

Vorwort

Dieses Buch enthält die pure Wahrheit.

Ein klassisches Paradoxon: Als Kind habe ich bei der Beichte nicht die Wahrheit gesagt, weil ich mir dachte, dass das den Priester nichts angeht. Jetzt, da sich dieses Buch an noch viel unbekanntere Leute wendet, sage ich die Wahrheit.

Das behaupten zwar viele Autoren, aber nur in meinem Fall trifft es auch zu. Auch das behaupten viele Autoren, aber die lügen. Auch das wiederum behaupten viele Autoren, aber auch die lügen. Auch das ...

Gut, wir drehen uns im Kreis. Nehmen wir das als **erste Wahrheit** über den Beruf des Rechtsanwalts: Man argumentiert so lange im Kreis, bis der Gegner schwindlig wird und aufgibt, bevor er sich übergibt. Oder bevor ihm das Geld ausgeht.

Das führt uns zur **zweiten Wahrheit**: Geld spielt eine Rolle im Beruf des Rechtsanwalts. Zwar gibt es auch Gegenbeispiele, aber die kann man an den Fingern einer Hand eines unterdurchschnittlich begabten Sägewerksarbeiters abzählen. Natürlich gibt es auch Fälle, in denen Geld zwar eine Rolle spielt, aber nicht die wichtigste. Zusammen mit den Beispielen, in denen Geld keine Rolle spielt, kommen wir schon in den Bereich der Anzahl der Finger einer ohne gröbere Verletzungen ausgestatteten Hand. Annähernd zumindest. So genau kann man das nicht sagen, schließlich kann man als Rechtsanwalt nicht sofort präzise Zahlen festlegen, sonst wäre man ja Kaufmann und nicht Rechtsanwalt geworden.

Der durchschnittliche Rechtsanwalt mischt sich nur ungern in andere Professionen ein (zumindest, solange er dafür nicht mit einem extra großen Risikoaufschlag auf sein Honorar belohnt wird); oder, wie es ein Berufskollege auf die Frage des Richters im Scheidungsverfahren, ob seine Mandantin das Kind schon geboren habe, ausdrückte: „Woher soll ich das wissen? Ich bin der Anwalt, nicht der Gynäkologe.“

Damit wären wir bei der **dritten Wahrheit**, nämlich: Der Rechtsanwalt kann zwar außer seinem Kerngebiet nicht viel, aber in diesem Kerngebiet ist er wirklich sehr gut. Meistens. Also, zumindest regelmäßig. Natürlich gibt es auch nicht ganz sattelfeste Berufskollegen, aber das merkt keiner.

Dennoch zahlen Rechtsanwälte erstaunliche Summen an ihre Haftpflichtversicherungen, und das nicht einmal freiwillig. Der Grund dafür liegt weniger darin, dass Anwälte so viele Fehler machen, sondern dass (sehr, sehr, sehr, sehr) wenige Berufskollegen Geld, das ihnen nicht gehört, manchmal auf ihrem eigenen Konto versehentlich vergessen hatten; blöderweise ein Fehler, der irgendwann auch juristischen Laien auffiel, vor allem, wenn sie auf das Geld warteten.

Dass juristische Fehler keiner bemerkt, liegt an einem einfachen Umstand: Wer kennt sich schon aus in diesen Gesetzen?

Tatsächlich kennt sich niemand wirklich damit aus; nicht einmal jene, die diese Gesetze schreiben. Es handelt sich daher bei der Tätigkeit des Rechtsanwalts um keine Geheimwissenschaft (das wäre eine Wissenschaft, bei der zumindest jene, die sie betreiben, wissen, wie es geht), sondern um noch etwas viel Obskureres (oder Brillanteres; das kommt auf den Blickwinkel an): Es ist eine Wissenschaft, die aus einer Tätigkeit Geld macht, die weder jene verstehen, die sie betreiben, noch jene, die die Grundlagen dafür liefern – und schon gar nicht jene, die dafür zahlen.

Falls Ihnen bei diesem Satz schwindlig wird, haben Sie bereits eine Ahnung davon bekommen, wie die „erste Wahrheit“ funktioniert.

Alchimisten waren Waisenkinder dagegen.

Dennoch sind Rechtsanwälte unentbehrlich. Der Grund dafür ist sehr einfach: Niemand will verlieren. Und wenn man unbedingt gewinnen will, bezahlt man zur Erreichung dieses Ziels auch gerne jemanden, dessen Tätigkeit man nicht versteht, solange man das Gefühl hat, er könne einen an dieses Ziel bringen. Der Rechtsanwalt selbst muss nicht daran glauben, dass die Sache gewonnen wird. Er sollte nur diesen Glauben vermitteln.

