

# VIP-Karte für Nichtpromis – eine systemische Methode im Peer Counseling

## Inhaltsverzeichnis

- I. Aspekte Systemischer Beratung
- II. Die VIP-Karte
- III. Anwendungsmöglichkeiten der VIP-Karte
- IV. Fallbeispiel
- V. Fazit

## I. Aspekte Systemischer Arbeit

Der Begriff „System“ stammt ursprünglich aus dem naturwissenschaftlich-technischen und soziologischen Bereich. Im Peer Counseling geht von einer „konstruktivistischen Sichtweise aus; d. h. der Mensch konstruiert durch Wahrnehmung und Kommunikation seine subjektive Realität. Eine systemische Beratung hat das Ziel, auszuloten, unter welchen Bedingungen Veränderungen in welchem Bereich möglich sind.

Ein Problem betrifft niemals nur einen einzigen Menschen sondern tangiert immer sämtliche Personen innerhalb eines sozialen Systems! Ferner ist Selbiges nie in einer einzelnen Person begründet, sondern ist vielmehr als Ergebnis von Kommunikation zu betrachten. Es steht nicht im Vordergrund, warum der Klient/die Klientin ein bestimmtes Problem hat, sondern man versucht herauszufinden, wer entscheidend in den Konflikt involviert ist und welche individuelle Sichtweise er auf die betreffende Sachlage innehat. Durch gezielte Beratung soll der/die Betroffene in die Lage versetzt werden, durch eine Veränderung der persönlichen Wahrnehmung die eigenen Ressourcen zu erkennen, zu nutzen und in letzter Konsequenz ein höheres Selbstwertgefühl zu entwickeln. In diesem Ziel findet man auch die große Bedeutung dieser Methode für das Peer Counseling: Auch hier nimmt man davon Abstand, Problemlösungen vorzugeben, sondern unterstützt die Klienten lediglich dabei, diese selbst zu erarbeiten und anschließend auch in die Tat umzusetzen.

Die systemische Vorgehensweise findet ihre Wurzeln in der Familienberatung. Wird hier heutzutage auf den normativen Ansatz weitgehend verzichtet, finden psychoanalytische und wachstums-erlebnisorientierte Zielvorgaben weiterhin Anwendung. Besonders erwähnenswert ist hier noch nachfolgendes Zitat, welches den Blick von den Problemen auf die jeweilige Lösung lenkt. „Reden über Probleme schafft Probleme und Reden über Lösungen kreiert Lösungen“ (Steve de Shazer).

Bevor Sie sich dem nächsten Thema widmen, betrachten Sie bitte die Abbildung auf der folgenden Seite:

Familie

Tante Margret

Conna (Cousine)

Constanze (Schwägerin)

Keana (Nichte)

Rolf (Bruder)

Uli (Bruder)

Mutter  
(kürzlich verstorben)

Freunde

Andi

Johnny

Ulrike

Werner

APD

Beruf

Wiebke R.  
Vorgesetzte

Tobias S.  
Geschäftsführer

Joe Hetzl  
(betrieblicher Helfer)

Birgit Ramcke  
(betriebl. Helferin)

Prof. Helfer

Jutta W.  
(Teamleiterin)

Diverse Helfer

Sabine G.  
KG

Stefan G.  
KG-Praxis

Lena S.  
(Lymphdrainage)

Johanniter  
(Fahrdienst)

## II. Die VIP-Karte

Als möglicher Einstieg in eine Beratung hat sich u. a. die sogenannte VIP<sup>1</sup>-Karte erwiesen. In der Praxis entwirft der Klient/die Klientin<sup>2</sup> hier ein Vier-Felder-Diagramm; dieses wird in die gleichrangigen Bereiche „Familie“, „Freunde/Bekannte“, „Arbeit/Schule“ und „Professionelle Helfer“ unterteilt. Der Name des Zeichnenden steht in der Mitte, ferner trägt er in die Felder die Personen ein, die für ihn in den jeweiligen Bereichen die wichtigste Rolle einnehmen. Hierbei ist es absolut notwendig, dem Ratsuchenden bei der Erstellung seiner eigenen Karte die Federführung zu überlassen. Dies betrifft nicht nur die Entscheidung, welches Feld als erstes mit Namen gefüllt wird. Denn einzig und allein er trifft die Auswahl der einzutragenden Namen und legt auch deren jeweilige Abstände zueinander fest. Im Falle von Unsicherheiten kann ggf. auf verschiebbare Münzen oder Ähnliches zurückgegriffen werden. Grafische Perfektion ist dagegen nicht vonnöten! Kernstück der Beratung sind die sogenannten systemischen Fragen, welche in nachfolgende Kategorien unterteilt werden:

