

AUS DEM IUSTORIA-BLOG

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

Das Recht gibt sich als Regelsystem. Es funktioniert eher wie vier verschiedene Spiele zugleich — eines mit vollständiger Information, eines mit verdeckter Information, eines um Ressourcen und eines, das mit einem Würfelwurf entschieden wird. Eine dichte populärwissenschaftliche Betrachtung dessen, was Spieltheorie, Verhaltensökonomie und Rechtssoziologie über Position, Bluff, Kapitalakkumulation und den Glauben an die „Gerechtigkeit“ sagen — von Kotow und von Neumann über Kahneman und Galanter bis Schelling.

MGR. JAN VYTRÍSAL

26. 4. 2026 · 21 min Lesezeit

Der Mandant kam mit einem fest formulierten Auftrag: „Ich klage. Ich habe Recht, ich habe Beweise, und ich will, dass das Gericht entscheidet.“ Nach zwei Stunden gemeinsamer Arbeit am Hintergrund der Sache war klar, dass das, was er beschrieb, *kein* Streit war, der als Gerichtsschlacht Sinn ergab. Es war eine Verhandlung mit einer Gegenseite, die tiefere Taschen und unbegrenzte Zeit hat — eine Lage, in der gewinnt, wer länger durchhält, nicht wer Recht hat. Er war mit einer Schachstrategie im Kopf in mein Büro gekommen und mit dem Entschluss, Monopoly gegen jemanden zu spielen, dem schon das halbe Brett gehörte. Ohne Korrektur hätte er verloren — *gerade weil er Recht hatte*, aber das falsche Spiel spielte.

Diese Szene wiederholt sich in unserer Praxis mit einer Regelmäßigkeit, die uns längst nicht mehr überrascht. Im vorigen Text über die **Psychologie der Beteiligten** habe ich aufgedrösel, wer in einem Rechtsstreit eigentlich entscheidet und was dabei in den Köpfen vorgeht. Im Manifest-Text über **Psychologie und Taktik im Rechtsstreit** habe ich gezeigt, wie die Verhaltensökonomie den Blick auf die Strategie verändert. Dieser Text fragt eine noch grundlegendere Schicht ab: **was für ein Spiel ist dieser Streit überhaupt?** Denn ein Anwalt, der im Pokerspiel Schach spielt, verliert — egal, wie gut er Schach beherrscht. Und ein Mandant, der glaubt, er spiele Mensch ärgere Dich nicht, verliert fast immer — unabhängig davon, was tatsächlich gespielt wird.

Das ist nicht bloß eine Metapher. Es ist ein *operatives Rahmenwerk*. Und sein Wert liegt zu einem guten Teil darin, wie selten in der Anwaltspraxis offen darüber gesprochen wird.

Teil eins: Schach — vollständige Information, kein Zufall

Das Schachbrett liegt zwischen Ihnen und dem Gegner vollständig offen. Beide sehen alle Figuren. Beide kennen die Regeln. Kein Würfel, kein Bluff (täuschendes Manöver), kein Zufall. Es gewinnt, wer mehr Züge vorausdenkt — und wer weiß, welche Figuren zu opfern sind.

In der Spieltheorie heißt das **Spiel mit vollständiger Information** (perfect information game) — jeder Spieler weiß zu jeder Zeit, wie das Brett steht. Schach, Dame, Go. Und einige rechtliche Konstellationen.

Wann das Recht Schach ist

Unternehmenstransaktionen. Due Diligence (sorgfältige Prüfung — systematische rechtliche, finanzielle und betriebliche Untersuchung eines Unternehmens vor Akquisition oder Investition). Vertragsverhandlung. Vorbereitung einer Akquisition. Konstellationen, in denen beide Seiten vollständige Information haben (oder haben sollten), Position systematisch Zug für Zug aufgebaut wird, und das Ergebnis eher von Analysetiefe als vom Glück abhängt.

Eine Vertragsverhandlung ist im Idealfall eine Schachpartie. Beide Seiten arbeiten an einem Entwurf. Beide sehen jede Klausel. Verdeckte Information spielt hier eine kleine Rolle — was sich ändert, ist die *Auslegung desselben Textes*. Die Position versteht jene Seite besser, die weiß, dass die Vertragsstrafenklausel auf Seite 7 oft wertlos ist, weil die Haftungsbegrenzung (cap on liability — Höchstgrenze, über der eine Partei nicht für Schäden haftet) auf Seite 12 sie aufhebt. Die jene Seite, die sieht, dass ein scheinbar nachteiliges Zugeständnis in einem Bereich eine stärkere Position in einem anderen eröffnet.

Das ist das Schach-Gambit (gezieltes Opfer einer Figur für bessere Stellung): Sie geben eine Klausel auf, um den Vertrag zu gewinnen.

Was die Wissenschaft über Schach im Recht sagt

Alexander Kotow, russischer Großmeister, beschrieb in *Think Like a Grandmaster* (Batsford, 1971) das Prinzip des „Variantenbaums“: Ein guter Schachspieler analysiert nicht alle Züge. Er geht bei zwei oder drei Kandidatenzügen in die Tiefe. Ein schwächerer Spieler streift zwanzig Züge an der Oberfläche.

Im Recht hat diese Dynamik ihre direkte Entsprechung: Ein 15-seitiger Brief, der allem und nichts gerecht werden will, ist gewöhnlich schwächer als drei Absätze, die genau dort treffen, wo die Position kippt. Nicht weil der Verfasser den Rest nicht kannte — weil er wusste, was relevant ist.

Herbert Simon, Wirtschaftsnobelpreisträger, beschrieb dies als **expert chunking** (Experten-Bündelung — Fähigkeit des Gehirns, einzelne Informationen zu erkennbaren Mustern zu binden; Simon, *A Behavioral Model of Rational Choice*, *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118, 1955). Der erfahrene Spieler sieht nicht einzelne Figuren, sondern *Muster*. Er erkennt eine Stellung, die er tausendfach gesehen hat, und weiß sofort, was spielbar ist. **Adriaan de Groot** (*Het Denken van den Schaker*, Amsterdam University Press, 1946) wies das experimentell nach: Ein Großmeister memoriert eine strukturierte Stellung in fünf Sekunden. Ein Anfänger braucht fünf Minuten — und schlechter. Der Großmeister memoriert keine Figuren — er memoriert *Struktur*. Bei zufällig verteilten Figuren verschwindet sein Vorsprung.

