

26. Änderungsverträge

Es würde den Rahmen dieses Buches sprengen, wenn wir im einzelnen auf die professionellen Anwendungen der Transaktionsanalyse eingehen würden. In unserem Schlußkapitel verfolgen wir das Ziel, einen kurzen Überblick über die Weisen zu geben, in denen die TA zur Förderung von Veränderungen eingesetzt wird.

Wir eröffnen dieses Kapitel, indem wir uns mit einer der zentralen Eigenheiten der TA-Praxis befassen: dem Einsatz von Verträgen.¹

Berne definierte einen *Vertrag* als *eine explizite beiderseitige Verpflichtung, sich an ein klar definiertes Vorgehen zu halten*. Daneben schätzen wir auch die Definition von James und Jongeward: „Ein Vertrag ist eine Verpflichtung aus dem Erwachsenen-Ich, und zwar sich selbst und/oder einem anderen gegenüber, eine Veränderung vorzunehmen.“

In einem Vertrag wird festgelegt:

- wer die beiden Seiten sind,
- was sie zusammen tun werden,
- wie lange das dauern soll,
- welches das Ziel oder Resultat dieses Prozesses sein wird,
- woran sie feststellen können, wann sie dort angelangt sind, und
- inwiefern das für den Klienten vorteilhaft und/oder angenehm sein wird.

Die praktizierenden Transaktionsanalytiker unterscheiden zwei verschiedene Arten von Verträgen: den *administrativen* oder *Geschäftsvertrag* und den *klinischen* oder *Behandlungsvertrag*.

Der Geschäftsvertrag ist eine Vereinbarung zwischen dem Transaktionsanalytiker und dem Klienten über die Einzelheiten der Vergütung und über administrative Vorkehrungen für die gemeinsame Arbeit.

Im Behandlungsvertrag legt der Klient klar dar, welche Veränderungen er vornehmen möchte, und führt im einzelnen aus, wozu er bereit ist, um diese Veränderungen herbeizuführen. Der Transaktionsanalyti-

ker sagt dann, ob er bereit ist, mit dem Klienten an der Erreichung der gewünschten Veränderungen zu arbeiten, und führt aus, was sein Beitrag zu diesem Prozeß sein wird.

Steiners „vier Voraussetzungen“

Steiner hat für einen gesunden Vertragsschluß vier Voraussetzungen genannt. Er hat sie aus der Praxis des Vertragsschlusses im juristischen Bereich abgeleitet.

1. Beiderseitiges Einverständnis

Das bedeutet, daß beide Seiten dem Vertrag zustimmen müssen. Der Transaktionsanalytiker drängt dem Klienten weder geschäftliche Vorkerungen noch Behandlungsziele auf. Aber auch der Klient kann sie dem Transaktionsanalytiker nicht aufnötigen. Der Vertrag kommt zustande durch Aushandeln zwischen beiden Parteien.

2. Angemessene Vergütung

In der Sprache der Juristen bedeutet „Vergütung“ irgendeine Form der Belohnung, die jemand erhält als Gegenleistung für aufgewandte Zeit oder geleistete Arbeit. In der TA-Praxis erfolgt die Vergütung im allgemeinen in der Form von Geld, das der Klient dem Transaktionsanalytiker als Honorar zahlt. Manchmal einigen sich beide Seiten auch darauf, daß die Vergütung *in natura* erfolgt. So kann der Klient es beispielsweise übernehmen, eine gewisse Anzahl von Stunden Schreibarbeiten für den Transaktionsanalytiker zu machen, als Entgelt für jede Behandlungsstunde. Wie auch immer die Einzelheiten aussehen mögen, die Natur der Vergütung muß klar sein, und beide vertragschließenden Seiten müssen ihr zugestimmt haben.