1. Zirkuläre Fragen bedeutet hier „um die Ecke“ fragen“. Davon ausgehend, dass in einem bestimmten System wie z. B. einer Familie alle Personen ausnahmslos miteinander verbunden sind, aufeinander reagieren und einander immer und allezeit beeinflussen. Hier wird angestrebt, anderer am System beteiligter Personen zu ergründen. Beispiel: Wie denkt ihr Sohn darüber, dass Sie Ihrer Schwiegermutter [seiner Großmutter] Hausverbot erteilt haben?
2. Hypothetische Fragen: Sich gezielt nach neuen Möglichkeiten erkundigen! Beispiel: Welche Rolle würden Sie ihren Bruder in einer Daily Soap zuweisen?
3. Zukunftsfragen: Wie sieht die Situation in 5/10/15 Jahren aus?
4. Skalierungsfragen<sup>3</sup>: Auf einer Skala von 1 bis 10, wie extrem wirkt sich die Nikotinsucht ihres Vaters auf das Familienleben aus?
5. Wunderfrage: Was würde sich ändern, wenn das Problem urplötzlich und von einem Moment zum anderen aus der Welt geschafft ist?
6. Reframing (Umdeutung): Hier wird der Klient ermutigt, ein bestimmtes Erlebnis aus einem anderen Blickwinkel heraus zu betrachten. Beabsichtigend, jedes Verhalten im Zusammenhang mit der jeweiligen Situation zu betrachten, führt im Erfolgsfall zu

---

1 Very Important Persons

2 Aus Gründen der Einfachheit wird im weiteren Textverlauf nur die männliche Bezeichnung verwendet!

3 1 = schlecht 10 = superspitzenmäßig!

einem positiveren Empfinden einer bestimmten Eigenschaft, losgelöst von der ausführenden Person.

## 7. Fragen nach Ausnahmen

Die Erstellung der VIP-Karte geht zu Beginn mit einem Angebot des Beraters einher, ihm die wichtigsten Personen in seinem Leben vorzustellen. Diesen Vorschlag darf der Klient selbstverständlich auch ablehnen! Lässt er sich aber diese Vorgehensweise ein, sind im nachfolgenden Gespräch gewisse Punkte besonders wichtig:

- Interesse am Leben des Befragten – auch durch Mimik & Gestik - zeigen
- sich ausreichend Zeit nehmen, das Beratungsziel zu erreichen
- Suche nach möglichst positiven Kontakten & Erlebnissen
- Den Klienten auf bereits vorhandene und/oder bisher unbenutzte Ressourcen aufmerksam machen.

Die angewandten Frageformen dienen der Informationsgewinnung und sollen dem Befragten bislang unentdeckte Möglichkeiten und Ressourcen aufzeigen!

Ferner werden immer die Gründe für die Wichtigkeit der genannten Personen gezielt hinterfragt, z. B. *Warum ist dieses Mädchen aus der Nachbarschaft für Sie so wichtig? Welche Abenteuer haben Sie mit ihr gemeinsam durchgestanden?* Diese Vorgehensweise animiert dem Klienten dazu, quasi kleine Geschichten zu erzählen, wodurch der Berater weitere wichtige Informationen – auch über bislang verborgene Eigenschaften des Klienten – erhält, die wiederum wieder Raum für möglichst ressourcen- und lösungsorientierte Nachfragen schaffen: *Welche Eigenschaften schätzen Sie besonders an Ihrer Kollegin? Beruht diese Sympathie auf Gegenseitigkeit? Wodurch bringt sie ihre Solidarität zum Ausdruck?* Der Betroffene soll im weiteren Verlauf dazu gebracht werden, sozusagen aus anderen Perspektiven zu denken. Auch bietet sich an, die Anzahl der einzutragenden Personen zu begrenzen, um zu großen Ausschweifungen vorzubeugen. Der Zeitfaktor spielt vor allem zu Beginn eine eher untergeordnete Rolle. Manchmal fasst der Klient etwas später Vertrauen zu seinem Berater und kann sich erst dann diesem öffnen.

