STEFANIE JUNG

Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen

Jus Privatum

Mohr Siebeck

JUS PRIVATUM

Beiträge zum Privatrecht

Band 276

Stefanie Jung

Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen

Mohr Siebeck

Stefanie Jung, geboren 1985; Studium „Deutsches und Europäisches Wirtschaftsrecht“ an der Universität Siegen und der ESC Dijon-Bourgogne (Frankreich); Studium „European Economic Integration and Business“ am College of Europe in Brügge (Belgien); wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Siegen; 2013 Promotion (Siegen); Juniorprofessorin für Zivilrecht, insb. Gesellschaftsrecht an der Universität Siegen; seit 2020 Professorin für Corporate Law an der Technischen Universität München (Campus Heilbronn).

Gefördert durch die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) – Projektnummer 534291726

ISBN 978-3-16-163331-7 / eISBN 978-3-16-163332-4
DOI 10.1628/978-3-16-163332-4

ISSN 0940-9610 / eISSN 2568-8472 (Jus Privatum)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind über *https://dnb.dnb.de* abrufbar.

Publiziert von Mohr Siebeck Tübingen 2024. www.mohrsiebeck.com

© Stefanie Jung

Dieses Werk ist lizenziert unter der Lizenz „Creative Commons Namensnennung – Nichtkommerziell – Keine Bearbeitung 4.0 International“ (CC BY-NC-ND 4.0). Eine vollständige Version des Lizenztextes findet sich unter: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/.

Jede Verwendung, die nicht von der oben genannten Lizenz umfasst ist, ist ohne Zustimmung des Urhebers unzulässig und strafbar.

Das Buch wurde von Gulde Druck in Tübingen aus der Stempel Garamond gesetzt, auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Spinner in Ottersweier gebunden.

Printed in Germany.

Vorwort

Die vorliegende Habilitationsschrift befasst sich mit Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen. Das Thema hat mich von Anfang an fasziniert und meine Begeisterung für die Problematik ist mit den Jahren sogar stetig gewachsen. Dass ich das Habilitationverfahren an der Fakultät III der Universität Siegen im Juni 2023 mit dem Habilitationsvortrag abschließen konnte, verdanke ich vor allem meinem Doktor- und Habilitationsvater Prof. Dr. Peter Krebs. Er ist nicht nur mein akademischer Lehrer, sondern auch mein Mentor. Ich bedanke mich von Herzem bei ihm dafür, dass er meine Leidenschaft für das wissenschaftliche Arbeiten geweckt und mir bei der Erstellung dieser Arbeit sowie während meiner akademischen Laufbahn unermüdlich mit Rat und bedingungsloser Unterstützung zur Seite gestanden hat. Ohne den Austausch mit ihm und seine stets konstruktive Kritik hätte diese Arbeit so nicht entstehen können. Seine Denkweise prägt nicht nur diese Habilitationsschrift, sondern spiegelt sich in allen meinen wissenschaftlichen Werken wider.

Bedanken möchte ich mich zudem bei den Mitgliedern der Habilitationskommission und des Habilitationsausschusses sowie bei meinen Gutachtern. Mein besonderer Dank gilt insofern Prof. Dr. Reinhard Singer, Prof. Dr. Marc-Philippe Weller und Prof. Dr. Dr. h.c. Christoph Engel für ihre wertvollen Anmerkungen, die mich zu weiteren Überlegungen angeregt haben.

Mein Dank gilt zudem Prof. Dr. h.c. Dr. h.c. Richard Epstein, der mich seit vielen Jahren an das von ihm geführte Classical Liberal Institute an der NYU einlädt. Diese Forschungsaufenthalte haben mein Interesse an der ökonomischen Analyse des Rechts sowie der rechtsempirischen Forschung geweckt und somit diese Arbeit stark beeinflusst.

Herzlich bedanken möchte ich mich zudem bei meinen derzeitigen und ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte, sorgfältige und geduldige Unterstützung. Im Einzelnen gilt mein Dank Anne-Kathrin Haag, Melissa Dowse, Lina María Gélvez Álvarez, Nikita Rolsing, Carolin Siebeck, Bernadette Boehl, Carolina Böhm, Linus Lange, Magdalene Back und Alan Khoja.

Der DFG gebührt mein herzlicher Dank für die finanzielle Förderung dieses Werks. Die durch die DFG gewährte Publikationsbeihilfe ermöglicht es mir, dieses Werk *open-access* zu veröffentlichen. Für die publizierte Fassung habe ich Literatur und Rechtsprechung bis November 2023 berücksichtigt.

Dass ich dieses Werk überhaupt erstellen konnte verdanke ich außerdem meiner Familie, die mich unentwegt ermutigt, bestärkt sowie mir Rückhalt geboten hat. Meinen Eltern ist diese Arbeit für ihre liebevolle Unterstützung gewidmet.

Frankfurt, im Januar 2024 Stefanie Jung

Meinen Eltern

Inhaltsübersicht

Vorwort V
Inhaltsverzeichnis XI
Abbildungsverzeichnis XXV
Abkürzungsverzeichnis XXIX

1. Teil: Einleitung und Grundlagen 1

A. Einleitung 1
B. Begrifflichkeiten 10
C. Die Siegener Studie zu Lügen in Vertragsverhandlungen 15

2. Teil: Der Status quo der unternehmerischen Praxis und des Rechts 31

A. Die Praxis von Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen 31
B. Rechtlicher Status quo in Deutschland 101

3. Teil: Die Täuschungsproblematik aus rechtshistorischer und rechtsvergleichender Perspektive und die Konsequenzen für das deutsche Recht 237

A. Rechtshistorische Betrachtung 237
B. Rechtsvergleichende Perspektive 259
C. Die Betrachtung zentraler Regelungselemente aus rechtsvergleichender und rechtshistorischer Sicht 418
D. Weitere denkbare Regelungselemente 445
E. Ergebnisse des 3. Teils 489

4. Teil: Wertungsmäßige Betrachtung, insbesondere für Deutschland 493

A. Potenzielle Wertungsfaktoren 493
B. Moralische Bewertung von Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . . 494
C. Das Rechtsgefühl bezüglich Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . 507
D. Das Judiz zu Täuschungen in Vertragsverhandlungen 531
E. Zwischenergebnis zu Moralvorstellungen, Rechtsgefühl und Judiz 536

F. Die Bedeutung des Moralverständnisses, des Rechtsgefühls und des Judizes für das Recht sowie deren Verhältnis zueinander 537
G. Ökonomische Analyse von Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . . 553
H. Rechtliche Umfeldwertungen 659
I. Die Grenzziehung zwischen „listigen" und arglistigen Bluffs anhand von Täuschungsgegenständen – Zusammenfassung und Gesamtbewertung der erzielten Ergebnisse 709

5. Teil: Konstruktive Lösung für Deutschland 727

A. Lösung de lege lata 727
B. Lösung *de lege ferenda* 780

6. Teil: Ergebnisse 797

A. Das Ergebnis *in a nutshell* 797
B. Die Beantwortung der Forschungsfrage 798
C. Kritische Reflektion des erzielten Ergebnisses 808
D. Detaillierte Darstellung der erzielten Ergebnisse 810

Quellenverzeichnis 835
Anhang 893
Stichwortverzeichnis 913

Inhaltsverzeichnis

Vorwort V
Inhaltsübersicht IX
Abbildungsverzeichnis XXV
Abkürzungsverzeichnis XXIX

1. Teil: Einleitung und Grundlagen 1

A. Einleitung 1

B. Begrifflichkeiten 10

C. Die Siegener Studie zu Lügen in Vertragsverhandlungen 15

I. Teilnehmer 15
II. Versionen 18
III. Inhaltliche Ausgestaltung der Siegener Studie 20
1. Die Szenarien 20
2. Die Fragen 26
3. Das Vorgehen 27

2. Teil: Der Status quo der unternehmerischen Praxis und des Rechts 31

A. Die Praxis von Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen 31

I. Rahmenbedingungen von Lügen 32
1. Limitationen des Forschungsstands 32
2. Überblick über den Forschungsstand 34
II. Häufigkeit von Lügen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen 43
III. Unternehmerische Verhandlungen als Prinzipal-Agenten-Situation 45
1. Eine komplexe Struktur aus Prinzipalen und Agenten 45
2. Grundlagen der Prinzipal-Agenten-Problematik in Vertragsverhandlungen 48
3. Auswirkungen der Prinzipal-Agenten-Situation auf Täuschungen 51
IV. Lügen zum eigenen Vorteil? 54

V. Einfluss von Täuschungen auf das Verhandlungsergebnis 57
1. Grundlagen: BATNA und ZOPA 57
2. Die Auswirkungen von Täuschungen auf das Verhandlungsergebnis 60
VI. Ausgesuchte Täuschungstaktiken 63
1. Similar-to-me-Taktik 64
2. Taktik der kleinen Menge 65
3. Better-offer-Taktik 67
4. Unternehmensinterne Vorgaben 68
5. *Phony facts* 69
6. Falsche rechtliche Bedenken 70
7. Preis 71
8. *False deadlines* 71
9. Emotionen 72
10. Sonderfall *reservation price* 73
VII. Umgang mit Lügen in Vertragsverhandlungen 74
1. Präventive Maßnahmen gegen Lügen 75
2. Erkennen und Aufdecken von Lügen 77
3. Auswirkungen von Täuschungen auf Emotionen und Vertrauen 79
a) Umgang mit dem emotionalen Stress durch den Täuschenden 80
b) Emotionen des Getäuschten 82
c) Vertrauensverlust 83
4. Konfrontation des Lügners – Das Betrugsdilemma für den Getäuschten 84
5. Änderung des Verhandlungsverhaltens 86
a) Getäuschte Seite 86
b) Täuschende Seite 88
6. Ignorieren und Verzeihen der Lüge 89
7. Die „Gegenlüge“ bzw. weitere Täuschungen 89
a) Die „Gegenlüge“ durch die getäuschte Seite 89
b) Weitere Täuschungen durch den Täuschenden 90
8. Nachverhandlung 91
9. Ausgleich bei Folgetransaktion 93
10. Austausch des täuschenden Verhandlers 94
11. Verhandlungsabbruch bzw. Abbruch der gesamten Geschäftsbeziehung 94
12. Soziale Sanktionen durch das Publikmachen der Lüge 96
13. Gerichtliche bzw. schiedsgerichtliche Klärung 97
14. Exkurs: Kollektivmaßnahmen und Strafrecht 99
15. Zwischenergebnis 100
VIII. Zwischenergebnis zum 2. Teil, A. 101

B. Rechtlicher Status quo in Deutschland 101
I. Gesetz – Der Tatbestand des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB 102
1. Willenserklärung 102
2. Täuschung 102
a) Täuschungshandlung 102
b) Täuschung über Tatsachen 110
aa) Meinungsäußerungen und Werturteile 111
bb) Tatsachenkern und marktschreierische Anpreisungen . . . 116
cc) Exkurs: Das Verständnis von Tatsachen beim strafrechtlichen Betrug 118
dd) Absichten 121
ee) Wahrscheinlichkeiten, Erfahrungssätze und Prognosen . . 122
ff) Künftige Ereignisse 123
gg) Zwischenergebnis 124
3. Irrtum 125
4. Kausalität 130
a) Doppelte Kausalität 130
b) *Dolus causam dans* und *dolus incidens* 134
c) Kausalität in der unternehmerischen Verhandlungspraxis . . . 135
5. Arglist 137
a) Grundlagen 137
b) Korrektur von fehlerhaften Angaben 142
c) Korrektur von zunächst richtigen Angaben 144
d) Weitergehende Bedeutung des Begriffs „arglistig“? 145
6. Übereinstimmung von (ursprünglich falscher) Aussage und Realität 147
7. Die Rechtswidrigkeit und das „Recht zur Lüge“ 148
a) Das derzeitige Verständnis der Rechtswidrigkeit 148
b) Das „Recht zur Lüge“ 150
c) Dogmatische Einordnung des „Rechts zur Lüge“ 153
8. Zwischenergebnis zum Tatbestand des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB 154
9. Person des Täuschenden 156
a) Täuschungen durch „Dritte“ 157
b) Täuschungen durch Agenten 165
c) Täuschung durch den Prinzipal 165
d) Zwischenergebnis 166
10. Person des Getäuschten 166
a) Stellvertreter unterliegt einer Täuschung 167
b) Prinzipal des Stellvertreters unterliegt einer Täuschung 167
c) Verhandlungsgehilfe ohne Abschlussvollmacht unterliegt einer Täuschung 168
d) Dritter unterliegt einer Täuschung 169

e) Zwischenergebnis 170
11. Darlegungs- und Beweislast 170
a) Beweislastverteilung 170
b) Beweisführung und Beweiswürdigung 172
aa) Täuschung 172
bb) Kausalität 173
cc) Vorsatz 179
dd) Die Besonderheiten der Prinzipal-Agenten-Situation . . . 181
ee) Zwischenfazit 182
12. Anfechtungserklärung 183
13. Rechtsfolgen 183
14. Anfechtungsfrist 188
15. Vertragliche Abdingbarkeit 193
16. Zwischenergebnis zum rechtlichen Status quo des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB 195
II. Bewertung ausgewählter Täuschungskonstellationen, insbesondere mit Blick auf die einschlägige Rechtsprechung 195
1. Überblick 196
2. Ausgewählte Entscheidungen 198
a) Täuschungen über den Leistungsgegenstand 198
b) Täuschungen über Preise, Kosten u. ä. 199
c) Täuschungen eines Vertragspartners über sich selbst 202
d) Täuschungen außerhalb des Vertragsgegenstandes sowie der Vertragsparteien 204
3. Gründe für das Fehlen von Rechtsprechung 207
a) Aufdeckung und Tatbestandsvoraussetzungen des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB 208
b) Alternativen zur gerichtlichen Klärung und unerwünschte Rechtsfolgen 209
c) Beweisprobleme 210
d) Moralvorstellungen, Rechtsgefühl und Judiz 210
e) Beidseitige Täuschungen 212
4. Zwischenergebnis zur Rechtsprechung 212
III. Stand der Diskussion in der Literatur 213
1. Gegenstand der aktuellen Diskussion 213
2. Entwicklung der Diskussion bis zum aktuellen Stand 220
IV. Die rechtliche Bewertung von nicht bzw. kaum diskutierten Täuschungstaktiken 222
1. Täuschungen über Tatsachen 223
2. Vorsatz 227
3. Irrtum 227
4. Kausalität 228

5. Rechtswidrigkeit 230
6. Darlegungs- und Beweislast 231
7. Zwischenergebnis zu nicht bzw. kaum diskutierten Täuschungstaktiken 235
V. Ergebnis zum 2. Teil, B. 235

3. Teil: Die Täuschungsproblematik aus rechtshistorischer und rechtsvergleichender Perspektive und die Konsequenzen für das deutsche Recht 237

A. Rechtshistorische Betrachtung 237

I. Zielsetzung 237
II. Einführung 238
III. Römisches Recht 240
IV. Glossatoren 243
V. *Usus modernus* und Naturrecht 244
VI. Historische Rechtsschule 248
VII. Schaffung des BGB 252
VIII. Zwischenergebnis 257

B. Rechtsvergleichende Perspektive 259

I. Einleitung 259
II. USA 262
1. Einführung 262
2. *Misrepresentations* 265
a) Falschaussage 265
aa) Fakten und Meinungen 267
bb) Rechtliche Aspekte 270
cc) Intentionen 272
dd) Zukünftige Ereignisse 273
b) *Fraudulent misrepresentation* 274
c) *Material misrepresentation* 277
3. *Inducement* 278
4. *Justified reliance* 279
5. Rationales Verhalten? 283
6. Vermögensschaden (*pecuniary loss*) 284
7. *Sales talk* und *puffery* 286
8. Täuschungen durch Agenten 287
9. Rechtsfolgen 288
10. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen 290
11. *Parol evidence rule* und vertragliche Regelungsoptionen 294
12. Zwischenergebnis 301

III. Italien . . . 304
1. Einführung . . . 304
2. Täuschungshandlung und Täuschung . . . 307
3. Vorsatz . . . 311
4. Schaden und Schädigungsabsicht . . . 314
5. Irrtum des Getäuschten . . . 314
6. Kausalität . . . 317
7. Eigenverantwortung des Getäuschten . . . 319
8. *Dolus bonus* und *dolus malus* . . . 322
9. Täuschung durch Verschweigen . . . 326
10. Täuschungen durch Dritte . . . 328
11. Beweislast und Beweisführung . . . 331
12. Rechtsfolge . . . 333
13. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen . . . 336
14. Zwischenergebnis . . . 340
IV. Frankreich . . . 342
1. Einführung . . . 342
2. *Dol* . . . 344
3. *Dolus bonus* und *dolus malus* . . . 349
4. Vorsatz des Täuschenden . . . 355
5. Irrtum des Getäuschten . . . 356
6. Kausalität . . . 357
7. Nachweis der Kausalität und Eigenverantwortung des Getäuschten . . . 359
8. Täuschungen durch Dritte . . . 361
9. Rechtsfolge . . . 361
10. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen . . . 364
11. Zwischenergebnis . . . 368
V. Österreich . . . 369
1. Einführung . . . 369
2. List . . . 372
a) Überblick . . . 372
b) Meinungsäußerungen . . . 373
c) Marktschreierische Anpreisungen . . . 374
d) Übertreibungen und Untertreibungen . . . 375
e) Geschäfts- und Motivirrtümer . . . 375
3. Irrtum des Getäuschten . . . 376
4. Vorsatz des Täuschenden . . . 377
5. Kausalität . . . 379
a) Allgemein . . . 379
b) Wesentliche und unwesentliche Irrtümer . . . 379

