

Johannes Herwig-Lempp

Die VIP-Karte als ein „Kreagnose-“Instrument

erschienen in: Peter Pantucek & Dieter Röh (Hrsg.), *Perspektiven Sozialer Diagnostik, Münster u.a. (LIT), S. 243-254*

Die VIP-Karte (*VIP für Very Important Persons*, „sehr wichtige Personen“) stellt ein hilfreiches und wirksames Instrument für die Soziale Arbeit dar, mit dem ich als Sozialarbeiter – im Sinne eines Multifunktionsinstruments – u.a.

- auf einfache Weise mit Klientinnen schnell über ihre Situation ins Gespräch kommen und
- mir gemeinsam mit ihnen einen Überblick verschaffen kann über die wichtigsten Menschen in ihrem Leben und die damit verbundenen Ressourcen, die dann in der weiteren Zusammenarbeit schnell zur Verfügung stehen,
- bei mir selbst (neues) Interesse und Neugier an meinen Klienten wecken kann,
- ihnen signalisieren kann, dass ich mich für sie und ihre Lebenssituationen interessiere, dabei auch bereit bin, mir etwas Zeit zu nehmen und zuzuhören,
- einen Einstieg in eine Zusammenarbeit erleichtern oder
- nach einer langen Zusammenarbeit, die von immer gleichen Verhaltensmustern in der Kommunikation ermüdet ist, einen neuen Zugang eröffnen kann, und mit dem ich
- gemeinsam mit den Klientinnen eine „Kreagnose“ erstellen kann, eine gemeinsame Zustandsbeschreibung des sozialen Umfelds.

Die Technik der Skizzenerstellung ist sehr einfach und wird von den Gesprächspartnern in der konkreten Anwendung nach ihren Bedürfnissen auch verändert.

1. Die Technik

Es handelt sich um eine einfache Karte, um eine Darstellung eines Sachverhalts auf einem Blatt Papier mit Hilfe von vier Feldern: Familie, Freunde, Arbeit und Profis. Ziel ist es, sich selbst und demjenigen, mit dem man die Karte erstellt, einen Überblick über die „sehr wichtigen Menschen“ in seinem Leben zu verschaffen – um einen Eindruck von seinem sozialen Kontext zu erhalten, um die möglichen Ressourcen in Form von Vorbildern, Unterstützern, Helfern zu erschließen.

Dabei sind meine Aufgaben als Gesprächsleiter relativ klar umrissen: Ich frage, zeichne und höre zu. Ein Gespräch über die VIPs im Leben eines Menschen kann zwischen 10 Minuten und mehreren Stunden (möglicherweise verteilt auf mehrere Teile) dauern, je nachdem, wie wir es gestalten wollen.

Die Vorgehensweise selbst ist einfach – und kann variiert werden: Es beginnt mit meiner Einladung bzw. meinem Angebot an die Klientin, dass sie mir einmal von den wichtigsten Menschen in ihrem Leben erzählt, weil ich sie dann besser kennen lerne und etwas über ihr Umfeld, über das, was ihr wichtig ist und wer ihr möglicherweise eine Unterstützung sein kann, erfahre.

Sofern die Klientin zustimmt, erläutere ich ihr kurz, dass ich zum besseren Überblick nebenher eine kleine Skizze anlegen werde, in die ich die ihr wichtigsten Menschen einzeichnen werde: eine Vier-Felder-Tafel, in deren Mitte sie als Kreis eingezeichnet ist und bei der die Felder diejenigen Gruppen bezeichnen, aus denen die wichtigsten Menschen in ihrem Leben möglicherweise kommen, in der Regel der Familie, dem Freundeskreis, dem Bereich Arbeit bzw. Schule/Ausbildung sowie dem Kreis der professionellen Helfer. Die jeweils ihr wichtigsten Menschen werde ich als Symbole (Frauen als Kreise, Männer als Quadrate) eintragen. Dabei schlage ich vor, dass wir jemanden umso näher zum Mittelpunkt einzeichnen, je wichtiger er oder sie für die Klientin im Moment ist. Ich lasse mir jeweils genau zeigen, wo ich die Symbole hinzeichne.

