

Die Skalierungsscheibe – in drei ausgewählten beraterischen Kontexten: Erziehungsberatung, Schuldnerberatung und Paarberatung

Frank Natho

Zusammenfassung

Ordnen, Prioritäten setzen und Unterschiede bilden sind wichtige Arbeitsschritte in der Beratung. Ein Instrument, das diese Schritte in Beratung unterstützt, ist die Skalierungsscheibe. Ursprünglich als Verfahren für die systemische Team- und Gruppenarbeit entwickelt, hat sie sich inzwischen auch in anderen Beratungsfeldern bewährt. Ihr spezieller Einsatz in der Erziehungsberatung, der Schuldnerberatung und der Paarberatung wird exemplarisch dargestellt. Die Beispiele zeigen, wie einfach sich komplizierte Zusammenhänge und Lösungsbestrebungen darstellen lassen. Sie vermitteln einen Eindruck von der Nützlichkeit des Instruments in verschiedenen Beratungssituationen.

Schlagwörter: Skalierungsscheibe – VIP-Skalierung – Unterschiedsbildung – Schuldnerberatung – Paarberatung

Summary

The Scaling Disk – in three selected counseling contexts: Child guidance, debt counseling, and relationship counseling

Arranging in proper order, prioritizing, and drawing distinctions are important steps in counseling. A device that supports these steps is the Scaling Disk. It was originally developed for systemic team and group work, but in the meantime it has also proved itself in other counseling contexts. Its specific use in child guidance, debt counseling and relationship counseling will be demonstrated exemplarily. The examples show how easily complicated connections and efforts for solutions can be presented. They give an impression of the usefulness of the device in diverse counseling contexts.

Keywords: Scaling Disk – VIP-scaling – drawing distinctions – debt counseling – relationship counseling

1 Einführung

Die Skalierungsscheibe ist dabei, sich als Arbeitsverfahren neben dem Familienbrett (Ludewig u. Wilken, 2000), dem Familiensystemtest (Gehring, 1998) und anderen verwandten Verfahren in den unterschiedlichsten Bereichen der Beratung zu etablieren. Seit der ersten Veröffentlichung und Vorstellung der von Natho am Institut für Fortbildung, Supervision und Familientherapie (FST) Halberstadt entwickelten Arbeitstechnik (Natho, 2004, S. 191ff.) ist das Interesse an dieser speziellen Technik groß. Auf Tagungen und Fortbildungen wurden der Einsatz der Skalierungsscheibe in den letzten Jahren vom Autor vorgestellt und Anregungen zur Weiterentwicklung der Technik für die unterschiedlichsten Beratungsformen vermittelt. Inzwischen haben auch verschiedene Hersteller in Deutschland auf das allseitige Interesse reagiert und ihre Angebotspalette um das Instrument der Skalierungsscheibe erweitert. Die einfache Handhabung und die vielseitige Anwendbarkeit der Skalierungsscheibe bilden wohl die Basis für das allgemeine Interesse.

Ursprünglich wurde das Arbeitsverfahren im Rahmen von Team- und Gruppenarbeit beziehungsweise systemischer Supervision entwickelt und erstmals ausführlich mit der damit verbundenen speziellen methodischen Vorgehensweise im „Handbuch zur Arbeit mit der Skalierungsscheibe“ (Natho, 2005a) vorgestellt. Parallel dazu erprobten die Lehrtherapeuten des FST Halberstadt das Arbeitsverfahren bereits in anderen Beratungskontexten und stellten fest, dass es auch hier gute Dienste leistet. Nicht nur erwachsene Klienten zeigen sich interessiert am „Spiel mit den Zahlen“, sondern auch Kinder. Verschiedene videodokumentierte Versuche mit neunjährigen Kindern zeigen, dass sie ohne Weiteres in der Lage sind, den Sinn des Instruments und der Skalierungsfragen zu verstehen und adäquat zu beantworten. Nützlich ist das Instrument vor allem da, wo es gilt, Beziehungszusammenhänge unter dem Aspekt unterschiedlicher Wahrnehmungen und Positionen darzustellen, Prioritäten zu setzen und festgefahrene Wirklichkeiten zu verflüssigen.

Auf eine ausführliche Darstellung der Entwicklungsgrundlagen der Skalierungsscheibe soll in diesem Zusammenhang verzichtet werden. Der an den Grundlagen interessierte Leser sei auf Natho (2005b) in dieser Zeitschrift verwiesen. Hier kann er sich hinsichtlich der Basiskonzepte wie dem der Unterschiedsbildung nach Bateson und der Arbeit mit Zahlen auf Skalen von Berg und de Shazer informieren.

Bei der Skalierungsscheibe handelt es sich um eine Runde Scheibe aus Holz oder Plexiglas mit einem farblich hervorgehobenen Mittelpunkt. Um diesen herum befinden sich sieben Skalierungsfelder. Diese sind jeweils mit einem Zahlenwert gekennzeichnet, der von der Mitte (7) bis zum äußeren Ring (1) abfällt. Mittels Figuren lassen sich nun Beziehungen unter bestimmten beraterischen Aspekten und Fragen exakt inhaltlich und sichtbar räumlich differenzie-

ren. Das so entstandene Bild ist Ausgangspunkt für die Erarbeitung von Lösungen oder alternativen Sichtweisen (vgl. Abb. 1 bis 3 und 5).