6. Grobe Fahrlässigkeit des Getäuschten 381
7. Rechtswidrigkeit 382
8. Beweislast und Frist der Anfechtung 383
9. Täuschungen durch Dritte 384
10. Rechtsfolge 387
11. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen 391
a) Ausgewählte Beispiele 391
b) Gründe für die fehlende Rechtsprechung 393
12. Zwischenergebnis 394
VI. Schweiz 395
1. Einführung 395
2. Täuschungshandlung und Täuschung 396
3. Absichtliche Täuschung 400
4. Irrtum des Getäuschten 401
5. Kausalität 402
6. Arglist 403
7. Rechtswidrigkeit 404
8. Opfermitverantwortung 406
9. Schaden und Schädigungsabsicht 407
10. Beweislast und Beweisführung 408
11. Täuschungen durch Dritte 409
12. Rechtsfolge 412
13. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen 415
14. Zwischenergebnis 417

C. Die Betrachtung zentraler Regelungselemente aus rechtsvergleichender und rechtshistorischer Sicht 418

I. Einordnung der betrachteten Rechtsordnungen 419
II. Aus der Rechtsvergleichung und der rechtshistorischen Betrachtung gewonnene Regelungsmechanismen 426
1. *Sollertia* 426
2. Rechtswidrigkeit vs. *dolus bonus/dolus malus* 427
3. Verknüpfung von Rechtsfolge und Auswirkung der Täuschung . 430
a) *Dolus causam dans* und *dolus incidens* 430
b) Erheblichkeitsschwelle 432
4. Differenzierung zwischen Tatsachen und Meinungen 433
5. Eigenverantwortung des Getäuschten 435
6. Vertrauen 439
7. Differenzierung zwischen B2B- und B2C-Verhandlungen 441
8. Personelle Differenzierung 443
9. Zwischenergebnis zu den verwendeten Regelungselementen . . . 444

D. Weitere denkbare Regelungselemente 445
I. Materielle Intensitätsstufen von Täuschungen – Grad der Unwahrheit 447
II. Handlungsintensität von Täuschungen 448
III. Situationen der Täuschung 452
IV. Techniken der Täuschung 453
V. Ziele und Gründe von Täuschungen 454
VI. Konsequenzen von Täuschungen 456
VII. Subjektives Element des Täuschenden 460
VIII. Zeitliches Element der Täuschung 462
IX. Gegenstand der Täuschung 464
1. Bedeutung des Gegenstands der Täuschung 464
2. Ergebnisse der Siegener Studie zur Bedeutung des Täuschungsgegenstands 465
3. Grundlagen der Kategorisierung nach dem Gegenstand der Täuschung 477
4. Auflistung 479
5. Zwischenergebnis 488

E. Ergebnisse des 3. Teils 489

4. Teil: Wertungsmäßige Betrachtung, insbesondere für Deutschland 493

A. Potenzielle Wertungsfaktoren 493

B. Moralische Bewertung von Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . . 494
I. Einführung 494
II. Ergebnisse der Siegener Studie zum empirisch ermittelten Moralverständnis in Deutschland 498
1. Originalumfrage 499
2. Zweite Version der Umfrage 501
3. Fazit zur moralischen Bewertung von Täuschungstaktiken in Deutschland 504
III. Moralvorstellungen weltweit 504
IV. Résumé zur moralischen Bewertung von Täuschungstaktiken 505

C. Das Rechtsgefühl bezüglich Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . . 507
I. Entwicklung der Debatte um das Rechtsgefühl 508
II. Der Begriff „Rechtsgefühl“ 511
III. Skepsis gegenüber der empirischen Ermittlung des Rechtsgefühls . . 515
IV. Ergebnisse der Siegener Studie zum empirisch ermittelten Rechtsgefühl in Deutschland 518
1. Originalumfrage 518
2. Zweite Version der Umfrage 523

3. Rechtsgefühl weltweit 525
4. Interpretation des empirisch ermittelten Rechtsgefühls 526
5. Résumé zum Rechtsgefühl 530

D. Das Judiz zu Täuschungen in Vertragsverhandlungen 531

I. Der Begriff des Judizes 531
II. Abgrenzung von Judiz und Rechtskenntnis 532
III. Ergebnisse der Siegener Studie zum empirisch ermittelten Judiz in Deutschland 533
IV. Zwischenergebnis zum Judiz 535

E. Zwischenergebnis zu Moralvorstellungen, Rechtsgefühl und Judiz 536

F. Die Bedeutung des Moralverständnisses, des Rechtsgefühls und des Judizes für das Recht sowie deren Verhältnis zueinander 537

I. Verhältnis von Moral und Rechtsgefühl 537
II. Verhältnis von Judiz und Rechtsgefühl 540
III. Eigenständigkeit des Rechtsgefühls und intuitive Erfassung relevanter Aspekte 541
IV. Die Bedeutung von empirisch ermittelten Moralvorstellungen für das Recht 542
V. Die Bedeutung des empirisch ermittelten Judizes für das Recht . . . 543
1. Das Judiz von Laien 544
2. Das richterliche Judiz 544
VI. Bedeutung des Rechtsgefühls für das Recht 546
VII. Zwischenergebnis 550

G. Ökonomische Analyse von Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . . 553

I. Einführung 553
II. Ökonomische Argumente im Rahmen der Auslegung und der Gesetzgebung 553
III. Aktueller Diskussionsstand 558
IV. Die Wechselbeziehung verschiedener Faktoren 562
1. Kosten-Nutzen-Relation 563
2. Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten 565
a) Aufdeckung und Beweisführung 566
b) Die Durchsetzung von Rechten und Ansprüchen 568
c) Das Verhältnis von Rechtsgefühl und Judiz zur Rechtsdurchsetzung und Rechtsbefolgung 570
d) Zwischenergebnis 573
V. Die ökonomischen Ansätze zur Bewertung von Täuschungen 573
1. Transaktionskosten 575
2. *Cheapest cost avoider* 580

3. Wohlfahrtsökonomie (Allokationseffizienz) 582
a) BATNA und ZOPA 582
aa) Täuschungen, die das ZOPA/NOPA nicht beeinflussen . . 583
bb) Täuschungen, die das ZOPA/NOPA beeinflussen 585
b) Pareto-effiziente Lügen und die *hypothetical bargain theory* . . 589
4. Wahrheitssignal und Vertrauen 592
5. Spillover-Effekt hinsichtlich der Bereitschaft zu lügen 597
a) Gegenlüge 597
b) Lügen des Getäuschten gegenüber Dritten 599
c) Täuschungen durch andere Marktteilnehmer 599
d) Mögliche Einschränkungen des Spillover-Effekts 600
e) Einfluss der Häufigkeit der Täuschung auf den Spillover-Effekt 601
f) Spillover-Effekte und gesetzliche Regeln 602
6. Lügen zum Schutz des Rechts zu Schweigen 602
7. Strukturelle Begünstigung der schwächeren Partei und Stärkung der Vielfalt 609
8. Zwischenergebnis 612
VI. Baseline Szenario und Vergleichsszenario 613
1. Baseline Szenario 613
2. Vergleichsszenario 614
VII. Ökonomische Konsequenzen von Lügen gemäß dem Täuschungsgegenstand 615
1. Leistungsgegenstand – Täuschung durch Anbieter 616
a) Baseline Szenario 617
b) Vergleichsszenario 620
2. Preis 621
a) Täuschungen über den Preis im engeren Sinn 621
aa) Baseline Szenario 621
bb) Vergleichsszenario 622
b) Täuschungen über den Preis im weiteren Sinn 623
aa) Freundschaftspreis/Sonderpreis 623
aaa) Baseline Szenario 623
bbb) Vergleichsszenario 626
bb) Exkurs: Selbstkosten, Gewinnmargen und Einstandspreise 628
aaa) Baseline Szenario 628
bbb) Vergleichsszenario 630
3. Emotionen 630
a) Baseline Szenario 630
b) Vergleichsszenario 636
4. Alternativen und Alternativangebote 636
a) Baseline Szenario 637
b) Vergleichsszenario 639

5. Rechtliche Situation 640
a) Wahrscheinliche Ausgänge von Gerichtsverfahren 641
b) Täuschungen über die Zulässigkeit bestimmter Handlungen . . 642
aa) Baseline Szenario 642
bb) Vergleichsszenario 644
c) Täuschung über die Unzulässigkeit bestimmter Handlungen . 644
aa) Baseline Szenario 644
bb) Vergleichsszenario 646
6. (Unternehmensinterne) Vorgaben und Anweisungen 646
a) Baseline Szenario 646
b) Vergleichsszenario 648
7. Überblick 649
VIII. Zwischenergebnis 658

H. Rechtliche Umfeldwertungen 659

I. Einleitung 659
II. Willensmängel 660
1. Drohungen 662
2. Irrtumsanfechtung 671
III. Mängelgewährleistungsrecht 677
IV. Haftung aus *culpa in contrahendo* 680
V. Sittenwidrigkeit 687
VI. Lauterkeitsrecht 690
VII. Strafrechtlicher Betrug 697
VIII. Résumé zu den rechtlichen Umfeldwertungen 706

I. Die Grenzziehung zwischen „listigen" und arglistigen Bluffs anhand von Täuschungsgegenständen – Zusammenfassung und Gesamtbewertung der erzielten Ergebnisse 709

I. Leistung 711
II. Identität und Charakteristiken des Vertragspartners 712
III. Emotionen 713
IV. Preis 713
V. *Reservation price* 715
VI. Rechtliche Situation 716
VII. Vorgaben und Anweisungen 717
VIII. Verfügbarkeit 718
IX. Alternativen und Alternativangebote 719
X. Marktlage 720
XI. Vertragsdurchführung/Vertragserfüllung 721
XII. Verhandlungsprozess 721
XIII. Zwischenergebnisse/Vereinbarungen 722

XIV. Zeitliche Aspekte des Verhandlungsprozesses 722
XV. Interessen und Präferenzen 723
XVI. Gesellschaftliche Rahmenbedingungen 724
XVII. Ergebnis 724

5. Teil: Konstruktive Lösung für Deutschland 727

A. Lösung de lege lata 727
I. Einführung 727
II. Nicht verrechtlichter Bereich? 729
III. Auslegung des Gesetzesrechts und Gewohnheitsrecht 731
1. Darlegungs- und Beweislast als Teil des geltenden Rechts 731
2. Gewohnheitsrecht in Bezug auf Täuschungsgegenstände 735
a) Voraussetzungen von Gewohnheitsrecht 736
b) Praktizierung durch die Rechtsunterworfenen 740
c) Billigung als rechtmäßig durch die Rechtsunterworfenen und die juristischen Fachkreise 743
d) Zwischenergebnis zum Gewohnheitsrecht in Bezug auf einzelne Täuschungsgegenstände 745
3. Gewohnheitsrechtlich anerkannte Rechtswidrigkeitsvoraussetzung 746
a) Hintergrund 746
b) Die Rechtswidrigkeit als ungeschriebenes Tatbestandsmerkmal 747
4. Begründung der in der Literatur und Rechtsprechung anerkannten Ausnahmen durch Gewohnheitsrecht 749
a) Einleitung 749
b) Enge, gewohnheitsrechtliche Regel 750
5. Zwischenergebnis 755
IV. Mögliche Rechtsfortbildungen 755
1. Fehlendes Rechtsfortbildungsbedürfnis? 755
2. Gesetzesanalogie zur als möglich angesehenen gewohnheitsrechtlichen Regel? 759
a) Planwidrige Unvollständigkeit 759
b) Hinreichend große rechtliche Ähnlichkeit des geregelten und des ungeregelten Falls 761
3. Rechtsanalogie zur als möglich angesehenen gewohnheitsrechtlichen Regel? 762
a) Einleitung 762
b) Analoge Anwendung auf Bluffs über den Entscheidungswert? 764
c) Zwischenergebnis 767
4. Teleologische Reduktion des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB 767
a) Einführung 767

b) Teleologische Reduktion in Form des ungeschriebenen Tatbestandsmerkmals der Rechtswidrigkeit 769
c) Enge teleologische Reduktion 770
aa) Begründung einer engen teleologischen Reduktion 770
bb) Abwägung i. R. d. Rechtswidrigkeitsprüfung 773
5. Rechtsfortbildung *extra legem* 776
6. Exkurs: Täuschungen im B2C- und C2C-Bereich 777
7. Zwischenergebnis 777

B. Lösung de lege ferenda 780

I. Einführung 780
II. Konkretisierung der *de lege lata* erarbeiteten Lösung 780
III. Lösungsvorschlag *de lege ferenda* 782
1. § 123 BGB n. F. 782
2. Erläuterung des § 123 BGB n. F. 785
a) Widerrechtliche Drohung 785
b) Täuschungen durch Dritte 786
c) Die Grundidee der Kombination von Widerrechtlichkeit, Vermutung und konkreten Täuschungsgegenständen 786
d) § 123 Abs. 1, S. 1 BGB n. F. 787
e) § 123 Abs. 1, S. 2 BGB n. F. 787
f) § 123 Abs. 1, S. 3 und S. 4 BGB n. F. 788
g) § 123 Abs. 1, S. 5 BGB n. F. 789
h) § 123 Abs. 1, S. 6 BGB n. F. 790
aa) Erfassung des B2B-Bereichs 791
bb) Erfassung indirekter Informationsverlangen sowie anlasslose Lügen 792
IV. Zwischenergebnis 795

6. Teil: Ergebnisse 797

A. Das Ergebnis in a nutshell 797

B. Die Beantwortung der Forschungsfrage 798

I. Ausgangspunkt der Untersuchung 798
II. Ziel der Untersuchung 799
III. Ergebnis der Untersuchung 799

C. Kritische Reflektion des erzielten Ergebnisses 808

D. Detaillierte Darstellung der erzielten Ergebnisse 810

Quellenverzeichnis 835

I. Literaturverzeichnis 835
II. Weitere Quellen 890

Anhang 893

III. Originalumfrage der Siegener Studie (Erste Version) 893
IV. Zweite Version der Siegener Studie 897
V. Dritte Version der Siegener Studie 902
VI. Graphiken und Tabellen 909

Stichwortverzeichnis 913

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Ausgewählte Zitate zu Täuschungen in Vertragsverhandlungen . . 2
Abb. 2: Von der internationalen Siegener Studie erfasste Länder 16
Abb. 3: Teilnehmer der Siegener Studie 16
Abb. 4: Teilnehmer an der ersten Version der Siegener Studie 19
Abb. 5: Teilnehmer an der zweiten Version der Siegener Studie 19
Abb. 6: Teilnehmer an der dritten Version der Siegener Studie 20
Abb. 7: Abgefragte Szenarien im Rahmen der Siegener Studie 25
Abb. 8: Befragungsformen der Originalumfrage der Siegener Studie 28
Abb. 9: Befragungsformen der zweiten Version der Umfrage der Siegener Studie 29
Abb. 10: Befragungsformen der dritten Version der Umfrage der Siegener Studie 29
Abb. 11: Verhandlungen *at the table* und *behind the table* 46
Abb. 12: Komplexe Prinzipal-Agenten-Problematik 48
Abb. 13: Vereinfachte Darstellung der Herausforderungen einer Prinzipal-Agenten-Situation im Unternehmen 51
Abb. 14: Zusammenspiel von BATNA und ZOPA 60
Abb. 15: Auswirkungen von Meinungsäußerungen auf das Anfechtungsrecht 114
Abb. 16: Zusammenspiel der verschiedenen Elemente im Zeitablauf 155
Abb. 17: Entscheidungen zu § 123 BGB in Beck-online 197
Abb. 18: Entscheidungen zu § 123 BGB in juris 197
Abb. 19: Grad der Differenzierungsfreundlichkeit der einzelnen Rechtsordnungen 424
Abb. 20: Überblick über die i. R. d. Siegener Studie abgefragten Täuschungsgegenstände 466
Abb. 21: Moralverständnis und Rechtsgefühl der deutschen Studierenden mit Blick auf die Originalversion 467
Abb. 22: Moralverständnis und Rechtsgefühl der deutschen Studierenden mit Blick auf die zweite Version 468
Abb. 23: Moralverständnis, Rechtsgefühl und Judiz der deutschen Studierenden mit Blick auf die dritte Version 469
Abb. 24: Moralverständnis und Rechtsgefühl der deutschen Berufstätigen mit Blick auf die Originalversion 470

