

nahme einer Versprechung“ oder gar von der „notwendigen Annahme einer Versprechung“ muß einer Streichung verfallen.

Als „Antrag“ haben wir jede Verhalten-Werbung bestimmt, welche aus der Behauptung eines „Eigen-Wunsch- bzw. -Furcht-Gedankens“ und der Behauptung eines „Ander-Quasi-Soll-Gedankens“ besteht, „Antragannahme“ haben wir das dem Antrage entsprechende Verhalten des Antragadressaten genannt. „Beantragtes“ muß aber keineswegs ein „Versprechen“, kann vielmehr jedes Verhalten des Antragadressaten sein. Ein „Antrag“, daß der Antragadressat dem Antragsteller eine Versprechung gebe — „Versprechung-Antrag“ —, ist vielmehr nur eine Besonderheit von „Antrag schlechtweg“. Die Meinung, daß mit jedem Antrage auf eine Versprechung des Antragadressaten gezielt wird, stellt insbesondere eine Verwechslung des „Antrages zum Abschlusse eines Vertrages“, des sogenannten „Offertes“ mit „Antrag schlechtweg“ dar. Die „Annahme“ eines Antrages besteht aber stets darin, daß dem Antragadressaten jenes Verhalten zugehörig wird, auf welches der Antragsteller gezielt hat. Sagt z. B. A zu B: „Gehen Sie ins Nebenzimmer, sonst werden sie sich verkühlen“, so liegt eine „Annahme“ dieses Antrages (Vorschlages) durch den B vor, woferne er nun, „um sich nicht zu verkühlen“, ins Nebenzimmer geht, wobei B überdies weiß, daß ihn eine Verhalten-Werbung des A zu diesem Handeln veranlaßt hat. Eine „Annahme“ dieses Antrages im Sinne einer „Versprechung“ oder auch nur einer „Eigen-Verhalten-In Aussicht-Stellung“ kommt in solchen Fällen — und in vielen anderen Fällen — gar nicht in Betracht. Selbst wenn etwa B, bevor er ins Nebenzimmer geht, sagt: „Gut, ich gehe ins Nebenzimmer!“, so liegt zwar darin eine „Eigen-Verhalten-In Aussicht-Stellung“, aber nicht die „Annahme“ des Antrages des A, da A mit seinem Antrage gar nicht auf eine solche Eigen-Verhalten-In Aussicht-Stellung des B gezielt hat, sondern darauf, daß eben B ins Nebenzimmer geht. In jedem Falle eines Antrages liegt eine Verhalten-Werbung ohne die Behauptung eines „Ander-Soll-Gedankens“ vor, d. h. mit jedem Antrage will der Verhalten-Werber den Adressaten zu besonderem Verhalten veranlassen, ohne ihm einen „Eigen-Soll-Gedanken“ („Eigen-Pflicht-Gedanken“) zugehörig zu machen. Der Grund dafür, daß jemand um eines Anderen besonderes Verhalten nicht mit einem „Anspruche“, sondern mit einem „Antrage“ wirbt, kann entweder der sein, daß der Werber meint, er habe nicht die Macht, den Adressaten durch Behauptung eines „Ander-Soll-Gedankens“ zu besonderem Verhalten zu veranlassen oder der, daß dem Werber bloß ein Wider-Wollen zugehörig hat, den Adressaten zu besonderem Verhalten durch Anspruch zu nötigen.

Betrachten wir nunmehr die Besonderheiten von „Antrag schlechtweg“, so finden wir erstens Anträge, mit welchen darauf gezielt wird,