In der Due Diligence: Ein erfahrener Anwalt sieht in einem 200-seitigen Dokument einige Sätze, die eine ganze Transaktion verändern können. Nicht weil er schneller liest. Weil er ein Muster sieht, das ein Berufsanfänger meist übersieht — und meist auch beim dritten Lesen übersehen würde.

Was Schach im Recht vom Mandanten verlangt

Geduld. Schach gewinnt man nicht im ersten Zug. Ein Mandant, der „das jetzt regeln“ will, spielt meist das falsche Spiel. Transaktionen dauern Monate. Due Diligence hat Phasen. Vertragsverhandlung hat Runden.

Und Opferbereitschaft. „Warum geben wir bei dieser Klausel nach?“ Weil wir damit eine Position erringen, die woanders deutlich höheren Wert hat. Ein Mandant, der Erfolg an der Zahl der „gewonnenen“ Klauseln misst, sieht das Schachbrett nicht — er führt eine Strichliste. Das ist der Unterschied zwischen Partie gewinnen und Zug gewinnen.

Was passiert, wenn man Schach wie Poker spielt

Sie bluffen in einer Lage, in der die Gegenseite Ihre Position sieht. Sie sagen „wir gehen vom Tisch“, aber Ihre Abhängigkeit vom Geschäft ist aus öffentlich zugänglichen Daten ersichtlich. Die Gegenseite muss Ihr Pokerface nicht lesen — sie liest Ihren Jahresabschluss. Bluff im Schach = meist Niederlage.

Schach im Recht beginnt nicht, wenn Sie sich an den Tisch setzen. Es beginnt Monate vorher — mit dem Aufbau der Position, dem Sammeln von Informationen und dem stillen Pflegen von Alternativen. Wer ohne aufgebaute Position zur Verhandlung erscheint, spielt Schach ohne Figuren.

Teil zwei: Poker — verdeckte Information, kalkuliertes Risiko, Kunst des Bluffs

Beim Poker sehen Sie die Karten des Gegners nicht. Er Ihre nicht. Beide kennen die Regeln, beide kennen die Wahrscheinlichkeiten — aber entscheidend ist, was Sie *nicht* wissen. Und was Sie den Gegner glauben machen, dass Sie wissen.

In der Spieltheorie ist Poker ein **Spiel mit unvollständiger Information** (imperfect information game). Im Gegensatz zum Schach, wo das Brett offenliegt, hält hier jeder Spieler Karten, die nur er sieht. Und gerade dieses Nichtwissen — nicht die Regeln, nicht das Können — formt die gesamte Strategie.

Wann das Recht Poker ist

Litigation (Prozessführung). Vorgerichtliche Verhandlungen. Außergerichtliche Vergleiche (Settlement — Einigung der Parteien ohne Urteil). Schadensersatzstreitigkeiten. Jede Lage mit Informationsasymmetrie (eine Seite weiß mehr als die andere) — Sie wissen nicht, welche Beweise die Gegenseite hat, sie weiß nicht, was Sie haben, und beide handeln so, als wüssten sie mehr, als sie wissen.

Eine Mahnung vor Klageerhebung ist ein Poker-Bet (Einsatz). Sie sagen: „Wir haben Beweise, wir klagen.“ Vielleicht halten Sie starke Karten. Vielleicht bluffen Sie. Die Gegenseite muss entscheiden: Call (mitgehen — es vor Gericht kommen lassen), Raise (erhöhen — Gegenangriff) oder Fold (Karten ablegen — zahlen und beenden). Und sie entscheidet vor allem auf Basis der Signale, die Sie ihr senden — nicht der Karten, die Sie wirklich halten.

Die große Mehrheit der Zivilstreitigkeiten endet in Jurisdiktionen mit belastbaren Statistiken vor Urteil. In den USA wird seit langem eine Quote von rund 95–97 % zitiert (Überblick bei Galanter, *The Vanishing Trial, Journal of Empirical Legal Studies*, 1(3), 459–570, 2004); für Tschechien fehlen vergleichbar belastbare Daten, die Erfahrung deutet aber auf eine ähnliche Größenordnung hin. Die meisten „Pokerspiele“ im Recht enden also mit Fold oder Vergleich — und das ganze Spiel dreht sich oft darum, wer den Eindruck der stärkeren Hand zu erzeugen vermag.

Was die Wissenschaft über Poker im Recht sagt

Daniel Kahneman und **Amos Tversky** beschrieben in *Prospect Theory* (Verlusttheorie; *Econometrica*, 47(2), 263–291, 1979) eine fundamentale Asymmetrie: Menschen sind *loss averse* (verlustavers — ein Verlust schmerzt mehr, als ein gleich großer Gewinn freut). Der Verlust von etwa 100 000 EUR im Labor schmerzt typischerweise rund doppelt so stark wie ein vergleichbarer Gewinn. In Litigation heißt das: Ein Mandant mit 60 % Aussicht auf einen Gewinn von 500 000 EUR akzeptiert oft lieber sichere 250 000 EUR im Vergleich. Vom Erwartungswert her suboptimal. Psychologisch vollkommen verständlich.

Ein guter Verhandler rechnet damit. Wer den Beklagten vertritt, dessen Angebot unterhalb des Erwartungswerts, aber *sicher*, geht oft durch — der Kläger fürchtet die Null. Wer den Kläger vertritt, signalisiert Klagebereitschaft und aktiviert damit die Verlustaversion auf der Gegenseite: „Wenn er verliert, zahlt er mehr.“ (Das funktioniert nur, wenn die Signalisierung glaubhaft ist. Bluff ohne Deckung hält kurz.)

John von Neumann, Mitbegründer der Spieltheorie, formalisierte das Konzept des *Bluff-Gleichgewichts* (Zustand, in dem die optimale Strategie regelmäßiges Täuschen einschließt; von Neumann & Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, 1944). Ein Spieler, der nie blufft, ist lesbar — die Gegenseite weiß: Wenn er setzt, hat er starke Karten. Ein Spieler, der zu oft blufft, ist ebenfalls lesbar und verliert Kredit. Die optimale Bluff-Frequenz hängt mathematisch von der Pot-Größe (Bank — Geldbetrag im Topf) und der Wahrscheinlichkeit ab, dass die Gegenseite mitgeht.