Abb. 25: Moralverständnis der deutschen Richter, Anwälte und professionellen Verhandler mit Blick auf die Originalversion 470
Abb. 26: Rechtsgefühl der deutschen Richter, Anwälte und professionellen Verhandler mit Blick auf die Originalversion 471
Abb. 27: Moralverständnis und Rechtsgefühl der deutschen Richter mit Blick auf die zweite Version 472
Abb. 28: Moralverständnis, Rechtsgefühl und Judiz der deutschen Richter mit Blick auf die dritte Version 473
Abb. 29: Moralverständnis, Rechtsgefühl und Judiz der deutschen Anwälte mit Blick auf die dritte Version 474
Abb. 30: Moralverständnis der Studierenden in den USA, Russland, Spanien und China mit Blick auf die Originalversion 475
Abb. 31: Das Rechtsgefühl der Studierenden in den USA, Russland, Spanien und China mit Blick auf die Originalversion 476
Abb. 32: Auflistung der Gegenstände der Täuschung 478
Abb. 33: Moralisch akzeptierte Lügen (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 497
Abb. 34: Moralisch nicht akzeptierte Lügen (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 498
Abb. 35: Moralisch umstrittene Lügen (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 499
Abb. 36: Moralische Bewertung bzgl. einer Lüge über ein Konkurrenzangebot durch den Käufer mit Blick auf die zweite Version (Studierende und Richter) 500
Abb. 37: Überblick zum Moralverständnis der Studierenden mit Blick auf die zweite Version 501
Abb. 38: Überblick zum Moralverständnis der Richter mit Blick auf die zweite Version 501
Abb. 39: Überblick zum Moralverständnis weltweit mit Blick auf die Originalversion 503
Abb. 40: Ablehnung der Anfechtung in Übereinstimmung mit den Moralvorstellungen (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 517
Abb. 41: Rechtsgefühl bzgl. Lügen über den Leistungsgegenstand durch den Verkäufer (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 518
Abb. 42: Rechtsgefühl bzgl. Lügen über die Rechtslage (Unzulässigkeit) (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 518
Abb. 43: Auseinanderfallen von Moralverständnis und Rechtsgefühl mit Blick auf die Originalversion (Studierende) 519

Abb. 44: Ablehnung der Anfechtung bzgl. unternehmensinterner Vorgaben und der Verfügbarkeit (Verkäufer) (aufgeschlüsselt nach den befragten Gruppen) mit Blick auf die Originalversion 520
Abb. 45: Befürwortung eines Anfechtungsrechts durch Richter und Studierende mit Blick auf die zweite Version 521
Abb. 46: Moralverständnis und Rechtsgefühl der Studierenden mit Blick auf die zweite Version 522
Abb. 47: Moralverständnis und Rechtsgefühl der Richter mit Blick auf die zweite Version 523
Abb. 48: Rechtsgefühl der Studierenden weltweit mit Blick auf die Originalversion 523
Abb. 49: Interpretation der empirischen Ergebnisse 525
Abb. 50: Interpretation der empirisch ermittelten Ergebnisse zum Rechtsgefühl 526
Abb. 51: Judiz der deutschen Richter mit Blick auf die dritte Version 531
Abb. 52: Judiz der deutschen Anwälte mit Blick auf die dritte Version 532
Abb. 53: Judiz der deutschen Studierenden mit Blick auf die dritte Version 532
Abb. 54: Verhältnis von Moral und Rechtsgefühl 537
Abb. 55: Zwischenergebnis zu Moral, Rechtsgefühl und Judiz 549
Abb. 56: Die ökonomischen Konsequenzen verschiedener Täuschungen . . 648
Abb. 57: Wertungsmäßig erarbeiteter „Täuschungsspielraum“ 723
Abb. 58: Moralische Bewertung einer Lüge über Zeitdruck (Studierende und Berufstätige) mit Blick auf die Originalversion 907
Abb. 59: Moralische Bewertung verschiedener Täuschungen (Studierende, Richter, Anwälte, professionelle Verhandler) mit Blick auf die Originalversion 907
Abb. 60: Moralische Bewertung einer Täuschung über unternehmensinterne Vorgaben (Studierende und Berufstätige) mit Blick auf die Originalversion 908
Abb. 61: Moralische Bewertung einer Lüge über die Verfügbarkeit mit Blick auf die Originalversion (Studierende und Berufstätige) . 908
Abb. 62: Blau Index, IQV und Varianz aller Gruppen 909
Abb. 63: Ergebnisse des Chi-squared Tests für die Proportionen (deutsche Anwälte, Richter und professionelle Verhandler) 909
Abb. 64: Ergebnisse des Chi-squared Tests für die Proportionen (deutsche Studierende und Berufstätige) 910
Abb. 65: Ergebnisse des Levene Tests für die Varianzhomogenität 910

Abkürzungsverzeichnis

Diese Arbeit verwendet Abkürzungen grundsätzlich gem. Kirchner (Begr.), Das Abkürzungsverzeichnis der Rechtssprache, 10. Aufl. 2021. Abweichend verwendete Abkürzungen werden im Folgenden gelistet. US-amerikanische Urteile werden so zitiert, wie es in den USA üblich ist und insofern enthaltene Abkürzungen werden hier nicht erläutert. Die US-amerikanischen Gerichte werden entsprechend Columbia Law Review/Harvard Law Review/University of Pennsylvania Law Review/The Yale Law Journal (Hrsg.), Bluebook: A Uniform System of Citation, 21. Aufl. 2020 abgekürzt. Im Folgenden werden lediglich weitere bzw. für das Verständnis zentrale Abkürzungen (insb. für englischsprachige Begriffe) aufgelistet:

ABA	American Bar Association
Abb.	Abbildung
ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (Österreich)
ALI	American Law Institute
Anw.	Anwälte
B2B	business-to-business
B2C	business-to-consumer
BAFO	best and final offer
BATNA	best alternative to a negotiated agreement
Begr.	Begründer
BGer	Bundesgericht (Schweiz)
BlgHH	Beilage zu den stenographischen Protokollen des Herrenhauses des Reichsrates
BVGer	Bundesverwaltungsgericht (Schweiz)
C2B	consumer-to-business
C. civ.	code civile (französisches Zivilgesetzbuch)
c.c.	codice civile (italienisches Zivilgesetzbuch)
C2C	consumer-to-consumer
Cir.	Circuit
cod. civ.	codice civile (italienisches Zivilgesetzbuch – alternative Abkürzung)
CSR	corporate social responsibility
EANT	ethically ambiguous negotiation tactics
FTF	face-to-face
GFA	Gesetzesfolgenabschätzung
HGer	Handelsgericht (Schweiz)
HHB	Herrenhausberichte
HS	Handelsrechtliche Entscheidungen (Österreich)
IQV	index of qualitative variation
K	keine Antwort

KassGer	Kassationsgericht (Schweiz)
KGer	Kantonsgericht (Schweiz)
LoI	letter of intent
M	männlich
MfS	Ministerium für Staatssicherheit (DDR)
n.	Nummer
NDA	non-disclosure agreement
NEA	Nichteinigungsalternative
NOPA	No possible agreement
NYU	New York University
ODR	Online Dispute Resolution
OGer	Obergericht (Schweiz)
Omnibus-RL	Richtlinie (EU) 2019/2161
Pkt.	Punkt
PON	Program on negotiation (Harvard Law School)
R2C	Restatement (Second) of Contract
R2T	Restatement (Second) of Tort
RG	Rechtsgefühl
StrK	Strafkammer
Stud.	Studierende
SVA	statement validity assessment
TINA	there is no alternative
UGP-RL	Richtlinie 2005/29/EG
U.S.C.	United States Code
UCC	Uniform Commercial Code
v.	versus
Ver.	Verhandler
VIP	very important person
Vol.	Volume
W	Weiblich
WATNA	worst alternative to a negotiated agreement
Werbe-RL	Richtlinie 2006/114/EG
ZOPA	Zone of possible agreement

1. Teil

Einleitung und Grundlagen

A. Einleitung

Lügen, Täuschungen, Irreführungen und sog. Bluffs, die das Verhandlungsergebnis kausal beeinflussen sollen, sind in unternehmerischen Vertragsverhandlungen (weit) verbreitet. Obwohl es keine aussagekräftigen Studien zur Häufigkeit von Lügen in B2B-Vertragsverhandlungen gibt,[1] lässt sich deren Bedeutung und Verbreitung einer Gesamtschau der bestehenden Erkenntnisse entnehmen (siehe dazu näher unter 2. Teil, A.II.). Zugleich kann die Relevanz von Täuschungen in Vertragsverhandlungen an der Intensität abgelesen werden, mit der sich die (überwiegend englischsprachige) Verhandlungsliteratur mit Irreführungen beschäftigt. Dort werden mehr als 38 verschiedene Taktiken und Techniken beschrieben und unterschieden, die auf Täuschungen des Verhandlungspartners basieren.[2] In diesem Zusammenhang werden Täuschungstaktiken in vielen Fällen als akzeptierte

---

[1] In Studien wurde zwar untersucht, wie viele Personen dazu tendieren, zum eigenen Vorteil zu lügen. Diese Ergebnisse können aber aufgrund ihres spezifischen Aufbaus nicht direkt auf Verhandlungen übertragen werden. *Fischbacher/Heusi*, Research Paper Series, Thurgau Institute of Economics and Department of Economics at the University of Konstanz, No 40 (2008), 1, 1 ff. erforschen beispielsweise die Tendenz zu lügen mit Hilfe eines Würfelspiels, bei dem sich der Ertrag nach der gewürfelten Punktzahl bemaß. Die Autoren gehen davon aus, dass in etwa 39 % die Wahrheit sagen und maximal 22 % sich wie ein *homo oeconomicus* verhalten (d. h. immer die höchstmögliche Zahl nennen). Aus den vielen Untersuchungen, die sich auf die unterschiedlichsten Situationen beziehen, lassen sich daher nur näherungsweise Rückschlüsse über die tatsächliche Häufigkeit von Täuschungen ziehen. Siehe näher zur Häufigkeit von Täuschungen unter 2. Teil, A.II.

[2] *S. Jung/Krebs*, Die Vertragsverhandlung, 2016, Themenliste: Irreführungen (S. 471 ff.). Im Folgenden werden die 38 Taktiken und Techniken unter der Bezeichnung aufgelistet, mit der sie auch im Buch aufgeführt sind: Ablenkungsmanöver, *all I've got*, *ambiguous authority*, argumentative Übertreibungen, *bait and switch*, besseres Angebot, *biased choice*, *big pot*, Bluff, *bogey*, *Brer rabbit*, Budgetbegrenzung, *cheap talk*, *deliberate error*, Desinformation, *faking*, *false deadline*, *foggy recall*, *funny money*, *information overload*, leeres Versprechen, letzte Chance, mehrdeutige Formulierung, *missing person maneuver*, *padding*, *phony facts*, *playing dumb*, *posturing*, Pseudomissverständnisse, *red herring*, scheinbare Konnexität, *scrambled eggs*, Similar-to-me-Taktik, *snow job*, Taktik der kleinen Menge, Verharmlosen, Vorbringen einer falschen Rechtsansicht, Wahlmöglichkeiten begrenzen, Zwischenrufer. Daneben gibt es weitere Taktiken/Strategien, die auf Bluffs beruhen. Außerhalb des Verhandlungskontexts (im außenpolitischen Bereich) wird beispielsweise die sog. „Madman"-Taktik erörtert, die sich ggf. auch auf geschäftliche Verhandlungen übertragen ließe. Siehe dazu z. B. *Seitz/Talmadge*, The Washington Quarterly 43 (2020), 31, 31 ff.; *McManus*, Security Studies 28 (2019), 976, 976 ff.

und/oder notwendige Geschäftspraxis bzw. wichtige Fähigkeit eines erfolgreichen Verhandlers[3] bezeichnet sowie angenommen, dass in Verhandlungen häufig getäuscht wird. Irreführungen sind somit ein weltweites Phänomen mit täglich mehreren Millionen neuen Anwendungsfällen im Geschäftsverkehr. Die folgenden Zitate sollen den Diskurs in der (nichtjuristischen) Literatur beispielhaft verdeutlichen:[4]

Ausgewählte Zitate aus der englischsprachigen Literatur
„In the context of negotiations, bluffing is a generally accepted business practice where pretense is used to imply that one's position is stronger, cleverer or more determined etc., than one's position really is."[5]
„Commercial negotiations seem to require a talent for deception."[6]
„[…] deception often seems to be an unavoidable characteristic of negotiation."[7]
„Most executives from time to time are almost compelled, in the interest of their companies or themselves, to practice some form of deception […]"[8]
„However, reality presents another story, where deception is sometimes permissible, sometimes necessary, and sometimes expected."[9]

[3] In diesem Werk wird das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten jedoch gleichermaßen für alle Geschlechter.

[4] Zur Wahrnehmung in der Literatur mit Blick auf Lügen über eigene Präferenzen auch *Dees/Cramton*, Business Ethics Quarterly 3 (1991), 135, 137 („The puzzle is that, according to standard moral theories, this practice is objectionable, yet it is widely condoned in business and legal negotiations, and even praised, as ‚shrewd' bargaining when it is successful."). Dazu, dass historisch gesehen Handel und Lügen eng verbunden sind, auch *Miller* in: Clancy (Hrsg.), The Philosophy of Deception, 2009, S. 51, 61 („Deceit was the name of the game"). Die folgenden Zitate beziehen sich allgemein auf Verhandler. In der Literatur finden sich zudem viele Stellungnahmen zur Häufigkeit von Täuschungen durch Anwälte: „lawyers lie, especially in negotiations" (*Reilly*, Ohio State Journal on Dispute Resolution 24 (2008), 481, 483 f.); „lying is not the province of a few ‚unethical lawyers' who operate on the margins of the profession. It is a permanent feature of advocacy and thus of almost the entire province of law." (*Wettlaufer*, Iowa Law Review 76 (1990), 1219, 1272). Ebenfalls feststellend, dass die Literatur Täuschungen als akzeptierte und/oder notwendige Geschäftspraxis sieht, diese Verbindung von Verhandlungen und notwendigerweise unethischem Verhalten jedoch bezweifelnd *Gunia*, Academy of Management Perspectives 33 (2019), 3, 5. Allg. Täuschungen als zentrales Thema bezeichnend und Täuschungsspezialisten („deception specialists") fordernd (unabhängig vom Verhandlungskontext) *Cox*, George Washington Law Review 90 (2022), 297, 301 und 372.

[5] *Guth*, The Contract Negotiation Handbook, 2008, S. iii.

[6] *Shell*, Sloan Management Review 32 (1991), 93, 93.

[7] *Michelman*, Journal of Business Ethics 2 (1983), 255, 255. Ders. führt ebendort auch aus: „one must negotiate by means of deception.". *Strudler*, Business Ethics Quarterly 5 (1995), 805, 805 drückt es umgekehrt aus: „The truth can get in the way of a good deal.".

[8] *Carr*, Harvard Business Review 46 (1968), 143, 144. Siehe auch auf S. 153: „Whatever the form of the bluff, it is an integral part of the game".

[9] *Lakhani*, ADR Bulletin 9 (2007), 133, 138.

„The critical difference between those who are successful negotiators and those who are not lies in this capacity both to mislead and not to be misled.“[10]
„To conceal one's true position, to mislead an opponent about one's true settling point, is the essence of negotiation.“[11]
„Yet, it is worth noting that minor fraud is a widespread, even customary, practice.“[12]
„[…] deception and disguise of one's true position are essential to maximizing objectives.“[13]
„Businessmen frequently defend bluffing and other deceptive practices on the grounds that they are profitable or ‚economically necessary.' Such acts are also defended on the grounds that they are standard practice in economic transactions.“[14]
„Business bluffing is part of negotiating.“[15]
„Everybody lies.“[16]
Ausgewählte Zitate aus der deutschsprachigen Literatur
„Das schließt zwar eine mit Über- und Untertreibungen einhergehende ‚Täuschungsspanne' nicht aus, ist ein solches Verhalten zur Auslotung vorhandener Marktchancen doch nicht selten geradezu angebracht; […]“[17]
„Eine häufig verwendete Verhandlungstaktik ist auch der Bluff bzw. die Täuschung.“[18]

[10] *White*, American Bar Foundation Research Journal 1980 (1980), 926, 927.

[11] *White*, American Bar Foundation Research Journal 1980 (1980), 926, 928. *Ders.* auch auf S. 927: „I submit that a careful examination of the behavior of even the most forthright, honest, and trustworthy negotiators will show them actively engaged in misleading their opponents about their true positions“.

[12] *Sherwin*, Loyola of Los Angeles Law Review 36 (2003), 1017, 1024.

[13] *Lewicki* in: Bazerman/Lewicki (Hrsg.), Negotiating in organizations, 1983, S. 68, 69. Siehe auch *Lewicki/Hanke* in: Goldman/D. L. Shapiro (Hrsg.), The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace, 2012, S. 211, 212 („information is often exaggerated, embellished, distorted, or even outright ‚invented' to construct the most persuasive case – that is, they lie and deceive.“) und auf S. 216 („Ethically ambiguous tactics are common in negotiation“). Sowie *Lewicki/Polin* in: Adair/Olekalns (Hrsg.), Handbook of Research on Negotiation, 2013, S. 161, 176 („One of the most common ethically ambiguous behaviors is for one or both parties' to use deception in their management of information.“) und *Lewicki/Litterer*, Negotiation, 1985, S. 324 („various forms of lying and deceit are an integral part of effective negotiation“).

[14] *Caron/Wokutch* in: Robinson/Prichard/Ellin (Hrsg.), Profits and Professions, 1983, S. 141, 147.

[15] *C. Karrass*, Give and Take, 2016, S. 24. Der Autor führt weiter aus: „However, the rules forbid and should penalize outright lying, false claims, bribing an opponent“. Vgl. auch *Horton*, The Leader's Guide to Negotiation, 2016, S. 223 („but there are an equal number who accept that lying is part of the business world. […] Indeed, many would urge it as a negotiation best practice.“).

