

# Inhalt

Vorwort .....	7
Einführung .....	9
Kapitel 1:	
Die Falle: Warum wir für Menschen arbeiten, die unsere Rechnungen nicht begleichen und uns unglücklich machen .....	15
Kapitel 2:	
Die Kosten von »*&!«-Kunden – Was es Sie kostet, wenn Sie jetzt nicht handeln .....	35
Kapitel 3:	
Kundentyp 1: Der Betrüger – Arbeiten Sie nie wieder umsonst für Kunden .....	49
Kapitel 4:	
Kundentyp 2: Der Unentschlossene – Ersparen Sie sich den Ärger und die vielen nicht abrechenbaren Stunden.....	61

**Kapitel 5:**

<b>Kudentyp 3: Der Widerling – Zeigen Sie Ihre Grenzen auf und erteilen Sie ihm ein paar Lektionen fürs Leben.....</b>	<b>83</b>
--	-----------

**Kapitel 6:**

<b>Kudentyp 4: Die Raupe Nimmersatt – Stoppen Sie sie noch heute.....</b>	<b>107</b>
---	------------

**Kapitel 7:**

<b>Kudentyp 5: Der Nörgler – Bremsen Sie ihn professionell aus .....</b>	<b>121</b>
--	------------

**Kapitel 8:**

<b>Kudentyp 6: Der Profiteur – Schützen Sie Ihre Grenzen oder definieren Sie sie (endlich) neu .....</b>	<b>141</b>
--	------------

**Kapitel 9:**

<b>Kudentyp 7: Der Traumtänzer – Leiden Sie nicht unter ihm.....</b>	<b>155</b>
--	------------

<b>Nachwort .....</b>	<b>169</b>
-----------------------	------------

<b>Anhang .....</b>	<b>171</b>
---------------------	------------

<b>Quellen und Literatur.....</b>	<b>175</b>
-----------------------------------	------------