

Höreraufmerksamkeit erhöhen („Speerspitze schärfen“):

- **Überblick:**

- **10 %** der Zeit = **Warum:** Commitment (Warum bist du hier? Warum ist dir das wichtig?/ Warum ist Jesus deine Lösung?)
- **60 % = 3 Schritte** – um Versprechen zu erreichen (Vertrauen aufbauen/ Erfolgserlebnisse/ **Teil-Probleme + Teillösungen** erleben lassen/ einfach erklären + zeigen (Schmerz/Problem/Frustration/Auswirkungen: Leidenslänge/Leidensbeteiligte + Lösung: „Endlich!“/Gefühle/Sehnsuchts-Selbstgespräch/Einwände beschreiben)
- **5 % = Angebot:** ganz sanfte Einladung/ Versprochenes Ergebnis („Traum“)/Spezifisch/Zeitpunkt/„Ohne was...“ (Was hasst der Zuhörer?)/Ziel mit dem Thema?(Was „spart“ der Zuhörer?)/Erfolgreiche Themen-Ideen recherchieren: Google-Trends/Youtube-Clicks zum Thema → Predigtthema aktualisieren, Nächste Schritte = 2 Optionen a) selber + scheitern b) endlich... bibl. Lösung = Done For You/Struktur/Community/Hilfe anbieten
- **25% Einwände Fragen/ Antworten** (Was kann Zuhörer hindern...?/ Widerstände + Case-Studies/Erfolgs-Stories/ Tipps/Hacks/Ressourcen

Bsp. **PREDIGT (15 Min/ bei 30 Min Zeit verdoppeln!)**

TODO:

- * Am Anfang: Wie Zuhörer anerkennen? (=Vertrauen aufbauen)
- * Am Ende: Wie geht es weiter? Klären!

Vorbereitung: (Auf diesen Prozess kannst du nicht verzichten, wenn die Predigt den Zuhörer treffen soll!)

Welche „Positionierung“? (Welche Not bei wem, der ich womit begegne?)

-TOP OF MIND AWARENESS schaffen: Was ist der beste Anbieter für mein Bedürfnis?

--Wie nenne ich das Thema?

--Welches Ergebnis gebe ich dem Zuhörer?

--Was kostet es? (Was „gibt“ er dafür?)

--Wie stelle ich mich als Person als Brücke dar, so dass Jesus die Position #1 bei den Zuhörern erreicht?

--Warum ist dieses Thema/meine Predigt das beste Angebot: Wer will ich sein für wen?

-POSITIONIERUNG: Sich von ALLEN anderen Anbietern (aus der Zuhörersicht) zu differenzieren

--Wie kann ich die Frage des Zuhörers positiv beantworten: Warum soll ich dir „zuhören“, statt jedem anderen?

--Visualisierung schaffen!

--Wie differenzieren als

---(1) Brand/ Person: für meine Zuhörer; (evtl. prominenten Zuhörer präsentieren)

---(2) Zielgruppe/ Segment (Demographie: Wie alt, wie groß, wie selbständig, haben sie Fragen/Zeit...)

Bsp. Ich helfe verheirateten Männern/ Zuhörern (40-50), die als Christen durch häufige Gottesdienstbesuche lernen wollen, endlich sich mit ihren Ehefrauen dauerhaft zu versöhnen, und das in einer Woche zu schaffen.

---(3) Thema/ Experte für... (für das Thema positionieren = scharfe Positionierung)

---(4) Problem (Nische) (für Problem positionieren) → Schnittmenge zw. Segment (Demographie-Angaben meiner Zielgruppe [=Alter/Geschlecht/...]) und Problem = Nische (heute evtl. Nische in der Nische!)

Bsp. NICHT MEHR: Ich helfe männlichen verheirateten Zuhörern zw. 40-50, sich innerhalb einer Woche mit ihren Frauen zu versöhnen,

SONDERN: ich gebe dir 7 biblische Schritte, um eine komplette Lösung/ System zu haben, so dass du in 1 Woche das Handwerkszeug für alle Bereiche hast, die du für Versöhnung angehen musst, um dich dauerhaft zu versöhnen.

---(5) Ergebnis/ Lösung/ Versprechen: Was verspricht Gottes Wort/ die Predigt dem Zuhörer?

---(6) Methode/ System: Mit welcher eigenen Methode...? (Bsp. „Das 7-Schritte-Versöhnungskit!“)

---(7) Angebot („Paket, Preis, Garantie, Boni usw.“):

Bsp. 7-Schritte-Versöhnungskit, kostenlos, Raum, dass Gott sein Versprechen hält, Gottes Wort ist die Wahrheit, Bonus: Auswirkungen auf unmittelbare Familie/ Kinder, nächste Generation

---(8) Hook/ Story → meine eigene Story(/ Story von jemand anderem), mächtig zur Positionierung!

Liefere: FOKUS auf ERGEBNISSE!

--mehr Tun (an Bsp. Vormachen! Was kann der Zuhörer nachmachen?)

-Stolperstellen ansprechen

-Hacks/ Tricks zeigen

-gute Ressourcen nennen

-Abkürzungen geben

-Stories erzählen

-INHALT: 1) 10% Warum?, 2) 60% 3 Steps, 3) 5% Angebot, 4) 25% F&A

15 Min Predigt

Bsp. 1) 1:30 Min WARUM: Commitment

--Warum bist du hier? - Weil du lernen wolltest, dein schlechtes Gewissen wegen der Unversöhnlichkeit zu lösen!

