AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Schach, Poker, Monopoly — und Mensch ärgere Dich nicht: Vier Spiele, die Sie vor Gericht spielen, ohne es zu wissen

Ein Rechtsstreit läuft oft wie eines von vier Spielen: offene oder verdeckte Karten, Kampf um Ressourcen oder Hoffen auf eine Sechs. Was die Spieltheorie dazu sagt.

MGR. JAN VYTŘÍSAL

26. 4. 2026 · 18 min Lesezeit

Ein Mandant kam mit einem klaren Auftrag: „Ich klage. Ich habe Recht, ich habe Beweise, und das Gericht soll entscheiden." Nach zwei Stunden über den Unterlagen war klar, dass dies keine Gerichtsschlacht war. Es ging um eine Verhandlung mit einer Gegenseite, die tiefere Taschen und reichlich Zeit hatte, also um eine Lage, in der vor allem zählt, wer länger durchhält. Der Mandant war mit einer Schachstrategie im Kopf gekommen und wollte Monopoly gegen jemanden spielen, dem bereits das halbe Brett gehörte. Ohne Korrektur hätte er verloren, und zwar gerade, weil er Recht hatte und sich allein darauf verließ.

Im Beitrag über die Psychologie der Beteiligten ging es darum, wer in einem Streit tatsächlich entscheidet, im Artikel über Psychologie und Taktik im Rechtsstreit darum, wie die Verhaltensökonomie den Blick auf Strategie verändert. Hier gehe ich eine Ebene tiefer: Welches Spiel ist dieser Streit überhaupt? Ein Anwalt, der am Pokertisch Schach spielt, verliert, auch wenn er ein hervorragender Schachspieler ist. Ein Mandant, der glaubt, Mensch ärgere Dich nicht zu spielen, verliert fast immer.

Teil eins: Schach, bei dem alles sichtbar ist

Das Brett liegt offen zwischen Ihnen und Ihrem Gegner. Beide sehen alle Figuren und kennen die Regeln. Kein Würfel, kein Bluff. Es gewinnt, wer mehr Züge vorausdenkt und weiß, welche Figur er opfert. Die Spieltheorie nennt das ein **Spiel mit vollständiger Information**: Jeder Spieler kennt in jedem Moment die ganze Stellung.

Wann Recht Schach ist

Unternehmenstransaktionen, Due Diligence (die systematische Prüfung der rechtlichen, finanziellen und betrieblichen Lage eines Unternehmens vor Kauf oder Investition) und Vertragsverhandlungen. Beide Seiten haben Zugang zu denselben Informationen, die Position wird Zug um Zug aufgebaut, und das Ergebnis hängt eher von der Analyse als vom Glück ab.

Über einem Vertragsentwurf sieht jede Seite jede Klausel. Im Vorteil ist, wer bemerkt, dass die Vertragsstrafe auf Seite 7 wenig wert ist, weil die Haftungsbegrenzung auf Seite 12 sie praktisch aufhebt. Und wer sieht, dass ein Zugeständnis in einem Bereich eine stärkere Position in einem anderen eröffnet. Das ist ein Gambit: Sie opfern eine Klausel, um den Vertrag zu gewinnen.

Was die Forschung über Schach sagt

Großmeister **Alexander Kotow** rät in *Think Like a Grandmaster* (Batsford, 1971), zuerst einige Kandidatenzüge auszuwählen und jeden davon systematisch, Ast für Ast, durchzurechnen, statt zwischen Varianten hin und her zu springen. Im Recht gilt Ähnliches: Ein fünfzehnseitiger Brief über alles ist meist schwächer als drei Absätze, die genau dorthin zielen, wo die Sache entschieden wird.

Warum starke Spieler schneller sehen, untersuchte der niederländische Psychologe Adriaan de Groot (*Het denken van den schaker*, Noord-Hollandsche Uitgevers Maatschappij, 1946; erweiterte englische Ausgabe *Thought and Choice in Chess*, 1965). Er zeigte Spielern für einige Sekunden eine Stellung aus einer Partie. Großmeister und Meister rekonstruierten sie fast vollständig (etwa 93 % der Figuren), schwächere Vereinsspieler etwa zur Hälfte. Herbert Simon, später Träger des Wirtschaftsnobelpreises, erklärte dies mit William Chase durch **Chunking**, das

Bündeln einzelner Informationen zu erkennbaren Einheiten (Chase & Simon, *Perception in Chess*, *Cognitive Psychology*, 4(1), 55–81, 1973). Als sie zufällig aufgestellte Figuren zeigten, ging der Vorsprung der Meister weitgehend verloren. Ein Meister merkt sich keine Figuren, sondern Strukturen.

Ebenso findet ein erfahrener Anwalt in einem zweihundertseitigen Bericht die wenigen Sätze, die die ganze Transaktion verändern. Er liest nicht schneller, er erkennt ein vertrautes Muster.

