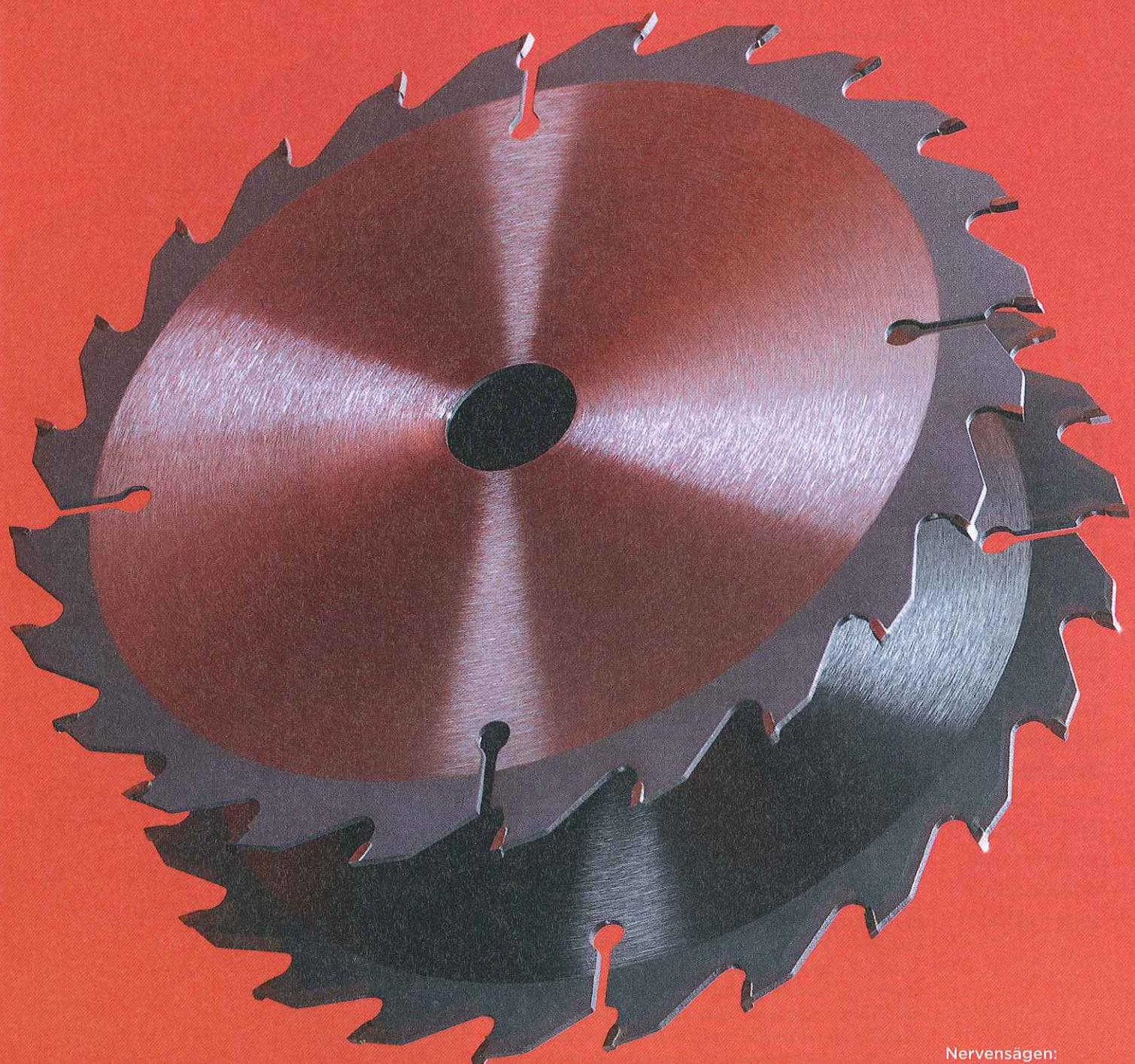


Wann nervt ICH?

Und was genau ist es, was mich an anderen nervt? Folgen Sie unserer Autorin in die Tiefen der Nervensägenforschung. Und tauchen Sie entspannt und gelassen wieder auf

Text **Myriam Salome Apke** Fotos **Haw-lin Services**



Nervensägen:

Ob mit feinen Zähnen und Beharrlichkeit oder mit grober Dreistigkeit – auf die Dauer gehen einem beide Typen auf die Nerven

Eine Expertin für das Thema Nerven bin ich schon – ich lebe mit meinem Bruder zusammen. Trotzdem habe ich für diese Recherche noch mit folgenden Wissenschaftlern gesprochen:

Prof. Dr. Mitja Back, Fachbereich Psychologie, Universität Münster; Dr. Michael Cunningham, Department of Communication, University of Louisville; Dr. Meike Jipp, Institut für Verkehrssystemtechnik, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt; Dr. Robin Kowalski, Department of Psychology, Clemson University; Prof. Dr. Jörg Merten, Institut Gnosis Facialis; Dr. Simone Pika, Max-Planck-Institut für Ornithologie; Dr. Katrin Rentzsch, Fachbereich Psychologie, Universität Bamberg; Prof. Dr. Dr. Gerhard Roth, Institut für Hirnforschung, Universität Bremen; Prof. Dr. Rainer Sachse, Institut für Psychologische Psychotherapie, Ruhr-Universität Bochum; Prof. Dr. Gerhard Stemmler, Fachbereich Psychologie, Universität Marburg.

