

NLP und 4-MAT in der Kommunikation

Anwendung und Unterschied

**Abschlussarbeit zum Lehrgang NLP-Practitioner
2022**

Norbert Balliel

NLP und 4-MAT in der Kommunikation Anwendung und Unterschied

Inhaltsverzeichnis

I: Vorwort

Persönlicher Hintergrund, Perspektive, Ziele

II: Was ist das 4-MAT-Modell?

Modellbeschreibung und Anwendungsgebiet

III: Kommunikation mit 4-MAT

Erläuterung und Anwendung der 4 Grundfragen

- Warum
- Was
- Wie
- Wozu

IV: Was ist das NLP Modell?

Modellbeschreibung und Anwendungsgebiet

V: Kommunikation mit NLP

Erläuterung und Anwendung von

- Grundannahmen
- VAKOG
- Meta-Modell der Sprache
- Feedback

VI: Zusammenfassung

VII: Quellennachweis

I: Vorwort

Ich begegnete NLP erstmals 1985 während meines Architekturstudiums.

Meine positive Verbindung und mein Interesse an NLP blieb zwar, doch habe ich zu dieser Zeit für mich keine freien Kapazitäten gesehen, mich in der bewussten Anwendung des NLP zu vertiefen und fort zu bilden.

Mehrere Lebensbrüche in meinem Leben forderten im privaten und beruflichen Umfeld hohen Tribut – dazu gehören der vorgeburtliche Verlust zweier Brüder, der Verlust meiner Normalsichtigkeit, die Umerziehung auf Rechtshändigkeit, der Kontaktabbruch meiner Ursprungsfamilie zu mir, meine extreme berufliche Beanspruchung, mein Burnout. Meine eigene Familie zerbrach, zu meinem jugendlichen Sohn besteht heute kein Kontakt mehr.

Ein einfach-weiter-so war daher keine Option.

Für mich begann etwa 2012 eine Zeit der Suche. Nicht nach dem üblichen „Warum ist mir das passiert?“ Es begann eine Suche nach dem tieferen Sinn. Dem Sinn dessen, was ich erlebt und gelebt hatte und was ich daraus lernen sollte. Die Suche nach einem Weg, damit umzugehen, nach Möglichkeiten zu Veränderung und Wachstum. Mit vielen Vereinfachungen, Begründungen und Prognosen konnte ich mich nicht anfreunden. Ich suchte auch nach Möglichkeiten, meine Erfahrungen zu begreifen, zu verstehen, diese vielleicht transformieren und als positiv ausgerichtete Hilfestellung weiter geben zu können.

Ich wurde zum Suchenden auf einer „Reise“, auf einem mir unbekanntem Weg.

Diese Suche führte mich zurück bis in meine vorgeburtliche Zeit. Es begann eine Retrospektive, anfangend mit der Bewusstmachung transgenerationaler Übertragungen, erlebter Nicht-Kommunikation im Elternhaus, dem Erkennen meiner Struktur und der diese erhaltenden Glaubenssätze sowie den daraus resultierenden Mustern, Verhalten, Erleben und Erfahrungen, mit denen ich meinen Beitrag leistete zu den Abläufen und Entwicklungen in meinem eigenen Leben.

Eine bedeutsame Zwischenstation auf meinem Weg stellt meine „Heldenreise des Mannes“ von 2018 bis 2020 dar, auf der ich mich tiefergehend als bislang mit diesen Themen und der Frage nach Bewusstheit und innerer Veränderung auseinandersetzten durfte.

Ich erkannte dabei in mir einen Mangel an Wissen über die Sprache hinter der Sprache als Basis gut funktionierender Kommunikation. Ich wollte wissen, wie Sprache funktioniert und meinem Bedürfnis, Werkzeuge und Kenntnisse darüber zu erlangen, nachkommen.