Was Schach vom Mandanten verlangt

Geduld. Eine Transaktion dauert Monate, Verhandlungen laufen in Runden, und wer „das sofort erledigen" will, spielt das falsche Spiel. Und die Bereitschaft zu opfern. Auf die Frage „Warum geben wir bei dieser Klausel nach?" lautet die Antwort: weil wir dadurch eine Position gewinnen, die anderswo mehr wert ist. Wer Erfolg an der Zahl „gewonnener" Klauseln misst, sieht eine Punkteliste statt eines Bretts.

Schach im Recht beginnt nicht am Verhandlungstisch. Es beginnt Monate vorher, mit dem Sammeln von Informationen und dem stillen Aufbau von Alternativen. Wer ohne vorbereitete Position verhandelt, hat nichts, womit er ziehen kann.

Teil zwei: Poker, bei dem entscheidet, was Sie nicht wissen

Beim Poker sehen Sie die Karten Ihres Gegners nicht, und er sieht Ihre nicht. Beide kennen Regeln und Wahrscheinlichkeiten, entscheidend ist aber, was Sie nicht wissen, und wovon Sie den Gegner überzeugen können. Die Spieltheorie spricht von einem **Spiel mit unvollständiger Information**.

Wann Recht Poker ist

Prozessführung, vorgerichtliche Verhandlungen, außergerichtliche Vergleiche. Sie wissen nicht, welche Beweise die Gegenseite hat, sie weiß nicht, welche Sie haben, und beide tun so, als wüssten sie mehr.

Ein Aufforderungsschreiben vor Klageerhebung ist ein Einsatz. Sie sagen: „Wir haben Beweise und werden klagen." Vielleicht haben Sie starke Karten, vielleicht bluffen Sie. Die Gegenseite entscheidet, ob sie mitgeht (es vor Gericht kommen lässt), erhöht (zum Gegenangriff übergeht) oder aussteigt (zahlt). Und sie entscheidet vor allem nach den Signalen, die Sie senden, nicht nach den Karten, die Sie tatsächlich halten.

Nur ein kleiner Teil der Zivilstreitigkeiten erreicht die Hauptverhandlung. An den US-Bundesgerichten endeten 2002 nur 1,8 % der Zivilsachen mit einer Hauptverhandlung (trial), 1962 waren es 11,5 % (Galanter, *The Vanishing Trial*, *Journal of Empirical Legal Studies*, 1(3), 459–570, 2004). Eine Sache ohne Hauptverhandlung muss aber nicht mit einem Vergleich enden: Das Gericht kann die Klage abweisen oder auf andere Weise ohne Hauptverhandlung entscheiden. Theodore Eisenberg und Charlotte Lanvers schätzten die Vergleichsquote in zwei Bundesbezirken auf etwa zwei Drittel und wiesen darauf hin, dass keine vernünftige Schätzung eine Gesamtquote über 90 % stützt (*What is the Settlement Rate and Why Should We Care?*, *Journal of Empirical Legal Studies*, 6(1), 111–146, 2009). Vergleichbare tschechische Daten zu Vergleichen gibt es nicht. Trotzdem endet ein großer Teil der Pokerspiele im Recht mit Aussteigen oder Einigung, bevor das Gericht in der Sache entscheidet.

Was die Forschung über Poker sagt

Daniel Kahneman und **Amos Tversky** zeigten in der Prospect Theory (*Prospect Theory*, *Econometrica*, 47(2), 263–291, 1979), dass Menschen Ergebnisse an einem Referenzpunkt messen. Ein Verlust schmerzt mehr, als ein gleich großer Gewinn erfreut, und wer einen sicheren Gewinn vor Augen hat, will nicht spielen. Jeffrey Rachlinski leitete daraus eine unbequeme Asymmetrie des Prozesses ab (*Gains, Losses, and the Psychology of Litigation*, *Southern California Law Review*, 70, 113–185, 1996). Der Klagende wählt zwischen einer sicheren Summe und einem ungewissen Sieg und nimmt deshalb oft die Sicherheit, selbst unter dem Erwartungswert: Ein Mandant mit 60 % Aussicht auf 500 000 CZK nimmt 250 000 CZK sofort. Der Beklagte wählt dagegen zwischen einer sicheren Zahlung und einem ungewissen Verlust und riskiert eher das Gericht. Die bloße Klagedrohung drängt ihn deshalb nicht zum Vergleich. Mehr bewirkt ein Angebot, das er als kleineren Verlust wahrnehmen kann als den, den er vom Gericht erwartet.

John von Neumann und **Oskar Morgenstern** zeigten in *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton University Press, 1944) an einem vereinfachten Poker, dass Bluffen zur optimalen Strategie gehört und mit einer bestimmten Häufigkeit eingesetzt werden sollte. Wer nie blufft, ist leicht zu lesen; wer ständig blufft, ebenso. Im Recht gilt das entsprechend: Ein Anwalt, der nie klagt, verliert Druckmittel, und einer, der immer klagt, verliert Glaubwürdigkeit. Die stärkste Position ist die unlesbare. Die Gegenseite weiß nicht, ob Sie bluffen, und kann es sich nicht leisten, billig auszusteigen.