3. Kompetenz

Sowohl der Transaktionsanalytiker wie auch der Klient müssen kompetent sein, das auszuführen, worauf sie sich im Vertrag geeinigt haben. Für den Transaktionsanalytiker bedeutet das, daß er über die spezifischen professionellen Fertigkeiten verfügen muß, die nötig sind, um den Klienten bei der angestrebten Veränderung zu unterstützen. Der Klient muß imstande sein, den Vertrag zu verstehen, und er muß die körperlichen und geistigen Möglichkeiten haben, das Angestrebte auch durchzuführen. Das bedeutet beispielsweise, daß ein schwerwiegend Hirngeschädigter unter Umständen nicht in der Lage ist, in kompetenter Weise einen Behandlungsvertrag abzuschließen. Natürlich kann ein gültiger

Vertrag auch nicht von jemand geschlossen werden, der unter dem Einfluß von Alkohol oder bewußtseinsverändernden Drogen steht.

4. Gesetzlich zulässiges Ziel

Die Ziele und Konditionen des Vertrages müssen den rechtlichen Normen entsprechen, die zu dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gelten. Für den Transaktionsanalytiker gehört zum „rechtmäßigen Ziel“ auch die Befolgung der ethischen Prinzipien, die von dem Fachverband aufgestellt worden sind, dem er angehört.

Warum überhaupt Verträge?

Wieso wird in der TA so viel Wert auf einen klaren Vertrag gelegt? Dahinter steht eine der grundlegenden Voraussetzungen für jede TA-Arbeit. Es ist dies die Überzeugung: „*People are OK*“ – zu deutsch etwa: „Die Menschen sind in Ordnung; es hat seine Richtigkeit mit ihnen, so wie sie sind.“ Daraus ergibt sich, daß der Transaktionsanalytiker und sein Klient gleichberechtigt miteinander umgehen. Das wiederum führt dazu, daß sie die Verantwortung für die Veränderung, die der Klient vorzunehmen wünscht, gemeinsam tragen.

All das ergibt sich aus der Anschauung, daß jeder die Fähigkeit zu denken hat und letztlich für sein eigenes Leben verantwortlich ist. Er ist selbst derjenige, der mit den Konsequenzen dessen leben muß, was er beschließt. Deshalb obliegt es dem Klienten, und nicht dem Transaktionsanalytiker, zu entscheiden, was er in seinem Leben erreichen will. Die Aufgabe des Transaktionsanalytikers liegt dann darin, alles aufzuzeigen, was „dysfunktional“ zu sein scheint.

Wenn es sinnvoll sein soll, daß beide Seiten die Verantwortung gemeinsam übernehmen, dann müssen beide Seiten auch Klarheit haben über die Art der gewünschten Veränderung und den Beitrag, den jeder dazu leisten wird.

Verträge und das verdeckte Anliegen

In jeder zwischenmenschlichen Beziehung können die Beteiligten bekanntlich verdeckte Botschaften austauschen. Das gilt mit großer Wahrscheinlichkeit besonders in Situationen, wo es um Veränderungen der Persönlichkeit oder im Organisationsleben geht, da derartige Veränderungen im allgemeinen bedeuten, daß der Bezugsrahmen von jemand in Frage gestellt wird. Sowohl der Transaktionsanalytiker wie der Klient treten wahrscheinlich in ihre Arbeitsbeziehung mit einem *verborgenen*

Anliegen, neben ihrem auf der sozialen Ebene ausgesprochenen Arbeitsziel, ein.

Eine wichtige Funktion des Vertrages liegt darin, *das verdeckte Anliegen offenzulegen*. Ein klarer Vertragsschluß bringt die verdeckten Botschaften ans Licht, durchkreuzt dadurch psychologische Spiele und hilft sowohl dem Klienten wie auch dem Transaktionsanalytiker, sich aus dem Drama-Dreieck herauszuhalten.

