser Versuchskonstellation zeigten sich die Auswirkungen des Ankers. Zwar schlug sich der Informatik Student nicht ganz so stark durch wie der Staatsanwalt, jedoch war eine deutliche Beeinflussung durchaus erkennbar, obwohl die Teilnehmer selbst angaben, sie hätten sich nicht durch die unterschiedlichen Forderungen beeinflussen lassen. Die Urteile lagen durchschnittlich bei 26/23 zu 19/16 (hoher Anker im Vergleich zu niedrigem Anker in der Form Staatsanwaltschaft/Laie).¹³

Dies zeigt deutlich, dass der Ankereffekt unabhängig von seiner perzipierten Relevanz Folgen nach sich zieht und dass es sich um ein Phänomen handelt, das Menschen nur unterbewusst wahrnehmen.

In dem letzten Versuch dieser Forschungsreihe wurde der gleiche Versuch mit der Variante des juristischen Laien aus dem vorherigen Versuch nochmals wiederholt. Der einzige Unterschied war nun, dass die Teilnehmer erfahrene RichterInnen des Landgerichts mit einer durchschnittlichen Berufserfahrung von 15,4 Jahren waren, da die vorherigen Versuche noch mit recht jungen Berufseinsteiger durchgeführt wurden. Überprüft werden sollte nun, ob sich der Ankereffekt gleichermaßen auch auf erfahrene Juristen auswirkt oder eben durch ihre jahrelange Tätigkeit kompensiert wird.

Jedoch waren die Effekte des Ankers auch hier genauso zu beobachten, der einzige Unterschied war lediglich, dass die RichterInnen sich sicherer mit ihrer Entscheidung fühlten.¹⁴

Mit dieser ersten Forschungsreihe konnten die ForscherInnen deutlich zeigen, dass nicht nur richter- und anklägerbezogene Merkmale das Urteil beeinflussen können, sondern dass auch äußerliche und unterschwellige Einflüsse zu einer Urteilsverzerrung von gar bis zu zehn Monaten hervorrufen können.

3. Zweite Forschungsreihe im Jahr 2006: Der Einfluss von unbeachtlichen Zahlen auf die Urteilsfindung von Juristen/Juristinnen

In einer zweiten Forschungsreihe hat das Forschertrio im Jahr 2004 sich

12 English, Mussweiler, Journal of Applied Social Psychology, 31 (7), 2001, 1542.

13 English, Mussweiler, Journal of Applied Social Psychology, 31 (7), 2001, 1543 f..

14 English, Mussweiler, Journal of Applied Social Psychology, 31 (7), 2001, 1545,1546.

eingehender mit Thematik von irrelevanten Ankern beschäftigt und sie im Jahr 2006 veröffentlicht. Diese teilt sich in vier unterschiedlichen Einzelversuchskonstellationen auf.

Für erste Studie hier wurden die gleichen Fallangaben aus der vorherigen Forschungsreihe verwendet, mit der Abweichung dass dieses Mal sich die Teilnehmer vorstellen sollten, dass sie in einer Pause des Prozesses einen Telefonanruf von einem Journalisten erhielten, der sie fragte, ob das Urteil höher oder niedriger als einem bzw. drei Jahren ausfallen würde. Die Beantwortung dieser Frage sollte dann abgelehnt werden und das Telefonat zu einem raschen Ende gebracht werden. Im Anschluss daran wurde weiterhin berichtet, dass sie sich mit einem Kollegen über den Vorfall mit dem Journalisten unterhalten würden.

Bei der Auswertung der Fragebögen der Teilnehmer zeigte sich, dass obwohl auch hier der Anker von einem Nichtjuristen kam, der auch selbst nicht am Strafprozess beteiligt war, seine Zahlenvorgabe sich in den Urteilsfindung der Juristen wieder gespiegelt hat.¹⁵

Bei einer zweiten Versuchskonstellation wurde sodann der Frage nachgegangen, wie es sich auswirkt, wenn die Forderung der Staatsanwaltschaft ausdrücklich als eine zufällig gewählte beschrieben wird, sie also daher eigentlich nicht beachtenswert sei. Aber auch selbst in solchen Fällen zeigt sich eine deutliche Tendenz hin zum Anker.¹⁶

Um die Irrelevanz des Ankers noch mal weiterhin zu steigern, ließen die Forscher die Teilnehmer die Forderung der Staatsanwaltschaft selbst kreieren, in dem sie den Ankerwert selbst würfeln sollten. Die gezinkten Würfel waren so ausgelegt, dass sie entweder drei oder neun Monate forderten, welches den Strafforderungen des zweiten Versuches entsprachen. Doch auch hier waren die Ergebnisse gleich des vorherigen Versuchs.¹⁷

Außerdem wurden diese Versuchsergebnisse mit einer zweiten Kontrollgruppe verglichen, die keinem Anker unterlagen. Damit sollte klargestellt werden, ob sich Unterschiede in den Urteilen zeigen würden, sprich ob

15 Englich, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 2006, 191 f.

16 Englich, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 2006, 192 f.

17 Englich, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 2006, 194.

die Zahlen tatsächlich beachtet werden und es so zu einer Urteilsverzerrung kommt.