Was der Einsatz kostet und was die Gegenseite verrät

Pokerspieler wägen ab, was sie riskieren und was sie gewinnen können. Liegen 100 000 CZK im Pot, müssen Sie 20 000 CZK mitgehen und haben 30 % Chance, gewinnen Sie im Schnitt 0,3 × 100 000 = 30 000 CZK und verlieren 0,7 × 20 000 = 14 000 CZK. Der Erwartungswert beträgt +16 000 CZK, auf Dauer ist das also eine gute Entscheidung.

Im Streit sieht dieselbe Frage so aus: Lohnt es sich, weitere 200 000 CZK in den Prozess zu stecken, wenn die Gewinnchance 40 % beträgt und 800 000 CZK auf dem Spiel stehen? Im Schnitt kommen 320 000 CZK zurück, rechnerisch also ja. Vor einem tschechischen Gericht kommt aber hinzu, dass die unterliegende Partei in der Regel auch die Kosten der Gegenseite trägt (§ 142 Abs. 1 der tschechischen Zivilprozessordnung), während der Obsiegende seine Kosten zumindest teilweise ersetzt bekommt. Und der Mandant spürt keinen Durchschnitt. Er spürt die 200 000 CZK, die er jetzt zahlt, und das 60-prozentige Risiko zu verlieren. Kahneman nennt das in *Schnelles Denken, langsames Denken* (2011) enge Rahmung: Wir beurteilen jede Entscheidung für sich statt als eine von vielen. Ein Profispieler weiß, dass eine einzelne Hand nichts bedeutet. Ein Mandant muss das nicht wissen, und deshalb braucht er einen Anwalt, der ihm sagt: „Diese Hand spielen wir. Über viele ähnliche Entscheidungen hinweg lohnt es sich, auch wenn gerade diese schiefgehen kann."

Unwillkürliche Signale (beim Poker *Tells*) gibt es auch im Streit, man muss sie aber vorsichtig lesen. Eine schnelle Antwort auf ein Aufforderungsschreiben signalisiert oft Sorge. Wochenlanges Schweigen kann bedeuten, dass sich die Gegenseite nicht bedroht fühlt, ebenso gut aber, dass sie auf ein Sachverständigengutachten oder eine Entscheidung ihrer Gremien wartet. Ein aggressiver erster Brief deutet nach meiner Erfahrung häufiger auf eine schwächere Position hin, als man denkt. Wer starke Karten hat, muss nicht in Großbuchstaben schreiben.

Dieselbe Vorsicht gilt für Gesichtsausdrücke. **Paul Ekman** wurde durch seine Forschung zu Mikroexpressionen bekannt, kurzen Regungen im Gesicht, die verborgene Emotionen verraten sollen (*Emotions Revealed*, Times Books, 2003). Stephen Porter und Leanne ten Brinke fanden unter 700 echten und vorgetäuschten Gefühlsausdrücken nur etwa 2 % Mikroexpressionen (*Psychological Science*, 19(5), 508–514, 2008), und Judee Burgoon folgert daraus, dass sie sich zum Entlarven von Lügen nicht eignen (*Frontiers in Psychology*, 9, 1672, 2018). Schließen Sie aus einem kurzen Zögern eines Zeugen also nicht auf eine Lüge. Nehmen Sie es als Anlass für eine Nachfrage.

Unternehmenskauf: Schach, das beim Preis zu Poker wird

Der Käufer gibt eine Due Diligence in Auftrag. Sie dauert drei Monate, und der Bericht erfasst jeden Vertrag, jede Verbindlichkeit und jeden drohenden Streit. (Ausführlicher dazu in Due Diligence: Worauf wir achten, wenn Sie ein Unternehmen kaufen und Grenzüberschreitende Akquisition.) Dann folgt die Preisverhandlung, und der Käufer verkündet: „Wir haben zwölf Risiken gefunden und senken unser Angebot um 30 %."

Er glaubt, weiter Schach zu spielen. Der Preis wird aber vor allem wie Poker verhandelt. Der Verkäufer weiß, dass der Käufer kaufen will, sonst hätte er nicht drei Monate in die Prüfung investiert, und dieses Wissen ist eine seiner stärksten Karten. **Max Bazerman** und **Margaret Neale** (*Negotiating Rationally*, Free Press, 1992) raten, in jede Verhandlung mit einer klaren Vorstellung von der besten Alternative zu einer Einigung zu gehen, in der Verhandlungstheorie als BATNA bekannt. Ein Käufer ohne glaubhafte Alternative verliert meist, weil die Gegenseite weiß, dass er nicht aufsteht. Spielen Sie die Due Diligence also als Schach und die Preisverhandlung als Poker. Zwischen beiden umzuschalten ist schwerer, als es klingt.

