

DOMINIK MEIER

Täuschung
und Manipulation
im Privatrecht

Studien zum Privatrecht

108

Mohr Siebeck

Studien zum Privatrecht

Band 108



Dominik Meier

Täuschung und Manipulation im Privatrecht

Eine philosophisch-ökonomische Annäherung
an die Regulierung von Beeinflussungen

Mohr Siebeck

Dominik Meier, geboren 1992; Studium der Rechtswissenschaft an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg; 2016 Erste Juristische Prüfung; Wissenschaftlicher Mitarbeiter in Erlangen; 2020 LL.M. (Yale Law School); 2021 Promotion (Erlangen); Rechtsreferendariat am Oberlandesgericht Nürnberg.
Orcid.org/0000-0002-1088-2698

Gedruckt mit Unterstützung der Johanna und Fritz Buch Gedächtnis-Stiftung und der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR)

Erlangen, Friedrich-Alexander-Universität, Diss., 2021

ISBN 978-3-16-161413-2 / eISBN 978-3-16-161414-9

DOI 10.1628/978-3-16-161414-9

ISSN 1867-4275 / eISSN 2568-728X (Studien zum Privatrecht)

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

© 2022 Mohr Siebeck Tübingen. www.mohrsiebeck.com

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

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

Printed in Germany.

Für Alexandra

Vorwort

Gegenstand meiner Untersuchung sind die Täuschung, die Manipulation und ihre privatrechtliche Regulierung. Die Arbeit stellt die auf den Stand Mai 2022 gebrachte Fassung meiner im Wintersemester 2021/22 vom Fachbereich Rechtswissenschaft der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg angenommenen Dissertation dar.

Beim Denken gibt es bekanntlich eine Zeit des Pflügens und eine Zeit der Ernte. Meinem verehrten Doktorvater und akademischen Lehrer, Klaus Ulrich Schmolke, danke ich von ganzem Herzen dafür, dass er mir in so vielfältiger Weise geholfen hat, meine Denkmuster zu lockern. Er hat meine Leidenschaft für die Wissenschaft entfacht und mir die rechtsrealistische Forschung nähergebracht. Ohne seine fachliche Anleitung, seine Anregungen und seine Kritik wäre die Ernte ausgeblieben und diese Schrift nicht entstanden. Er wird mir immer ein Vorbild bleiben. Franz Hofmann danke ich für die Zweitbegutachtung der Arbeit, für den akademischen Diskurs und für wertvolle fachliche Hinweise. Mein Dank gilt zudem Guido Calabresi und Daniel Markovits. Beide inspirierten mich während meines Studiums an der Yale Law School und zeigten mir auf, wie sich die Grenze der eigenen Wissenschaftsdisziplin überschreiten lässt. Der Studienstiftung des deutschen Volkes gebührt mein herzlicher Dank für die Förderung durch ein Promotionsstipendium, der Johanna und Fritz Buch Gedächtnis-Stiftung sowie der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR) für großzügige Druckkostenzuschüsse.

Auch wenn diese Schrift von Täuschungen und Manipulationen handelt, ist die Welt doch voller aufrichtiger Menschen. Viele davon darf ich meine Freunde und Kollegen nennen: Milan Bayram, Micha Cless, Christopher Dean, Florian Eckert, Fabian Giersdorf, Caroline Langner, Konstantin Neubert, Christian Schmidt, Robin Schulz und Markus Weißenberger. Viele ungenannt Bleibende wissen, dass ihre unschätzbare Freundschaft und Unterstützung nicht weniger bedacht ist.

Nicht entstanden wäre diese Schrift ohne die bedingungslose Unterstützung meiner Familie. Ich danke meiner Mutter und meinem Vater dafür, dass sie mich mein ganzes Leben mit voller Hingabe unterstützt haben. Zudem danke ich den Familien Arnold und Greff für Rückhalt und Liebe. Schließlich gilt mein tiefster Dank Alexandra, die meine liebende Gefährtin, weiseste Kritikerin und beste Freundin ist. Ihr ist diese Schrift gewidmet.

Erlangen, im Mai 2022

Dominik Meier

Inhaltsübersicht

| | |
|---|-----|
| Vorwort | VII |
| Inhaltsverzeichnis | XI |
| Abbildungsverzeichnis | XXV |
| | |
| Einführung | 1 |
| A. Ziel, Methode und Grenzen | 2 |
| B. Gang der Untersuchung | 3 |
| C. Vorüberlegungen | 5 |
| | |
| TEIL I: Das Wesen der Täuschung und der Manipulation | 11 |
| § 1 Funktionsweise der Einflussnahme | 13 |
| A. Aristotelisch-thomanische Handlungstheorie | 13 |
| B. Menschenbild der Handlungstheorie | 22 |
| C. Zusammenfassung von § 1 | 48 |
| § 2 Typologie der Täuschung | 50 |
| A. Linguistische Grundlagen | 50 |
| B. Täuschungstypen | 63 |
| C. Zusammenfassung von § 2 | 74 |
| § 3 Typologie der Manipulation | 75 |
| A. (Weitere) Charakteristika der Manipulation | 75 |
| B. Typologie der Manipulation | 82 |
| C. Zusammenfassung von § 3 | 86 |
| | |
| TEIL II: Ethische und ökonomische Bewertung | 87 |
| § 4 Ethische Bewertung | 89 |
| A. Überblick über ethische Ansätze | 89 |
| B. Ansatzpunkte bei der Einflussnahme | 93 |
| C. Moralischer Unterschied zwischen Täuschung und Manipulation | 102 |
| D. Manipulation: The Good, the Bad, and the Ugly | 103 |
| E. Zusammenfassung von § 4 | 110 |
| § 5 Ökonomische Bewertung | 112 |
| A. Marktgleichgewicht und Wettbewerb | 113 |

| | |
|--|------------|
| B. Täuschungs- und Manipulationsprofit | 117 |
| C. Täuschungs- und Manipulationsgleichgewicht | 137 |
| D. Zusammenfassung von § 5 | 147 |
| TEIL III: Rechtliche Regulierung der Einflussnahme | 149 |
| § 6 Das Recht der Einflussnahme und seine Regulierungsziele | 151 |
| A. Das Recht der Einflussnahme als Regulierungsrecht | 151 |
| B. Regulierungsziele im Recht der Einflussnahme | 154 |
| C. Spielarten der Regulierungsinstrumente | 159 |
| D. Zusammenfassung von § 6 | 162 |
| § 7 Ex-post-Regulierungsinstrumente | 163 |
| A. Ökonomische Vorüberlegungen | 163 |
| B. Sachverhaltsbeurteilung: Vorliegen einer Täuschung oder Manipulation | 180 |
| C. Kausalität | 228 |
| D. Marktgegenseite | 237 |
| E. Mitbewerber | 268 |
| F. Kollektiver Rechtsschutz | 282 |
| G. Zusammenfassung von § 7 | 287 |
| § 8 Ex-ante-Regulierungsinstrumente | 291 |
| A. Verbote | 291 |
| B. Zertifizierung | 293 |
| C. Offenlegung, Standardisierung, Verhaltensregeln | 293 |
| D. „Softe“ Regulierung | 303 |
| E. Steuern | 307 |
| F. Zusammenfassung von § 8 | 310 |
| § 9 Fallstudie: Digitale Manipulation | 312 |
| A. Manipulation früher und heute | 312 |
| B. Das Phänomen der digitalen Manipulation | 314 |
| C. Ethische und ökonomische Besonderheiten | 327 |
| D. Regulierungsherausforderungen | 329 |
| E. Zusammenfassung von § 9 | 345 |
| Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse | 347 |
| Literaturverzeichnis | 361 |
| Stichwortverzeichnis | 397 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Vorwort | VII |
| Inhaltsübersicht | IX |
| Abbildungsverzeichnis | XXV |
| | |
| Einführung | 1 |
| A. Ziel, Methode und Grenzen | 2 |
| B. Gang der Untersuchung | 3 |
| C. Vorüberlegungen | 5 |
| I. Das Kontinuum der Beeinflussung | 5 |
| II. Grundbegriffe | 6 |
| 1. Etymologische Annäherung | 7 |
| a) „Täuschung“ | 7 |
| b) „Manipulation“ | 7 |
| 2. Gemeinsamkeiten und Unterschiede | 8 |
| | |
| TEIL I: Das Wesen der Täuschung und der Manipulation | 11 |
| §1 Funktionsweise der Einflussnahme | 13 |
| A. Aristotelisch-thomanische Handlungstheorie | 13 |
| I. Praktischer Syllogismus | 13 |
| 1. Praktischer Schluss | 13 |
| 2. Logik des praktischen Syllogismus? | 15 |
| II. Zwecktrias („Threefold Division“) | 16 |
| III. Beeinflussung als Einwirkung auf Prämissen | 17 |
| 1. Taxonomie der Einflussnahme | 18 |
| a) Passende Zwecke | 18 |
| b) Nützliche Zwecke | 19 |
| c) Angenehme Zwecke | 19 |
| 2. Erste Konturen der Täuschung und Manipulation | 21 |
| B. Menschenbild der Handlungstheorie | 22 |
| I. Ideengeschichtlicher Kontext | 23 |
| II. Rational Choice Theory | 24 |
| III. Bounded Rationality | 27 |
| 1. „Heuristics and Biases“ | 28 |
| 2. „Fast and Frugal Heuristics“ und ökologische Rationalität | 29 |
| 3. Unterschiede, vor allem aber Gemeinsamkeiten | 30 |

| | | |
|------|--|----|
| 4. | Heuristiken als Werkzeuge der Einflussnahme | 31 |
| a) | Reziprozität | 32 |
| aa) | Allgemeines | 32 |
| bb) | Verwandte Heuristiken | 33 |
| (1) | Kontrasteffekt | 33 |
| (2) | Verwässerungseffekt | 33 |
| b) | Konsistenz | 34 |
| aa) | Allgemeines | 34 |
| bb) | Verwandte Heuristiken | 35 |
| (1) | Verfügbarkeitsheuristik, Rückschaufehler | 35 |
| (2) | Framing, Mental Accounting | 36 |
| (3) | Ankereffekt | 37 |
| (4) | Reihenfolgeeffekt | 38 |
| (5) | Repräsentativheuristik | 39 |
| c) | Soziale Bewährtheit | 39 |
| d) | Sympathie | 40 |
| e) | Autorität | 42 |
| f) | Knappheit | 43 |
| aa) | Allgemeines | 43 |
| bb) | Verwandte Heuristiken | 44 |
| IV. | „Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust“ | 45 |
| 1. | Dual Process Theory | 45 |
| 2. | Kognitive Leichtigkeit und Ego-Depletion | 47 |
| C. | Zusammenfassung von §1 | 48 |
| §2 | Typologie der Täuschung | 50 |
| A. | Linguistische Grundlagen | 50 |
| I. | Die „Bedeutung“ sprachlicher Ausdrücke | 51 |
| 1. | Semantik und Pragmatik | 51 |
| 2. | Propositionale Gehalte | 52 |
| II. | Schlüsse | 54 |
| 1. | Semantische Implikation | 55 |
| 2. | Präsupposition | 55 |
| 3. | Explikatur | 56 |
| 4. | Implikatur | 56 |
| a) | Kooperationsprinzip | 57 |
| b) | Nichterfüllen der Maximen | 58 |
| c) | Entstehen einer konversationellen Implikatur | 59 |
| d) | Exkurs: Konventionelle Implikaturen | 60 |
| III. | Schluss und Grad der Verbindlichkeit | 61 |
| 1. | Hinführung: Die illokutionäre Kraft | 61 |
| 2. | Grad der Verbindlichkeit der Schlüsse | 62 |
| B. | Täuschungstypen | 63 |
| I. | Vorüberlegungen | 63 |
| 1. | Allgemeine Täuschungsdefinition | 63 |
| 2. | Unbeabsichtigte Täuschung? | 64 |