Wie weit dies auch in Religionskreisen vorkommt, weiß ich nicht. Priester war ich noch nie. Ich dachte zwar schon fallweise daran, eine eigene Religion zu gründen, aber da hätte ich die Gesetze selbst schreiben müssen. Wozu der Aufwand, wenn man im Anwaltsgeschäft diese Basis gratis zur Verfügung hat?

Oberflächlich betrachtet gibt es noch einen zweiten Grund: Jeder Mensch hat Angst davor, Fehler zu machen. Wenn man nun Gesetze anwenden muss (die niemand versteht, siehe oben), bezahlt man jemanden dafür, der glaubwürdig behauptet, sich damit auszukennen, um zu helfen, Fehler zu vermeiden. Allerdings handelt es sich dabei in letzter Konsequenz um keinen anderen Grund als den erstgenannten, denn die Angst vor Fehlern liegt in der Angst vor Verlust begründet. Wer Fehler macht, befürchtet für sich negative Folgen – eben, etwas zu verlieren.

Gut, dass das diesbezüglich von Jesus präsentierte Konzept (die andere Backe hinzuhalten = keine Angst vor Verlust zu haben) nicht wirklich erfolgreich war, sonst wär's schlecht um die Rechtsanwälte bestellt.

Es gibt übrigens einen wesentlichen Unterschied zwischen mir und anderen Autoren, die ebenfalls behaupten, die pure Wahrheit zu schreiben: Ich kann es beweisen.

Typische Berufskrankheit, könnte man sagen: Keine Behauptung ohne Beweisanbot.

Es gibt sogar mehrere Beweise:

1. Ich bin selbst Rechtsanwalt,

Sie bemerken schon, dass das sture Verwenden der weiblichen Form, wie es ursprünglich vorgesehen war, gar nicht so einfach gewesen wäre.

also muss ich es wissen.

Sollte jemand behaupten, dass dieser Beweis redundant oder ein Zirkelschluss wäre, so kann ich nur antworten: Na und? Seit tausenden von Jahren glauben Menschen, dass es ewig existente Götter geben muss, weil es sonst keine Erklärung dafür gibt, warum die Welt existiert; ohne dass es sie stört, dass dies die Existenz der Götter nicht erklärt. Da kann ich doch wohl auch ein bisschen diese Argumentationsmethode verwenden, oder?

2. Alles andere wäre standeswidrig, also mir verboten, und zwar aus zwei Gründen:

a) Lügen ist unmoralisch. Der Rechtsanwalt hat sich standesrechtlich nicht nur an den Gesetzen, sondern auch an der Moral zu orientieren.

Kein Schmäh! Das lernt man wirklich. Es wird nur später nicht mehr überprüft, weil i) die Rechtsanwaltskammer an das Gute im Rechtsanwalt glaubt, ii) die Überprüfung viel zu mühsam wäre, man hat ja auch Wichtigeres zu tun, und iii) eine Überprüfung nicht viel Sinn hätte, weil leider nirgends steht, was „Moral“ ist. Da hat jeder seine eigene, noch mehr als bei Religionen.

Übrigens sind Bemerkungen über die Rechtsanwaltskammer in diesem Buch vom rein humoristischen Standpunkt aus zu betrachten. Ernsthaft Kritik an meiner Kammer würde ich mir nie erlauben, schließlich habe auch ich Angst vor Verlust.

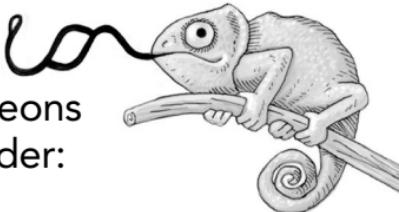
b) Wenn der Inhalt dieses Buches nicht die pure Wahrheit wäre, könnte man ihn unschwer als humoristische oder satirische Überhöhung der Wahrheit begreifen, mit anderen Worten: Man könnte meinen, das Buch soll lustig sein. Es kann aber nicht sein, was nicht sein darf, denn: Das Wesen des Standesrechts der Rechtsanwälte ist, dass verboten ist, was Spaß macht.

Wenn Sie einen Rechtsanwalt lachen sehen, zeigen Sie ihn bei der Rechtsanwaltskammer an. Da ist sicher etwas nicht in Ordnung.

Übrigens könnte man, wenn man zynisch wäre, diesen standesrechtlichen Grundsatz des Spaßverbots als Beweis dafür betrachten, dass die Ehe keinen Spaß macht: Sonst dürften Rechtsanwälte nicht heiraten, wie dies bei katholischen Priestern der Fall ist. (In diesem Spezialfall hätte ich übrigens nicht die weibliche Form „Priesterin“ gewählt. Das Risiko, dass sich die Einstellung der katholischen Kirche in dieser Hinsicht zu meinen Lebzeiten ändert und dadurch das Buch unaktuell geworden wäre, wäre ja nicht sehr hoch gewesen.)