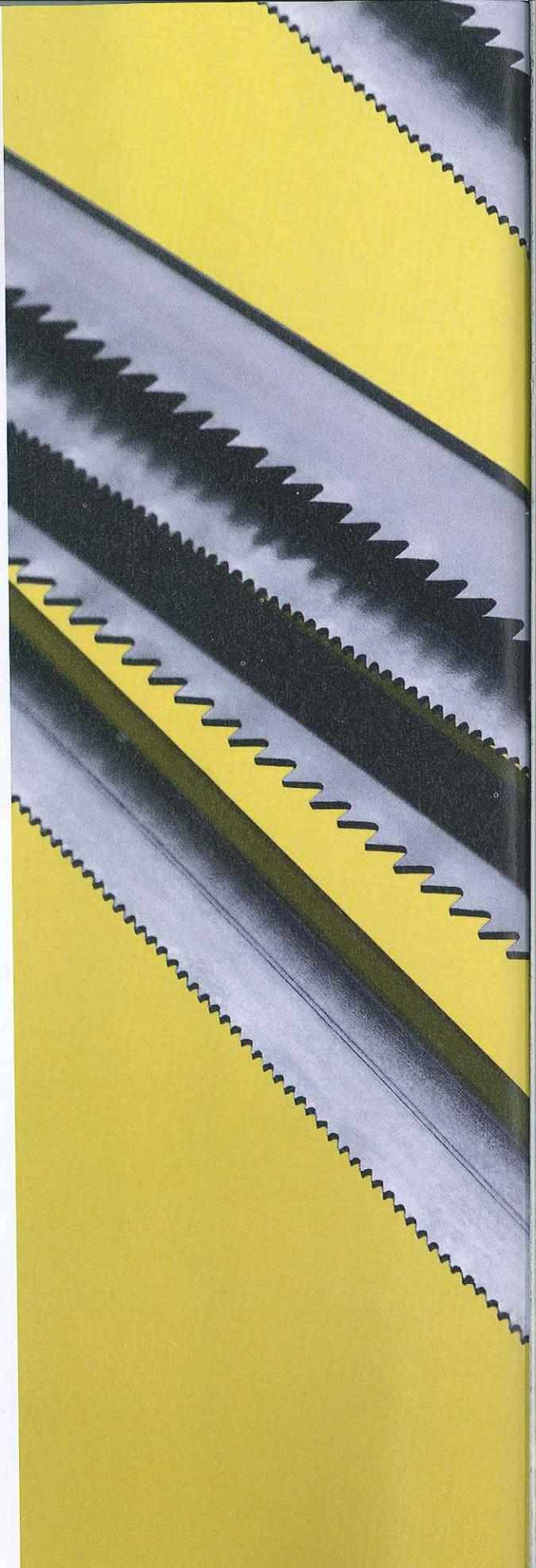
Jetzt muss ich die Erkenntnisse nur noch in mein Leben einbauen. Ein Tag sollte genügen.

8 Uhr

**Mein Bruder macht mich verrückt.
Entwickle ich das, was Psychologen als »soziale Allergie« bezeichnen?**

Ich stehe auf, erledige die Morgentoilette. Mein Bruder ist schon wach, das erkenne ich 1. an der Pfütze vor der Dusche, 2. an den Bartstoppeln im Waschbecken, 3. daran, dass die Klopapierrolle nicht am vorgesehenen Halter hängt und, gehetzt blicke ich mich um, nicht aufzufinden ist! Ich habe es ihm schon so oft gesagt: erst belustigt (»Hey, was machst du denn immer mit der Rolle? Spielst du heimlich Mumie?«), dann freundlich-mahnend (»Kannst du bitte die Rolle zurück in den Halter legen. Ich mag nicht immer suchen.«), ich hab es auf Zettelchen geschrieben und hingehängt (»Rolle bitte im Halter lassen. Danke.«), es per SMS gesendet (»Die Rolle ist schon wieder unauffindbar. Das ist ungünstig.«). Jetzt kuche ich innerlich – und schreie ihn an. Ich weiß, dass ich überreagiere, die Wörter »nie«, »immer«, »jedes Mal«, die jetzt sehr laut aus meinem Mund kommen, sind eindeutige Indikatoren dafür. Eigentlich ist nichts passiert, und ich könnte es handhaben wie bisher: neue Rolle, netter Hinweis, und das war's. Aber diesmal klappt das nicht.

