

Kommunikation mit 4MAT

Jedes Thema lässt sich auf unterschiedlichen kognitiven Kanälen vermitteln. Man geht davon aus, dass es vier Typen gibt, die Informationen auf unterschiedliche Weise aufnehmen und verarbeiten (David Kolb / Bernice McCarthy). Die Häufigkeit dieser Typen ist in etwa gleichverteilt, wobei der „Warum-Typ“ mit 35% etwas häufiger vorzukommen scheint. Er steht deshalb an erster Stelle.

Typ	Merkmale	Zugang
WARUM-TYP	Der Warum-Typ will wissen: <ul style="list-style-type: none"> • Warum ist dieses Thema gerade für mich relevant? • Warum ist es aktuell? • Warum sollte ich mich damit beschäftigen? 	Das sollte kommuniziert werden: <ul style="list-style-type: none"> • Brisanz aufzeigen • Bezüge zu anderen wichtigen Themen und aktuellen Ereignissen herstellen • Interessen und Bedürfnisse adressieren
WAS-TYP	Der Was-Typ will wissen: <ul style="list-style-type: none"> • Um welche Fakten geht es? • Welche Zahlen & Daten liegen vor? • Was genau sind die Merkmale? 	Das sollte kommuniziert werden: <ul style="list-style-type: none"> • Zahlen, Daten, Fakten sollten stets die Aussagen untermauern • Eindeutige Definitionen von unbekanntem Begriffen
WIE-TYP	Der Wie-Typ will wissen: <ul style="list-style-type: none"> • Wie funktioniert das? • Kann man es ausprobieren? • Wie passt das zu anderen Dingen? 	Das sollte kommuniziert werden: <ul style="list-style-type: none"> • Praktische Umsetzung • Erfolgreiche Anwendungsbeispiele • Weitere Problemlösungen
WAS-WÄRE-WENN-TYP	Der Was-wäre-wenn-Typ will wissen: <ul style="list-style-type: none"> • Was würde das bedeuten? • Welche Risiken werden vermieden? • Wie Chancen ergeben sich? 	Das sollte kommuniziert werden: <ul style="list-style-type: none"> • Zukunftsszenarien • Umschiffen von Gefahren • Entdecken von Chancen