2019 leitete mich mein Weg in Verbindung mit Aufstellungsarbeit wieder zurück zum NLP. Meine Ausbildung zum NLP-Practitioner startete ich im Jahr 2021. Die Ausbildung zum NLP-Master wird dieser folgen.

Mein Ziel ist es, eigenes Erleben und Erfahrungen zu transformieren und positiv ausgerichtet für mich und meine Mitmenschen in Form eines Coachings nutzbar zu machen.

Als Coach bin ich dabei Mentor und Mittler, damit Kommunikation und die folgende Interaktion von Menschen für beide Seiten positiver, zielgerichteter und erfolgreicher gestaltet wird – zum Wohle aller daran Beteiligten.

Meine Zielgruppe sind Jugendliche – insbesondere auch in einer bauhandwerklichen Ausbildung - und deren nähere Bezugspersonen.

Diese will ich als Coach gezielt begleiten - hierzu stehen mir neben den NLP- und 4-MAT- Kenntnissen auch meine berufsspezifischen Skills und Erfahrungen aus mehr als 30 Jahren Tätigkeit als Handwerksmeister und Unternehmer hilfreich zur Verfügung!

II: Was ist das 4-MAT-Modell?

Wir leben in einer Welt, in der die Anforderungen an Menschen aufgrund der stetig steigenden Komplexität immer umfangreicher anstatt einfacher werden. Daher kommt dem Umstand, Kommunikation so zu strukturieren, dass Stress und Überforderung von Menschen gemindert werden, immer größere Bedeutung zu.

Ein einfaches Tool, um dieser Komplexität eine einfach verständlichere Ordnung zu geben, ist das von Bernice McCarthy auf Basis der Lernstile nach David Kolb entwickelte 4-MAT.

Menschen haben eine bestimmte Präferenz bei der Informationsvermittlung und deren Verarbeitung. Diese nimmt das 4-MAT an und baut darauf auf. 4-MAT erleichtert so Informationsverarbeitung und Weitergabe und führt zu geringerer Stressbelastung und mehr Aufmerksamkeit.

Das 4-MAT-Modell unterscheidet dabei die vier kognitiven Kanäle für Informationsverarbeitung:

- Warum
- Was
- Wie
- Wozu

4-MAT erleichtert die Kommunikation anhand einfacher Fragestellungen. Damit wird hier diese Strukturierung zum Grundpfeiler für gelingende Kommunikation.

Dieses Modell zielt demnach nicht zu vorderst ab auf Bewusstheit und Haltungsänderung des Individuums zur Verbesserung der zwischenmenschlichen Kommunikation sondern darauf, den Prozess des Verstehens einer komplexen Sache für die Menschen zu vereinfachen.

III: Kommunikation mit 4-MAT

4-MAT zielt auf die Vereinfachung von Komplexität ab.

Es nimmt dazu die Präferenz bei der Informationsvermittlung von und deren Verarbeitung durch Menschen auf, um den Prozess des Verstehens einer komplexen Sache für die Menschen zu vereinfachen.

Das 4MAT unterscheidet vier Grundtypen:

Warum-Typ

Was-Typ

Wie-Typ

Was-wäre-wenn-Typ

Der Grund für die Einteilung in Typen ist, dass so der Anspruch des Kommunikationspartners an die Information deutlich gemacht wird. So wird das 4-MAT zu einer Strukturierungshilfe bei der Informationsverarbeitung.

Zur Verdeutlichung, wie das 4-MAT zu nutzen ist, dienen die nachstehenden Fragen und deren Beantwortung:

Warum:

Die WARUM-Frage bezieht sich auf den Hintergrund, den Anlass, die Motivation, ein vorhandenes Problem oder die Ausgangslage. Die Frage beleuchtet dabei das Thema in der Vergangenheit und die Beantwortung macht deutlich, warum diese Information wichtig ist. Alternativ kann anstelle von „Warum“ auch „Wieso“ oder „Weshalb“ gefragt werden. Die Alternativen sind sinnvoll, denn eine Warum-Frage löst bei dem Befragten häufig einen Impuls zur Rechtfertigung aus.