Die Diagnose ist klar: akute »soziale Allergie«. So wie andere Leute auf Pollen reagieren, reagiere ich auf das Klorollen-Verhalten meines Bruders. Das mit der Allergie ist nicht meine Idee. »Soziale Allergene« sind nach Definition des Psychologen Michael Cunningham Verhaltensweisen anderer Menschen, die einen anfangs vielleicht nur leicht stören, mit der Zeit aber ganz gewaltig. Je öfter man aber mit dem Verhalten konfrontiert wird, desto sensibler wird man, bis es auf Dauer zu heftigen Reaktionen kommt. Es ist also durchaus vergleichbar mit physischen Allergien: Ein anfänglicher





Pollenflug lässt den Körper aufmerken, aber je öfter man mit den Pollen in Berührung kommt, desto gereizter reagiert der Körper, bis man irgendwann vielleicht gar nicht mehr aus dem Haus geht.

Cunningham ist einer der wenigen, der sich wissenschaftlich mit dem Thema »Wann nervt mich?« auseinandersetzt. Um herauszufinden, wer am ehesten soziale Allergien auslöst, hat er in einer Studie 150 Menschen gefragt, welche Person sie durch Kleinigkeiten irremacht. 30 Prozent gaben an, dass ein Freund die größte Nervensäge sei, bei 18 Prozent war es der Lebensgefährte, weitere 18 Prozent nannten einen Kollegen, in 17 Prozent der Fälle war es der Vorgesetzte oder Lehrer, und – siehe da – 14 Prozent nannten ein Familienmitglied. Jeder Studienteilnehmer war in der Lage, auf Anhieb jemanden zu benennen. Das heißt, jeder reagiert mal sozial allergisch. Meine Reaktion ist normal.

Michael Cunningham hat auch ermittelt, welche Verhaltensweisen zu sozialen Allergenen werden können. Er kam auf vier Kategorien: 1. rüdes, pöbelhaftes Verhalten (etwa Pupsen oder schlechte Tischmanieren), 2. Unaufmerksamkeit (wenn der Partner beispielsweise sein Smartphone checkt, während man ihm von seinen Problemen erzählt), 3. Aufdringlichkeit (anderen immerzu ungefragt die eigene Meinung und Ratschläge aufzwingen), 4. Normverstöße (wenn jemand in verbotenen Zonen raucht oder auf dem Fußweg parkt). Wie viele davon mein Bruder an den Tag legt, erspare ich mir, hier aufzuführen. Aber mir wird einiges klar. Wer nervt, verletzt Normen und Erwartung, die seine Mitmenschen an ihn haben.

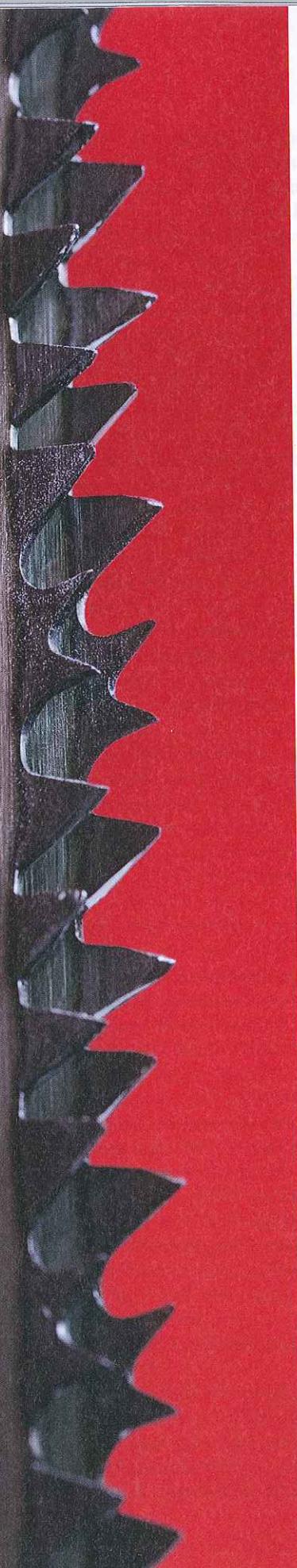
9 Uhr

Was ist das eigentlich: genervt sein? Eine Emotion? Die Psychologie hat das Thema kaum explizit erforscht. Schon in der Einordnung besteht daher keine Einigkeit. Genervtsein sei eine milde Form von Ärger, meinen einige Psychologen. Andere sagen, es gehe sogar mit leichter Verachtung einher. Bei mir überwiegt gerade der Ärger. Der Streit mit meinem Bruder hängt mir noch nach – und: Ich bin mit dem Rad unterwegs.