Im Recht: Ein Anwalt, der nie klagt, verliert Verhandlungshebel — die Gegenseite weiß, dass die Drohung leer ist. Ein Anwalt, der immer klagt, verliert Glaubwürdigkeit, was sich für die Mandantschaft wirtschaftlich rächt. Die stärkste Position ist *unlesbar* — die Gegenseite weiß nicht, ob Sie bluffen, und kann sich nicht leisten, billig zu folden.

Bruce Bueno de Mesquita, Professor an der NYU und Senior Fellow der Hoover Institution, wendet Spieltheorie unmittelbar auf Litigation Settlement an: Applied Game Theory begreift den Streit als Prozess, in dem die Parteien einander modellieren („was tut sie, wenn ich dies wähle“). Er nennt das mehrdimensionale Schach; eine genauere Metapher ist iteriertes Poker mit asymmetrischer Information.

Pot Odds und Recht

Im Poker gibt es das Konzept der **Pot Odds** (Verhältnis von Einsatz zu Pot — wie viel Sie riskieren versus wie viel Sie gewinnen können). Ist der Pot 100 000 und Sie setzen 20 000 mit 30 % Gewinnchance, ist es langfristig ein guter Call: Erwartungswert = 30 000 für eine Investition von 20 000.

Im Recht: Lohnt es, weitere 200 000 EUR in einen Prozess zu investieren, wenn die Gewinnwahrscheinlichkeit 40 % und der mögliche Ertrag 800 000 EUR ist? Erwartungswert = 320 000 EUR, mathematisch ja. Aber der Mandant fühlt keinen Erwartungswert. Er fühlt die 200 000 EUR, die er *jetzt* zahlen muss. Und 60 % Wahrscheinlichkeit, dass er *verliert*.

Kahneman nennt das **narrow framing** (enges Rahmen — die Tendenz, jede Entscheidung isoliert statt als Teil einer Reihe zu bewerten). Ein professioneller Pokerspieler weiß: Die einzelne Hand ist langfristig irrelevant; entscheidend ist der langfristige Erwartungswert. Der Mandant weiß das in der Regel nicht. Deshalb braucht er einen Anwalt, der ihm sagen kann: „Wir spielen diese Hand. Von zehn solcher Lagen gewinnen wir sechs. Diese kann die vierte sein.“ Nicht als Trost — als Rahmung der Entscheidung.

Tells — was die Gegenseite ungewollt verrät

Im Poker ist ein *Tell* ein nonverbales Signal (eine unwillkürliche Reaktion — Geste, Mimik, Stimmänderung), das die Stärke der Hand verrät. Im Recht gibt es Tells auch, sie heißen nur anders.

Reaktionsgeschwindigkeit auf eine Mahnung vor Klage. Antwortet die Gegenseite binnen weniger Tage, deutet das oft auf Sorge hin — sie will die Sache regeln. Antwortet sie wochenlang nicht, ist sie entweder nicht gefährdet oder hat keinen kompetenten Anwalt. (Vorsicht: Sie kann auch auf ein Gutachten oder eine Gremienentscheidung warten — Kontext zählt.)

Tonlage des Schreibens. Ein aggressiver erster Brief ist häufiger Zeichen einer schwächeren Position, als allgemein angenommen wird. Wer starke Karten hält, muss nicht schreien. „Wir haben Beweise und kein Problem damit, sie dem Gericht vorzulegen“ ist meist stärker als „WIR WARNEN NACHDRÜCKLICH VOR WEITEREN SCHRITTEN!!!“

Verhandlungsbereitschaft vs. Verzögerung. Wer verzögert, braucht Zeit — entweder zur Vorbereitung oder zur Hoffnung, dass das Problem verschwindet. Wer mit konkretem Vorschlag erscheint, hat Klarheit über seine Position. Das ist Information.

Paul Ekman, Pionier der Mikroexpressionsforschung (unwillkürliche Gesichtsbewegungen, die Bruchteile einer Sekunde dauern und echte Emotionen offenbaren; Überblick in *Emotions Revealed*, Times Books, 2003), zeigt: Menschen verraten Emotionen, die sie zu verbergen suchen, in sehr kurzen Zeitfenstern. Im Gerichtssaal: Ein Zeuge, der den Bruchteil einer Sekunde zögert, bevor er antwortet, hat oft mehr verraten als seine Antwort. (Hier ist Vorsicht geboten — die juristische Verwertung von Mikroexpressionen ist umstritten und gerichtlich nicht als Beweis anerkannt; sie ist allenfalls taktische Information für die Partei.)

Poker im Recht spielt sich nicht gegen den Richter. Es spielt sich gegen die Gegenseite, *darum*, ob es überhaupt zum Gericht kommt. Die meisten Streitigkeiten werden lange vor der ersten Verhandlung entschieden — und wer das sieht, spielt ein ganz anderes Turnier als jener, der sich auf das Urteil freut.

Teil drei: Monopoly — Ressourcenakkumulation, Position der Stärke, Game Over

Bei Monopoly gewinnt, wer mehr hat. Mehr Immobilien, mehr Geld, mehr Hebel. Geschäfte werden aus Stärke abgeschlossen — nicht weil sie fair sind, sondern weil die stärkere Seite es kann. Und sobald ein Spieler die Schlossallee besitzt, zahlen die anderen jedes Mal, wenn sie vorbeikommen.

Wann das Recht Monopoly ist

Insolvenzen. Verhandlungen mit Banken. Konzernstreitigkeiten zwischen ungleichen Partnern. Franchise-Streitigkeiten. Versicherungstreitigkeiten. Jede Konstellation, in der eine Seite strukturelle Übermacht hat — mehr Geld, mehr Anwälte, mehr Zeit — und in der diese Übermacht selbst die strategische Waffe ist.

Bank vs. Schuldner. Versicherung vs. Geschädigter. Konzern mit 200 Beschäftigten vs. Selbstständiger, der Leistungen geliefert hat. In diesen Streitigkeiten geht es oft weniger darum, wer Recht hat, und mehr darum, wer länger durchhält.

In Tschechien dauert ein durchschnittlicher Zivilprozess am Bezirksgericht etwa ein bis anderthalb Jahre, eine Berufung üblicherweise weitere sechs bis achtzehn Monate, eine Kassationsbeschwerde an den Obersten Gerichtshof weitere zwölf bis vierundzwanzig Monate (genaue Werte veröffentlicht das Justizministerium periodisch und sie variieren je nach Fallart erheblich). Insgesamt: Eine Wirtschaftssache erstreckt sich nicht selten über drei bis fünf Jahre. Für einen Konzern mit Rechtsabteilung ist das ein Betriebskostenposten. Für einen Selbstständigen kann auch eine kürzere Zeitschiene zur Existenzkrise werden.