Die im Folgenden dargestellten drei Einsatzmöglichkeiten stellen eine Auswahl der Arbeit mit der Skalierungsscheibe in unterschiedlichen Beratungskontexten dar. Die genaue Beschreibung der Arbeitsschritte für die spezielle Anwendung erweckt den Eindruck, es handelt sich um ein festes Prozedere. Sie sind jedoch keinesfalls standardisiert, wie dies für die Arbeit mit Gruppen oder Teams empfohlen wird. Der Einsatz der Skalierungsscheibe sollte sich, wie das in der systemischen Beratung üblich ist, am Auftrag des Klienten ausrichten und themenzentriert vorgenommen werden. Die Skalierungsscheibe ist in erster Linie ein Hilfsmittel, um einen Auftrag zu erfüllen oder eine vom Klienten aufgeworfene Frage zu beantworten. Sie kann Teil einer Intervention sein und in einem größeren Themenzusammenhang Neuigkeiten und alternative Sichtweisen erzeugen.

2 Erziehungsberatung

Die Erziehungsberatung ist seit der umfangreichen Publikation des Konzepts des Gewaltlosen Widerstandes nach Omer und von Schlippe um einen wichtigen Interventionsansatz reicher geworden (Omer u. von Schlippe, 2002). Dieser vermittelt vor allem Eltern mit dominanzorientierten Kindern eine erzieherische Grundhaltung, die hilfreich ist, Konflikte zwischen Familienmitgliedern zu deeskalieren und zu lösen. Darüber hinaus bietet er verschiedene erzieherische Vorgehensweisen, die den Umgang mit gewaltbereiten Kindern und Jugendlichen in der eigenen Familie erleichtern und nachhaltig auf das Verhalten des schwierigen Kindes zurückwirken. Die Grundhaltung des Gewaltlosen Widerstandes ist eine spezielle Form der elterlichen Präsenz. Bestandteil dieser Präsenz ist das Auftauchen der Eltern aus einer selbst gewählten Isolation, in die Eltern stark verhaltensauffälliger Kinder in ihrer Hilflosigkeit oft abtauchen. Das Gefühl, die Erziehung nicht mehr im Griff zu haben und nicht mehr Herr der Lage zu sein, beschämt die Eltern. Sie hüllen sich in Schweigen und kapseln sich von Verwandten, Freunden und Kollegen ab. Sie wollen ihre Angst und Schwäche nach außen nicht zeigen. „Das Auftauchen aus der Isolation trägt dazu bei, Ungerechtigkeit publik zu machen und ermöglicht die Unterstützung von einer dritten Seite, die nicht unmittelbar am Kampf beteiligt ist“ (Omer u. von Schlippe, 2004, S. 45). Um Eltern in die Lage zu versetzen, wieder Verantwortung für die Lösung des Erziehungsproblems zu übernehmen, wird ihnen in Beratung ihr isolierter Zustand verdeutlicht. Ziel ist, die Eltern zu befähigen, das Schweigen zu brechen und sich aktiv Unterstützer an ihre Seite zu holen.

Bei diesem Arbeitsschritt hat sich vielfach der Einsatz der Skalierungsscheibe in Form der VIP-Skalierung bewährt. Sie zeigt den Eltern anschaulich,

wer die potentiellen Unterstützer sein könnten und hilft, die Einzelheiten herauszuarbeiten, die nötig sind, um jeden einzelnen Unterstützer für das erzieherische Vorhaben zu gewinnen.

2.1 VIP-Skalierung in der Erziehungsberatung

In die VIP-Skalierung fließt eine weitere aus der systemischen Arbeit stammende Methode, die so genannte VIP-Karte (VIP = „very important person“) von Herwig-Lempp (2004, S. 353), ein. 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 u. Gerson, 1990) oder das Soziogramm (Minuchin, 1997, S. 67ff.), die Aufmerksamkeit eher auf Familie und die unmittelbare Verwandtschaft lenken, besteht mit der VIP-Karte und der daraus entwickelten VIP-Skalierung die Möglichkeit, über die Grenzen des engen Familiensystems hinaus soziale Kontakte in sämtlichen Lebenskontexten des Klienten oder der Eltern zu fokussieren.

In aller Regel lassen sich drei grobe Lebenskontexte der Eltern differenzieren: Familie oder weitere Verwandte, der Freundes- oder Bekanntenkreis und die Arbeitskollegen. Für die spezielle Anwendung in der Beratung von Eltern mit verhaltensauffälligen oder gewaltbereiten Kindern und Jugendlichen bietet sich die Konstruktion eines vierten lösungsspezifischen sozialen Kontextes an. Gemeint ist ein Beziehungskontext, der um die Lösung des Problems herum entsteht: Berater, Psychologen, Lehrer des Kindes oder auch den Eltern bekannte Freunde ihres Kindes. Es kann noch andere außergewöhnliche soziale Kontakte der Eltern geben. Diese lassen sich nach Bedarf ebenfalls mittels der VIP-Skalierung untersuchen. Die Fokussierung folgender vier Kontexte hat sich bewährt: 1. weitere Familie und Verwandte, 2. Freunde und Bekannte, 3. Kollegen, 4. andere (lösungsspezifische) Kontakte.

