

Vorwort	11
I SURVIVAL NACH THEMEN	
Mehr Geld	13
Raus aus ... der Low-Budget-Auftragsfalle	14
<i>Dumping & Co.</i>	22
<i>Kreativpreise</i>	24
<i>Menü delikat</i>	27
Die Niedrighonorarfalle	29
1. <i>Lückensuchen</i>	32
2. <i>Schlau kopieren</i>	39
3. <i>Angebots-Spoiler</i>	42
4. <i>Dreibein</i>	44
5. <i>Plus-Kunden</i>	46
6. <i>Think big</i>	47
Kick das C – ABC-Analyse	54
Raus aus ... der Akquise-ach-nö-Falle	56
Mit Persönlichkeit punkten.....	64
Telefon-Golf.....	66
Drängeln!	67
Personality kills.....	69
Liegt's an Ihnen?.....	72

Der Kunde zahlt nicht ... und weitere Geld-Fallen	73
Schnüffeln muss sein	75
<i>Erst Geld, dann Arbeit</i>	77
Investieren ohne Geld	84
<i>Geldgeschenke</i>	86
<i>Die Geld-AG</i>	88
Hilfe, das Finanzamt will mir an den Kragen	90
Null Peilung	92
<i>Soft-trolling</i>	95
Rote Zahlen schwärzen	97
Mehr Zeit und Leben	99
Raus aus ... der Mieses-Selbstmanagement-Falle	100
An die Kandare	102
<i>Sie sind Ihr Boss</i>	103
<i>Miet-Kollegen</i>	107
<i>Locker lassen</i>	109
<i>Disziplin, bitte!</i>	111
<i>Ich Chef, du auch?</i>	113
Raus aus ... der Hamsterrad-Falle	116
Wechselkosten-Tuning	118
Weg mit dem Nervkram	123
<i>Partner</i>	126
<i>Neue Orga</i>	127
Weniger Hamster-Stress	129
Runderneuern im Hamsterrad	130
Raus aus ... der Pessimisten-Falle	132
Drei Mal Haltungstraining	134
<i>Rücken gerade!</i>	134
<i>In die Knie!</i>	135
<i>Durchhalten!</i>	136
Raus aus der Schuld-sind-die-anderen-Falle	137
Raus aus ... der Veränderungs-Falle	139

Notfallkasten	141
Arbeitsfallen	142
Bedrohungsposten	144
Beratungsberge	148
Erfolgstäler	150
Finanzlöcher	152
Partnerschaftsdurststrecke	157
Veränderungswüste	159
Literatur	165

II. SURVIVAL NACH FALLSTRICKEN

Ich verdiene zu wenig	14
Ich arbeite für eine Flatrate	15
Ich kann doch nicht ... so viel Geld nehmen	16
Ich traue mich nicht, alles zu berechnen	18
Die Kunden wollen alles umsonst	21
Ich nehme so wenig, damit ich überhaupt Aufträge bekomme....	22
Ich traue mich nicht, teurer zu sein.....	23
Ich rechne nicht nach Stundensatz ab und kann diesen deshalb auch nicht erhöhen.	24
Meine Angebote werden oft abgelehnt.	27
Ich arbeite in einem unterbezahlten Bereich. Da kann ich nicht mit Honorarerhöhung kommen.	29
Bei uns verdienen alle so wenig.	30
Mein Hauptproblem liegt darin, dass ich in einer schwierigen Branche arbeite, in der wenig bezahlt wird.	32
Ich habe keine Idee, wo und wie ich mehr verdienen kann.	32
Ich habe keine Idee aber ich bin ein Optimierungskünstler.....	39
Ich muss aus dem, was ich habe, etwas Besseres machen.	42
Ich brauche noch ein weiteres Standbein.	44

Ich brauche einfach ANDERE Kunden.....	46
Ich muss wachsen und weiß nicht wie.....	47
Ich soll mich spezialisieren und habe keine Ahnung, woher ich die Zeit für die Veränderung nehmen soll.....	54
Ich halte Akquirieren für sinnlos, das bringt doch nichts.	56
Kaltakquirieren geht gar nicht, aber ich muss trotzdem etwas tun!	58
Ich weiß einfach nicht, warum ich so wenig empfohlen werde....	58
Ich weiß nicht, womit ich punkten kann.	64
Ich habe akquiriert und es hat nicht geklappt.....	66
Ich will niemandem zur Last fallen und akquiriere deshalb nicht.	67
Ich kann mich nicht verkaufen.	69
Es kommt nichts rum bei der Akquise.....	72
Mein Kunde weigert sich, (alles) zu bezahlen, oder zahlt nicht pünktlich.....	73
Mein Kunde ist mir unheimlich.....	75
Ich brauche einfach mehr finanzielle Sicherheit und Planung....	77
Ich brauche Geld, aber habe keins.....	84
Ich hätte da eine verrückte Idee aber wer soll das bezahlen?....	86
Ich würde mir gern was leihen, traue mich aber nicht.....	88
Ich muss bis X so viele Euro überweisen!.....	90
Ich habe überhaupt keinen Überblick mehr.	92
Ich glaube, mein Problem liegt nicht bei den Zahlen, sondern	95
Ich brauche ganz schnell einen Auftrag.....	97
Ich kriege mich nicht organisiert.	100
Ich habe einfach zu viele Aufgaben!	102
Ich krieg mich einfach nicht gemanagt.	103
Ich habe aber auch viel zu viele Aufgaben.....	105
Allein kann ich mich so schlecht motivieren.....	107
Ich komme einfach nicht zum Ende.	109

Ich ziehe Dinge nicht durch.	111
Ich lasse meinen Mitarbeitern zu viel durchgehen..	113
Meine Mitarbeiter können keine Verantwortung übernehmen.	114
Ich rotiere!	116
Ich kann keine Aufträge ablehnen, dann kommen sofort Konkurrenten aus ihren Löchern.	118
Ich habe einfach ständig zu viel zu tun.	123
Das geht doch alles gar nicht.	132
Ich kann das nicht so gut wie andere.	134
Meine Stärken liegen nicht gerade in ...	135
Bestimmte Aufgaben kosten mich so viel Kraft und Zeit.	136
Eigentlich bin ich super verändern ist nicht nötig..	137
Ich schaffe es einfach nicht, etwas zu verändern!	139
Hilfe, ich bin vielleicht scheinselfständig!	142
Hilfe, ich brauche einen Teilzeitjob!	144
Ich habe Post vom Rechtsanwalt bekommen..	144
Ich habe Mist gebaut.	146
Ich habe eine Betriebsprüfung.	146
Ich brauche dringend Beratung, aber die ist so teuer!	148
Ich bin einfach nicht erfolgreich..	150
Mist, ich hab derzeit einfach keine Einnahmen!	152
Ich will das Arbeitslosengeld ausschöpfen.	154
Ich will nicht aus der KSK fliegen, wenn ich „ALG II“ beantrage.	154
Hilfe, ich muss Unterhalt zahlen (oder welchen bekommen)..	155
Ich bin pleite (und habe Schulden).	156
Ich bräuchte einen Geschäftspartner.	157
Mein Geschäftspartner und ich streiten viel.	158
Ich bin krank..	159
Ich bin schwanger, kann ich selbständig bleiben?	161