Wenn Sie angesichts dieser Ausführungen neidvoll auf uns Rechtsanwälte blicken und auch einer werden wollen, lautet die entscheidende Testfrage, ob Sie dafür Talent haben, wie folgt: Haben Sie immer recht, auch wenn das, was Sie behaupten, noch so großer Unsinn ist?

Wenn Sie diese Frage mit „Ja“ beantwortet haben: Gratuliere, jetzt müssen Sie noch daran arbeiten, das zum Beruf zu machen. Das ist nicht so leicht, wie es aussieht, denn: Sie haben zwar vielleicht immer recht, aber können Sie auch davon leben? Sehen Sie? Gar nicht so leicht.



Die Bedeutung des Chamäleons in der Rechtswissenschaft oder: Das Tier im Anwalt

Nun, da Sie grob wissen, worum es in diesem Buch geht, werden Sie früher oder später bemerken oder schon bemerkt haben, dass es durchgehend mit einem gezeichneten Chamäleon versehen ist. Diese Illustration ist meines Erachtens eigentlich selbsterklärend. Falls das nicht der Fall sein sollte, doch eine Erklärung:

Viele Menschen vergleichen sich gerne mit Tieren, oft allerdings nicht zu dem Zweck, dadurch ihre tatsächlichen Eigenschaften zu betonen, sondern um das darzustellen, was sie gerne wären. Deshalb kommen bei solchen Vergleichen Löwen, Tiger, Delfine, Katzen oder andere als mächtig, intelligent oder niedlich angesehene Tiere sehr häufig vor. Oder man wählt Tiere, die allgemeinen Klischeevorstellungen bestimmter Personen- oder Gesellschaftsgruppen entsprechen.

Auch beim Vergleich von Rechtsanwälten mit Tieren könnte man daher unschwer auf aggressive, blutrünstige oder hinterhältige Tiere zurückgreifen. Das würde der Wahrheit, die schon im Titel dieses Buchs aufscheint, aber nicht gerecht.

Ein Tier ist vor allem dann evolutionär erfolgreich, wenn es zumindest eine von zwei zentralen Eigenschaften aufweist: Es ist extrem anpassungsfähig oder es findet seine eigene Nische, die sonst (weil zu mühsam, zu unattraktiv oder ähnliches) kein oder zumindest wenige Tiere interessiert. Auf Chamäleons trifft beides zu. Sie können einerseits ihre Farbe der

Umgebung anpassen und kriechen andererseits mit sehr seltsamen, ruckartigen Bewegungen (ohne springen, fliegen oder sich sonst irgendwie schnell bewegen zu können) auf Bäumen entlang, um Insekten zu fressen.

Auch Rechtsanwälte haben beides geschafft. Sie liefern in bemerkenswerter evolutionärer Wandlungsfähigkeit das, was die Gesellschaft braucht (oder zu brauchen glaubt), und sie haben sich als professionelle Streitsüchtige einen Platz erobert, den sonst niemand haben will. Außerdem zeichnen sich Anwälte wie Chamäleons dadurch aus, dass sie sich meist unauffällig verhalten und dann, wenn man es am wenigsten erwartet, blitzschnell zuschlagen.

Das wirft plötzlich ein ganz anderes Licht auf das standesrechtliche Werbeverbot für Anwälte: Dieses Verbot dient vielleicht gar nicht dem Ansehen des Standes (zum Zwecke der Verhinderung marktschreierischen Verhaltens), sondern der Tarnung, um besser aus dem Dunkeln jagen zu können.

Daher ist das Chamäleon als Tier der Wahl offensichtlich. Und außerdem ist es, aus einem zugegebenermaßen subjektiven Blickwinkel betrachtet, schön.