2.2 Vorgehensweisen der VIP-Skalierung in der Erziehungsberatung

Die Skalierungsscheibe mit sieben Abstufungen oder Skalierungsringen wird mit geeigneten Hilfsmitteln in vier Felder, die jeweils unterschiedliche soziale Kontexte der Eltern darstellen, unterteilt. Die neueren Skalierungsscheiben weisen bereits eine Vier-Felder-Matrix auf. Hier werden die Felder lediglich mit kleinen Schildchen (Familie, Kollegen usw.) gekennzeichnet.

Im ersten Arbeitsschritt werden die Eltern mittels Figuren in den Mittelpunkt der Scheibe gestellt. Die Figuren¹ im Mittelpunkt der Skalierungsscheibe

¹ Geeignet sind die Figuren des klassischen Familienbretts oder auch die Figuren der Skalierungsscheibe.

symbolisieren das Zentrum der Beobachtung und weisen darauf hin, dass die Eltern die erzieherische Aufgabe gemeinsam lösen müssen. Das enge Beieinanderstehen der Eltern im Mittelpunkt der Scheibe kann ihnen beim Betrachten ein Gefühl von Stärke vermitteln und sie in ihrem erzieherischen Handeln zusammenführen (vgl. Abb. 1). Die Eltern bilden den Mittelpunkt der Veränderung. Das ist eine Grundannahme des Konzepts des Gewaltlosen Widerstandes nach Omer. Das Bild suggeriert den Eltern, dass die Veränderung ihrer Außenbeziehungen allein ihre Angelegenheit ist und verhindert die einseitige Fokussierung der belasteten Eltern-Kind-Beziehung.

In einem nächsten Arbeitsschritt werden nun die Eltern gebeten, die sozialen Bereiche, in denen sie sich bewegen, zu beschreiben und daraus jeweils drei bis vier wichtige Personen zu benennen. Das können Beziehungen oder soziale Kontakte sein, die von Eltern gemeinsam gepflegt werden, aber auch Kollegen, zu denen nur ein Elternteil in Beziehung steht. Die Eltern kommen so über ihre Beziehungen ins Gespräch und tauschen einander aus. Bei der Fülle von Kontakten, die so ermittelt werden, erweist es sich als sinnvoll, die Namen der Personen geordnet nach sozialen Kontexten auf ein für die Eltern sichtbares Blatt zu schreiben. So sehen die Eltern zum einen, dass ihnen Unterstützer und Kooperationspartner zur Verfügung stehen und zum anderen bleiben diese für die weitere Arbeit präsent. Für jede so ermittelte „VIP“ wird nun eine Figur ausgewählt.

Die Instruktion für den nächsten Arbeitsschritt lautet nun sinngemäß: „Nehmen Sie nun nacheinander eine von Ihnen benannte Person und prüfen Sie, wie nahe diese Person Ihnen derzeit als Unterstützer steht! 7 bedeutet sehr nahe, sehr große Unterstützung und 1 bedeutet weniger nahe und kaum Unterstützung. Nehmen Sie die entsprechende Figur und stellen Sie diese in das jeweilige Feld auf einen der sieben Skalierungsringe! Versammeln Sie die VIPs um sich herum“ (Abb. 1). Der vierte soziale Kontext wird vom Berater eingeführt. Er beschreibt plausibel, wie sich um das Problem herum leicht ein weiteres Umfeld entwickelt. Lösungsversuche führen Eltern zu verschiedenen Personen wie Psychologen, Lehrer des Kindes, einen speziellen Freund oder die Freundin des Kindes, Familienberater oder Sozialarbeiter. Auch dazu werden die Eltern gebeten, Stellung zu nehmen und drei bis vier wichtige Helfer zu benennen. Diese werden dann entsprechend der oben beschriebenen Instruktion skaliert. Es entsteht ein anschauliches Bild des sozialen Netzwerkes der Eltern.

Die räumliche soziale Landkarte von potentiellen Unterstützern ist Ausgangspunkt des Gespräches darüber, wer in welcher Weise die Eltern unterstützen kann und wie die Eltern sich verhalten müssen, um die Unterstützer noch näher um sich herum zu versammeln. Das Bild ist für die Eltern oft eine Einladung, Erfahrungen über bereits erhaltene, aber nicht genutzte Hilfsangebote von manchen VIPs zu berichten.