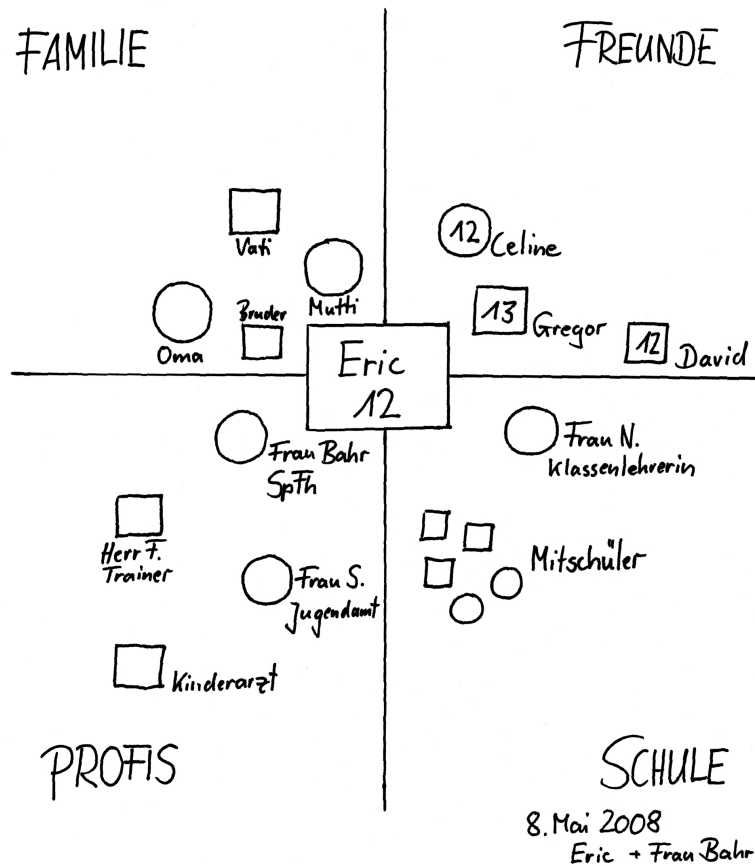


Abb. 1: VIP-Karte von Eric vom 8. Mai 2008

Eine fertige VIP-Karte könnte z.B. aussehen wie die von Eric, die er gemeinsam mit Frau Bahr (*Namen und Details geändert*) erstellt hat (siehe Abb. 1). Wichtiger als das fertige Produkt ist jedoch meist der gemeinsam gestaltete Prozess des Entstehens, also das Gespräch.

Ich frage also die Klientin, von wem sie mir als erstes erzählen will – und wir beginnen.

2. Die Anwendung

Der Schwerpunkt liegt für mich auf dem Führen eines Gesprächs über Menschen, die für sie von großer Bedeutung sind – und weniger auf der Erstellung der Skizze selbst. Die Orientierung an der VIP-Karte und dem allmählichen Entstehen der Skizze stellt den roten Faden dar, an dem wir uns entlang hangeln. Die Hauptsache ist, von mir aus gesehen, echtes Interesse, gekonntes Nachfragen, geduldiges Zuhören und die Bereitschaft, bei Unklarheiten die Klientin selbst entscheiden zu lassen.

