

Jede von zwei oder mehr Menschen **freiwillig ausgehandelte und eingehaltene Regelung, Abmachung oder Vereinbarung** ist ein Vertrag.

Einen Vertrag abzuschliessen bedeutet zwar eine **freiwillige Einschränkung** des persönlichen Verhaltens, verspricht aber gleichzeitig auch **wesentliche Vorteile**: die Herabsetzung des Risikos für das Auftreten von

- Missverständnissen,
- Ungerechtigkeiten (z. B. bei der Verteilung von Ressourcen),
- Missachtungen (z. B. Abwertung einer Person nur auf Grund ihres Geschlechts etc.) und
- Verletzung von Lebewesen oder Beschädigung von Gegenständen

Verträge können so helfen, Konflikte vorbeugen oder - wenn es dennoch Streitigkeiten gibt - diese wenigstens auf zivilisierte Art und Weise beizulegen.

Geschäftliche Verträge

Bei geschäftlichen Verträgen geht es um die Regeln des Austausches von Gütern, Dienstleistungen und Geld, also z. B. um die Rahmenbedingungen für Miete oder Kauf.

Politisch-gesellschaftliche Verträge

Gesetzesbücher und -texte sind nichts anderes als umfangreiche, gesellschaftspolitische Verträge zwischen allen mündigen Bürgern eines Landes: Jean-Jacques Rousseau hat mit dem Ausdruck **Contrat social** dazu eines der Fundamente aller heutigen Rechtsstaaten gelegt (1).

Dazu gehören die Grundgesetze eines Landes (CH: Bundesverfassung) und zu fast allen Bereichen des Zusammenlebens verfasste Gesetzesbücher (Strafgesetzbuch StGB, Zivilgesetzbuch ZGB, Obligationenrecht OR etc.).

Psychologische Verträge

In psychologischen Verträgen geht es um die Handlungsebene / das Verhalten im kleinräumigen zwischenmenschlichen Bereich, und dies nicht nur im privaten, sondern oft auch im beruflichen Bereich. Der psychologische Vertrag kann entweder mit oder ohne Zutun eines professionellen Helfers zustande kommen.

In der Einzel-, Paar oder Familientherapie ist der psychologische Vertrag oft die Grundlage der Zusammenarbeit. Dies betrifft sowohl den zwischen Therapeut und Patienten ausgehandelten Vertrag (Behandlungsvertrag) als auch den unter Patienten (z. B. Ehepartnern) ausgehandelten Vertrag.

In der Einzeltherapie ist es sogar möglich und recht oft sinnvoll, dass ein Mensch mit sich selber einen Vertrag aushandelt und abschliesst („um meiner Gesundheit Sorge zu tragen nehme ich statt einer Zigarette von jetzt an einen Apfel“).

Der Therapeut wirkt dann nur als Moderator oder – bei Konfliktsituationen – als Mediator, um die Parteien zu einem geeigneten Vertragsabschluss zu begleiten.

Worum geht es beim psychologischen Vertragsinhalt?

Sofern das Verhalten im kleinräumigen zwischenmenschlichen Bereich bereits geregelt ist oder geregelt scheint, also bestimmten Regeln gehorcht, stellt sich die Frage, ob über diese Regeln zuvor gesprochen, also verhandelt wurde oder nicht und wer an diesen Verhandlungen beteiligt war und wer nicht und aus welchen Gründen.

Auch und besonders die gegenseitige Verständigung, also das miteinander Sprechen, folgt oft unausgesprochenen Regeln, die darauf untersucht werden können, ob sie zuvor verhandelt wurden oder nicht und nicht zuletzt ob die befolgten Regeln noch sinnvoll sind oder nicht.