--Warum ist das für dich wichtig? - Weil du als Ebenbild Gottes geschaffen wurdest, um zu leben – und Gott für die Versöhnung alles vorbereitet hat.

--Warum ist Jesus deine Lösung? - Weil er sein Leben eingesetzt hat für den Frieden! Weil der als „Oberbefehlshaber“ den Frieden verwaltet/ befiehlt, wo sein Frieden hingeh!

Bsp. 2) 9:00 Min 3 STEPS: Vertrauen aufbauen

--3 Schritte, um das Versprechen zu erreichen! (kleine Teil-Probleme aufzeigen + lösen)

--Einfach – erklären, zeigen

--Erfolgserebnisse schaffen (nachsprechen lassen)

Bsp. 3) 0:45 Min ANGEBOT: Einladung (ganz sanft, keinen fetten Pitch!)

--Was sind die NÄCHSTEN Schritte: 2 Optionen – a) selber basteln und scheitern/ b) als Ebenbild Gottes endlich wieder auf ihn hören

--Übergang zur biblischen Lösung: = bedeutet ... Done For You=

---DFY, Struktur, Community

--Angebot, ihm zu helfen! (Ergebnis, sicher, Qualität!)

Bsp. 4) 3:45 Min F&A: Helfen...

--häufige Einwände/ Widerstände ansprechen (Was kann ihn hindern...)
--Case studies/ Erfolgs-Stories!
--Tipps, Hacks, Ressourcen usw. geben

-INHALT DETAILS: PL-PL (kleines Teil-Problem bewusst machen [1 Aspekt der Textaussage] → Teil-Problem lösen => großes Problem bewusst machen [Gesamtproblem des Menschen laut Jesus/Bibeltext] → große Lösung ist das Angebot bei Jesus/im Bibeltext)

--PL 3 STEP=Problem-Lösung (Schmerz = Motivator = Unfrieden frisst die Kraft für alles! Schmerz schreit nach Lösung: Endlich wieder Kraft haben, weil Leben im Frieden! !!! Welcher Schmerz/Frustration?-ist 6x stärker als „Freude steigern“- Negative Auswirkungen? Wie lange leidet er bereits? Wer wird noch dadurch beeinträchtigt? Was fühlt er in dem Moment, wenn er das Angebot sieht/ liest? Was sagt er zu sich selber? Was sind seine 3 stärksten Einwände?) → Teil-Problem finden, das den Zuhörer schon lange quält (Frustration: Immer, wenn ich mich erklären will, greife ich meine Frau an und schüre nur noch den Unfrieden)

---Thema festlegen: 5 drängendste Teil-Probleme des Zuhörers identifizieren + das mächtigste Teil-Problem wählen + lösen! (HIER TOMA schaffen: andere Sprüche haben als der Mainstream, kontrovers!)

---bewusst machen, was noch fehlt: großes Problem / tiefe nachhaltige Transformation im Leben => Angebot: Jesus Christus im Leben Platz machen → sein Heiliger Geist bewirkt die Frucht Frieden

--Teil-Problem... + Teil-Lösung... = Titel... (Traum-Teil-Ziel) durch (Teil-Lösung) für (Teil-Problem)

--Angebot-Problem... + Angebot-Lösung... = Angebot-Titel (Traum-Gesamt-Ziel) durch (Angebot-Lösung) für (Angebot-Problem)

--PL ANGEBOT=Lösung/ Versprochenes Ergebnis (wichtigstes Traum-Ergebnis: Verstehen und erleben, dass Versöhnung Frieden schafft, weil Gottes Geist dies als Frucht bewirkt, wie noch spezifischer machen: Platz für Gottes Geist schaffen; Zeit dafür festlegen; Ohne was: Was hasst der Zuhörer? -Bsp. Absicht, Frieden zu stiften, führt zu noch mehr Unfrieden; Muss ich mich noch mehr anstrengen? Nein, der Heilige Geist wartet auf seinen Platz in deinem Leben.)

--Brainstormen... 1) Eigenes Ziel mit dem Thema? (Erfolg/ Sichtbarkeit/ Beziehung/ Vertrauen/ Brücke zum Angebot) 2) Welches Thema würde Zuhörer sofort kaufen? (Frustration/ Schmerz/ lange „todo“-Liste/ attraktives Ergebnis/ spart Zeit+Geld) 3)erfolgreiche Ideen finden (Trend-Themen; Fragen/Probleme der Zielzuhörer → Recherche! Logischer Schritt vor Angebot)

-INHALT VALIDIEREN: Besteht Interesse an dem Thema? (Recherche: YouTube -wie viele Videos dazu gibt es? Gibt es Views? Interessant? Google-Trend; Umfrage in E-Mail-Liste (z.B. 3 Verschiedene Hooks/ Themen/ Fragen, messen, wie Reaktionen sind (Instagram?); Facebook-Engagement-Ads 2-3 Min Video für 3x 20€; Blog mit Themen; 2-3 USD pro Anzeige für 3 Tage setzen)

-UMSETZEN