Die VIP-Karte eröffnet mehrere Möglichkeiten des professionellen Arbeitens! So wird z. B. der Peer Counselor in die Lage versetzt, eine „wertschätzende Neugier“ zu entwickeln und somit die Grundlage für eine strukturierte und erfolgreiche Zusammenarbeit zu schaffen. Ressourcen gelten in der systemischen Beratung als „Soziales Kapital“, welches im Gegensatz zu irdischen Gütern nicht durch Inanspruchnahme gemindert wird! Nicht selten können Kontaktpersonen dabei helfen, – bildlich gesprochen – ihr Versteck aufzuspüren und sie „auszugraben“. Es ist die obligatorische Aufgabe des Beraters, das Gespräch gezielt in diese Richtung zu lenken, etwa durch die Frage, was die geliebte Großmutter in dieser oder jener Situation getan hätte. Es geht in dieser Phase einzig und allein um das Aufzeigen persönlicher Fähigkeiten und Möglichkeiten; das Erzielen konkreter Ergebnisse ist (noch) zu vernachlässigen!

Der Klient muss einen Weg finden, die als unangenehm empfundene Lebenssituation aus eigener Kraft zu verändern. Er kennt die Personen aus seinem Umfeld – NICHT der professionelle Berater! Folglich ist nur er in der Lage, Fähigkeiten, Kenntnisse und Erinnerungen auf hilfreiche Weise zu nutzen. Lediglich Denkanstöße in Form von Fragen oder zweckdienliches Loben vergangener Verhaltensweisen, eventuell auch bei Konflikten mit „bösen“ Menschen, können ihm mit auf dem Weg gegeben werden.

In manchen Fällen wird der Berater mit der Aussage konfrontiert, es gäbe in seinem oder

ihren Leben keine wichtigen Menschen! Dies ist prinzipiell zu verneinen; hier erkundigt man sich zunächst nach allgemeinen Kontakten und diesbezüglichen Defiziten im Leben des Klienten. Gerade bei Personen mit geringer Sozialkompetenz ist es unerlässlich, eventuelle Restbestände von Kommunikationsfähigkeit zu aufzuspüren und zu reaktivieren.

### III. Anwendungsmöglichkeiten der VIP-Karte

Wann genau ist es sinnvoll, mit der VIP-Karte zu arbeiten? Werfen wir einen Blick auf einzelne Anwendungsmöglichkeiten:

1. Erfassung des sozialen Umfeldes und der gegenwärtigen Lebenssituation eines neuen Klienten
2. Auffrischen einer festgefahrenen Berater-Klient-Beziehung durch Abwechslung
3. Klient verneint vehement Frage nach Sozialkontakten!
4. Berufswahl eines Jugendlichen
5. Klient ist unschlüssig, wie er sich in einer bestimmten Situation verhalten soll.
6. Mangelndes Selbstvertrauen des Klienten
7. Zu langes Verharren bei einem bestimmten [einzigem] Problem
8. Klient ist in einer Krise.

Die Palette der Möglichkeiten erweitert sich durch die Häufigkeit der Einsätze.

Die Gestaltung einer VIP-Karte erfolgt stets nach freien Gutdünken des Ratsuchenden. Er entscheidet, welche Felder, z. B. für Verstorbene, ggf. eingefügt werden, über die potentielle Verwendung von Farben und für welchen Zeitraum die Skizze, eventuell auch für die Zukunft, gelten soll! Der Peer Counselor kommt nach der vorläufigen Fertigstellung der Zeichnung zum Zuge; nun ist Nachfragen, etwa nach einer Ungleichverteilung von Männer- und Frauennamen, angesagt. Hierbei darf das eigentliche Ziel – Informationsgewinnung sowohl für Fragenden als auch für Befragten – niemals aus den Augen verloren werden.