Zudem wird die These hier vertreten, dass RichterInnen, die selbst von keinem Anker beherrscht werden, häufig einen eigenen Anker entwickeln. In dieser Konstellation kann er nur nicht von den Forschern manipuliert werden.

Bei der genauen Analyse der Resultate stellte sich heraus, dass sowohl die Ergebnisse, die sich aus einem niedrigen Anker ergaben, ebenfalls mit den Ergebnissen, bei denen ein hoher Anker zugrunde lag, von der Vergleichsgruppe abwichen.¹⁸

Schlussendlich konnten die Sozialpsychologen anhand geeigneter Forschungsmethoden den nicht unerheblichen Einfluss von selbst irrelevanten Ankerwerten auf das Urteil beweisen.

4. Dritte Forschungsreihe im Jahr 2005: Eine Benachteiligung der Verteidiger durch den Ankereffekt?

In dieser dritten Forschungsreihe stellten das Forschertrio den strafrechtlichen Grundsatz „in dubio pro reo“ (lat. = im Zweifel für den Angeklagten) in Frage. Es wäre ein großer Nachteil, wenn sogar die Verteidigung von der Forderung der Staatsanwaltschaft beeinflusst werden würde. Zunächst könnte man meinen, dass gerade dadurch, dass der Verteidigung das letzte Wort in der Verhandlung hat, die Verteidigung als stärkere Partei aus der Verhandlung gehen müsste. In dem Abschlussplädoyer kann sie nochmals alle Argumente vortragen, bevor sich die RichterInnen zur Beratung zurückziehen. Schließlich ist das zuletzt gesagt noch präsenter im Gedächtnis.

Dennoch verweisen einige vergangenen Studien auf das Gegenteil. So zeigen auch die Ergebnisse aus den vorherigen Forschungsreihen, die machtvolle Position des Staatsanwaltes.¹⁹

Zur Prüfung der Vermutung sind zwei Experimente durchgeführt worden. Der Vergewaltigungsfall diente wieder als Grundlage für die Untersuchung.

In einem ersten Versuch sollten sich die Teilnehmer in die Rolle der

18 English, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2) 2006, 195.

19 Vgl. English, Mussweiler, Strack, *Law and Human Behaviour*, 29 (6), 2005, 706 ff..

Verteidigung versetzten und die Höhe für das Strafmaß bestimmen, welche sie in ihrem Plädoyer vertreten würden. Zuvor wurde ihnen die Forderung der Staatsanwaltschaft von entweder 12 oder 34 Monaten berichtet. Die Frage ist, in wie weit lassen sich die Juristen von der vorher genannten Zahl beeinflussen?²⁰

Tatsächlich schwankten die Forderungen zwischen Freispruch und 30 Monaten ohne Bewährung. Konsequenterweise waren hier die Forderungen niedriger als die der Staatsanwaltschaft, um so ein Gegenpool darstellen zu können. Dennoch ließ sich eine Anlehnung an die Staatsanwaltschaft erkennen, abhängig davon ob sie ein hohes oder ein niedriges Strafmaß einklagten (16,77 Monate/9,6 Monate). Dieses Ergebnis zeigt, dass die VerteidigerInnen eher dazu neigen sich dem/die Staatsanwalt/Staatsanwältin anzupassen, als dagegen zu arbeiten.²¹

Jedoch liegt es nahe, dass sich die Verteidigung Bezug auf die Forderung der Staatsanwaltschaft nimmt, um so vor Gericht über das Urteil verhandeln zu können. Daher könnte eine Anlehnung eher Teil einer Verteidigungsstrategie sein als ein unbewusster psychologischer Effekt.

Die Forscher halten dem entgegen, dass den Teilnehmern hier im Vorfeld gesagt wurde, dass sie an einer Untersuchung über juristische Urteilsfindung mitwirken würden. Der Zweck war, dass sich die Juristen bereits beim durchlesen des Sachverhaltes und der Normen sich Gedanken über ein Urteil machen sollten. Der Anker wurde erst ganz zum Schluss eingebracht. Dennoch wurden sie deutlich von der Forderung des/der Staatsanwaltes/Staatsanwältin beeinflusst.