Das ist Monopoly in voller Pracht. Der stärkere Spieler muss den Streit nicht gewinnen — manchmal reicht es, ihn so lange in die Länge zu ziehen, dass der schwächere keine Miete mehr zahlen kann.

Was die Wissenschaft über Monopoly im Recht sagt

Richard Thaler, Nobelpreisträger der Verhaltensökonomie, beschrieb den **Endowment-Effekt** (Besitzeffekt — sobald Sie etwas besitzen, schätzen Sie es höher als seinen objektiven Preis und höher, als Sie dafür zahlen würden, wenn es Ihnen noch nicht gehörte; *Toward a Positive Theory of Consumer Choice, Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60, 1980). Der Mandant lehnt es ab, seinen Anteil für 5 Millionen zu verkaufen, weil „mich das 3 Millionen und 10 Jahre gekostet hat.“ Aber der Markt sagt 5 Millionen. Die Gegenseite, die weiß, dass Sie emotional gebunden sind, bietet oft 4 Millionen — und Sie lehnen ab, weil „das nicht fair ist.“ Inzwischen zahlen Sie Anwälte.

Marc Galanter wies in dem berühmten Aufsatz *Why the „Haves“ Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change* (*Law & Society Review*, 9(1), 95–160, 1974) empirisch nach, was jeder erfahrene Anwalt intuitiv weiß: **Repeat Players** (Wiederkehrende Spieler — Konzerne, Banken, Versicherungen, die jährlich Dutzende Streitigkeiten führen) haben einen systematischen Vorteil gegenüber **One-Shottern** (Einmalspielern — Einzelpersonen und Kleinunternehmen mit einem einzigen Streit im Leben). Warum:

Repeat Players haben Verfahrenserfahrung. Sie wissen, wie lange es dauert. Sie wissen, was Gerichte üblicherweise entscheiden. Und vor allem — sie können sich leisten, einen Einzelfall zu verlieren, weil sie über das Portfolio optimieren. Eine Versicherung mit 10 000 Verfahren pro Jahr optimiert die Gesamtkosten, nicht das Ergebnis eines einzelnen Falls. Ihr Anwalt hat die Anweisung: „Bieten Sie 60 % der Forderung. Lehnt er ab, gehen Sie vor Gericht — in X % der Fälle gewinnen wir und die Gesamtersparnis ist positiv.“

Ein One-Shotter kann das nicht. Er hat einen Fall. Ein Ergebnis. Und wenn er verliert, gibt es kein Portfolio, das den Verlust auffängt.

In Monopoly: Der Spieler, dem die ganze Straße gehört, muss nicht der bessere Spieler sein. Er muss reicher sein. Im Recht ist es oft ähnlich — die stärkere Seite muss nicht den besseren Fall haben. Sie muss tiefere Taschen und längeren Atem haben.

Was Monopoly im Recht vom Anwalt verlangt

Ehrlichkeit in der Rahmung. Dem Mandanten zu sagen: „Argumentativ haben Sie eine feste Position. Aber Sie haben keine Reserve für vier Jahre Streit, und die Gegenseite weiß das.“ Und dann eine Strategie zu suchen, die das Spiel verändert — nicht Monopoly zu gewinnen, sondern **den Streit ins Schach zu verschieben** (wo Position zählt, nicht Ressourcen) oder **ins Poker** (wo Information zählt, nicht Kapital).

Manchmal ist die beste Strategie in Monopoly, nicht zu verlieren — sich aus der Straße zurückzuziehen, in der Sie keine Miete zahlen können, und in einen anderen Teil des Bretts zu investieren. Im Recht heißt das oft: nicht über die volle Summe klagen, sondern einen Vergleich aushandeln, der 60 % Sicherheit statt 100 % Risiko bringt. Dazu habe ich einen eigenen Text geschrieben: **Nicht jede Schlacht lohnt sich.**

Und manchmal — selten — ist die beste Strategie, das Brett umzukippen. Insolvenz. Vollstreckung. Eine medienstarke Klage gegen einen Regulator. Schritte, die die Spielregeln so verändern, dass Monopoly aufhört, Monopoly zu sein. Ein Insolvenzgericht, in dem die Bank plötzlich nicht mehr Hebel hat als der Schuldner — weil dem Schuldner nichts mehr zu verlieren bleibt. Diese Schritte sind aber riskant und unumkehrbar; sind sie nicht Teil einer sorgfältig erwogenen Strategie, vertiefen sie die Niederlage oft nur.

Vier Spiele im Recht — Orientierungskarte

Spiel	Information	Was entscheidet	Typische Konstellationen
Schach	vollständig	Analysetiefe und Position	M&A, Due Diligence, Vertragsverhandlung
Poker	asymmetrisch	Signalisierung, Lesen der Gegenseite, Glaubwürdigkeit	Litigation, Settlement, vorgerichtliche Phase
Monopoly	vollständig, aber Relevanz liegt im Kapital	Ressourcen, Zeit, Ausdauer	Insolvenz, Banken, Versicherungen, asymmetrische Konzernstreitigkeiten
Mensch ärgere Dich nicht	keine Strategie	Hoffnung, „Gerechtigkeit siegt“	(keine — dieses Spiel ist im Recht nicht zu gewinnen)

Teil vier: Mensch ärgere Dich nicht — Würfel, keine Strategie, Hoffen

Und dann gibt es das Spiel, das *niemand bewusst spielt* — und in dem überraschend viele landen.

Bei Mensch ärgere Dich nicht gibt es keine Strategie. Sie würfeln. Sie ziehen die Figur. Sie hoffen, dass Sie niemand wirft. Und Sie hoffen auf eine Sechs. Keine Entscheidungen. Keine Analyse. Nur der Würfel — und Glück.

Wann Menschen das Recht für Mensch ärgere Dich nicht halten

Wenn sie zum Anwalt kommen mit dem Glauben, „das Gericht wird die Wahrheit sehen.“ Dass „Gerechtigkeit siegt.“ Dass es genügt, hinzukommen, die Geschichte zu erzählen, und der Richter wird „richtig“ entscheiden. Keine Strategie. Keine Vorbereitung. Nur Vertrauen ins System — als wäre der Gerichtssaal ein Gerechtigkeitsautomat, in den man den Fall wirft und das richtige Ergebnis fällt heraus.