| | | |
|----------|---|----|
| 3. | Exkurs: Behauptungen und das Überzeugen | 65 |
| II. | Semantische Täuschung | 67 |
| 1. | Wörtliche Falschheit | 68 |
| 2. | Falsche semantische Implikationen | 68 |
| 3. | Falsche Präsuppositionen | 69 |
| III. | Pragmatische Täuschung | 69 |
| 1. | Falsche Explikaturen | 69 |
| 2. | Falsche Implikaturen | 70 |
| IV. | Sonderfälle | 71 |
| 1. | Nicht-sprachliche Täuschung | 71 |
| 2. | Täuschung durch Unterlassen | 72 |
| a) | Verstoß gegen das Kooperationsprinzip (Halbwahrheiten) | 72 |
| b) | Verstoß gegen andere Normen (reines Unterlassen) | 73 |
| c) | Kein Verstoß gegen Normen (Selbsttäuschung) | 73 |
| C. | Zusammenfassung von § 2 | 74 |
| § 3 | Typologie der Manipulation | 75 |
| A. | (Weitere) Charakteristika der Manipulation | 75 |
| I. | Umgehung oder Untergrabung der Rationalität? | 76 |
| 1. | Rationale Einflussnahme | 77 |
| a) | Überzeugen als Urtyp rationaler Einflussnahme | 77 |
| b) | Vergleich: Täuschung und Rationalität | 77 |
| c) | Vorläufiges Fazit | 78 |
| 2. | Umgehung der Rationalität | 78 |
| 3. | Untergrabung der Rationalität | 78 |
| 4. | Fazit | 80 |
| II. | Manipulation mittels propositionaler Aussagen | 80 |
| III. | Dient die Manipulation negativen Zwecken? | 80 |
| IV. | Manipulation und die freie Wahl | 82 |
| B. | Typologie der Manipulation | 82 |
| I. | Kognitive Manipulation | 83 |
| 1. | Beschreibung | 83 |
| 2. | Beispiele | 83 |
| II. | Affektive Manipulation | 84 |
| 1. | Beschreibung | 84 |
| 2. | Beispiele | 85 |
| C. | Zusammenfassung von § 3 | 86 |
| TEIL II: | Ethische und ökonomische Bewertung | 87 |
| § 4 | Ethische Bewertung | 89 |
| A. | Überblick über ethische Ansätze | 89 |
| I. | Deontologische Ethik | 89 |

| | |
|--|-----|
| II. Tugendethik | 90 |
| III. Konsequentialistische Ethik | 91 |
| B. Ansatzpunkte bei der Einflussnahme | 93 |
| I. Autonomie und Würde | 93 |
| 1. Autonomie | 93 |
| a) Kants Autonomiekonzeption | 93 |
| b) Frankfurts Konzeption der Willensfreiheit | 94 |
| 2. Würde | 96 |
| II. Vertrauen | 98 |
| 1. Erosion kommunikativen Vertrauens | 98 |
| 2. Konsequentialistische Kritik | 99 |
| 3. Bewertung | 100 |
| C. Moralischer Unterschied zwischen Täuschung und Manipulation. | 102 |
| D. Manipulation: The Good, the Bad, and the Ugly | 103 |
| I. „The Good“ | 103 |
| II. „The Bad“ | 103 |
| III. „The Ugly“ | 104 |
| IV. Indikatoren | 105 |
| 1. Machtbalancen | 105 |
| a) Figurationen | 106 |
| b) Unternehmer und Verbraucher | 107 |
| 2. Situatives Umfeld: Das „Business Game“ | 108 |
| a) Die Spielregeln | 108 |
| b) Das Spielfeld | 109 |
| E. Zusammenfassung von § 4 | 110 |
| § 5 Ökonomische Bewertung | 112 |
| A. Marktgleichgewicht und Wettbewerb | 113 |
| I. Marktgleichgewicht | 113 |
| II. Kräfte des Wettbewerbs | 115 |
| III. Zwischenfazit und die Gefahren der Marktkräfte | 116 |
| B. Täuschungs- und Manipulationsprofit | 117 |
| I. Neoklassische Wohlfahrtsanalyse | 117 |
| 1. Nachfrager | 117 |
| 2. Anbieter | 119 |
| 3. Preismechanismus | 120 |
| a) Gütermarkt | 120 |
| b) Kapitalmarkt | 121 |
| II. Täuschungs- und Manipulationsprofit | 123 |
| 1. Informationsasymmetrien, <i>biases</i> und Marktversagen. | 123 |
| 2. Täuschung und Manipulation als opportunistisches Verhalten | 125 |

| | |
|---|-----|
| III. Wohlfahrtsanalyse unter dem Eindruck einer Einflussnahme | 127 |
| 1. Wahrgenommener Nutzen höher als tatsächlicher Nutzen | 127 |
| 2. Wahrgenommenes Risiko geringer als tatsächliches Risiko | 128 |
| 3. Wahrgenommener Preis geringer als tatsächlicher Preis | 129 |
| 4. Preismechanismus | 130 |
| a) Gütermarkt | 130 |
| b) Kapitalmarkt | 131 |
| IV. Soziale Kosten der Täuschung und Manipulation | 133 |
| 1. Fehlallokation | 133 |
| 2. Mitbewerber | 134 |
| 3. Kosten für die Durchführung der Einflussnahme | 134 |
| 4. Vorsorgeaufwendungen aufgrund eines Vertrauensverlusts | 135 |
| 5. Ressourcenschäden | 135 |
| 6. Verteilungsgerechtigkeit | 136 |
| C. Täuschungs- und Manipulationsgleichgewicht | 137 |
| I. Nochmals: Die „natürliche Selektion“ des Wettbewerbs | 137 |
| II. Täuschungs- und Manipulationsgleichgewicht | 138 |
| 1. <i>Hansons</i> und <i>Kysars</i> „Market Manipulation“ | 138 |
| 2. <i>Akerlofs</i> und <i>Shillers</i> „Phishing Equilibrium“ | 139 |
| 3. Fazit: Täuschungs- und Manipulationsgleichgewicht | 141 |
| III. Marktlösungen | 142 |
| 1. Lerneffekte | 142 |
| a) Lernen und (Lebens-)Erfahrung | 142 |
| b) Grenzen des Lernens | 143 |
| 2. Reputation | 144 |
| 3. Aufklärung und Rat | 146 |
| D. Zusammenfassung von § 5 | 147 |
| | |
| TEIL III: Rechtliche Regulierung der Einflussnahme | 149 |
| § 6 Das Recht der Einflussnahme und seine Regulierungsziele | 151 |
| A. Das Recht der Einflussnahme als Regulierungsrecht | 151 |
| I. Rechtsgebietsübergreifender Blick | 151 |
| II. Methodische Hindernisse? | 152 |
| III. Begriff und Ziele der Regulierung | 152 |
| 1. Regulierungsbegriff | 152 |
| 2. Regulierungsziele | 153 |
| B. Regulierungsziele im Recht der Einflussnahme | 154 |
| I. Gewährleistung der Privatautonomie | 154 |

| | | |
|------|---|-----|
| 1. | Von der Willkür des Einzelnen ... | 154 |
| 2. | ... über den Vertrauens- und Verkehrsschutz ... | 155 |
| 3. | ... zur Steuerungsfunktion der Willkür ... | 156 |
| II. | Wohlfahrtsmaximierung | 156 |
| 1. | Allgemeines | 156 |
| 2. | Institutionenschutz | 157 |
| 3. | Vertrauen im Besonderen | 158 |
| C. | Spielarten der Regulierungsinstrumente | 159 |
| I. | Allgemeines | 159 |
| II. | Ex-ante- und Ex-post-Regulierung | 160 |
| III. | Private und staatliche Initiierung | 161 |
| D. | Zusammenfassung von § 6 | 162 |
| § 7 | Ex-post-Regulierungsinstrumente | 163 |
| A. | Ökonomische Vorüberlegungen | 163 |
| I. | Abschreckung | 164 |
| II. | Wohlfahrtsschädlich oder wohlfahrtsförderlich? | 165 |
| 1. | Unbeabsichtigte Einflussnahme | 165 |
| a) | Zwei-Personen-Verhältnis | 165 |
| b) | Masseneinflussnahmen | 167 |
| aa) | Risiko-Nutzen-Analyse: Mikroabwägung | 168 |
| bb) | Beispiel | 172 |
| cc) | Vorweg: Dogmatische Einkleidung | 173 |
| 2. | Absichtliche Einflussnahme | 174 |
| III. | Soziale Kosten | 175 |
| 1. | Fehlallokationen und ihre Folgen | 176 |
| 2. | Beachtlichkeit von Umverteilungsschäden | 177 |
| a) | Umverteilung zwischen Einflussnehmer und Adressaten | 177 |
| b) | Umverteilung zwischen den Marktteilnehmern | 178 |
| IV. | Folgerungen | 179 |
| B. | Sachverhaltsbeurteilung: Vorliegen einer Täuschung oder Manipulation | 180 |
| I. | Feststellung einer Täuschung | 181 |
| 1. | An die Täuschung anknüpfende Rechtsregeln | 182 |
| 2. | Hinführung: Erklären und Verstehen | 182 |
| 3. | Interpretativer Ansatz | 184 |
| a) | Die Kunst der Auslegung | 185 |
| b) | Interpretationsobjekt | 186 |
| c) | Interpretationsregeln | 187 |
| aa) | Semantische Interpretation | 188 |
| bb) | Pragmatische Interpretation | 189 |
| cc) | Die Gefahr der Hase-Ente-Illusion | 191 |
| dd) | Grad der Verbindlichkeit | 193 |
| d) | Wahl der Interpretationsregel | 193 |
| aa) | Formale und materielle Realisierbarkeit | 194 |
| bb) | Verhaltenssteuernde Wirkung | 196 |