Ich trete in die Pedale, mein roter Schal flattert wie ein Warnzeichen um meinen Kopf. Gut so, denke ich und nehme mir in grimmiger Genugtuung die Freiheit, die gesamte Breite des Fahrradwegs für mich einzunehmen. Soll mal einer versuchen, mich zu überholen. »Ich habe doch wirklich versucht, ruhig und vernünftig mit ihm zu sprechen«, erzähle ich dem Fahrtwind. »Aber als ich sah, dass er schon wieder das ganze Kaffeepulver auf der Ablage verstreut hat ...«

Vor mir eine Kreuzung, die Ampel springt auf Orange: Das passt mir jetzt gar nicht. Das schaffe ich noch, die Autos haben ja auch noch Grün. Ich fahre schneller, es wird rot. Egal, ich rolle über die Kreuzung, hat keiner gesehen. Ein Autofahrer hupt. – »Was willst

**Wut auf
den Verkehr.
Gut, dass
Genervtsein
nun auch im
Fahrimulator
studiert wird**



du denn?« Er überholt mich und gestikuliert hinter seinem Steuer, seine Lippen bewegen sich, er flucht. Offenbar wegen mir.

Der Paartherapeut Wolfgang Schmidbauer sagt: Autofahrer und Radler sind Rivalen, es geht jedem nur darum, der schnellere zu sein (Interview auf Seite 30). Wenn andere einen im Straßenverkehr am Vorwärtskommen hindern, ist das extrem nervig. Verkehrspsychologen nennen das »Blockieren einer zielgerichteten Handlung«. Am Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) gibt es Wissenschaftler, die das eigens im Fahrsimulator erforschen. Sie filmen und analysieren die Mimik von frustrierten Autofahrern – und wollen so besser vorhersagen können, wann jemand seine Fahrweise verändert. Denn verärgerte Autofahrer verhalten sich risikanter. Eines Tages wird es vielleicht ein System in Autos geben, das die Gesichter der Fahrer beobachtet und eingreift, um sie bei Laune zu halten. Aus ihren ersten Studien wissen die DLR-Forscher: Frustrierte Fahrer spannen die Lippen an oder pressen sie aufeinander. Gut zu wissen als Radfahrer.

Klar, ich könnte auch den Bus nehmen. Aber da ist es ja auch nicht besser. Da gibt es immer einen, der nervt. Neulich wieder: Ein Typ Mitte 40, angegrautes Haar, sportlich, große Schuhe, Handy am Ohr. »Nein, Bella, so ist es nicht. Ich habe mich total wohlgefühlt bei dir. Aber ich musste kurz mit Markus sprechen, ihm ging es nicht gut, weißt du.« Und so weiter. Ja, ich habe zugehört. Was soll ich auch machen? Man kann so etwas schlecht ignorieren, das ist wissenschaftlich erwiesen: Psychologen der University of San Diego haben das in einem Experiment demonstriert. Sie haben 149 Studenten eingeladen, Wortsäume zu lösen. Die Hälfte der Teilnehmer musste nebenbei ein Telefongespräch mithören. Das Ergebnis war: Diese Probanden fühlten sich gestört, konnten das Mitgehörte nicht ignorieren und erinnerten sich anschließend an die gesprochenen Wörter. Die Forscher meinen, dass das Mithören von Telefongesprächen deswegen so anstrengend ist, weil es viel Aufmerksamkeit verlangt und zum Mitdenken anregt. Man bekommt ja nur einen Teil des Gesprächs mit, kann also über den genauen Inhalt nur mutmaßen und stellt sich zwangsläufig vor, was der Redner am anderen Ende der Leitung sagt. So gesehen, dringen Telefonierer im Bus in meine mentale Privatsphäre ein. Ich werde eingeengt.

11 Uhr

Anruf beim Therapeuten. Der weiß, wie man extrem nerven kann

10 Uhr

Endlich Ruhe, hier in meinem Büro nervt keiner. Allerdings kommen jetzt die Selbstzweifel – das bleibt bei dieser Recherche nicht aus. Natürlich stelle ich mir die Frage: Bin ich selbst auch eine Nervensäge? Was bedeutete zum Beispiel dieser knappe Gruß der Kollegin eben? Neulich war sie auch schon so kurz angebunden, als ich ein paar Fragen hatte. Ist sie etwa generell von mir? Letztendlich geht es doch um die Frage: Weiß ich,

Selbstzweifel im Büro. Bin ich selbst vielleicht auch eine Nervensäge?

was andere über mich denken? Und das ist, wie ich von einem Interview mit dem Psychologen Mitja Back weiß, stark von der Selbstwahrnehmung abhängig. Back meinte, wir gingen davon aus, dass andere uns so sähen wie wir uns selbst. Er hat aber in Studien gezeigt, dass unsere Selbstbilder nicht hundertprozentig genau sind, denn wir möchten uns selbst in einer bestimmten Art und Weise sehen, meistens positiv. »Wir sind unglaublich kreativ darin, neu auf uns eintreffende Informationen in unserem Sinne zu interpretieren«, hat Back gesagt. Das gibt mir zu denken.

