

Hintergrund zum 4Mat°

Das 4MAT° wurde von Bernice McCarthy nach Lernstilen von David A. Kolb als sehr erfolgreiches Lern- und Trainingssystem entwickelt. Michael Grinder hat es in die Pädagogik übernommen und so erhielt es Einzug in die NLP – Didaktik. Heute wird es vielfältig in Verkauf, Führung, Coaching und im Training angewendet. Auch im Konfliktmanagement bietet die 4er Matrix einen guten Leitfadens.

Das 4Mat° bezieht sich im Wesentlichen auf das Vier-Quadranten Modell, das wiederum auf der Typologie von Carl Gustav Jung basiert.

Die 4 Quadranten- Persönlichkeitsstrukturen

Nr.	Quadrant	Lerntyp	Typus	Motivation
1	Warum-Quadrant	Philosoph, reflektiver Beobachter	der Entscheider	Suche nach dem Sinn
2	Was-Quadrant	Wissenschaftler, abstrakter Konzeptionalisierer	der Denker	Suche nach Informationen
3	Wie-Quadrant	Improvisator, aktiver Experimentierer	der Entdecker	Suche nach Handlungsanleitungen
4	Wozu-Quadrant	Visionär, konkrete Erfahrung	der Praktiker	Suche nach Möglichkeiten

Warum ist die Anwendung des 4Mates in vielen Bereichen so erfolgreich?

Jeder Mensch hat einen Lieblingsquadranten, in dem er sich besonders wohl fühlt. Es gibt Menschen, die brauchen vor allem Information, sie fragen nach dem *Was*. Andere möchten mehr wissen, *Wie* etwas funktioniert. Wieder andere fragen nach dem Hintergrund/ *Warum* und möchten die Motive kennenlernen. Einige wollen einfach wissen, *Wozu* es nützen wird...

Gerade zu Beginn eines Gespräches oder Trainings weiß noch niemand, in welchem Quadranten der Gesprächspartner oder Zuhörer gerade verweilt. Deshalb ist es hilfreich, alle vier Quadranten mit einem Satz abzudecken. So ist die Chance, den richtigen Quadranten zu bedienen auf jeden Fall gegeben und die Aufmerksamkeit stark erhöht.

Im Verkauf bedeutet dies:

Den Eingangssatz so aufbauen, dass maximale Neugierde und Aufmerksamkeit geweckt wird. Dazu wird vor allem im Wozu-Quadranten der persönliche Nutzen dargestellt und im Was-Quadranten die Orientierung für das Gespräch geliefert.

Im Training bedeutet dies:

Durch die Anwendung des 4MATes im Training kann der exzellente Trainer unterschiedliche Rollen in den einzelnen Quadranten einnehmen.

Das Ziel ist es dann, die 4 Lerntypen durch ein entsprechend aufgebautes Trainingsdesign abwechselnd anzusprechen. So wird Lernen einfach und effektiv.

In der Führung

Hier kann das 4Mat zur Klärung in konflikthafter Situationen angewendet werden. Es bietet einen Gesprächsleitfaden der es den Gesprächspartnern ermöglicht bei der Sache zu bleiben. So können sie gemeinsam eine Lösung ausarbeiten.

Im Coaching

Im Coaching kann das 4Mat zur Auftragsklärung eingesetzt werden. Was ist das Thema des Klienten, was bringt er mit. Wie ist er bisher damit umgegangen? Aus welchem Hintergrund heraus ist er jetzt hier und möchte etwas ändern? Und welchen Effekt wird das Coaching Gespräch haben, welches Ziel ist angestrebt.