Poker im Recht wird nicht gegen den Richter gespielt. Es wird gegen die Gegenseite darum gespielt, ob es überhaupt zum Gericht kommt. Ein großer Teil der Streitigkeiten entscheidet sich lange vor der ersten Verhandlung.

Teil drei: Monopoly, bei dem gewinnt, wer durchhält

Bei Monopoly gewinnt, wer mehr hat: mehr Straßen, Geld und Hebel. Geschäfte werden aus einer Position der Stärke geschlossen, weil die stärkere Seite es kann. Wer die Schlossallee besitzt, kassiert bei allen anderen.

Wann Recht Monopoly ist

Insolvenz, Verhandlungen mit Banken, Streit zwischen ungleichen Gesellschaftern, Versicherungsstreitigkeiten. Kurz: Lagen, in denen eine Seite mehr Geld, Anwälte und Zeit hat und dieser Vorsprung selbst eine Waffe ist: die Bank gegen den Schuldner, der Versicherer gegen den Geschädigten, das große Unternehmen gegen den Einzelunternehmer. Es geht hier weniger darum, wer Recht hat, und mehr darum, wer länger durchhält.

Nach der Statistik des tschechischen Justizministeriums dauerte ein Zivilverfahren vor dem Bezirksgericht 2024 im Durchschnitt 247 Tage, also rund acht Monate (Median 157 Tage, das langsamste Zehntel der Sachen über 393 Tage). Das Berufungsverfahren vor dem Kreisgericht dauerte im Schnitt 114 Tage, und über Revisionen (*dovolání*, das außerordentliche Rechtsmittel zum Obersten Gericht) in Zivil- und Handelssachen entschied das

Oberste Gericht 2024 im Durchschnitt binnen 150 Tagen. Langsamer sind Streitigkeiten, für die in erster Instanz die Kreisgerichte zuständig sind, etwa gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten, unlauterer Wettbewerb oder geistiges Eigentum: im Schnitt 662 Tage, also knapp zwei Jahre. Jede Zahl gilt nur für eine Instanz und umfasst weder Fristen noch die Zeit zwischen den Instanzen, sodass ein Streit durch alle Instanzen leicht zwei Jahre und länger dauert. Für einen Konzern mit Rechtsabteilung sind das Betriebskosten. Für einen Einzelunternehmer kann schon ein kürzerer Streit existenzbedrohend sein.

Der stärkere Spieler muss den Streit also nicht gewinnen. Manchmal genügt es, ihn so lange hinzuziehen, bis der Schwächere die Miete nicht mehr zahlen kann.

Was die Forschung über Monopoly sagt

Richard Thaler beschrieb den **Besitztumseffekt**: Was wir besitzen, schätzen wir höher, als wir dafür zahlen würden, wenn wir es nicht hätten (*Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60, 1980). Ein Mandant lehnt es ab, einen Anteil für 5 Millionen CZK zu verkaufen, obwohl er ihn selbst nie für 5 Millionen kaufen würde, denn „es ist doch meine Firma". Die Gegenseite, die das weiß, wartet einfach. Und der Mandant zahlt derweil seine Anwälte.

Marc Galanter formulierte im Aufsatz *Why the „Haves" Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change* (*Law & Society Review*, 9(1), 95–160, 1974) eine These, die schon der Untertitel als Spekulation bezeichnet, die aber jeder erfahrene Anwalt intuitiv kennt. Wiederholungsspieler (Banken, Versicherer und große Unternehmen, die regelmäßig prozessieren) sind gegenüber Einmalspielern im Vorteil, also Einzelpersonen und kleinen Firmen mit einem Streit im Leben. Sie kennen das Verfahren und können es sich vor allem leisten, einen einzelnen Fall zu verlieren, weil für sie das Ergebnis des ganzen Portfolios zählt. Der Einmalspieler hat einen Fall, und wenn er verliert, hat er nichts, womit er den Verlust ausgleichen könnte.

Insolvenz: Vorhersagen reicht nicht, man muss haben

Ein Schuldner steuert auf die Insolvenz zu, und sein Anwalt schlägt vor: „Wir studieren das Insolvenzgericht und den Insolvenzverwalter und sehen uns an, wie sie in früheren Fällen vorgegangen sind." Ein vernünftiger Schritt, nur darf man ihn nicht mit einer Lösung verwechseln. Die Insolvenz hat einen starken Monopoly-Anteil, und dort reicht Vorhersagen nicht; man braucht Mittel, Vermögen und Gläubiger, die zu Gesprächen bereit sind.