[16] *C. Ford*, Lies! Lies!! Lies!!!, 1999, S. 1 ff. benennt so direkt ein ganzes Kapitel seines Buches. Auf S. 3 führt der Autor weiter aus: „lies are a ubiquitous phenomenon“. Allg. zu Lügen (ohne Bezug zu Verhandlungen) siehe auch *Cox*, George Washington Law Review 90 (2022), 297, 297: „Lies are everywhere today.“.

[17] *M. Weber*, AcP 192 (1992), 390, 397.

[18] *Macharzina/J. Wolf*, Unternehmensführung, 12. Aufl. 2023, S. 650.

„Doch wer erfolgreich verhandeln will, der muss taktieren, bluffen, drohen […]“[19]
„‚Betrug‘ […] ist offenbar allgegenwärtig.“[20]
„Kaum ein Vertrag wird geschlossen, in dem der eine den anderen Teil nicht *‚täuscht‘*, ihm gewisse Erwartungen verheimlicht, die er selbst hegt.“[21]
„Dass sich die Lüge durch das Leben wie der sprichwörtlich ‚rote Faden‘ zieht, ist keine neue Erkenntnis.“[22]
Ausgewählte Zitate aus der französischen und spanischen Literatur
„Dans la négociation, le bluff est inévitable.“[23]
„En algunos casos la mentira o el engaño forman parte del código comunicativo.“[24]
„Pero no hay verdades absolutas ni normas fijas e inamovibles, sino que el negociador pisa siempre sobre tierras movedizas […] Estamos ante el arte del disimulo, del regateo, de la astucia, de la apariencia, del engaño.“[25]

Abb. 1: Ausgewählte Zitate zu Täuschungen in Vertragsverhandlungen

Befragt man Praktiker, bestätigen diese das Bild, dass gewisse Bluffs und Täuschungen in unternehmerischen Verhandlungen durchaus üblich sind.[26] Es lässt sich daher annehmen, dass bei Verhandlungen eine gewisse „Tradition“ besteht, den Verhandlungspartner irrezuführen. Die Begriffe „Tauschen“ und „Täuschung“ haben im deutschen Sprachgebrauch auch dieselbe Wurzel,[27] was die enge Verbindung von Verhandeln und Irreführen unterstreicht.[28] In der griechischen Mytho-

[19] *Nöllke*, Machtspiele, 2015, S. 121.

[20] *Tietzel*, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 204 (1988), 17, 19.

[21] *Schermaier* in: Schmoeckel/Rückert/Zimmermann (Hrsg.), HKK, Bd. 1, 2003, §§ 123–124 Rn. 104.

[22] *Preis/Bender*, NZA 2005, 1321, 1321.

[23] *Guedj*, Les 50 règles d’or de la négociation, 2022, S. 78.

[24] *Fernández Longo*, La Negociación inevitable, 2004, S. 144. Der Autor führt weiter aus: „la mentira forma parte del juego.“.

[25] *Ovejero Bernal*, Técnicas de negociación, 2004, S. 4. Vgl. zu Sprichwörtern in verschiedenen Ländern, die auf die Üblichkeit von Bluffs hinweisen *de las Alas-Pumariño Miranda*, El Arte de Negociar, 2014, S. 126 abrufbar unter: https://aiim.es/wp-content/uploads/2016/06/EL-ARTE-DE-NEGOCIAR.pdf (zuletzt abgerufen am: 19.12.2023).

[26] Die Autorin bezieht sich an dieser Stelle auf geführte Gespräche mit Praktikern. Es liegt insofern keine strukturierte Umfrage bzw. qualitative Interviews vor.

[27] Vgl. Kluge, Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache, 25. Aufl. 2011, Stichwort „tauschen“ (S. 909).

[28] Vgl. *Wacke*, ZRG RA 94 (1977), 184, 202. Vgl. auch *Gerschlager* in: Gerschlager (Hrsg.), Expanding the Economic Concept of Exchange, 2001, S. 1, 8 (die ebenfalls auf die Verbindung beider Begriffe abstellt). Der Begriff „Lügen“ ist allerdings negativ besetzt. Vgl. *Wagner* in: Zimmermann (Hrsg.), Störung der Willensbildung bei Vertragsschluss, 2007, S. 59, 84: „Die Lüge ist ein negativ besetzter Begriff; jemanden einen Lügner zu nennen, ist eine Beleidigung“. Ebenso *Preis/Bender*, NZA 2005, 1321, 1321; *C. Ford*, Lies! Lies!! Lies!!!, 1999, S. 25. Zur negativen Konnotation des Begriffs „deception“ auch *Gerschlager* in: Gerschlager (Hrsg.), Expanding the

logie ist *Hermes* zudem nicht nur der Gott des Handels, sondern zugleich der Gott der Diebe, was ebenfalls auf die seit jeher wahrgenommene Verbindung zwischen Handel und Täuschung hinweisen könnte.[29]

Die Verhandlungsliteratur empfiehlt bzw. akzeptiert vorsätzliche Täuschungen und Irreführungen aber nicht generell. Vielmehr wird ein differenziertes Bild gezeichnet. Ein Blick in die einschlägigen Veröffentlichungen unterstreicht, dass sich die akzeptierten Verhandlungstaktiken, die auf Irreführungen beruhen, grundsätzlich nicht auf den Leistungsgegenstand, d. h. beispielsweise das Produkt (z. B. die Maschine) oder den Preis im engeren Sinn (z. B. die Preisberechnung) beziehen, sondern auf Aspekte außerhalb des Vertragsgegenstands, wie insbesondere auf Bluffs über bessere Angebote, (unternehmensinterne) Vorgaben, Fristen oder die Verfügbarkeit von Produkten.[30]

Ziel dieser Arbeit ist es, zu untersuchen, ob das deutsche Recht den in der (nichtjuristischen) Verhandlungsliteratur diskutierten „Täuschungsspielraum" gewährt bzw. gewähren sollte. Insofern untersucht die vorliegende Arbeit ausschließlich unternehmerische Verhandlungen (B2B-Verhandlungen[31]).[32] Ausgangspunkt für diese Überlegungen muss der rechtliche Status quo sein (siehe dazu näher unter 2. Teil, B.). Ein erster Blick auf § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB (Anfechtung wegen arglistiger Täuschung) scheint jedoch zu zeigen, dass die Vorschrift vorsätzliche, kausal gewordene Täuschungen ausnahmslos als unrechtmäßig ansieht und entsprechend sanktioniert (siehe dazu unter 2. Teil, B.). Betrachtet man allein den Wortlaut der Vorschrift, so fällt im Vergleich zur Regelung von Drohungen (§ 123 Abs. 1, 2. Alt. BGB) auf, dass § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB nicht explizit ein Rechtswidrigkeitserfordernis vorsieht,[33] was ebenfalls zunächst auf eine sehr pauschale Erfassung aller Täuschungen hinweist. Das deutsche Recht bietet somit in Bezug auf § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB – auf den ersten Blick – keine differenzierte Lösung, wie sie von der Verhandlungsliteratur propagiert wird. Unter 2. Teil, B.II. und B.III. wird zu zeigen sein, dass entsprechend diesem ersten Eindruck auch in der Rechtsprechung und Literatur lediglich wenige und sehr begrenzte Ausnahmen zu dieser umfassen-

---

Economic Concept of Exchange, 2001, S. 1, 11. Nach einer Studie von *Anderson*, Journal of Personality and Social Psychology 9 (1968), 272, 273 und 277 standen die Eigenschaften „ehrlich" und „wahrhaftig" auf Platz 2 bzw. 5 einer Liste von präferierten Eigenschaften, während sich „unecht" und „Lügner" am Ende der Liste (Platz 554 und 555) wiederfanden.

[29] Vgl. auch *Gerschlager* in: Gerschlager (Hrsg.), Expanding the Economic Concept of Exchange, 2001, S. 1, 8.

[30] Zu Gegenständen von Täuschungen in unternehmerischen Verhandlungen siehe näher unter 3. Teil, D.IX.

[31] „B2B-Verhandlungen" steht für „Business-to-business-Verhandlungen". Die Begriffe „unternehmerische Verhandlungen" und „B2B-Verhandlungen" sollen in dieser Arbeit synonym verwendet werden. „B2C-Verhandlungen" (Business-to-consumer-Verhandlungen) und „C2C-Verhandlungen" (Consumer-to-consumer-Verhandlungen) werden somit ausgeblendet.

[32] Zu weiteren Eingrenzungen siehe weiter unten in diesem Abschnitt.

[33] Dieser Aspekt wird an verschiedenen Stellen in diesem Werk intensiv erörtert. Siehe z. B. zum Status quo der Rechtslage näher unter 2. Teil, B.I.7.

den Regel diskutiert werden. Die Verhandlungspraxis und Verhandlungsliteratur weisen damit anscheinend eine erhebliche Diskrepanz zur deutschen Rechtslage auf. Hinzu tritt mit der Rechtsfolge der Nichtigkeit *ex tunc* nach erfolgter Anfechtung eine harte rechtliche Konsequenz. In Verbindung mit der Häufigkeit von Bluffs in Vertragsverhandlungen unterstreicht dies die wirtschaftliche Relevanz des Themenbereichs.

Allerdings besteht eine solche Diskrepanz nicht nur zwischen der Rechtslage und der Verhandlungspraxis, sondern auch zwischen der rechtlichen Situation und dem Moral- und Rechtsgefühl der Rechtsunterworfenen (siehe zum Moralverständnis unter 4. Teil, B. und zum Rechtsgefühl unter 4. Teil, C.). Denn sogar deutsche Richter befürworten mit Blick auf Lügen, die sich nicht auf den Vertragsgegenstand (d. h. nicht auf die Leistung bzw. auf den Preis i. e. S.[34]) beziehen, in vielen Fällen kein Anfechtungsrecht. Sie glauben überraschenderweise zudem nicht, dass § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB in seiner jetzigen Form ein Anfechtungsrecht für viele übliche Bluffs vorsieht und halten entsprechende Täuschungen teils sogar nicht einmal für unmoralisch.[35] Diese Erkenntnisse lassen sich einer eigenen empirischen Untersuchung (sog. „Siegener Studie"[36]) zu Lügen in Vertragsverhandlungen entnehmen, auf die sogleich im Folgenden (siehe 1. Teil, C.) eingegangen wird.

Die beschriebenen Diskrepanzen nimmt diese Arbeit zum Anlass, sich intensiv damit zu beschäftigen, ob der deutsche Gesetzgeber bereits *de lege lata* einen gewissen „Täuschungsspielraum" in Verhandlungen gewährt oder zumindest gewähren sollte. Gibt es Argumente, die dafürsprechen, bestimmte Täuschungen in Vertragsverhandlungen nicht zu sanktionieren? Da die deutsche Rechtsordnung, insbesondere der in dieser Arbeit im Fokus stehende § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB, pauschal von der Unzulässigkeit von vorsätzlichen Täuschungen auszugehen scheint, besteht eine Hauptaufgabe dieses Werks darin, zu ermitteln, ob Gründe für die Gewährung eines „Täuschungsspielraum" sprechen und, wenn ja, wo die Grenze *de lege lata* bzw. *de lege ferenda* gezogen werden sollte. Denn die Begründungslast[37] liegt insofern bei demjenigen, der eine Nichtsanktionierung bestimmter Täuschungen befürwortet, weshalb dieser Aspekt intensiv von den verschiedensten Perspektiven beleuchtet werden soll.

---

[34] Zu den Lügen über den Preis i. e. S. gehören in dieser Arbeit Lügen über Preisbestandteile, während unrichtige Aussagen über einen „Sonderpreis" oder einen „Freundschaftspreis" hier als Lügen über den Preis i. w. S. gelten.

[35] Mit Blick auf diese Frage hat die Autorin dieser Arbeit gemeinsam mit *Peter Krebs* (Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Wirtschaftsrecht an der Universität Siegen) die sog. „Siegener Studie" durchgeführt. Die entsprechenden Ergebnisse werden ausführlich unter 4. Teil, B. bis D. behandelt.

[36] Durchgeführt von *Stefanie Jung* und *Peter Krebs* (Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Wirtschaftsrecht an der Universität Siegen).

[37] Grundlegend zur Begründungslast *Krebs*, AcP 195 (1995), 171, 171 ff. Die Begründungslast bei demjenigen sehend, der Lügen für zulässig erklärt *Bok*, Lying, 1999, S. 22 („Lying requires a *reason*, while truth-telling does not.").

Zunächst wird dafür ein Blick in die deutsche Rechtsgeschichte geworfen (dazu näher unter 3. Teil, A.), um festzustellen, ob bereits traditionell zwischen arglistigen und „listigen" Täuschungen[38], d. h. sanktionierten und sanktionslosen Täuschungen, unterschieden wurde. Falls ja, soll dann in einem zweiten Schritt untersucht werden, wie und warum es im Ergebnis zur pauschalen Formulierung des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB gekommen ist. Erörtert wird zudem, wie andere Rechtsordnungen (siehe dazu unter 3. Teil, B.), mit der Problematik umgehen. Es wird insofern vor allem erforscht, ob andere Rechtsordnungen einen gewissen „Täuschungsspielraum" gewähren. Sollte dies festgestellt werden, so würde dies zumindest dafürsprechen, dass es lohnenswert erscheint, sich auch in Deutschland mit der Problematik zu befassen. Auch konstruktiv ist es nicht ausgeschlossen, dass andere Rechtsordnungen übernehmenswerte Differenzierungsansätze kennen. Die Beantwortung der Frage, ob das deutsche Recht einen gewissen „Täuschungsspielraum" gewähren sollte, wird sich allerdings nicht allein durch die rechtsgeschichtliche und rechtsvergleichende Untersuchung beantworten lassen. Sie erfordert darüber hinaus eine umfassende, differenzierte wertungsmäßige Betrachtung (siehe dazu ausführlich im 4. Teil dieser Arbeit). Neben den Wertungen im engeren Sinne sind unter dem Gesichtspunkt der Einheit der Rechtsordnung[39] auch die juristischen Umfeldwertungen aus anderen Normen des deutschen Rechts zu beachten (siehe dazu näher unter 4. Teil, H.). Sie zeigen an, ob ein gewisser „Täuschungsspielraum" im deutschen Recht – insbesondere mit Blick auf § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB – überhaupt denkbar ist, da sich die Lösung stimmig in das deutsche Regelungssystem einfügen müsste. Anderenfalls würde ein Systembruch hervorgerufen, der zumindest ohne Rechtfertigung für einen solchen Systembruch eine Lösung *de lege lata* ausschließen würde. *De lege ferenda* müssten zudem alle notwendigen Folgeänderungen berücksichtigt werden, wenn man trotz des Systembruchs einen „Täuschungsspielraum" befürworten würde. Sollten die Umfeldwertungen jedoch darauf hinweisen, dass ein „Täuschungsspielraum" durchaus vorstellbar ist, kann in Kenntnis dieser rechtlichen Umfeldwertungen eine Lösung (*de lege lata* oder *de lege ferenda*) erarbeitet werden. Als allgemeine Wertungen untersucht diese Arbeit Täuschungen in unternehmerischen Vertragsverhandlungen aus moralischer[40] (siehe unter 4. Teil, B.) und ökonomischer (siehe unter 4. Teil, G.) Sicht. Hin-

[38] Siehe zur Begrifflichkeit näher unter 1. Teil, B.

[39] Zur Einheit der Rechtsordnung grundlegend *Engisch*, Die Einheit der Rechtsordnung, 1935, passim. Vgl. auch *Höpfner*, Die systemkonforme Auslegung, 2008, u. a. auf S. 70 f., 187 ff., 379 f.; *E. Kramer*, Juristische Methodenlehre, 6. Aufl. 2019, S. 99 f.; *Zippelius*, Juristische Methodenlehre, 12. Aufl. 2021, S. 36.

[40] In dieser Arbeit wird allein untersucht, wie Täuschungstaktiken moralisch bewertet werden. Damit ist keine Bewertung von Personen verbunden, die entsprechende Taktiken einsetzen. *Korobkin*, Nevada Law Journal 20 (2020), 1209, 1221 äußert sich dazu folgendermaßen: „Those who act unethically are usually not psychopaths or monsters; often, at least, they are regular people with an evolved disposition to pursue their self-interest while maintaining a self-perception of being pro-social. They are us.".

zu kommen eine Erörterung des Rechtsgefühls[41] (siehe unter 4. Teil, C.) sowie des Judizes[42] (siehe unter 4. Teil, D.) mit Blick auf Bluffs in Vertragsverhandlungen. Bezüglich der moralischen Perspektive sowie des Rechtsgefühls und des Judizes können die Ausführungen wiederum auf die sog. „Siegener Studie“[43] (siehe dazu sogleich unter 1. Teil, C.) zu Lügen in Vertragsverhandlungen und damit auf empirische Erkenntnisse gestützt werden. Bejaht man die Frage nach einem „Täuschungsspielraum“ grundsätzlich, so tritt die Herausforderung hinzu, dessen Grenzen exakt zu bestimmen.[44]

Die zentrale neue Idee dieses Werks ist es, zur Absteckung des „Täuschungsspielraums“ nach einzelnen Täuschungsgegenständen zu differenzieren.[45] Die Ausgangshypothese dieser Arbeit besteht somit darin, dass es bei der Differenzierung zwischen sanktionierten und sanktionslosen Täuschungen darauf ankommt, worüber ein Verhandler lügt. Dahinter steht der Gedanke, dass sich die Wertungen unterscheiden können, je nachdem worüber in der Verhandlung getäuscht wird. Es werden somit Überlegungen dazu angestellt, ob vorsätzliche Irreführungen über den Leistungsgegenstand (z. B. die Maschine) und Bluffs über Alternativangebote, Deadlines oder unternehmensinterne Vorgaben aus wertungsmäßiger Sicht rechtlich differenziert behandelt werden sollten und, wenn ja, ob eine entsprechende Unterscheidung aus regelungstechnischer Sicht sinnvoll erscheint. Die bereits angeführten wertungsmäßigen Überlegungen werden daher jeweils bezogen auf die unterschiedlichen Täuschungsgegenstände[46] ausgeführt.