Auch der Transaktionsanalytiker oder die Transaktionsanalytikerin hat ihren Bezugsrahmen, und dieser ist ein anderer als der des Klienten. Also wird eine Transaktionsanalytikerin ganz natürlich in die Beziehung eintreten mit ihren eigenen Definitionen davon, welche Art Veränderungen für die Menschen „gut“ sind. Ohne Vertrag würde sie leicht der Versuchung erliegen, davon auszugehen, daß die Definitionen ihres Klienten die gleichen sind wie ihre eigenen. Dazu kommt, daß ihr die Definitionen in ihrem Bezugsrahmen dann unter Umständen nicht klar zum Bewußtsein kommen und sie sich infolgedessen nicht ganz klar darüber ist, daß sie *in Wirklichkeit* Hypothesen darüber angestellt hatte, welches denn für ihren Klienten die „geeigneten“ Ziele sein müßten, die es zu verfolgen gelte.

In dieser Situation ist es wahrscheinlich, daß die Transaktionsanalytikerin eine der Positionen im Drama-Dreieck besetzen würde. So könnte sie anfangen, den Klienten in eine bestimmte Richtung zu drängen und damit die Verfolger-Position einzunehmen gegenüber seiner Opfer-Haltung. In Bob Gouldings Worten kann die Arbeit ohne Vertrag dazu führen, daß ein Therapeut den Klienten letztlich *vergewaltigt*.

Umgekehrt könnte der Transaktionsanalytiker sich auch sagen: „Dieser Klient muß offensichtlich die und die Veränderung vornehmen. Noch hat er das nicht getan, und deshalb ist er in einer bedauernswerten Notlage und kann das ohne meine Hilfe gar nicht schaffen.“ Und damit würde er die Retter-Rolle einnehmen.

Auch der Klient hat wahrscheinlich ein verdecktes Anliegen neben seinem offenen. Wenn er den Transaktionsanalytiker aufsucht, hat er auf der sozialen Ebene erklärt, daß er etwas ändern will. (Manchmal kommt er auch, weil *andere Menschen* von ihm erwarten, daß er etwas verändert.) Aber er hat diese Veränderung noch nicht vorgenommen, vielleicht deshalb, weil er wirklich nicht weiß, wie er das anstellen soll. Oder es ist auch möglich, daß er durchaus weiß, wie, aber auf der verdeckten Ebene seine Abwehr gegen die Veränderung aufbaut. In letzterem Falle wird er dem Transaktionsanalytiker verdeckte Botschaften etwa derart geben: „Ich bin gekommen, um mich zu verändern, aber ich

bin hilflos, ich schaffe es einfach nicht“, oder „Ich bin gekommen, um mich zu verändern, aber du bringst mich nicht dazu, das schaffst du nie.“

Wenn auf beiden Seiten verdeckte Anliegen wirksam sind, dann werden der Transaktionsanalytiker und sein Klient Positionen im Drama-Dreieck einnehmen, die einander ideal ergänzen, und damit die Voraussetzungen schaffen für Lockmaschen-Stricken und Spiele.

Eine Funktion des Vertrages liegt darin, das zu vereiteln. Da für die Veränderung klare Ziele und Methoden *ausgehandelt* werden, sind der Transaktionsanalytiker und sein Klient gezwungen, ihre Bezugsrahmen miteinander zu vergleichen. Dieser Prozeß trägt dazu bei, daß das verborgene Anliegen ins Bewußtsein des Erwachsenen-Ichs gehoben wird, so daß beide Seiten es vor dem Hintergrund der Realität prüfen und bewerten können.

Da weder der Transaktionsanalytiker noch der Klient perfekt ist, ist es wenig wahrscheinlich, daß der eine oder der andere gleich beim ersten Aushandeln sein verborgenes Anliegen zur Gänze ans Licht bringen wird. Statt dessen wird der Vertrag während des Änderungsprozesses revidiert und notfalls mehrmals neu ausgehandelt werden müssen.

Verträge und Zielorientierung

Die meisten Klienten kommen zum Transaktionsanalytiker mit einem *Problem*, das sie bearbeiten wollen.

Zu den Zielen der Vertragsarbeit gehört es, dafür zu sorgen, daß nicht ständig das Problem, sondern das *Ziel der Veränderung* im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht.