- Ich kann gespannt und neugierig darauf sein, was ich von der Klientin erfahre, welche (neuen) Informationen ich über sie und ihre Lebenssituation erhalte: Sie wird über ihre Freunde, Helfer, potenziellen Unterstützer, Vorbilder erzählen und darüber, was sie an anderen Menschen schätzt oder ablehnt, welche Vorstellungen sie von anderen hat – und davon, was sie denkt, wie andere von ihr denken. Ich bekomme einen Überblick über die Menschen in ihrem Umfeld, die wir auf die eine oder andere Weise vielleicht auch in unsere Arbeit einbeziehen können. Sofern ich bereits länger mit der Klientin zusammen arbeite, kann ich dadurch neue Seiten an ihr und ihrem Umfeld entdecken. Und ich kann an vielen Stellen und Gelegenheiten nachfragen und mir mehr erzählen lassen.
- Gute Fragen sowie Einladungen zum ausführlichen Erzählen sind zum Beispiel:
 - Wer ist für Sie wichtig? Was macht ihn so wichtig für Sie? Was bedeutet er Ihnen? Was schätzen Sie an ihm/ihr? Welche Fähigkeiten oder Eigenschaften finden Sie besonders wichtig?
 - Bitte erzählen Sie mir doch ein Beispiel/eine Situation, in der Sie ihn so erlebt haben/eine Geschichte, an die Sie sich erinnern, in der er für sie so wichtig war? Was war ein schönes Erlebnis mit ihm/ihr?
 - Was bedeuten Sie ihm? Wenn ich ihn fragen würde, was er an Ihnen schätzt, was würde er sagen? Inwiefern sind Sie für ihn wichtig?
 - Welchen Rat würde er Ihnen geben? Was haben Sie von ihm gelernt?
- So wie sich dabei grundsätzlich offen gestellte Fragen besser eignen („Wer ist wichtig für Sie?“ statt „Ist jemand für Sie wichtig?“), kann von Bedeutung sein, gekonnt nachzufragen, also sowohl nach weiteren Menschen/Fähigkeiten/ Eigenschaften/Erlebnissen etc. zu fragen („Wer fällt Ihnen noch ein, der wichtig ist für Sie im Bereich Arbeit?“. „Angenommen, Ihnen fiel noch ein weiteres Erlebnis ein, welches wäre es?“) wie auch sich detaillierte Beschreibungen geben zu lassen

(„Was meinen Sie mit ‚sie ist mutig‘? Welche Erlebnisse fallen Ihnen da ein?“). (Zur „Form der guten Frage“ vgl. Herwig-Lempp 2001).

- Auch das Zuhören kann mehr oder wenig gelungen gestaltet werden. Bewährt hat sich das einfache „Rezept“ von Nicken, Lächeln, Loben, Danken: Es erzählt sich wesentlich leichter, wenn der Zuhörer dazu nickt (als Zeichen, dass er zuhört und versteht), lächelt (also freundlich und offen schaut und damit zeigt, dass er interessiert ist und es in Ordnung ist, was und wie erzählt wird), lobt (das heißt, kleine Zwischenrufe wie „ah, gut!, super!, wunderbar, schön...“ einfügt, die sich nicht unbedingt immer nur auf den Inhalt beziehen müssen, sondern auch auf die Offenheit und Bereitschaft zum Erzählen) und sich hin und wieder (nicht nur am Ende des Gesprächs) bedankt (für die Ehrlichkeit, Ausführlichkeit und die Mühe, auf die Fragen zu antworten und sich zu erinnern). Diese einfachen Gesprächstechniken können die Bereitschaft, sich zu erinnern und zu erzählen erheblich befördern und damit zum Gelingen eines Gesprächs wesentlich beitragen.
- Da es sich nicht um eine (womöglich noch sogenannte „wissenschaftliche“) standardisierte Methode handelt, die nur in einer bestimmten Art und Weise angewendet werden darf, haben die Gesprächspartner jederzeit alle Freiheiten, sie zu variieren und zu verändern. Dies bedeutet, dass ich meiner Klientin bei offenen Fragen immer freistellen kann, selbst zu entscheiden – angefangen bei der Frage, mit welchem Feld wir beginnen, über Fragen wie „Kann ich meinen Hund auch einzeichnen?“, „Zählt meine längst verstorbene Großmutter auch noch zu meinen VIPs?“ oder „Kann ich auch Spider-Man als wichtigen Menschen in meinem Leben nehmen?“ bis hin zu technischen Fragen wie „Meine beste Freundin und Arbeitskollegin: Soll ich sie in das Feld für Arbeit, für Freunde einzeichnen, auf die Linie zwischen beiden Feldern oder in jedes der beiden Felder?“ – immer kann ich es der Klientin überlassen und fragen „Was wäre Ihnen am liebsten? Wie würden Sie es denn gerne machen? Was meinen Sie selbst?“. Und wie ihr Vorschlag oder Wunsch auch ausfällt, ich kann in jedem Fall mit „Wunderbar!“ oder „Gute Idee, so machen wir es!“ reagieren. Auch Haustiere, verstorbene Angehörige, Idole und Comicfiguren können sehr wichtig und damit Ressourcen im Leben eines Menschen sein (z.B. wenn man dann fragt: „Was würde denn Ihr Hund dazu sagen, wenn er sprechen könnte?“ oder „Was würde Spider-Man an Ihrer Stelle tun?“). Wie sie (rein technisch) eingezeichnet werden, ist weniger wichtig als die dazugehörigen Erzählungen und Erinnerungen.