Was:

Mit der WAS-Frage wird das Thema erklärt und unter Angabe von Zahlen, Daten und Fakten exakt benannt. Die Information soll präziser dargestellt und mit Inhalt gefüllt werden, wobei auch Sprachbilder (Metaphern) hilfreich sein können.

Wie:

Die WIE-Frage dient zur Klärung von Ablauf und Struktur. Einzelne Schritte, Vorgehensweisen oder Strategien stehen im Vordergrund. Ergänzt werden kann das wie auch durch Fragen nach dem wann und wo.

Wozu:

Die Wozu-Frage klärt den Nutzen und das Ziel ab.

Die Frage beleuchtet dabei das Thema in der Zukunft und fördert die Auseinandersetzung mit der Vision des erreichten Ziels.

Die Beantwortung verdeutlicht demnach dessen Sinn unter Angabe von erreichbaren Effekten, Lösungsszenarien, einem positiven Ausblick und dem Ergebnis.

Alternativ kann auch die Frage nach dem „Wozu“ „Wofür“ und „Wohin“ gestellt werden. Es ist dabei wichtig, auf die Unterscheidung zu achten, da ein „Warum“ immer mit „weil“ beantwortet wird und auf eine der o.a. Alternativfragen die Antwort mit „um“ erfolgt.

Wozu ist das 4-MAT nützlich?

Das 4MAT lässt sich in jeder Situation einsetzen, in der komplexe Informationen verarbeitet oder weitergegeben werden. Um diese zu vereinfachen und die Aufmerksamkeit der am Vorgang Beteiligten zu erhöhen dient das 4-MAT-Modell. Die Betrachtung des Vorgangs mit Hilfe der 4 Fragen hilft dabei, jeden Aspekt dessen zu berücksichtigen.

In der Kommunikation werden alle vier Grundtypen mit der Information angesprochen. Mit Hilfe des 4-MAT-Modells ist es so möglich, komplexe Zusammenhänge leichter verstehbar – und damit für den Kommunikationspartner nachvollziehbarer - zu machen. Machbarkeit kann so einfach und konkret überprüft und verstanden werden, der Sinn des Themas wird deutlicher, der Gesamtzusammenhang wird einfacher erkannt - die Komplexität in der Kommunikation sinkt.

Das wirkt sich mindernd auf Stressfaktoren und damit positiv auf die psychische Gesundheit aus.

IV: Was ist das NLP Modell?

Das NLP in seiner heutigen Form geht auf Forschungen von Richard Brandler und John Grindler über zielführende Kommunikationsmuster zurück.

Dabei berücksichtigten sie Elemente der Gestalttherapie nach Fritz Perls, der Hypnotherapie nach Milton H. Erikson und der systemischen Familientherapie nach Virginia Satir.

NLP stellt den Menschen mit all seinen Facetten in den Vordergrund.

Entstanden ist mit dem NLP ein auf Basis positiver Grundannahmen aus der Praxis und für die Praxis entwickeltes effektives, vielseitiges, positiv ausgerichtetes Modell menschlicher Kommunikation und Basis zur Veränderung der Haltung gegenüber sich selbst und anderen.

NLP beschreibt damit eine Art Gebrauchsanweisung für unser Gehirn.

Das Verständnis darum lässt uns besser nachvollziehen, warum wir selbst uns so und andere sich anders verhalten.

NLP erklärt Modelle des zwischenmenschlichen Verhaltens und fragt immer nach dem positiven, guten Grund. Auf diese Weise trägt NLP für mehr Verständnis und Wertschätzung untereinander bei.

Auch mit Anwendung von NLP wird mehr Struktur ins Gespräch gebracht. NLP dient der eindeutigen Verständigung, denn durch präzises formulieren, zielführendes Fragen und aktives zuhören kann auf produktive, positive und verständnisvolle Weise eindeutig kommuniziert werden, können auch konflikthafte Situationen wertschätzend gelöst, verbindliche Vereinbarung getroffen und Missverständnisse vermieden werden.