„Aber wir haben Recht.“ Diesen Satz höre ich regelmäßig. Und antworte jedes Mal dasselbe: Recht haben ist notwendige Bedingung. Es ist nicht hinreichend.

Recht zu haben und es nicht beweisen zu können, ist in der Praxis *fast* dasselbe wie nicht Recht zu haben. Recht zu haben und die Verfahrensstrategie nicht zu beherrschen, ist ein erhebliches Handicap. Recht zu haben und kein Geld für einen Anwalt zu haben, ist eine Realität, die die Ergebnisse der Zivilrechtspflege langfristig verzerrt — nicht weil Richter unredlich wären, sondern weil das System auf Beweisen, Fristen und Verfahrenshandlungen beruht, die jemand professionell bedienen muss.

Das ist kein Zynismus. Es ist die Beschreibung des Umfelds, in dem sich der Mandant bewegt.

Was die Wissenschaft über Mensch ärgere Dich nicht sagt

Melvin Lerner beschrieb in *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion* (Plenum Press, 1980) die **Just-World-Hypothese** (Hypothese der gerechten Welt — tiefes menschliches Bedürfnis zu glauben, die Welt funktioniere gerecht: die Guten werden belohnt, die Bösen bestraft). Dieser Glaube ist psychologisch adaptiv — er erlaubt Funktionieren in einer unsicheren Welt ohne lähmende Angst. Im Rechtsstreit ist er allerdings einer der gefährlichsten kognitiven Verzerrungen.

Ein Mandant, der glaubt, die Wahrheit siegt von selbst, bereitet sich nicht vor. Sichert keine Beweise. Denkt die Verfahrensstrategie nicht durch. Übergibt dem Anwalt keine Unterlagen rechtzeitig. Denn — warum sollte er? Die Wahrheit ist auf seiner Seite. Der Richter wird sie „sehen.“

Und dann verliert er. Oft nicht, weil er nicht Recht hat. Weil sich die Gegenseite vorbereitet hat, Beweise gesichert, Verfahrensstrategie entwickelt — und Schach gespielt hat, während er würfelte.

Shai Danziger, Jonathan Levav und Liora Avnaim-Pesso veröffentlichten in *Extraneous Factors in Judicial Decisions* (*PNAS*, 108(17), 6889–6892, 2011) eine Analyse von 1 112 Entscheidungen israelischer Richter über bedingte Entlassungen. Die Wahrscheinlichkeit einer günstigen Entscheidung schwankte von rund 65 % zu Tagesbeginn und nach Pausen bis nahe null kurz vor der nächsten Pause. Die Studie wurde später kritisch reanalysiert (Weinshall-Margel & Shapard boten in *PNAS* 2011 eine alternative Erklärung über die Reihenfolge der Anhörungen an), aber **decision fatigue** als solche ist in der Psychologie unabhängig gut belegt (Baumeister et al., *Ego Depletion, Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252, 1998).

Wenn Sie meinen, das Recht sei Mensch ärgere Dich nicht — wo das Ergebnis vom Zufall abhängt — haben Sie ironischerweise teilweise Recht. Aber dieser „Zufall“ ist nicht der Würfel. Es ist der Tag im Kalender, die Uhrzeit Ihrer Anhörung, die Müdigkeit des Richters, die Reihenfolge auf der Verhandlungsliste. Darauf können Sie sich nicht vorbereiten. Auf alles andere meist schon.

Was der „Mensch ärgere Dich nicht“-Mandant hören muss

„Sie haben Recht. Und jetzt arbeiten wir daran, dass das Gericht es auch sieht.“

Nicht: „die Wahrheit siegt.“ Nicht: „Sie werden sehen, es geht gut aus.“ Das sind Sätze eines Anwalts, der selbst still Mensch ärgere Dich nicht spielt. Bessere Formulierung: „Sie haben Recht. Die Gegenseite glaubt dasselbe von sich. Und der Richter kennt keinen von Ihnen — daher brauchen wir Beweise, Strategie und Zeit.“

Und manchmal — und das ist eine der schwersten Botschaften in der Anwaltspraxis — ist nötig zu sagen: „Sie haben Recht. Aber der Preis dafür, Ihr Recht zu beweisen, ist höher als das, was Sie gewinnen würden. Dieses Spiel lohnt sich vermutlich nicht.“

Denn auch in Mensch ärgere Dich nicht gilt eine Regel, die man vergisst: *Sie können sich entscheiden, nicht zu spielen.*

„Gerechtigkeit siegt“ ist Glaube, nicht Strategie. Das Gericht entscheidet nicht über Wahrheit, sondern über Beweise, Fristen und Verfahrenshandlungen. Ein Mandant, der diesen Unterschied vor Klageeinreichung versteht, spart Jahre und oft das Geld, das er sonst auf der Jagd nach moralischer Genugtuung verbrennen würde.

Teil fünf: Das falsche Spiel — warum die meisten verlieren, ohne zu verstehen warum

Der häufigste Grund für eine Niederlage im Rechtsstreit ist nicht eine schlechte Position, ein schlechter Anwalt oder ein „schlechter“ Richter. Es ist meist **das falsche Spiel**. Der Mandant spielt Poker in einer Schach-Lage. Oder Schach in Monopoly. Oder — am häufigsten — er glaubt, Mensch ärgere Dich nicht zu spielen, während er in Wahrheit irgendetwas anderes spielt.

Es folgt ein Katalog typischer Irrtümer. Jeden davon habe ich gesehen. Manche öfter, als gesund ist.

Bluff beim Hauskauf — Poker im Schach

Der Käufer kommt zur Besichtigung. Es gefällt ihm. Er will es. Und sagt dem Makler: „Ich gebe Ihnen 15 % weniger, nehmen oder lassen Sie.“

Er meint, Poker zu spielen. Er blufft — signalisiert Desinteresse, drückt den Preis, „verhandelt“. Aber Hauskauf wird meist näher am Schach gespielt. Beide Seiten kennen den Marktpreis (Gutachten, Vergleichsverkäufe, Grundbuch). Beide sehen das Brett. Und der „Bluff“ des Käufers ist keine verdeckte Information — es ist ein transparenter Versuch, den Preis zu drücken, den der Verkäufer sofort erkennt.

Was meist passiert: Der Verkäufer sagt „nein“, weil er weiß, dass er die Immobilie zum Marktpreis an jemand anderen verkaufen wird. Der Käufer verliert das Haus, das er wollte. Nicht weil ihm das Geld fehlte. Weil er Poker in einer Schachpartie spielte — und im Schach wird gewöhnlich nicht geblufft. Im Schach wird gerechnet.

