

**Brevier Nr. 002: "Trottefalle Nettigkeit:
Wie Sie freundlich bleiben und sich trotz-
dem nicht ausnutzen lassen!"** <http://url9.de/Ox6>

SIEGBERT SCHEUERMANN

TROTTEFALLE NETTIGKEIT

WIE SIE FREUNDLICH BLEIBEN
und sich trotzdem nicht ausnutzen lassen!



Brevier-Reihe
Hirnschrittmacher



DIE ZUTATEN VON 2-GEWINNER- PARTNERSCHAFTEN:

- freundlich statt nett
- wehrhaft statt zaghaft
- Chancen geben statt nachtragend sein
- wohlwollend statt neidisch und
- berechenbar statt wankelmütig.



www.hirnschrittmacher.eu

Inhaltsbeschreibung

Hier möchte ich dem geneigten Leser einen Überblick über die Story dieses Breviers und einen Ausblick auf die Inhalte der Brevier-Reihe geben. Und obwohl die Erkenntnisse und Theorien, die den Themen zu Grunde liegen, den aktuellen Ständen der Psychologie, sowie der Kommunikations- und Verhaltensforschung entsprechen, sind auch viele persönliche Erfahrungen und Meinungen verarbeitet, die ich Ihnen nicht allzu bierernst präsentieren möchte. Die Breviere sollen eher augenzwinkernde Tipps für den Alltag sein als allzu wissenschaftliche Ergüsse. Sie werden Beispiele finden aus meinen Seminaren, aus den Bereichen der privaten und beruflichen Partnerschaften, der Elternrolle, sowie aus Führung und Verkauf.

Inhaltsverzeichnis

1. [**Nett ist die kleine Schwester von Sch**Be**](#) Seite 008
 - 1.1. [Lächeln als gefallsüchtige Unterwerfungsgeste](#) Seite 010
 - 1.2. [Warum ist "Nettigkeit" eine Trotteffalle?](#) Seite 013
 - 1.3. [Was unterscheidet nett, freundlich und höflich?](#) Seite 015
 - 1.4. [Wo hört Hilfsbereitschaft auf und fängt Ausnutzung an?](#) Seite 018
 - 1.5. [Erwartungen ...](#) Seite 020

- 1.6. [... und Ent-täuschungen.](#) Seite 027
2. **[Freundlicher Egoismus vs. Trottel Falle Nettigkeit](#)** Seite 028
- 2.1. [Negatives ansprechen, Grenzen ziehen, Nein-sagen](#) Seite 031
- 2.2. [Bin ich nett?](#) Seite 033
- 2.3. [Die Umprogrammierung eines netten Verkäufers](#) Seite 034
- 2.4. [Erwartungen und Kompromisse.](#) Seite 039
- 2.5. [Der Klügere gibt nach!](#) Seite 045
3. **[Die erfolgreichsten Strategien der Welt bei andauernder Kooperation](#)** Seite 049
- 3.1. [Fünf Anforderungen an eine erfolgreiche Strategie](#) Seite 051
- 3.1.1 [Lernpsychologie - konsequent bestrafen, nur ab und zu belohnen](#) Seite 054
- 3.2. [Die erfolgreichste Strategie ohne Kündigungsoption - ein freundliches "Wie Du mir, so ich Dir".](#) Seite 057
- 3.3. [Die erfolgreichste Strategie mit Kündigungsoption - die "2-Gewinner-Strategie"](#) Seite 058
- 3.4. [Bieten Sie noch Vorteile oder schon Nutzen?](#) Seite 062
4. **[Wehrhaft und freundlich](#)**
- 4.1. [Ziele und Spielregeln aufstellen oder vereinbaren - das Erwartungsgespräch](#) Seite 067

- 4.2. ["Nein" sagen, Grenzen ziehen, unangenehme Entscheidungen übermitteln](#) Seite 073
- 4.3. [Konstruktiv kritisieren. Was? Warum?](#) Seite 077
5. **[Kontrolle und konstruktive Kritik](#)** Seite 087
- 5.1. [Lob, Lobhudelei und Schmeichelei](#) Seite 089
- 5.2. [Vorgehen Lob und Anerkennung](#) Seite 093
- 5.3. [Vorgehen Tadel und Kritik](#) Seite 099
- 5.4. [Rückmeldung ohne konkrete Vereinbarung oder Regel](#) Seite 113
- 5.4.1 [Die Struktur der Ich-Botschaft mit Beispielen aus unterschiedlichen Lebensbereichen](#) Seite 115
6. **[Spezial: Eine Form des "Neinsagens" gegenüber unseren ChefInnen](#)** Seite 125
7. **[Schlusswort: Trottfalle Nettigkeit](#)** Seite 127
8. **[Ausblick](#)** Seite 128
9. **[Zur Person](#)** Seite 129
- 9.1. [Verhaltens- und Kommunikationstrainer](#) Seite 130
- Vorher in dieser Reihe erschienen:**
- 9.2. [Trottfallen: Wie Sie sich von Ihren lästigen Gewohnheitstieren befreien!](#)
- [Brevier-Reihe Hirnschrittmacher Nr. 001](#) Seite 132

Seither in dieser Reihe erschienen:

[9.3 Trottfalle Rhetorik: Reden Sie ruhig.](#)

[Solange bis Sie wissen, was Sie sagen wollen!](#)

[Brevier-Reihe Hirnschrittmacher Nr. 003](#) Seite 136

[9.4 Das Liebesglück finden und bewahren: Die Liebe verstehen und besser lieben lernen!](#)

[Brevier-Reihe Hirnschrittmacher Nr. 004](#) Seite 142