Gestärkt wird diese These durch eine Präzedenzstudie, die klarstellt, dass gerade dieses Vorwissen den Ankereffekt steigert. Danach würden Überlegungen über ein bestimmtes Delikt vor der Präsentation der Staatsanwaltschaft den Ankereffekt nicht reduzieren sogar gar steigern.²²

In einem zweiten Versuch sollte dann sichergestellt werden, in wie weit sich die Beeinflussbarkeit der Verteidigung auf das spätere Urteil auswirken würde. Können die VerteidigerInnen trotzdem noch als Gegenpool entgegenwirken oder nehmen sie doch eher eine vermittelnde Rolle ein?

20 Englich, Mussweiler, Strack, *Law and Human Behaviour*, 29 (6), 2005, 710.

21 Englich, Mussweiler, Strack, *Law and Human Behaviour*, 29 (6), 2005, 711.

22 Englich, Mussweiler, Strack, *Law and Human Behaviour*, 29 (6), 2005, 713.

Der Ablauf des Experiments lief ähnlich wie das vorherige ab. Dieses Mal wurden den RichterInnen sowohl die hohe bzw. niedrige Forderung der Staatsanwaltschaft vorgelegt und alle Forderungen der VerteidigerInnen aus dem ersten Versuch systematisch auf die Teilnehmer aufgeteilt. Die Urteile der/die Juristen/Juristinnen schwankten von 6 Monate bis zu 48 Monaten. Die vorgelegte Forderung des Staatsanwalts gemeinsam mit der beeinflussten Forderung der VerteidigerInnen zeigten eine deutliche Auswirkung auf das richterliche Urteil: Die RichterInnen kamen zu einem wesentlich höheren Strafaussetzungen bei einer hohen Forderung des Staatsanwaltes in Verbindung mit der höheren Forderung der VerteidigerInnen (27,64 Monate/19,30 Monate). Folglich führt eine höhere Strafforderung der Staatsanwaltschaft zu einem höheren Endurteil. Im vorliegendem Experiment lag der Unterschied bei 8 Monaten. Gerade aus Sicht des Angeklagten, ist das ein erheblicher Unterschied.²³

Nicht nur die RichterInnen selbst werden durch diese Forderungen beeinflusst, sondern auch auf Seiten der Verteidigung kommt es zu einer Annäherung, sodass man fast schon von einer Kettenreaktion sprechen könnte.

5. Vierte Forschungsreihe im Jahr 2005: Die Beeinflussung durch parteiische Zwischenrufe

In den vergangenen Forschungsreihen sind immer wieder deutlich die Ursachen eines Ankers dargestellt worden. Nun sollten noch tiefere Einblicke in dieses Phänomen gewonnen werden. Die Sozialpsychologen wollten herausfinden, wo die Grenzen von Ankereffekten liegen und inwieweit ein Mindestmaß an Beschäftigung notwendig ist.

Zur Klärung dieser Fragen wandelten sie den ursprünglichen Vergewaltigungsfall ab und legten den Untersuchungsteilnehmern das folgende Szenario vor: Ein offensichtlich parteiischer Zwischenrufer fordert während der Verhandlung aus den Zuschauerreihen die RichterInnen sollen doch fünf Jahre geben oder, in der Variante, den Angeklagten freisprechen. Der Störer wurde sodann des Saales verwiesen und seine Personalien wurden aufgenommen.

23 English, Mussweiler, Strack, Law and Human Behaviour, 29 (6), 2005, 714.

Um festzustellen welches Mindestmaß an Beschäftigung mit dem Anker notwendig ist, wurde noch eine weitere Zweiteilung vorgenommen. Eine Gruppe sollte sich nämlich im Anschluss nach dem Vorfall im Gerichtssaal vorstellen mit einem Kollegen über das vorherige Ereignis zu berichten und die vergleichende Fragestellung zu beantworten, wie sie die Aussage einschätzen.²⁴

Es wurde bewusst die Konstellation mit einem parteiischen Zwischenruf gewählt, da sie auch in der Praxis durchaus vorkommen. Gerade bei Verhandlungen mit Medienpräsenz und großem öffentlichem Interesse müssen sich RichterInnen mit Zwischenrufen gegenüberstehen. In der Auswertung hat sich bestätigt, dass es sich hierbei um eine durchaus realistische Zusammensetzung handelt.²⁵

Bei der Analyse der Antworten reichten die Urteile von einem Freispruch bis sogar zu einer Verurteilung von 66 Monaten ohne Bewährung. Obwohl fast alle angaben, dass ihre Strafmaßforderung unabhängig von der Forderung des Zwischenrufers getroffen wurde, hat sich eine deutliche Annäherung gezeigt (23,27 Monate/32,81 Monate). Allerdings war dies nur der Fall, wenn sich die Juristen mit der Aussage beschäftigten, in dem sie darüber mit einem Kollegen sprachen und im Anschluss die komparative Aufgaben beantworten sollten. In der anderen Konstellation zeigte sich nur eine kleine Tendenz hin zum Anker (21,74 Monate/23,09 Monate).²⁶

Durchschnittlich fühlten sich die Teilnehmer zudem weder besonders sicher noch unsicher. Mit Hinblick auf die vorherigen Untersuchungen wird dies damit begründet, dass die Teilnehmer hier RechtsreferendarInnen waren und deshalb noch nicht so viel Erfahrung sammeln konnten.

