

Marie-Luise Conen
**Ressourcenorientierte
Schuldnerberatung**

**Schulden ein Tabu –
aber alle haben Schulden**

Es gibt m. E. drei Lebensbereiche, die in unserer Gesellschaft stark tabuisiert sind: Sexualität, Tod und Geld. Von jedem wird erwartet, daß er¹ als Erwachsener weiß, wie er mit Problemen und Fragen zur Sexualität, zum Tod und zum Geld umzugehen hat. In meiner Klientenarbeit bestätigt sich dies jedoch nicht, eher das Gegenteil ist der Fall: Krisen und Einschnitte im Leben der einzelnen, die sich insbesondere auf diese drei Lebensbereiche auswirken, führen oftmals dazu, daß entweder Menschen einen Dritten (z. B. professionellen Berater) aufsuchen oder diese Probleme sich verfestigen und in Form von (psychosomatischen) Erkrankungen und erheblichen Beeinträchtigungen der Lebensmöglichkeiten niederschlagen.

321

Probleme in der Sexualität, im Umgang mit dem Tod oder Geldprobleme führen häufig dazu, daß die Betroffenen sich eher zurückziehen, gehen sie doch oftmals von der Annahme aus, daß andere mit diesen Problemen offensichtlich besser umgehen können als sie selbst. So berichten mir Ehepaare, die nach außen hin eine gut funktionierende und allgemein geschätzte Ehebeziehung zu haben schienen, daß sie über ihre Sexualprobleme nie mit Freunden oder Verwandten sprachen, da sie annahmen, daß die anderen damit besser klar kommen als sie² und sie sich selbst und den anderen Probleme in diesem Bereich nicht eingestehen wollten und konnten, weil die anderen es ja offensichtlich besser hinbekommen.

Mit den Problemen unserer Gesellschaft im Umgang mit dem Tod ist jeder Betroffene konfrontiert, sobald er um jemand Nahestehenden trauert oder selbst von einer tödlichen Erkrankung betroffen ist. Angehörige und Freunde tun sich in der Regel schwer, offen und vertrauensvoll mit diesem Thema umzugehen. Es macht zum einen Angst, sich selbst mit der eigenen Sterblichkeit auseinanderzusetzen, zum anderen sind wir unserer Rituale beraubt, die es uns erleichterten, uns mit diesem Teil

unseres Lebens angemessener auseinanderzusetzen.³

„Geld hat man, darüber spricht man nicht“, „Geld stinkt nicht“, „Wer den Taler nicht ehrt“... Es gibt viele Redewendungen, die das Thema Geld betreffen. Der Volksmund zeigt uns, daß Geld einerseits ein heikles Thema ist (vor allem, wenn man es nicht hat) und andererseits der Umgang mit Geld als selbstverständlich vorausgesetzt wird. Während die ältere Generation in der Regel größere Anschaffungen für Wohnung, Haushalt usw. ansparte, ist bei Jüngeren heute eher die Tendenz zu beobachten, zuerst die Wünsche zu realisieren und dann abzubezahlen. Kreditinstitute nutzen die Wünsche ihrer Kunden durch ihre – teilweise aggressive – Werbung aus, vermeintliche Wünsche (Fernreisen, größeres Auto usw.) als durch sie realisierbar darzustellen.

222 Gleichzeitig ist jedoch in unserer Gesellschaft immer häufiger festzustellen, daß bei vielen Familien die Notwendigkeit besteht, zwei Familieneinkommen zu haben, um den gegenwärtigen Lebensstandard halten zu können. So nimmt die Zahl der Haushalte zu, in denen Kredite vielfach dazu benutzt werden müssen, um Neuanschaffungen als Ersatz für defekte oder alte Geräte bzw. Gegenstände zu tätigen, wie z. B. Kühlschrank, Fernsehgerät, Auto. Den Familien ist es zunehmend nicht mehr möglich, entsprechende Rücklagen zu bilden und zu sparen.

Das Mithalten müssen⁴ mit den Nachbarn, die Aggressivität der Werbung, der soziale Druck und Wunsch nach Zugehörigkeit auch über den Besitz von Konsumgütern tragen mit dazu bei, daß es immer weniger Haushalte bzw. Familien gibt, die keine Schulden haben. Von den Kreditnehmern wird erwartet, allen voran von den Kreditinstituten, nicht nur daß sie die Schulden zuverlässig zurückzahlen, sondern auch „gut mit ihrem Geld umgehen“.

Doch wo lernen Menschen mit Geld umzugehen? Ich erinnere mich an eine Jugendliche, die eine eigene Wohnung bezog und der nach einiger Zeit der Strom abgestellt wurde. Durch Nachfragen fand ich heraus, daß sie nicht wußte, was sie mit der Zahlkarte machen sollte, obwohl sie in der Schule dies in einer Unterrichtseinheit gezeigt bekommen hatte – aber diese Bildung vertiefte sich – wie bei vielen Jugendlichen – offensichtlich nicht. In ihrem Elternhaus war sie nie dazu aufgefordert worden, solche Dinge zu lernen. Eltern sprechen

ggfs. nicht über ihre Finanzen vor den jugendlichen Kindern; sie erfahren nicht immer, daß ihre Eltern Geldprobleme haben, da es den Eltern unangenehm ist, dies vor ihren Kindern einzugestehen.

