

1. Nervige Gespräche wird es immer geben, was also tun?

Sie fühlen sich bedrängt, sind überzeugt davon, es mit einem Idioten zu tun zu haben, oder Ihr Gegenüber langweilt Sie endlos: Immer wieder werden Sie mit Gesprächen konfrontiert, die Sie als unangenehm empfinden und bei denen Sie am liebsten das Weite suchen möchten.

Daher gibt es drei Ziele:

1. **Aktiv werden**, das heißt, niemals Dinge über sich ergehen zu lassen. Wenn Sie nicht danach handeln, was Ihnen guttut, vergeuden Sie Lebenszeit. Im schlechtesten Fall züchten Sie sich ein Magengeschwür, mindern Ihr Selbstwertgefühl oder überwerfen sich mit anderen.
2. **Sich unabhängig machen**. Das bedeutet: Ihre Handlungsfähigkeit zu bewahren, damit Ihre Emotionen und Reaktionen nicht vom Verhalten anderer abhängig sind.
3. **Souverän und eindeutig (re)agieren**. Wie ich schon betont habe, geht es darum, dass Sie auf gute Weise parieren. Indem Sie ein Gespräch lenken, klar sagen, wenn Ihnen etwas nicht passt, oder sich geschickt aus der Situation „stehlen“.

**Aktiv, unabhängig
und souverän**

Bevor wir uns damit befassen, was uns an anderen nervt und wie Sie damit umgehen können, ist es wichtig, dass Sie sich mit sich selbst auseinandersetzen. Denn auch wenn wir es manchmal tatsächlich mit Nervbolzen zu tun haben, so hat es immer viel mit uns selbst zu tun, ob wir aggressiv werden oder über etwas schmunzeln können, ob uns etwas trifft – oder wir es gar nicht recht wahrnehmen und ob wir uns kleinmachen lassen. Manchmal hat das auch mit der Tagesform zu tun. Das kennen Sie sicher:

**Sich an die eigene
Nase fassen**

Worüber Sie gestern noch mit einem Schulterzucken hinweggehen konnten, löst heute einen Wutanfall aus.

Vielleicht haben Sie auch Lust, erstmal gleich weiter hinten zu stöbern, *was Sie denn nun am besten tun können, wenn...* Dann los! Allerdings bitte ich Sie, zu diesem ersten Kapitel später noch einmal zurückzukehren.

Das Übel an der Wurzel packen

Denn noch viel besser als Tipps und Kniffe ist es natürlich, wenn Sie an die Wurzel gehen. Das ist nicht nur schön, weil Sie sich so auch persönlich weiterentwickeln (und dadurch viele Situationen schlichtweg nicht mehr als lästig wahrnehmen), sondern es ist auch die Grundlage, viele der Empfehlungen, die ich Ihnen später gebe, auch durchführen zu können.

Fangen wir gleich mit der wichtigsten Frage an: Was nervt Sie denn überhaupt – und aus welchen Gründen?

Was nervt Sie überhaupt – und warum eigentlich?

Jeder tickt anders. Das, was mich in den Wahnsinn treibt, bemerken Sie vielleicht nicht einmal. Und was Sie als indiskret und dreist empfinden, finde ich ganz normal. Dennoch werden wir beide genug finden, was uns auf die Nerven geht.

Manchmal geht uns jemand insgesamt auf den Wecker: Das kann an Vorurteilen liegen, etwa wenn jemand arm oder reich, dick oder dünn, kinderreich oder kinderlos ist oder eine bestimmte Position einnimmt. Vielleicht ist auch die Beziehung gestört oder die Person legt ein Verhalten an den Tag, das wir als unangenehm empfinden. Das Gemeine daran ist, dass der Gesprächspartner Sie vielleicht einfach an jemanden erinnert: einen dominanten Vater oder eine schreckliche Ex-Freundin, also jemanden, mit dem Sie schlechte Erfahrungen gemacht haben, und das nun automatisch übertragen.

Person

Es gibt Gesprächsthemen, die uns auf den Geist gehen: Vielleicht erzählt Ihnen die beste Freundin wirklich ständig von Männerproblemen, ist Ihr Lebensgefährte total negativ eingestellt und findet überall ein Haar in der Suppe oder Sie haben einfach keine Lust auf Gespräche über Politik und Krankheiten. Auch der Verlauf, den ein Gespräch nimmt, hat hohes Nervpotenzial: Redet da einer ohne Punkt und Komma und scheint gar nicht an Ihnen interessiert? Werden Sie als Statist zum Zuhören gebraucht? Oder diskutiert Sie der andere in eine Ecke?

Gespräch

Und dann hat jeder Mensch auch so seine Auslöser, bei denen er sich provozieren lässt: Sie reagieren plötzlich sehr heftig (und wundern sich vielleicht selbst darüber), Sie verfallen in eine Verteidigungshaltung und rechtfertigen sich. Oder es werden bestimmte Grenzen verletzt.

Spezielle Auslöser

Was nervt Sie am Gegenüber: Person oder Verhalten?