Sind die Grenzen eines u. U. zu befürwortenden „Täuschungsspielraums“ (ggf. nach Täuschungsgegenständen) abgesteckt, so bleibt zu ermitteln, ob eine entsprechende Lösung – entgegen der bisherigen Interpretation des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB – bereits *de lege lata* möglich erscheint.[47] Insofern stehen insbesondere eine Feststellung von Gewohnheitsrecht sowie Möglichkeiten der Rechtsfortbildung im Zentrum der Diskussion.[48] Sollte eine Lösung *de lege lata* jedoch nicht vertretbar sein oder die *de lege lata* mögliche Lösung noch nicht gänzlich den wertungsmäßigen Überlegungen entsprechen, so verbliebe es noch, einen entsprechenden Vorschlag *de lege ferenda* entsprechend der erarbeiteten Wertungen zu unterbreiten.[49]

---

[41] Unter Rechtsgefühl wird in dieser Arbeit das Gefühl dafür verstanden, wie das Recht ausgestaltet sein sollte. Siehe dazu näher unter 4. Teil, C.II.

[42] Unter Judiz wird in dieser Arbeit das Gefühl dafür verstanden, wie das Recht ausgestaltet ist. Siehe dazu näher unter 4. Teil, D.I.

[43] Durchgeführt von *Stefanie Jung* und *Peter Krebs* (Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Wirtschaftsrecht an der Universität Siegen).

[44] Zur in dieser Arbeit vorgeschlagenen Grenzziehung siehe näher unter 4. Teil, I.

[45] Siehe dazu näher unter 3. Teil, D.IX.

[46] Viele Taktiken knüpfen zudem an unterschiedliche Täuschungsgegenstände an. Siehe zu ausgewählten Täuschungstaktiken näher unter 2. Teil, A.VI.

[47] Siehe dazu unter 5. Teil, A.

[48] Siehe dazu unter 5. Teil, A.III.2. (Gewohnheitsrecht) und 5. Teil, A.IV. (Rechtsfortbildungen).

[49] Siehe dazu unter 5. Teil, B.

Die Herausforderung bei der Bearbeitung der Fragestellung liegt vor allem in der hohen Komplexität, durch die sich Lügen in Vertragsverhandlungen auszeichnen. Die Problematik besteht darin, dass es mannigfaltige Formen von Lügen in Vertragsverhandlungen gibt. Dieser Facettenreichtum der möglichen Täuschungen führt dazu, dass dem Gesetzgeber potenziell zahlreiche Regelungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen.[50] Im Ergebnis wird in diesem Werk erstmalig untersucht, ob eine fallgruppenspezifische Kategorisierung nach dem Täuschungsgegenstand (d. h. worüber der Verhandler blufft, siehe dazu unter 3. Teil, D.IX.) dazu beitragen kann, die Komplexität von Lügen regelungstechnisch angemessen zu erfassen.

Die Komplexität von Lügen in Vertragsverhandlungen und die hier gewählte umfassende Bearbeitung der Fragestellung (rechtshistorisch, rechtsvergleichend und interdisziplinär) macht zudem eine gewisse Eingrenzung der Thematik notwendig, um zumindest so eine Komplexitätsreduzierung zu erreichen. Daher werden Lügen in Vertragsverhandlungen ausschließlich mit Blick auf § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB (Anfechtung wegen arglistiger Täuschung) betrachtet. Weitere rechtliche Vorgaben werden lediglich im Rahmen der juristischen Umfeldwertungen angesprochen (siehe unter 4. Teil, H.), stehen aber darüber hinaus nicht im Fokus dieser Untersuchung. Erörtert werden zudem im Ergebnis nur vorsätzliche Täuschungen durch aktives Tun, d. h. durch die positive Erregung eines Irrtums.[51] Täuschungen durch Unterlassen bei Bestehen einer Aufklärungspflicht werden somit nur am Rande betrachtet. Die vorliegende Arbeit nimmt zudem lediglich unternehmerische Verhandlungen (B2B-Verhandlungen) in den Blick und bezieht sich insofern auf Vertragsverhandlungen außerhalb struktureller Ungleichgewichtslagen. Auch treuhänderische Verhältnisse bzw. Verhandlungen, in denen eine Partei eine Expertenstellung einnimmt, werden ausgeklammert. Zudem werden Verhandlungen im Rahmen von gerichtlichen Prozessen ausgeblendet. Die Arbeit fokussiert sich aus Vereinfachungsgründen zudem ausschließlich auf Zwei-Parteien-Verhältnisse. Angrenzende Probleme, wie z. B. mit Blick auf den Datenschutz, werden ebenfalls nicht aufgegriffen.

Im Ergebnis möchte diese Arbeit somit für eine spezielle, aber zugleich wirtschaftlich und sozial hochbedeutende und zudem hochkomplexe Frage eine wertungsmäßig stimmige und dogmatisch fundierte Lösung finden. Die Herangehensweise zeichnet sich dabei durch einen holistischen Ansatz aus. Dieser generelle Ansatz einer gesamtheitlichen Betrachtung könnte bei Bewährung dieser Herangehensweise auch auf andere Fragestellungen übertragen werden. Zusammenfas-

---

[50] Die rechtshistorische und die rechtsvergleichende Betrachtung zeigen auf, welche Regelungsoptionen bereits von den verschiedenen Gesetzgebern genutzt werden (siehe dazu unter 3. Teil, C.).

[51] Unter „unprovozierten Täuschungen" werden in dieser Arbeit solche Bluffs verstanden, die vornehmlich proaktiv eingesetzt werden, um einen Verhandlungsvorteil zu erzielen. Sie werden also nicht im Rahmen einer besonderen Drucksituation oder mit Blick auf eine Eskalation eingesetzt.

send lässt sich festhalten, dass das Problem von Bluffs in unternehmerischen Vertragsverhandlungen im Ergebnis aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln betrachtet werden soll. Ausgangspunkt muss dafür immer der Status quo sein, und zwar sowohl der rechtliche Status quo des § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB (siehe 2. Teil, B.) als auch der Status quo der Geschäftspraxis (siehe 2. Teil, A.). Eine umfassende Analyse soll dann zeigen, ob es einen Bedarf für die Änderung des Status quo gibt und, wenn ja, wie die Änderung ausgestaltet sein sollte. Dafür werden die Ergebnisse der Rechtsvergleichung (siehe 3. Teil, B.) und der Rechtshistorie (siehe 3. Teil, A.) herangezogen. Es werden zudem die ökonomischen Auswirkungen (siehe 4. Teil, G.) sowie die empirisch ermittelten Moralvorstellungen, das Rechtsgefühl und das Judiz (siehe 4. Teil, B., bzw. 4. Teil, C. und 4. Teil, D.) berücksichtigt. Um eine stimmige Lösung zu erzielen, müssen zudem die juristischen Umfeldwertungen herangezogen werden (siehe 4. Teil, H.). Die dogmatische Lösung *de lege lata* wird dann unter 5. Teil, A. erörtert und im 5. Teil, B. ein Vorschlag *de lege ferenda* unterbreitet. Die Fragestellung wird damit bezogen auf das deutsche Recht erörtert. Es ist nicht Ziel der Arbeit, eine juristische „Weltformel" für einen möglicherweise sinnvollen „Täuschungsspielraum" in unternehmerischen Verhandlungen zu entwerfen. Es wäre jedoch wünschenswert, wenn die in diesem Werk erzielten Ergebnisse eine Inspiration für andere Rechtsordnungen darstellen würden.

B. Begrifflichkeiten

Die Untersuchung, ob mit Blick auf unternehmerische Verhandlungen ein gewisser „Täuschungsspielraum" bestehen sollte, kann nur unter Rückgriff auf die einschlägige Terminologie durchgeführt werden. Die relevanten Begrifflichkeiten werden jedoch nicht immer einheitlich verwendet, weshalb an dieser Stelle zunächst zentrale Termini erläutert werden sollen, um im Folgenden Missverständnisse zu vermeiden. Die Diskussion, wie die Begriffe „Lüge", „Täuschung", „Bluff" und „Irreführung" zu definieren sind, wird in dieser Arbeit beispielsweise außerhalb der rechtlichen Debatte um die arglistige Täuschung gem. § 123 Abs. 1, 1. Alt. BGB (siehe 2. Teil, B.I.2.) nicht aufgegriffen.[52] Es soll vielmehr an dieser Stelle vorab definiert werden, wie diese Begriffe im Folgenden verwendet werden.

Die Bezeichnungen „Lüge", „Täuschung", „Bluff" und „Irreführung" und alle damit verwandten Formulierungen (wie z. B. „lügen", „Lügner" oder „täuschen", „Täuschender", „Getäuschter") sollen in dieser Arbeit synonym verstanden wer-

[52] Aus ökonomischer Sicht vertritt *Peters*, Ohio State Law Journal 48 (1987), 1, 1 ff. die Auffassung, dass eine Unterscheidung zwischen Täuschungen und anderen Formen der Lüge keine Auswirkung auf die ökonomische Betrachtung hat. Generell zeigen die vielen Begriffe, wie facettenreich der Bereich „Täuschungen" ist. Vgl. dazu auch *de Montaigne* in: Blageart (Hrsg.), Les essais de Michel seigneur de Montaigne, 1649, S. 27 („Mais le revers de la vérité a cent mille figures et un champ indéfini").

Stichwortverzeichnis

Abbruch
– der Verhandlung 60, 72, 94 ff., 455, 585 ff., 634, 636, 811
– der Geschäftsbeziehung 94 ff., 565, 594
Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts
– Deutschland 193 ff., 757
– Österreich 384
– USA
  – *„as is" clause* 300 f.
  – *integration clause* 297, 296 ff.
  – *integration contract* 297
  – *non-reliance clause* 298 ff.
  – *parol evidence rule* 265, 294 ff., 297
  – *representation clause* 298
Absicht (schweiz.) *siehe* Vorsatz – Schweiz
Absichten, Täuschung über
– Deutschland 121 ff., 221, 463, 666 f., 699, 812
– Frankreich 348
– Italien 307 f., 434
– Österreich 373
– Schweiz 397
– USA 266 f., 272 f., 423, 464, 497
abus de situation (franz.) 357
actio de dolo 240 f.
actual fraud (USA) *siehe* Täuschung – USA
Agent *siehe* Prinzipal-Agenten-Situation
all I've got 483
allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) 109, 193 ff., 757, 809
Allgemeines Landrecht für die Preußischen Staaten (ALR) 245 ff.
Allokationseffizienz *siehe* Wohlfahrtsökonomie
Alternativangebot, Lügen über 8, 14, 20, 23 ff., 55, 67 f., 85, 88, 111, 125, 134, 154, 171 f., 176, 180 f., 204, 215, 223 f., 232, 234, 289, 293, 310, 337, 341, 359, 422, 437 f., 464 ff., 476 ff., 484, 499, 501 f., 505, 519, 521, 525 f., 528 f., 551 f., 616, 624, 636–639, 651, 654, 676, 696, 719 f., 725, 728, 749, 760, 763, 798, 803, 805, 829, 831
ambivalente Aussagen 106 ff., 110, 453, 811 f.
Änderung des Verhandlungsverhaltens
– getäuschte Seite 86 f.
– täuschende Seite 86, 88 f.
Anfechtungserklärung
– Deutschland 147 f., 183, 185–187 f., 191 f.
– Frankreich 361 f.
– Italien 333 f.
– Österreich 387 f.
– Schweiz 412 f.
– USA 288
Anfechtungsfrist
– Deutschland 188–193, 232, 333
– Frankreich 362
– Italien 333
– Österreich 383 f.
– Schweiz 413
– USA 288
animus decipiendi (ital.) *siehe* Vorsatz – Italien
animus nocendi (ital.) *siehe* Schädigungsabsicht – Italien
Annullierung (ital.) 304–342
Anpassung, des Vertrags
– Deutschland 185 f., 684
– Frankreich 362 f.
– Österreich 362, 369, 384, 387 ff., 391 f.
anullamento (ital.) *siehe* Annullierung (ital.)
Anscheinsbeweis 173–180, 233 f., 668, 733
anti-abuse lies 559, 561
Anti-Missbrauchs-Lügen *siehe anti-abuse lies*
Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis
Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) 750, 752, 754, 791

– Diskriminierung 151 ff., 195, 257, 354, 465, 669, 708, 751, 753 f., 761 f., 764, 781, 785, 790–794, 805, 807, 834
– ethnische Herkunft 149 f., 152, 749 f., 751, 761 f., 791 f.
– Gewerkschaftszugehörigkeit 353 f., 750 f., 762
– Religionszugehörigkeit 750, 761 f., 770, 791 f., 794
– Schwangerschaft 149 ff., 202 f., 214, 749, 751, 791
– Vorgehalt 204, 214, 216, 745, 752 f., 765
– Vorstrafen 152, 154, 202, 750 f., 753 f., 762
Arglist
– Begriff 13 f., 137 f., 145 f.
– früheres Verständnis 13 f.
– Vorsatz *siehe dort*
„*as is*" *clause* (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
Aufdecken, von Täuschungen 53 f., 75, 77 ff., 85, 126, 171 f., 321, 447, 566, 581, 596 f., 600, 629, 633, 636, 639, 642, 732
Aufklärung, historisch 239, 245 f., 258, 508 f., 816
Aufklärungspflicht *siehe* Verschweigen
Ausschlussfrist
– Deutschland 189 f., 192, 209, 232, 815
– Frankreich 362
– Italien 333 f.
– Österreich 384
– Schweiz 413
Austausch, des Verhandlers 92 f., 93 f., 96, 563 f.

B2C-Verhältnis 67, 129, 194, 200, 206 f., 263, 323, 347, 352 ff., 416, 421, 436 f., 441 f., 445, 626, 653, 679, 694, 734, 752 f., 757, 763, 777, 780 ff., 788 ff., 795, 807 f., 818, 821, 833
BAFO (*best and final offer*) 74
Bait-and-switch-Taktik 483, 696
bandwagon effect 66, 230, 311, 438, 653
Baseline Szenario 553, 613 f., 616 f., 620–623, 628–633, 635 ff., 639–642, 644, 646, 649, 659, 713, 717 ff.
BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*) 57–63, 66–69, 74, 94, 176, 204, 216, 227, 229, 318, 380, 416, 438, 478 f., 483 ff., 499, 530, 560, 567, 582–588, 594, 598, 600, 612, 618 f., 624, 628 f., 633, 636–640, 645 ff., 654 f., 720, 764 ff., 803, 827
bedingter Vorsatz *siehe dolus eventualis*
Begründungslast 6, 494
behavioural economics 132, 444, 574
Bereicherungsrecht 188, 413
Bestätigung, des Vertrags
– Italien 333, 343
– USA 289 f.
– Schweiz 412
Betrug, strafrechtlicher
– Deutschland
  – Allgemeines 99
  – Absicht 121 f.
  – Eigenverantwortung 705
  – Eingehungsbetrug 202
  – Geltungsanspruch 120
  – Meinungen 121 f., 760
  – objektiver Tatbestand 698
  – rationales Verhalten 120, 132, 176, 229, 283, 700
  – subjektiver Tatbestand 698, 704 f.
  – Tatsachen 118 ff., 698–701
  – Vermögensschaden 701–704, 760, 771
  – Vermögensverfügung 701
  – Wahrheitsanspruch 118 f., 700
– Frankreich 343
– Schweiz 403 f., 420
– USA 263, 299
Betrugsdilemma 84 ff., 89, 91 ff., 94, 97, 100, 178, 209, 565, 585, 600, 648, 811
Better-offer-Taktik 67, 73 f., 85, 136, 172, 204 f., 223 f., 229, 235 f., 303, 311, 321, 339, 353, 464, 482, 484, 637 ff., 676, 696, 719 f., 734, 819
Beweislast
– Deutschland
  – Allgemeines 170 ff.
  – Anscheinsbeweis *siehe dort*
  – Beweisführung 172 f.
  – Beweiswürdigung 172 ff., 177
  – Indizien 177 ff.
  – Kausalität 173–179
  – Täuschung 172
  – Umkehr der 173
  – Verteilung der 170 ff.
  – Vorsatz 179–181