Junge Menschen sind heute vielfach auf die „Hilfestellung“ der Kreditinstitute angewiesen. Diese „Hilfestellung“ sieht vielfach so aus, daß auch Minderjährigen großzügig Kredite eingeräumt, Scheckkarten ausgehändigt werden und ansonsten der Umgang mit Geld und Schulden als problemlos geschildert wird. Für sie entsteht der Eindruck, daß es mit Geld immer leicht und einfach ist. Später ist das Erwachen ggfs. um so unangenehmer, erleben sie die Kreditinstitute dann als strikt in ihren Forderungen nach Rückzahlung der Kredite. Junge Menschen, die bereits mit 22–23 Jahren hoch verschuldet sind, sind keine Seltenheit mehr. Ihr Leben beginnt mit einem finanziellen Fiasko.

„Aber über Geld spricht man nicht“ – dies ist eine Devise, die Schuldner häufig dazu bringt, lange Zeit keinen Rat von Außenstehenden einzuholen und selbst zu versuchen, in agierender – teilweise problemverschärfender – Weise durch Löcher stopfend ihre Geldprobleme zu lösen. Erst wenn sie keine weiteren Lösungen mehr sehen, wenden sich manche Schuldner (nach einer bundesweiten Studie ca. 15 % der Überschuldeten) an eine Schuldnerberatungsstelle.

Der Schuldnerberater als Magier – Schuldner und ihre Wahrnehmung der Probleme

Schuldnerberater müssen m. E. sich in ihrer Arbeit immer wieder verdeutlichen, daß es für Schuldner i. d. R. eine große Kränkung darstellt, daß sie Probleme im Umgang mit Geld haben und eine Hilfestellung in Anspruch nehmen. Da alle offensichtlich mit Geld umgehen können – nur der jeweilige Schuldner nicht – (so die *Annahme des Schuldners*), sind Geldschwierigkeiten meist sehr schambesetzt und führen zu Wahrnehmungsverzerrungen und Ausblendungen von Realitäten seitens der Schuldner, um die erfahrene Kränkung verarbeiten zu können. So sind nicht selten die Erstkontakte zwischen Schuldnern und Schuldnerberatern dadurch gekennzeichnet, daß der Schuldner hohe Erwartungen an die Möglichkeiten des Beraters stellt. Es werden wahre Wundertaten erwartet. Der Glaube an die Magie von Handlungen (vgl. *Spangenberg* 1984) scheint dabei um so größer zu sein, um

so stärker der Druck auf dem Schuldner lastet, nunmehr rasch und möglichst heute eine Lösung für seine seit geraumer Zeit bestehenden und eskalierenden Geldprobleme zu finden: „Wenn Sie nur diesen Brief schreiben, dann sind alle meine Probleme gelöst“, „Wenn Sie der Bank schreiben, daß ich bei Ihnen in Beratung bin, dann ...“, „Wenn Sie mir helfen, die 5000,- Mark aus einem Fonds zu bekommen, dann ...“.

Die Heilserwartungen richten Schuldner um so eher an Berater, je mehr der Schuldner ein Bild von sich hat, daß er inkompetent und unfähig ist, jemals diese Geldprobleme zu lösen.⁵ So kommen immer wieder Schuldner in die Beratung, die die „berühmte“ Plastiktüte mitbringen und vielfach seit langer Zeit keine Briefe mehr geöffnet haben; andere Schuldner haben versucht, bisher ihre Probleme dadurch zu lösen, daß sie die Briefe vernichtet haben, einige haben die Briefe zwar geöffnet, aber es aufgegeben, darauf zu reagieren; wiederum andere Klienten sind völlig eingeschüchtert von den harten Bandagen, die einige Inkassobüros in ihren Mitteilungen an den Tag legen, daß sie sich nur noch zurückziehen.

Am liebsten wäre es manchen dieser Klienten, wenn der Schuldnerberater hinginge, die Briefe öffnet, sortiert, eine Aufstellung macht über die Schulden, einen Tilgungsplan aufstellt, mit den Gläubigern schriftlich und mündlich Kontakte pflegt – und ansonsten er sich als Schuldner heraushalten kann. Denn der Schuldnerberater kann dies alles, ist kompetent im Umgang mit Geldangelegenheiten und weiß mit den Gläubigern zu reden: „Ich kann das nicht, sie können das viel besser als ich, wenn Sie einen Brief von Ihrer Schuldnerberatungsstelle schreiben, kommt das bei der Bank besser an.“

Erfahrene Schuldnerberater wissen jedoch nicht nur um den Druck ihrer Klienten, rasch und dringend ein akutes Problem lösen zu müssen, sie wissen auch darum, daß es bei diesen Klienten nicht mit einer einmaligen „Finanzspritze“ getan ist; sie wissen, daß diese Klienten in absehbarer Zeit wieder bei ihnen (oder bei Kollegen) vorsprechen werden und das gleiche Problem erneut präsentiert wird. Erfahrene Schuldnerberater wissen um diese Dynamik und versuchen sich abzugrenzen, geraten dabei jedoch mit sich selbst, den Vorgaben des Trägers, dem Anspruch der Kollegen ggfs. in Kollision. Sie sehen aber auch die eigene Ohnmacht angesichts der Dynamik und der Entwicklungen, die der Schuldner weiterhin

fortführt und die häufig zur Aufrechterhaltung oder gar Verschärfung der Geldprobleme beitragen.