Denn es ist klar, dass nicht nur die Absicht der Handelnden Richtung, Verlauf und Ergebnis einer Handlung bestimmen, sondern unabdingbar für die gewünschte Entwicklung ist eine gelungene, gut funktionierende Kommunikation darüber

NLP lehrt auch immer wieder, dabei die Perspektiven zu wechseln und Themen und Dinge von verschiedenen Seiten zu betrachten. So wird die Flexibilität des Denkens gefördert. Diese Flexibilität lässt ein Lernen darüber zu, die eigene „Komfortzone“ zu verlassen, über die „Schwelle“ zu treten und so neue Erfahrungen zu machen. Mit Hilfe der positiven Grundannahmen und der bewährten Formate des NLP kann der eigene Prozess langfristig zum Wohle aller optimiert werden.

V: Kommunikation mit NLP

Der Mensch und sein Kommunikationsverhalten steht beim NLP im Vordergrund. NLP benennt Grundannahmen, worauf alle Kommunikation aufbaut und bietet viele Modell und Ansätze zu dessen Verbesserung an. Neuro- Linguistisches Programmieren ist ein aus der Praxis und für die Praxis entwickeltes effektives, vielseitiges, positiv ausgerichtetes Modell menschlicher Kommunikation und Basis zur Veränderung der Haltung gegenüber sich selbst und anderen. NLP beschreibt damit eine Art Gebrauchsanweisung für unser Gehirn und bietet Hilfe an dabei, zu verstehen, warum wir selbst uns so und andere sich anders verhalten.

Den zentralen Ansatz zur Anwendung des NLP bilden 13 Grundannahmen:

Diese lauten:

- Wir alle sind einzigartig und erleben die Welt auf unsere eigene und unterschiedliche Weise.
- Menschen treffen immer die aus ihrer Sicht beste Entscheidung, die zum entsprechenden Zeitpunkt aus ihrer Sicht möglich war bzw. ist.
- Man kann nicht nicht kommunizieren, denn jedes Verhalten ist Kommunikation. Selbst wenn wir schweigen, kommunizieren wir non-verbal.
- Der Empfänger bestimmt über die Bedeutung einer Nachricht. Ergo gibt es kein „Du hast mich falsch verstanden“ sondern nur ein „Ich habe mich falsch ausgedrückt“.
- Jeder besitzt zumindest unbewusst alle Ressourcen, die er oder sie benötigt.
- Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Daher orientieren sich Menschen subjektiv an ihren eigenen Bildern, Werten und Vorstellungen.
- Ein wichtiges Ziel ist es, Wahlmöglichkeiten zu schaffen. Eine Möglichkeit bedeutet Zwang, zwei Möglichkeiten sind ein Dilemma und die Freiheit beginnt ab der dritten Option.
- Menschen verfolgen auf einer höheren Ebene immer aner kennenswerte Absichten. Kritisch ist manchmal das Verhalten. Hierfür gilt es, Alternativen zu erarbeiten und das (negative) Verhalten von der positiven Absicht zu trennen.
- Jedes Verhalten ist in irgendeinem Kontext nützlich.
- Es gibt in der Kommunikation keine Fehler, sondern ausschließlich Reaktion.
- Wenn das, was du tust nicht funktioniert, tu etwas Anderes.
- Das flexibelste Systemelement steuert das System. Flexibilität ist der Schlüssel zum Erfolg.
- Tatsachen sind und bleiben Tatsachen. Die Bedeutung, die wir einer Sache geben, entscheidet über das eigene Erleben. Diese Bedeutung können wir aktiv beeinflussen

Die Grundannahmen bilden für mich den zentralen Ansatzpunkt für die Verinnerlichung der Bereitschaft, eine andere Meinung zu akzeptieren, die Handlungen anderer anders zu sehen und dementsprechend anders zu reagieren. NLP zielt somit auf die Verbesserung zwischenmenschlicher Kommunikation ab.