Des Weiteren verglichen hier die Forscher das Verhalten der Männer mit dem der Frauen. Während in vorherigen Untersuchungen weibliche Nichtjuristinnen dazu neigten Vergewaltiger strenger zu verurteilen, ließ sich hier eine gegenteilige Tendenz feststellen. Jedoch unterschied sich die Beeinflussbarkeit durch den Zwischenruf bei den Juristen nicht.²⁷

Zwischenrufe sind auch in der „realen“ Welt keine Seltenheit. Dennoch

24 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 219 f.

25 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 218, 221.

26 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 221.

27 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 222.

wird ihr tatsächlicher Einfluss deutlich unterschätzt, selbst von den Beteiligten dieser Untersuchung. Nur 2% der Juristen/Juristinnen gaben an, dass sie durch den Zwischenruf möglicherweise beeinflusst worden sind.²⁸ Ebenso zeigt diese Untersuchung, dass selbst eine minimale Beschäftigung mit dem Anker ausreichend ist, das Urteil zu verzerren.

IV. Erklärungsansätze

Der Ankereffekt wird in der Psychologie auf verschiedene Art und Weise erklärt.

1. Bildung von Heuristiken (Tversky & Kahnemann)

Die erste Erklärung beruhen auf den Erkenntnissen von Tversky und Kahnemann, die den Ankereffekt, in einem nicht-juristischen Kontext, erstmals im Jahr 1974 feststellten. Ihrer Meinung nach beruhen menschliche Urteile auf Heuristiken. Heuristiken sind informelle Faustregeln, die schnelle Lösungen liefern und die Komplexität der Urteilsfindung reduzieren.²⁹

Heuristiken sind zudem sehr anfällig auf Wahrnehmungstäuschungen und immun gegen Lernprozesse und das Wissen über sie selbst allein, führt nicht zur Umgehung. Es erfordert ein spezielles Training.

In der Psychologie werden drei Typen von Heuristiken unterschieden: Verfügbarkeitsheuristik, Repräsentativheuristik und Ankerheuristik.

Nach der *Verfügbarkeitsheuristik* gründen Menschen ihr Urteil auf Informationen, die im Gedächtnis leicht verfügbar ist.³⁰ Übertragen auf die Prozesssituation würde das bedeuten, dass RichterInnen solche Informationen für ihrer Urteilsfindung hernehmen, die ihnen leichter zugänglich ist. Diese sind in der Regel vor allem die der Staatsanwaltschaft und der Verteidigung. Anhand diesen Aussagen werden sodann informelle Faustregeln gebildet, die den RichterInnen zu einer schnellen Lösung dienen soll.

Jedoch können Gedächtnisprozesse zu einer verzerrten Informationssuchprobe führen, da auch die gespeicherte Information im Gedächtnis nicht akkurat ist.

28 English, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 222.

29 Gerrig, Zimbardo, Psychologie, 18. Auflage, 2008, 312.

30 Gerrig, Zimbardo, Psychologie, 18. Auflage, 2008, 313.

Eine zweite Form ist die *Representativheuristik*. Hiernach werden Urteile durch nach einem kategorischen Prinzip vorgenommen. Etwas tatsächliches wird einer bereits bekannten Kategorie zugeordnet, da es Merkmale aufweist, die dieser Kategorie typisch sind. So werden frühere Informationen herangezogen um über ähnliche Sachverhalte zu entscheiden.³¹

Im Rahmen der Rechtswissenschaft ist dies nicht nur ein unterschwelliger kognitiver Vorgang, sondern Rechtspraxis. Nach dem Prinzip einer einheitlichen Rechtsprechung, sind vergangene Urteile von hoher Relevanz. Aber auch im Unterbewusstsein zeigen sich solche Mechanismen bei der richterlichen Entscheidungsfindung. Wie auch in den Untersuchungen von Birte English führt eine längere Berufserfahrung zu Sicherheit. Erfahrene Juristen können auf mehr „Kategorien“ zurückgreifen, was ihre Sicherheit bei der Entscheidungsfindung erhöht. Häufig führt diese Methode zu plausiblen Ergebnissen. Dennoch laufen hier RichterInnen Gefahr, ihr Urteil nur anhand der wahrgenommenen Ähnlichkeiten zu bilden, die zwischen dem Delikt und den Merkmalen des Ereignisses bestehen und andere Typen relevanter Informationen eine nur geringe Beachtung zukommen zu lassen.³²