| | | |
|------|--|-----|
| c) | Kommunikative Umgebung | 197 |
| e) | Interpretationsstandards | 198 |
| 4. | Effektbasierter Ansatz | 201 |
| a) | Festzustellender Effekt | 201 |
| aa) | Informationelle Effekte | 201 |
| bb) | Mittelbare Täuschungseffekte | 202 |
| b) | Evidenzbasierte Feststellung | 203 |
| aa) | Demoskopische Befragungen | 204 |
| bb) | Experimentelle Studien | 204 |
| cc) | Ereignisstudien (<i>event studies</i>) | 206 |
| dd) | Wesentlichkeitsschwelle, oder: „Irreführungsquote“ | 207 |
| c) | Erfahrungsgestützte Feststellung | 208 |
| aa) | Alltagspsychologische Beobachtungen | 208 |
| bb) | Wissenschaftliche Theorien und Hypothesen | 209 |
| d) | Vor- und Nachteile der Feststellungsarten | 209 |
| 5. | Konstruktiver Ansatz | 210 |
| a) | Abgrenzung zwischen Interpretation und Konstruktion | 211 |
| aa) | „Interpretation“ und „Construction“ im US-Recht | 211 |
| bb) | Konstruktion im Rahmen der Sachverhalts- beurteilung | 212 |
| b) | Maßfiguren und normative Konstruktion | 214 |
| aa) | Maßfiguren als Maßstäbe für eine normative Konstruktion | 214 |
| bb) | Konturen der Maßfiguren: Mikroabwägung | 216 |
| c) | Pragmatische Täuschung und Irreführungsquote | 218 |
| aa) | Pragmatische Bedeutungsgehalte | 218 |
| bb) | Irreführungsquote | 219 |
| d) | Verhältnis zum interpretativen und effektbasierten Ansatz | 220 |
| II. | Feststellung einer Manipulation | 220 |
| 1. | An die Manipulation anknüpfende Rechtsregeln | 221 |
| 2. | Feststellung einer Manipulation | 222 |
| 3. | Defizite einer Ex-Post-Regulierung der Manipulation | 223 |
| a) | Heterogenität der Adressaten | 223 |
| b) | Wissensproblem der Gerichte | 224 |
| c) | Eingeschränkte Lernfähigkeit | 225 |
| d) | Fazit | 225 |
| 4. | Besonders verwerfliche Manipulation | 226 |
| III. | Fazit zur Sachverhaltsbeurteilung | 227 |
| C. | Kausalität | 228 |
| I. | Transaktionskausalität | 228 |
| II. | Preiskausalität | 230 |
| 1. | Kapitalmarkt | 231 |
| 2. | Gütermarkt | 234 |
| III. | Wettbewerbliche Relevanz | 236 |
| D. | Marktgegenseite | 237 |
| I. | Rückabwicklung | 237 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 1. | Rechtsregeln | 237 |
| a) | Unwirksamkeit nach § 138 BGB | 237 |
| b) | Anfechtung | 239 |
| aa) | Allgemeines | 239 |
| bb) | Vorsatznachweis | 240 |
| c) | Widerruf | 240 |
| d) | Rücktritt | 242 |
| 2. | Steuerungswirkung | 242 |
| a) | Verlust des Täuschungs- oder Manipulationsprofits | 242 |
| b) | Neue Chance für eine Pareto-Verbesserung | 243 |
| II. | Schadensersatz | 244 |
| 1. | Täuschung und Manipulation als Pflichtverletzung | 244 |
| a) | Vertragliche Pflicht | 245 |
| b) | Vorvertragliche Pflicht | 246 |
| c) | Deliktische Pflicht | 248 |
| aa) | Ressourcenschäden | 248 |
| bb) | Vermögen als solches | 249 |
| cc) | Spezialgesetzliche Kapitalmarktpflichten | 250 |
| dd) | Lauterkeitsrechtliche Pflichten | 251 |
| ee) | Mittelbare Schädigungen und Schutzzweck- zusammenhang | 251 |
| 2. | Ersatzfähiger Schaden | 253 |
| a) | Interesse | 253 |
| b) | Vertragsabschlussschaden | 256 |
| aa) | Konkurrenzverhältnis von c.i.c. und Anfechtung | 257 |
| bb) | Mittelbare Schädigungen | 257 |
| c) | Entgangener Gewinn | 258 |
| d) | „Kleiner Schadensersatz“ | 258 |
| aa) | Wesen und Dogmatik | 259 |
| bb) | Beispiel: „Dieselskandal“ | 260 |
| cc) | Transaktionskausalität erforderlich? | 262 |
| 3. | Steuerungswirkung | 263 |
| a) | Wirtschaftliches Eigeninteresse des Einflussnehmers | 264 |
| aa) | Im Allgemeinen | 264 |
| bb) | Kapitalmarktinformationshaftung | 265 |
| b) | Gefährdungshaftung | 267 |
| E. | Mitbewerber | 268 |
| I. | Abwehr | 269 |
| 1. | Täuschungstatbestände | 269 |
| a) | „Durchschnittsverbraucher“ und Mikroabwägung | 269 |
| b) | § 5 UWG | 270 |
| aa) | Allgemeines | 270 |
| bb) | Unwahre Angaben und Täuschungseignung | 271 |
| c) | §§ 5a, 5b UWG | 272 |
| aa) | § 5a UWG | 273 |
| bb) | § 5b UWG | 273 |
| 2. | Manipulationstatbestände | 274 |

| | | |
|-----|---|-----|
| 3. | Beseitigungs- und Unterlassungsanspruch | 275 |
| 4. | Steuerungswirkung | 276 |
| a) | Allgemeines | 276 |
| b) | „Naming and Shaming“ im Lauterkeitsrecht? | 277 |
| II. | Schadensersatz | 279 |
| 1. | § 9 Abs. 1 UWG | 279 |
| a) | Entgangener Gewinn | 279 |
| b) | Marktentwerrung | 280 |
| 2. | Allgemeines Deliktsrecht | 282 |
| F. | Kollektiver Rechtsschutz | 282 |
| I. | Verbandsklage | 283 |
| 1. | Allgemeines | 283 |
| 2. | Exkurs: Gewinnabschöpfung nach § 10 UWG | 283 |
| II. | Musterfeststellungsverfahren | 285 |
| G. | Zusammenfassung von § 7 | 287 |
| § 8 | Ex-ante-Regulierungsinstrumente | 291 |
| A. | Verbote | 291 |
| I. | Klassisches Verbot | 291 |
| II. | Verbot mit Erlaubnisvorbehalt | 292 |
| B. | Zertifizierung | 293 |
| C. | Offenlegung, Standardisierung, Verhaltensregeln | 293 |
| I. | Täuschung | 295 |
| 1. | Klarstellung | 295 |
| 2. | Greenwashing auf dem Finanzmarkt | 296 |
| II. | Manipulation | 298 |
| 1. | Warnhinweise | 299 |
| 2. | Werbemaßnahmen von Wertpapierfirmen | 301 |
| D. | „Softe“ Regulierung | 303 |
| I. | (Regulierte) Selbstregulierung | 303 |
| 1. | Selbstregulierung mit Steuerungswirkung | 303 |
| 2. | „Comply or Explain“ | 305 |
| II. | Naming and Shaming | 306 |
| E. | Steuern | 307 |
| I. | Pigou-Steuer als Steuerungsinstrument | 308 |
| II. | Umsetzung | 310 |
| F. | Zusammenfassung von § 8 | 310 |
| § 9 | Fallstudie: Digitale Manipulation | 312 |
| A. | Manipulation früher und heute | 312 |
| B. | Das Phänomen der digitalen Manipulation | 314 |
| I. | Datensammlung | 314 |
| II. | Analyse | 316 |
| 1. | Profiling | 316 |

| | | |
|------|--|-----|
| 2. | Algorithmische Identifizierung kognitiver Schwachstellen | 318 |
| a) | Algorithmen und künstliche Intelligenz | 318 |
| b) | Maschinelle Manipulation: „The End of Theory“ | 319 |
| III. | Einflussnahme | 321 |
| 1. | Microtargeting | 322 |
| 2. | „Dark Patterns“ | 323 |
| 3. | Adaptive Entscheidungsarchitektur | 325 |
| 4. | Vorteile digitaler Einflussnahme | 325 |
| C. | Ethische und ökonomische Besonderheiten | 327 |
| I. | Ethische Erwägungen | 327 |
| II. | Ökonomische Erwägungen | 328 |
| D. | Regulierungsherausforderungen | 329 |
| I. | Täuschung oder Manipulation? | 329 |
| II. | Abschied vom durchschnittlichen Verbraucher? | 330 |
| 1. | Der verletzte Verbraucher als Regelfall | 330 |
| 2. | Verletzlichkeit als situatives Konzept | 332 |
| III. | Durchsetzungsdefizite | 333 |
| IV. | Nachweis einer Manipulation | 333 |
| 1. | Feststellung einer Manipulation | 333 |
| a) | Evidenzbasierte Feststellung | 334 |
| b) | Erfahrungsgestützte Feststellung | 334 |
| 2. | Nachweis eines Verschuldens | 335 |
| 3. | Darlegungs- und Beweiserleichterungen | 335 |
| V. | Regulierungsinstrumente | 337 |
| 1. | Ex-post-Regulierung | 337 |
| a) | Bürgerlich-rechtliches Instrumentarium | 337 |
| b) | Lauterkeitsrechtliches Instrumentarium | 338 |
| 2. | Ex-ante-Regulierung | 339 |
| a) | Instrumentarium der DSGVO | 340 |
| aa) | Personenbezogene Daten | 340 |
| bb) | Verbot automatisierter Einzelfallentscheidungen | 341 |
| cc) | Offenlegung | 342 |
| b) | Überprüfung und Zertifizierung | 342 |
| c) | „Comply or Explain“ und „Naming and Shaming“ | 343 |
| d) | Digitalsteuer | 344 |
| e) | Ausblick: Verbot von Microtargeting | 345 |
| E. | Zusammenfassung von § 9 | 345 |
| | Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse | 347 |
| | Einführung | 347 |
| | § 1 Funktionsweise der Einflussnahme | 347 |
| | § 2 Typologie der Täuschung | 348 |

| | | |
|--------------------------------|---|-----|
| § 3 | Typologie der Manipulation | 349 |
| § 4 | Ethische Bewertung | 349 |
| § 5 | Ökonomische Bewertung | 350 |
| § 6 | Das Recht der Einflussnahme und seine Regulierungsziele | 351 |
| § 7 | Ex-post-Regulierungsinstrumente | 352 |
| § 8 | Ex-ante-Regulierungsinstrumente | 356 |
| § 9 | Fallstudie: Digitale Manipulation | 358 |
| Literaturverzeichnis | | 361 |
| Stichwortverzeichnis | | 397 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Abbildung 1: Preisbildung auf dem Gütermarkt | 120 |
| Abbildung 2: Preisbildung auf dem Kapitalmarkt | 122 |
| Abbildung 3: Einflussnahme auf dem Gütermarkt | 130 |
| Abbildung 4: Einflussnahme auf dem Kapitalmarkt | 132 |
| Abbildung 5: Spielarten der Regulierungsmittel | 159 |
| Abbildung 6: Hase-Ente-Illusion | 192 |
| Abbildung 7: Grad der Verbindlichkeit | 193 |

Einführung

Nach *Machiavelli*, dem großen florentinischen Staatsphilosophen des 16. Jahrhunderts, haben „gerade diejenigen Fürsten Großes geleistet [...], die Glaubwürdigkeit gering schätzten und die mit Hinterlist den Menschen die Köpfe zu vernebeln wussten“.¹ Was für italienische Fürsten galt, hat auch ein halbes Millennium später nicht an Bedeutung verloren. Die Herrschaft des Einzelnen ist abgeschafft, neue Mächte finden sich im Wirtschaftsleben. Der „Machiavellismus“, eine von moralischen Bedenken freie Kunst, bei der der Zweck jedes Mittel heiligt,² hat Eingang in die Unternehmenskultur gefunden, was zahlreiche US-amerikanische Managementratgeber belegen.³ Man muss nicht über den Atlantik blicken, um die Früchte dieser Strategie zu sehen. Deutschland hatte 2020 seinen eigenen „Enron-Skandal“, als die Bilanzfälschung der *Wirecard AG* ans Licht kam und infolgedessen über 13 Milliarden Euro an Börsenwert verbrannt wurden. Auch abseits des Börsenparketts nehmen Akteure täglich auf das wirtschaftliche Entscheidungsverhalten anderer Einfluss. Die „Hidden Persuaders“, wie *Vance Packard* bereits 1957 die Werbeindustrie bezeichnete,⁴ nutzen die unvollkommene Rationalität der Konsumenten aus, manipulieren ihre Präferenzen und erhöhen so die Nachfrage nach Gütern auf ein künstliches, wohlfahrtsschädliches Niveau.

