

Leider

nein,

leider

gar

nicht!

© 2021 des Titels »Leider nein, leider gar nicht!« von Carlo Reumont (ISBN 978-3-95972-452-4)
by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München.
Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

+++ Warum Gewinner Nein sagen +++
+++ und Verlierer für alles offen sind +++

FBV

CARLO REUMONT

INHALT

Einleitung	5
Unser Ziel: der Gipfel des Neinsagens	7
Teil I - Das Basiscamp	15
Kapitel 1 – Die Grundlagen des Neinsagens	17
»Nein!« – Ein kleiner Satz mit großer Wirkung	19
Gewinnen und Verlieren – Was heißt das?	20
Die sieben Prinzipien der Produktivität	26
Grundbegriffe: Wirkung, Charisma, Charakter, Persönlichkeit.	37
Kapitel 2 – Nein zur Fremdbestimmung	43
Identifizieren Sie Ihre Werte	51
Ein Blick vom Basiscamp Richtung Anstieg	59
Ziele: Wie ein konsequentes Nein alltäglich wird.	61
Teil II - Der Anstieg	71
Kapitel 3 – Nein zur Unentschiedenheit.	73
Entschieden unentschieden	75
Willenskraft – Treibstoff der Halbgötter	83
Eine schlechte Entscheidung ist besser als keine Entscheidung.	85
Kapitel 4 – Nein zu Dauer(medien)konsum.	95
Superman hatte Kryptonit, wir haben Bildschirme	97
Facebook, Instagram, LinkedIng und Xingeling.	99
Vom User zum Chooser	102

Kapitel 5 – Nein zu Beziehungsbullshit	111
Emotionen verstehen	113
Endlich frei vom Drachen	116
Der 10-Punkte-Drachenbefreiungsplan.....	119
Nein zu Familie und Freunden.....	135

Teil III – Der Gipfel 149

Kapitel 6 – Nein zu Ausreden	151
Mythen des Neinsagens	153
Die sieben Geschenke des Eisbachs.....	157
Was wir tun können, wenn unsere Ausreden stärker sind als wir .	174
Kapitel 7 – Ja zum Handeln.....	185
Der Preis der Veränderung.....	186
20 Tipps und Tricks zum Neinsagen	188
Vom Gipfel in den Alltag	213
Anmerkungen.....	218
Dank	219