Besser: Position analysieren. Wie lange ist die Immobilie am Markt? Wie viele Interessenten hat der Verkäufer? Welche verdeckten Mängel gibt es? Was braucht der Verkäufer mehr als den Maximalpreis — Geschwindigkeit? Sicherheit? Zahlung ohne Kredit? Das sind Schachzüge — Position, kein Bluff.

Der **Anchoring-Effekt** (Verankerung — die erste in der Verhandlung genannte Zahl prägt die Erwartung beider Seiten, auch wenn sie weitgehend willkürlich ist; Tversky & Kahneman, *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science, 185(4157), 1124–1131, 1974) erklärt, warum ein Bluff *gelegentlich* funktioniert: Das erste Angebot verankert die Verhandlung. Verankerung wirkt aber vor allem dort, wo die Gegenseite keinen eigenen Anker hat. Ein Verkäufer mit drei Gutachten hat einen Anker. Ihr Bluff verschiebt ihn meist nicht — er stellt Sie nur in eine Rolle, die Sie womöglich nicht wünschen.

Schach in einer Unternehmensakquisition — wenn Analyse nicht reicht

Die Käuferin engagiert eine Beratung. Due Diligence dauert drei Monate. 200 Seiten Bericht. Jeder Vertrag, jede Verpflichtung, jeder potenzielle Streit — kartiert, bewertet, bepreist. Das Schachbrett vollständig offen. (Über dieses Regime habe ich in [Due Diligence: Worauf wir achten, wenn Sie ein Unternehmen kaufen](#) und [Grenz-](#)

überschreitende Akquisition geschrieben.)

Dann kommt die Preisverhandlung. Die Käuferin stützt sich auf den Due-Diligence-Bericht: „Wir haben 12 Risiken identifiziert. Wir senken das Angebot um 30 %.“

Sie meint, Schach zu spielen — vollständige Information, logisches Argument, datenbasierte Position. Aber Preisverhandlung in der Akquisition ist oft *nicht* (nur) Schach. Sie ist auch Poker. Die Verkäuferseite weiß, dass die Käuferin kaufen will — sonst hätte sie nicht drei Monate in Due Diligence investiert. Die Information, dass Sie kaufen wollen, ist eine der stärksten Karten der Verkäuferseite. Und Sie haben sie ihr gerade gezeigt.

Besser: **Due Diligence als Schach** (Position analysieren), **Verhandlung als Poker** (verbergen, wie sehr Sie kaufen wollen, glaubhaft Alternativen halten). Der Übergang zwischen Spielen — vom Schach ins Poker — entscheidet oft über den Preis. Und der Wechsel vom Analysemodus (Schach) in den Strategiemodus (Poker) ist deutlich schwerer, als er aussieht.

Bazerman und Neale (*Negotiating Rationally*, Free Press, 1992) wiesen nach, dass Verhandler die Bedeutung von **Outside Options** (Alternativen außerhalb der laufenden Verhandlung — in der Verhandlungstheorie heißt das **BATNA**: Best Alternative to a Negotiated Agreement) systematisch unterschätzen. Ein Käufer ohne glaubhafte Alternative verliert im Poker meist. Die Gegenseite weiß, dass er nicht folden kann.

Schach, wo Monopoly wäre — Vorhersage in der Insolvenz

Der Schuldner geht in die Insolvenz. Ein vorbereiteter Schuldner — oder sein Anwalt — sagt: „Wir studieren den Insolvenzverwalter. Wir prüfen, wie er in der Vergangenheit entschieden hat. Wir antizipieren seine Züge. Wir bereiten uns vor.“

Das ist ein legitimer Schritt. Aber er darf nicht mit der Lösung verwechselt werden. Denn Insolvenz ist oft nicht nur Schach — sie hat eine starke Monopoly-Komponente. Und in Monopoly reicht es nicht, vorherzusehen — man muss *haben*.

Mittel zur Begleichung der Forderungen haben. Vermögen zur Verteilung haben. Gesicherte Gläubiger haben, die verhandeln. Zeit haben. Der Insolvenzverwalter ist nicht primär ein Gegner, den Sie mit klugem Zug überlisten. Er ist der Verwalter des Bretts, der zählt, was Sie haben — und entsprechend entscheidet.

Ein Schuldner, der mit der Analyse der Verwalterentscheidungen, aber ohne Mittel kommt, ist in einer ähnlichen Lage wie ein Schachspieler, der alle Varianten kennt, aber keine Figuren hat. Position ohne Material ist meist Niederlage. In der Insolvenz heißt das Restschuldbefreiung (Privatinsolvenz — das Gericht genehmigt einen Tilgungsplan und erlässt nach Erfüllung den Rest) zu Bedingungen, die ein anderer setzt. Oder Konkurs (Verwertung des Schuldnervermögens zugunsten der Gläubiger — das schlechteste mögliche Ergebnis für den Schuldner und das Unternehmen).

Und hier eine unangenehme Ironie: Nicht selten investieren Schuldner Zehntausende in Rechtsberatung zur Insolvenzstrategie — Geld, das in die Tilgung hätte fließen können. Sie zahlen gelegentlich für einen Schach-Trainer in einem Monopoly-Spiel.

Galanter (1974) bringt es auf den Punkt: Der Insolvenzverwalter ist Repeat Player — er führt Dutzende Insolvenzen pro Jahr. Der Schuldner ist meist One-Shotter — ein Fall, eine Chance.

Monopoly im Scheidungsverfahren — Ressourcenkrieg, wo Schach hingehört

Scheidung wohlhabender Eheleute. Immobilien, Unternehmen, Investments. Ein Ehepartner engagiert einen „großen Anwalt“ — aggressives Vorgehen, ein Berg von Anträgen, Gutachten zu allem. Der andere antwortet ebenso. Eskalation. Beide spielen Monopoly: Wer mehr in das Verfahren investiert, gewinnt.

Nach drei Jahren und Millionen an Kosten auf beiden Seiten entscheidet das Gericht über die Vermögensaufteilung — und das Ergebnis ist mit dem vergleichbar, was sie in den ersten Wochen durch Mediation (strukturierte Verhandlung mit einem neutralen Mediator, der keine Entscheidungsbefugnis hat, aber den Parteien hilft, eine Einigung zu finden) zu einem Bruchteil der Kosten erreicht hätten. Aber beide verbrachten drei Jahre in Monopoly und versuchten, einander zu überbieten, statt Schach zu spielen.