Gegenstand dieser Untersuchung sind die Täuschung, die Manipulation und ihre privatrechtliche Regulierung. Ihr Ziel ist es, die mannigfaltigen Formen strategischer Beeinflussung zwischen Privatrechtssubjekten außerrechtlich zu konzeptualisieren, moralisch und ökonomisch zu bewerten und die gewonnenen Konzepte für die Rechtsanwendung und Rechtsetzung fruchtbar zu machen.

¹ *Machiavelli*, *Der Fürst*, 2019 (1532), Kapitel XVIII 1, S. 133. Zur Interpretation des Werkes gibt es unzählige Theorien, vgl. hierzu *Berlin*, *Against the Current*, 1980, S. 25 ff.

² S. die Begriffsdefinition bei *Grob*, in: Creifelds, *Rechtswörterbuch*, 26. Ed. 2021, „Machiavelli, Niccolò“.

³ Zu den Werken, von denen viele von zweifelhafter Qualität sind, zählen beispielsweise *Buskirk*, *Modern Management and Machiavelli*, 1974; *Griffin*, *Machiavelli on Management*, 1991; *Gunlicks*, *The Machiavellian Manager's Handbook for Success*, 2000; *Borger*, *The Corporate Prince*, 2002. S. kritisch zum Machiavellismus und moderner Unternehmensführung *Galie/Bopst*, 65 *J. Bus. Ethics* 235, 236 (2006), ebd. in Fn. 9 finden sich Verweise auf weitere Werke.

⁴ *Packard*, *The Hidden Persuaders*, 2007 (1957). Das Buch schließt auf S. 220 mit einer wichtigen Frage: „But when you are manipulating, where do you stop? Who is to fix the point at which manipulative attempts become socially undesirable?“

A. Ziel, Methode und Grenzen

Trotz zahlreicher Schriften in verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen, die die Täuschung und die Manipulation zum Gegenstand haben, fehlt es an einer Gesamtdarstellung, welche die unterschiedlichen Ansätze zusammenführt. Die Untersuchung möchte diese Lücke schließen. Die Rechtswissenschaft eignet sich hierfür im Besonderen, weil sie interdisziplinär sein muss. Es ist nicht möglich, das Rechtssystem ohne Rückgriff auf andere Sozialwissenschaften zu verstehen.⁵ Rechtsregeln und Dogmen dienen der Wirklichkeit und liefern Strukturen für die Lösung gesellschaftlicher Probleme.⁶ Diese Untersuchung versteht das Recht daher funktional und steht im Gegensatz zu formalistischen Ansätzen.⁷ Dabei sollen die Täuschung, die Manipulation und das damit zusammenhängende „Recht der Einflussnahme“ nicht allein durch das Prisma einer bestimmten Theorie untersucht werden. Für verschiedene Fragen bieten unterschiedliche Disziplinen einen Erkenntnisgewinn. Deshalb ist diese Untersuchung breitgefächert und rezipiert Erwägungen aus der Philosophie, Psychologie, Ökonomik und der Linguistik. Bei einem Experten dieser Disziplinen mag die Analyse dieser Untersuchung mitunter Störgefühle auslösen. Das ist für die Zwecke dieser Untersuchung aber unschädlich. Rechtswissenschaftler unterliegen nicht den selbstaufgelegten Grenzen anderer Disziplinen. Man geht über sie hinaus, verbindet sie mit anderen Erkenntnissen und kommt am Ende zu einer unvollkommenen, aber für die Zwecke des Rechts funktionalen Lösung.⁸

⁵ *Dershowitz*, 1 Nw. Interdisc. L. Rev. 3 (2008). Er zieht auch einen passenden Vergleich: „Law without interdisciplinary input is like a beautiful wine decanter without the wine.“, ebd. S. 5. S. auch *Calabresi*, 55 Stan. L. Rev. 2113, 2120 (2003) „Its strength lay in the fact it could gather together the wisdom (and values) of as many of these fields as were relevant to the issue at hand into one complex and, by tradition, rigorous system.“

⁶ Vgl. *Dershowitz*, 1 Nw. Interdisc. L. Rev. 3 (2008). S. auch *Lubmann*, Rechtssystem und Rechtsdogmatik, 1974, S. 20f.: „Dogmatik ist danach die systeminterne Fassung einer Komplexität, die als Einheit nur vorstellbar wird, wenn man das Rechtssystem auf seine gesellschaftliche Umwelt bezieht.“

⁷ S. zum funktionalen Ansatz *Pound*, An Introduction to the Philosophy of Law, 1922, S. 91: „Attention was turned from the nature of law to its purpose, and a functional attitude, a tendency to measure legal rules and doctrines and institutions by the extent to which they further or achieve the ends for which law exists, began to replace the older method of judging law by criteria drawn from itself.“ Vgl. zu formalistischen Ansätzen *Austin*, The Province of Jurisprudence Determined, 2001 (1832); *Kelsen*, Reine Rechtslehre, 2. Aufl. 1960, S. 1: Die reine Rechtslehre „will die Rechtswissenschaft von allen ihr fremden Elementen befreien.“; *Raz*, The Authority of Law: Essays on Law and Morality, 1979; *Weinrib*, The Idea of Private Law, 2012 (1995). Letzterer hat auf S. 6 einen schönen Vergleich zwischen Liebe und Privatrecht gezogen, der die Programmatik des Formalismus beschreibt: „Explaining love in terms of extrinsic ends is necessarily a mistake, because love does not shine in our lives with the borrowed light of an extrinsic end. Love is its own end. My contention is that, in this respect, private law is just like love.“

⁸ Dieser Ausspruch stammt von *Calabresi*, 55 Stan. L. Rev. 2113, 2120 (2003) und lautet im Original: „Because of this, the legal scholar did not need to feel bound by the self-imposed limits of the underlying disciplines, however useful they might be for the practitioners of that discipline. He or she must, instead, follow the insights of these disciplines beyond the points where the economist, sociologist, etc., would go, meld them with those of other disciplines, and come up with

Da es vermessen wäre, in einer Untersuchung sämtliche Problemkreise des Rechts der Einflussnahme darzubieten zu wollen, begrenzt sich die Untersuchung auf einen Ausschnitt des Privatrechts und flankierende öffentlich-rechtliche Regulierungsformen. Als Referenzgebiete dienen das Bürgerliche Recht, das Kapitalmarktrecht und das Lauterkeitsrecht. Gewicht wird auf die Analyse der rechtlichen Strukturen und der übergreifenden Prinzipien gelegt, wobei der Blick zwischen dem Recht, „so wie es ist“ und dem Recht, „so wie es sein soll“, hin- und herwandert.⁹ Obwohl auch Strafen und Sanktionen geeignete Mittel zur Regulierung von Einflussnahmen darstellen, bleiben sie weitgehend außer Betracht. Die analytischen und ökonomisch-philosophischen Erkenntnisse der Untersuchung mögen zwar auch der Strafrechtswissenschaft dienlich sein. Die Eigentümlichkeit des deutschen Strafrechts, das durch verfassungsrechtliche Grundsätze wie *lex scripta et certa* geprägt wird – deren Wichtigkeit hier nicht in Frage gestellt sein soll –, setzt dieser Untersuchung aber methodische Schranken, die einer gesonderten monographischen Aufarbeitung bedürften. Auch eine verfassungsrechtliche Analyse findet sich in dieser Untersuchung nicht. Weiterhin sei bereits jetzt angemerkt, dass die Untersuchung, obwohl ein Schwerpunkt in der Analyse der Täuschung liegt, keine Antworten auf die Frage nach dem Wesen der Wahrheit geben kann. Wahrheit ist ein undefinierbares Konzept.¹⁰ Mehr ist damit gewonnen, mit ihr zusammenhängende Konzepte, vor allem das der „Bedeutung“ und ihrer zwischenmenschlichen Vermittlung, zu beleuchten.¹¹

B. Gang der Untersuchung

Die Untersuchung gliedert sich in drei Teile. Im ersten Teil werden zunächst die Täuschung und die Manipulation außerrechtlich konzeptualisiert. Ausgangspunkt der Überlegungen ist eine aristotelisch-thomanische Handlungstheorie, die den Wirkmechanismus einer Beeinflussung aufzeigen kann (§ 1). Das gelingt zwar nicht mit naturwissenschaftlicher Präzision. Gleichwohl bietet das Modell, nach einer Anreicherung mit verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen, eine für diese Untersuchung ausreichende Aussagekraft. Die Handlungstheorie dient als Grundlage

highly imperfect—but perhaps the best available—guidelines for reforming (or confirming) the legal system in its attempt to serve the current needs of the people.“

⁹ Die Formulierungen „so wie es ist“ und „so wie es sein sollte“ stammen aus der reinen Rechtslehre von *Kelsen* und wurden hier, zugegeben, einer anderen Bedeutung zugeführt. *Kelsen* wollte damit die Unterschiedlichkeit von Recht und Moral ausdrücken, vgl. *Kelsen*, Reine Rechtslehre, 2. Aufl. 1960 et passim.

¹⁰ *Davidson*, 93 J. Philos. 263, 265 (1996): „[W]e cannot hope to underpin it with something more transparent or easier to grasp. Truth is, as G. E. Moore, Bertrand Russell, and Gottlob Frege maintained, and Alfred Tarski proved, an indefinable concept. This does not mean we can say nothing revealing about it: we can, by relating it to other concepts like belief, desire, cause, and action. Nor does the indefinability of truth imply that the concept is mysterious, ambiguous, or untrustworthy.“

¹¹ Vgl. zu dieser Vorgehensweise *Williams*, Truth and Truthfulness, 2002, S. 63.

für die Erarbeitung einer Typologie der Täuschung und der Manipulation. *Ludwig Wittgenstein* schreibt in seinem Tractatus: „Die Sprache verkleidet den Gedanken.“¹² Gedanken sind es, die Menschen durch sprachliche Äußerungen kommunizieren. Wenn Sprache nicht nur Kleid, sondern gar Verkleidung des Gedankens ist, nimmt es nicht wunder, dass sie Quelle aller Missverständnisse ist. Wenn ein Akteur Gedanken bewusst verkleidet, spricht man von einer Täuschung. Die Täuschung, unter die auch die sog. „Irreführung“ fällt, ist so verstanden vor allem¹³ ein sprachliches Phänomen, weshalb mithilfe der Linguistik und Sprachphilosophie ihr Wesen nachgezeichnet wird (§ 2). Anders verhält es sich mit der Manipulation. Diese nutzt nicht (nur) Sprache als Vehikel. Das kennzeichnende Merkmal der Manipulation liegt darin, dass sie die Vernunft der beeinflussten Person untergräbt und das Irrationale und Affektive anspricht (§ 3). Unter Zugrundelegung kognitionspsychologischer Forschung wird sich zeigen, dass Manipulatoren die Einflussnahme vor allem durch eine Ausnutzung von Heuristiken bewerkstelligen.