Unsere Selbstwahrnehmung unterliegt einer Reihe von Verzerrungen. Oft schätzen wir uns etwas zu positiv ein, wie sich in Studien zeigt. So meint zum Beispiel die Mehrheit der Autofahrer, im Hinblick auf ihr Vermögen am Steuer zu den oberen 50 Prozent zu gehören. Die Mehrheit kann aber nicht zur oberen Hälfte gehören, das geht rein rechnerisch nicht. Ich bin mir sicher: Die Mehrheit der Menschen hält sich auch für außerwöhnlich verträglich, rücksichtsvoll und nervenschonend.

Ein weiterer Grund, warum wir nicht exakt wissen können, wie wir wahrgenommen werden, ist die Tatsache, dass wir selbst gar nicht alles von uns wissen. Mitja Back sagte, dass viele Dinge unbewusst in unserem mentalen System abgespeichert sind, an die wir bewusst gar nicht einfach rankommen. Das betrifft auch unser soziales Verhalten. Schließlich stehe ich ja nicht den ganzen Tag vor dem Spiegel und kann mein Verhalten kontrollieren. Daraus erklärt sich auch der Spotlight-Effekt, dem Menschen oft unterliegen: Wir meinen, immerzu im Zentrum der Aufmerksamkeit zu stehen. Ob wir gerade einen genialen Einfall geäußert haben oder auf der Straße ausgerutscht sind – wir sind davon überzeugt: Das kann niemandem entgangen sein! In Wahrheit hat es oft aber kaum jemand mitbekommen.

Wir selbst sind also nicht unbedingt die besten Experten für unser eigenes Verhalten, gerade weil wir in unserer eigenen Haut stecken. Was andere wahrnehmen, bleibt uns zum Teil verborgen. Kann ich da eigentlich je sicher sein, dass ich keine Nervensäge bin?

Velleicht muss ich einfach andersherum fragen: Gibt es einen Weg, um sicherzustellen, wann ich auf jeden Fall nerv? Ich telefoniere mit Rainer Sachse. Der ist Professor für Psychologie und selbst Therapeut. Nebenbei schreibt er Bücher mit vielversprechenden Titeln wie *Schwarz ärgern, aber richtig* oder *Wie ruinieren ich meine Beziehung, aber endgültig?* Auf dem harten Weg zur Selbsterkenntnis hilft offenbar Humor.

Professor Sachse, wie werde ich zu einer richtig guten Nervensäge?

Rainer Sachse: Das Nerven ist ein interaktionelles Konzept, dazu gehören immer zwei: einer, der nervt, und einer, der sich nerven lässt. Da gibt es ja große indivi-

duelle Unterschiede. Der erste Ratschlag zum richtigen Nerven lautet: Suchen Sie sich jemanden, der empfindlich ist, der an bestimmten Stellen leicht zu kränken ist. Dann geht der schon bei minimaler Kritik sofort auf die Palme. Jemand, der zum Beispiel ein bestimmtes Autonomiemotiv hat, der also gewisse Bereiche in seinem Leben in hohem Maß selbst bestimmen möchte, der wird am ehesten genervt sein, wenn Sie ihn einschränken, ihn bevormunden, ihm reinreden. Wenn jemand seine eigenen Grenzen schützen will, Territorien definiert, dann ist er schon genervt, wenn Sie versehentlich seine Post öffnen, an seinen Schreibtisch gehen oder sein Handy benutzen.

Und wenn ich jemanden noch nicht so genau kenne, wie kriege ich den genervt?

Sachse: Es gibt ein paar Verhaltensweisen, die immer funktionieren. Wir nennen sie »interaktionstoxisch«. Wenn Sie die über lange Zeit und in hoher Dosis anwenden, dann vergiften Sie jede Beziehung.

Jetzt bin ich gespannt!