1. Wozu Anwälte?

In Anlehnung an den kürzesten Jägerwitz „Gehen zwei Jäger am Wirtshaus vorbei...“ könnte der kürzeste Anwaltswitz lauten: „Freut sich ein Klient, zum Anwalt zu gehen...“

Freilich gibt es Ausnahmen. Vielleicht. Man weiß es nicht. Jedenfalls gibt es im Wesentlichen – oder überhaupt – nur einen Grund, warum man zum Anwalt geht, nämlich, wie im Vorwort ausgeführt, die Angst vor Verlust. Das führt zwangsläufig zur folgenden Notwendigkeit: Man braucht jemanden, der für Geld (fast) alles tut. Das führt wiederum zu zwei auffälligen Gemeinsamkeiten zwischen drei der ältesten Berufe der Welt, nämlich der käuflichen Liebe, der käuflichen Rechtsberatung und der (fallweise käuflichen) Dienste eines Geistlichen:

1. Alle drei sollen dem Kunden erzählen, was er hören will – egal, wie unglaublich oder absurd es klingt („Sie sind so schön und sexy!“ – „Sie sind im Recht und wir werden gewinnen!“ – „Sie kommen in den Himmel, wenn Sie brav sind!“).
2. Alle drei können, wenn sie es halbwegs talentiert anstellen, sehr schön davon leben; offenbar, weil sie Dienstleistungen anbieten, die einen Bedarf decken.

Ob dieser Bedarf einen realen und „vernünftigen“ Hintergrund hat oder in Wahrheit eher von einem Psychotherapeuten oder einer verwandten Profession gedeckt werden sollte, tut an dieser Stelle nichts zur Sache. Schließlich kann auch die Deckung eines eingebildeten Bedürfnisses Befriedigung bringen.

Der zweite Punkt ist unbestreitbar, die Belege dafür sind einfach zu zahlreich. Der erste Punkt, also der Wunsch des Kunden, das zu hören, wonach es ihm verlangt, ist ebenso ein zentraler Motivationsfaktor:

- Wer (körperliche) Liebe verbunden mit Komplimenten will, könnte das auch ohne Bezahlung finden. Es ist halt nur viel mühsamer.
- Viele „Manager“, die Rechtsberatung auch im eigenen Unternehmen bekommen könnten, gehen zum Rechtsanwalt, um das zu hören, was sie hören wollen.

Das heißt noch lange nicht, dass sie das auch bekommen. Aber aus eigenartigen Gründen, über die man wohl ein eigenes Buch schreiben müsste, akzeptieren viele Leute eine schlechte Nachricht eher, wenn sie dafür extra bezahlen.

Die eigene Rechtsabteilung hat nämlich oft den großen Nachteil, dass sie die eigene Leistung nicht verkaufen muss und daher häufiger mit brutaler Ehrlichkeit agieren kann.

- Wer sich die Entstehung und den Sinn des Lebens nicht erklären kann, freut sich über jede in diesem Zusammenhang angebotene Lösung. Wenn dazu auch noch ein Hoffnungsschimmer für das Dies- oder zumindest das Jenseits präsentiert wird, umso besser.

Der Rechtsanwalt hat aber immer noch einen bedeutenden Vorsprung gegenüber den beiden anderen Professionen, wenn es ums Überleben geht:

Ganz abgesehen vom Vorteil gegenüber der Prostitution, dass sich der Rechtsanwalt nicht ausziehen muss, um sein Geld zu verdienen; obwohl es einige Kollegen gibt, die das für einen entsprechenden Stundensatz vielleicht sogar in Erwägung ziehen würden ...

Er hat wesentlich weniger Konkurrenz. Weder gibt es im Internet (bisher; zumindest bei uns, eine weltweite Recherche habe ich mir erspart) einen „You-Law“-Kanal, wo in leicht fassbaren Videobotschaften die entsprechende Bedürfnisbefriedigung für den Rechtssuchenden geboten wird,

Hiermit gebe ich bekannt, dass diese Idee und alle daraus entstehenden Möglichkeiten mir gehören. Wer daher einen solchen Dienst anbieten will, wende sich an den Verlag, um meine Kontoverbindung zu bekommen.

noch werden Massen an zumindest oberflächlich verständlichen Büchern darüber veröffentlicht.

Juristische Fachbücher zeichnen sich dadurch aus, dass sie wenige Wochen nach Veröffentlichung von den Autoren selbst nicht mehr verstanden werden. Ich spreche aus Erfahrung.

Wenn Sie nun meinen, dass der Gewinn eines Gerichtsprozesses nicht mit einem Orgasmus

Wenn Sie einmal einen Prozess miterleben und den Höhepunkt des Sieges erreichen, kosten Sie ihn aus; der „kleine Tod“ kommt spätestens mit der Honorarnote Ihres Anwalts.

oder mit der Erkenntnis über den Sinn des Lebens zu vergleichen wäre, dann haben Sie offensichtlich noch nicht viele Prozesse miterlebt.

Jedenfalls steht damit fest, dass es ohne Anwälte nicht geht.

Näheres dazu in Kapitel 10.

Das zeigt sich nicht nur daran, dass sich dieser Beruf bereits sehr früh entwickelt hat, sondern auch daran, dass nur unterentwickelte Gesellschaften keine Anwälte kennen.