Mancher engagierte Schuldnerberater, der sich ausgiebig und intensiv bei Klienten für deren Probleme und ihre Lösungen eingesetzt hat, der durch Verhinderung von Exmittierungen und Arbeitsplatzkündigungen aufgrund von Mietschuldenübernahmeanträgen bei den Sozialämtern, durch Schaffung eines Zugangs zu Stiftungsfondsgeldern, durch Vermittlungsangebote und Tilgungsplanerstellung gegenüber Gläubigern zur „Lösung“ der Geldprobleme des Klienten beigetragen hat, dieser engagierte Schuldnerberater muß so manches Mal nach geraumer Zeit feststellen, daß diese „Lösungen“ nicht lange vorgehalten haben und der Klient sich weiter in seinen alten Mustern verhält. Die Verbitterung – insbesondere der sehr engagierten Kollegen – und auch die Enttäuschung über den „Mißerfolg“ führt bei Kollegen a) zu Selbstzweifeln („Was habe ich falsch gemacht, daß ...“, „Was hätte ich anders tun können, daß ...“ usw.), b) zur Wahrnehmung der Schuldnerberatung als einer Arbeit, die von Mißerfolgen geprägt ist,⁴ c) zu Kritik an den Schuldnern und ihrem Verhalten, d) zu Abgrenzungsverhalten gegenüber anderen Klienten, um sich vor weiteren Enttäuschungen zu schützen.

323

Engagierte Schuldnerberater

Schuldnerberater engagieren sich – nach meinen Beobachtungen in Fortbildungen und Supervisionen – in dem einen oder anderen Fall stärker, da der Druck seitens der Klienten, aber auch von seiten der Gläubiger, sowie die Brisanz der sozialen Probleme sie gerade dazu herausfordern, problemlösend für den Klienten tätig zu werden. Insbesondere die Klienten, die „5 vor 12“ kommen, bringen manchen Berater dazu, beim Erstkontakt seine sonst üblichen Grundsätze zu verlassen und rasch doch eine Hilfestellung einzuleiten, wie z. B. Aushängen von Geld aus der Handkasse für eine Mutter, die keine Babynahrung mehr hat, unzählige Telefonate zu führen und Schreiben aufzusetzen, um eine Exmittierung zu verhindern u. ä. m. Enttäuscht sind diese Berater dann vor allem, wenn sich die Klienten nicht an die Vereinbarungen halten, sich nicht mehr melden oder erst dann wieder kommen, wenn erneut ein akutes Problem zu lösen ist. Die Berater suchen dabei nicht selten die Schuld an der Weiterentwicklung bei sich selbst oder sie fordern den Schuldner ggfs. dann zu direkt und massiv auf, sich an die Vereinbarungen

zu halten. Dabei entsteht nicht selten die Situation, daß sich die Schuldner wie gemäßregelte Schulkinder verhalten, Besserung geloben und – weiter sich passiv, „inkompetent“ und selbstdestruktiv verhalten. Manche Schuldnerberater reagieren auf das Wiederkommen des Klienten jedoch nicht mit einer direkten Konfrontation – womit sie einen direkten Kontakt zum Klienten herstellen würden, sondern sie sind zurückhaltend und bemühen sich, dem Schuldner ggfs. erneut Verständnis entgegenzubringen, in der Hoffnung, seine Zusammenarbeit dieses Mal zu sichern.

Ihr Engagement ist u. a., beeinflusst von der Annahme, daß die Schuldner in der Regel ohne eigenes Verschulden in ihre Probleme hineingeraten sind, geprägt von der Bereitschaft, sich für den Klienten zu engagieren. Dieses Engagement ist sicherlich wichtiger Bestandteil jedes Hilfeangebotes bei Schuldnern, die sich in festgefahrenen Situationen befinden. Dennoch ist es notwendig, auch die problematischen Aspekte dieses Engagements für die Schuldner seitens der Berater zu thematisieren.

Sicherlich trifft es zu, daß viele Schuldner unverschuldet in finanzielle Probleme hineingeraten sind. Dazu braucht sich jeder nur Statistiken und allgemein zugängliche Informationen anzusehen: Die Scheidung einer Ehe und der Umzug in eine neue Wohnung sowie deren Neuausstattung bringt heute schnell jeden Durchschnittsverdiener zumindest in größere Finanzprobleme. Der Verlust des Arbeitsplatz kann heute jedem schneller drohen, als mancher es wahr haben will. Eine längere Erkrankung bringt viele schnell aus der üblichen Bahn der Finanzen. Die ungeplante Schwangerschaft, die Geburt eines Kindes und der Verlust eines Familieneinkommens bringt in manchen Familien die bewährte Planung aus dem üblichen Verlauf.

Es sind meist nicht ursächlich die Schulden an sich, die zu einer Schuldnerproblematik führen, sondern häufig sind es unerwartete Ereignisse, von denen die Schuldner – wenn sie Kredite aufnehmen – hoffen, daß diese Ereignisse sie nicht treffen werden. Es sind Verhaltensweisen von Schuldnern, wie Nichtreagieren, Nichteinhalten von Vereinbarungen usw., die die Gläubiger verärgern und sie veranlassen, die Daumenschrauben anzuziehen, womit häufig eine Eskalation der Schuldnerproblematik herbeigeführt wird. Es sind die selbstdestruktiven Problemlösungsstrate-

gien der Schuldner, die zu einer problematischen Schuldnerkarriere führen bzw. dazu beitragen.

Selbstdestruktive Problemlösungsstrategien von Schuldnern

Erst die oftmals selbstdestruktiven Problemlösungsversuche der Klienten führen dazu, daß die Klienten sozial auffällig werden und früher oder später entweder selbst den Weg in die Schuldnerberatung finden oder von anderen Institutionen an eine Schuldnerberatungsstelle verwiesen werden. Unter selbstdestruktiv sind solche Verhaltensweisen zu verstehen wie: Nicht-Öffnen, Vernichten u. ä. von Briefen der Bank/Gläubiger, dem zuerst zahlen, der von den Gläubigern am lautesten brüllt, anstatt sich an die Vereinbarungen zu halten, die Miete und Energiekosten nicht zahlen (um woanders Löcher zu stopfen) und damit ggfs. eine Exmittierung herbeiführen, sich weigern, mit den Gläubigern zu verhandeln, auf teure Hobbys (wie z. B. Motorradfahren) nicht verzichten, keine Zahlungen mehr zu leisten, sich aber dafür teure Konsumgüter zu kaufen u. ä. m.