Die bislang analytische Vorgehensweise der Untersuchung kommt zunächst noch ohne eine normative Bewertung der Täuschung und der Manipulation aus. Diese wird im zweiten Teil der Untersuchung nachgeholt. Zunächst erfolgt eine moralische Bewertung. Ohne sich einem ethischen Ansatz zu verpflichten, werden die neuralgischen Punkte der Täuschung und Manipulation – die Beeinträchtigung der Autonomie und Würde des Adressaten, die Erosion von Vertrauen – einer deontologischen, tugendethischen und konsequentialistischen Kontrolle unterzogen (§ 4). Dem schließt sich eine ökonomische Analyse an, die sich dem Schwerpunkt der Untersuchung nähert: Täuschungen und Manipulationen zwischen Rechtssubjekten im Wirtschaftsleben (§ 5). Die beiden Wirtschaftsnobelpreisträger *George A. Akerlof* und *Robert Shiller* haben in ihrem Buch *Phishing for Phools* erst vor Kurzem auf die zunehmende Gefahr von Täuschungen und Manipulationen in der freien Marktwirtschaft aufmerksam gemacht.¹⁴ Die Beeinflussungsstrategien führen zu Wohlfahrtsverlusten, derer auch die Selbstheilungskräfte des Marktes nicht Herr werden können.

Der dritte Teil der Untersuchung beschäftigt sich schließlich mit der Regulierung von Täuschungen und Manipulationen im Privatrecht, also mit dem „Recht der Einflussnahme“ (§ 6). Das Recht ist eine institutionelle Verkörperung eines außerrechtlichen Richtigkeitsmaßstabs.¹⁵ Seine Aufgabe ist es, das Verhalten der Rechtsunterworfenen so zu steuern, dass die „Krankheitsfälle“,¹⁶ die die Rechtsge-

¹² *Wittgenstein*, Tractatus Logico-Philosophicus, 1922, 4.002.

¹³ Aber nicht nur. Es existieren auch nicht-sprachliche Täuschungen, vgl. unten S. 71 f.

¹⁴ *Akerlof/Shiller*, *Phishing for Phools*, 2015.

¹⁵ Frei nach *Habermas* Ausspruch, das Recht sei eine Verkörperung institutioneller Rationalität, s. *Habermas*, Überlegungen zum evolutionären Stellenwert des modernen Rechts, in: *Zur Rekonstruktion des Historischen Materialismus*, 1976, S. 260 ff.

¹⁶ *Llewellyn*, 49 Yale L. J. 1355, 1375 f. (1940); *Rebbinder*, Rechtssoziologie, 8. Aufl. 2014, § 6 Rn. 97.

meinschaft durch Täuschungen und Manipulationen erleidet – Eingriffe in die Autonomie und Würde der Adressaten sowie die Senkung der sozialen Wohlfahrt – vermieden werden.¹⁷ Diese Steuerungswirkung gelingt dem Recht auf zwei Wegen: einerseits, indem es den Betroffenen Ansprüche gegen den Täuschenden oder Manipulator gewährt, die anhand der Referenzgebiete des Bürgerlichen Rechts, des Kapitalmarktrechts und des Lauterkeitsrechts aufgezeigt werden (§ 7). Diese Regulierung erfolgt *ex post*, weshalb Gerichte als „Policymaker“ in der ersten Reihe¹⁸ zunächst das Vorliegen einer Täuschung oder Manipulation beurteilen müssen. Hierfür stehen den Gerichten verschiedene Ansätze zur Verfügung, die auf den Erkenntnissen der ersten beiden Teile der Untersuchung fußen. Andererseits ist auch eine Regulierung *ex ante* möglich, die es unternimmt, bereits der Entstehung von Täuschungen und Manipulationen durch eine geeignete Anreizsetzung entgegenzuwirken (§ 8). Schließlich stellen digitale Formen der Beeinflussung das Recht der Einflussnahme vor neue Herausforderungen. Deshalb werden im Anschluss, anhand einer Fallstudie zur „digitalen Manipulation“, die Forschungsergebnisse überprüft (§ 9). Die Untersuchung schließt mit einer Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse.

C. Vorüberlegungen

Gegenstand dieser Untersuchung sind zwei Instrumente aus dem Werkzeugkasten der Beeinflussungsstrategien: die Täuschung und die Manipulation. Bevor die Untersuchung beginnen kann, werden die beiden Strategien zur besseren Orientierung auf dem Kontinuum möglicher Beeinflussungsformen eingeordnet (I.) und erhalten durch eine etymologische Annäherung erste konzeptuelle Konturen (II.).

I. Das Kontinuum der Beeinflussung

Die Beeinflussung lässt sich als ein Kontinuum verstehen.¹⁹ An einem Pol des Kontinuums findet sich der normative Fluchtpunkt unserer Gesprächskultur, das rationale „Überzeugen“. Hierbei führt der Akteur objektive Gründe an, die „für jedermann gültig [sind], sofern er nur Vernunft hat“,²⁰ d. h. er appelliert an die rationale Seite seines Gegenübers mit dem „zwanglose[n] Zwang des besseren Arguments“.²¹

¹⁷ Der Rechtssoziologe *Llewellyn*, 49 Yale L. J. 1355, 1376 (1940) spricht hier von „preventive channeling“.

¹⁸ *Rose-Ackerman*, *Rethinking the Progressive Agenda*, 1993, S. 118: „I now consider [judges] as ‘front-line’ policymaker using the [...] law of torts, contracts, and property to influence private behavior.“

¹⁹ *Grant*, *Strings Attached*, 2011, S. 49; *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 53.

²⁰ *Kant*, KrV B, S. 848.

²¹ *Habermas*, *Wahrheitstheorien*, in: *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, 1995, S. 127, 144, 161.

Auf der anderen Seite des Kontinuums findet sich der Zwang²² in seinen verschiedenen Erscheinungen: Einschüchterung, Nötigung, Drohung oder Gewalt.²³ Anders als die Überzeugung versucht der mit Zwang Handelnde eigene Ziele unabhängig vom Einverständnis des Gegenübers zu erreichen, indem er ihn in seiner Freiheit einschränkt.

Zwischen diesen beiden Polen liegen Einflussnahmestrategien, die unter vielen Namen firmieren: Lüge, Irreführung, List, Farce, Finte, Trug, Täuschung, Verführung, Manipulation. Ihnen ist gemein, dass sie nicht in gleicher Weise an die rationalen Fähigkeiten des Gegenübers appellieren wie das Überzeugen. Die Mittel hierfür unterscheiden sich. Es werden unwahre Tatsachen ausgesprochen, Halbwahrheiten geäußert oder mit der Ratio nicht fassbare Affekte des Gegenübers angesteuert. Die Schwelle zum Zwang überschreiten sie nicht, da dem Adressaten – zumindest theoretisch – die freie Wahl erhalten bleibt.

II. Grundbegriffe

Die Begriffe „Täuschung“ und „Manipulation“ werden sowohl in der Alltagssprache als auch in der Philosophie und Rechtswissenschaft in unterschiedlicher Weise verwendet.²⁴ Sie sind normativ aufgeladen und wecken nicht selten negative Assoziationen.²⁵ Um die Konturen der Täuschung und Manipulation für die spätere ethische, ökonomische und rechtliche Analyse mit einiger Präzision herausarbeiten zu können, sollte man sich zunächst von Vorannahmen und Vorwissen über das Wesen dieser Typen frei machen. So kann man sich gewissermaßen „theorielos“ dem Untersuchungsgegenstand nähern²⁶ und ihn für die weitere wissenschaftliche Diskussion anschlussfähig machen.

Die Täuschung und die Manipulation sind als Beeinflussungsformen soziale Phänomene, die einer naturwissenschaftlichen Beschreibung nicht zugänglich sind. Ihre Beschreibung kann nur typologisch erfolgen.²⁷ Eine Typenbildung ermöglicht es, die Komplexität dieser vielschichtigen Phänomene zu reduzieren, indem sie bestimmte Elemente aus der Wirklichkeit abstrahiert.²⁸ Dadurch lassen sich die Un-

²² Am bekanntesten ist *Robert Nozicks* Konzeption von Zwang, s. *Nozick*, in: *Morgenbesser/Suppes/White* (Hrsg.), *Philosophy, Science, and Method*, 1969, S. 440.

²³ *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 13.

²⁴ Vgl. zur Manipulation *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 26ff.

²⁵ *Paganini*, 52 *Communicatio Socialis* 67 (2019).

²⁶ „Die Idee sitzt gleichsam als Brille auf unsrer Nase, und was wir ansehen, sehen wir durch sie. Wir kommen gar nicht auf den Gedanken, sie abzulegen.“, *Wittgenstein*, *Philosophische Untersuchungen*, 2003 (1953), § 103.

²⁷ S. zur Manipulation auch *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 31ff., der eine nachvollziehbare Taxonomie für die Manipulation entwickelt hat. Auf seine Konzeption wird im Laufe der Untersuchung wiederholt zurückzukommen sein.

²⁸ S. grundlegend zur Typologie *Menger*, *Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Oekonomie insbesondere*, 1883.

terschiede beider Typen aufdecken. Ausgangspunkt für eine solche Explikation, die im Folgenden nur angestoßen wird und im Laufe der Untersuchung immer weiter voranschreitet, ist der allgemeine Sprachgebrauch.²⁹ Hierbei ist zunächst ein Blick auf die Etymologie der Begriffe zu richten (1). Dadurch ergeben sich erste Hinweise auf die Unterscheidungsmerkmale beider Beeinflussungstypen (2).

1. Etymologische Annäherung

a) „Täuschung“

Der Begriff „Täuschung“ existierte in seiner Verbform *tuschen* bereits im Mittelniederdeutschen. Die Herkunft des Begriffs ist jedoch völlig unklar.³⁰ Vom Wortstamm *tuschen* leitet sich auch „tauschen“ ab, obgleich die Bedeutung „betrügen“, „lügen“ oder „betrügerisch aufschwätzen“ früher bezeugt ist.³¹ Im Mittelhochdeutschen hat sich dann die Verbform *tiuschen* und im Spätmittelhochdeutschen das Substantiv *teuscherei* („Blendwerk“) etabliert.³² Der Begriff „Täuschung“ existiert seit dem 18. Jahrhundert mit der heutigen Bedeutung.³³ Die Lexika sprechen hier von jemanden (auch fahrlässig) „irreführen“, eine Person „veranlassen, etwas zu glauben [...], was nicht wahr ist“, „einen falschen Eindruck vermitteln“ oder jemanden (unter anderem „mit einer Behauptung“) „zu einer bestimmten Reaktion [...] verleiten“, die der Täuschende „dann zum eigenen Vorteil ausnutzt“.³⁴

b) „Manipulation“

Seinen etymologischen Ursprung hat der Begriff „Manipulation“ in den lateinischen Wörtern *manus* („Hand“) und *plere* („füllen“), die zusammen *manipulus*, also „(eine) Handvoll“ bedeuten.³⁵ Im mittelalterlichen Latein umfasste die Semantik der Verbform *manipulare* auch „handhaben“ und „an der Hand führen“ im Sin-

²⁹ „By the procedure of explication we mean the transformation of an inexact prescientific concept, the explicandum, into a new exact concept, the explicatum. [...] The explicandum may belong to everyday language.“, Carnap, *Logical Foundations of Probability*, 1962, S. 3.