Zu empfehlen ist weiterhin die Besprechung der VIP-Karte im Kreise fachkundiger Kollegen. Durch eine strukturierte Darstellung der Selbigen haben diese die Möglichkeit, konstruktiv eine Rückmeldung zu geben und im Idealfall neue Gedankengänge in eine bisher nicht berücksichtigte Richtung auszulösen. So kann z. B. die Frage auftauchen, ob eventuell wichtige Kontaktpersonen im Leben des jeweiligen Klienten existieren, welche wir noch nicht kennen!

Was ist bei der Anwendung der VIP-Karte in der systemischen Beratung noch zu beachten? Zum einen sollte man nicht der Illusion erliegen, die fertiggestellte Zeichnung entspräche exakt zu 100 Prozent der Realität. Denn zeitweilige, der individuellen Lebenssituation des Zeichners geschuldete, Interessen fließen immer in die Bewältigung der Aufgabe mit ein. Wie bereits erwähnt ist ferner die Qualität des zu Papier Gebrachten zu vernachlässigen. Auch ist dieses möglichst per Hand anzufertigen, da bei Einsatz von Computer und Grafikprogramm häufig Kreativität und Spontanität verloren geht.

#### IV. Fallbeispiel

Wie sieht die VIP-Karte in einem konkreten Fall aus? Betrachten wir das – zugegeben etwas komplexe - Beispiel des 48-jährigen Andreas Paul Dietrich:<sup>4</sup>

Andreas Paul Dietrich ist gelernter Dipl. Sozialpädagoge, zudem Rollstuhlfahrer und lebt in Regensburg. Eigentlich wollte er gar nicht in die oberpfälzische Metropole ziehen; inzwischen lebt er schon über ein Vierteljahrhundert hier. Denn seine Jugendliebe, wegen derer er seinerzeit in Kassel seine Zelte aufschlagen wollte, ist nun schon bereits vor Jahrzehnten von dort weggezogen; der Kontakt schief entgegen Herrn Dietrichs hartnäckigen Widerstand letztendlich ganz ein! Zudem blieben garantiert hunderte von Bewerbungen ohne Erfolg; nach zwei durchlaufenen Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen trat er schließlich einen 450-€-Job bei dem Selbsthilfeverein an, welcher auch seine Assistenz bereitstellt. Eine Festanstellung als Berater kann laut den hier Verantwortlichen erst nach erfolgreicher Absolvierung einer Peer-Counseling-Weiterbildung ins Auge gefasst werden; dieser Aufforderung kommt Herr Dietrich momentan nach. Ferner ist er seit mehreren Jahren Mitglied im Fitnessstudio, welches er in der Regel einmal wöchentlich aufsucht.

Der Klient hat außerhalb von Familie und Assistenzdienst wenige aber gute Sozialkontakte, welche er hegt und pflegt! Allerdings sind zwei der insgesamt vier Personen zwischenzeitlich aus Regensburg weggezogen; ein weiterer Freund (Johnny) wohnt zwar in einem Nachbarort, geht aber vollends im Leben mit seiner spät gefundenen Patchwork-Familie auf. Nur Werner – als Einziger noch ledig und ohne Kinderschar – wohnt noch in der Stadt. Er kümmert sich regelmäßig um seinen Freund Andreas Paul, weist hierbei aber auch Charakterzüge auf, die Herrn Dietrich an der eigenen Person stören. So wirkt er alle paar Wochen intensiv fordernd auf den Rollstuhlfahrer ein, gemeinsam spazieren zu gehen und auswärts Kaffee zu trinken. Herr Dietrich freut sich

---

<sup>4</sup> Name geändert!