Der Insolvenzverwalter ist kein Gegner, den Sie mit einem klugen Zug ausspielen. Er verwaltet das Vermögen, prüft die angemeldeten Forderungen und verwertet die Masse. Über die Insolvenz und die Art ihrer Bewältigung entscheidet das Insolvenzgericht, und zwar nach dem, was vorhanden ist. Ein Schuldner mit perfekter Analyse, aber ohne Mittel, gleicht einem Schachspieler ohne Figuren. Er landet in der Entschuldung (*oddlužení*, die tschechische Privatinsolvenz), in der er nach Entscheidung des Gerichts Raten zahlt oder sein Vermögen verwertet wird und erst nach Erfüllung vom Gericht von den restlichen Schulden befreit wird. Oder im Konkurs (*konkurs*), in dem das Vermögen zugunsten der Gläubiger verkauft wird. In Galanters Begriffen ist die Bank als Gläubigerin Wiederholungsspielerin und der Schuldner meist Einmalspieler.

Was Monopoly vom Anwalt verlangt

Ehrlichkeit. Dem Mandanten zu sagen: „Argumentativ stehen Sie gut da. Aber Sie haben keine Reserven für vier Jahre Prozess, und die Gegenseite weiß das." Und dann eine Strategie zu suchen, die das Spiel ändert: den Streit ins Schach verlagern, wo die Position entscheidet, oder ins Poker, wo die Information entscheidet.

Manchmal ist der beste Zug bei Monopoly, die Straße zu verlassen, deren Miete man nicht zahlen kann. Im Recht heißt das oft, nicht die volle Summe einzuklagen und einen Vergleich auszuhandeln, der einen Teil des Anspruchs sichert, statt alles zu riskieren. Dazu habe ich einen eigenen Text geschrieben: Nicht jede Schlacht lohnt sich. Ähnlich ist es bei der Vermögensauseinandersetzung nach einer Scheidung, siehe Einvernehmliche vs. streitige Scheidung.

Ausnahmsweise ist der beste Zug, das Brett umzuwerfen, etwa mit einem eigenen Insolvenzantrag oder einem öffentlich geführten Streit. Solche Schritte ändern die Regeln, sind aber riskant und unumkehrbar. Ohne sorgfältig abgewogene Strategie vertiefen sie die Niederlage eher.

Teil vier: Mensch ärgere Dich nicht, bei dem nur der Würfel bleibt

Niemand spielt dieses Spiel absichtlich, und doch landen erstaunlich viele Menschen darin. Sie würfeln, ziehen die Figur und hoffen auf eine Sechs.

Wann Menschen glauben, Recht sei Mensch ärgere Dich nicht

Wenn sie zum Anwalt kommen im Glauben, „das Gericht wird die Wahrheit sehen". Dass es reicht, zu erscheinen, die eigene Geschichte zu erzählen, und der Richter entscheidet richtig. Als wäre der Gerichtssaal ein Automat: Fall rein, Gerechtigkeit raus.

„Aber wir haben doch Recht." Diesen Satz höre ich regelmäßig und antworte jedes Mal gleich: Recht zu haben ist eine notwendige Bedingung, aber es reicht nicht. Recht zu haben und es nicht beweisen zu können, ist in der Praxis fast dasselbe, wie nicht Recht zu haben. Recht zu haben und sich keinen Anwalt leisten zu können, ist eine Realität, die die Ergebnisse der Ziviljustiz seit Langem verzerrt. Die Richter können nichts dafür; das System beruht schlicht auf Beweisen, Fristen und Prozesshandlungen, die jemand bedienen können muss.

Was die Forschung über Mensch ärgere Dich nicht sagt

Der Sozialpsychologe **Melvin Lerner** beschrieb in *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion* (Plenum Press, 1980) den Glauben an eine gerechte Welt: das Bedürfnis zu glauben, dass die Welt geordnet ist und Menschen bekommen, was sie verdienen. Lerner versteht ihn als eine Art, wie Menschen ihrer Erfahrung Sinn geben. Im Rechtsstreit wird dieser Glaube jedoch leicht zur Falle. Ein Mandant, der glaubt, die Wahrheit siege von selbst, bereitet sich nicht vor. Er sichert keine Beweise, durchdenkt das Verfahren nicht und liefert seinem Anwalt die Unterlagen nicht rechtzeitig. Dann verliert er, oft weil die Gegenseite sich vorbereitet und Schach gespielt hat, während er würfelte.