Der dritte Typ ist die *Ankerheuristik*. Soll der wahrscheinliche Wert eines Ereignisses oder eines Ergebnisses abgeschätzt werden, führt das zu einer Orientierung an einem Ausgangswert aus zu einer Anpassung entweder nach oben oder nach unten. Dies führt dazu, dass das Schätzurteil stark an der ursprünglichen Schätzung verankert ist. Eine Beeinflussung erfolgt auch, wenn die Information einen geringen oder gar keinen Stellenwert hat (vgl. so auch English). Hierbei wird die Erkenntnis ausgenutzt von einem gewissen Anker aus eine Schätzung machen zu können. Eine Anpassung findest solange statt, bis Ergebnis dem Betroffenen als plausibel erscheint.³³

Diesen „Vorteil“ haben auch die RichterInnen in der Verhandlung. Sowohl die Forderung der Staatsanwaltschaft als auch der Verteidigung gibt den RichterInnen zu den gesetzlichen Vorschriften noch eine zweite

31 Gerrig, Zimbardo, Psychologie, 18. Auflage, 2008, 314.

32 Oswald in: Bilsener/Lösel/Köhnken (Hrsg.), Lehrbuch der Rechtspsychologie, 1. Auflage, 2014, 248.

33 Gerrig, Zimbardo, Psychologie, 18. Auflage, 2008, 316

Orientierung. Des Weiteren sind diese Informationen genau auf den zu verhandelnden Fall konstruiert. Die Hilfe, die den Entscheidungsautoritäten damit geboten wird, führt zu einer Reduzierung der oftmals sehr komplexen Sachverhalte und erleichtert damit eine Urteilsfindung. Somit ist die Einsetzung von Heuristiken für sich genommen kein negativer Mechanismus, im Gegenteil es hilft effiziente und akzeptable Urteile zu generieren, gerade auch weil RichterInnen unter Zeitdruck stehen. Besonders häufig werden Heuristiken in alltäglichen Situationen verwendet. Jedoch ist es auch nicht einfach von diesen Methoden abzusehen, was im juristischen Kontext zu Urteilsverzerrungen führt.

2. Modell der selektiven Zugänglichkeit (Englich)

Birte Englich selbst vertritt gemeinsam mit ihren Forschungskollegen das *Modell der selektiven Zugänglichkeit*.

Dieses Modell basiert auf den Erkenntnissen, dass Entscheidungen auch auf der Grundlage von Heuristiken gebildet werden.

Die Ausgangsproblematik ist die, dass die vorliegenden Informationen der RichterInnen oft uneindeutig teilweise gar widersprüchlich sind. In diesen Situationen der Unsicherheit neigen sodann auch Juristen/Juristinnen zu gedanklichen Abkürzungen, um ihre Unsicherheit zu kompensieren.³⁴

Der Ankereffekt beruht auf dem Zusammenwirken zweier grundlegender sozialkognitiver Prinzipien: Erstens einem hypothesenkonsistenten Testen und zweitens semantisches Priming. Werden Personen aufgefordert, im Rahmen einer vergleichenden Aufgabenstellung einen Ankerwert mit einem Urteilsobjekt zu vergleichen, so überprüfen sie vor allem die Hypothese, die dem Ankerwert am ehesten entspricht.³⁵

Werden anschließend in einem zweiten Schritt die Urteilenden aufgefordert ihr eigenes Urteil zu generieren, fallen ihnen zunächst solche Informationen ein, die für sie am leichtesten zugänglich sind (vgl. so auch Verfügbarkeitsheuristik). Dementsprechend fallen ihnen vor allem die ankerkonsistenten Informationen ein, die sie im Vorfeld generiert haben. Plädiert der/die Staatsanwalt/Staatsanwältin zum

34 Englich, Bernhardt, Gehirn und Geist, 32 (2), 2012, 14.

35 Englich, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 218.

Beispiel ein hohes Strafmaß, so sind dann solche Argumente leichter zugänglich, die für ein hohes Strafmaß sprechen. Der zweite Schritt wird sodann als semantisches Priming bezeichnet.³⁶

Diesem Modell nach sind auch die einzelnen Untersuchungen aufgebaut. Zunächst sollten sich die Urteilenden sich dem Anker in einer vergleichenden Fragestellung gegenüberstehen und sodann ihr eigenes Urteil fällen.

Diese These hat Birte Englich gemeinsam mit ihren Kollegen in einer vierten Studie in der Forschungsreihe aus dem Jahr 2006 über den Einfluss von unbeachtlichen Zahlen auf die Urteilsfindung von Juristen/Juristinnen untersucht.