Diese destruktiven Problemlösungsstrategien sind insbesondere in Hinblick auf zwei Aspekte zu betrachten:

- a) im jeweiligen *Kontext*, in dem sie auftreten, das heißt i. d. R. im familialen Zusammenhang. Auch die destruktiven Muster geben meist einen Sinn, betrachtet man sie im jeweiligen familialen Kontext;
- b) im Rahmen der jeweiligen *Loyalitätsbindungen* (vgl. *Boszormenyi-Nagy* 1981) des Schuldners an seine Herkunftsfamilie. Erst die Betrachtung der Loyalitätsbindungen im Umgang mit den Geldproblemen bringt meist einen wesentlichen Zugang zum Verständnis für die Selbstdestruktivität der Problemlösungsstrategien des Klienten.

Ich möchte beide Aspekte an einem Fallbeispiel verdeutlichen und dazu zunächst die Schuldnergeschichte darlegen: Die Mutter eines 25jährigen Sohnes erschien in einer Schuldnerberatungsstelle und beklagte sich schimpfend über das Verhalten ihres Sohnes, der nichts anderes im Kopf habe, als Geld auszugeben, keiner regelmäßigen Arbeit nachginge und 50.000,- Schulden habe. Beim längeren Verlauf des Gesprächs stellte sich folgende Situation dar: Die Familie war Mitte der 80er Jahre in die Bundesrepublik ausgesiedelt. Die Familie besteht aus den Eltern, die beide Mitte 60 sind, dem ältesten Sohn, Mitte 40, dessen Frau (mit ausgesiedelt) und 3 Kindern

(hier geboren), sowie zwei Töchtern, die beide Mitte 30, verheiratet sind und ebenfalls Kinder haben. Alle Kinder wohnen in relativer Nähe zu den Eltern und besuchen sie regelmäßig. Der 25jährige Sohn (Herr K., junior) ist der jüngste, dessen altersbedingter Auszug eigentlich seit geraumer Zeit (insbesondere aus der Sicht der Geschwister) ansteht.

Der Familie war es gelungen, gemeinsam mit den erwachsenen Kindern aufgrund von Sparsamkeit und enormen Anstrengungen, einen kleinen Wohlstand zu erwerben, d. h. die Eltern wohnten in einem gemeinsam erbauten Haus. Der älteste Sohn war von seinem Vater, der Handwerker war, in seinem Hausbau unterstützt worden, auch die beiden Töchter gingen eher sparsam und wirtschaftlich mit Geld um. Der Vater erhielt von seiner Frau ein Taschengeld, Frau K. verwaltete die Finanzen. Alle Familienmitglieder schienen ihre Träume, die sie mit der Aufgabe der alten Heimat und der Umsiedlung nach Deutschland verbunden hatten, realisiert zu haben. Nur der jüngste Sohn schien aus der Reihe zu tanzen, er war jedoch auch der einzige, der sich gegen die Aussiedlung anfangs gesperrt hatte, da er seine dortigen Freunde nicht verlieren wollte.

Herrn K. junior gelang es aufgrund seiner mangelnden Deutschkenntnisse nicht mehr, einen Schulabschluß in Deutschland zu bekommen, was ihn in seiner weiteren beruflichen und sozialen Entwicklung erheblich behinderte. Ferner hatte er bereits ein Jahr nach der Umsiedlung nach Deutschland mit 15 Jahren für große Aufregung gesorgt. In einer Art Amokfahrt demolierte er mehrere andere Pkws sowie das von ihm entwendete Auto, so daß insgesamt 80.000,- zu zahlen waren. Diese Schulden übernahmen seine Eltern und zahlten für ihn. Dies war nur möglich, in dem Herr K. senior nicht auf Rente ging, sondern weiter seiner Handwerkertätigkeit nachging und Frau K. weiter die für sie körperlich sehr anstrengenden Putzarbeiten erledigte; ferner mußte die jüngste Schwester zunächst auf einen geplanten Hausbau verzichten.

Herr K. junior ging nach Schulende keiner geregelten Tätigkeit nach, er wohnte bei den Eltern, die ihn weiterhin versorgten. Schließlich ging er mit 21 eine Ehe ein, die nur wenige Monate dauerte. Da er die teure Wohnung nicht bezahlen konnte, aus diesem Mietverhältnis sowie der Anschaffung von Möbeln und Hausrat erhebliche Schulden entstanden waren, ferner er die Kosten für die Scheidung

nicht aufbringen konnte, zog er wieder zu seinen Eltern. Er arbeitete gelegentlich für Druckerkolonnen; aus einem Entgelt dafür gelingt es Herrn K. gerade einmal die Kosten für sein Auto abzudecken und ein Taschengeld für Zigaretten u. ä. m. zu haben. An eine Rückzahlung der neuen Schulden in Höhe von DM 50.000,- ist derzeit nicht zu denken.

Frau K., die nunmehr in die Beratung kam, schien am Ende ihrer Kräfte zu sein. Ihre älteren Kinder setzten sie unter Druck, den Sohn hinauszuerwerfen, auf keinen Fall wieder erneut seine Schulden zu übernehmen. Sie selbst sah sich körperlich nicht mehr in der Lage, weiter den Putzarbeiten nachzugehen, und auch ihr Mann zeigte gesundheitliche Beeinträchtigungen, die es notwendig erscheinen ließen, bald in Rente zu gehen. Nur – ihr jüngster Sohn drohte mit Suizid für den Fall, daß seine Eltern ihn hinauswerfen und nicht die Schulden übernehmen würden. Frau K. war in großer Sorge um ihren Sohn und wußte sich keinen Rat mehr, als sie zur Beratungsstelle kam.