Zufall gibt es im Streit trotzdem, er sieht nur anders aus. **Shai Danziger, Jonathan Levav und Liora Avnaim-Pesso** (*Extraneous Factors in Judicial Decisions*, *PNAS*, 108(17), 6889–6892, 2011) analysierten Entscheidungen israelischer Bewährungsausschüsse. Der Anteil positiver Entscheidungen sank in jedem Sitzungsblock von etwa 65 % fast auf null und stieg nach der Essenspause wieder an. Die Studie wurde als Beleg berühmt, dass Hunger oder Müdigkeit des Richters das Ergebnis beeinflussen. Diese Deutung ist jedoch umstritten. Die Reihenfolge der Fälle war nicht zufällig: Der Ausschuss versuchte, vor der Pause die Fälle aus einem Gefängnis abzuschließen, und Gefangene ohne Rechtsvertreter kamen am Ende eines Blocks an die Reihe (Weinshall-Margel & Shapard, *PNAS*, 108(42), E833, 2011). Simulationen von Andreas Glöckner zeigen, dass sich ein großer Teil des Rückgangs auch damit erklären lässt, dass positive Entscheidungen länger dauern und ein Richter vor der Pause keinen Fall beginnt, den er nicht mehr abschließen könnte (*Judgment and Decision Making*, 11(6), 601–610, 2016). Und die Theorie der Ich-Erschöpfung (ego depletion; Baumeister et al., 1998), auf die sich die Müdigkeitsdeutung stützte, hielt einer präregistrierten Replikation in 23 Laboren nicht stand (Hagger et al., *Perspectives on Psychological Science*, 11(4), 546–573, 2016). Sicher folgt daraus nur, dass auch Umstände, die mit der Sache selbst nichts zu tun haben, das Ergebnis beeinflussen können, etwa die Reihenfolge auf der Terminliste.

Auf solche Umstände kann man sich nicht vorbereiten. Auf alles andere in der Regel schon.

Was ein Mandant hören muss, der Mensch ärgere Dich nicht spielt

„Sie haben Recht. Die Gegenseite denkt dasselbe von sich, und der Richter kennt keinen von Ihnen. Deshalb brauchen wir Beweise, eine Strategie und Zeit." Sätze wie „die Wahrheit wird siegen" oder „Sie werden sehen, das geht gut aus" sagt ein Anwalt, der selbst leise Mensch ärgere Dich nicht spielt.

Und manchmal muss das Schwerste gesagt werden: „Sie haben Recht, aber es zu beweisen wird mehr kosten, als Sie gewinnen würden. Dieses Spiel lohnt sich nicht." Denn auch bei Mensch ärgere Dich nicht gilt eine Regel, die gern vergessen wird: Sie müssen nicht mitspielen.

„Die Gerechtigkeit wird siegen" ist ein Glaube, keine Strategie. Das Gericht entscheidet nach Beweisen, Fristen und Prozesshandlungen. Ein Mandant, der das vor der Klage versteht, spart Jahre und oft auch Geld, das er sonst für moralische Genugtuung ausgäbe.

Teil fünf: Das falsche Spiel in zwei typischen Geschichten

Der häufigste Grund für eine Niederlage ist nicht eine schwache Position, ein schlechter Anwalt oder ein „schlechter" Richter, sondern das falsch gewählte Spiel. Zwei Beispiele, stilisiert, aber typisch.

Bluff beim Hauskauf: Poker, wo Schach gespielt wird

Bei der Besichtigung gefällt dem Käufer das Haus, und er will es. Dem Makler sagt er aber: „Ich zahle 15 % weniger, nehmen Sie es oder lassen Sie es." Er glaubt, Poker zu spielen: Er täuscht Desinteresse vor und drückt den Preis. Ein Immobilienkauf ist aber eher Schach. Beide Seiten kennen den Marktpreis aus Gutachten und Vergleichsverkäufen, der Bluff des Käufers verbirgt also nichts. Der Verkäufer durchschaut ihn, lehnt ab und verkauft an jemand anderen. Der Käufer verliert das Haus, das er wollte, obwohl er es sich hätte leisten können.

Warum ein Bluff manchmal aufgeht, erklärt der **Ankereffekt**: Die erste genannte Zahl prägt die Einschätzung beider Seiten (Tversky & Kahneman, *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, *Science*, 185(4157), 1124–1131, 1974). Betroffen sind nicht nur Laien. Im Experiment von Gregory Northcraft und Margaret Neale ließen sich sogar Immobilienmakler mit ausführlichen Unterlagen zum Objekt vom Angebotspreis beeinflussen und bestritten zugleich, dass er sie beeinflusst habe (*Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39(1), 84–97, 1987). Ein Anker zieht aber nur in einem plausiblen Rahmen. Ein Angebot 15 % unter Marktpreis an einen Verkäufer mit drei Gutachten beendet eher die Gespräche, als dass es seine Erwartungen verschiebt.

Besser ist es, die Position zu analysieren. Wie lange ist das Haus schon auf dem Markt, wie viele Interessenten hat der Verkäufer, und was braucht er mehr als den Höchstpreis: Schnelligkeit oder Sicherheit? Das sind Schachzüge.

Kleiner Lieferant gegen großen Abnehmer: Mensch ärgere Dich nicht im Monopoly

Ein kleiner Lieferant hat einen Auftrag für einen großen Abnehmer erfüllt, und der hat nicht gezahlt. Der Lieferant hat Vertrag, Lieferscheine und Rechnungen; er hat Recht. Und er sagt sich: „Ich klage, das Gericht wird es sehen."