Die Struktur der VIP-Karte liegt während des Gesprächs offen vor uns und ist die gemeinsame Orientierung im Gespräch. Meine Absicht ist, mich anhand dieses roten Fadens auf das einzulassen, was die Klientin mir erzählt und was ihr wichtig

ist. Alles, was ich dabei benötige, sind Geduld, Neugier und die Fähigkeit, aktiv zuzuhören. Die Gesprächspartnerin erzählt und bestimmt entscheidend mit, welches Bild von ihrer Lebenssituation bei mir während des Gesprächs entsteht. Durch die Art und Richtung meiner Fragen kann ich Einfluss darauf nehmen, was und wie viel sie erzählt, was ihr einfällt, woran sie sich erinnert, welche Geschichten und Gefühle bei ihr auftauchen. Und damit auch, welches Bild von ihr während des Erzählens bei ihr selbst und bei mir entsteht.

Die Folge ist häufig, dass nicht nur ich viel über ihr Leben, über die ihr wichtigen Menschen und die Ressource, die sie für sie darstellen, erfahren kann – sondern auch die Klientin selbst. Nicht selten sind Menschen, die so zu ihren VIPs „ausgefragt“ werden, hinterher überrascht, beglückt und dankbar sowohl für das, was sie da entdeckt haben, als auch dafür, dass sich jemand dafür interessiert. Und wir haben für unsere weitere Zusammenarbeit wichtige Anhaltspunkte (Menschen, Geschichten, Ideen) gefunden, an denen wir ansetzen können. Dabei können wir sowohl die entstandenen inneren Bilder wie auch die VIP-Karte durchaus als Erfindungen, als Kreationen verstehen, die wir erst im gemeinsamen Gespräch erschaffen haben.

3. Kreagnose statt Diagnose

Wenn wir von einer „VIP-Karte“ sprechen, wirkt das auf viele Klienten interessant und lässt sie neugierig werden. Aus diesem Grunde wurde von uns dieser Begriff, in Absprache mit Praktikern und Studierenden, gewählt, – aber auch, um den wesentlichen konzeptionellen Unterschied zu ähnlichen Instrumenten auszudrücken: Denn mit der VIP-Karte geht es uns weniger um ein standardisiertes, zu vermeintlich „objektiven“ Ergebnissen führendes Instrument, sondern um eine Methode, mit der wir mit Menschen auf eine einfache und angenehme Weise einen ressourcenorientierten Blick auf ihre Lebenssituation werfen können.

Die VIP-Karte als methodisches Instrument ist weder besonders neu noch besonders originell – als Netzwerkkarte oder Eco-Map ist sie in verschiedenen Variationen bereits seit längerer Zeit verbreitet (vgl. z.B. Bullinger/Nowak 1998, Helming et al. 1998, Jansen 1999, Müller 2003, Pantucek 2005, Budde/Früchtel 2005). Dort wird sie jedoch in der Regel als diagnostisches Instrument verstanden, als eine Möglichkeit, um einen mehr oder weniger objektiven Blick auf die Wirklichkeit zu erhalten.

Überraschend ist, dass solche Karten im Vergleich zum Genogramm in der Sozialen Arbeit nach wie vor relativ wenig verbreitet sind. Das Genogramm, aus der Ahnentafel bzw. dem Stammbaum als ein wichtiges diagnostisches Instrument in der Familientherapie entwickelt, ist wesentlich bekannter und wird viel selbstverständlicher angewandt. In Deutschland ist es inzwischen fast schon ein Standardinstrument in der Jugendhilfe. Da der Fokus in der Familientherapie vor

allem auf die Familie gerichtet ist, leuchtet ein, dass sich dort das Genogramm als zentrales Instrument entwickelt hat.