Eine ausweglose Situation? In der Supervisionsgruppe, in der dieser Fall eingebracht wurde, schwankten die Teilnehmer zwischen Ohnmacht angesichts der vermeintlichen Aussichtslosigkeit einerseits und Wut und Ärger auf den Sohn, aber auch auf die Mutter andererseits. Erst als sich ein größeres Verstehen der Familiendynamik entwickelte, fanden die zuständige Schuldnerberaterin und die Supervisionskollegen einen Zugang zu weiteren Handlungsmöglichkeiten.

Bezüglich der *Familiendynamik und der Loyalitätsbindungen* ergaben sich in der Gruppe durch weiteres Nachfragen folgende Überlegungen:

- Der Sohn hat bisher die Erfahrung gemacht, daß er keine Konsequenzen aus seinen Handlungen ziehen muß;
- der Sohn verübelt es den Eltern, daß sie ausgesiedelt sind, und macht ihnen und den Geschwistern ein schlechtes Gewissen;
- der Sohn bestätigt indirekt die Zweifel der Eltern an der Richtigkeit der Aufgabe der alten Heimat (Mythos, daß er in der alten Heimat nicht auf die schiefe Bahn geraten wäre);
- der Sohn nimmt die Aussagen der Eltern ernst, daß die Bundesrepublik ein Land sei, in dem Milch und Honig fließen und man nicht zu arbeiten braucht;
- der Sohn zeigt seinen Eltern und Geschwistern, daß man auch ohne harte Arbeit und große Sparsamkeit sich Wünsche erfüllen kann;

- der Sohn verübelt es seinem Vater, daß er sich nicht gegenüber den Ansprüchen der Mutter abgrenzt;
- der Sohn verachtet den Vater dafür, daß er sich von der Mutter so dominieren läßt;
- der Sohn zeigt dem Vater, daß er bei Mutter mehr herausholen kann als nur ein Taschengeld;
- der Vater unterstützt indirekt das Verhalten des Sohnes, indem er ihn keinerlei Konsequenzen erfahren ließ;
- auch der Vater hatte Bedenken gegen die Aussiedlung, ließ sich von Mutter überreden und funktionalisiert nun den Sohn für seine indirekte Kritik an dieser Entscheidung;
- die jahrelange Bevorzugung des jüngsten Sohnes, die gleichzeitig verbunden war mit einem (nicht nur finanziellen) Kleinhalten des Vaters durch die Mutter, beantwortet der Vater mit der Funktionalisierung der Geldprobleme des Sohnes in einem nicht offen ausgetragenen ehelichen Konflikt.

Diese u. a. Überlegungen bezüglich der Familiendynamik zeigen einen Zugang über den üblichen – meist nur auf die reine Schuldnerproblematik bezogenen – Schuldnerberatungsrahmen hinaus. Indem die Schuldnerproblematik im jeweiligen Kontext betrachtet wird, kann ein Verständnis für die Schulden gewonnen werden, wodurch andere Möglichkeiten erschlossen werden können. In diesem Fall wäre es u. a. naheliegender gewesen, daß die Schuldnerberaterin an eine psychiatrische Beratungsstelle verwiesen hätte (was dessen ungeachtet ein notwendiger Weg bei vielen Beratungen sein kann). Hätte die Schuldnerberaterin wie üblich gearbeitet, dann wäre es eine Frage der Zeit gewesen, bis sie ebenso rat- und hilflos wie die Mutter geworden wäre.

Aufgrund der Fallbesprechung gelang es der Schuldnerberaterin, wie folgt vorzugehen: Sie bat die Mutter erneut zu einem Gespräch in die Beratungsstelle und verdeutlichte ihr eindringlich, wie wichtig es sei, daß Vater und Sohn zu den Gesprächen hinzukommen müßten. Während zunächst nur der Vater kam, gelang es der Beraterin, zumindest gelegentliche Telefonkontakte zum Sohn zu haben, die schließlich dazu führten, daß er zu Einzelgesprächen kam. In den Gesprächen mit den Eltern konnte die Schuldnerberaterin diesen Hilfestellung darin geben, über die Aussiedlung und ihr schlechtes Gewissen gegenüber ihrem Sohn zu sprechen, so daß sie dies ihrem Sohn in gemeinsamen Gesprächen letztlich mitteilen konnten. Gleichzeitig gelang es den Eltern,

dem Vater jedoch mehr als der Mutter, den Sohn mehr und mehr zu konfrontieren und seine Verantwortung bezüglich seines Umganges mit Geld und seinem Leben zu fordern. So sagte der Vater seinem Sohn sinngemäß in mehreren Gesprächen: Wir haben Dich da rausgerissen, weil wir in ein Land wollten, wo wir alle und vor allem Du eine bessere Zukunft haben sollten. Wir wissen nun, daß Du vieles vermißt hast und Du es insbesondere am Anfang schwerer gehabt hast als wir anderen. Deinen Ärger hast Du nun genug an uns ausgelassen, aber nun ist genug davon, es ist jetzt an Dir, erwachsen zu werden. Beide Eltern signalisierten ihrem Sohn, daß sie bereit sind, ihn zu unterstützen, wenn er deutlich macht, daß er bereit ist, Verantwortung für sein Tun zu übernehmen.⁷

Ressourcenorientierte Schuldnerberatung
Um diese Entwicklung innerhalb der Familie herbeizuführen, sind zentrale Aspekte einer ressourcenorientierten Schuldnerberatung zu berücksichtigen. Voraussetzung bildet neben einer Reihe von Interventionsformen, die im folgenden beschrieben werden, auch eine Haltung, die davon ausgeht, daß der Klient über die für die Lösung notwendigen Kompetenzen verfügt. Des weiteren ist es notwendig, von einer weiteren systemischen Prämisse auszugehen: Um Lösungen zu entwickeln, bedarf es nicht einer Einsicht in mögliche Zusammenhänge, sondern einer veränderten Wahrnehmung. Durch eine *veränderte Wahrnehmung* des Problems ist es dem Klienten eher möglich, einen Zugang zu anderen, bisher verschlossenen Problemlösungen zu finden.