- Die Person ähnelt jemandem, den Sie nicht mögen
- Sie haben Vorurteile – allgemein („Manager sind praxisfern“)
- Sie haben Vorurteile auf diese spezifische Person bezogen („Die ist karrieregeil und geht über Leichen“)
- Die Stimme: ist schrill, zu leise, zu laut oder einschläfernd
- Es gibt irritierende oder verrücktmachende Angewohnheiten (z. B. Schmatztöne, die Nase in Intervallen geräuschvoll hochziehen oder oberlehrerhafte Formulierungen)

Was nervt Sie an Gesprächen: Inhalte oder Verlauf?

- Der andere ist zu neugierig oder aufdringlich
- Sie fühlen sich bedrängt oder bevormundet
- Jemand klaut Ihre Ideen
- Der andere verhält sich gönnerhaft oder schaut auf Sie herab
- Inhalte sind Ihnen nicht angenehm, da zu persönlich oder einfach ätzend aus Ihrer Sicht
- Es geht immer wieder um dasselbe
- Gespräche drehen sich immer nur um das Gegenüber
- Der andere unterbricht dauernd

Was nervt Sie an „Knöpfen“, die gedrückt werden?

- Werte werden verletzt: jemand lästert oder lügt
- Bestimmte Themen treiben Sie auf die Palme (z. B. Stammtischparolen, eine aus eigener Sicht uninformierte oder ignorante Haltung)
- Jemand fragt Sie immer um Rat, antwortet aber immer mit „Ja, aber“ und erklärt, warum das nicht geht
- Eigene Unsicherheiten oder wunde Punkte werden berührt
- Jemand scheint automatisch die Opposition einzunehmen

Mit der folgenden Übung machen Sie sich klar, was genau für Sie Nervcharakter hat. Wenn Sie bei sich selbst beginnen, können Sie daran arbeiten, souveräner zu werden, und geraten erst gar nicht mehr in für Sie nervige Situationen.

Eben habe ich Ihnen drei Bereiche vorgestellt und jeweilige Nervauslöser beispielhaft aufgeführt. Tragen Sie nun in die unten stehenden Tabellen ein, was genau Sie in diesen Bereichen als nervig empfinden. Wenn Sie mehr Platz brauchen, übertragen Sie die Tabelle einfach und schreiben munter drauflos. Notieren Sie alles, auch Kleinigkeiten, und bewerten Sie, wie groß der Nervfaktor für Sie ist.

- **Nervt ein wenig:** Das sind Dinge, die Sie nicht so prickelnd finden, die aber aushaltbar sind.
- **Nervt sehr:** Das geht Ihnen schwer auf die Nerven und beeinflusst Sie entsprechend.
- **Ist unerträglich:** Sie können ein Verhalten oder eine inhaltliche Aussage kaum aushalten, weil Sie es als verletzend, gemein oder einfach eine Zumutung empfinden.

Nicht alles nervt gleich stark

Das nervt mich am Gegenüber: Person oder Verhalten			
	nervt ein wenig	nervt sehr	ist unerträglich





Das nervt mich an Gesprächen: Inhalte oder Verlauf	nervt ein wenig	nervt sehr	ist unerträglich



Das nervt mich an „Knöpfen“, die gedrückt werden	nervt ein wenig	nervt sehr	ist unerträglich

Diese Übung können Sie übrigens für zwei weitere Gelegenheiten sehr gut brauchen:

Erstens können Sie sie in regelmäßigen Intervallen, etwa einmal im Jahr, wiederholen. Gerade wenn Sie aktiv mit dem Buch arbeiten, werden Sie feststellen, dass sich Ihr Verhalten positiv verändert: Sie werden selbstsicherer, klarer und souveräner reagieren – dadurch werden Sie nach und nach bestimmte Verhaltensweisen oder Personen weit weniger nerven.

Coachen Sie sich kontinuierlich!

Zweitens können Sie die Übung dafür nutzen, eine bestehende Nervensituation zu analysieren. Wenn Sie also eine Person oder ein Gespräch als nervtötend empfinden, können Sie sich fragen: Was genau stört mich? Wie stark? Warum ist das so? Dadurch bekommen Sie einen sachlichen Blick auf sich selbst und können Lösungen finden.