³⁰ Kluge/Seebold, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1989 „tauschen“, S. 723 f.

³¹ Eine klare Trennung zwischen „täuschen“ und „tauschen“ existiert erst im Neuhochdeutschen, Kluge/Seebold, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1989 „tauschen“, S. 723 f.; Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1981, „tauschen“, S. 2570 f.

³² Halbfass, in: Ritter/Gründer/Gabriel (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 2017, „Täuschung“; Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1981, „täuschen“, S. 2570.

³³ Halbfass, in: Ritter/Gründer/Gabriel (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 2017, „Täuschung“.

³⁴ Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1981, „täuschen“, S. 2570.

³⁵ Kluge/Seebold, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1989 „Manipulation“, S. 459.

ne einer Hilfeleistung gegenüber Schwächeren.³⁶ Seinen Eingang in die deutsche Sprache hat der Begriff im 18. Jahrhundert durch die französische Form *manipulation* („Handhabung“) gefunden.³⁷ Gemeint war damit vor allem die geschickte Handhabung im technisch-praktischen Sinne, etwa von Destillateuren und Pharmazeuten.³⁸

Im heutigen Sprachgebrauch hat Manipulation die Bedeutung eines „undurchschaubare[n], geschickte[n] Vorgehen[s], mit dem man sich einen Vorteil verschafft [oder etwas] Begehrtes gewinnt“.³⁹ Sie wird als betrügerisch, geschickt, geheim oder als Kunstgriff charakterisiert.⁴⁰ Manipulation als Verhaltensbeeinflussung wurde erst in den 1950er-Jahren Teil des Bedeutungsgehalts, nachdem (englischsprachige) Behavioristen wie *B. F. Skinner* den Begriff im Rahmen der Konditionierung etabliert hatten.⁴¹ Die heutige negative Konnotation ist wohl unter dem Eindruck der Frankfurter Schule,⁴² ihrer Kritik der Massenmedien und der Studierendenproteste der 1960er-Jahre entstanden.⁴³

2. Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Die Semantik beider Begriffe weist Überschneidungen auf. Sowohl die Täuschung als auch die Manipulation werden als ein Vorgehen beschrieben, durch das sich eine Person einen Vorteil auf Kosten einer anderen verschafft. Es handelt sich bereits begrifflich um interpersonale Phänomene, die mindestens zwei Beteiligte voraussetzen: Den Täuschenden bzw. den Manipulator und den Getäuschten bzw. den Manipulierten, die auf irgendeine Weise in Kontakt treten. In der Untersuchung wird bei dem Täuschenden und Manipulator allgemein von einem *Einflussnehmer*, bei dem Getäuschten oder Manipulierten von einem *Adressaten* die Rede sein.

In der Begriffsgenese der Täuschung hat sich ein Kriterium herauskristallisiert, welches bei der Manipulation nicht unmittelbar erscheint. Eine Täuschung vermittelt dem Adressaten eine Vorstellung, die nicht *wahr* ist bzw. einen *falschen* Eindruck erweckt. Bei der Täuschung geht es somit um die Übermittlung *propositionaler* Inhalte. Eine Proposition ist der Inhalt, der durch eine Aussage vermittelt

³⁶ *Dahme*, in: Ritter/Gründer/Gabriel (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 2017, „Manipulation“.

³⁷ Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1978, S. 1730; *Kluge/Seebold*, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, „Manipulation“, S. 459.

³⁸ *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 37.

³⁹ Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1978, „Manipulation“, S. 1730; „Manipulation“ auf Duden online: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Manipulation>.

⁴⁰ Duden, *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*, 1978, „Manipulation“, S. 1730.

⁴¹ *Dahme*, in: Ritter/Gründer/Gabriel (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 2017, „Manipulation“; *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 38.

⁴² S. für einen Überblick über die Frankfurter Schule und über die Manipulation durch Massenmedien *Petryszak*, 27 J. Commun. 32 (1977).

⁴³ Vgl. *Dahme*, in: Ritter/Gründer/Gabriel (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, 2017, „Manipulation“; *Fischer*, *Manipulation*, 2017, S. 38.

wird, ein „eingefrorener Gedanke“.⁴⁴ Die Manipulation erscheint in dieser Hinsicht als weiterfassendes Konzept. Sie beschreibt abstrakt die Art und Weise, wie der Einflussnehmer die Einflussnahme vornimmt. Es ist ein geschicktes und intransparentes Vorgehen, das dem Adressaten nicht bewusst ist. Als ein solches ließe sich wohl auch jede Täuschung auffassen. Schließlich operiert sie mit Unwahrheiten, die dem Adressaten nicht bekannt sind. So gesehen wäre die Täuschung ein Unterfall der Manipulation, eine epistemische Manipulation, die durch die geschickte Vermittlung unwahrer propositionaler Gehalte den Adressaten beeinflusst. Das wird in der (sehr schütterten) philosophischen Literatur zur Manipulation teilweise auch vertreten.⁴⁵

Gleichwohl soll eine solche Konzeption hier nicht weiterverfolgt werden. Für eine Typenbildung, deren Leistung in einer klaren Abgrenzung verschiedener Einflussformen liegen soll, gilt es scharfe Trennlinien zwischen den unterschiedlichen Typen zu finden. Eine erste liegt in der, noch weiter zu begründenden, Unterscheidung zwischen der Täuschung als Einflussnahme durch unwahre Propositionen und der Manipulation als Einflussnahme durch ein gezieltes Ansprechen der Affekte und Automatismen, die keine propositionalen Inhalte vermittelt. Diese Unterscheidung wird für die spätere rechtliche Analyse nützlich, da der Begriff der Täuschung als *terminus technicus* im Recht in einer dem allgemeinen Sprachgebrauch nicht unähnlichen Weise verwendet wird und von der Manipulation abzugrenzen ist.

⁴⁴ Vgl. Arendt, 38 Soc. Res. 417, 431 (1971): „*The word house is something like a frozen thought which thinking must unfreeze, defrost as it were, whenever it wants to find out its original meaning.*“ S. zu Propositionen im Detail unten S. 52 ff.

⁴⁵ Wood, in: Coons/Weber (Hrsg.), Manipulation, 2014, S. 17, 31.

Stichwortverzeichnis

- Abschreckung 164, 179, 243, 263, 266, 283
Absichtliche Einflussnahme 174, 178, 239
A/B-Test 320
Abwehranspruch 159, 269, 275
Ad-hoc-Publizität 128, 182, 189, 230, 233, 250, 266, 294
Adressaten 8
– Heterogenität der 223
Adverse Selektion 124, 138
Affekte 6, 9, 21, 75, 80, 82, 84, 117, 222
– Affektheuristik 40
– affektive Manipulation *siehe* Manipulation
Aktivitätsniveau 135, 267, 308, 339
Algorithmen 318, 326, 334, 335
– Algorithmic Responsibility Codex 344
– Algorithmiker 343
Allokationsineffizienz *siehe* Fehlallokation
Alltagspsychologische Beobachtungen
siehe erfahrungsgestützte Feststellung
Anbieter 112, 115, 119, 121, 127
– -rente 119, 121
Anfechtung 155, 182, 228, 239, 240, 244, 247, 257
Angaben 271
Angebot und Nachfrage 113, 130
Ankereffekt 37, 38
Aristotelisch-thomanische Handlungstheorie *siehe* Handlungstheorie
Assertiv *siehe* Behauptung
Aufklärung 146, 281
– -spflicht 273, 294
Auslegung 180, 185, 198, 212 *siehe* auch Interpretation
Authority bias *siehe* Autorität
Autonomie 93, 96, 154, 156
Autorität 42, 323

Base rate neglect *siehe* Repräsentativheuristik
Bayes-Theorem 26

Begrenzte Rationalität *siehe* Bounded Rationality
Behauptung 7, 53, 61, 65, 66, 67, 98, 101, 188
Behavioral
– biometrics 317, 326
– economics *siehe* Verhaltensökonomik
– market failure 125
Belief-Adjustment Model *siehe* Reihenfolgeeffekt
Belohnung 160, 293
Beseitigungsanspruch *siehe* Abwehranspruch
Besitztumseffekt 44, 83, 243
Besondere Verwerflichkeit 105, 226, 229, 247, 249, 250, 274, 336
Bestätigungsfehler 34
Beweis
– -erleichterung 233, 280, 335, 339
– -lastumkehr 336, 339
Biases *siehe* Heuristics and Biases
Big Data 314, 316, 318, 320, 326 *siehe* auch Daten
Bounded Rationality 27, 217
Business Game 108

Capital Asset Pricing Model 121
Cheapest cost avoider 175, 267
Chilling effect 328
Cognitive
– ease *siehe* kognitive Leichtigkeit
– style 325
Comply or Explain 305, 343
Computerlinguistik 318
Confirmation bias *siehe* Bestätigungsfehler
Consistency bias *siehe* Konsistenz
Construction 211
Conversion rate 320, 327
Culpa in contrahendo 182, 221, 229, 239, 242, 246, 248, 253, 257, 337

- Dark Patterns 323, 327
- Daten *siehe* auch Big Data
 - Analyse 316
 - anonymisierte 340
 - Datengrab 315
 - Offline- 315
 - Optionswert 316
 - personenbezogene *siehe* dort
 - -sammlung 314
- Deadweight loss *siehe* soziale Kosten
- Debiasing 171, 225, 300, 302, 303, 338, 342
- Deep Learning 318
- Default-Option 81, 326
- Demoskopische Befragungen 204
- Deontologie 89, 93
- Deutscher Corporate Governance Kodex *siehe* Comply or Explain
- Deutscher Werberat, 304
- Dieselskandal 145, 257, 260, 286
- Differentia specifica 23, 217 *siehe* auch Rationalität
- Differenzhypothese 253
- Digitale Manipulation 312
- Dilution effect *siehe* Verwässerungseffekt
- Drohung 6, 182, 244
- DSGVO 340
- Dual Process Theory 45
 - System 1 45, 47, 75, 83, 104, 223, 313, 339
 - System 2 47, 94
- Durchschnittsverbraucher 207, 213, 214, 217, 269, 273, 275, 330
- Durchsetzungsdefizit 161, 282, 333

- Ecological Rationality *siehe* ökologische Rationalität
- Effektbasierter Ansatz 183, 201, 210, 213, 220, 222, 273
- Effekte 201
 - informationelle 201
 - mittelbare 202, 206
- Efficient breach 244
- Effizienz 114, 215, 218 *siehe* auch Wohlfahrt
 - Fundamentalwert- 232
 - Informations- 232
- Ego-Depletion 47, 325
- Eigene Sachkunde 204, 208, 210, 214
- Einflussnahme
 - absichtliche *siehe* dort
 - Funktionsweise 13
 - Kontinuum der 5
 - Masseneinflussnahme *siehe* dort
 - rationale *siehe* Überzeugen
 - Taxonomie 18
 - unbeabsichtigte 165 *siehe* auch Fahrlässigkeit
- Einflussnehmer 8
- Emittenten 84, 112, 128, 158, 189, 200, 230, 250, 258, 265, 294, 307
- Emotionen 22, 46, 84, 317, 323 *siehe* auch Affekte
- Empirie 29, 203, 232
 - empirisches Verständnis 214
- Endowment effect *siehe* Besitztumseffekt
- Entailment *siehe* semantische Implikation
- Entdeckungswahrscheinlichkeit 145, 164, 243
- Entgangener Gewinn 258, 279
- Entscheidungsarchitektur 325
 - adaptive 325, 334
 - künstliche Entscheidungssituation 31
- Ereignisstudien 206, 233
- Erfahrung *siehe* Lerneffekte
 - -sgestützte Feststellung 208, 210, 334
 - -sgüter 126, 144, 227, 241
 - -ssatz 222
- Erfüllungsinteresse *siehe* positives Interesse
- Erhaltungsinteresses *siehe* negatives Interesse
- Erwartungsnutzentheorie 26, 27 *siehe* auch Rational Choice Theory
- Ethik 87, 327
 - Deontologie *siehe* dort
 - Konsequentialismus *siehe* dort
 - Tugend- *siehe* dort
 - Utilitarismus *siehe* dort
- Etymologie 7
- Event studies *siehe* Ereignisstudien
- Evidenzbasierte Feststellung 203, 210, 334
- Ex-ante-Regulierung 160, 291, 339
- Experimente 30, 204, 209, 222, 293, 319, 334
- Explikatur 56, 63, 190
 - falsche 69
- Ex-post-Regulierung 160, 163, 337