Sachse: Die Nummer eins ist Nörgeln. Nörgeln ist eine geringe Kritik, die aber immer und über eine lange Zeit passiert und die Sie unbedingt machen sollten, wenn Sie eine Beziehung vergiften wollen. Also, Sie haben einen Partner, und Sie haben immer eine Kleinigkeit auszusetzen: Er sitzt falsch, er hat das Besteck falsch hingelegt, und Sie geben ihm ständig die Rückmeldung, dass er das besser machen muss. Wenn Sie die Beziehung ruinieren wollen, dann nörgeln Sie über lange Zeit, das funktioniert mit hoher Wahrscheinlichkeit. Eine andere interaktionstoxische Verhaltensweise nennen wir »Rabattmarken-Sammeln«. Es gibt Leute, die sammeln Verfehlungen wie andere Leute Rabattmarken. Und sie schmieren diese Verfehlungen anderen Leuten immer und immer wieder aufs Butterbrot. Die Verfehlungen sind unauslöslich und können nie entschuldigt werden. Das ist extrem nervig, die meisten ertragen das eine Zeit lang, aber irgendwann ist Schluss.

Ich merke mir: Es gibt Verhaltensweisen, die jeden nerven. Wenn ich es richtig angehen will, muss ich die Schwachstellen des anderen kennen. Außerdem können das Nerven und Genervtsein zusammenhängen: Wer Regeln und Erwartungen anderer verletzt, der nervt – es nervt aber auch derjenige, der anderen zu viele Regeln aufzwingen will. Ist Nerven am Ende ein Teufelskreis?

12 Uhr

Es gibt offenbar Leute, die haben ein richtiges Talent für beide Seiten. Das lässt sich – wie so oft auf dem Weg zur Erkenntnis – am besten an Extremfällen zeigen. Ich denke noch über die Sache mit dem Talent nach, und da sehe ich ihn: einen Narzissen in freier Wildbahn. Auch noch an unserem Tisch. Der Kollege redet wieder einmal am lautesten, am meisten und nur

Feldstudie in der Kantine: Ein Narzisst in freier Wildbahn

von sich. Zweifelsohne denkt jeder in der Runde das Gleiche: Du nervst! Er wendet sich der neuen Praktikantin zu und erzählt ihr die Anekdote, die hier schon jeder kennt, nur die Neue noch nicht.

Man könnte sagen, dass Narzissten die größten Nervensägen sind – das haben mehrere meiner Ansprechpartner bestätigt. Das Problem ist nur, dass man das im ersten Moment nicht merkt. Die Sache mit Narzissten ist die: Anfangs wirken sie charmant und unterhaltsam. Auch ich fand besagten Kollegen zunächst nett, er war unbefangen und hat mir sofort das Du angeboten. Aber mittlerweile bin ich beim Klang seiner Stimme alarmiert, sein Grinsen macht mich aggressiv, und ich könnte schreien, wenn er mit seinen Anekdoten ankommt.

Im Laufe der Zeit, wenn die Beziehung enger wird, merkt man, dass der Typ immer nur von sich erzählt, nur auf sich achtet und dass das Charmante, das anfangs wie ein Eisbrecher wirkte, nur noch nervt. Es gibt normative Erwartungen im Verlauf der Beziehung: dass man zuhört, sich austauscht. Eigenschaften wie Verträglichkeit und Hilfsbereitschaft werden mit der Zeit immer wichtiger. Narzissten jedoch streben einzig nach sozialer Anerkennung. Deswegen wechseln sie häufig die Bekanntschaften, damit sie bekommen, was sie suchen. Auf enge und langfristige Beziehungen lassen sie sich selten ein. Irgendwann meiden die anderen Menschen sie natürlich, weil sie genervt davon sind, dass ihr Gegenüber immer im Mittelpunkt stehen will. Und die Narzissten sind ihrerseits genervt von denjenigen, die genervt reagieren und sich von ihnen abwenden. Denn auch ihre Erwartungen werden verletzt: Sie erfahren in ihrer eigenen Wahrnehmung nicht genug Wertschätzung. Vielleicht sollte ich mit dem Kollegen sprechen, um diese Theorie am realen Fall zu prüfen. Aber das geht mir dann doch zu weit. Bloß weg von der Nervensäge.

13 Uhr

SMS eines Freundes. Er nervt, weil er sich klein- macht und unterwirft

Zurück an meinem Schreibtisch. Mein Handy blinkt: eine neue Nachricht.

Freund: Hey, hast du heute Abend Zeit?

Was ich denke: Jeden Tag fragt er. Immer sage ich Nein. Er fragt trotzdem.

Was ich schreibe: Bin arbeiten und weiß nicht genau, wann ich fertig bin.

Freund: Wann weißt du das?