– Frankreich
  – Eigenverantwortung des Getäuschten 359 ff.
  – Kausalität 359 ff.
  – Vorsatz 356
– Italien
  – Allgemeines 331 f.
  – Indizien 332
  – Kausalität 331 f.
  – unwesentlicher Irrtum 332, 341
  – Vermutung 332
  – Vorsatz 332
  – wesentlicher Irrtum 331 f.
– Österreich
  – Allgemeines 383 f.
  – Anpassung, des Vertrags *siehe* Anpassung, des Vertrags – Österreich
  – innere Tatsache 372
  – Kausalität 378, 382
  – Tatsachenkern 374
  – Vorsatz 384
– Schweiz
  – Allgemeines 408 f.
  – Kausalität 402 f., 408
  – unwesentliche Täuschung 408
  – Vermutung 408
  – Vorsatz 408 f.
  – wesentliche Täuschung 408
– USA
  – Erheblichkeit 275 ff., 285, 287, 291, 301
  – *parol evidence rule siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
  – Täuschungen über Intentionen *siehe* Absichten – USA
Beweisschwierigkeiten 170, 213, 232, 397, 473 ff., 636, 710, 733, 807, 815
Beweiswürdigung *siehe* Beweislast – Deutschland
bias 77 f., 132, 176, 228, 602
black lies 21, 39, 55 ff., 456 f., 618, 622, 624, 628, 800
Bluff *siehe* Täuschung
Bogey 488
Böswilligkeit
– Deutschland 255 f.
– Italien 307 f.
– Österreich 372, 376
– römisches Recht 242 f., 255 f.
C2C-Verhältnis 31, 777, 780 ff., 808, 833
cheapest cost avoider 559 f., 580 ff., 612, 803 f., 827
conditions substantiellement différentes (franz.) 358
condotta maliziosa (ital.) *siehe* Böswilligkeit – Italien
constructive fraud (USA) *siehe* Täuschung – USA
convalida (ital.) *siehe* Bestätigung, des Vertrags – Italien
cover-up lie 91, 455, 576
culpa in contrahendo
– Deutschland
  – Allgemeines 680 ff.
  – Darlegungs- und Beweislast 687
  – Dispositionsinteresse 686
  – Fahrlässigkeit 130, 143, 684
  – Informationspflichtverletzung 680, 684 f.
  – Kausalitätsbeweis 685
  – minderungsähnlicher Schadensersatz 142, 216, 683 ff.
  – Rechtsfolge 684
  – (Rest-)Vertrauensschaden 684 f.
  – Vermögensschaden 686
– Italien 334
– Schweiz 414
– USA 432

Darlegungslast 232
de lege ferenda, Lösung 660, 780–796
de lege lata, Lösung 660, 727–779
deadline 71 f., 125, 208, 214 f., 222 f., 225, 228 ff., 236, 251, 294, 335, 337, 341 f., 359, 368, 381, 415, 422, 446, 469 ff., 473, 476 f., 487, 499, 505, 519, 525 f., 528 f., 551 f., 648, 665, 677, 703, 722 f., 734, 745, 761, 767, 806, 816, 832, 909
deal-breaker 59, 73 f., 482, 629, 647
decision-maker siehe Prinzipal-Agenten-Situation
Differenzierungsfreundlichkeit, der Rechtsordnungen 240, 250 f., 257 f., 340, 368, 420 f., 424 ff., 434, 489, 816–819
Diskriminierung *siehe* Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis
Dispositivität, des Rechts *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts

dissimulation intentionnelle (franz.) *siehe* Verschweigen – Frankreich
dol (franz.) *siehe* Täuschung – Frankreich
dol incident (franz.) *siehe dolus incidens* – Frankreich
dol licite (franz.) *siehe dolus bonus* – Frankreich
dol principal (franz.) *siehe dolus causam dans* – Frankreich
dolo (ital.) *siehe* Täuschung – Italien
dolo colposo (ital.) *siehe* Fahrlässigkeit – Italien
dolo commissivo (ital.) *siehe* Täuschung – Italien – aktive
dolo del terzo (ital.) *siehe* Dritten, Täuschung durch – Italien
dolo determinante (ital.) *siehe dolus causam dans* – Italien
dolo incidente (ital.) *siehe dolus incidens* – Italien
dolo negativo (ital.) siehe Verschweigen – Italien
dolo omissivo (ital.) *siehe* Verschweigen – Italien
dolus antecendens 138 f.
dolus bonus
– als Regelungsinstrument 427 ff.
– Deutschland 445, 490, 783
– Frankreich 349–354, 364, 368, 421 f., 428, 439, 442, 818
– Italien 311, 319, 322–326, 336 f., 341, 421 f., 428 f., 436, 441, 818
– rechtshistorisch 240 f., 243 f., 249, 254, 257 f., 426, 428, 816
dolus causam dans
– Deutschland 813
– Frankreich 431 f.
– Italien 314 f., 317 ff., 322, 331 f., 336–341, 357 f., 422, 425, 434, 459
– Österreich 379 f., 388
– rechtshistorisch 243 f.
– Schweiz 402, 420 ff., 431
– USA 431
dolus eventualis
– Deutschland 140 f., 233
– Italien 312
– Österreich 377 f.
– Schweiz 400 f.
dolus incidens
– Deutschland 134–137, 218, 813
– Frankreich 357 f., 431 f.
– Italien 305, 317 ff., 334 f., 341, 431, 434, 817
– Österreich 379 f., 388
– rechtshistorisch 243–247, 250, 258, 430, 816
– Schweiz 402, 413 f., 418, 420 ff., 425, 431, 441, 819
– USA 278, 431 f.
dolus malus
– als Regelungsinstrument 427 ff.
– Deutschland 445, 490, 783
– Frankreich 421 f., 428, 439
– Italien 311, 319, 322 ff., 324, 341, 349–354, 364, 368, 421 f., 428
– rechtshistorisch 240–244, 248 f., 254 ff., 258, 426, 784, 816
dolus subsequens 143
Dritten, Täuschung durch
– Deutschland 157–165
– Frankreich 361
– Italien 305, 327–331
– Österreich 384–387
– Schweiz 409–411
– USA 287
Drohung
Deutschland 148, 196, 220, 230, 662–670, 691, 707–709, 711, 732, 784 f., 804, 806 f., 829
– Frankreich 342 f.
– Österreich 394
– rechtshistorisch 241
– Schweiz 395 f.
Durchsetzung
– gerichtliche 98, 170 f., 549 f., 565 f., 620, 626, 644
– Quote der 571
– von Ansprüchen 565 f., 570–572
Durchsetzungskosten *siehe* Transaktionskosten

EANT (*ethically ambiguous negotiation tactics*) 63–74
Eigenschaftsirrtum *siehe* Irrtum – Deutschland
Eigenverantwortung

– als Regelungsinstrument 435–439
– Deutschland 118, 130, 435
– Frankreich 347, 351 f., 359 ff., 361, 364, 367 f., 436 f., 442
– Italien 311, 319 ff., 324 f., 337, 340 f., 422, 429, 436, 441
– Österreich 370 f., 375, 382, 435, 439
– rechtshistorisch 242
– Schweiz 400, 407, 435 f., 439
– USA 282 f., 436 ff.
Eingehungsbetrug 122, 202, 212, 721
Einheit der Rechtsordnung, Gebot der 659 f., 692, 695 f., 714, 733
Einigungszone *siehe* ZOPA
Einstandspreise, Täuschungen über 71, 181, 200, 216, 292, 424, 481, 628 f.
Emotionen
– als Täuschungsgegenstand 72 f., 79, 96, 222 f., 224 ff., 235, 467, 472, 474 f., 478, 480 f., 502, 506, 524, 529, 544, 552, 516, 630–636, 659, 696, 713, 725, 728, 761, 798, 801, 803, 805, 816, 823 f., 829, 831
– des Täuschenden 80 ff.
– als Reaktion des Getäuschten 40, 62, 82 ff., 460
– Ausblenden von 566
Entscheidungsfreiheit 219, 314, 329
Entschuldigung, des Täuschenden 80 ff., 88 f., 617
Erfahrungssätze *siehe* Wahrscheinlichkeiten
Erheblichkeitsschwelle
– Deutschland 190, 433 f., 438, 444, 678, 683, 820
– Frankreich *siehe conditions substantielle-ment différentes* (franz.)
– Schweiz 403
– USA *siehe materiality* (USA)
Erkennen, von Täuschungen 67, 77 ff., 191, 208, 212, 228, 362, 368, 407, 409, 414, 437, 573, 577, 581, 597 f., 600, 633, 636, 732, 818, 827
Erklärungstheorie 662
erreur (franz.) *siehe* Irrtum – Frankreich
erreur déterminante (franz.) *siehe* Kausalität – Frankreich
errore (ital.) *siehe* Irrtum – Italien
Eventualvorsatz *siehe dolus eventualis*
ex ante Kosten *siehe* Transaktionskosten
exceptio doli 240 f.
exploding offer 481, 487
ex post Kosten *siehe* Transaktionskosten
Externalitäten 75, 90, 458, 573, 595, 597, 599, 635, 828

facts (USA) *siehe* Tatsachen, Täuschung über – USA
Fahrlässigkeit
– Deutschland
  – bei Täuschungen durch Dritte 158
  – des Getäuschten 128, 581, 671, 674,
  – des Täuschenden 125, 130, 141 ff., 189, 209, 220, 461, 674, 676, 813, 822, 827
  – Fristbeginn 191
– Frankreich
  – des Getäuschten 359, 442
  – des Täuschenden 355, 461
– Italien
  – des Getäuschten 306, 327
  – des Täuschenden 306, 313, 341, 461
– Österreich
  – des Getäuschten 381 f.
  – des Täuschenden 378
– Schweiz
  – des Getäuschten 406 f., 409 f., 435 f.
  – des Täuschenden 401, 439
– USA
  – des Getäuschten 281, 289, 436, 442, 820
  – des Täuschenden 276 f., 281, 283, 303, 312 f., 461
Falschaussage (USA)
– *fraudulent misrepresentation* 112, 274–277
– *innocent misrepresentation* 276 f.
– *material misrepresentation* 277 f.
falsche rechtliche Bedenken, Taktik *siehe* Rechtslage, Täuschungen über die
false deadline 5, 71 f., 207, 211, 216, 223, 225, 230, 235 f., 251, 294, 340, 359, 367, 393, 455, 486 f., 499, 506, 519, 536, 664 f., 722 f., 741, 803, 816, 823 f.
fatti (ital.) *siehe* Tatsachen, Täuschung über – Italien
Fehleridentität 187
fixed pie illusion 55
foggy recall 82, 486

Folgetransaktion, Kompensation 92f.
Form, der Anfechtung
– Deutschland 183
– Schweiz 412
framing effect 624f.
fraud (USA) *siehe* Täuschung – USA
fraud in the execution (USA) *siehe* Täuschung – USA
fraud in the factum (USA) *siehe* Täuschung – USA
fraud in the inducement (USA) *siehe* Täuschung – USA
fraudulent misrepresentation (USA) *siehe* Falschaussage – USA
freie/funktionierende Marktwirtschaft 459, 554, 790
Freundschaftspreis, Lügen über 24f., 71, 199, 212, 292, 310, 365, 393, 466, 481, 502, 504, 524, 528f., 530, 551f., 623–627, 629f., 713ff., 789
Frist (falsche) *siehe false deadline*
funny money (Taktik) 71

Gebot des fairen Verhandelns 670, 765f., 785f.
Gegenlüge 54, 89f., 100, 452, 563f., 597ff., 600, 622, 639f., 811, 828
Geheimhaltungsinteresse 49f., 153, 754, 762, 764, 766, 794, 805
Geltungsanspruch *siehe* Betrug, strafrechtlicher – Deutschland
Gemeines Recht *siehe ius commune*
Genehmigung, des Vertrags *siehe* Bestätigung, des Vertrags
gerichtliche Klärung *siehe* Durchsetzung, gerichtliche
Geschäftsirrtum (österr.) *siehe* Irrtum – Österreich
Gesichtsverlust/Gesichtswahrung 84f., 96, 112, 209, 211, 447, 585, 587
Getäuschter
– Dritter 169f.
– Prinzipal 167f.
– Stellvertreter 167
– Verhandlungsgehilfe ohne Abschlussvollmacht 168f.
getting to yes *siehe* Harvard Verhandlungskonzept
Gewährleistungsrecht 647, 660, 677–680, 682f., 685, 708f., 711f., 721, 809f., 830
Gewinnmargen, Lügen über 200, 338f., 365, 393, 481, 628f., 715, 764
Glossatoren 243f., 258f., 430, 816

Halbwahrheiten (USA) 266
Handlungsintensität, von Täuschungen 448–454, 606, 784, 821f.
harmful lies siehe black lies
Harvard Verhandlungskonzept 57, 646f., 766
Häufigkeit, von Täuschungen 33, 43ff., 630
Heilung, der Täuschung *siehe* Bestätigung, des Vertrags
hide your glee 73, 631
Historische Rechtsschule
– Allgemeines 258, 816
– *Kant* 248f.
– Pandektenwissenschaft 250
– *Savigny* 239, 248ff.
homo oeconomicus 573f., 585
hypothethical bargain theory 589–592, 828

Ignorieren, der Lüge 89
implied consent siehe hypothethical bargain theory
implizite Aussagen 106f., 109f., 112f., 116, 266, 811
inducement (USA) *siehe* Kausalität – USA
innocent misrepresentation (USA) *siehe* Falschaussage – USA
integration clause (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
integration contract (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA 757
intentions (USA) *siehe* Absichten – USA
Information, ökonomische Bewertung von
– *casually acquired* 561, 603
– *deliberately acquired* 561, 603
– *privately valuable* 561
– *productive* 561, 603
– *redistributive* 561, 603
– *socially valuable* 561
information overload, Taktik 71
Informationsasymmetrien

– Allgemeines 38, 48 f., 69 f., 76, 99, 215 f., 321, 437, 567, 576 f., 617 f., 622
– Prinzipal-Agenten-Situation *siehe dort*
Informationsgewinnung 76, 151, 577, 607, 766, 805
Irreführung *siehe* Täuschung
Irrtum
– Deutschland
  – Allgemeines 125 ff.
  – Eigenschaftsirrtum 675, 708 711, 714
  – Motivirrtum *siehe* Motivirrtum – Deutschland
  – über eine verkehrswesentliche Eigenschaft 674 f., 708, 712
  – Korrektur 126
  – subjektiv 128
  – Zeitpunkt 126 f., 132, 147, 379, 401
– Frankreich
  – Allgemeines 342 f.
  – Motivirrtum *siehe* Motivirrtum – Frankreich
– Italien
  – Allgemeines 315, 317 f.
  – Motivirrtum *siehe* Motivirrtum – Italien
  – unwesentlicher 316 f., 332, 341
  – wesentlicher 315 f., 331 f., 334 f.
– Österreich
  – Allgemeines 376 f.
  – Geschäftsirrtum 375 f.
  – Motivirrtum *siehe* Motivirrtum – Österreich
  – unwesentlicher 379–381
  – wesentlicher 379–381
– Schweiz
  – Allgemeines 395, 401 f.
  – Motivirrtum *siehe* Motivirrtum – Schweiz
  – unwesentlicher 401 f.
  – wesentlicher 401 f.
– USA 263
Irrtumsanfechtung 671 ff.
ius commune 239, 245

Judiz
– Bedeutung für die Rechtsordnung 531, 537–546
– Begriff 15, 210 f., 510 f., 531 f.
– empirisch ermitteltes 15, 18, 20, 26, 64, 465, 468 f., 473–477, 489, 491, 494, 507, 532–535, 551
justified reliance (USA) *siehe* Vertrauen – USA

Kant siehe Historische Rechtsschule
Kausalität
– Deutschland
  – Allgemeines 130 ff.
  – *dolus causam dans siehe dolus causam dans* – Deutschland
  – *dolus incidens siehe dolus incidens* – Deutschland
  – doppelte 128, 130 ff., 139 f., 171, 317, 379, 382, 402, 812
  – *in concreto* 133, 360, 436
  – in der Verhandlungspraxis 135 ff.
  – Mitursächlichkeit 131, 134
  – Nachweis der 171 f., 173, 177 ff., 234
– Frankreich
  – Allgemeines 357 ff.
  – *dol incident siehe dolus incidens* – Frankreich
  – *dol principal siehe dolus causam dans* – Frankreich
  – *erreur déterminante* 356, 357
– Italien
  – Allgemeines 317 ff.
  – *dolo determinante siehe dolus causam dans* – Italien
  – *dolo incidente siehe dolus incidens* – Italien
  – doppelte 317
– Österreich
  – Allgemeines 379
  – doppelte 379, 382
  – unwesentlicher Irrtum *siehe dolus incidens* – Österreich
  – wesentlicher Irrtum *siehe dolus causam dans* – Österreich
– Schweiz
  – Allgemeines 402 f.
  – *dolus causam dans siehe dolus causam dans* – Schweiz
  – *dolus incidens siehe dolus incidens* – Schweiz
  – doppelte 402

– USA
– – *inducement* 275 f., 278 f., 287, 302, 431
– – *justified reliance* 269 f., 275, 279 ff., 283, 287, 291, 302, 429, 434, 436 f., 439, 442, 817, 820
Kollektivmaßnahmen 99 f.
Kommunikationsmittel 41, 810, 812
Konfrontation, des Getäuschten *siehe* Betrugsdilemma
Konkurrenzangebot *siehe* Alternativangebot, Lügen über
Konsequenzen, von Täuschungen
– Allgemeines 456 ff.
– Einfluss auf das Verhandlungsergebnis 57 ff.
– ökonomische Analyse 553 ff.
Korrektur
– von fehlerhaften Angaben 142 f.
– von zunächst richtigen Angaben 144
Kosten, der Aufklärung 79, 566, 638, 647
Kosten, der Lüge 42, 99, 571 f., 620 f.
Kosten-Nutzen-Relation, von Täuschungen 88, 90, 99, 563 ff., 599, 601, 602, 611, 613, 615, 637, 642, 646
Kostenvermeidung *siehe cheapest cost avoider*
künftige Ereignisse *siehe* zukünftige Ereignisse, Täuschung über

