



# 1:1 Conversations

Organizing Workshop

Foto: Stefan Boness/IPON



# 1

## Check-in

**Blitzlichtrunde Daumenskala:**

Wie viel Erfahrung habt ihr mit  
Organizing? (theoretisch u. praktisch)

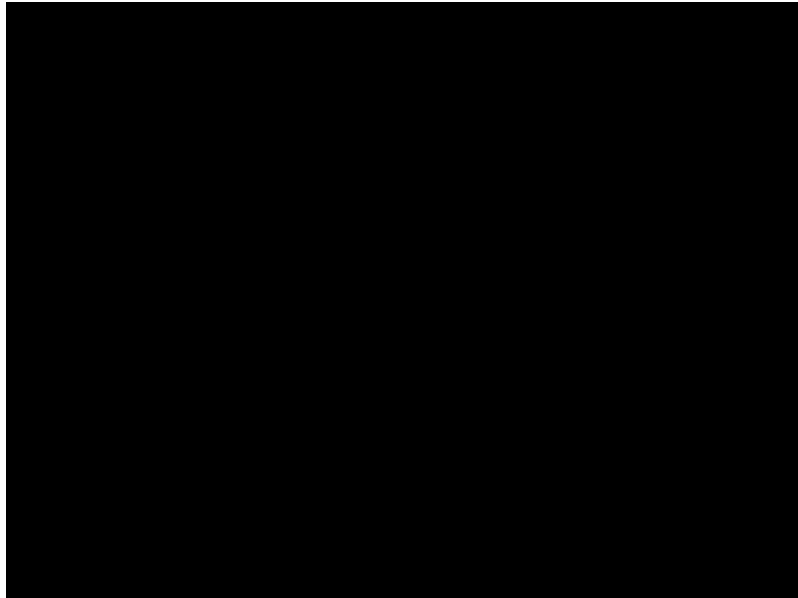


# Struktur des heutigen Trainings

- ◆ Was ist Organizing?
- ◆ Das 1: 1 Gespräch
  1. **Grundlagen:** Wieso, Weshalb, Warum?
  2. **Gesprächsphasen:**
    - a. Einstieg
    - b. Wut-Hoffnung-Aktion
    - c. Abschluss
- ◆ Abschlussübung
- ◆ Schlussrunde



Was ist Organizing?



# Was ist Organizing?

- ♦ Organizing bedeutet **nicht** Mobilisierung
- ♦ Organisation schafft langanhaltende, **nachhaltige Strukturen**
- ♦ Organisation empowert = **ermächtigt Betroffene** für sich zu sprechen
- ♦ Das Transformative Community Organizing **stellt fundamentale gesellschaftliche Fragen.**

Organizing ist eine emanzipatorische **Strategie**, die den Status Quo durch Mehrheitsbildung verändern kann und ein **Methodenbaukasten**, der sich systematisch erlernen lässt.

# Die 1:1 Organizing-Conversation

- ◆ **Was ist das 1:1 Gespräch?**
  - ◇ strukturiert, zeitlich begrenzt, zielgerichtet
  - ◇ AHA Schema: Wut - Hoffnung - Aktion
  - ◇ 70/30 oder 80/20 (Zuhören/Reden im Verhältnis)
- ◆ **Warum 1:1 und nicht "normales" Gespräch?**
  - ◇ blinde Flecken
  - ◇ Gefahr der non-verbalen Beeinflussung
  - ◇ Eisbergprinzip
- ◆ **Wie ein 1:1 nicht laufen sollte:**

[https://www.youtube.com/watch?v=CbyT5kk\\_A2](https://www.youtube.com/watch?v=CbyT5kk_A2)



# Struktur einer Organizing-Conversation

## SHOWTIME

Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS

"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigst Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION

"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN

Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION

"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK

"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION

Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS

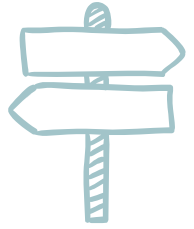
Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.

# Die 1:1 Organizing-Conversation

- ◆ **Z - Was ist unser Ziel?**
  - ◇ Wieso rede ich mit der Person und was will ich besprechen? (z.B. zum Aktiventreffen einladen, Mobi für Streik, Themen in der Nachbarschaft finden, Angst nehmen) Aber wir behalten uns auch Offenheit
- ◆ **U - Umgebung**
  - ◇ Wo kann das Gespräch stattfinden, sodass wir ungestört sind/angenehme Atmosphäre herrscht (gemütlich, essen, trinken, kein Zeitdruck...)
  - ◇ **Fragen:** haben sie gerade Zeit? Und wenn nicht: zu einem nächsten Termin einladen.
  - ◇ Auch bei Telefonaktion; von 100 Leuten 10 für ein 1:1 Gespräch in einem guten Umfeld gewinnen ist ein guter Start
- ◆ **B - Botschaft**
  - ◇ wie wollen wir unser Ziel erreichen? --> Das was wir schon verraten
- ◆ **P - Plan**
  - ◇ Unser Plan für die Zukunft

**generell: Zeit nehmen für die Recherche**





# Struktur des heutigen Workshops

- ◆ Was ist Organizing?
- ◆ Das 1: 1 Gespräch
  1. **Grundlagen:** Wieso, Weshalb, Warum?
  2. **Gesprächsphasen:**
    - a. Einstieg
    - b. Wut-Hoffnung-Aktion
    - c. Abschluss
- ◆ Abschlussübung
- ◆ Schlussrunde





1

# Showtime

Einstieg

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.