John Nash (*The Bargaining Problem*, *Econometrica*, 18(2), 155–162, 1950) beschrieb diese Lagen als **non-cooperative games with negative-sum outcomes** (nicht-kooperative Spiele mit negativer Summe — ein Spiel, in dem Nichtkooperation dazu führt, dass beide mehr verlieren, als sie durch Kooperation verlieren würden). **Gefangenendilemma** in der Praxis: Beide investieren in den Ressourcenkrieg, beide verlieren — aber niemand will als Erster nachgeben, weil er fürchtet, dass der andere es ausnutzt.

Besser: Erkennen, dass die Vermögensauseinandersetzung oft Schach-Charakter hat (vollständige Information — beide kennen das Vermögen) und nicht Monopoly (Geldkrieg). Und das Spiel dorthin verlegen, wo es hingehört — zur Positionsanalyse, nicht zur Kosteneskalation. Dem habe ich einen eigenen Text gewidmet: [Einvernehmliche vs. streitige Scheidung](#).

Mensch ärgere Dich nicht im Wirtschaftsstreit — „Wahrheit siegt“, wo Strategie entscheidet

Ein kleiner Lieferant lieferte einem großen Abnehmer einen Auftrag. Der Abnehmer zahlte nicht. Der Lieferant hat Vertrag, Lieferscheine, Rechnungen. Er hat Recht. Und sagt: „Ich klage. Das Gericht wird es sehen.“

Und hier beginnt Mensch ärgere Dich nicht. Er würfelt — reicht eine Klage ohne Verfahrensstrategie ein, ohne Analyse des Gegners, ohne Vorbereitung darauf, dass der große Abnehmer zwei Anwälte aufbieten wird, die 18 Monate jeden Beweis bestreiten, Vertagungen beantragen und damit rechnen, dass der kleine Lieferant müde wird und 40 % der Forderung akzeptiert.

Der kleine Lieferant meint dabei, Schach zu spielen (ich habe Beweise, die Position ist klar). In Wahrheit spielt er *gleichzeitig* Poker (er weiß nicht, welche Strategie die Gegenseite wählt) innerhalb von Monopoly (die Gegenseite hat mehr Ressourcen für die Streitführung). Und behandelt das Ganze wie Mensch ärgere Dich nicht (er hofft, das Gericht „wird die Wahrheit sehen“).

Drei falsche Spiele auf einmal. Ergebnis: Nach zwei Jahren Streit nimmt er einen außergerichtlichen Vergleich über sagen wir 55 % der Forderung an. Anwalt bezahlt, Gerichtsgebühren bezahlt, zwei Jahre Stress. Und er hätte vermutlich 70 % in drei Monaten haben können — wenn er von Anfang an gewusst hätte, welches Spiel er spielt.

Poker: Glaubhafte Klagebereitschaft signalisieren (nicht nur hoffen, dass das Gericht entscheidet). Monopoly: Kosten des Streits vs. Wert der Forderung. Und kein Mensch ärgere Dich nicht — denn das Gericht sucht „Wahrheit“ nicht von selbst. Das Gericht entscheidet darüber, was eine Partei verfahrenstechnisch vorlegt.

Bevor Sie Ihren ersten Schriftsatz einreichen oder ein Angebot annehmen, formulieren Sie laut, *welches Spiel* Sie spielen. Schach? Poker? Monopoly? Wenn Sie es nicht in einem Satz beantworten können, spielen Sie wahrscheinlich mehrere Spiele zugleich und keines davon absichtlich.

Suchen Sie gezielt nach dem Vorteil der Gegenseite — nicht zur Bewunderung, sondern um zu wissen, wann das Spiel aufhört, fair zu sein. Wenn die Gegenseite strukturelle Übermacht hat (Ressourcen, Zeit, wiederkehrende Erfahrung), scheitert die Strategie „wir argumentieren sie nieder“ meist.

Wenn Sie überzeugt sind, Recht zu haben, stellen Sie die zweite Frage: Was kostet es, das zu beweisen, und was bleibt, wenn Sie es bewiesen haben. Eine Wahrheit, die zu vertretbarem Preis nicht durchsetzbar ist, ist in der Praxis strategisch oft gleichbedeutend mit ihrer Abwesenheit.

Teil sechs: Das Meta-Spiel — wann das Spiel wechseln

Die besten Spieler in jedem Spiel sind nicht primär jene, die innerhalb des Spiels am besten spielen. Es sind jene, die erkennen, *welches Spiel sie spielen* — und die das Spiel wechseln können, wenn es ihnen nicht passt.

Due Diligence sieht aus wie Schach — wenn aber die Gegenseite Informationen verbirgt, ist es Poker. Und wenn die Gegenseite unbegrenzte Ressourcen und Zeit hat, hat es eine Monopoly-Komponente. Ein Anwalt, der im Pokerspiel Schach spielt, verliert, weil er die Position analysiert, statt den Gegner zu lesen. Ein Anwalt, der im Schachspiel Poker spielt, verliert, weil er blufft, statt zu rechnen.

Und ein Anwalt, der Mensch ärgere Dich nicht spielt? Der verliert nicht die einzelne Partie. Er verliert meist den Beruf.

Thomas Schelling, Wirtschaftsnobelpreisträger, beschrieb in *The Strategy of Conflict* (Harvard University Press, 1960) das Konzept des **Commitment Devices** (Bindungsmechanismus — bewusste, unumkehrbare Beschränkung der eigenen Möglichkeiten als strategischer Zug, der die Wahrnehmung des Gegners verändert). Im Poker: Ein Spieler, der sich *glaubhaft* bindet, niemals nachzugeben, gewinnt paradox an Verhandlungsstärke — die Gegenseite weiß, dass sie nicht bluffen kann. Im Recht: Ein Mandant, der sichtbar in die Streitvorbereitung investiert (Gutachten, forensisches Audit, PR-Strategie), signalisiert dem Gegner: „Ich gehe rein. Dieses Spiel spiele ich bis zum Ende.“ (Risiko: Wenn das Commitment Device versagt — wenn der Mandant doch nachgibt — fällt die Glaubwürdigkeit schneller, als sie aufgebaut wurde.)