SozialarbeiterInnen haben mit wesentlich komplexeren sozialen Kontexten zu tun als die Familientherapie, und sie nehmen häufig auch wesentlich mehr Menschen im sozialen Umfeld der Klienten in den Blick als nur die Familienmitglieder. Dass dennoch in der Sozialen Arbeit dem Genogramm bis heute meist der Vorzug gegenüber der VIP-Karte oder der Netzwerkkarte gegeben wird, liegt vermutlich auch an dessen scheinbarer „Objektivität“: Lebensdaten und Verwandtschaftsverhältnisse stehen vermeintlich fest, während eine VIP-Karte offensichtlich wesentlich stärker von subjektiven Faktoren beeinflusst ist, also davon, welche Personen dem Klienten gerade einfallen, welche Bedeutung sie für ihn im Moment haben etc. Solange ich als Sozialarbeiter um Objektivität bemüht bin, also eine „den Tatsachen entsprechende“ Abbildung der Wirklichkeit und damit realitätsnahe Diagnose erhoffe, hat die VIP-Karte den für mich entscheidenden Nachteil, dass sie niemals „objektiv“ sein kann.

Die meisten Karten mit „harten“ Daten vermitteln sehr leicht den Eindruck der Objektivität – dies gilt für das Genogramm ebenso wie für Land- und Weltkarten. Übersehen wird, dass Karten gar nicht „objektiv“, d.h. von subjektiven Einflüssen frei sein können. Offenbar ist es notwendig, dass wir hin und wieder – wie z.B. von Korzybski (1933:58) – darauf hingewiesen werden, dass die Landkarte nicht die Landschaft ist, die sie abbildet, d.h. sie ist nicht identisch mit dem, was sie darstellt. Eine Karte ist immer eine Abstraktion von der Wirklichkeit und gewinnt ihren Wert zunächst einmal durch das Weglassen von (im aktuellen Kontext unbrauchbaren) Informationen. Eine Wanderkarte enthält nur ganz ausgewählte Informationen über ein bestimmtes Gebiet, die für eine Autokarte unerheblich oder sogar hinderlich sind – und umgekehrt. Der Pilot verwendet vom gleichen Gebiet andere Karten als der Bautechniker oder der Staatsrechtler: Was wichtig ist für eine Karte, bestimmen der Nutzer und seine Absichten und Ziele. In ihrem herausragenden Buch über „Die Macht der Karten“, das sich in erster Linie auf geographische Karten bezieht, erinnert Ute Schneider an die Illusion von Objektivität, die einmal erstellte Karten erzeugen, und will sie stattdessen „als ein Ergebnis kartographischer Auswahlkriterien und Kreativität verstehen“, so dass wir die Umstände ihrer Entstehung und die schöpferische Rolle der Kartographen mit bedenken: „Ihre Herkunft, ihre Ausbildung, ihre Arbeitsbedingungen, und ihre Kenntnisse ebenso wie ihre Informationsquellen prägen die Inhalte, Themen und Stile ihrer Karten“ (Schneider 2006:8, vgl. auch die Beispiele verschiedener Welt- und Landkarten in Du 762 2005).

Aus systemischer Perspektive stellt sich die Frage nach der Objektivität ohnehin nicht (vgl. Herwig-Lempp 2002). Wirklichkeit, wie wir sie erleben und beschreiben, Wirklichkeit, wie wir sie diagnostizieren und in ihr reagieren, kann immer als Konstruktion und als eine subjektive Leistung von uns Individuen begriffen werden. Das, was „wirklich“ ist, wird von jedem von uns anders erlebt

