

## Ich gebe es zu ...



... die Betreffzeile diene nur dazu, dich zum Öffnen dieses Newsletters zu bewegen. Warum ist es mir gelungen? Weil du dahinter Emotionen vermutet hast? Weil auch du genau darauf „anspringst“? Das beweist, dass Wissenschaftler - die sich mit Verkaufspsychologie und

Neuromarketing beschäftigen - recht haben, wenn sie sagen, dass alles was keine Emotionen erzeugt, für das Gehirn wertlos ist! Es lebe also das Bauchgefühl. Das trifft sich gut, denn ...

---

## ... ich mach´ s mit Gefühl.

„Wenn der Schnee bei jedem Schritt knirscht. Wenn die Pudelmützen tiefer ins Gesicht und die Hände tiefer in die Taschen geschoben werden. Wenn Eiskristalle in der Sonne funkeln und die Landschaft in strahlendes Weiß getunkt scheint ... dann ist es Winter am See.“



Eine Kundin bekam beim Lesen meiner Texte sogar Gänsehaut, so positiv berührt war sie. Das war das schönste Kompliment für meine Arbeit in 2014 und bestätigt, dass ich damit richtig liege, Produkte und Dienstleistungen - wann immer es passt - so „sinnlich“ zu beschreiben, dass beim Leser gar nichts anderes entstehen kann, als ein gutes Gefühl. Meine diesbezüglich aktualisierte Website: [www.annettejarosch.de](http://www.annettejarosch.de)

---

## Herzensprojekte.

Neu auf meiner Kundenliste steht die zukunftswerk eG. Diese „Genossenschaft für Beratung zu Fragen der nachhaltigen Unternehmensentwicklung“ vertritt einige der Werte, die auch für mich wichtig sind. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und darauf, mit meinen Texten etwas zu bewegen. [www.zukunftswerk.org](http://www.zukunftswerk.org)

---



## Lass das neue Jahr in Ruhe!

Zum Jahreswechsel hat mir ein Text von B. Stackelberg in Facebook aus der Seele gesprochen:

Ein neues Jahr voller Möglichkeiten und Chancen beginnt, auch mit verpassten Chancen. Wir werden wieder gewinnen und verlieren. Wir werden erfolgreich sein und scheitern. Wir werden weinen

und lachen. Wir werden den Trubel brauchen und dann wieder die Stille. Wir werden Augenblicke haben, in denen wir nachdenken und solche, wo wir nicht denken. Ein neues Jahr. Das wir wieder genau so meistern werden, wie wir es eben können. Wir werden wieder unser Bestes geben – manchmal wird es locker reichen, manchmal reicht es nicht. Lasst uns doch mal einfach Vertrauen haben statt Vorsätze! Vertrauen ins Leben. Vertrauen in uns. Vertrauen darauf, dass es wieder ein gutes Jahr werden wird – oder zumindest ein Jahr, das wir wieder meistern werden. Weil wir geübt darin sind. Weil wir darin immer besser und besser werden. Mit Vertrauen in die uns wichtigen Menschen, dass sie uns zur Seite stehen und uns unterstützen. Und mit Vertrauen in dieses irgendwie Größere, das es gut mit uns meint.

---

## Wusstest du ...?

... dass es eine echte Alternative zu Google gibt, mit der du auch noch was Gutes tun kannst? Bei der Suchmaschine „benefind“ wird jede zweite Suche mit einem Cent an eine von dir gewählte Hilfsorganisation unterstützt. Und immer wenn du über die Shop-Suche bei einem beliebigen Online-Shop einkaufst, erhält benefind eine Verkaufsprovision. Ca. 70% der gesamten Provisionseinnahmen werden an die registrierten Organisationen ausgezahlt. Auf diese Weise erhält die Organisation deiner Wahl eine Zuwendung von bis zu 10% deines Einkaufswerts und zwar ohne dass du beim Einkauf mehr bezahlen musst. Ich finde das toll und nutze benefind.de inzwischen genauso wie früher Google. [www.benefit.de](http://www.benefit.de)



## In aller Stille.

Vielleicht habt ihr euch gewundert, von mir zu Weihnachten nichts gehört zu haben. Ehrlich gesagt: Ich war „Land unter“ und so habe ich in aller Stille das Geld für Weihnachtsgeschenke und Karten zwei Organisationen zur Verfügung gestellt, deren Arbeit ich gut und wichtig finde: *Ärzte ohne Grenzen* für die Menschen und die *Albert Schweizer Stiftung* für die Tiere. Ich hoffe, ihr seht mir meine Weihnachtswünsche-Untätigkeit nach und nehmt mein herzliches Dankeschön für die gute Zusammenarbeit im alten Jahr und die besten Wünsche für 2015 auch jetzt noch an.

Danke fürs Lesen. Fröhliche Grüße

*June the*



<https://www.youtube.com/watch?v=OoVdiUXXNJc>

Zum guten Schluss hier wieder ein Werbelieblingsschmankerl. Das ist für mich der Emotionsieger aller TV-Werbespots 2014. Wie eine Enkelin die Träume ihres Großvaters realisiert und ihn via Tablet teilhaben lässt, ist Storytelling vom Feinsten:

