

## **So vertreten Sie Ihre Interessen, ohne andere zu verletzen**

- Die 2 Neinsager-Problemtypen:  
der Zaghafte und der Schroffe ..... S. 003
- Lernen Sie, die Interessen des Anderen  
zu akzeptieren ..... S. 005
- Bei unberechtigten Forderungen:  
Zeigen Sie offen Ihren Eindruck und Ihre Gefühle ..... S. 007
- Das ProFIT-Programm für den zaghafte  
Neinsager ..... S. 009
- Programmieren Sie Ihre Angstvorstellungen  
einfach weg ..... S. 010
- Denken Sie bei der Zielfindung immer ganzheitlich ..... S. 012
- Das SMILE-Programm für den schroffen Neinsager-Typ ..... S. 014
- Checkliste: Neinsagen leicht gemacht ..... S. 016