Um dies zu erreichen, sind m. E. besonders hilfreich *systemische Interventionsformen*, durch die die Klienten selbst wieder Zugang zu ihren Ressourcen und Kompetenzen finden können. Durch die Exploration sowohl problemformender als auch problemlösender Wirkungsmuster kann der Schuldnerberater auf verschiedenen Ebenen eine Veränderung der Wahrnehmung sowohl bisheriger Problemlösungsmuster als auch neuer, bisher nicht gedachter Lösungen finden (vgl. Conen 1992 a und b; Conen 1994; Deissler 1986; Cecchin 1988; Cecchin 1993).

So führen Fragen, die die *Perspektive bzw. Zukunft des Problems* beinhalten, u. a. dazu, daß die Klienten erstmals sich bildlich in die Situation hineinversetzen, daß es eines Tages ein Leben ohne Schulden geben wird.⁸ Die Frage: „Wann, meinen Sie, wird sich das Geldpro-

blem lösen?“ geht von der Annahme aus, daß es eine Lösung gibt und führt die Idee einer zeitlichen Perspektive ein. Im allgemeinen ist eines der Hauptprobleme im Umgang mit Überschuldeten, daß sie für sich keine Perspektive mehr sehen und daher zu einem „Vogel-Strauß-Verhalten“ neigen, wodurch sie meist zu einer Verschärfung ihrer Probleme beitragen. Von daher ist es notwendiger Bestandteil jeder Schuldnerberatung, den Schuldner psychisch wieder dazu zu bringen, ein „Licht am Ende des Tunnels“ zu finden, denn nur dann wird er bereit sein, sich den Anstrengungen auszusetzen.

Diese *Perspektive* einzuführen, ist nicht nur allgemein ein wichtiger Bestandteil systemischer Schuldnerberatung, sondern ist unabdingbar nunmehr ganz besonders in Anbetracht der Forderungen, die an den Schuldner im Zusammenhang mit dem *neuen Insolvenzrecht* gestellt werden, das ihn um so mehr auffordert, über mehrere Jahre seinen Verpflichtungen nachzukommen, und ihm perspektivisch die Möglichkeit gibt, aus der Überschuldung herauszukommen.

Fragen, „Wie sieht Ihr Leben in sieben Jahren – ohne Schulden – aus, ist es angenehmer oder würde es schwieriger sein, würden Sie und Ihre Frau eher dann weiter zusammensein oder auseinandergehen, wenn es keine Schulden mehr gäbe“, implizieren, daß es auch Aspekte der Überschuldung geben kann, deren Nicht-Fortbestehen massive Veränderungen im jeweiligen Kontext des Schuldners mit sich bringen kann.

Fragen, die *implizit Problemlösungen* enthalten, können vom Schuldnerberater so eingebracht werden, ohne daß sie die Widerstände, die i. d. R. *Ratschläge und Tips* oftmals bei Klienten auslösen, erzeugen.⁹ In einem von mir supervidierten Fall konnte sich das Ehepaar über mehrere Termine hin nicht einigen, wie sie die Schulden zurückzahlen könnten. Weder war der Mann bereit, sein starkes Rauchen einzustellen („das sei das einzige, was er noch habe“), noch war die Frau bereit, sich um einen Kindergartenplatz für die Kinder zu kümmern, um dann einen Halbtagsjob nachzugehen („die Kinder brauchen mich“ – 5 und 8 Jahre alt). Die Vorschläge der Schuldnerberaterin wurden von beiden Eheleuten nicht aufgegriffen bzw. abgelehnt. Erst als die Beraterin mehr systemische Fragen stellte, löste sich der Knoten: Wie wird sich das Verhältnis zu Ihrer Frau verbessern, wenn Sie anstatt 80 Zigaretten nur noch 60 rauchen würden? Wäre Ihre Frau

eher bereit am Nachmittag oder am Vormittag zu jobben? Woran würden Sie und Ihre Frau das erste Mal feststellen, daß Sie mit dem Geld auskommen.

Verunsicherungen in der bisherigen Wahrnehmung sind oftmals Voraussetzung, um Klienten offen zu machen für neue Lösungswege. Nicht selten tragen festgelegte Meinungen über langjährige Verhaltensweisen eines Partners dazu bei, daß destruktive Problemlösungsstrategien aufrechterhalten bleiben bzw. deren Fortbestehen indirekt unterstützt wird. Daher sind Fragen, die diese Wahrnehmung verunsichern, wesentlicher Bestandteil einer systemisch-ressourcenorientierten Schuldnerberatung: „Sind Sie sicher, daß Ihr Mann nicht mit dem Spielen aufhören kann?“ „Was macht Sie so sicher, daß Ihr Mann, sein Hobby nie aufgeben wird?“

