

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. Moralelle 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 <i>de lege lata</i>	727
B. Lösung <i>de lege ferenda</i>	780
6. Teil: Ergebnisse	797
A. Das Ergebnis <i>in a nutshell</i>	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.	<i>Phony facts</i>	69
6.	Falsche rechtliche Bedenken	70
7.	Preis	71
8.	<i>False deadlines</i>	71
9.	Emotionen	72
10.	Sonderfall <i>reservation price</i>	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

<i>B. Rechtlicher Status quo in Deutschland</i>	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) <i>Dolus causam dans</i> und <i>dolus incidens</i>	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
<i>A. Rechtshistorische Betrachtung</i>	237
I. Zielsetzung	237
II. Einführung	238
III. Römisches Recht	240
IV. Glossatoren	243
V. <i>Usus modernus</i> und Naturrecht	244
VI. Historische Rechtsschule	248
VII. Schaffung des BGB	252
VIII. Zwischenergebnis	257
<i>B. Rechtsvergleichende Perspektive</i>	259
I. Einleitung	259
II. USA	262
1. Einführung	262
2. <i>Misrepresentations</i>	265
a) Falschaussage	265
aa) Fakten und Meinungen	267
bb) Rechtliche Aspekte	270
cc) Intentionen	272
dd) Zukünftige Ereignisse	273
b) <i>Fraudulent misrepresentation</i>	274
c) <i>Material misrepresentation</i>	277
3. <i>Inducement</i>	278
4. <i>Justified reliance</i>	279
5. Rationales Verhalten?	283
6. Vermögensschaden (<i>pecuniary loss</i>)	284
7. <i>Sales talk</i> und <i>puffery</i>	286
8. Täuschungen durch Agenten	287
9. Rechtsfolgen	288
10. Die Bewertung praxisrelevanter Täuschungen	290
11. <i>Parol evidence rule</i> 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.	<i>Dolus bonus</i> und <i>dolus malus</i>	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.	<i>Dol</i>	344
3.	<i>Dolus bonus</i> und <i>dolus malus</i>	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 Motivirtümer	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
<i>C. Die Betrachtung zentraler Regelungselemente aus rechtsvergleichender und rechtshistorischer Sicht</i>	418
I. Einordnung der betrachteten Rechtsordnungen	419
II. Aus der Rechtsvergleichung und der rechtshistorischen Betrachtung gewonnene Regelungsmechanismen	426
1. <i>Sollertia</i>	426
2. Rechtswidrigkeit vs. <i>dolus bonus/dolus malus</i>	427
3. Verknüpfung von Rechtsfolge und Auswirkung der Täuschung . .	430
a) <i>Dolus causam dans</i> und <i>dolus incidens</i>	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. Moralelle 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
<i>D. Das Judiz zu Täuschungen in Vertragsverhandlungen</i>	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
<i>E. Zwischenergebnis zu Moralvorstellungen, Rechtsgefühl und Judiz</i>	536
<i>F. Die Bedeutung des Moralverständnisses, des Rechtsgefühls und des Judizes für das Recht sowie deren Verhältnis zueinander</i>	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
<i>G. Ökonomische Analyse von Täuschungen in Vertragsverhandlungen</i>	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. <i>Cheapest cost avoider</i>	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 <i>hypothetical bargain theory</i>	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
 <i>H. Rechtliche Umfeldwertungen</i>	659
I. Einleitung	659
II. Willensmängel	660
1. Drohungen	662
2. Irrtumsanfechtung	671
III. Mängelgewährleistungsrecht	677
IV. Haftung aus <i>culpa in contrahendo</i>	680
V. Sittenwidrigkeit	687
VI. Lauterkeitsrecht	690
VII. Strafrechtlicher Betrug	697
VIII. Résumé zu den rechtlichen Umfeldwertungen	706
 <i>I. Die Grenzziehung zwischen „listigen“ und arglistigen Bluffs anhand von Täuschungsgegenständen – Zusammenfassung und Gesamtbewertung der erzielten Ergebnisse</i>	709
I. Leistung	711
II. Identität und Charakteristiken des Vertragspartners	712
III. Emotionen	713
IV. Preis	713
V. <i>Reservation price</i>	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
<i>A. Lösung de lege lata</i>	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 <i>extra legem</i>	776
6. Exkurs: Täuschungen im B2C- und C2C-Bereich	777
7. Zwischenergebnis	777
<i>B. Lösung de lege ferenda</i>	780
I. Einführung	780
II. Konkretisierung der <i>de lege lata</i> erarbeiteten Lösung	780
III. Lösungsvorschlag <i>de lege ferenda</i>	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
<i>A. Das Ergebnis in a nutshell</i>	797
<i>B. Die Beantwortung der Forschungsfrage</i>	798
I. Ausgangspunkt der Untersuchung	798
II. Ziel der Untersuchung	799
III. Ergebnis der Untersuchung	799
<i>C. Kritische Reflektion des erzielten Ergebnisses</i>	808
<i>D. Detaillierte Darstellung der erzielten Ergebnisse</i>	810

XXIV	<i>Inhaltsverzeichnis</i>
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