Damit beginnt er, Mensch ärgere Dich nicht zu spielen. Er klagt ohne Prozessstrategie und rechnet nicht damit, dass der Abnehmer Anwälte einsetzt, die monatelang jedes Beweismittel bestreiten und darauf setzen, dass der kleine Lieferant ermüdet. Er selbst glaubt, Schach zu spielen, weil er die Beweise hat. In Wirklichkeit spielt er Poker (er weiß nicht, was die Gegenseite tun wird) innerhalb von Monopoly (die Gegenseite hat mehr Mittel für den Streit) und geht die Sache an wie Mensch ärgere Dich nicht.

Nach zwei Jahren nimmt er dann oft einen Vergleich über einen Teil der Forderung an und zahlt Anwalt und Gerichtsgebühr. Dabei hätte er von Anfang an anders spielen können: im Poker glaubhaft zeigen, dass er wirklich vor Gericht geht, und im Monopoly durchrechnen, was der Streit kostet und was er von der Forderung realistisch erhält. Das Gericht sucht die Wahrheit nämlich nicht von sich aus. Es entscheidet über das, was eine Partei vorträgt und beweist.

Bevor Sie den ersten Schriftsatz einreichen oder ein Angebot annehmen, sagen Sie laut, welches Spiel Sie spielen.
Können Sie es nicht in einem Satz sagen, spielen Sie wahrscheinlich mehrere Spiele zugleich und keines davon absichtlich.
Suchen Sie den Vorteil der Gegenseite. Hat sie einen strukturellen Vorsprung bei Mitteln, Zeit oder Prozesserfahrung, scheitert die Strategie „Wir überzeugen sie mit Argumenten" meist.
Sind Sie überzeugt, Recht zu haben, stellen Sie sich eine zweite Frage: Was kostet es, das zu beweisen, und was bleibt Ihnen, wenn es gelingt?

Teil sechs: Wie man das Spiel erkennt und wechselt

Die besten Spieler sind nicht unbedingt die, die ein bestimmtes Spiel am besten spielen. Es sind die, die erkennen, in welchem Spiel sie sind, und es wechseln können, wenn es ihnen nicht passt. Due Diligence sieht aus wie Schach, aber wenn die Gegenseite Informationen verbirgt, wird daraus Poker, und wenn sie unbegrenzte Mittel hat, kommt Monopoly hinzu.

Thomas Schelling, Träger des Wirtschaftsnobelpreises, beschrieb in *The Strategy of Conflict* (Harvard University Press, 1960), wie eine Partei ihre Position stärken kann, indem sie ihre eigenen Rückzugsmöglichkeiten sichtbar und glaubhaft beschränkt. Im Streit wirkt so ein Mandant, der sichtbar in die Vorbereitung investiert, etwa in ein Sachverständigengutachten, und damit zeigt, dass er es ernst meint. Das Risiko liegt auf der Hand: Wer eine solche Selbstbindung am Ende nicht einhält, verliert Glaubwürdigkeit schneller, als er sie gewonnen hat.

In der Praxis ergeben sich daraus vier Regeln:

1. Die erste Frage lautet nicht „Haben wir Recht?“, sondern „Welches Spiel spielen wir?“. Ob man Recht hat, entscheidet, ob sich das Spiel lohnt. Das Spiel entscheidet, wie.

2. Diagnostizieren Sie das Spiel mit jemand anderem. Setzen Sie sich mit einem Kollegen zusammen und betrachten Sie die Sache mit den Augen der Gegenseite. Das Spiel, das Sie zu spielen glauben, ist oft nur das, das Sie aus Ihrem Blickwinkel sehen. Signale der Gegenseite (Schweigen, ein aggressiver Brief, das Beharren auf dem „Prinzip“) deuten an, was sie spielt, geben aber keine Gewissheit.

3. Das Spiel zu wechseln ist eine legitime Strategie. Verlieren Sie bei Monopoly, verlagern Sie den Streit ins Schach (Position) oder ins Poker (Information). Läuft das Poker nicht für Sie, kehren Sie zum Schach zurück und führen Sie einen transparenten Streit um die Position. Und manchmal ist der beste Zug, gar nicht zu spielen. Ein Mandant, der sich nicht auf ein Monopoly einlässt, für das ihm die Mittel fehlen, gewinnt oft mehr als einer, der hofft durchzuhalten.

4. Benennen Sie das Spiel offen mit dem Mandanten. Ein Streit ist eine gemeinsame Entscheidung von Mandant und Anwalt. Ein Mandant, der versteht, welches Spiel er spielt und warum, entscheidet mit uns. Ein Mandant, der es nicht versteht, wird zur Geisel seines eigenen Streits.