und beschrieben. Wir *glauben*, etwas objektiv zu erkennen, unbeeinflusst von uns selbst, aber wir *können nicht wissen*, ob wir recht haben. „Objektivität ist die Selbsttäuschung eines Subjekts, dass es Beobachten ohne ein Subjekt geben könnte“ (von Glasersfeld 1998:242): Jede Beobachtung wird *von jemandem* gemacht, alles Gesagte ist von jemandem gesagt (vgl. Maturana/Varela 1987:32). Wir können zwar so tun, als ob wir nicht für das, was wir sehen, beschreiben und sagen, verantwortlich sind: Dann erscheint es uns zwar als „objektiv“, aber man könnte dies mit dem Verhalten von Kindern vergleichen, die die Augen schließen und glauben, sie seien so für die anderen nicht mehr zu sehen. „Die Berufung auf Objektivität ist die Verweigerung der Verantwortung – daher auch ihre Beliebtheit“ (von Glasersfeld 1998: 242).



Abb. 2: Kunstwerk (Cartoon: Fuchsel)

Die Verantwortung für das, was wir tun, für unsere eigene Kreativität und Schöpfungskraft können wir aber auch gleich von vornherein bewusst übernehmen und aktiv gestalten. Die gemeinsame Erstellung einer VIP-Karte oder eines Genogramms mit einer Klientin wäre dann nicht mehr ein Akt der Ent- oder Aufdeckung, ein Durchschauen und eine „Diagnose“ einer gegebenen Wirklichkeit, sondern wir können sie verstehen als einen kreativen Akt, eine Schöpfung, ein Kunstwerk – ähnlich der von einem Bildhauer geschaffenen Pferdeskulptur in dem Cartoon (siehe Abb.), einem Kunstwerk, von dem Luhmann feststellt: „Das Kunstwerk führt an sich selbst vor, dass und wie das kontingent Hergestellte, an sich gar nicht Notwendige schließlich als notwendig erscheint, weil es in einer Art Selbstlimitierung sich selbst alle Möglichkeiten nimmt, anders zu sein“ (Luhmann 1986: 625).

Wir können durchaus in Erinnerung behalten, dass wir die Karte auch anders gestalten hätten können – und dass dies den Wert der Karte, den sie für uns und unsere Klienten haben kann, keineswegs schmälert.

Wenn wir aber unsere Beschreibung der sozialen Wirklichkeit bewusst wahrnehmen und für unsere Perspektive und unseren eigenen Anteil bei der Erschaffung die Verantwortung übernehmen, so könnten wir besser von einer „Kreagnose“ (oder sogar „Ko-Kreagnose“) sprechen. Die Gefahr, die selbst erfragten Daten für wahr und damit als „so und nur so möglich“ zu halten, wäre (vielleicht) geringer. Und wir könnten beginnen, mit der VIP-Karte als Handwerkszeug zu experimentieren oder sogar zu „spielen“ – also auszuprobieren, wofür sie alles gut sein könnte.

4. Ein einfaches Instrument

Die VIP-Karte kann die oben beschriebenen möglichen Ziele, mit den Klientinnen auf eine sehr angenehme Art und Weise ins Gespräch zu kommen, einen Überblick über Menschen, die für sie eine Ressource darstellen, zu erhalten, sich selbst neugierig zu machen etc., in hervorragender Weise erfüllen. Außer Interesse, Zeit, Papier und Stift sowie etwas Übung benötigt man keine weitere Technik. Solange sie zudem mit einer bestimmten Absicht, zu einem für die Beteiligten sinnvollen Zweck erstellt wird, besteht keine Gefahr, dass sie „wirr“ wird (zu Sinn und Unsinn – je nach Standpunkt – von Grafiken und Karten vgl. Henschel 2003).

Dies Instrument ist dabei so hinreichend einfach, dass sich Anwender schnell ermutigt fühlen, es für eigene Zwecke und Situationen abzuändern und damit zu experimentieren: durch weitere Felder für spezielle Personengruppen, durch konzentrische Kreise zur Entfernungsmessung, durch die Verwendung von Farben oder weiteren Symbolen, bei der Arbeit im Team, in der kollegialen Beratung usw. (vgl. Herwig-Lempp 2004, 2007). Das aber genau ist die Idee eines Instruments: dass es nützlich ist für seine Benutzer und für deren Ziele – und dass sie es je nach

Bedarf für ihre Absichten abwandeln. Vielleicht könnte es hilfreich sein, unsere Arbeit mit den Klienten auch als einen gemeinsam gestalteten, kreativen Prozess zu verstehen.