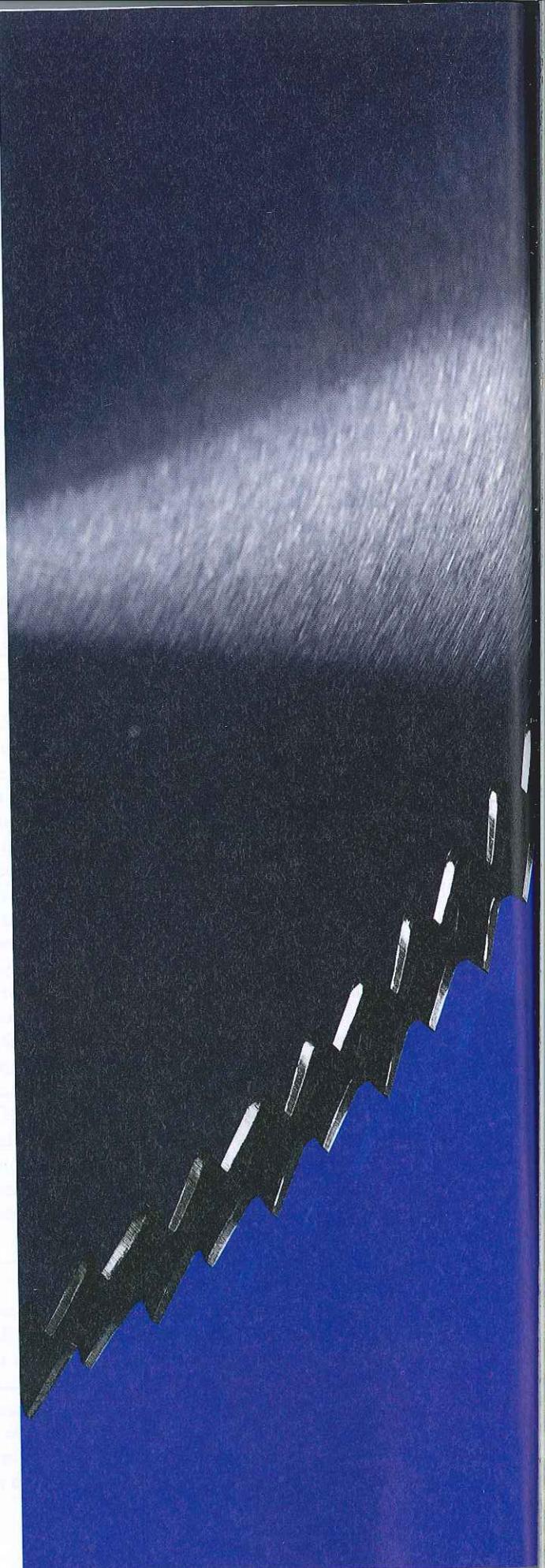
Ich: Weiß ich noch nicht.

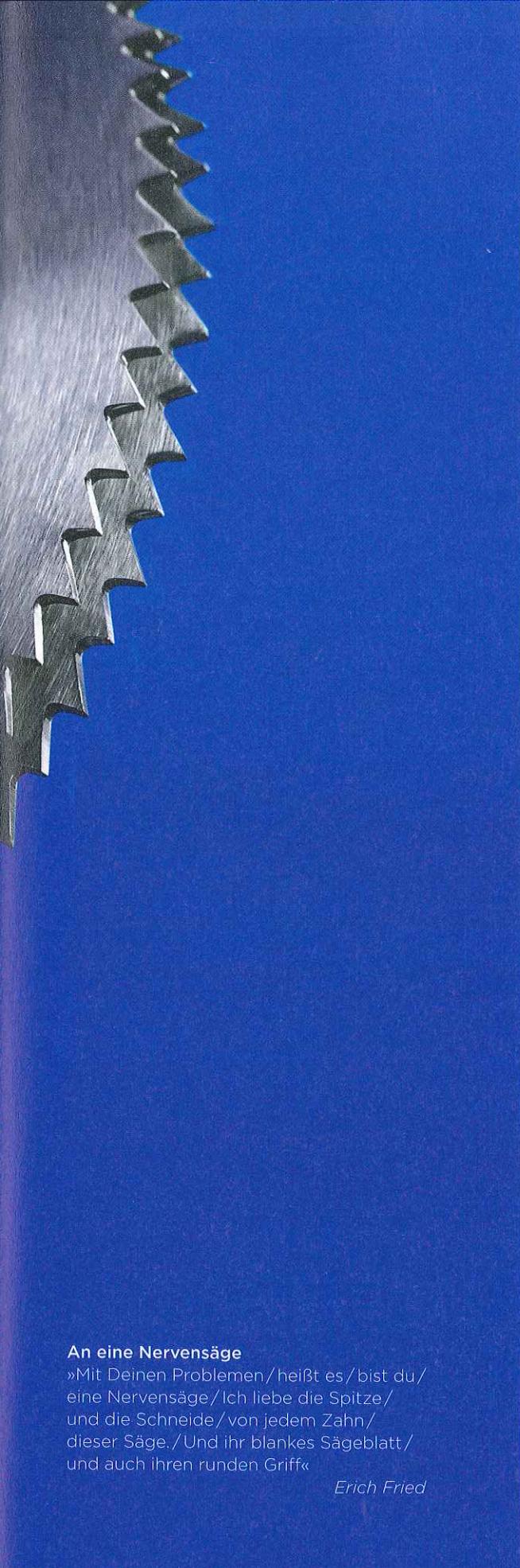
Was ich mache: aufstöhnen, den Kopf schütteln.