Während der Vertragsarbeit müssen sowohl der Klient wie auch der Transaktionsanalytiker sich zwangsläufig eine bildliche Vorstellung der gewünschten Resultate ihrer gemeinsamen Arbeit machen. Wenn sie sich dabei auf ein klares Ziel hin ausrichten, mobilisieren sie automatisch auch die persönlichen Ressourcen, die sie zur Erreichung dieses Resultates brauchen. Das ist das Prinzip, auf dem alle Methoden der „kreativen Visualisierung“ beruhen.

Im Gegensatz dazu müßten der Transaktionsanalytiker und sein Klient, wenn sie ihre Aufmerksamkeit hauptsächlich auf „das Problem“ gerichtet hätten, eine bildliche Vorstellung dieses Problems konstruieren. Sie hätten sich also, ohne das beabsichtigt zu haben, mit einer negativen Visualisierung befaßt und ihre inneren Möglichkeiten in eine Richtung gelenkt, in der es um die Untersuchung des Problems geht und nicht um seine Lösung.

Das Aufstellen eines klar ausgesprochenen Vertragsziels hat noch

einen weiteren Vorteil: beide Seiten haben nunmehr die Möglichkeit festzustellen, wann ihre Arbeit abgeschlossen ist. Zudem erlaubt ihnen das gemeinsame Wissen um ein klares Ziel auch, sich ein Urteil zu bilden über den Fortschritt, den sie in der gewünschten Richtung machen. Der Einsatz von Verträgen verhütet also Situationen, in denen sich die Behandlung endlos in die Länge zieht, wobei der Klient und der Transaktionsanalytiker monate- und jahrelang *über* das Problem des Klienten arbeiten.

Effiziente Vertragsarbeit

Wir führen im folgenden die Hauptpunkte auf, an die sich Transaktionsanalytiker bei einer effizienten Vertragsarbeit halten. Doch statt diese nun abstrakt aufzuzählen, möchten wir den Leser auffordern, den Vertragsschluß zu praktizieren anhand einer eigenen Veränderung, die er sich wünscht. Wie James und Jongeward ausführen, kann man einen Änderungsvertrag mit sich selbst genau so gut abschließen wie mit einem Therapeuten.

Die Übungsfolge, die wir jetzt vorschlagen, stützt sich auf ein Verfahren zur Vertragsarbeit für Eigentherapie, das ursprünglich von Muriel James konzipiert worden war.² Es ist dann weiterentwickelt worden von einem der beiden Autoren dieses Buchs (Ian Stewart). Du brauchst dazu: Schreibzeug, viel Papier und Zeit für die Arbeit.

Entscheide darüber, welche Veränderung du vornehmen willst. Schreibe sie auf und verwende dabei einfach die Worte, die dir einfallen.

Ein Vertragsziel muß *in positiven Worten ausgedrückt* sein. Häufig enthält der ursprüngliche Wortlaut eines Vertrages negative Aussagen. Jemand möchte z.B. *aufhören* zu rauchen oder seinen Alkoholkonsum *in den Griff kriegen*, Gewicht *verlieren*, oder *keine* Angst mehr haben vor Autoritätsfiguren. Solche „Aufhör-Verträge“ und „Nicht-Tun-Verträge“ bzw. „Nicht-Erleben-Verträge“ funktionieren auf lange Sicht nie. Das liegt teilweise daran, wie das Vertragsziel als Visualisierung wirkt. Ein „Nicht-Etwas“ kann man sich nicht bildlich vorstellen. (Wenn du daran zweifelst, dann versuche einmal, dir in der Vorstellung ein Bild davon zu machen, wie ein „nicht-roter Elefant“ aussieht.)

Wenn du das versuchst, machst du dir automatisch eine Vorstellung von dem, was auf das „nicht“ oder irgendein anderes negatives Wort folgt. Wenn z.B. jemand einen Vertrag schließt, „mit dem Rauchen auf-

zuhören“, dann kann er sich diesen Vertrag gar nicht vor Augen führen, ohne ständig die störende Tätigkeit zu sehen, um deren Beendigung es doch geht.

