

Der Verstand arbeitet am besten mit Dreier-Gruppen

Megha Baumeler
mb@nlp.ch

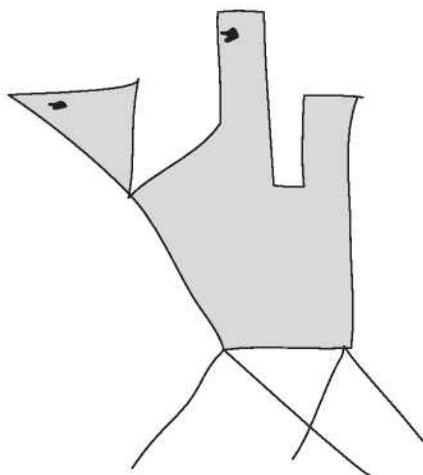
Unser Verstand scheint so konstruiert zu sein, dass er am besten mit 3-er Gruppen funktioniert – er bevorzugt die «Dreifaltigkeit». Drei verschiedene Dinge sind eine einfache Menge für die meisten von uns gut zu erinnern. Nimm vier, fünf oder sechs, und wir beginnen zu vergessen.

Üblicherweise gruppieren wir Nummern von Kreditkarten oder Telefon, wenn wir sie laut sagen. Unser Kurzzeitgedächtnis kann mit Dreiergruppen bequem umgehen, z. Bsp. 036-597-216-90 ist einfacher als 03659-72169-0.

Das gleiche trifft zu beim Buchstabieren am Telefon. Mach es leicht für dich selber und für deinen Zuhörer, indem du die Dreierregel benützt: «Mein Name ist Csikszentmihalyi, also CSI-KSZ-ENT-MIH-ALY-I.»

Man findet die Regel der Dreiergruppe überall. Viele Witze geben drei Beispiele um den Verstand in eine gewisse Richtung zu lenken, und dann folgt das dritte Beispiel mit der überraschenden Pointe.

Das Kamelkind fragt den Kamelvater: «Du, Papi, warum haben wir eigentlich zwei Höcker



auf dem Rücken?» Darauf der Kamelvater: «Damit speichern wir Nahrung, wenn wir durch die Wüste ziehen.» Kamelkind: «Und warum haben wir so lange Wimpern?» Kamelvater: «Damit uns der Wind nicht den Sand in die Augen bläst, wenn wir durch die Wüste ziehen.» Kamelkind: «Und warum haben wir Hufe anstelle von Füßen?» Kamelvater: «Damit wir nicht im Sand einsinken, wenn wir durch die Wüste ziehen.» Kamelkind: «Und was machen wir dann im Zoo?»

Als hypnotisches Induktionsprinzip bekannt, wird dieses Wissen natürlich auch im Bereich Werbung und Politik angewendet. Es wird gesagt, eine Werbebotschaft müsse mindestens drei mal gesehen werden, damit sie bemerkt, verstanden und erinnert wird. Verkäufer bewirken beim Kunden ein dreimaliges Ja mit der Aufzählung von realen Facts um dann in Richtung Verkaufsabschluss zu führen. Und Politiker wenden die Dreierregel an, wenn sie ihre Rede entwerfen. Nicht nur, weil die Botschaft verdaulicher wird, sondern auch weil das Publikum mit grosser Wahrscheinlichkeit applaudieren wird, wenn der letzte Satz der Rede drei Elemente beinhaltet:

- « ... Leben, Freiheit und bereit für das Glück!»
- « ... Ich kam. Ich sah. Ich siegtel»
- « ... Mit NLP lernen Sie Kommunikation, Prozesswahrnehmung und Selbststeuerung!»

Dieses rhetorische Mittel gibt einer Präsentation Power, bewirkt, dass sie im Gedächtnis haften bleibt und kreiert ein starkes Gefühl von Vollendung.

Die Dreierregel schärft Ihr Denken, verbessert Ihre Kommunikation und ist so einfach wie das A, B, C.