Zu diesem Zwecke wurden 57 Juristen/Juristinnen wieder ein fiktiver Fall vorgelegt. Die Höhe des Strafantrags haben die Teilnehmer mit einem (gezinkten) Würfel selbst bestimmt. Im Anschluss sollte auch wieder eine Einschätzung dessenerfolgen (Hypothesentest). Daraufhin sind die Teilnehmer jedoch nicht angewiesen geworden, ein eigenes Urteil zu fällen, sondern es folgte eine Zuordnungsaufgabe. Die präsentierten Argumente sollten entweder als belastend oder als entlastend eingestuft werden. Ziel war es so festzustellen, ob belastende Argumente tatsächlich Personen bei einem hohen Ankerwert leichter zugänglich sind.³⁷

Zur Beantwortung der Fragen hatten sie jeweils einen Knopf zu drücken. Damit die Teilnehmer so schnell und so genau wie möglich arbeiten, wurde ihnen erklärt, sie würden an einer Untersuchung teilnehmen, die ihre Konzentrationsfähigkeit misst mit Hinblick darauf, wie lange sie für eine Antwort benötigen.

In der Tat bestätigte sich die These der Forscher: Belastende Argumente wurden viel schneller von Personen eingestuft, die einem hohen Ankerwert unterlagen als die eines niedrigen. Im Gegensatz dazu waren entlastende Argumente unabhängig von der Höhe des Ankers. Dies hängt damit zusammen, dass bereits vergangen Studien dargelegt wurde, dass negative Informationen gewichtiger betrachtet werden als positive

36 Englich in: Bierhoff/Frey (Hrsg.), Handbuch der Psychologie, Band III, Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie, 2006, 310.

37 Englich, Mussweiler, Strack, Personality and Social Psychology Bulletin, 32 (2), 2006, 195.

Informationen. Somit ist die vorrangige Betrachtung negativer Tatumständen ebenso ein Einflussfaktor auf das Strafurteil.³⁸

Die richterliche Aufgabe besteht auch darin die Schuld des Angeklagten festzustellen. Vor dem Hintergrund erscheint es logisch, dass die belastende Argumente der Staatsanwaltschaft einen höheren Einflussfaktor auf den/die RichterIn haben und dadurch eine Annäherung der Strafmaßforderung erfolgt.³⁹

3. Numerisches Priming

Ein weiterer Erklärungsansatz für den Ankereffekt sehen Forscher im *numerischem Priming*.

Dieser These zufolge wird bei der Nennung des Ankerwertes ein gewisser Zahlenbereich im Gedächtnis aktiviert, welcher dann maßgeblich für die urteilende Person ist. Hiernach würde sogar lediglich die Nennung einer Zahl ausreichen und auf diese Weise das Urteil zu verzerren. Befürworter dieser These sehen es auch eine minimale Beschäftigung als Voraussetzung für einen Ankereffekt. Insoweit unterscheiden sich die Erklärungsansätze nicht.⁴⁰

V. Korrekturmöglichkeiten

Das Wissen über den Ankereffekt ist zunächst einmal grundlegende Voraussetzung, um überhaupt eine Korrektur der Urteilsverzerrungen zu erreichen. Darüber hinaus müsste den Urteilern bewusst sein, in welche Richtung genau ihre Urteile verzerrt sind und wodurch sie genau beeinflusst werden, um eine Überkorrektur, in die eine Richtung, oder eine unzureichende Korrektur, in die andere Richtung, zu vermeiden.⁴¹

Eine Möglichkeit könnte sein, sich bewusst nicht mit den Zwischenrufen, zum Beispiel, zu beschäftigen, um sich so vor einer möglichen Beeinflussung zu schützen. Fraglich ist jedoch, inwieweit eine solche Nichtbeschäftigung in der Praxis realistisch ist, gerade da auch scheinbar

38 English, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 2006, 196.

39 English, Mussweiler, Strack, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (2), 2006, 197.

40 English, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 36 (4), 2005, 219.

41 Niehaus, English, Volbert in: Kröber/Dölling/Leygraf/Sass (Hrsg.), *Handbuch der Forensischen Psychiatrie*, Band 4, Kriminologie und Forensische Psychiatrie, 2009, 668.

harmlose Alltagssituationen Urteilsverzerrungen hervorrufen können. Zudem zeigen auch andere Forschungsergebnisse, dass es wenig erfolgreich ist, sich zu instruieren, etwas bestimmtes nicht zu tun.

Daher muss eine Beeinflussung des Urteils durch mögliche Störungen bereits im Vorfeld ausgeschlossen werden.⁴²

Eine weitere Möglichkeit könnte sich aus dem sog. *Zwei-Prozess-Modell* ergeben: Nach diesem Modell kann es nämlich bereits bei der Urteilsbildung zu Korrekturen kommen.

