

nannten Art liegt vor, wenn A zu B sagt: „Gehen Sie doch spazieren, das wird Ihnen gut tun“. In solchem Falle wirbt A um besonderes Verhalten des B, indem er ihm eine günstige Folge jenes „Verhaltens“ in Aussicht stellt, welche durch kein vom Werben des A verschiedenes Verhalten des A bedingt wäre. Ein Beispiel für eine Empfehlung der unter b) genannten Art liegt vor, wenn A zu B sagt: „Gehen Sie doch ins Nebenzimmer, ich habe dort heizen lassen!“, wobei A meint, daß er im Nebenzimmer nicht deshalb heizen ließ, damit B dort Wärme empfangt, also nicht in der Absicht, dem B künftiges werbungsgemäßes Verhalten günstig zuzurechnen. In solchem Falle wirbt also A um besonderes Verhalten des B, indem er ihm eine günstige Folge jenes Verhaltens in Aussicht stellt, welche durch ein vom Werben des A verschiedenes Verhalten des A, das aber kein zurechnendes Verhalten des A war, bedingt wäre. Ein Beispiel für eine „Empfehlung“ der unter c) genannten Art liegt schließlich vor, wenn A zu B sagt: „Wenn Sie erfahren, wer das getan hat, so teilen Sie es dem C mit, ich habe ihm den Auftrag gegeben, jedem, der eine bezügliche Mitteilung macht, tausend Kronen auszuzahlen“. In solchem Falle wirbt A um besonderes Verhalten des B, indem er ihm eine günstige Folge jenes Verhaltens in Aussicht stellt, welche durch ein zurechnendes Verhalten des A bedingt wäre, nicht aber durch jemandes Erfahrung, daß B einer Verhalten-Werbung des A entsprochen habe, da A dem C gar nicht mitgeteilt hat, daß er um jene Mitteilung des B geworben habe. Hingegen liegt ein Beispiel einer „Zusicherung“ vor, wenn A zu B sagt: „Wenn Sie erfahren, wer das getan hat, so teilen Sie es dem C mit, ich habe ihm den Auftrag gegeben, Ihnen, wenn Sie meiner Aufforderung nachgekommen sind, tausend Kronen auszuzahlen!“ In solchem Falle wirbt A um besonderes Verhalten des B, indem er ihm eine günstige Folge jenes Verhaltens in Aussicht stellt, welche durch zurechnendes Verhalten des A und Erfahrung der Werbung-Entsprechung durch C bedingt wäre.

Hinsichtlich der Gegebenen „Warnung“ und „Drohung“ finden wir häufig die Bestimmung, daß eine „Warnung“ die In Aussicht-Stellung eines vom Wollen des In Aussicht-Stellenden unabhängigen ungünstigen Ereignisses, hingegen eine „Drohung“ die In Aussicht-Stellung eines vom Wollen des In Aussicht-Stellenden abhängigen Ereignisses sei. Diese unterscheidende Bestimmung ist aber keineswegs zutreffend. Sagt nämlich etwa A zu B in der Nähe eines Steinbruches: „Bleiben Sie hier stehen, ich werde jetzt im Steinbruche Sprengungen vornehmen!“, so stellt A dem B als Folge seines „Weitergehens“ ein ungünstiges Ereignis — „Verwundet- oder Getötet-werden“ — in Aussicht, welches durch ein Wollen und Verhalten des A — dessen „Sprengen“ — bedingt sein wird. Dennoch aber liegt keine „Drohung“,