VAKOG – die Berücksichtigung der 5 Sinne

Im NLP werden die Sinne mit VAKOG beschrieben. Diese sind:

Visuell = sehen

Auditiv = hören

Kinästhetisch = fühlen

Olfaktorisch = riechen

Gustatorisch = schmecken

Unser Erleben und unsere Handlungen richten sich daran aus, wie wir unsere Umwelt, Situationen und Menschen wahrnehmen. Bilder, Töne, Gefühle, Gerüche oder Geschmäcker speichern wir ab und verknüpfen sie mit den entsprechenden Erfahrungen. Wir sind so in der Lage, diese wieder abzurufen und auch erneut zu erleben. Dies bedeutet, dass VAKOG eine entscheidende Rolle dabei spielt, was wir kommunizieren und wie wir dies tun – nur oberflächlich oder detailliert ins Erleben vertieft. NLP nutzt dieses Erleben und baut darauf auf, um ein besseres Verständnis für unser eigenes Sinnessystem und unserer davon geprägten Kommunikation zu erlangen.

Das Meta-Modell der Sprache

Ein Metamodell beschreibt ein übergeordnetes Modell (deshalb Meta).

In der Linguistik und im NLP versteht man Sprache als individuelles Abbild (als Modell) des Erlebens der Welt. Das Metamodell der Sprache ist aus diesem Verständnis heraus ein Modell des Modells Sprache und eine Technik für Fragestellung und Gesprächsführung.

Es handelt sich um eine Fragetechnik, mit Hilfe derer ein Gespräch gezielt von der Oberfläche in die Tiefe und damit zum Kern des Themas geführt werden kann. Dies führt zu mehr Klarheit und beugt Missverständnissen in der Kommunikation vor.

Ziel der Anwendung des Metamodells ist es dabei, das Modell der individuellen Wirklichkeit eines Menschen so zu erweitern, dass er mehr und vor allem bessere Wahlmöglichkeiten in der Kommunikation bekommt.

Dabei kommen den Meta-Modell-Verletzungen und der Kenntnis über Fragen zu deren Auflösung eine besondere Bedeutung zu.

Meta-Modell-Verletzungen sind:

KÄ Komplexe Äquivalenz

UW Ursache-Wirkung

V Vorannahmen

GL Gedankenlesen

VP Verlorener Performativ

T Tilgung
FR Fehlender Referenzindex
GR Generalisierter Referenzindex
UQ Universalquantifikator
N Nominalisierungen
UV Unspezifisches Verb
UA Unspezifisches Adjektiv
MO Modaloperatoren

Diese Verletzungen sind u.a. Ausdruck dessen, dass gesprochenes oft nur eine verkürzte Darstellung des inneren Sinnes-Erlebens an der Oberfläche in Form der kommunizierten Sprache ist (Oberflächenstruktur).

Zur vollständigen Repräsentation des Erlebten mittels Kommunikation bedarf es mehr Tiefe und die Auflösung mglw. vorhandener Meta-Modell-Verletzungen.

So können Missverständnisse aufgrund des unterschiedlichen Erlebnishorizontes des Sprechenden und des Zuhörenden vermieden werden.

Beispiel:

GL Gedankenlesen:

„Ich weiß genau, was in Dir vorgeht. Du denkst bestimmt.....“

Auflösende Frage: Woher weißt du das?

UV/UA unspezifisches Verb/unspezifisches Adjektiv:

Mir ist das alles zuviel. Das macht mich verrückt.

Auflösende Frage: Was genau meinst du mit alles und was ist dir zuviel? Was genau macht dich verrückt und was meinst du mir verrückt?

