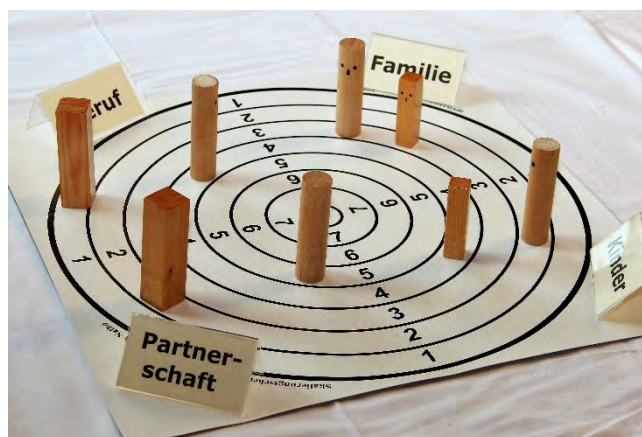


## Skalierungsscheibe - VIP-Skalierung F. Natho

In dieser Arbeitstechnik fließen zwei aus der systemischen Arbeit stammende Methoden zusammen. Das ist zum einen die VIP-Karte (VIP - very important person) von Herwig-Lempp (2004) und zum anderen die Skalierungsscheibe von Natho (2004, 2015 & 2019). Die VIP-Karte ist eine Art soziale Netzwerkkarte, die relevante soziale Kontakte des Klienten erfasst und ordnet. Während traditionelle Methoden zur Erfassung von Beziehungen, wie beispielsweise das Genogramm, die Aufmerksamkeit eher auf die Familie und unmittelbare Verwandtschaft lenken, besteht mit der VIP-Skalierung (Natho, 2007) die Möglichkeit, Hypothesen und Ressourcen auch in anderen sozialen Kontexten des Klienten zu ermitteln. Die Arbeitstechnik eignet sich deshalb gut für verschiedene Bereiche der Sozialarbeit und Jugendhilfe. Kinder und Jugendliche, die in einer Einrichtung untergebracht und deren Kontakte zur Familie reduziert sind, bauen neue existenziell bedeutsame Beziehungen zu Personen außerhalb der Kernfamilie (Helfer, Peergroup, Freunde usw.) auf. Für die Gestaltung von Hilfe-Prozessen kann es nützlich sein, die Beziehungen des Klienten in den jeweiligen Kontexten zu identifizieren. Da Beziehungen in der Regel unterschiedliche Bedeutung für den Klienten und die angestrebte Lösung haben, ist es zudem nützlich, diese zu differenzieren. Hierbei hilft die Skalierungsscheibe Go & Work, über die eine Vier-Felder-Matrix gelegt wird (siehe Abb.). Die Felder bezeichnen relevante soziale Kontexte des Klienten, beispielsweise Schule, Freunde, Helfer und Familie. Der Klient wird nun gebeten, 3 bis 4 Personen, die für ihn hinsichtlich eines ausgewählten Kriteriums (z.B. als Vorbilder, Bezugspersonen oder Menschen, die an ihn glauben, die für die Lösung hilfreich sind, die ihn verstehen, mögen, unterstützen usw.) eine besondere Rolle spielen, aus den jeweiligen sozialen Kontexten zu benennen. Diese werden dann auf einer Skala von 7 (sehr wichtig / Nähe) bis 1 (weniger wichtig / Distanz) in ihrer jeweiligen Bedeutsamkeit unterschieden und auf die Skalierungsscheibe mittels Figuren, die die einzelnen Personen symbolisieren, gestellt.

So ergibt sich für Klient und Berater gleichermaßen eine plastische soziale Landkarte. Im gemeinsamen Gespräch lassen sich nun die unterschiedlichen Beziehungen in ihrer Bedeutung für die Lösung genauer untersuchen. Mit einfachen unterschiedsbildenden Fragen lassen sich erste Ressourcen erarbeiten. Außerdem schafft die skalierte soziale Landschaft des Klienten sinnvolle Anregungen für Intervention, Beratungs- und Strategieplanung. Die sozialen Felder können nach Bedarf variiert werden.



### Weitere Anwendungsbereiche der Skalierungsscheibe in Beratung

Hypothesenbildung, sozialräumliche Diagnostik, Nachbildung von Beziehungslandschaften, Gesprächsleitfaden für Erstgespräche, Unterstützung von Ziel- und Auftragsklärung, Arbeit mit inneren Anteilen, Anschauliche Arbeitsform für die Arbeit mit Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen, Beratungs- und Strategieplanung und Intervention.

- Herwig-Lempp, J. (2004). Die VIP-Karte – ein Instrument für die System. Sozialarbeit. Kontext 35 (4). S.353-364.
- Natho, F. (2004). Selbstlernende Teams. Konzepte und Methoden. Systemische Team und Gruppenleitung in sozialen und anderen Unternehmen. Dessau: Edition Gamus.
- Natho, F. (2007). Die Skalierungsscheibe – in drei ausgewählten beraterischen Kontexten: Erziehungsberatung, Schuldnerberatung und Paarberatung. Kontext 38 (3) S. 242-256
- Natho, F. (2015). Systemisch geht's! Methoden für die systemische Praxis und Weiterbildung. Oschersleben: Dr. Ziemsen Verlag.
- Natho, F. (2019). Kleine Unterschiede – Große Wirkungen. Handbuch zur Arbeit mit der Skalierungsscheibe in Beratung. Halberstadt: Congress Edition.