

Gitte Härter

Nerv nicht!

Über den Umgang mit Nervensägen,
Rechthabern, Langweilern & Co.

Gitte Härter

Nerv nicht!

Über den Umgang mit
Nervensägen, Rechthabern,
Langweilern & Co.

GABAL

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 987-3-86936-064-5

Lektorat: Friederike Mannsperger

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen, www.martinzech.de

Satz und Layout: Da-TeX Gerd Blumenstein, Leipzig, www.da-tex.de

Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2010 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

Abonnieren Sie den GABAL-Newsletter unter:
newsletter@gabal-verlag.de

Inhalt

Das neeeeervt!	7
1. Nervige Gespräche wird es immer geben, was also tun?	9
Was nervt Sie überhaupt – und warum eigentlich? . .	11
Hand aufs Herz: Wo nerven Sie denn selbst?	19
Beziehungen	21
Die 5 wichtigsten Tipps zum souveränen Umgang mit anderen	24
Hand aufs Herz: Wie stark sind Ihre Nerven?	27
2. Sie werden zugetextet	29
Der andere redet ohne Punkt und Komma	31
Der andere redet nur von sich	35
Sprechdurchfall: Da kommentiert einer alles	38
Laaangweilig! Wer will das wissen?	42
Uninteressant! Geschichten fremder Leute	46
Hand aufs Herz: Sind Sie am Ende selbst ein Zutexter?	49
3. Sie möchten nicht darüber reden	52
Ein Gespräch abblocken, ohne unhöflich zu sein. . .	54
Unerwünschter Rat	57
Sie haben ein Problem, über das Sie nicht reden wollen	63
Das ist zu persönlich	66
Dabei sind Sie mit anderen immer wieder im Clinch	69
Hand aufs Herz: Respektieren Sie es selbst?	73

4. Kein Drama, aber ganz schön nervig	76
Ticks oder Nebengeräusche	78
Der Angeber	81
Der Bestätigungssüchtige	85
Der Wiederholer	88
Der Triumphierer	92
Der Gutmensch.	95
Der Obszönling	100
In jeder Lebenslage souverän agieren	104
 5. Mehr als nervig:	
Gespräche, die gar nicht guttun	107
Hand aufs Herz: Was greift Sie an?	109
Der Runterzieher	112
Der Beratungsresistente	116
Der Lästere	120
Der emotionale Erpresser	123
Der Choleriker	126
Ein ernstes Wort	131
 6. Wenn der Blutdruck steigt	133
Hand aufs Herz: Regen Sie sich schnell auf?	135
Der Klugscheißer	141
Der Lügner	145
Der Stänkerer	149
Der Hobby-Psychologe	153
Der Ständig-ins-Wort-Faller	156
Der Das-letzte-Wort-Haber	160
Ruhig Blut! – Notfallplan für akuten Gesprächs-Bluthochdruck.	164
 Anhang	167
Webtipps	167
Buchtipps	168
Stichwortverzeichnis.	170
Über die Autorin	171

Das neeeeeervt!

Das kennen Sie auch: Dummschwätzer, Rechthaber, Gesprächsdominierer... Leute, die einen zutexten ohne Ende oder ein schlechtes Gewissen machen. Neugierige Typen, die einen regelrecht verhöhren. Oder Choleriker, die Sie zur Schnecke machen.

Letzten Sommer war ich beispielsweise in einem Café. Ein toller Sommertag. Ich hatte ein Buch dabei, ergatterte einen Tisch für mich alleine, bestellte ein Eis und freute mich über meinen Kurzurlaub. Was passierte? „Hier ist doch noch frei?!“ Wie die Heuschrecken belagerten drei Frauen meinen kleinen Tisch. Und dann ergossen sich eklige Details über Frauenleiden über mich, die ich ganz bestimmt niemals hören wollte!

Im Café kann man gehen. Doch was ist, wenn Ihre Arbeitskollegin, mit der Sie sich das Büro teilen, Ihnen minutiös über ihren Verdauungsapparat berichtet? Wenn Ihre Schwägerin Sie mit endlosen Geschichten über die Nachbarin versorgt, die Sie gar nicht kennen... Die Gelegenheiten, bei denen man sich gerne aus dem Staub machen möchte, sind zahlreich.

Mit diesem Buch tue ich alles, was in meiner Macht steht, um Ihnen solche Situationen zu ersparen. ☺

Sie erfahren,

- wie Sie mit den diversen Pappenheimern umgehen können,
- was Sie auf keinen Fall tun sollten, weil es nur Öl ins Feuer gießt,
- wie Sie sich auf gute Art einem Gesprächsthema oder Gesprächspartner entziehen können,
- wie Sie Ihre Meinung sagen, ohne sich in Grundsatzdiskussionen oder ein „Du hast aber“ hineinziehen zu lassen,
- wie Sie Grenzen setzen können, die andere auch wahren,

- wie Sie auf nette Weise ganz offene Worte finden können, um zu sagen, dass Sie eine Angewohnheit nervt oder Sie über ein Thema nicht (oder nicht so) sprechen möchten.