Mit Hilfe dieser Fragetechnik wird der Sender gebeten, seine unspezifischen Aussagen (Oberflächenstruktur) für den Empfänger (der einen anderen Erlebnishintergrund als der Sender hat) zu erklären, ist aufgefordert, bei sich selber in die Tiefe zu gehen (Tiefenstruktur) und sein Erleben vollständig wieder zu geben.

So werden Missverständnisse vermieden und der Austausch verbessert.

Feedback

NLP erkennt Feedback als eine verbale Rückmeldungsmethode zur Verbesserung der Selbst- und Fremdwahrnehmung. Der Geber kann mit Hilfe eines lösungsorientierten, wertschätzenden Feedback mitteilen, wie er den Empfänger verstanden hat und was er sich von diesem wünscht. Dem Empfänger wiederum bietet ein solches Feedback Hilfe zur Überprüfung der eigenen Kommunikation und zu Veränderung. Feedback wird so zum Geschenk!

Ein Feedback besteht demnach immer aus 2 Komponenten:

Feedback geben

Feedback empfangen

Bei dem Feedbackgeben sind folgende Regeln zu beachten:

Prüfung, ob Feedback erwünscht ist und aufgenommen werden kann

Feedback erfolgt zeitnah

Feedback in positiver, wertschätzender, konstruktiver Art

Trennung von Beziehungs- und Verhaltensebene

Ich-Botschaft als Ausdruck der eigenen Wahrnehmung

Nur begründete Kritik

Beschränkung auf das wesentliche

Bei dem Feedbacknehmen sind folgende Regeln zu beachten:

Aktiv zuhören, Gehörtes überprüfen

Haltung - Feedback als Geschenk und Verbesserungspotential anerkennen

Keine Rechtfertigungen

Beziehungs- und Verhaltensebene trennen

Nachfragen bei Unklarheiten

Faktisch Falsches sollte korrigiert werden

Bereitschaft prüfen, Feedback inhaltlich anzunehmen

Für Feedback bedanken und dies nicht sofort kommentieren

Das wertschätzende Feedback unter Beachtung der o.g. Regeln bildet die Basis für lösungs- und wachstumsorientierten Austausch der Kommunikationspartner, deren persönliche Zufriedenheit und Motivation.

VI: Zusammenfassung

4-MAT und NLP sind beides Modelle zur Verbesserung der Kommunikation, unterscheiden sich jedoch vom Ansatz und dem Ziel her.

Mit dem Einsatz von 4-MAT wird eine vorhandene Komplexität eines Vorgangs, eines Themas ect. leichter verstehbar – und damit für den Kommunikationspartner nachvollziehbarer - gemacht. Die Machbarkeit kann so einfach und konkret überprüft und verstanden werden, der Sinn des Themas wird deutlicher, der gesamte Zusammenhang wird einfacher erkannt. Die Verständlichkeit und Aufmerksamkeit steigt beim Einsatz des 4-MAT und Stress und Belastung sinken dadurch.

NLP ist wesentlich breiter aufgestellt und stellt den Menschen in den Focus. Im NLP geht es nicht nur „einfach“ um Kommunikation sondern um die eigene Haltung und die mögliche, positiv ausgerichtete Veränderungen dieser. Dazu bietet NLP Modelle an, mit Hilfe derer Haltung und Kommunikationsmuster von Menschen erkennbar werden, um diese bewusst zu verändern und so zu einer Verbesserung der Kommunikation mit sich selbst und seinen Mitmenschen bei zu tragen.

NLP beschreibt demnach einen länger laufenden Veränderungsprozess mit der steten Möglichkeit für den Anwender, sich und seine eigene Haltung überprüfen und positiver gestalten zu können. Damit steigt das psychische und somatische Wohlbefinden des Anwenders.

VII: Quellennachweis

Skript Inkonstellation: NLP-Practitioner Ausbildung sowie eigenen Mitschriften

NLPPortal.org – Die NLP Enzyklopädie

Journal für Psychologie.de – Angela More

Remotivation.de – Alexandra Daskalakis