Spiel	Hauptaufgabe des Mandanten	Hauptaufgabe des Anwalts	Was die Lage typischerweise verdirbt
Schach	Geduld, Bereitschaft, Teilpunkte zu opfern	Gründliche Analyse, Mustererkennung	Der Versuch, bei jeder Klausel zu „punkten“
Poker	Disziplin darin, was man wann zeigt	Die Gegenseite lesen, glaubhafte Signale	Zu früh zu zeigen, wie sehr man etwas will
Monopoly	Realismus bei den eigenen Mitteln	Ein anderes Spiel suchen, die Regeln ändern	Der Versuch, die stärkere Seite zu „überbieten“
Mensch ärgere Dich nicht	Verstehen, dass dieses Spiel im Recht nicht zum Ziel führt	Das klar sagen, auch wenn der Mandant es nicht hören will	Der Glaube, dass „die Gerechtigkeit siegt“, von selbst

Stehen Sie vor einem Streit, einer Transaktion oder einer Verhandlung und sind unsicher, welches Spiel Sie tatsächlich spielen? In unserer Praxis beginnen wir jede größere Sache damit, das Spiel zu benennen, und erst danach schreiben wir Schriftsätze. Schreiben Sie uns, bevor Sie eine Strategie wählen, die Sie in einem halben Jahr nicht mehr wählen würden.

Warum rationale ökonomische Logik in manchen Streitigkeiten völlig versagt, beschreibe ich im Text über den irrationalen Gegner. Die praktische Fortsetzung finden Sie im Artikel Was Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung gemeinsam haben.

Empfohlene Literatur

- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). *Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?* Journal of Personality and Social Psychology, 74(5), 1252–1265.
- Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1992). *Negotiating Rationally.* Free Press.
- Burgoon, J. K. (2018). *Microexpressions Are Not the Best Way to Catch a Liar.* Frontiers in Psychology, 9, 1672.
- Chase, W. G., & Simon, H. A. (1973). *Perception in Chess.* Cognitive Psychology, 4(1), 55–81.
- Danziger, S., Levav, J., & Avnaim-Pesso, L. (2011). *Extraneous Factors in Judicial Decisions.* PNAS, 108(17), 6889–6892.
- De Groot, A. D. (1946). *Het denken van den schaker.* Noord-Hollandsche Uitgevers Maatschappij. Englische Ausgabe: *Thought and Choice in Chess* (1965). Mouton.
- Eisenberg, T., & Lanvers, C. (2009). *What is the Settlement Rate and Why Should We Care?* Journal of Empirical Legal Studies, 6(1), 111–146.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed.* Times Books.
- Galanter, M. (1974). *Why the „Haves" Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change.* Law & Society Review, 9(1), 95–160.
- Galanter, M. (2004). *The Vanishing Trial: An Examination of Trials and Related Matters in Federal and State Courts.* Journal of Empirical Legal Studies, 1(3), 459–570.
- Glöckner, A. (2016). *The Irrational Hungry Judge Effect Revisited: Simulations Reveal That the Magnitude of the Effect Is Overestimated.* Judgment and Decision Making, 11(6), 601–610.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., et al. (2016). *A Multilab Preregistered Replication of the Ego-Depletion Effect.* Perspectives on Psychological Science, 11(4), 546–573.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow.* Farrar, Straus and Giroux. Deutsch: *Schnelles Denken, langsames Denken.*
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.* Econometrica, 47(2), 263–291.

- Kotov, A. (1971). *Think Like a Grandmaster.* Batsford.
- Lerner, M. J. (1980). *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion.* Plenum Press.
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). *Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions.* Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39(1), 84–97.
- Porter, S., & ten Brinke, L. (2008). *Reading Between the Lies: Identifying Concealed and Falsified Emotions in Universal Facial Expressions.* Psychological Science, 19(5), 508–514.
- Rachlinski, J. J. (1996). *Gains, Losses, and the Psychology of Litigation.* Southern California Law Review, 70, 113–185.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict.* Harvard University Press.
- Thaler, R. H. (1980). *Toward a Positive Theory of Consumer Choice.* Journal of Economic Behavior & Organization, 1(1), 39–60.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases.* Science, 185(4157), 1124–1131.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior.* Princeton University Press.
- Weinshall-Margel, K., & Shapard, J. (2011). *Overlooked Factors in the Analysis of Parole Decisions.* PNAS, 108(42), E833.

Dieser Text ist eine allgemeine Darstellung und populärwissenschaftliche Vermittlung, keine akademische Studie. Die Anwendung der zitierten Arbeiten auf die anwaltliche Praxis ist eine eigene Deutung des Autors und darf nicht mit den Ansichten der zitierten Autoren verwechselt werden. Die Angaben zur Dauer von Zivilverfahren stammen aus der Statistik des tschechischen Justizministeriums (České soudnictví 2024) und des Obersten Gerichts für 2024 und ändern sich laufend. Die Beispiele sind stilisiert und beschreiben keine konkreten Mandantenfälle.

Schach, Poker, Monopoly — und Mensch ärgere Dich nicht: Vier Spiele, die Sie vor Gericht spielen, ohne es zu wissen

Mgr. Jan Vytřísal · Veröffentlicht 26. 4. 2026

https://www.iustoria.cz/de/blog/schach-poker-monopoly-mensch-aergere-dich-nicht-vier-spiele-vor-gericht/

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.