

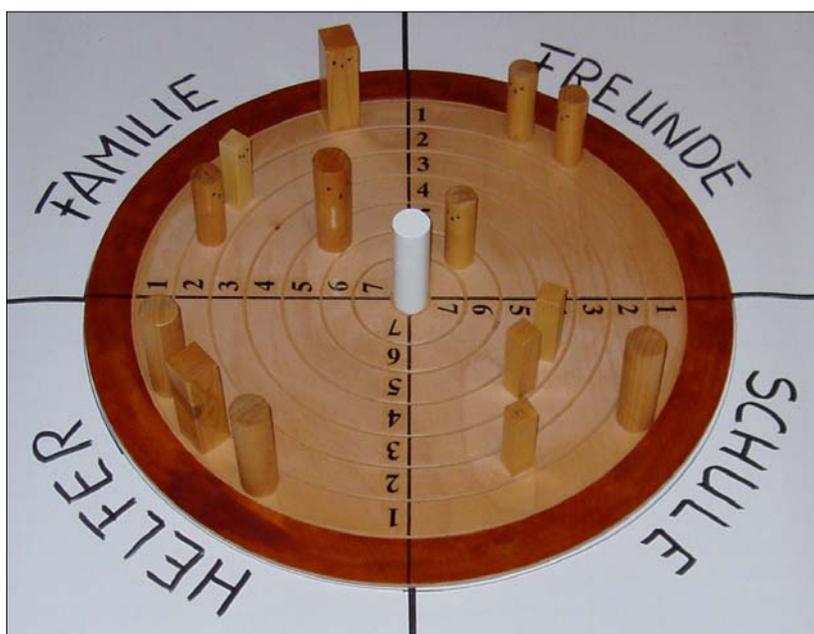
# Die VIP-Skalierung in der Einzelberatung

Frank 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, S.353) und zum anderen die Skalierungsscheibe von Natho (2004, S.189ff und 2005). Die VIP-Karte ist eine Art soziale Netzwerkkarte, die relevante soziale Kontakte des Klienten erfasst und ordnet. Während traditionelle systemische Methoden zur Erfassung von Beziehungen, wie beispielsweise das Genogramm (McGoldrick & Gerson 1990) oder das Soziogramm (Minuchin 1997, S.67ff), die Aufmerksamkeit eher auf Familie und die unmittelbare Verwandtschaft lenken, besteht mit der VIP-Skalierung die Möglichkeit, Hypothesen und Ressourcen auch in anderen sozialen Kontexten des Klienten zu ermitteln.

[www.die-skalierungsscheibe.de](http://www.die-skalierungsscheibe.de)



Die VIP-Skalierung eignet sich deshalb auch 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 existentiell 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 genauer zu untersuchen.

Da Beziehungen in der Regel unterschiedliche Bedeutungen für den Klienten und die angestrebte Lösung haben, ist es zudem nützlich, diese zu differenzieren. Hierbei hilft die Skalierungsscheibe, 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, drei bis vier 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 ausgewählten Personen (VIPs) werden dann entsprechend der Skalierungsscheibe 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, in die Skalierungsringe 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 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.

## Literatur

McGoldrick, M. & Gerson, R. (1990). *Genogramme in der Familienberatung*. Göttingen: Huber.

Herwig-Lempp, J. (2004). *Die VIP-Karte – ein einfaches Instrument für die Systemische Sozialarbeit*. In *Kontext* 35 (4). S.353-364.

Minuchin, S. (1997). *Familie und Familientherapie. Theorie und Praxis der strukturellen Familientherapie*. Freiburg: Lambertus.

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*. Dessau: Gamus.