Überleg Dir, wann ist Dir jemand sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigst Du Dich mit dem Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit zu lassen, nachzudenken.



## INOCULATION

Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor, bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen weiteren Plan.

# 1. Showtime

- ♦ **Haltung:** freundlich, humorvoll, tolerant - vermittelt Energie, Begeisterung, Dringlichkeit
- ♦ **Wo?:** Haustür, Straße - z.B Stand, virtuelles Meeting
- ♦ **Wann?** Zu ausgemachten Termin / mit Referenz
- ♦ **Wer?:** Betroffene und Menschen mit Einfluss in einer Sache
- ♦ **Was?** Vorstellung der Person u. des Themas

Diese Phase ist abgeschlossen wenn du die Aufmerksamkeit der Person gewonnen hast.



2

# Das Problem

Das Anliegen finden (und es verstärken)

## SHOWTIME

Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS

"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION

"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN

Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION

"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK

"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION

Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS

Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.

# Problem (Painpoint)

- ♦ **Haltung:** Gehe niemals davon aus, dass du die Anliegen kennst
- ♦ **Wann?:** Wenn die Aufmerksamkeit hergestellt ist
- ♦ **Was?** Die Betroffenheit der Person soll erkannt und verstärkt werden. (Wie ist die Person von einem Thema betroffen? Was ist ihr dabei besonders wichtig?)
- ♦ **Wie?** (generische Beispiele)

“Wenn es nach dir ginge, was wären die 3 größten Probleme in deinem Stadtviertel, auf deiner Arbeit [hier präzisieren], in deinem Viertel für die es eine Lösung oder Verbesserung braucht?”

“Was findest du sollte die Stadt mit ihren Ressourcen machen?”

“Was benötigst du, um hier glücklich leben zu können?”

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION



Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.



# Problem (Agitation)

- ◆ **Haltung:** Finde noch mehr über die Betroffenheit heraus. Stelle dich auf unangenehme Gefühle/Reaktionen ein.
- ◆ **Wann?:** Wenn die Betroffenheit benannt ist
- ◆ **Wie?**

“Warum glaubst du wird so wenig dafür getan, dass sich dieses Problem löst?”

Wer oder Was glaubst du könnte davon profitieren, dass dein Problem noch nicht gelöst wurde?”



3

# Hoffnung

Vision + Plan-to-Win

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION



Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.



# Vision

- ◆ **Was?** Gemeinsames Visionieren: "Wie könnte eine attraktive Veränderung hier und jetzt aussehen?"

*"Unser Ziel ist erreicht, wie fühlt sich das im Hier und Jetzt an?"*

**Wie?** Dein Gegenüber kann ihr:sein Problem lösen, wenn sie:er sich mit anderen zusammenschließt und an der Veränderung arbeitet

Ziehe Vergleiche zu anderen erfolgreichen lokalen Organisationen/  
Bewegungen wenn du über Organisation sprichst: Bürgerrechtsbewegung,  
Frauenbewegung, Arbeiter:innenbewegung;

Diese Phase ist abgeschlossen: wenn das Problem mit einer handfesten Vision verknüpft ist und dein Gegenüber motiviert ist.

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION



Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trefft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.

# Plan-to-Win

- ◆ **Stufenweise den Plan-to-Win erklären**
- ◆ Der **3-Sätze-Plan-to-Win** klärt folgende Fragen und baut auf dem Verständnis von Machtabhängigkeiten auf:

*Wer entscheidet in dieser Sache [z.b öffentlicher Nahverkehr, Grünflächen, etc.]?*

*Von wem hängen sie (die Entscheider\*innen) ab?*

*Wie können wir sie erreichen? / Wenn müssen wir unbedingt gewinnen? [Im besten Falle führt ihr bereits mit dieser Person das Gespräch]*

Diese Phase ist abgeschlossen: Wenn der Plan-to-Win zur Lösung des Problems von deinem Gegenüber formuliert und angenommen wurde.



4

# Aktion

Inoculation, Nächsten Schritte

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION



Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.



# Die Gretchen-Frage

- ♦ **Haltung:** Sind sie bereit zu handeln und Verantwortung zu übernehmen
- ♦ **Wann?** Wenn Plan-to-Win eindeutig geklärt
- ♦ **Was?** Wird die Person mitmachen?
- ♦ **Wie?** Frage u. lange unbequeme Stille

Diese Phase ist abgeschlossen: Sobald dein Gegenüber zugestimmt oder entschieden abgelehnt hat

**Wichtig!** Nimm ein "Nein" nicht persönlich sprich ggf. nochmal über ihr Problem

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigst Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.



## INOCULATION

Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.