Achtung: weil Gefühle und Phantasien im Gegensatz zum Verhalten *nicht* steuerbar sind, kann es in psychologischen Verträgen *nicht* darum gehen, bestimmte Gefühle oder Phantasien zu haben oder nicht zu haben. Es ist zwar völlig in Ordnung, Gefühle und Gedanken zu *haben*, aber sie sind nicht verhandelbar. Nur das sichtbare Verhalten eines Menschen ist verhandelbar. Im Gegensatz dazu können Menschen sich oder anderen *erlauben*, Gefühle oder Phantasien zu haben.

Aushandeln können zwei Partner nur, was sie jeweils aus Gefühlen oder Gedanken *machen wollen*, d. h. *ob* und *wenn ja mit welchen Worten oder mit welchem Verhalten* sie ihre Gedanken und Gefühle nach Aussen zeigen wollen, also auch nach welchen Regeln und mit welchen Worten sie miteinander sprechen und angesprochen werden wollen. Auch hier kann eine Erlaubnis durchaus Teil eines Vertrags sein, aber eine Erlaubnis ist damit noch nicht der Vertrag selbst.

Hier ein Versuch, die charakteristischen Merkmale eines psychologischen Vertrages kurz zusammengefasst aufzuzählen:

1) Die Vertragspartner. Diese sind idealerweise willig und fähig, einen Vertrag auszuhandeln und auch einzuhalten. Jeder Vertragspartner weiss, dass er seine Verhaltensweisen ganz allgemein selber steuern, also selber sprechen, fragen und zuhören kann. Er ist fähig und willens, mit dem Partner aufrichtig zu verhandeln, d. h. er ist nüchtern, ausgeruht, informiert, er achtet auf seine eigenen Gefühle, Bedürfnisse, Phantasien und Gedanken und kann und will diese auch benennen.

2) Der Vertragsinhalt. Dieser beschreibt bestimmte Verhaltensregeln, also z. B. über die gegenseitige Verständigung, das miteinander Reden und einander Zuhören. Private Partner können darüber hinaus beliebig viele Vertragsgegenstände, d. h. Verhaltensregeln aushandeln, z. B. den gegenseitigen Umgang mit Nähe und Distanz, mit Führen und geführt werden, mit der gemeinsamen Sexualität, mit den Kindern, mit Geld, mit Gestaltung der Wohnverhältnisse, der Freizeitgestaltung etc. etc.

3) Die Vertragsverhandlungen. Nachdem sich die Vertragspartner über den Vertragsgegenstand geeinigt haben (welchen Bereich wollen wir geregelt haben?, siehe Vertragsinhalt), können die eigentlichen Verhandlungen beginnen. In der ersten Verhandlungsphase ist es sinnvoll, wenn alle Vertragspartner ihre echten Interessen und Bedürfnisse möglichst ruhig, offen und klar aussprechen (2). Falls die Verhandlungsatmosphäre entspannt und aufrichtig ist, ergibt sich aus anschliessenden gegenseitigen Verständnisfragen oft wie von selbst ein erster Vertragsentwurf. Beide Vertragspartner sollen diesen für sich überprüfen und ev. nachbessern.

4) Der Vertragsabschluss. Erst wenn alle beteiligten Vertragspartner mit dem Inhalt einverstanden und dazu bereit sind, sollen sie den Vertrag abschliessen (z. B. unterschreiben) und damit anfangen, ihn in die Praxis umzusetzen.

5) Umsetzung des Vertrags beide Vertragspartner sollen sich an die ausgehandelten Regeln halten, aber gleichzeitig immer wieder *überprüfen, ob sie mit den geltenden Regeln noch zufrieden sind*. Falls nein, kann jeder Vertragspartner verlangen, dass der bestehende Vertrag angepasst (revidiert, Revision) oder völlig neu ausgehandelt wird.

Literatur:

- 1) Rousseau JJ: Du contrat social ou Principes du droit politique“ (dt.: „Vom Gesellschaftsvertrag oder Grundsätze des Staatsrechts“), 1762
- 2) Fisher R, Ury W: Das Harvard-Konzept, Campus Verlag Frankfurt / New York, 2000