Die unterschiedlichen Werte und Positionen und ihre Bedeutung für die Lösung lassen sich nun genauer untersuchen. Wer eignet sich besonders als Un-

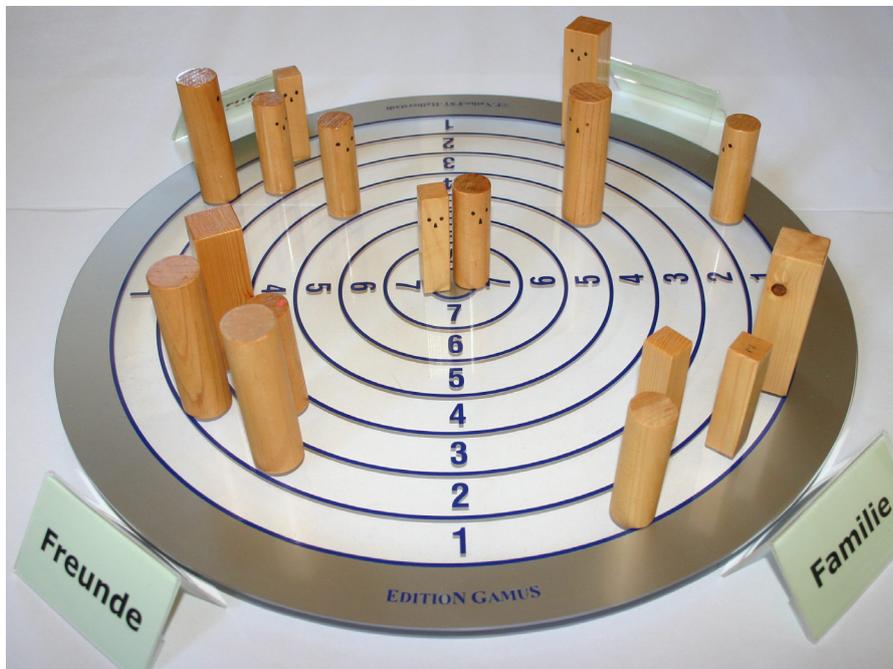


Abb.1: VIP-Skalierung in der Erziehungsberatung

terstützer? Wem gegenüber können sich die Eltern am ehesten öffnen und wem ihre Sorgen berichten? Wer kann sich am besten in ihre Situation einfühlen? Was müssten sie tun, um einzelne Personen, die vielleicht niedrige Zahlenwerte aufweisen, für sich zu gewinnen? (Eine Mutter sagte spontan: „Ich werde ein Fest bei uns zu Hause organisieren und alle einladen. Wenn mein Sohn sich daneben benimmt, dann sollen es alle ruhig sehen. Dann werden sie uns helfen.“) Weitere Anregungen könnten sein: Wer von den Eltern kann wen konkret ansprechen? Wer würde von sich aus Hilfe anbieten? Woran könnte das gewaltbereite Kind merken, dass die Eltern sich des Verhaltens ihres Kindes nicht mehr schämen und andere an ihren Sorgen teilhaben lassen? Wie würde das Kind reagieren, wenn die VIPs noch näher an die Eltern heranrücken? Was würde sich innerhalb der sozialen Landkarte verändern, wenn die Eltern ihr Schweigen brechen? Mögliche Veränderungen lassen sich aufstellen. Manchmal kann es die Eltern motivieren, ein Zielbild zu entwerfen. Eltern beschreiben es als hilfreich zu sehen, wer alles als Ansprechpartner zur Verfügung steht und was sich verändern kann, wenn man den Schritt in die Öffentlichkeit und damit auch in die Kooperation wagt. Mit einfachen unterschiedsbildenden Fragen, wie sie in der systemischen Beratung üblich sind, lassen sich Ressourcen erarbeiten.

In einem letzten Schritt wird nun genauer mit den Eltern herausgearbeitet, wer von den Unterstützern mit welchem konkreten Hilfeanliegen angesprochen werden soll und welche Hilfen benötigt werden. Wer kann als Vermittler zwischen Eltern und Kind fungieren, wer das Kind ansprechen und wer beim Sit-in vor der Tür als Zeuge stehen? Der gewaltlose Widerstand gegen gewaltbereite Kinder und Jugendliche braucht eine breite Öffentlichkeit und viele Unterstützer. Er kann von den Eltern nicht allein geführt werden.

3 Einsatz der Skalierungsscheibe in der Schuldnerberatung

Die Schuldnerberatung ist seit vielen Jahren fester Bestandteil der Beratungslandschaft Deutschlands. Immer mehr Menschen nutzen die Möglichkeit, sich hinsichtlich ihres Umgangs mit Geld und ihren finanziellen Verbindlichkeiten beraten zu lassen. Die Lösungen, die es in diesem Kontext zu erarbeiten gilt, sind vielschichtig und beschränken sich schon lange nicht mehr nur auf die Erarbeitung von Entschuldungsplänen oder auf das gemeinsame Ausfüllen von Formularen. Vom Schuldnerberater werden umfangreiche Kenntnisse und Fertigkeiten aus verschiedenen Beratungskontexten erwartet. So ist er Berater in finanziellen und rechtlichen Belangen, er ist Berater in hauswirtschaftlichen Fragen und zugleich auch Lebensberater und Berater in psychosozialen Angelegenheiten (Gregor, 1996).

Aus systemischer 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 und dessen Verhältnis zum Geld und zu den Gläubigern zu verändern. Hier kann ein erster Schritt sein, dass der Schuldner seine Beziehungen zu den Schulden und vor allem aber zu den dahinter stehenden Gläubigern genauer anschaut.

