

Einsatz der Skalierungsscheibe in der Schuldnerberatung

Frank Natho



Die Schuldnerberatung ist ein fester Bestandteil der Beratungslandschaft in Deutschland und laut Bundessozialhilfegesetz eine Form der Sozialhilfe. Vom Schuldnerberater werden umfangreiche Kenntnisse und Fertigkeiten aus verschiedenen Beratungskontexten erwartet. Er ist Rechtsberater, Finanzberater, Berater in hauswirtschaftlichen Fragen und zugleich auch Krisenberater und Berater in psychosozialen Angelegenheiten (Gregor 1996).



Aus psychosozialer Sicht ist der Schuldner ein Teil des Problems und in den meisten Fällen trägt der Klient mit seinem Verhalten dazu bei, immer tiefer in die Schuldenfalle hineinzugeraten.

Will man das Problem dauerhaft lösen ist es sinnvoll, den Klienten an der Lösung zu beteiligen. Hier kann ein erster Schritt sein, dass der Schuldner seine Beziehungen zu den Schulden und vor allem zu den Gläubigern genauer anschaut. In sehr vielen Fällen sind Schuldner

mehrfach rückzahlungsverpflichtet und oft genug haben sie selbst die Übersicht darüber verloren und sind nicht in der Lage, hinsichtlich der Rückzahlungen Prioritäten zu setzen (Lindner & Steinmann-Berns 1998, S.81ff).

Die Skalierungsscheibe (Natho 2004 & 2005) bietet hier die Möglichkeit, mit den unterschiedlichen Gläubigern und ihren Ansprüchen symbolisch in Beziehung zu treten. Einerseits lässt sich die jeweilige Schuldenhöhe und andererseits auch die Person oder Institution hinter den Zahlungsforderungen differenziert betrachten und ordnen.



Darüber hinaus kann der Schuldner auf einer Skala von 1 bis 7 verschiedene andere Aspekte konkreter unterscheiden. So kann der Schuldner gebeten werden, unabhängig von der Höhe der Schuld, die Gläubiger hinsichtlich der Rückzahlungsdringlichkeit zu unterscheiden. Die 7 würde dann für besonders hohe Dringlichkeit und 1 für eine eher niedrige stehen. Nach demselben Prinzip kann auch die Bereitschaft der Gläubiger, Ratenzahlungen zu akzeptieren oder Aufschub zu gewähren, unterschieden werden. Auch die eigenen Zahlungsressourcen gegenüber den Gläubigern lassen sich so differenzieren. Der Klient stellt sich mit seiner Figur symbolisch in den Mittelpunkt, während er die Gläubiger je nach Differenzierungsschwerpunkt um sich herum auf die jeweiligen Skalierungsringe (von 7 bis 1) platziert. Im Gespräch mit dem Berater lassen sich Positionen auch verändern und neu ordnen. Vielen Klienten ermöglicht die räumlich-bildhafte Darstellung ihrer Situation einen Kontrollgewinn und damit die Chance, wieder selbst stärker ins Handeln zu kommen.

Literatur

Gregor, B. (1996). Schuldnerberatung. S.141-153 In: Belardi, N. Beratung. Eine Sozialpädagogische Einführung. Weinheim: Beltz Verlag.

Natho, F. (2004). Selbstlernende Teams. Konzepte und Methoden. Systemische Team- und Gruppenleitung in sozialen und anderen Unternehmen. Dessau: Gamus.

Natho, F. (2005). Die Lösung liegt im Team. Handbuch zur Arbeit mit der Skalierungsscheibe im Rahmen von Teamentwicklung und Problemlösung. Dessau: Gamus.

Lindner, R. & Steinmann-Berns, I. (1998). Systemische Ansätze in der Schuldnerberatung. Ein Arbeitsbuch. Dortmund: borgmann.