Innerliche Auswirkungen

Je nach Persönlichkeit und je nachdem, wie stark Sie etwas als nervig empfinden, wird sich das unterschiedlich auswirken. Darum biete ich Ihnen hier eine Liste von Möglichkeiten an, was sich im „Ernstfall“ innerlich bei Ihnen so tun könnte: Das können körperliche Symptome sein oder ein Gefühl ergreift Besitz von Ihnen. Kreuzen Sie die Auswirkungen an, die Ihnen an sich bekannt vorkommen, und ergänzen Sie, wenn Ihnen etwas fehlt:

Testen Sie Ihre Gefühle

Checkliste: Gefühle ergreifen Besitz

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Ich werde unruhig | <input type="checkbox"/> Ich bekomme Bauchweh |
| <input type="checkbox"/> Ich verspanne mich | <input type="checkbox"/> Es ist wie eine Faust in den Bauch |
| <input type="checkbox"/> Ich verspüre Trauer | <input type="checkbox"/> Es schnürt mir richtig die Kehle zu |
| <input type="checkbox"/> Ich drifte ab | <input type="checkbox"/> Ich fühle mich überlegener |
| <input type="checkbox"/> Ich muss innerlich lachen | <input type="checkbox"/> Ich verliere den Respekt |



- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Ich verachte mein
Gegenüber | <input type="checkbox"/> Ich bin grenzenlos
enttäuscht |
| <input type="checkbox"/> Ich werde richtig
aggressiv | <input type="checkbox"/> Ich könnte gewalttätig
werden |
| <input type="checkbox"/> Ich bekomme Mitleid | <input type="checkbox"/> Ich kann keinen klaren
Gedanken fassen |
| <input type="checkbox"/> Ich fühle mich als
Versager | <input type="checkbox"/> Ich habe das Gefühl von
Resignation |
| <input type="checkbox"/> Ich werde nicht
respektiert | <input type="checkbox"/> Ich beschimpfe den
anderen innerlich |
| <input type="checkbox"/> Ich werde panisch | <input type="checkbox"/> Ich werde ganz weich und
überfreundlich |
| <input type="checkbox"/> _____ | <input type="checkbox"/> _____ |

Ganz schön heftig, wie sich Genervtsein äußern kann! Manche Gefühle können so richtig die Kontrolle über Denken und Handeln übernehmen.

Wenn Sie sich schwer damit tun, diese Übung jetzt so allgemein zu durchdenken, dann kommen Sie einfach später darauf zurück. Vielleicht sehen Sie sich lieber zuerst die Situationen im Buch an, die Sie am meisten betreffen. Wenn Sie beispielsweise direkt zum „Immer-das-letzte-Wort-Haber“ blättern, dann fragen Sie sich: Was passiert „in mir“, wenn jemand immer noch etwas nachschiebt, nur um ja das letzte Wort zu haben?

Außenwirkung

**Wie Sie sich
fühlen, so
verhalten Sie sich**

So, wie Sie sich innerlich fühlen, werden Sie sich auch benehmen. Ihr Umfeld wird Ihnen anmerken, was Sache ist. Die Bandbreite der sichtbaren Auswirkungen ist riesig. Darum biete ich Ihnen hier wieder einige typische Verhaltensweisen an.

Sichtbare Konsequenzen von Genervtsein können sein:

Körpersprache

- Mimik: schmalen Mund bekommen, Kieferpartie anspannen, Augenrollen, Mund verziehen, betont ironisch oder anklagend schauen, die Augen wütend oder missbilligend zusammenkneifen, die Nase rümpfen, die Mundwinkel zittern, unsicher in alle Richtungen schauen ...
- Gestik: fahrig werden, Fäuste ballen, Hände verkrampfen, beleidigende Gesten machen (z. B. Stinkefinger, Vogelzeigen), abgehackte Bewegungen, mit dem Fuß aufstampfen, mit den Händen ringen
- Haltung: auf Abstand gehen, etwas zwischen sich und die andere Person bringen, sich abwenden / wegschauen, betont aufrecht sitzen / stehen oder auch sich kleiner machen / Kopf einziehen, sich komplett verspannen, die Hände oder Beine schützend überkreuzen

Stimme und Sprache

- die Stimme „bricht“
- lauter oder leiser / tonloser sprechen
- die Stimme wird höher (Kopfstimme)
- schneller werden
- sich versprechen oder ins Stottern kommen
- missbilligende oder ungeduldige Geräusche machen (z. B. hörbar ausatmen, schnauben oder aufstöhnen)
- höhnischen / lächerlich machenden Tonfall anschlagen
- das Vokabular wird grober, respektloser oder enthält sogar Schimpfwörter ...

Kommunikation und Reaktion

- defensiv werden / sich rechtfertigen
- den anderen beschimpfen
- anklagen / aufrechnen, zurückschlagen
- die Person oder Sache ins Lächerliche ziehen
- weggehen
- Türe schlagen oder etwas werfen
- dem anderen auf die Pelle rücken

- weinen, jammern, Mitleid heischen
- an den anderen appellieren
- den anderen nachäffen, „spiegeln“ (also das gleiche nervige Verhalten zeigen), auf sarkastische Weise zustimmen
- den anderen absichtlich mit etwas auf die Palme bringen
- ignorieren
- sprachlos sein (mir fällt nichts ein; ich traue mich nicht, weil ich nicht taktlos sein möchte; mir verschlägt es regelrecht die Sprache / ich bin handlungsunfähig) ...

Beobachten Sie sich einmal im Alltag! Wenn Sie nächstens wieder genervt sind, achten Sie darauf, was sich zeigt. Das ist ganz schön erhellend!

Jetzt kommen wir zu Ihrem eigenen Nervfaktor.