In sehr vielen Fällen sind Schuldner mehrfach rückzahlungsverpflichtet. Sie haben darüber hinaus die Übersicht über die Anzahl der Gläubiger verloren und sind nicht in der Lage, hinsichtlich der Rückzahlungen Prioritäten zu setzen (Lindner u. Steinmann-Berns, 1998, S. 81ff.). Manche können nicht einmal genau sagen, wie viele Schulden sie haben und wem sie welche Beträge schulden. Die Personen, die hinter den Forderungen stehen, kennen die Betroffenen kaum. Gläubiger sind anonym und existieren nur in Mahnungen, Vollstreckungsurkunden und anderen Forderungsschreiben. Diese Anonymität begünstigt die Bereitschaft vieler Schuldner, die Forderungen bei Zahlungsengpässen auf- oder einfach wegzuschieben. So laufen immer mehr Schulden auf. Mit dem Verlust des Überblicks und der Hoffnung, die Schulden zurückzahlen zu können, wachsen Hilflosigkeit und Schuldgefühle. Um diesen Kreislauf zu durchbrechen und um Schulden aus eigener Kraft wieder schrittweise abbauen zu können, ist es von

zentraler Bedeutung, dass sich der Schuldner einen Überblick über die Forderungen verschafft, sie ordnet und wieder in Beziehung zu den Gläubigern tritt.

Als Instrument aus dem bildhaft-metaphorischen Methodenkreis bietet die Skalierungsscheibe die Möglichkeit, mit den unterschiedlichen Gläubigern und ihren Ansprüchen zunächst einmal symbolisch in Beziehung zu treten. Zeigt der Klient Interesse, das Problem selbst und nachhaltig lösen zu wollen, was im Rahmen einer Auftragsklärung in einer ersten Beratungsphase eruiert werden muss, kann der Berater das Instrument vorbereiten und einführen. Es hat sich in diesem Zusammenhang bewährt, die Figuren, die zum Einsatz kommen sollen, vorzubereiten. Kleine Schlitze ermöglichen das Hineinstecken von Zetteln, auf denen die Gläubiger (Name oder Institution) und die entsprechenden Forderungen stehen (Abb. 2). So lassen sich die Schuldenhöhe und die jeweilige Person oder Institution, die hinter der Zahlungsforderung steht, differenziert betrachten und ordnen. Um die Person des Schuldners von den Gläubigern in der Skalierung deutlich abzuheben, lässt sich eine andersfarbige, in unserem Fall eine kleinere Figur wählen.

In Vorgesprächen werden die genauen Schulden und die Gläubiger ermittelt. Das Wissen darum ist eine Voraussetzung für diese Form des Einsatzes der Skalierungsscheibe in der Schuldnerberatung. Der Schuldner selbst kann die



Abb. 2: Vorbereitete Figuren für die Arbeit mit der Skalierungsscheibe in der Schuldnerberatung

kleinen Zettel anfertigen, die dann in die Gläubigerfiguren gesteckt werden. Es werden so viele Gläubigerfiguren benötigt, wie es auch tatsächlich Gläubiger gibt. Mehrere Forderungen eines Gläubigers können auf einen Zettel gelistet werden.

Ist der Prozess der Schuldenanalyse abgeschlossen, wird der Schuldner in der Mitte der Skalierungsscheibe platziert und dann aufgefordert, die Gläubiger unter einem bestimmten Aspekt zu skalieren und nacheinander auf die Scheibe in die jeweiligen Skalierungsringe zu stellen (Abb. 3).

Der Aspekt der Dringlichkeit der Rückzahlung wird in der Praxis am häufigsten skaliert. Eine mögliche Instruktion lautet dann: „Bitte erinnern Sie noch einmal die einzelnen Gläubiger und schätzen Sie ein, wessen Forderung am dringendsten ist! 7 bedeutet: sehr dringend, die Rückzahlung duldet keinen Aufschub und 1 bedeutet: bei der Rückzahlung dieser Forderung ist ein Aufschub möglich. Überlegen Sie, welchen Zahlenwert jeder Gläubiger hinsichtlich der Rückzahlungsdringlichkeit auf einer Skala von 1 bis 7 einnimmt! Stellen Sie die Gläubiger auf!“ In verschiedenen Fällen kann es auch sinnvoll sein, andere Aspekte zu skalieren, wie beispielsweise die Beziehung zum Gläubiger oder welcher Gläubiger bei Nichtzahlung den Schuldner existentiell am ehesten bedroht (drohender Verlust des Wohnraums, Dauer der Schulden usw.).

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 die Positionen auch verändern und neu ordnen. Gemeinsam werden Prioritäten erarbeitet. Vielen Klienten ermöglicht die räumlich-bildhafte Darstellung ihrer Situation einen Kontrollgewinn und damit die Chance, wieder selbst stärker ins Handeln zu kommen. Praktiker aus dem Bereich der Schuldnerberatung berichteten mir, dass das Instrument insbesondere in der Arbeit mit überschuldeten Menschen unterstützend sei. Es helfe bei der Erarbeitung einer Übersicht von Verbindlichkeiten, beim Setzen von Prioritäten hinsichtlich der Schuldentilgung und bei der Reflexion des Vorgehens gegenüber einzelnen Gläubigern. Sehr hilfreich sei die Skalierung unter dem Aspekt, wer am meisten Druck macht und welche Konsequenzen Zahlung und Nichtzahlung für den überschuldeten Menschen haben.