Auch Fragen, die auf eine *überraschende Veränderung* hinweisen, können die notwendige Verunsicherung herbeiführen: „Würden Sie damit klar kommen, wenn Sie auf einmal wüßten, wie Sie aus den Schulden rauskommen?“ „Was muß geschehen, daß Sie keine weiteren Schulden machen?“ „Was könnte dagegen sprechen, daß die Geldprobleme gelöst werden?“ „Würden Sie es wirklich verkraften können, wenn Ihre Frau auch ohne die Schulden bei Ihnen bleiben würde?“ Insbesondere diese Fragen gehen davon aus, daß die Probleme eine Funktion bzw. einen Sinn haben im jeweiligen Kontext, in dem sie auftreten, so daß es naheliegender ist, diese Funktionalität des Problems bei der Suche nach geeigneten Lösungen zu berücksichtigen. Mehr als einmal habe ich in meiner Beratungsarbeit erlebt, daß entgegen der verbreiteten Annahme, daß Geldprobleme zu Trennungen führen, auch und insbesondere Schulden zum Zusammenhalt von Ehebeziehungen beitragen. Ist dies der Fall, dann sind Entschuldungsversuche seitens des Schuldnerberaters eher kontraindiziert und führen nicht zum Erfolg (= Entschuldung), da die Klienten einer Trennung (= Entschuldung) nicht zustimmen können und wollen.

Recht häufig bemühen sich Schuldnerberater darum, daß die Klienten neben einer *Aufstellung der Ausgaben, Einnahmen und einer Schuldenübersicht* möglichst auch ein *Haushaltsbuch* führen. Sie gehen dabei davon aus, daß dies für den Schuldner notwendig und hilfreich ist, um mit seinen Schulden klar zu kommen. Neben der Tatsache, daß ich bei Fortbildungen von Schuldnerberatern meist feststellte, daß

die wenigsten Schuldnerberater (von 20 Teilnehmern ggfs. 1–2) selbst ein Haushaltsbuch führen und ich – da ich selbst ein Haushaltsbuch führe – um den Arbeitsaufwand und die erforderliche Disziplin weiß, ist zu fragen, inwieweit die meisten Schuldner diesen Ratschlag wirklich aufgreifen können. Nichts desto trotz kann das Erstellen von Übersichten von Ausgaben und Einnahmen für viele Schuldner ein hilfreiches Instrumentarium im Umgang mit den Schulden sein. Hilfreich wären in diesem Zusammenhang dann eher Fragen seitens des Schuldnerberaters wie: „Wir haben da gute Erfahrungen mit dem Aufstellen der Ausgaben und Einnahmen gemacht, wenn unsere Besucher/Klienten dies machen, dann können wir denen meist sehr viel besser helfen. Aber ich bin mir bei Ihnen nicht sicher, ob Sie wirklich gewillt sind, eine solche Arbeit auf sich zu nehmen. Wir könnten Ihnen wirklich besser helfen, aber ich weiß nicht, ob das nicht zu viel für Sie ist.“ Ähnliche Fragen können gestellt werden, wenn z. B. das Konzept in der Beratungsstelle vorsieht, daß die Schuldner jeweils eine lebensgeschichtliche Darstellung von ihren Geldproblemen aufschreiben sollen.

328

Vor allem bei Klienten, die eher eine *Nicht-Haltung* zeigen, ist es hilfreich, Fragen zu stellen wie: „Ich weiß nicht, ob Sie sich nun vorgenommen haben, die Briefumschläge zu öffnen und die Briefe zu lesen. Was müßte denn dazwischenkommen, daß Sie die Briefe bis zum nächsten Termin nicht sortiert haben?“ Oftmals gehen Berater davon aus, daß Klienten bereit sind, Aufgaben zu übernehmen. Davon sollte jedoch m. E. nicht automatisch ausgegangen werden, sondern dies durch Fragen sondiert werden: „Wenn wir zusammenarbeiten würden, dann käme eine Reihe von Aufgaben auf Sie zu, die ich Sie bitte auszuführen. Sind Sie bereit, Aufgaben, die ich Ihnen stelle, zu erfüllen? Welche Aufgaben werden Ihnen eher leichter fallen und welche eher schwerer? Was müßten Sie tun, um die schwereren Aufgaben zu vergessen?“

Eine Vielzahl vorheriger Helferkontakte ist bei vielen Klienten damit einhergegangen, daß die Klienten die Helfer nicht mehr aufsuchten, weil sie u. a. Vereinbarungen nicht einhielten und ggfs. damit andere vorherige Berater verärgert haben. Ausgehend davon, daß Klienten ihre selbstdestruktiven Muster auch bei dem neuen Berater fortsetzen werden, sind Fragen hilfreich, die mögliche *Sabotagemanöver* im Umgang mit Lösungsmöglichkeiten antizipieren: „Was müßten Sie tun, um auch mich da-

zu zu bringen, mit Ihnen nicht mehr zusammenarbeiten zu wollen?“

Vielen Schuldnern fällt es schwer, die *Verantwortung für ihren Verschuldungsprozeß*, insbesondere für ihre selbstdestruktiven Problemlösungsstrategien zu übernehmen. So versuchen sie nicht selten, ihr Verhalten mit den Reaktionen der Gläubiger zu erklären und sich als nicht verantwortlich zu zeigen. Daß dies im Zusammenhang zu sehen ist mit den oftmals starken Unterlegenheitsgefühlen sowie der Abwehr weiterer Selbstdestruktionstendenzen, ist sicherlich unbestritten, trotzdem ist es notwendig, dem Schuldner vor allem im Umgang mit den Gläubigern zu einer selbstbewußteren und gestärkteren Position zu verhelfen. Dazu ist es m. E. notwendig, daß der Schuldner sich mit den Reaktionen der Gläubiger, die oftmals aufgrund seines ignorierenden und damit die Eskalationen herbeiführenden Verhaltens auftreten, auseinandersetzt. Erst wenn es dem Schuldner gelingt, die Berechtigung des Gläubigeranliegens, sein Geld wiederzubekommen, anzuerkennen und er die Verantwortung für das Problem und dessen Lösung übernimmt und dies in entsprechende Handlungen umsetzt, ist ein konstruktiver Lösungsprozeß im Gang. Fragen, die den Schuldner dazu bringen können, sich mit dem Anliegen und den Interessen des Gläubigers auseinanderzusetzen, sind z. B.: „Wie erklären Sie sich, daß Ihre Gläubiger meinen, Sie würden sich nicht bemühen?“ „Was veranlaßt Ihrer Meinung nach Ihren Hauswirt, so hart mit Ihnen umzuspringen?“ „Was würde Ihre Bank veranlassen können, Ihnen bei den Tilgungsraten entgegenzukommen?“ „Was für Erfahrungen müßte Ihre Bank mit Ihnen machen, daß sie sich auf diesen Vorschlag einlassen würde?“