Lauterkeitsrecht
– *per-se* verbotene Handlungen 695 f.
– Schutzrichtung 690 ff.
– schwarze Liste 695
– unlauterer Wettbewerb 219 f., 669, 692 f.
Leistungsgegenstand, Täuschung über 5, 8, 14 f., 23 ff., 69, 125, 187 f., 198 f., 202, 222, 212, 336, 356, 359, 364, 368, 392, 421, 423, 433, 438, 466 ff., 479, 482, 500, 502, 519 f., 521, 523 ff., 526, 529, 533 f., 536, 538, 551 f., 567, 583, 616 ff., 650, 675, 677 ff., 696, 711 f., 721, 755, 770, 823 f.
List (österr.) 13, 369 f., 372 ff.
listige Täuschung
– Begrifflichkeit 13 f.
– Deutschland
– – Allgemeines 13 f., 110, 118, 124, 134, 135, 137, 142, 150, 154, 172, 177, 179, 185, 193, 195, 207, 382, 392, 420, 688 f., 704, 706 f., 709 ff., 724 f., 727 f., 731 ff., 735, 754 ff., 762, 767, 777 ff., 797 f., 801 f., 808 ff., 813, 815, 816, 819, 820, 821, 823 ff., 829 f., 831, 832
– – rechtshistorisch 238, 244, 252, 257 f., 816
– Frankreich 357, 359, 818
– Italien 322, 340, 818
– Österreich 382, 420 f.
– Schweiz 395, 400, 417 f., 420
– USA 286, 295, 303, 820
Lockvogelangebote 207, 483
LoI (*letter of intent*) 649
Lose-lose-Situation 63, 95, 587, 637
Lüge *siehe* Täuschung
Lüge, einfache
– Frankreich 345 f., 367, 427
– Italien 308 f., 340, 427
– Schweiz 403
Lüge, unsoziale *siehe black lies*
lying costs 42, 73, 80, 592, 617, 631

macchinazioni (ital.) *siehe* Täuschungsmanöver – Italien
Mängelgewährleistungsrecht 677 ff., 681 f., 708 f., 711, 721, 830
manœuvre (franz.) *siehe* Täuschungsmanöver – Frankreich
Marktlage, Täuschung über 338, 485, 488, 654, 658, 696, 720 f., 725, 780, 785, 804, 807, 829, 831, 833
marktschreierische Anpreisung
– Deutschland
– – strafrechtlich 120, 125, 700, 760
– – zivilrechtlich 116 ff., 154, 195, 214, 226 f., 236, 493, 800, 812
– Frankreich 351
– Österreich 374 f., 391, 394
– Schweiz 399, 417
– USA 267, 286
material misrepresentation (USA) *siehe* Falschaussage – USA
materiality (USA) 272, 274 ff., 279, 284 f., 287, 291, 301 ff., 423, 425, 432, 459, 461, 817, 820
matters of law (USA) *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – USA
Meinung

– Deutschland
  – Allgemeines 65, 70, 111 ff., 120 ff., 125, 141, 206, 223 ff., 433 ff., 444, 568 f., 576, 641, 649, 652, 698, 717, 728, 731, 732, 760, 781 f., 812, 820, 826
  – Experte 115, 291
  – innere Tatsache *siehe* Tatsachen, innere – Deutschland
  – Meinungsänderung 113 f.
  – Meinungsbildung 132
  – Meinungsfreiheit 112, 114 f., 434
  – Tatsachenkern *siehe* Tatsachenkern – Deutschland
– Frankreich 348, 434
– Italien 307 f., 434
– Österreich 373 f., 391, 434
– Schweiz 397 f., 415, 417, 420, 434
– USA 115, 266 ff., 287, 290 ff., 302, 423, 434, 464, 817, 822
Meinungsäußerung *siehe* Meinung
mensonge (franz.) *siehe* Lüge, einfache – Frankreich
messinscene (ital.) *siehe* Täuschungsmanöver – Italien
misrepresentation (USA) *siehe* Falschaussage – USA
missing person maneuver
Moralverständnis
– Allgemeines 467 ff., 573, 823
– Bedeutung für das Verhalten 210, 212
– Bedeutung für die Rechtsordnung 489, 491, 506, 537 ff., 710, 802, 808
– empirisch ermitteltes 15, 18, 34, 496, 498, 503, 505 f., 521, 524 f., 550 ff., 712, 799, 802
Moralphilosophen 258, 494 ff., 505 f., 539, 798, 816 f.
Motivirrtum
– Deutschland 127, 356, 375 f., 674 ff., 699, 708, 711 f., 714, 812
– Frankreich 356
– Italien 315 ff., 341
– Österreich 375 f.
– Schweiz 399, 402

Nachverhandlung
– als Reaktion auf eine Täuschung 79, 91 f., 93, 94, 100, 178, 194 f., 209, 563 ff., 578, 595, 625, 640, 647 f., 756, 788, 811, 815
– Kosten *siehe* Transaktionskosten
naming and shaming 619
Naturrecht 239, 244 ff., 248, 509
NDA (*non-disclosure agreement*) 483, 486, 646 f., 721 f.
NEA (Nichteinigungsalternative) *siehe* NOPA
negotiation pie siehe Verhandlungskuchen
negotiation surplus 624
Nichtigkeit, des Vertrages
– Deutschland
  – *ex tunc* 6, 135, 183 ff., 188, 189 f., 579, 784
  – *ex nunc* 184
– Frankreich
  – absolute 361
  – relative 361 f.
– Italien *siehe* Annullierung (ital.)
– Österreich
  – *ex tunc* 369, 387
  – *ex nunc* 387
– Schweiz
  – Anfechtungstheorie 412
  – *ex tunc* 412 ff.
  – Theorie der schwebenden Teilunwirksamkeit 412
  – Ungültigkeitstheorie 412
– USA
  – *fraud in the factum siehe* Täuschung – USA
  – *fraud in the inducement siehe* Täuschung – USA
non-reliance clause (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
NOPA (*no possible agreement*) 59, 62 f., 95 f., 438, 484, 583 ff., 637, 764, 827
nullité (franz.) *siehe* Nichtigkeit, des Vertrags – Frankreich
Nullsummenspiel 21, 55, 62

Offenbarungspflicht 103, 151
ökonomisch nicht sinnvolle Verträge 558, 580
ökonomisch sinnvolle Verträge 209, 587
ökonomische Analyse
– Allgemeines 553 ff.
– Begünstigung des Schwächeren 609 ff., 612

– *cheapest cost avoider siehe dort* –
Schutz des Rechts zu Schweigen 559 f., 603 f., 607, 803
– Spillover-Effekt *siehe dort*
– Transaktionskosten *siehe dort*
– Wahrheitssignal *siehe dort*
– Wohlfahrtsökonomie *siehe dort*
Opfermitverantwortung (schweiz.) 406 f., 435
opinion (USA) *siehe* Meinung – USA
optimal dishonesty
optimale Unehrlichkeit *siehe optimal dishonesty*

padding 488
Pandektenwissenschaft *siehe* Historische Rechtsschule
Pareto-effiziente Lügen 457, 480, 589 f., 618
Pareto-white lies 56 f., 457, 589, 632, 634
parol evidence rule (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
paternalistische Lügen *siehe* Pareto-effiziente Lügen
pecuniary loss (USA) 284, 303, 817
persönliche Präferenzen, als Täuschungsgegenstand 23, 25, 233, 338, 359, 381, 399, 466, 470 f., 476, 488, 499, 506, 519, 526, 529, 536, 552, 734, 744, 823, 824
perte d'une chance (franz.) *siehe* Schadensersatz – Frankreich
phony facts 69 f., 222, 230, 464, 479
Prävention, von Täuschungen 75 f., 100, 343, 622, 625, 650, 691, 811
Preis im engeren Sinne, Täuschungen über
– die Preisberechnung 5, 25, 200, 466, 472, 528 f., 551 f., 695, 714, 823 f.
– die Preiskalkulation 71, 392, 523, 629
– Preisbestandteile 6, 15, 71, 222, 368, 481, 621 ff., 713, 727, 732 f., 772, 779 f., 806, 833
Preis im weiteren Sinne, Täuschungen über
– den Einkaufspreis 24 f., 466, 504, 528, 530, 551, 598, 629
– den Freundschaftspreis *siehe dort*
– den Sonderpreis 6, 15, 71, 200, 222, 365, 368, 481, 621, 623 ff., 713, 727, 732 f., 772, 780, 806, 833
– Gewinnmargen 71, 117, 200, 338, 365, 393, 478, 481, 628 f., 715, 764
– Selbstkosten 71, 74, 200, 221, 338, 365, 393, 415, 481, 623, 626, 628 ff., 764
Prinzipal-Agenten-Situation
– *adverse selection* 49
– Agent 48 ff., 85, 165 f., 182, 234, 569, 596, 609, 647, 811
– Auswirkungen auf Täuschungen 51 ff., 181 f.
– *decision-maker* 47, 52 f., 156, 487
– *hidden actions* 50 f., 53
– *hidden characteristics* 49
– *hidden information* 49
– *hidden intentions* 50 f.
– *hidden knowledge* 49, 51
– Informationsasymmetrien *siehe* Informationsasymmetrien – Allgemeines
– Interessenskonflikte 48
– *moral hazard* 50
– Multi-Agent-Situation 47
– Prinzipal 50 ff., 81, 85, 94, 101, 156, 165 ff., 182, 211, 228, 232, 287, 344, 596 f., 608 f., 647, 800, 811, 813
Privatautonomie 295, 382, 554, 661, 722, 730, 790
Privatsphäre 354, 605, 793 f.
Prognosen, Täuschung über 122 ff., 346, 462
promissory fraud (USA) *siehe* Täuschung – USA
Publikmachen der Lüge *siehe* soziale Sanktionen
puffery (USA) *siehe sales talk*

raggiro (ital.) *siehe* Täuschung – Italien
Rahmenbedingungen
– für Lügen 32 ff., 86, 810
– Lügen über gesellschaftliche 488, 658, 724 f., 780, 785, 804, 807, 829, 831, 833
Reaktion, auf eine Täuschung *siehe* Umgang mit Lügen
reasonable standards of dealing (USA) 272
Recht zur Lüge
– Problematik 150–153
– dogmatische Einordnung 153 f.
– Schutz des Rechts zu Schweigen *siehe* ökonomische Analyse
– unzulässige Fragen 149 f., 152 f., 195, 202 f., 214, 236, 353 f., 405, 450, 493, 746,

749, 751, 753 f., 761 f., 781, 792 ff., 805, 814, 816
rechtliche Aspekte, Täuschung über
– Deutschland 208
– Frankreich 366
– Italien 339
– Österreich 393
– Schweiz 399, 415
– USA 266 f., 270 f., 293, 423
Rechtsbefolgung 549, 570
Rechtsdurchsetzung 54, 70, 74, 79, 87, 97 ff., 100, 170, 209 ff., 235, 301, 455, 531, 536, 544, 549, 565 ff., 570 ff., 578, 583, 603, 613, 615, 623, 626 f., 630, 636, 640, 644, 649 ff., 656, 658, 730 f., 775, 815, 826
Rechtsfolge
– Deutschland 183 ff.
– Frankreich 358, 361 ff.
– Italien 333 ff.
– Österreich 387 ff.
– Schweiz 412 ff.
– USA 288 ff.
Rechtsgefühl
– Begriff 511 ff.
– Bedeutung für die Rechtsordnung 537 ff.
– empirisch ermitteltes
  – Ergebnisse 518 ff.
  – Ermittlung 515 ff.
  – Interpretation 526 ff.
– Entwicklung der Debatte 508 ff.
Rechtskenntnis 15, 18, 20, 22, 26, 64, 271, 531 ff., 824
Rechtslage, Täuschung über die 24 f., 70, 111, 205 ff., 213, 222, 339, 366 f., 373, 393, 415, 421, 424, 464 ff., 470, 472 f., 476, 482, 500, 504 f., 520 ff., 525 f., 528 ff., 533 ff., 600, 616, 619, 640, 643 f., 652, 655, 688, 696, 704 ff., 709, 716 f., 722, 725, 727, 733, 755 f., 779 f., 803 f., 806, 822 ff., 829 f., 831, 833
Rechtssicherheit 185, 189, 242, 343, 446, 506, 569 f., 780 ff., 787 ff., 795, 806 ff., 833
– Gefühl der 511
– Verlust der 286, 773 ff.
Rechtsunsicherheit 303, 425, 452, 456, 460, 462, 489, 491, 569, 583, 606, 641, 710, 733 f., 756, 801, 821, 831 f.
Rechtsvergleichung
– Allgemeines 259 ff.
– Frankreich 342 ff.
– Italien 304 ff.
– Österreich 369 ff.
– Schweiz 395 ff.
– USA 262 ff.
Rechtswidrigkeit, der Täuschung
– als Regelungsinstrument 427 ff.
– Deutschland
  – (enge) teleologische Reduktion 770 ff.,
  – *de lege ferenda* 780 ff.
  – derzeitiges Verständnis 148 ff.
  – gewohnheitsrechtliche Anerkennung 746 ff., 805 f., 832
  – Recht zur Lüge *siehe dort*
  – unbestimmter Rechtsbegriff
  – ungeschriebenes Tatbestandsmerkmal 13, 153, 667, 738, 746 ff., 769 f., 773, 778 f., 806, 814, 832 f.
  – Vermutung der 770 f., 785, 787 f., 795, 806 f., 833
– Frankreich 428
– Italien 428
– Österreich 382 f.
– Schweiz 396, 404 ff., 417 f.
– USA 428
Redlichkeit, Grundsatz der (ital.) 324
representation clause (USA) *siehe* Abdingbarkeit, des Anfechtungsrechts – USA
Reputationsverlust 35, 87, 96 f., 211, 572, 594, 596, 619
reservation price, Lügen über 24 f., 73 f., 78, 96, 207, 251, 292, 423, 466 ff., 471, 473 f., 476 f., 482, 497, 499, 506, 519, 525 f., 536, 572, 576, 651, 715 f., 725, 728, 734, 741, 744 f., 761, 801, 803, 805, 823 f., 829, 831, 911 f.
réticence dolosive (franz.) *siehe* Verschweigen – Frankreich
reticenza (ital.) *siehe* Verschweigen – Italien
römisches Recht 217 f., 238 f., 240 ff., 254 f., 257 f., 261 f., 322, 349, 419, 423, 426 ff., 430, 435 f., 489, 493, 508, 739, 742, 801, 816, 819
rote Verhandlungslinie *siehe reservation price*
Rücktritt 613, 678 f., 683
rules of the game 590 f.

Sächsisches BGB 250 f., 258, 817
sales talk (USA) 267, 286 f., 291, 302, 423, 817
Sanktionscharakter 127, 148, 256, 343
sarkastische Aussagen 106, 110, 453, 812
Savigny siehe Historische Rechtsschule
scarcity effect 66, 230, 311, 438, 653
Schaden
– Deutschland 152, 178, 199
– Frankreich 353, 363 f.
– Italien 314
– Österreich 378
– Schweiz 407
– USA 284 ff., 294, 303
Schadensersatz
– Deutschland
  – *culpa in contrahendo siehe culpa in contrahendo* – Deutschland
  – Deliktsrecht 636
– Frankreich
  – Allgemeines 358
  – Deliktsrecht 363 f.
  – *perte d'une chance* 363
– Italien
  – Berechnung 334 f.
  – *culpa in contrahendo siehe culpa in contrahendo* – Italien
  – gegen den Dritten (bei *dolo del terzo*) 334 f.
  – Deliktsrecht 334 f.
– Österreich 394
– Schweiz
  – *culpa in contrahendo siehe culpa in contrahendo* – Schweiz
  – Deliktsrecht 414 f.
– USA
  – Deliktsrecht 264 f., 277, 284 ff., 288, 290
  – Verhältnis zur vertraglichen Anfechtung 264 f., 284 f., 288, 290
Schädigungsabsicht
– ALR 247
– Deutschland 145 ff., 148
– Frankreich 355
– Italien 314
– Österreich 378
– Schweiz 407
Schwangerschaft *siehe* Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis
schwarze Lügen *siehe black lies*
scienter (USA) 275
Selbstkosten, Lügen über 41, 74, 200, 338, 365, 393, 415, 481, 623, 628 ff.
Siegener Studie
– Fragen 26 f.
– Judiz *siehe dort*
– Moralverständnis *siehe dort*
– Rechtsgefühl *siehe dort*
– Szenarien 20 ff.
– Teilnehmer 15 ff.
– Versionen 18 ff., 23 ff.
– Vorgehensweise 27 ff.
signalling, von Ehrlichkeit 76, 595, 619, 635, 811
Similar-to-me-Taktik 64 f., 132, 226 ff., 235, 311, 353, 399, 417 f., 438, 455, 480, 703, 816
Sittenwidrigkeit
– Bestimmung 689
– sittenwidriger Inhalt 687 ff.
small talk 12, 56, 64 f., 744
Social-identity-Theorie 601, 828
sollertia 217, 240, 243 f., 258, 426 f., 430, 444, 784, 816, 819
soziale Lüge *siehe white lies*
soziale Norm *siehe* soziale Sanktionen
soziale Sanktionen 42, 96 f., 100, 183, 209, 564, 566, 572, 617, 622, 634
Sphäre, Kriterium der (ital.) 337 f.
Spillover-Effekt 75, 90, 559 f., 573, 594, 597 ff., 608, 612, 619 ff., 625 f., 629, 635, 638 f., 643, 648, 650 ff., 718, 803, 828
Standing *siehe* Reputation
Stellvertreter 159, 161, 165, 167 f., 386, 410, 814
Steuerungswirkung, des Rechts 460, 550, 571 f., 620 f., 639 f., 644, 649, 652, 657, 718, 720, 758, 788
Strafcharakter *siehe* Sanktionscharakter
Strafrechtliche Sanktionen 99, 333, 615, 639 f., 810