Abb. 3: Skalierung in der Schuldnerberatung

4 Einsatz der Skalierungsscheibe in der Paarberatung

In der Paarberatung spielen die Unterschiede in den Beziehungskonstruktionen eine große Rolle. Sie wirken direkt auf die Dynamik der Paarentwicklung zurück. Es kann daher sehr anregend sein, die unterschiedlichen Bedürfnisse, Ziele und ihre Quantität und Qualität für die Selbst- und Beziehungsverwirklichung miteinander zu vergleichen. Nicht immer stimmen die Partner hinsichtlich ihrer Bedürfnisse überein. So hat ein Partner beispielsweise stärkere Bezogenheitsbedürfnisse oder sexuelle Bedürfnisse als der andere. Während für diesen im partnerschaftlichen Zusammenleben Autonomie und Individualität einen wichtigeren Stellenwert einnehmen.

Oftmals gibt es in einer Paarbeziehung nur sehr unklare Vorstellungen davon, welche Wünsche, Bedürfnisse und Ziele der jeweils andere hat und verfolgt. So wird spekuliert und das eigene Verhalten und die eigenen Wünsche werden an den Spekulationen ausgerichtet. Diese latenten und ungeprüften

Konstruktionen können in Krisensituationen blockierend oder eskalierend wirkend. Goldbrunner (1994) benutzt zur Beschreibung dieses Phänomens die Metapher einer Maske. Es gibt seiner Meinung nach mehrere unterschiedliche Masken, die von den Partnern getragen werden: „Masken entfalten eine Wirkkraft, sie sind Ideen, die auf Verwirklichung drängen, sie gestalten die Beziehung in entscheidendem Ausmaß“ (S. 48). Die Masken sind Wirklichkeitskonstrukte, die den Blick aufeinander in der Beziehung bestimmen. Sie prägen Erwartungen und die Gefühle füreinander. Eine andere Eigenschaft von Masken ist die, dass sie etwas verbergen. Das heißt, hinter ihnen gibt es noch ein anderes Gesicht, das nicht zum Vorschein kommt. Meine Erfahrung aus der Paarberatung ist die, dass in Krisensituationen das Gesicht hinter der Maske eine große Ressource für die Lösung der Krise darstellt. Der Blick in das Gesicht des anderen und die Überprüfung beziehungsweise die Erweiterung des Blickwinkels durch die eigene Maske stellen Basisinterventionen in der Paarberatung dar.

Mit der Skalierungsscheibe lassen sich unterschiedliche Positionen, Bedürfnisse und Ziele der Partner abbilden und gut miteinander vergleichen. Darüber hinaus können im Gespräch Unterschiede und Gemeinsamkeiten sowie deren Bedeutung für die Beziehungsgestaltung geklärt werden. Der Blick durch die Masken wird verglichen. Bei Nichtübereinstimmung lassen sich Erwartungen und Wünsche korrigieren und ein neues Gesicht wird sichtbar. Das kann für das Entwicklungsziel, welches im Beratungsauftrag festgelegt wird, aber auch für die Klärung ganz spezieller Beziehungszusammenhänge relevant sein.

4.1 Aufmerksamkeitsverteilung und Beziehungsintensität

Für den Einsatz der Skalierungsscheibe in der Paarberatung hat es sich als praktikabel erwiesen, einige Bereiche der Paarbeziehung auszuwählen und in diesem Zusammenhang die unterschiedlichen Wahrnehmungen und Vorstellungen herauszuarbeiten.

Ein Aspekt, der verschiedene Positionen, Selbstbeschreibungen, Erwartungen und Wünsche widerspiegelt, ist die Aufmerksamkeitsverteilung in der Beziehung. Das heißt: welcher Partner verwendet für welchen Bereich welches Maß an Aufmerksamkeit? Fokussiert werden in diesem Zusammenhang folgende Aufmerksamkeitsbereiche: Beruf, Familie, Partnerschaft und Kinder. Die Skalierungsfrage zur Untersuchung der Stärke der Aufmerksamkeit für den eigenen Beruf lautet beispielsweise: „Wie viel Aufmerksamkeit richte ich derzeit auf meine berufliche Selbstverwirklichung?“ (vgl. Abb. 5) Je nach Lebenssituation des Paares, beispielsweise bei Kinderlosigkeit oder Arbeitslosigkeit, lassen sich auch andere Aufmerksamkeitsbereiche in den Mittelpunkt der Untersuchung setzen, wie eigene Hobbys, Krankheiten oder auch die Eltern oder Schwiegereltern.