- Facebook 317, 333, 335

- Fahrlässigkeit 165, 173, 248, 263, 264, 266, 270
 Fast and Frugal *siehe* ökologische Rationalität
 Fehlallokation 133, 176, 179, 276
 Fernabsatzverträge 241
 Figurationen 106
 Framing 36, 79, 135, 323
 – Loss frame 44
 Fraud
 – on the goods market 234
 – on the market theory 231
 Freiheit 6, 24, 93, 154
 – Handlungs- 93
 – Willens- 93
 Fundamentalwert 132, 232
 – -effizienz 232

 Gefährdungshaftung 249, 267
 Gehirn 46
 Geld-zurück-Garantie 83
 Gewalt *siehe* Zwang
 Gewinn
 – -abschöpfung 283
 – -maximierung 115, 117, 119, 126, 137, 328
 Gleichgewicht *siehe* Marktgleichgewicht
 Glücksspielautomaten 116
 Google 320
 Grad der Verbindlichkeit 62, 101, 192, 193, 194, 240, 250, 272
 Greenwashing 198, 296
 Grenz-
 – -kosten 169
 – -nutzen 169
 Güter 112
 – demeritorische 308
 – Erfahrungs- *siehe* dort
 – -markt 120, 130, 234
 – Such- *siehe* dort
 – Vertrauens- *siehe* dort

 Haftungsimmunität 293
 Halbwahrheiten 6, 72, 191, 271, 297, 298, 329
 Halo-Effekt 41
 Handlungen *siehe* nicht-sprachliche Handlungen
 Handlungstheorie 13, 83, 95

 Hase-Ente-Illusion 191
 Haustürgeschäfte 241, 338
 Herdenverhalten 40
 Hermeneutik 186
 Hersteller 252, 267
 Heuristics and Biases 28, 31, 75, 80, 123, 136, 138, 139, 222, 223, 300, 316, 319
 Heuristiken *siehe* Heuristics and Biases
 Hindsight bias *siehe* Rückschaufehler
 Homo oeconomicus 25, 38

 Illokutionäre Kraft 61 *siehe* auch Grad der Verbindlichkeit
 Implikation
 – falsche semantische 69
 – semantische 55, 63
 Implikatur 56, 190, 195, 196
 – falsche 70, 73
 – konventionelle 60
 – konversationelle 59, 63, 67, 72, 101, 190, 219
 Impulskauf 48, 126
 Information 264, 293
 – information overload 171, 299
 – -sasympmetrien 123, 146, 294, 299, 309
 – -seffizienz 232
 – -shaftung *siehe* Kapitalmarktinformationshaftung
 – -smodell 294
 – vollkommene *siehe* dort
 – wesentliche -en 273
 Institutionenschutz 157
 Integritätsinteresse *siehe* negatives Interesse
 Intention 186
 Interesse 253
 – Erhaltungsinteresses *siehe* negatives Interesse
 – Integritätsinteresse *siehe* negatives Interesse
 – Kapitalmarkt 254
 – negatives *siehe* dort
 – positives *siehe* dort
 Intermediäre 299
 Internalisierung 199
 Interpretation 194, 211 *siehe* auch interpretativer Ansatz
 – Explikatur 190
 – konversationelle Implikatur 190
 – nicht-sprachliche Handlungen 191

- pragmatische 189, 191
- Präsupposition 189
- semantische 188
- semantische Implikation 189
- -subjekt 186
- -regel 193
- -regeln 187
- -standard 172, 198
- Unterlassen 191
- Verhaltenssteuerung 196
- Wörtlichkeit 188, 198
- Interpretativer Ansatz 183, 184, 220, 223
- Irrational 24, 223
- Irreführung 6, 65, 173, 190, 207, 219, 236, 269, 270, 296
- quote 207, 219
- Irrtum 201

- Kapitalmarkt 121, 131, 158
 - -informationshaftung 179, 229, 231, 249, 250, 257, 262, 265
 - -kommunikation 266
 - Prospekthaftung *siehe* dort
- Kausalität 228
 - Gütermarkt 234
 - Kapitalmarkt 231
 - Nachweis 209
 - Preis- *siehe* dort
 - Transaktions- *siehe* dort
 - wettbewerbliche Relevanz *siehe* dort
- Klarstellung 170, 171, 173, 281, 295
- Kleiner Schadensersatz 258
- Knaptheit 43, 323
- Kognitive
 - Leichtigkeit 20, 47, 75, 83, 223, 274
 - Manipulation *siehe* dort
 - Schwachstellen 322, 331, 332
 - Schwere *siehe* kognitive Leichtigkeit
 - Verzerrung *siehe* Heuristics and Biases
- Kollektiver Rechtsschutz 282
- Kommunikative Umgebung 197
- Kompensation 263
- Konklusion *siehe* Syllogismus
- Konsequentialismus 91, 99 *siehe* auch Utilitarismus
- Konsistenz 34
- Konstruktiver Ansatz 184, 210, 214, 273
- Konsumenten *siehe* Nachfrager, Verbraucher
 - Konsumentenrente *siehe* Nachfragerrente
 - Kontrasteffekt 33, 84
 - Konvention 72
 - Kooperationsprinzip 57, 98, 197
 - Kosten
 - Grenz- *siehe* dort
 - -Nutzen-Analyse 166, 169, 200, 218, 227, 250, 269 *siehe* auch Learned Hand-Formel
 - soziale *siehe* dort
 - Kredit
 - -karten 129, 142
 - -verträge 241
 - Kundensegmentierung 316, 340
 - Künstliche
 - Intelligenz 313, 316, 318, 326, 335
 - Nachfrage 130
 - -r Preis 202
 - Kurs
 - -beeinflussungseignung 237
 - -differenzschaden *siehe* kleiner Schadensersatz
 - -einfluss 132
 - Laborbedingungen 206
 - Law in action 213
 - Learned Hand-Formel 166, 169, 239
 - Lenkungssteuern *siehe* Steuern
 - Lerneffekte 126, 142, 225, 226
 - eingeschränkte Lernfähigkeit 225
 - Grenzen des Lernens 143
 - Linguistik 50
 - Lockangebot 229
 - Lüge 6, 21, 58, 67, 98, 100, 196
 - Falschzeugnisverbot 99
 - Not- 101
 - -nverbot 90
 - Machiavellismus 1
 - Machtbalance 105, 226, 238, 241, 274, 338, 339
 - Makroabwägung 170 *siehe* auch Kosten-Nutzen-Analyse
 - Manipulation 75, 298
 - affektive 84, 117, 222
 - Anfälligkeit für -en 136, 143, 331
 - benevolente 81, 97
 - besonders verwerfliche *siehe* besondere Verwerflichkeit

- Charakteristika 75
- digitale *siehe* dort
- epistemische 9
- ethische Beurteilung 103
- Etymologie 7
- Feststellung 220
- freie Wahl 82
- Indikatoren 105
- kognitive 83, 222
- maschinelle 319
- Nachweis 333
- negative Zwecke 80
- Rechtsregeln 221
- Risiko- *siehe* dort
- Sachverhaltsbeurteilung 180
- soziale Kosten *siehe* dort
- Typologie 82
- unzulässige Beeinflussung *siehe* dort
- Market for lemons *siehe* adverse Selektion
- Markt
 - Behavioral market failure *siehe* dort
 - -effizienz 122, 203, 215, 254
 - -effizienzhypothese 207, 209, 231
 - -entwirrung 280
 - -gleichgewicht 113, 123, 130, 141
 - -kräfte *siehe* Wettbewerbskräfte
 - -manipulation 202, 237
 - Primär- 128
 - Sekundär- 128
 - -versagen 123, 157, 308
- Maschinelles Lernen 318
- Masseneinflussnahmen 168
- Maßfigur 214
- Maxime *siehe* Kooperationsprinzip,
 - Implikatur
 - der Modalität 57
 - der Qualität 57, 200
 - der Quantität 57, 72, 218
 - der Relation 219
 - der Relevanz 57
 - Nichterfüllen 58
 - Verstoß 59
- Menschenbild 22, 24, 27
- Mental Accounting 36
- Microtargeting 322, 331, 338, 341
- Mikroabwägung 168, 170, 216, 218, 227, 251, 270, 275
- Milgram-Experiment 42
- Mitbewerber 134, 268
- Mittelbare Schädigungen 251, 257
- Mitverschuldenseinwand 175
- Morphing 325, 333
- Musterfeststellungsklage 286
- Musterfeststellungsverfahren 285
- Nachahmung 208
- Nachfrager 112, 117
 - Grenz- 121
 - -rente 119, 121, 127, 131
- Naming and Shaming 277, 306, 343
- Natural language processing *siehe*
 - Computerlinguistik
- Naturalrestitution 259
- Natürliche Selektion 115, 137
- Negatives Interesse 255, 259, 261
- Neue Institutionenökonomik 125
- Nicht-sprachliche
 - Handlungen 64, 191
 - Kommunikation 63
- Normative Konstruktion *siehe* konstruktiver Ansatz
- Nötigung *siehe* Zwang
- Nudge 82, 103
 - evil 313
- Nullsummenspiel *siehe* Wohlfahrtstransfer
- Nutzen 25, 117, 119
 - abnehmender Grenz- 132
 - Grenz- *siehe* dort
 - -maximierung 25 *siehe* auch Gewinnmaximierung
 - subjektive Einschätzung 121, 127
 - tatsächlicher 127
 - wahrgenommener 127, 128, 130, 141
- Obersatz *siehe* Syllogismus
- Objektiver Empfängerhorizont 215
- Offenlegung 293, 342
- Ökologische Rationalität 29
- Ökonomische Analyse 112, 163 *siehe* auch
 - Learned Hand-Formel, Masseneinflussnahmen, Mikroabwägung, Zwei-Personen-Verhältnis
- Online-Interface *siehe* Dark Patterns
- Opportunistisches Verhalten 125
- Optionswert 316
- Othello 85, 103
- Pareto
 - -optimal 114