zwar im Endeffekt über die meistens willkommene Abwechslung, ist auch dann immer auch ein wenig irritiert, da bei ihm in der Vergangenheit zugegeben etwas forsche Kontaktaufnahmen seinerseits zumindest manchmal mit Stalking gleichgesetzt wurden. Einen tiefen Einschnitt bildete im letzten Jahr der Tod von Herrn Dietrichs Mutter. Zwar wohnte diese seit Jahren 500 Kilometer entfernt, war aber trotzdem für ihren Sohn allezeit präsent. Beide telefonierten regelmäßig 2x wöchentlich miteinander; zudem reiste Frau Dietrich fünfmal im Jahr nach Regensburg, um in Andreas Pauls Wohnung quasi „klar Schiff“ zu machen. Früh Witwe geworden, musste sie quasi über Nacht das Kommando übernehmen und ein strenges Regiment führen; auch nachdem ihre drei Söhne das Erwachsenenalter erreicht hatten, konnte und wollte sie das Zepter nicht aus der Hand geben! Ihr Tod war für Herrn Dietrich sehr schmerzlich, da er hierdurch trotz vieler Streitigkeiten seine größte Unterstützerin verlor.

### 1 Ressourcenorientierte Fragen:

- Auf welche persönlichen Stärken können Sie zurückgreifen, um Ihre berufliche Situation entscheidend zu verbessern?
- Welche Besonderheiten/lieb gewonnenen Gewohnheiten dürfen auf gar keinen Fall verloren gehen?
- Welche Erfolgserlebnisse haben Sie vorzuweisen?

### 2. Zirkuläre und direkte Fragen

- Welche Rolle hat die Mutter vor ihrem Tod in der Familie eingenommen?
- Wer wird/sollte diese Rolle jetzt einnehmen?
- Welche Rolle haben Sie jetzt in Ihrer Familie inne?
- Welche Aufgaben würden Sie sich nach erfolgreicher Absolvierung Ihrer Weiterbildung zutrauen?
- Inwieweit würden Ihnen Ihr Chef/Ihre Vorgesetzte Ihnen die voll zufriedenstellende Erledigung dieser Aufgaben zutrauen?
- Wie würde Ihre Familie reagieren, wenn Sie urplötzlich eine Partnerin präsentieren könnten?
- Inwieweit können Sie darauf zählen, von Familie und Freunden beim Antreten eines neuen Jobs unterstützt zu werden?

- Warum darf Werner, was Andreas Paul NICHT darf?

### 3. Skalierungsfragen

Auf einer Skala<sup>3</sup> von 1 – 10...

- Welche Bedeutung hat Ihre Familie für Sie?
- Wie groß ist Ihre Sehnsucht nach einer Partnerin?
- Wie wichtig ist Ihnen die Peer-Counseling-Weiterbildung?
- Wie sehr möchten Sie wirklich einen „normalen“ Job ausüben?
- Wie haben Sie es geschafft, Level 5 zu erreichen
- Wie sollen unsere Gespräche nach Möglichkeit nicht verlaufen?
- Was müssten Sie tun, damit sich Familie und Freunde von Ihnen abwenden?
- 

### 4. Hypothetische Fragen

- Angenommen, Sie könnten zaubern – was würden Sie in den jeweiligen Bereichen Ihres Lebens verändern?

### 5. Wunderfrage

- In welchem Ausmaß würde sich Ihr Leben konkret verändern, wenn Sie letztendlich doch Ihren absoluten Traumjob ergatteren würden?
- Welche konkreten Veränderungen brächte das Eingehen einer Partnerschaft mit sich? Wären diese wirklich allesamt positiv?
- Sie haben Ihren Traumjob ergattert, wie verändert sich Ihr Leben?

## V. Fazit

Das Modell der Systemischen Beratung weist viele Gemeinsamkeiten mit der Methode des Peer Counseling auf. Auch hier sieht man davon ab, konkrete Lösungen vorzugeben, sondern versucht stattdessen gemeinsam mit dem Klienten Wege aus dem Problem oder gar der Krise zu finden. Hierdurch wird die Eigenverantwortung der zu Beratenden gefördert und ihr Selbstvertrauen gestärkt!

## Literatur:

- Johannes Herwig-Lempp, Ressourcen im Umfeld: Die VIP-Karte, erschienen in: Brigitte Michel-Schwartz, Methodenbuch Soziale Arbeit, Basiswissen für die Praxis, Verlag für Sozialwissenschaften, 2007
- Lexikon der Sozialen Arbeit, Deutscher Verein für öffentliche und private Fürsorge, 2016
- Frank Meierewert, Rituale in der Systemischen Familien- und Strukturaufstellung, Books on Demand GmbH, 2009