Außerdem gibt es in der TA-Theorie einen überzeugenden Grund für die Wirkungslosigkeit solcher „Stop-Verträge“ oder „Aufhör-Verträge“. Hier ist daran zu denken, daß alles skriptgebundene Verhalten die beste Strategie des Kind-Ichs darstellt, für sein Überleben zu sorgen, die nötigen Strokes zu bekommen und damit die Erfüllung seiner Bedürfnisse zu erreichen. Was wird also geschehen, wenn du einfach einen Vertrag schließt, dieses skriptgebundene Verhalten „einzustellen“? Zumindest hast du es unterlassen, dir im Kind-Ich irgendeine klare Weisung zu geben zu dem, was du statt dessen *wirklich* tun wirst; du hast lediglich zu der endlosen Liste der Ermahnungen und Verbote, die du als junger Mensch ohnehin von deinen Eltern mitbekommen hast, ein weiteres „Hör auf!“ hinzugefügt. Im schlimmsten Fall schließt du einen Vertrag mit dem Ziel, ein Verhalten aufzugeben, das du in deinem Kind-Ich als überlebensnotwendig wahrgenommen hast.

Um einen wirksamen Vertrag zu bekommen, mußt du das „Positive“ im einzelnen angeben, wodurch dein Kind-Ich dann eine klare Handlungsanweisung erhält. Das heißt, der Vertrag muß eine neue Alternative für das Überleben und für die Befriedigung von Bedürfnissen bieten, die mindestens so attraktiv ist wie die alte skriptgebundene Verhaltensweise.

Wenn dein Änderungswunsch, so wie du ihn ausgedrückt hast, negative Ausdrücke enthält, dann formuliere ihn so um, daß darin nur positive Wörter und Redewendungen vorkommen. Die umformulierte Fassung wird dann ausdrücken, was du an Positivem einsetzen wirst, und zwar *anstelle* des Negativen.

Der Vertrag muß sich um ein Ziel drehen, das *erreichbar* ist, und zwar unter Berücksichtigung deiner derzeitigen Situation und deiner Mittel. Ganz allgemein sind wir der Meinung, daß alles, was physisch oder materiell möglich ist, auch „erreichbar“ ist. Am Rande sei bemerkt, daß diese Bedingung für die Vertragsarbeit auch besagt, daß du dabei lediglich eine Veränderung ins Auge fassen kannst, die du *bei dir selbst* vornehmen willst. Es ist materiell einfach nicht möglich, eine Veränderung bei irgendeinem anderen Menschen zu „bewirken“.

Überprüfe, ob die erwünschte Veränderung für dich möglich ist. Zur Überprüfung frage dich: Hat wenigstens *ein* anderer Mensch in der Welt so etwas erreicht? Ist das der Fall, so betrachte sie als

möglich. (Sorge aber dafür, daß du dir im einzelnen ausführlich klarmachst, was sie alles mit sich bringt.)

Das Ziel muß *spezifisch und beobachtbar* sein. Du mußt imstande sein, klar anzugeben, ob du das Ziel erreicht hast, und anderen Menschen muß das genauso gut möglich sein. Hüte dich vor *übermäßig allgemein gefaßten* Zielen und vor *Komparativen*. Oft beginnt jemand die Vertragsarbeit mit ganz umfassenden Zielen, etwa in der Art: „Ich möchte ein warmer, umgänglicher Mensch sein“ oder „Ich möchte anderen näher kommen.“ Wer sich auf solch einen Vertrag einläßt, schickt sich an, endlos „zu arbeiten über“, weil die hier angegebenen Ziele nicht spezifisch genug sind, also nicht so gefaßt, daß irgend jemand feststellen könnte, ob sie erreicht worden sind.