In einer Reihe von Studien wurde nämlich gezeigt, dass Personen sehr wohl in der Lage sind unter bestimmten Voraussetzungen intuitiv getroffenen Urteile oder Schlussfolgerungen zumindest im Nachhinein zu korrigieren.

Nach diesem Modell wird zwischen einer ersten und zweiten Urteilsphase unterschieden: Zunächst wird mit Hilfe von Heuristiken geurteilt und so erste Schlussfolgerungen gezogen, die bestimmte Weise verzerrt sind. In einem zweiten Schritt wird das Urteil bewusst ausdifferenziert. In der Phase der sog. Urteilselaboration kann es auch zu einer Korrektur des ursprünglichen Urteils kommen. Voraussetzungen dafür sind, dass die Personen hinreichend motiviert und sie über die entsprechende kognitive Kapazität verfügen. Die Motivation kann von der persönlichen Werteinschätzung abhängen. Grundsätzlich kommt es jedoch zu diesem Schritt, wenn die Personen für ihr Urteil Verantwortung übernehmen müssen und Konsequenzen in Verbindung mit der Korrektheit des Urteils, wie auch RichterInnen, erwarten.⁴³

Doch nach welchen Prinzipien könnte eine Korrektur erfolgen?

Nach dem Modell der selektiven Zugänglichkeit müssten die RichterInnen gezielt selbst Argumente generieren, die einem vorliegendem Anker widersprechen („considering the opposite“). Der Vorteil liegt hier darin, dass gedanklich selbst erstellte Informationen viel tiefer verarbeitet werden und deshalb mit in das finale Urteil einfließen. Die Argumente der Verteidigung gegen die Position Staatsanwaltschaft während der Verhandlung, genügen daher nicht um den Effekt zu reduzieren, da auch diese sich der Forderung der Staatsanwaltschaft

42 Englich, Zeitschrift für Sozialpsychologie, 36 (4), 2005, 223.

43 Oswald in: Bilsener/Lösel/Köhnken (Hrsg.), Lehrbuch der Rechtspsychologie, 1. Auflage, 2014, 254 f..

anpassen.⁴⁴

Außerdem ist es wichtig, dass RichterInnen durch gezielte psychologische Weiterbildung lernen, mit Unsicherheiten im Prozess umzugehen und nicht zu voreiligen Schlussfolgerungen zu gelangen.⁴⁵

Dennoch sollte auch allen Beteiligten klar sein, dass eine Vollständige Eliminierung des Ankereffekts nicht möglich ist.

VI. Diskussion

Die vielen verschiedenen Untersuchungen von Birte Englich und ihren Kollegen zeigen, dass Ankereffekte nicht nur in der alltäglichen Welt sondern auch im juristischen Kontext durchaus ihren Platz haben und dass ihr Einfluss wesentlich höher ist als die meisten glauben. Gerade da auch vermeidlich irrelevante Anker das Urteil bereits manipulieren kann.

Innerhalb einer britischen Studie sind reale Verhandlungen nach verschiedenen urteilsrelevanten Kriterien analysiert worden. Es bestätigte sich, dass ein hoher Einfluss der Staatsanwaltsforderung sich nicht nur auf die Simulationsstudien beschränkt, sondern auch in der Praxis beständig ist.⁴⁶

Dennoch sollte bei der Betrachtung all dieser Einflussfaktoren nicht das Bild erweckt werden, die Hauptverhandlung und das Ringen um Strafe als würden einem Marktplatz und Basar gleichen, auf dem überhöhte Preise und ein knappes Angebot nicht zu einem fairen Preis – einem richtigen Urteil – führen.⁴⁷ Trotz allem verhandeln auch *nur* Menschen über das Urteil. Ihr Urteil zeichnet sich gerade durch die individuelle Auswertung der Tatumstände und ihrer persönlichen Interpretation des Gesetzes aus. Betrachtet man allein die Gesetzesinterpretation ergeben sich teilweise eine Fülle von Strafmöglichkeiten, ohne dass dabei ein Anker eine Rolle spielt. Je nach dem welche Gesetzesinterpretation ein/e RichterIn für vorzugswürdig empfindet, kann es bereits schon zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Aus diesem Grund ist es auch dem Angeklagten grundsätzlich möglich gegen das Urteil in Revision zu

44 Englich, Bernhardt, Gehirn und Geist, 3, 2012, 19.

45 Englich, Bernhardt, Gehirn und Geist, 3, 2012, 19.

46 Niehaus, Englich, Volbert in: Kröber/Dölling/Leygraf/Sass (Hrsg.), Handbuch der Forensischen Psychiatrie, Band 4, Kriminologie und Forensische Psychiatrie, 2009, 666.