Taktiken, der Täuschung 1, 5, 32, 34 ff., 39, 44, 56, 62 ff., 102, 133, 177, 207 f., 211, 221 ff., 310, 337, 340, 375, 415, 423, 427, 464, 487, 496 ff., 500, 504 ff., 523 ff., 574, 596, 644, 658, 690, 695, 702, 741, 744, 778, 797, 799, 805, 807, 815 f., 823, 832

Taktik der kleinen Menge 65 ff., 133, 136, 172, 208, 223 f., 230, 233 ff., 353, 389, 438, 464, 483, 574, 653, 685, 703, 719, 734, 816
Tatsachen, innere
– Deutschland 113, 116, 120, 122, 225, 455, 699, 709 ff., 717, 728, 732, 812, 829
– Frankreich 347 f.
– Italien 307 f.
– Österreich 373 f.
– Schweiz 397 f.
– USA 267 f.
Tatsachen, Täuschung über
– Deutschland
  – Betrug, strafrechtlicher – *siehe* Betrug, strafrechtlicher – Deutschland
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – Deutschland
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – Deutschland
  – Tatsachenkern *siehe* Tatsachenkern – Deutschland
  – Verschweigen *siehe* Verschweigen – Deutschland
– Frankreich
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – Frankreich
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – Frankreich
– Italien
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – Italien
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – Italien
– Österreich
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – Österreich
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – Österreich
  – Tatsachenkern *siehe* Tatsachenkern – Österreich
– Schweiz
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – Schweiz
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – Schweiz
  – zukünftige Ereignisse *siehe* zukünftige Ereignisse – Schweiz
– USA
  – *facts* 267 ff., 271 f., 290, 292, 302
  – innere Tatsachen *siehe* Tatsachen, innere – USA
  – rechtliche Aspekte *siehe* rechtliche Aspekte, Täuschung über – USA
  – Tatsachenkern *siehe* Tatsachenkern – USA
Tatsachenkern
– Deutschland 70, 112, 115 ff., 125, 217, 223 ff., 433 ff., 642, 700, 705, 812
– Österreich 374, 391
– USA 269
Täuschung
– Definition 12 ff.
– Deutschland
  – anlasslose 108, 150, 753, 763, 781, 792 ff.
  – anderer Marktteilnehmer 597, 828
  – beidseitige 212
  – fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – Deutschland
  – Gegenlüge *siehe dort*
  – implizite 103 f., 106 f., 109 f., 113, 811
  – konkludente 102 ff., 108 ff., 811
  – listige *siehe* listige Täuschung – Deutschland
  – mündlich 104 f., 110, 171, 232, 567, 576, 732
  – nonverbale 12 f., 108 ff., 453 f., 811
  – passive *siehe* Verschweigen – Deutschland
  – provozierte 104, 110, 450, 606
  – sanktionierte 5 ff., 13 f., 110, 120 f., 248, 259, 506, 663, 716, 727 f., 731 f., 754 f., 757, 767 f., 778, 798, 805 f., 827, 831 f.
  – sanktionslose 7 f., 13 ff., 110, 120 f., 248, 259, 506, 663, 709, 727 f., 731 f., 754 f., 757, 767 f., 778, 798, 805 f., 831 f.
  – schriftliche 105, 173, 567
  – visuelle 110, 453 f., 811
  – „zum Besten" des Vertragspartners 314, 378, 407
– Frankreich
  – arglistige 342, 357, 359, 364, 368
  – fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – Frankreich

– listige *siehe* listige Täuschung – Frankreich
– passive *siehe* Verschweigen – Frankreich
– vorsätzliche 355 f., 364 f.
– zulässige *siehe dolus bonus* – Frankreich
– Italien
– fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – Italien
– passive *siehe* Verschweigen – Italien
– psychologische Beeinflussungen 310 f.
– Österreich
– „zum Besten" des Vertragspartners 378
– fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – Österreich
– harmlose 381, 383
– passive *siehe* Verschweigen – Österreich
– sanktionierte 371, 375, 394
– sanktionslose 371, 375, 394
– sozialadäquate 374
– unwesentlicher Irrtum *siehe dolus incidens* – Österreich
– unzulässige 369, 371, 376, 383, 394
– vorsätzliche 372, 377 f., 282 f.
– wesentlicher Irrtum *siehe dolus causam dans* – Österreich
– zulässige 369, 371, 376, 383, 394
– Schweiz
– absichtliche 395 f., 400 f., 408 f., 418
– arglistige 395, 400, 403 f., 417, 418
– fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – Schweiz
– listige *siehe* listige Täuschung – Schweiz
– passive *siehe* Verschweigen – Schweiz
– sanktionierte 396, 398, 417
– sanktionslose 396, 398, 417
– unzulässige 404 ff., 417 f.
– zulässige 404 ff., 417 f.
– „zum Besten" des Vertragspartners 407
– USA
– *actual fraud* 276 f.
– arglistige 274 f., 286, 290, 301, 303
– ausdrückliche 266
– *constructive fraud* 273, 276 f.
– erhebliche *siehe materiality* (USA)
– fahrlässige *siehe* Fahrlässigkeit – USA
– *fraud in the execution* 288 f.
– *fraud in the factum* 288 f.
– *fraud in the inducement* 278 f., 288 ff., 302
– implizite 266
– listige *siehe* listige Täuschung – USA
– offensichtliche 281, 302
– passive *siehe* Verschweigen – USA
– *promissory fraud* 273
– unwesentliche 287
– vorsätzliche 275 ff., 283, 289
– wesentliche 287
Täuschungshandlung 12, 102 ff., 108 ff., 125, 130 f., 155, 158, 165 f., 171, 304, 307, 314, 336, 345, 375 f., 379, 385, 396, 408, 427, 447, 451, 698 f., 811
Täuschungstechnik 454, 822
Täuschungsmanöver
– Frankreich 344 ff., 355 f., 359, 427
– Italien 308, 427
– Schweiz 403
Täuschungsspielraum
– Deutschland 5 ff., 13, 118, 193, 195, 222, 244, 252, 256 ff., 493, 507, 552, 612, 709 ff., 725, 732, 760, 781, 799, 804 ff.
– Frankreich 350 f., 354, 359, 361, 364, 368
– Italien 322, 337, 341 f.
– Ländervergleich 259, 489, 819 f., 822, 831
– Österreich 381, 383, 394
– Regelungselemente 419 ff., 445 ff.
– Schweiz 399, 406, 417
– USA 281, 285, 287, 301 ff.
Teilnichtigkeit (schweiz.) 413
TINA (*there is no alternative*) 58
tort of deceit (USA) 283, 293 f.
Transaktionskosten
– Entstehung 565 ff., 575 ff., 593 f., 595 f. 618 ff., 622, 625, 629, 633, 638, 643, 647 f., 650 ff., 826
– *ex ante* Kosten 575
– *ex post* Kosten 575
– Kategorien 575
– Reduzierung 584, 586, 758
– Transaktionskostentheorie 559 f., 579
Treu und Glauben
– Verkehrssitte 186, 251 ff., 324, 405

– Verwirkung (der Anfechtung) 147, 187, 192, 377, 407, 414, 418, 431, 819
truth bias 77 f., 228
truth signal siehe Wahrheitssignal
truth-revealing lies 559

Übereinkünfte, Täuschung über 486
Übereinstimmung von (ursprünglich falscher) Aussage und Realität 147 f.
Übertreibung
– Allgemeines 65, 67, 69, 429, 447 f., 475
– Deutschland 20, 118, 226 f., 533
– Frankreich 351, 354, 368
– Italien 322 f.
– Österreich 375
– Schweiz 399
– USA 266, 269
Überwachungskosten *siehe* Transaktionskosten
Ultimatum 33, 88, 93, 95
Umfeldwertungen 7, 9, 133, 433, 494, 659 ff., 711 ff., 722 ff., 732 f., 772, 776, 779, 785, 789 f., 795, 799, 804, 807, 809, 829 f., 833
Umgang mit Täuschungen 53, 57, 74 ff., 209, 811
unlauterer Wettbewerb (UWG) *siehe* Lauterkeitsrecht
Unterlassen *siehe* Verschweigen – jeweiliges Land
unternehmensinterne Vorgaben, Täuschung über 5, 8, 23, 25, 68 f., 74, 99, 125, 171, 182, 207, 229, 231, 233 ff., 289, 337, 342, 367 f., 393, 415, 422, 466, 475 ff., 481 f., 486, 500 f., 521 f., 525, 528 ff., 551 f., 560, 616, 625, 629, 646, 649, 651 f., 703, 717, 721 f., 745, 749, 766 f., 806, 816, 823, 829, 831 f., 910
Untertreibung
– Allgemeines 65, 67, 69, 447, 618
– Deutschland 105, 618
– Österreich 375
– USA 266
unwesentlicher Irrtum *siehe* Irrtum – jeweiliges Land
unzulässige Fragen *siehe* Recht zur Lüge
unzulässiges Informationsverlangen *siehe* Recht zur Lüge
usus modernus 239, 244 f.

vantardise (franz.) *siehe* Übertreibung – Frankreich
Verbraucher
– Allgemeines 321, 441, 642, 693 f., 715, 723, 753 f., 762, 782, 788 f., 792, 795, 805, 808
– B2C-Verhältnis *siehe dort*
Verfügbarkeit, Täuschung über
– am Markt 24 f., 66, 225, 466, 483, 523, 528 f., 652, 654, 718 ff., 725, 727, 803 f., 823 f., 829 ff., 831
– beim Händler 484, 502, 529 ff., 551 f., 652, 654, 676, 708, 718 f., 725, 728 f., 803, 805, 831
Vergleichsszenario 553, 613 ff., 620 ff., 626, 630, 635 f., 639 ff., 644, 646, 648, 659
Verhandlungsbeziehung 75, 95 f., 631
Verhandlungsergebnis 1, 32, 53, 57, 60, 65, 73, 137, 229, 582, 584, 586 f., 625, 631, 637
Verhandlungsgehilfe 159 ff., 165 ff., 181, 386, 410, 443, 814
Verhandlungskuchen 38, 55, 59 f., 62, 68, 244, 285, 584, 587, 625, 628 f., 634, 638, 647, 764 f.
Verhandlungskultur 92
Verhandlungsmacht 23, 25, 68, 194, 225, 228, 234, 466, 484, 528, 551, 560, 609, 611, 636, 756, 905
Verhandlungsprozess, Täuschung über 25, 466, 483, 486, 528, 551, 655 f., 721 f., 725, 805, 829, 831
Verhandlungsstrategie
– kompetitiv 78
– kooperativ 35, 56, 78, 87, 452
Verhandlungsteam 21, 47, 54, 480, 811
Verhandlungsverlauf 49, 642
Verkehrssitte 221 f., 257, 405, 775
verkehrswesentliche Eigenschaft, der Sache 674 f., 708, 712
Vernunftrecht 239, 245, 258, 509, 816
verrechtlichter Bereich 728, 729 ff., 742, 755, 777, 805, 831
Verschweigen
– Allgemeines 9, 12 f., 21, 41, 44, 61, 453, 809, 821
– Deutschland 103 f., 107 f., 144, 170, 172, 213, 253, 448 ff., 581, 602 ff., 679, 688, 809

– Frankreich 344 f., 348 f., 353, 355, 449
– Italien 307, 326 f., 449
– Österreich 371 f., 448
– Schweiz 397, 448 ff.
– USA 266
Vertragsdurchführung, Täuschung über 209, 463, 485 f., 655, 721, 725, 741, 780, 804, 806 f., 829, 831, 833
Vertragserfüllung, Täuschung über 482, 485, 655, 721, 725, 831
Vertragspartner, Täuschung über 213, 222, 285, 415, 443, 479 f., 772, 779 f., 806, 815, 831
Vertragsstrafe 365
Vertrauen
– Allgemeines 35, 40, 75 f., 79, 84, 249, 439 ff., 445, 452, 820 ff.
– als Regelungsinstrument 439 ff.
– Deutschland 136, 144, 205 ff., 222, 229, 559 f., 577, 592 ff., 598, 602, 612, 620, 635, 650 ff., 671 ff., 675, 705, 718, 756 f., 760, 784, 792, 803
– Frankreich 343, 353, 366
– Italien 422
– Österreich 370, 380 f., 385 f., 388
  – Vertrauenstheorie 370 f., 385
– Schweiz 406 f.
– USA
  – Allgemeines 269 ff., 280 ff., 310, 423
  – *justified reliance* 269 f., 275 f., 279, 281 ff., 287, 291, 302, 429, 434, 436 f., 439, 442, 817, 820
– *rapport* 39, 64, 631
Vertrauenstheorie (österr.) *siehe* Vertrauen – Österreich
Vertrauensverlust 80, 83 f., 87, 186, 430, 440, 592 ff., 602, 608, 618 f., 622, 625, 629, 638 f., 642 f., 645, 648, 655, 828
verwerfliche Gesinnung *siehe* Böswilligkeit
Verzeihen, der Lüge 89
Verzicht, auf das Anfechtungsrecht 193 ff., 384, 815
Vorsatz
– Deutschland
  – Allgemeines 5 ff., 20, 31, 37, 53, 61, 78, 97, 103 ff., 122, 125 ff., 130, 138 ff., 157 ff., 165 ff., 179 ff. 190, 193 f., 205, 209 f., 215 ff., 227, 233 f., 255 ff., 674, 676 f., 679, 681 f., 684, 688, 704, 706, 709, 732 f., 735, 741, 747, 778, 782 ff., 797 ff., 806 ff., 813 ff.
  – Angaben „ins Blaue hinein“ 141, 609
  – *dolus antecedens siehe dort*
  – *dolus eventualis siehe dolus eventualis* – Deutschland
  – *dolus subsequens siehe dort*
– Frankreich
  – Allgemeines 344, 355 ff., 363 ff.
  – Beweis *siehe* Beweislast – Frankreich
– Italien
  – Allgemeines 304 ff., 311 ff., 319 f., 324, 326, 328, 332, 341
  – Beweis *siehe* Beweislast – Italien
  – *dolo colposo* (ital.) *siehe* Fahrlässigkeit – Italien
  – *dolus eventualis siehe dolus eventualis* – Italien
– Österreich
  – Allgemeines 372, 376 f., 381 ff., 384 f., 391
  – Angaben „ins Blaue hinein“ 377 f.
  – *dolus eventualis siehe dolus eventualis* – Österreich
– Schweiz
  – Allgemeines 395 f., 400 f., 403, 406, 408 ff., 435 f., 439
  – Angaben „ins Blaue hinein“ 401
  – *dolus eventualis siehe dolus eventualis* – Schweiz
– USA
  – *fraudulent* 122, 274 ff., 301
Vorstrafen *siehe* Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis

Wahrheitsanspruch *siehe* Betrug, strafrechtlicher – Deutschland
Wahrheitsgehalt 84, 126, 129, 144, 267, 274 f., 382, 447
Wahrheitspflicht 149 f., 215, 615
Wahrheitssignal
– ökonomische Analyse 84, 625 f., 629, 635, 638, 642 f., 645, 648, 650 ff., 828
– Deutschland 559 ff., 592 ff., 597 f., 600, 602, 608, 612, 618 ff., 622
Wahrscheinlichkeiten, Täuschungen über 122 ff., 812

Werbung
– Deutschland 116 f., 207, 214, 691
– Frankreich 351 ff., 429
– Italien 323 f., 326, 429, 441
– Österreich 393
– Schweiz 407
– USA 263
Werturteil *siehe* Meinung
wesentlicher Irrtum *siehe* Irrtum – jeweiliges Land
white lies 56 f., 456, 480 f., 589, 632 ff., 827
Widerrechtlichkeit, der Täuschung *siehe* Rechtswidrigkeit, der Täuschung
Willensmängel 241, 660 ff.
Willensprinzip (schweiz.) 396
Willenstheorie 662, 740
windfall profit 608, 828
Win-lose-Situation 811
Win-win-Situation 589
Wohlfahrtsökonomie 560, 567, 577 f., 582 ff., 612 ff., 803

Zeitdruck *siehe false deadline*
zero-sum game siehe Nullsummenspiel
ZOPA (*zone of possible agreement*) 25, 57 ff., 79, 95, 135 f., 210, 227, 318 f., 339 f., 380 f., 389, 438, 466, 484, 528, 551, 559 f., 567, 578, 582 ff., 594, 612, 613 ff., 650 ff., 688, 718, 722, 764, 803, 827
zukünftige Ereignisse, Täuschung über
– Allgemeines 462 f.
– Deutschland 123 f., 222, 812
– Frankreich 346 f.
– Italien 307, 336 f.
– Schweiz 398 f.
– USA 273 f., 292 f.
Zwischenergebnisse, Täuschung über 486, 656, 722, 725, 829, 831