# Hindernisse erkennen und überwinden

- ◆ Hier geht es darum auf Gefahren/Gegenwind vorzubereiten und ganz konkrete Konsequenzen des Engagements sichtbar zu machen

*“Was glaubst du wird x/y/z andere davon halten, wenn du mit ihnen über dieses Thema sprichst?”*

*“Was ist das Schlimmste, was passieren kann, wenn du und deine Belegschaft anfangen würden zu streiken?”*

Diese Phase ist abgeschlossen: wenn dein Gegenüber die Hindernisse kennt.



5

# Abschluss

Folgetermin fixieren

## SHOWTIME



Ein vertrauensvolles Gespräch erreichen.  
Überleg Dir, wann ist Dir jemand  
sympathisch?

## PAINPOINTS



"Auf einer Skala von 1 bis 10, wie oft beschäftigt Du Dich mit dem  
Thema X/ was stört Dich an Y (z.B. Klimawandel)"  
"Wenn Du 3 Dinge an Deiner, z.B. Schule, ändern könntest, welche wären  
das?"

## AGITATION



"Findest Du es fair, dass...?"  
"Findest Du es richtig, dass ...?"  
"Welche Verbesserungen wünschst Du Dir?"  
"Findest Du es fair, dass Du nicht...?"  
"Was hättest Du gerne ...?"

## PLAN-TO-WIN



Entwickle in der Vorbereitung einen eigenen Plan  
und stelle ihn deinem Gegenüber nachvollziehbar  
vor.

## VISION



"Würde es Deine Situation verbessern, wenn  
x/y/z passiert?"  
"Würde es etwas ändern, wenn der x/y/z in  
Deiner Nähe x/y/z macht?"

## ASK



"Die Frage stellen" zielt darauf ab, Deinem  
Gegenüber das tun zu lassen, was Du von ihm  
willst. Wichtig ist dabei, Deinem Gegenüber Zeit  
zu lassen, nachzudenken.

## INOCULATION



Bereite Dein Gegenüber auf Gegenwind vor,  
bevor er auftritt.

## NEXT STEPS



Kläre mit Deinem Gegenüber die nächsten  
Schritte. Wann trifft ihr euch wieder?  
Verlasst das Gespräch niemals, ohne einen  
weiteren Plan.

# Die nächsten Schritte

- ◆ **Was?** Konkrete Schritte festlegen, damit deine Gesprächspartner:in sofort aktiv werden kann

Diese Phase ist abgeschlossen: sobald ihr einen Folgetermin fixiert habt.



# Abschlussübung

# Szenario - die Linde

Die schönste Bewohnerin eures Hinterhofes ist eine alte Linde. Im Sommer bietet sie euch oft Schatten während der Mittagspause und die Bank an ihrem Stamm ist für euch schon lange ein Lieblingsplatz geworden. Hier trifft ihr auch regelmäßig nette Nachbar\*innen zu einem Schwätzchen.

Außerdem ist die Linde der Lebensraum vieler kleiner Tiere, die sonst keinen Platz in der Stadt finden. Ihr denkt schon lange, ohne die Linde wäre der Hinterhof ziemlich trist.

Nun erfahrt ihr, dass eure Hausverwaltung die alte Linde fällen möchte und das obwohl der Baum absolut gesund ist. Das Ziel der Hausverwaltung ist es, die Baumpflegkosten einzusparen, die alle Mieter\*innen über die kalten Betriebskosten mitfinanzieren müssen.





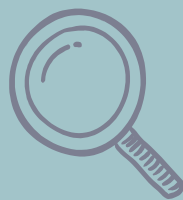


# Übung [20 min]

Ihr wollt die bevorstehende Fällung der Linde verhindern, indem ihr den Protest der Hausgemeinschaft organisiert. Erstellt dafür einen Gesprächsleitfaden, der euch als Organizer:innen im Gespräch unterstützen soll. Dazu habt ihr ca. 15 Minuten in denen ihr in Kleingruppen arbeiten könnt.

## Folgende Haltungen der Hausbewohner\*innen solltet ihr antizipieren:

- **Person Nr. 1** Ist nicht davon überzeugt, dass die Fällung des Baums verhindert werden kann und will auch insgesamt lieber Betriebskosten sparen.
- **Person Nr. 2** Ist hundertprozentig einverstanden und wütend über die bevorstehende Fällung. Sie/er empfindet es als sehr ungerecht. Allerdings hat sie Angst vor Mieterhöhungen durch die Hausverwaltung und will deshalb weder unangenehm auffallen, noch zu viel Verantwortung übernehmen.
- **Person Nr. 3** glaubt nicht daran, dass die bevorstehende Baumfällung schwerwiegend genug ist. Man solle sich nur ruhig verhalten, dann werde schon alles gut werden.



# Fragen?

Wie ist es euch mit der Übung gegangen?  
Was hat gut geklappt, wo gab es Schwierigkeiten?



# Check-out

Vergiss nicht! Der Schlüssel zum erfolgreichen Organizing ist **üben, üben, üben!!**

Danke, dass ihr dabei wart! 🙌