Und das stärkste Commitment Device im Recht ist paradoxerweise keine prozessuale Handlung. Es ist die Wahl eines Anwalts, der dem Mandanten sagt, welches Spiel er spielt — auch wenn das, was er hört, unbequem ist.

Spiel	Hauptaufgabe des Mandanten	Hauptaufgabe des Anwalts	Was die Lage typisch verdirbt
Schach	Geduld, Bereitschaft, Teilpunkte zu opfern	Tiefenanalyse, Mustererkennung	Versuch, in jeder Klausel zu „punkten“
Poker	Disziplin in der Signalisierung, Informationskontrolle	Lesen der Gegenseite, Kalibrierung des Bluffs	Verfrühtes Offenlegen, wie sehr man etwas will
Monopoly	Realismus über die eigenen Ressourcen	Suche nach asymmetrischer Taktik, Regelwechsel	Versuch, die stärkere Seite zu „überbieten“
Mensch ärgere Dich nicht	Verstehen, dass dieses Spiel im Recht nicht zum Ziel führt	Es klar sagen, auch wenn der Mandant es nicht hören will	Glaube, „Gerechtigkeit siegt“ von selbst

Teil sieben: Was tun in der Praxis

Wenn ich den ganzen Text auf wenige Betriebsregeln einkochen müsste, sähe es so aus.

1. Die erste Frage ist nicht „haben wir Recht“, sondern „welches Spiel spielen wir“. Recht haben entscheidet, ob es sich überhaupt zu spielen lohnt. Das Spiel entscheidet, *wie*. Ohne Antwort auf die zweite Frage ist die erste akademisch.

2. Die Diagnose des Spiels ist Teamarbeit, nicht Intuition. Sich mit einer Kollegin oder einem Kollegen über die Lage setzen, sie aus der Perspektive der Gegenseite betrachten, Alternativen formulieren. Das Spiel, das Sie zu spielen meinen, ist oft nur das, das *Sie aus dem eigenen Blickwinkel sehen*. Diese Dynamik habe ich im Text über die **Psychologie der Beteiligten** auseinandergelegt.

3. Jedes Spiel hat seine Signale und roten Fahnen. Die Gegenseite schweigt wochenlang? Möglicherweise Monopoly (Zeit spielt für sie). Die Gegenseite schickt sofort einen aggressiven Brief? Möglicherweise Poker mit schwacher Hand. Die Gegenseite will „prinzipiell entscheiden“? Möglicherweise Mensch ärgere Dich nicht — von ihrer Seite. Signale lesen erfordert Kalibrierung, keine Gewissheit.

4. Den Spielwechsel als legitime Strategie verstehen. Wenn Sie Monopoly verlieren, verlegen Sie das Spiel ins Schach (Position) oder ins Poker (Information). Wenn Poker für Sie nicht spielt, verlegen Sie es ins Schach (transparenter Streit um die Position). Wenn jemand gegen Sie Mensch ärgere Dich nicht spielt („gerechter Druck“), zeigen Sie ihm nicht, wie echtes Schach aussieht — das schreckt ihn nur.

5. Manchmal ist der beste Zug, nicht zu spielen. Auch das ist eine Entscheidung, keine Resignation. Ein Mandant, der wählt, ein Monopoly nicht zu spielen, das er sich nicht leisten kann, gewinnt oft mehr als jener, der hineinspringt in der Hoffnung durchzuhalten.

6. Und das Wichtigste — *das Spiel mit dem Mandanten transparent rahmen*. Ein Streit ist eine gemeinsame Entscheidung von Mandant und Anwalt. Keine Show des Anwalts, der der Mandant passiv zusieht. Ein Mandant, der versteht, welches Spiel er spielt und warum, ist informierter Mitentscheider. Ein Mandant, der das

nicht versteht, ist Geisel.

Stehen Sie vor einem Streit, einer Transaktion oder einer Verhandlung und sind sich nicht sicher, welches Spiel Sie eigentlich spielen? In **unserer Praxis** beginnen wir größere Sachen meist mit der Diagnose des Spiels — nicht mit dem Aufsetzen eines Schriftsatzes. **Schreiben Sie uns**, bevor Sie sich auf eine Strategie festlegen, die Sie in einem halben Jahr nicht mehr wählen würden.

Schlussbemerkung

Vier Spiele. Vier Regelsätze. Vier Denkart. Und eine Frage, die wir uns in unserer Praxis bei jeder größeren Sache stellen, bevor wir irgendetwas tun:

Welches Spiel spielen wir?

Wenn Schach — bereiten wir die Position vor. Wenn Poker — lesen wir den Gegner und kalibrieren das Signal. Wenn Monopoly — messen wir die Kräfte und suchen die Asymmetrie, die sich umkehren lässt. Und wenn der Mandant Mensch ärgere Dich nicht spielt — verständigen wir uns mit ihm darauf, dass dieses konkrete Spiel im Recht meist nicht lohnt.

Und dann gehen wir spielen — möglichst gemeinsam und möglichst das richtige Spiel.

Verwandte Themen: zu **warum rein ökonomisch-rationale Logik in manchen Streitigkeiten gänzlich versagt**, siehe der Text über den irrationalen Gegner. Zu **warum der Anwalt oft an Schichten reicht, an die das Recht nicht heranreicht**, siehe der Text über die Rolle des Strategen für nicht-rechtliche Probleme. Zur praktischen Anwendung empfehle ich **Was Rechtsstreit und Geschäftsverhandlung gemeinsam haben**.

Empfohlene Literatur

- Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1992). *Negotiating Rationally*. Free Press.
- 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.
- 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*. Amsterdam University Press.
- 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.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kotov, A. (1971). *Think Like a Grandmaster*. Batsford.
- Lerner, M. J. (1980). *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*. Plenum Press.
- Nash, J. F. (1950). *The Bargaining Problem*. *Econometrica*, 18(2), 155–162.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press.
- Simon, H. A. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118.
- 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 Wissenschaftspopularisierung, keine akademische Studie. Die Zitate entsprechen den Originalarbeiten; die Anwendung auf die Anwaltspraxis ist die Interpretation des Autors und sollte nicht mit den Auffassungen der zitierten Autoren verwechselt werden. Statistische Werte zur Dauer von Zivilstreitigkeiten ändern sich laufend; aktuelle Daten finden sich in den Statistischen Jahrbüchern des Justizministeriums der Tschechischen Republik. Beispiele sind stilisiert und beschreiben keine konkreten Mandantssachen.

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

Mgr. Jan Vytřisal · 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.