47 Artkämper, Die „gestörte“ Hauptverhandlung, 4. Auflage, 2013, 447.

gehen.

Diesen Rechtsdogmatischen Ansetzen ist Birte English (bisher) noch nicht nachgegangen. Unter Einbeziehung dessen, könnte sich vielleicht der Akereffekt doch nicht als ganz so robust erweisen, wie zur Zeit angenommen.

Des Weiteren liefert die sog. *Theorie des sozialen Vergleichsprozess* eine weitere Erklärung, wieso gerade die Forderung des/der Staatsanwalts/Staatsanwältin größere Beachtung findet: Diese These stützt sich darauf, dass von einem/r Richter/Richterin eine richtige Entscheidung bei adäquater Selbsteinschätzung erwartet wird, bei der objektive Maßstäbe für die Entscheidung regelmäßig fehlen. Der Richter wird sich deshalb an von ihm als kompetent und zuverlässige empfundene Vergleichspersonen orientieren, wobei er den „neutralen“ Staatsanwalt (vgl. § 160 Abs. 2 StPO) favorisiert und den Verteidiger als einseitigen Interessenvertreter disqualifizieren bzw. ignorieren.⁴⁸

Fraglich erscheint auch in wie Weit tatsächlich eine Beeinflussbarkeit auf die Verteidigung zutrifft oder ob es nicht Teil einer Verteidigungsstrategie ist, um seinen Mandanten ein milderes Urteil zu erschlagen.

Die Verteidigung wird sich regelmäßig in einem Dilemma befinden: Der/die VerteidigerIn möchte nicht das Vertrauensverhältnis zum Mandanten gefährden und könnte sich mit all seiner/ihrer Überzeugungskraft für einen Freispruch stark machen, um so ein echter Gegenpool zur Staatsanwaltschaft sein. Hierbei läuft man jedoch Gefahr, dass günstige Strafzumessungskriterien für den Angeklagten unberücksichtigt bleiben und es deshalb zu einem höherem Urteil ausfällt.

Geht andererseits die Verteidigung auf die Strafmaßforderung des/der Staatsanwalts/Staatsanwältin ein muss man sich auf den Standpunkt stellen der eigene Mandant sei schuldig und man konzentrierte sich nun darauf, den/die RichterIn von einem milden Urteil zu überzeugen.

Eine Lösung dafür könnte in der Zweiteilung der Hauptverhandlung durch *Schuldinterlokut* liegen. In Anlehnung des angelsächsischen Rechts wird die Schuldfrage gesondert von der Strafffrage untersucht.⁴⁹ Kommt das Gericht in einem Zwischenbescheid zur Feststellung der Angeklagte

48 Schünemann, Der Richter im Strafverfahren als manipulierter Dritter, StV 2000, 159 ff., 162; Artkämper, Die „gestörte“ Hauptverhandlung, 4. Auflage, 2013, 447.

49 Schünemann, Stravverfahrensrecht, 28. Auflage, 2014, 368.

habe eine rechtswidrige Tat begangen, wird in einem zweitem Schritt über das Strafmaß beraten.

Der Vorteil für die Verteidigung wäre, nach diesem Modell, dass sie im ersten Teil gut für einen Freispruch argumentieren könnte. Falls das Gericht dennoch den Angeklagten für schuldig hält, steht eine Verurteilung bereits fest. Sodann kann die Verteidigung alle strafbegünstigende Gesichtspunkte darlegen und für ein möglichst mildes Urteil plädieren.⁵⁰ Unter Beachtung der Forschungsergebnissen von English müsste dann die Verteidigung das Wort vor der Staatsanwaltschaft haben um den Ankereffekt entgegenzuwirken.

In der Tat gab es bei der Reform der Hauptverhandlung 1985 einen ausgearbeiteten Gesetzesentwurf für die Zweiteilung der Hauptverhandlung. Letztlich konnte dieser sich jedoch nicht durchsetzen. Gerade auch mit Hinblick darauf, da Untersuchungen zeigten, dass das Problem des Verteidigerdilemmas nicht bewältigt wurde und auch dessen Überzeugungskraft nicht höher eingeschätzt wurde.⁵¹

Trotz allem hat English gemeinsam ihren Kollegen in verschiedenen Konstellationen zeigen können, dass der Ankereffekt auch im juristischen Kontext auf einer durchaus fundierten Basis beruht und es einer von vielen Gründen ist, wieso RichterInnen bei gleichen Fällen zu unterschiedlichen Endurteilen kommen.

50 Dölling, Die Zweiteilung Hauptverhandlung, Band 28, 1978, 82f..

51 Dölling, Die Zweiteilung Hauptverhandlung, Band 28, 1978, 170ff..