Diese Art von systemischen Fragen geht davon aus, daß beim Schuldner Kompetenzen, Stärken und Fähigkeiten vorhanden sind, die a) ihm ggfs. noch nicht zugänglich waren, b) die aufgrund der Kontextgebundenheit bisheriger Lösungsstrategien sich selbstdestruktiv gegen ihn selbst richteten und c) deren Wahrnehmung ihm bisher nicht möglich waren. Um mit diesen Interventionsformen den Zugang zu den Ressourcen des Klienten zu finden, bedarf es – damit diese Fragen nicht nur als Technik ins Leere laufen – bei dem Schuldnerberater einer ressourcenorientierten Haltung, die die Verantwortung sowohl für das Problem als auch für dessen Lösung beim Klienten beläßt. Nur eine ressourcenorientierte Schuldnerberatung kann erreichen, daß Erfolge längerfristig

beibehalten bleiben. Dadurch bildet sie einen wichtigen Bestandteil vor allem in bezug auf eine sekundär präventive Arbeit, die vor allem bei Schuldnern, die in einer Endlosspirale von Schulden und Einschalten von Beratungsdiensten gefangen scheinen, äußerst notwendig ist.

Anmerkungen

- 1 Aus Gründen des Sprach- und Schreibflusses wird hier die im Deutschen übliche männliche Sprachform gewählt.
- 2 Daran hat m. E. nichts die angebliche Freizügigkeit im Umgang mit dem Thema Sex geändert. Sie hat sogar eher dazu geführt, daß auch in diesem Bereich Leistungsanforderungen gestellt werden, deren Maßstab keinem so recht zugänglich zu sein scheint.
- 3 In einem Dorf aufgewachsen, habe ich als Kind zwar nicht die Bedeutung zahlreicher Rituale im Zusammenhang mit dem Tod verstanden, aber bereits als Kind konnte ich nachvollziehen, wie wichtig der gemeinsame Austausch von Erinnerungen an den Toten bei einem Totenschmaus für alle Beteiligten war.
- 4 Von diesem Mithalten müssen sind bereits jüngere Schulkinder betroffen, die je nach Schule unbedingt ihre Nike- oder Adidas-Turnschuhe haben müssen, um das Gefühl zu haben, daß sie dazu gehören. Von Eltern wird heute starkes Stehvermögen verlangt, diesem „Statussymboldenken“ ihrer Kinder Grenzen zu setzen.
- 5 Im Rahmen dieser Ausführungen beziehe ich mich nicht auf die vielen unproblematischen Beratungsverläufe bei Schuldnern (die zeigen, daß linear orientierte Beratungen zum Erfolg führen), sondern auf die, die sich für den Berater häufig als problematisch erweisen (und daher mit einer systemisch bezogenen Beratung eher zum Erfolg geführt werden könnten).
- 6 Insbesondere ist auffallend, wie häufig Klienten einen zweiten Videorecorder zu benötigen scheinen.
- 7 Ein sehr wichtiges Ziel in der Schuldnerberatung ist es, den Klienten wieder zu einer Position zu verhelfen, die es ihm aufgrund seiner bestehenden und wieder entdeckten Kompetenzen ermöglicht, Verantwortung für sein Tun und Handeln zu übernehmen. Die Übernahme von Verantwortung seitens des Klienten ist in einer systemischen Schuldnerberatung wesentlicher Bestandteil einer Vielzahl von Interventionsformen, da davon ausgegangen wird, daß nur der Klient seine Probleme letztlich lösen kann.
- 8 Oftmals gehen Schuldnerberater automatisch davon aus, daß der Schuldner nichts sehnlicher wünscht, als aus seinen Schulden so schnell als möglich herauszukommen. Dies trifft sicherlich in den meisten Fällen zu, dennoch ist nicht jeder Schuldner bereit, die dafür notwendigen schweren und belastenden Schritte zu gehen. Daher halte ich es für notwendig, daß Schuldnerberater die Perspektive des Klienten abklären und nicht selbstverständlich von einer solchen ausgehen.
- 9 Ich empfehle vor allem Schuldnerberatern eher sparsam mit Ratschlägen und Tips umzugehen. Für viele Klienten ist es kränkend, diese gut gemeinten Ratschläge anzuhören, so daß eine entsprechende Abwehr hervorgerufen werden kann. Da systemische Schuldnerberatung an den Kompetenzen der Klienten ansetzt, d. h. der Klient selbst die für ihn beste Lösung finden und sie anwenden wird, ist es meist hilfreicher, zwar dem Klienten schon Hinweise zu geben, aber jedoch gleichzeitig davon auszugehen, daß der Klient selbst entscheiden wird, ob er sie annimmt oder nicht. Schuldnerberater vergessen dies ggfs. und erwarten, daß der Klient sich an den Ratschlag hält, wodurch die Enttäuschung des Beraters vorprogrammiert ist.

Literatur
bei der Verfasserin