

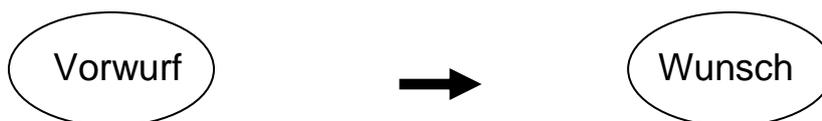
## Übung 2: Gelungene Kommunikation mithilfe der VW-Regel

Der Psychologe Manfred Prior beschreibt die Anwendung der VW-Regel in einem Gespräch mit einer Patientin, welche über die häufigen Vorwürfe in ihrer Partnerschaft klagt:

„**V** steht für **V**orwurf und **W** für **W**unsch. Die VW-Regel besagt, dass man jeden Vorwurf in einen Wunsch umformuliert. Ich fragte sie, welche Wünsche denn hinter ihren Vorwürfen stünden. Es dauerte eine Weile, bis die Patientin dafür die richtigen Worte fand und ihre Sätze wunschgemäß mit einem „ich wünsche, dass...“ begann: „Ich wünsche, dass du künftig im Haushalt auch einzelne Aufgaben übernimmst. Das Mindeste für mich wäre, dass du künftig für das Ausräumen der Geschirrspülmaschine zuständig bist. Außerdem möchte ich dich bitten, auch am Freitag nach dem Nachhause kommen mich zunächst einmal zu registrieren, indem du mir freundlich „Hallo!“ sagst und mich wenigstens kurz umarmst. Mehr muss ja gar nicht sein.“ Da der Mann immer sehr an dem interessiert war, was seine Frau in der Therapie alles besprach und gesagt bekam, war es naheliegend, dass ihm gleich nach der Sitzung die VW-Regel von ihr erläutert wurde. Die VW-Regel war für ihn als Opel-Mitarbeiter sehr einprägsam. Da sie darüber hinaus etwas Humorvolles hatte, wurde den Auseinandersetzungen die Spitze genommen. Beide Partner legten immer wieder Schichten ein, in denen Zuhause die VW-Regel praktiziert und auf die VW-Regel hingewiesen wurde.“

Quelle: Prior, M. (2013). *MiniMax-Interventionen*. Heidelberg: Carl-Auer Verlag.

Anhand der VW-Regel können auch Sie zwischenmenschlichen Konflikten „die Spitzen nehmen“ und eine gelungene Kommunikation mit Ihrem Umfeld erreichen. Probieren Sie es doch einmal aus:



**Beispiel:** Du kümmerst dich nie um den Haushalt!

Ich möchte dich bitten, mich im Haushalt etwas mehr zu unterstützen.

-

-

-

-

-

-