Das Wichtigste ist für mich, dass Sie das auf respektvolle Weise tun. Denn Sie sollen handeln, *aber auf souveräne Art*.

Damit Ihnen das gelingt, geht es nicht nur um den Moment selbst, sondern ich rege Sie dazu an, auch immer die Perspektive zu wechseln: Was geht in jemandem wohl vor, der sich soundso verhält? Wann sind Sie vielleicht sogar „auch so“?

Zu jedem Nervtypen bekommen Sie von mir einen ganzen Strauß an unterschiedlichen Möglichkeiten, damit umzugehen. So können Sie sich genau die Reaktion auswählen, die Ihnen persönlich am meisten liegt.

Viel Spaß beim Lesen! Und schreiben Sie mir, wie Sie mit den Lösungen zurechtgekommen sind oder ob Ihnen Gesprächssituationen fehlen. Vielleicht haben Sie ja auch einen ultimativen eigenen Tipp.

Herzliche Grüße
Gitte Härter
(auch hin und wieder nervig)
E-Mail: gitte@selbstmarketing.de

Für eine flüssigere Lektüre habe ich die männliche Form gewählt. Doch natürlich hängt Nervigkeit nicht vom Geschlecht ab. Es gibt männliche Lästerschwestern ganz genauso wie weibliche Choleriker.

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 uner- träglich



Das nervt mich an „Knöpfen“, die gedrückt werden

	nervt ein wenig	nervt sehr	ist uner- träglich

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 Nervsituation 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.

Hand aufs Herz: Wo nerven Sie denn selbst?

Der besondere Witz ist der: Andere Leute lesen in diesem Moment auch dieses Buch, um endlich mit *Ihren* nervigen Angewohnheiten besser umgehen zu können. Und die haben Sie, das versichere ich Ihnen!

**Sie nerven aber
auch ganz schön!**

Es ist sogar gar nicht selten, dass zwei Gesprächspartner im gleichen Gespräch sich gegenseitig nervtötend finden. Da, wo Sie denken „Oh mein Gott, jetzt fängt die schon wieder mit diesen alten Geschichten an! Ich kann es nicht mehr hören!“, denkt sich Ihre Gesprächspartnerin: „Jetzt sitzt sie da schon wieder stumm wie ein Fisch. Vermutlich interessiert sie sich gar nicht für mich. Ich finde das so schlimm, dass ich immer alleine das Gespräch am Laufen halten muss!“

**Sich gegenseitig
nerven**

Bestimmen Sie Ihren eigenen Nervfaktor und stellen Sie sich folgende Fragen:

Meine nervigen Angewohnheiten

1. Was sind Dinge, die andere in Gesprächen an mir nerven könnten? (z. B. alles ins Ironische ziehen, immer mit einem „Das war mir klar!“ quittieren ... nehmen Sie sich das Inhaltsverzeichnis zur Inspiration!)

2. Welche Angewohnheiten beim Sprechen habe ich, die andere vielleicht nerven? (z. B. Suggestivformulierungen: „Du findest sicher auch ...“, nur immer in der Ich-Form reden)



3. Was ist mir in dieser Hinsicht schon gesagt worden bzw. wofür bin ich kritisiert worden?

4. Was sind Verhaltensweisen, bei denen ich *befürchte*, sie könnten schlecht ankommen? (z. B. „Ich rede sehr laut und das könnte wie Immer-in-den-Mittelpunkt-drängen ankommen.“, „Ich erzähle immer nur von mir und komme vielleicht so rüber, als ob ich nicht zuhören könnte.“)

5. Wo nerve ich Menschen, mit denen ich in einer längeren Beziehung stehe? (z. B. immer alte Kamellen aufwärmen/ vorhalten, jemanden in einer bestimmten Schublade haben; glauben zu wissen, was der andere denkt/meint/möchte; sagen, dass „nichts“ ist, aber ein vorwurfsvolles Gesicht machen.)

**Fragen Sie,
was andere an
Ihnen nervt!**

Sie können Leute in Ihrer Umgebung auch einfach fragen. Gute Freunde oder andere Menschen, die es gut mit Ihnen meinen und ehrlich sind, oder auch solche, mit denen Sie einen engeren Kontakt haben und gerne eine noch bessere Basis erhalten möchten.