

Rezension

zur Studienschrift Nr. 32 "Der Dreiecksvertrag in der (betrieblichen) Weiterbildung" von B. Leidner

von Karl Schleich

Zum Begriff

Der Begriff „Dreiecksvertrag“ kommt aus dem Berufsfeld der Psychotherapeuten. Fanita English, eine der bedeutenden Vertreterinnen der Transaktionsanalyse, hat diesen Begriff geprägt, der eine mehr oder weniger bindende Abmachung zwischen drei Parteien beschreibt: dem Auftraggeber, dem Klienten und dem Therapeuten. In der Psychiatrie erscheint dabei der Klient häufig nicht freiwillig, sondern wird zur Therapie geschickt.

Dieses Paradigma des Dreiecksvertrages lässt sich auch auf das Berufsfeld der betrieblichen Fort- und Weiterbildung übertragen, wo häufig der Trainer nicht direkt mit den Mitarbeitern einer Firma oder Abteilung den Trainingsvertrag abschließt, sondern mit einer Fortbildungsabteilung, die als Dritte im Bunde auftritt. Diese vereinbart sowohl mit dem Trainer als auch mit den Teilnehmern bestimmte Richtlinien bezüglich der geplanten Fortbildung. Damit schließen sich die „bilateralen“ Vereinbarungen zwischen dem Auftraggeber (Fortbildungsabteilung) und den Mitarbeitern des Unternehmens, zwischen Auftraggeber und Trainer und zwischen Trainer und Teilnehmer zu einem Geflecht von Abmachungen, dem Dreiecksvertrag.

Explizit machen

Häufig merkt der Trainer erst im Seminar, ob es Abmachungen gibt, die ihm bisher unbekannt geblieben sind und diese ihm das Seminarleben erleichtern oder erschweren. Um sich vor unangenehmen Überraschungen zu schützen, sollte der Trainer deshalb bei seinen Verhandlungen mit dem Auftraggeber immer nach Vereinbarungen zwischen Auftraggeber und Teilnehmern fragen und dabei klären, welche Konsequenzen sich daraus für das Seminar ergeben. Ebenso ist es zu empfehlen, dass der Trainer den Auftraggeber vorab informiert, welche Vereinbarungen er mit den Teilnehmern im Seminarsetting zu treffen gedenkt. Dazu gehört insbesondere die Frage der Vertraulichkeit von „ichnahen“ Daten der Teilnehmer. So weit es die Situation zulässt, sollten alle Bedingungen explizit gemacht werden.

Dreiecksvertrag und Phantasien

Dennoch sind Dreiecksverträge nicht in allen Details transparent. Doch auch bei maximaler Transparenz tritt fast immer ein Phänomen auf, das mit Phantasien zu tun hat. Diese richten sich auf unausgesprochene, nicht gewusste, befürchtete Inhalte der bilateralen Abmachungen und beeinflussen stark das Geschehen im Seminar. Gerade in Führungstrainings kommt es oft zu den bekannten „Meckerrunden“, die schnell zu der Gefahr führen, dass der Trainer sich entweder mit den Teilnehmern solidarisiert oder aber von den Teilnehmer als solidarisch mit „denen da oben“ angesehen wird.

Der Seminarvertrag

Man sollte es sich deshalb angewöhnen, zu Beginn des Seminars mit den

Teilnehmern einen Seminarvertrag abzuschließen, der die fehlende Seite des Dreiecksvertrages darstellt. Ein solcher Vertrag sollte sowohl die Frage des Umgangs miteinander und der jeweiligen Zuständigkeiten (insbesondere auch die Verantwortung der Teilnehmer für das eigene Lernen) behandeln, als auch Fragen der Schweigepflicht, der Möglichkeit zu Rückmeldungen und der Mitsteuerung des Seminars durch die Teilnehmer. Bestehen Verabredungen zu Auswertungsgesprächen zwischen Trainer und Auftraggeber im Anschluss an das Seminar, so sollte sehr sorgfältig vereinbart (oder bei entsprechender Verpflichtung klargestellt) werden, welche Daten dabei weitergegeben werden.

Fazit

Die Problematik des Dreiecksvertrages und die Notwendigkeit eines transparenten und verantwortungsvollen Umgangs damit ist mir schon so in Fleisch und Blut übergegangen, dass ich zunächst bei der Lektüre dachte, das ist doch selbstverständlich. Trotzdem macht es Sinn, sich ab und zu vor allem der Dynamik der Phantasien bewusst zu werden, und sich deshalb immer wieder zu größter Sorgfalt bei der Vereinbarung eines Seminarkontraktes anzuhalten. Das gilt im Übrigen nicht nur bei Trainings, sondern auch bei vielen Beratungen, in denen eine vergleichbare Dreieckssituation besteht und deshalb mit den verschiedenen Beteiligten eine Offenheit über alle möglichen, für den Beratungsprozess wichtigen Vereinbarungen hergestellt werden muss.