Wie stellst du fest, und wie können andere feststellen, wann die gewünschte Veränderung erreicht ist? Drücke deine Antwort so aus, daß im einzelnen genau klar wird, was du und andere *sehen* und *hören* können, was du anders machst. Wenn dein Ziel die Art und Weise betrifft, in der du mit anderen umgehst, dann sage klar, *wer* die anderen sind, *welche Menschen*, und zwar *namentlich*.

Die Veränderung, die du anstrebst, muß *sicher* sein. Beurteile das vom Erwachsenen-Ich aus und prüfe, ob das, was du vorhast, dich körperlich nicht in Gefahr bringt und auch in der Welt, in der du lebst, als angemessen oder akzeptabel gilt.

Ist die gewünschte Veränderung für dich sicher?

Das Vertragsziel muß *vom Erwachsenen-Ich aus, mit der Unterstützung des freien Kindes*, aufgestellt werden. Mit anderen Worten muß es deiner Situation und deinen Fähigkeiten als erwachsener Mensch entsprechen und gleichzeitig dazu beitragen, daß deine echten Kind-Ich-Bedürfnisse befriedigt und nicht verleugnet werden. *Ein Vertrag, der vom angepaßten Kind aus geschlossen wird, bewirkt fast immer, daß dein Skript dadurch weiter vorangetrieben wird.* Verträge aus dem angepaßten Kind heraus (häufig erkennbar an der sprachlichen Formulierung „Ich verspreche“*) sind deshalb zu vermeiden.

Frage dich: inwiefern wünschst du diese Veränderung für *dich*, und nicht in der Absicht, anderen gefällig zu sein, die Zustimmung

* Anmerkung des Übersetzers: In der Klammer ist eine Formulierung eingefügt, die in deutschsprachigen Gruppen bei persönlichen Arbeiten oft zu hören ist.

anderer Menschen zu erhalten, oder gegen jemand zu rebellieren? Wenn es um „andere Menschen“ und „jemand“ geht, so können das Menschen aus deiner Vergangenheit oder jetzt in deiner Gegenwart sein. Eine andere Weise, eine solche Überprüfung vorzunehmen, ist, daß du dich fragst: „Was bringt diese Veränderung eigentlich *mir*?“

Um das Ziel zu erreichen, mußt du sowohl die Energien in deinem Kind-Ich wie auch die Möglichkeiten deines Erwachsenen- und Eltern-Ichs mobilisieren. Deshalb werden Vertragsziele in der TA sprachlich so gefaßt, daß ein Achtjähriger sie verstehen kann – damit auch das Kind in dir begreift, worum es geht.

Hast du dein Ziel in einer Sprache gefaßt, die ein intelligenter Achtjähriger verstehen würde? Wenn nicht, formuliere entsprechend um.

Alles im Leben kostet seinen Preis. Wenn du dein Ziel erreichen willst, *wirst du immer einen Preis zu zahlen haben*. Die Währung kann sein: Zeit, Geld, Engagement, Umstellung, Abschied von etwas oder jemandem, oder auch der Umgang mit der Angst, die eine Veränderung auslöst.

Frage dich: Welches wird der Preis sein, den dich diese Veränderung kosten wird? Wenn du dir jetzt den Preis vor Augen hältst, willst du dann die Veränderung immer noch?

Die verbleibenden Schritte der Vertragsarbeit betreffen die *Verpflichtung zu spezifischen Handlungen*.

Schreibe mindestens fünf Dinge auf, die du *tun mußt*, um dein Vertragsziel zu erreichen. Und auch hier gib genau und im einzelnen an, welche Handlungen es sind, und zwar so, daß du und andere Menschen sie sehen und hören können. Wenn bei deinem Vorgehen andere beteiligt sind, dann sage namentlich *wer*.

Und jetzt wähle aus der Liste der Dinge, die du tun mußt, diejenigen aus (und halte sie schriftlich fest), die du in der nächsten Woche *tun wirst*.

Und dann schreib auf: „Die Menschen, die mich bei dieser Veränderung unterstützen werden, sind...“ (namentlich!)