

Benehmen ist Glücksache II: wer im Glashaus sitzt, sollte sich mit Belehrungen zurückhalten; oder: wer zu starken Tönen neigt, der muss auch das Echo vertragen können



Wir werden wohl nie verstehen, warum viele Kollegen meinen, durch ihren

aggressiven Ton beeindrucken zu müssen, oder besser gesagt, beeindrucken zu können. Ein bisschen Schauspiel ist ja ok, aber auch dabei sollte man bedenken, dass die Stärke des Ausdrucks die Schwäche der Argumente nicht ersetzen kann.

In einer Schadensersatzsache gegen einen Steuerberater vertritt ein Kollege eine namhafte Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Der Kollege ist forsch und nicht zimperlich, im Tonfall zeigt er eine deutliche Neigung zur Unsachlichkeit. Man merkt, er hat die große Versicherung im Hintergrund und ist stark (im Ausdruck). Unser Hinweis, er könne mit uns auch sachlich kommunizieren, hat bislang keine Änderung bewirkt. Auf unsere Frage, ob der Kollege nicht nur die Versicherung, sondern auch den in Anspruch Genommenen vertritt, erhielten wir die schriftliche Info, das sei nicht der Fall. Wir sollten mit diesem direkt kommunizieren.

Nur kurze Zeit später „herrscht“ der Kollege uns unter Hinweis auf das Berufsrecht an, Schriftwechsel nicht mit dem in Anspruch Genommenen, sondern nur mit ihm als dessen Anwalt zu führen.

Unsere Antwort war kurz: *„wir kennen das Berufsrecht, und hätten auch gerne nur mit Ihnen kommuniziert; Sie hingegen kennen offenbar Ihre eigenen Schreiben nicht“*

Fazit: wer zu starken Tönen neigt, der muss auch das Echo vertragen können.