



Connect the dots

Flow Pack

Hauptziel

Der Mentee lernt an die nächsten Schritte bei Projekten zu denken und das Ziel, zu dem er andere führen möchte, im Blick zu haben.

Erklärung

Dieses Pack baut auf dem Flow Leitfaden auf. Wenn du diesen noch nicht kennst, erfährst du in folgendem Dokument, wie der Leitfaden funktioniert und wie du diesen anwenden kannst: [Erklärung zu Flow Leitfaden](#)

Schritt 1 – Erleben!

Aktivität 1 (1:1)

Die Mentees sollen die Punkte auf einem Malbild (siehe Anhang) verbinden.

Ziel für das Erlebnis

Finde heraus, was das Bild darstellt.

Schritt 2 – Hinterfragen!

Bitte deinen Mentee, das Ziel vorzulesen, und stellt fest, ob ihr das Ziel erreicht habt.

Bitte deinen Mentee, alles, was effektiv war, in die linke Spalte einzutragen.

Bitte deinen Mentee, alles, was weniger effektiv war, in die rechte Spalte einzutragen.

Hilf deinem Mentee, ein Muster zu finden, indem ihr die folgende Frage beantwortet: "Was haben die Punkte in der linken Spalte gemeinsam, was nicht in der rechten Spalte vorkommt?"

Schritt 3 – Verstehen!

Lass deinen Mentee daraus ein Prinzip formulieren (als Bild, Merksatz oder Geschichte).

Fülle anschließend die Verständnislücken deines Mentees, mit dem Input, den du zuvor vorbereitet hast:

Biblische Basis

"1 Als Jesus eines Tages am See Genesareth predigte, drängten sich viele Menschen um ihn, die alle das Wort Gottes hören wollten. 2 Er bemerkte zwei leere Boote am Ufer. Die Fischer hatten sie liegen lassen und reinigten gerade ihre Netze. 3 Jesus stieg in eines der Boote und bat den Besitzer des Boots, Simon, vom Ufer abzustoßen. Dann lehrte er die Menge vom Boot aus. 4 Als er mit seiner Predigt fertig war, sagte er zu Simon: »Nun fahr weiter hinaus und wirf dort deine Netze aus, dann wirst du viele Fische fangen.« 5 »Meister«, entgegnete Simon, »wir haben die ganze letzte Nacht hart gearbeitet und gar nichts gefangen. Aber wenn du es sagst, werde ich es noch einmal versuchen.« 6 Diesmal waren ihre Netze so voll, dass sie zu reißen begannen! 7 Sie riefen nach ihren Gefährten in dem anderen Boot, und bald darauf waren beide Boote so voller Fische, dass sie unterzugehen drohten. 8 Als Simon Petrus begriff, was da geschehen war, fiel er vor Jesus auf die Knie und sagte: »Herr, kümmere dich nicht weiter um mich – ich bin ein zu großer Sünder, um bei dir zu sein.« 9 Denn beim Anblick des überreichen Fangs hatte ihn Ehrfurcht erfasst, und den anderen ging es genauso. 10 Auch Jakobus und Johannes, die Söhne des Zebedäus, waren voller Staunen. Jesus sagte zu Simon: »Hab keine Angst! Von jetzt an wirst du Menschen fischen!« 11 Und sobald sie am Ufer angelegt hatten, ließen sie alles zurück und folgten Jesus nach." – Lukas 5, 1-11

Jesus fragte Simon zunächst, ob Er sein Boot nutzen kann.
Danach forderte Er ihn heraus, seine Netze auszuwerfen.
Anschließend forderte Er ihn auf, ihm zu folgen.

Prinzipien

1. Was ist dein HAUPTZIEL?

Wohin willst du sie führen? Überlege nicht nur, was dein Ziel für ein Projekt ist, sondern auch, was dein übergeordnetes Ziel ist und wo du die Person hinführen möchtest.

Beispiel Spendenlauf: Unser Ziel ist die Sponsoren als Möglichmacher (Dauerspender) zu gewinnen.

2. Was ist der nächste HANDLUNGSSCHRITT?

Welchen konkreten Schritt möchtest du, den sie als Nächstes gehen? Ist der Schritt konkret genug oder zu schwammig? Bietest du zu viele nächste Schritte an? Es sollten nicht mehr als 2-3 Zwischenschritte zwischen Start und Hauptziel liegen.

Beispiel Spendenlauf: Der nächste Schritt ist, dass sie erneut für ein ähnliches Projekt spenden.

3. Welche HÜRDEN gibt es?

Ist der nächste Schritt realistisch? Braucht es einen Zwischenschritt? Gibt es zu viele Zwischenschritte bis sie am Ziel ankommen?

4. Wie gehst du ihnen HINTERHER?

Wie häufig fragst du nach, ob sie den nächsten Schritt gegangen sind? Hast du ein System, was dich (oder sie) daran erinnern kann?

Meist sagen Menschen nicht "Nein", sondern sagen nichts. Du musst mindestens 2x nachfragen, um eine klare Antwort zu bekommen.

Beispiel Spender: Nachdem wir jemanden angefragt haben, ob er/sie Spender werden möchte, gibt es nur 2 Ergebnisse: Ja oder Nein. Bis wir eine Antwort darauf haben, müssen wir nachfragen.

Schritt 4 – Multiplizieren!

Erste Meile

"Wie kannst du die ‚erste Meile‘ gehen und die gelernten Prinzipien anwenden?"

- Beispiel: "Ich möchte beim Pais Day den Bewerbern Werbematerial schicken und sie auffordern Werbung zu machen und sie auch 2x daran erinnern."

Extra-Meile

"Wie kannst du die ‚Extra-Meile‘ gehen und andere in den Prinzipien trainieren?"

- Beispiel: "Ich nehme bei meinem nächsten Projekt andere mit in die Planung und nutze das als Erlebnis, um ihnen beizubringen, wie sie das größere Ziel vor Augen behalten."

Andere Meile

"Wie kannst du die ‚andere Meile‘ vermeiden, damit du den Sinn nicht verfehlst?"

- Beispiel: "Ich möchte nicht zu viele Zwischenschritte anbieten und achte daher, dass zwischen dem Start und Hauptziel max. 2 Zwischenschritte liegen."

Abschluss

Frage deinen Mentee, was er/sie mitnimmt oder anders machen würde.

Wir hoffen, dass ihr eine inspirierende Zeit zusammen hattet und gemeinsam etwas gelernt habt! Was wäre, wenn ihr noch viel häufiger solche Erlebnisse haben könntet? Ihr könnt Zugang zu einer Vielzahl von Flow Packs erhalten: alltagsmissionare.de/zugang/

Wenn du dir Begleitung beim Flow Training wünschst oder Interesse hast, wie du als Alltagsmissionar Menschen in deinem Umfeld erreichen kannst, kontaktier uns gerne: info@alltagsmissionare.de

Flow Pack: Connect the dots