- -Verbesserung 243
- Personenbezogene Daten 336, 340 *siehe*
auch Big Data, Daten
- Pflicht
 - deliktische 248
 - -verletzung 244
 - vertragliche 245
 - vorvertragliche 246
- Phishing Equilibrium 139 *siehe* auch
Täuschungs- und Manipulations-
gleichgewicht
- Positives Interesse 254, 261
 - auf dem Kapitalmarkt 254
- Präferenzen 25, 117
- Pragmatik 51, 195, 218 *siehe* auch Impli-
katur
 - pragmatische Anreicherung *siehe*
Explikatur
 - pragmatische Täuschung 69, 250, 272
 - Schlüsse *siehe* dort
- Praktischer Schluss *siehe* Syllogismus
- Prämissen *siehe* Syllogismus
- Präsupposition 55, 63, 189
 - falsche 69
- Preis 119
 - -diskriminierung 326
 - -einfluss 235
 - künstlicher 203
 - -mechanismus 120, 130, 209, 231
 - -verzerrung 230
 - wahrgenommener 129, 141
- Preiskausalität 209, 230, 252, 263
 - Gütermarkt 234
 - Kapitalmarkt 231
- Present bias 241
- Primär-
 - -effekt *siehe* Reihenfolgeeffekt
 - -markt 265
- Prinzipal-Agenten-Konflikt 145
- Privacy harm 328
- Privatautonomie 152, 154
- Private Enforcement 161, 276
- Produkthaftung 168, 248, 268
- Produzenten *siehe* Anbieter
 - -rente *siehe* Anbieterrente
- Profiling 316, 336, 339, 340
- Proposition 8, 52, 63, 80, 187, 192, 214, 271
 - -ale Einstellung 64, 66, 201
- Prospect Theory 36
 - Prospekt 292, 307
 - -haftung 200, 250
 - Public Enforcement 161
 - Publizität *siehe* Offenlegung
- Quasi-Experimente *siehe* Experimente
- Rabatt 37
- Race to the bottom *siehe* adverse Selektion
- Rat 146
- Ratingindustrie 145
- Rational Choice Theory 23, 24, 26, 28, 30,
118, 330
- Rationale Apathie 161, 282, 333
- Rationalität 23, 76, 77, 114, 123, 217, 223,
330
 - Imperium der 23
 - Rational Choice Theory *siehe* dort
 - Umgehung der 78
 - Untergrabung der 78
- Reaktanz 43
- Realisierbarkeit 194
- Recht der Einflussnahme 151, 179
- Rechtsverfolgungskosten 134
- Referenzpreis *siehe* Rabatt
- Regulierung 152, 196, 329
 - Ex-ante- *siehe* dort
 - Ex-post- *siehe* dort
 - ökonomisch fundierte 163
 - Selbst- *siehe* dort
 - -sinstrumente 159, 160
 - -softe 294, 303
 - -sziel 153, 195, 212, 215, 252
- Reihenfolgeeffekt 38, 80, 84, 171, 209
- Reliance 231 *siehe* auch Transaktions-
kausalität
- Repräsentativheuristik 39, 209
- Reputation 126, 144, 164, 293, 307
- Reservationspreis 119
- Respekt *siehe* Würde
- Ressourcen
 - -knappheit 25
 - -schäden 135, 177, 248, 267
- Revealed preferences 118
- Rezenzeffekt *siehe* Reihenfolgeeffekt
- Reziprozität 32
- Risiko
 - -manipulation 129, 135, 177, 227, 248,
267, 300

- wahrgenommenes 128
- Risiko-Nutzen-Analyse *siehe* Kosten-Nutzen-Analyse
- Rück-
 - -abwicklung 237, 243
 - -schaufehler 35
 - -sichtnahmepflichten 245
 - -tritt 242
- Rule 10b-5 231

- Sachverhaltsbeurteilung 180
- Salienz 35, 171, 241, 302
- Satisficing 28
- Schadensersatz 244, 253
 - der Mitbewerber 279
 - entgangener Gewinn *siehe* dort
 - kleiner *siehe* dort
 - Vertragsabschlussschaden *siehe* dort
- Schlüsse 54, 193, 272 *siehe* auch Realisierbarkeit
- Schlussfolgerungsprozess 60
- Schutzzweckzusammenhang 251
- Screening 124
- Segmentierung *siehe* Kundensegmentierung
- Sekundär-
 - -e Darlegungslast 336, 339
 - -markt 265
 - -marktinformationshaftung *siehe* Kapitalmarktinformationshaftung
- Selbstregulierung 145
- Semantik 51, 194
 - semantische Implikation 189
 - semantische Täuschung 67, 100, 250, 272
- Signaling 124, 134, 176
- Sittenwidrigkeit 173, 237, 249, 252, 291
- Sludge 313
- Social proof *siehe* soziale Bewährtheit
- Sorgfaltsaufwand 135, 167, 176, 178, 239
- Soziale Bewährtheit 39, 323
- Soziale Kosten 133, 134, 175, 178, 308
 - Minimierung der 167
 - privacy harm *siehe* dort
 - Quantifizierung der 176
- Soziale Netzwerke 117
 - Facebook *siehe* dort
- Spiel 107
 - -feld 109
 - -regeln 108, 111, 226
- Sprechakt 52
 - -theorie 61
- Sprecherbedeutung 52
- Standardisierung 293, 301
- Steuer 307
 - Betriebsausgaben 310
 - Digital- 344
 - Pigou- 308, 344
 - Sünden- 308
- Steuerungs-
 - -funktion *siehe* Regulierung
 - -wirkung 237, 242, 263, 270, 276
- Strafrecht 3
- Streuschäden 282
- Suchgüter 126
- Supreme Court 51, 53, 197, 231
- Sustainable finance 296
- Syllogismus 14, 96
- Sympathie 40, 84, 109
- System 1 und 2 *siehe* Dual Process Theory

- Tatsachengestützte Normativbeurteilung 220
- Täuschung 50, 295
 - Definition 63
 - digitale 329
 - durch Unterlassen 72
 - Etymologie 7
 - fahrlässige 64
 - falsche Explikatur *siehe* dort
 - falsche Implikatur 70
 - falsche Präsupposition 69
 - falsche semantische Implikation 69
 - gerechtfertigte 102
 - Halbwahrheiten *siehe* dort
 - Irreführung *siehe* dort
 - nicht-sprachliche 71
 - pragmatische *siehe* dort
 - Rationalität 77
 - Rechtsregeln 182
 - Sachverhaltsbeurteilung 180
 - Selbst- 65, 74
 - semantische *siehe* dort
 - -serfolg 64
 - soziale Kosten *siehe* dort
 - Typologie 63
 - unbeabsichtigte 64
 - wörtliche 68
- Täuschungs- und Manipulations-
 - -gleichgewicht 137, 141, 157, 328

- -profit 117, 123, 242
- -verbot 245, 246, 248
- Technologische Transparenz 327
- Threefold Division *siehe* Zwecktrias
- Tit-for-tat heuristic *siehe* Reziprozität
- Transaktion
 - conversion rate 327 *siehe* dort
 - face-to-face 132
 - -skausalität 228, 234, 256, 262
 - -skosten 135, 243
- Truth-default theory 98
- Tugendethik 90, 99
- Tupperware-Partys 41, 109
- Typologie 6
 - Manipulation 82
 - Täuschung 63
- Überoptimismus 129, 200, 241
- Überzeugen 5, 6, 21, 65, 66, 77, 78
- Umverteilung
 - -sschäden 177
 - zwischen Einflussnehmer und Adressaten 177
 - zwischen Marktteilnehmer 178
- Undue influence *siehe* unzulässige Beeinflussung
- Unterlassen 191
 - Halbwahrheiten *siehe* dort
 - reines 73, 191, 272
- Unterlassung
 - -anspruch *siehe* Abwehranspruch
 - -serklärung 275
- Untersatz *siehe* Syllogismus
- Unwahre Tatsachen 6, 21 *siehe* auch Angaben
- Unzulässige Beeinflussung 221, 236, 274, 338
- Urteilsfehler *siehe* Heuristics and Biases
- Urteilsverzerrung *siehe* Heuristics and Biases
- Utilitarismus 91
- Verbandsklage 283
- Verbot 238, 291
 - automatisierter Einzelfallentscheidungen 341
 - mit Erlaubnisvorbehalt 292
 - von Microtargeting 345
- Verbraucher 107, 112
 - Durchschnitts- *siehe* dort
 - -schutzvereine 146
 - verletzlicher *siehe* dort
- Verfügbarkeitsheuristik 35, 303
- Verhalten
 - -skodex 304
 - -ökonomik 28, 125
 - -sregeln 293
 - -steuerung 196
- Verjährung 256
- Verletzlicher Verbraucher 330
 - situative Verletzlichkeit 332, 339
- Verlustaversion 44
- Vermögen als solches 249, 252
- Vernunft *siehe* Rationalität
- Verschulden
 - -shaftung *siehe* Fahrlässigkeit
 - -snachweis 335
- Verständiger Anleger 213, 214, 215, 217, 251
- Verteilungsgerechtigkeit 136
- Vertrag
 - -abschlussschaden 256
 - -aufhebung 229, 239, 256
 - -aufhebungsanspruch *siehe* Vertragsabschlussschaden
- Vertrauen 98, 154, 158
 - kommunikatives 98
 - -sgüter 126, 144, 227
 - -sverlust 135
- Verwässerungseffekt 33, 84, 303
- Verwechslungsgefahr 208
- Vollkommene
 - Information 25, 114, 123
 - Wettbewerb 114
- Vorabkontrolle 292
- Vorsatznachweis 240
- Vorsorge *siehe* Sorgfaltsaufwand
- Wahrhaftigkeit 90, 99
- Wahrheit 3, 16, 55, 64, 66, 69, 223
 - -sgehalt 188, 201
 - -skonditional 52
- Warnhinweise 128, 171, 299, 326
- Werbung 104, 107, 144, 197, 300, 301, 312, 317
 - Deutscher Werberat 304
 - subliminale 104
 - Tabak- 291

- Verbot 292
- von Wertpapierfirmen 301
- Werbeagenturen 134
- Werbekosten 310
- Wertpapierfirmen 301
- Wesentlichkeitsschwelle *siehe* Irreführungsquote
- Wettbewerb 157, 279
 - Entdeckungsverfahren 115
 - Kräfte 115, 137, 142
 - -liche Relevanz 236, 271
 - natürliche Selektion 137
 - -skräfte 116
 - vollkommener *siehe* dort
- Widerrufsrecht 240, 243, 338
- Wiederholungsgefahr 275
- Willensfreiheit 93, 94
- Wirecard 1, 132, 134
- Wirtschaftliches Eigeninteresse 264
- Wissensproblem 224
- Wohlfahrt 127
 - Kooperationsgewinn 119
 - -sanalyse 117, 127
- -sgewinn 118
- -smaximierung 156, 252
- -sökonomie 118
- -stransfer 127, 135, 177
- -sverlust 131, 133, 154, 156
- -transfer 128
- Wörtlichkeit 68, 188, 198
- Würde 96, 154, 327
- Zahlungsbereitschaft 118, 119, 131
- Zeichen 186
- Zertifizierung 293, 342
- Zwang 6, 24, 78, 82, 95
- Zweck
 - angenehme -e 17, 19, 75, 82, 83, 84, 222
 - nützliche -e 17, 19
 - passende -e 17, 18
 - -rationales Handeln *siehe* Rationalität
 - -trias 16
 - -verfolgung *siehe* Syllogismus
- Zwei-Personen-Verhältnis 166, 235
- Zweitbeste Lösung 30, 118, 178