Ein anderer Aspekt, der unterschiedliche Wahrnehmungen und Positionen bei Partnerschaftskrisen vermuten lässt, ist das Erleben und die Bewertung der Intensität und Qualität verschiedener Bereiche des Zusammenlebens. In der Skalierungsarbeit werden vier Bereiche des gemeinsamen Erlebens fokussiert: 1. die Gestaltung eines gemeinsamen Alltages, 2. der geistige Austausch und die Qualität des gemeinsamen Gespräches, 3. die gemeinsame Sexualität und 4. gemeinsame Freundschaften. Hier lautet eine Skalierungsfrage: „Wie wichtig ist mir derzeit das Erleben eines gemeinsamen Alltages mit meinem/r Partner/in?“

Ausgehend von diesen Bereichen der Beziehung wurde ein Skalierungsblatt für die Paarberatung entwickelt (Abb. 4). Sinn und Zweck des Skalierungsblattes ist es, den Partnern damit die Möglichkeit einzuräumen, jeweils unabhängig vom anderen Partner eine eigene Skalierung der Fragen vornehmen zu können. Dies erhöht die Chance, tatsächlich die Unterschiedlichkeit in den Positionen, Wünschen und Wahrnehmungen (Masken) zu ermitteln. Das heißt, jeder führt die Skalierung auf seinem Blatt als Einzelarbeit aus.

Eine Besonderheit des Skalierungsblattes besteht darin, dass die Partner nicht nur eine eigene Bewertung in der dafür vorgesehenen Zeile über oder unter der Zahlenskala vornehmen, sondern darüber hinaus vermuten sollen, wie der jeweils andere Partner diesen Aspekt bewerten wird. Der vermutete Wert wird in der Zeile für den Partner beziehungsweise die Partnerin (Abb. 4, siehe Symbol männlich/weiblich) eingetragen. Die vermutete Bewertung des Partners wird im nächsten Arbeitsschritt jedoch nicht auf die Skalierungsscheibe übertragen. Hier werden nur die eigenen Zahlenwerte mittels Figuren aufgestellt. Eine Überprüfung der vermuteten Werte ist damit ebenfalls gewährleistet.

4.2 Skalierungsblatt für die Paarberatung

Das folgende Skalierungsblatt soll eine Handreichung für den experimentierfreudigen Paarberater sein. Es kann in Zusammenhang mit der Skalierungsscheibe da zum Einsatz kommen, wo Paare die Untersuchung von Unterschieden als Entwicklungsanregung nutzen möchten. Je nach konkreter Lebenssituation des Paares lässt sich das Skalierungsblatt modifizieren. Es wird vervielfältigt und jedem Partner mit der Bitte ausgehändigt, die aufgeführten Fragen zu skalieren. Eine konkrete Instruktion befindet sich in der ersten Zeile des Skalierungsblattes.

4.3 Weitere Vorgehensweise

Nachdem die Partner die Fragen in einer Einzelarbeit auf dem Blatt skaliert haben, werden die Werte mittels Figuren auf die Skalierungsscheibe übertragen. Es haben sich zwei Skalierungsdurchgänge bewährt. Zunächst werden die Werte aus der Rubrik Aufmerksamkeitsverteilung auf die Skalierungsscheibe übertragen, dann werden diese ausgewertet und in einem nächsten Durchgang werden dann die Werte aus dem Bereich Beziehungsintensität übertragen und reflektiert.

Ähnlich wie bei der VIP-Skalierung wird die Scheibe in vier Felder unterteilt (s. Abb. 5). Dies kann, wenn die Scheibe über keine Vier-Felder-Matrix verfügt, mittels kleiner Schildchen oder eines größeren Papierblattes, auf dem die Felder unterteilt und benannt sind, realisiert werden. Für die Darstellung der unterschiedlichen Positionen beziehungsweise Skalierungswerte der Partner eignen sich die klassischen Figuren aus der Familienbretttechnik. Hier gibt es zylindrische und quadratische Figuren, die sich zur Darstellung der Werte von Frau und Mann eignen. Das heißt, für jeden Durchgang benötigt man entsprechend der Anzahl der Fragen bzw. Felder jeweils vier zylindrische (Frau) und