Literatur

Budde, Wolfgang / Früchtel, Frank (2005): Fall und Feld. Oder was in der sozialraumorientierten Fallarbeit mit Netzwerken zu machen ist. Das Beispiel Eco-Mapping und Genogrammarbeit. In: Sozialmagazin. Jg. 30. Heft 6. S. 14-23

Bullinger, Hermann / Nowak, Jürgen (1998): Soziale Netzwerkarbeit. Freiburg: Lambertus

Du 762 (2005): Weltkarten. Eine Vermessenheit. Themenheft der Kulturzeitschrift Du, Sulgen: Niggeli

Glaserfeld, Ernst von (1998): Erklärung der American Society for Cybernetics. In: Glaserfeld, Ernst von (Hrsg.) (1998): Radikaler Konstruktivismus. Frankfurt: Suhrkamp. S. 238-244

Helming, Elisabeth / Schattner, Heinz / Blüml, Herbert (Hrsg.) (1998): Handbuch Sozialpädagogische Familienhilfe. 2. überarb. Aufl., München: Deutsches Jugendinstitut

Henschel, Gerhard (2003): Die wirrsten Grafiken der Welt. Hamburg (Hoffmann und Campe)

Herwig-Lempp, Johannes (2007): Ressourcen im Umfeld: Die VIP-Karte. In: Michel-Schwartz, Brigitta (Hrsg.): Methodenbuch Soziale Arbeit. Basiswissen für die Praxis. Wiesbaden (VS Verlag für Sozialwissenschaften), S. 207-226

Herwig-Lempp, Johannes (2004): Ressourcenorientierte Teamarbeit. Systemische Praxis der kollegialen Beratung. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Herwig-Lempp, Johannes (2002): Maschinen, Menschen, Möglichkeiten – eine kleine Ideengeschichte des systemischen Arbeitens. In: KONTEXT Jg. 33. Heft 3. S. 190-212

Herwig-Lempp, Johannes, (2001): Die Form der guten Frage. In: KONTEXT. Jg. 32. Heft 1. S. 33-55

Herwig-Lempp: Die VIP-Karte als „Kreagnose-“ Instrument

- Jansen, Dorothea (1999): Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Opladen: Leske & Budrich
- Korzybski, Alfred (1933): Science and Sanity. Lancaster
- Luhmann, Niklas (1986): Das Kunstwerk und die Selbstreproduktion der Kunst. In: Gumbrecht, Hans Ulrich / Pfeiffer, Karl Ludwig (Hrsg.) (1986): Stil. Geschichte und Funktionen eines kulturwissenschaftlichen Diskurselements. Frankfurt a. M.: Suhrkamp. S. 620-672
- Maturana, Humberto R./ Francisco J. Varela (1987): Der Baum der Erkenntnis. München: Scherz
- Müller, Matthias (2003): Verfahren/Techniken und Struktur im Case Management-Prozess. In: Kleve, Heiko et al. (Hrsg.): Systemisches Case Management. Aachen: Kersting
- Pantucek, Peter (2005): Soziale Diagnostik. Verfahren für die Praxis Sozialer Arbeit. Wien: Böhlau
- Schneider, Ute (2006): Die Macht der Karten. Eine Geschichte der Kartographie vom Mittelalter bis heute. 2., überarb. Auflage. Darmstadt: Primus

Autor:

Johannes Herwig-Lempp, Dipl.-Soz.päd., Dr. phil., Professor für Sozialarbeitswissenschaften an der Hochschule Merseburg, Schwerpunkte Systemische Sozialarbeit, Teamarbeit, Professionelles Selbstbewusstsein. Systemischer Sozialarbeiter, Supervisor und Fortbilder. johannes@herwig-lempp.de, www.herwig-lempp.de

Kontakt:

Prof. Dr. Johannes Herwig-Lempp
Große Ulrichstr. 51, 06108 Halle,
Tel. 0345/ 54 84 680

johannes@herwig-lempp.de

www.herwig-lempp.de