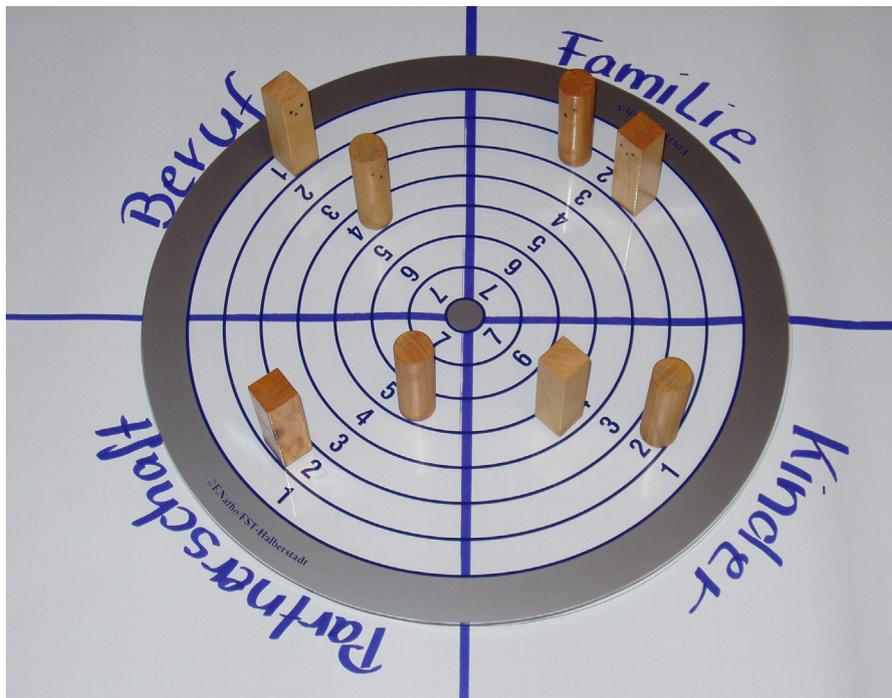


Abb. 5: Skalierungsscheibe in der Paarberatung

quadratische Figuren (Mann). So lassen sich die Skalierungswerte zu einer Frage auch optisch gut unterscheiden (s. Abb. 5).

Würde eine Rubrik der Skalierungswerte mittels der Figuren auf die Scheibe übertragen, lassen sich im Anschluss daran die einzelnen Unterschiede zwischen Mann und Frau reflektieren. Auch die vermuteten Werte des Partners können nun mit deren tatsächlichen Bewertungen abgeglichen werden. Gemeinsam kann nun erörtert werden, welche Unterschiede zu welcher Dynamik in der Partnerschaft führen, wo Annäherung möglich ist und wo Unterschiede nützlich sind. Hypothetisch kann nun der Berater einzelne Figuren je nach Richtung der Intervention versetzen und die Partner hinsichtlich der Wirkung der Veränderung befragen. „Angenommen, Ihrem Mann würde es gelingen, zukünftig mehr Aufmerksamkeit für Ihre Zweisamkeit aufzubringen und würde um zwei Skalierungspunkte in Ihre Nähe rücken, was würde das für Sie bedeuten? Woran würden Sie konkret merken, dass Ihr Mann von 2 auf 3 rückt? Angenommen, Sie würden Ihre Aufmerksamkeit insgesamt anders verteilen und um einen Skalierungspunkt Ihre Aufmerksamkeit für die Kinder erhöhen, was glauben Sie, hätte das für Konsequenzen beispielsweise für Partnerschaft und Zweisamkeit?“ usw. Unzählige zirkuläre und hypothetische Fragen ergeben sich für den Berater durch die Anordnung der Figuren auf der Skalierungsscheibe. In einem weiteren Skalierungsdurchgang können dann die vier Fragen, die sich mit der gewünschten Beziehungsintensität auseinandersetzen, auf die Scheibe übertragen und die Skalierungswerte reflektiert werden.

Literatur

- Gehring, T. M. (1998). Familiensystemtest. Manual. Göttingen: Beltz Test GmbH.
- Goldbrunner, H. (1994). Masken der Partnerschaft. Wie Paare ihre Wirklichkeit konstruieren. Mainz: Matthias-Grünwald-Verlag.
- Gregor, B. (1996). Schuldnerberatung. In N. Belardi, Beratung. Eine sozialpädagogische Einführung (S. 141–153). Weinheim: Beltz Verlag.
- Herwig-Lempp, J. (2004). Die VIP-Karte – ein einfaches Instrument für die Systemische Sozialarbeit. *Kontext*, 35 (4), 353–364.
- Lindner, R., Steinmann-Berns, I. (1998). Systemische Ansätze in der Schuldnerberatung. Ein Arbeitsbuch. Dortmund: borgmann.
- Ludewig, K., Wilken, U. (2000). (Hrsg.) Das Familienbrett. Ein Verfahren für die Forschung und Praxis mit Familien und anderen sozialen Systemen. Göttingen: Hogrefe.
- Minuchin, S. (1977). Familientherapie und Familie. Theorie und Praxis struktureller Familientherapie. Freiburg: Lambertus.
- McGoldrick, M., Gerson, R. (1990). Genogramme in der Familienberatung. Stuttgart: Huber.
- Natho, F. (2004). Selbstlernende Teams. Konzepte und Methoden. Systemische Team- und Gruppenleitung in sozialen und anderen Unternehmen. Dessau: Gamus.

- Natho, F. (2005a). Die Lösung liegt im Team. Handbuch zur Arbeit mit der Skalierungsscheibe im Rahmen von Teamentwicklung und Problemlösung. Dessau: Gamus.
- Natho, F. (2005b). Die Skalierungsscheibe – ein nützliches Arbeitsverfahren im Rahmen systemischer Team- und Gruppenarbeit. *Kontext*, 36 (3), 249–263.
- Omer, H., von Schlippe, A. (2002). *Autorität ohne Gewalt. Coaching für Eltern von Kindern mit Verhaltensproblemen*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Omer, H., von Schlippe, A. (2004). *Autorität durch Beziehung. Die Praxis des gewaltlosen Widerstandes in der Erziehung*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Korrespondenzadresse: Frank Natho, Institut für Fortbildung, Supervision und Familientherapie (FST), Buchhornstraße 1, 38820 Halberstadt; E-Mail: FST-Halberstadt@t-online.de