Was ich schreibe: Ja, klar, mache ich. Smiley.

Noch eine neue Nachricht: Wann meinst du, wann du weißt, ob du weißt, dass du Zeit hast?

Der Typ nervt total! Und zwar nicht, weil er narzistisch meine Aufmerksamkeit fordert, eine allergische Reaktion in mir auslöst oder meine Erwartungen an ein





An eine Nervensäge

»Mit Deinen Problemen/heißt es/bist du/eine Nervensäge/Ich liebe die Spitze/und die Schneide/von jedem Zahn/dieser Säge./Und ihr blankes Sägeblatt/und auch ihren runden Griff«

Erich Fried

Zusammenleben durcheinanderbringt, sondern: Weil er sich mir unterwirft. Weil er nie Nein sagt und sich von mir alles bieten lässt, anstatt zu sagen: »Ey, ich rede mit dir! Gib mir eine vernünftige Antwort, sonst war's das mit unserer Freundschaft!« Psychologen sprechen davon, dass diese Leute ein unglaubliches Harmoniebedürfnis haben und solche Minderwertigkeitsgefühle, dass sie sich ständig anpassen wollen. Damit nerven sie, schlimmer noch: Sie werden auf Dauer übersehen und von anderen nicht geachtet. Es ist erstaunlich, wie viele Eigenschaften nerven können. Man muss sich schon fragen, warum wir Menschen überhaupt so gut miteinander klarkommen.

14 Uhr

Ich habe wieder an meiner Nagelhaut gepult. Mein Bruder und alle meine Freundinnen finden das ätzend, es nervt sie, das weiß ich, denn sie haben es mir sogar gesagt. Und mich nervt es auch, es sieht hässlich aus und tut weh. Aber ich kann es nicht abstellen. Es ist seltsam: Gerade die kleinen Dinge, die wir gar nicht bewusst tun, nerven andere oft kolossal. Viele Leute knabbern an ihren Fingernägeln, andere fummeln ständig in ihren Haaren rum. Das Umfeld nimmt das irritiert zur Kenntnis, aber man selbst bemerkt es gar nicht.

Und jetzt erfahre ich, warum – im Gespräch mit dem Hirnforscher Gerhard Roth. Der sagt, es sind die Basalganglien, die alle meine Gewohnheiten, auch die schlechten, abgespeichert haben. Die Basalganglien liegen tief im Gehirn. Wann immer wir unbewusste Bewegungen machen, sind diese Ganglien dafür verantwortlich. Sie sorgen dafür, dass wir Dinge »wie im Schlaf beherrschen«. Oft ist das nützlich, weil man über viele Vorgänge nicht mehr nachdenken muss: beim Autofahren etwa oder beim Klavierspielen. Vieles läuft da unbewusst ab, und das spart Energie. Eigentlich sehr praktisch. Dummerweise funktioniert der Mechanismus auch bei Marotten, wie Gerhard Roth erklärt. Lästige Angewohnheiten schleifen sich ein, weil das Gehirn sagt: Komm, das machen wir mal weiter, denn es gab einmal einen Moment, da hat dieses Verhalten genutzt. Vielleicht hatte ich Angst, oder es gab einen Konflikt, und damit ich diesen Problemen entgehen konnte, habe ich mir eine Marotte zugelegt, die ich jetzt nicht mehr loswerde.

95 Prozent von dem, was da in meinem Kopf vor sich geht, kriege ich, Roth zufolge, gar nicht mit. Das macht es so schwer, sich der eigenen Verhaltensmuster bewusst zu werden oder sie sogar zu ändern. Schlimmer noch: Jedes Mal wenn ich Gewohnheiten ausführe, belohnt mich mein Hirn und schüttet hirneigene Opioide aus. Mein Hirn manipuliert mich, nicht zu fassen! Um meine Marotten loszuwerden, müsste ich demnach also gegen mein Gehirn kämpfen – ich gegen mich selbst. Mein Bewusstsein sei nur eine kleine Insel auf dem Oze-

**Meine kleinen
Marotten
stören die
anderen.
Hirnforscher
kennen die
Ursache. Und
den Ausweg**

15 Uhr

**Konferenz.
Wer vom
Chef genervt
ist, verbirgt
das. Psycho-
logen sagen:
Man sieht
es trotzdem**

an des Unbewussten, hat Gerhard Roth gesagt. Kann man einen Ozean bezwingen? Durchaus. Zumdest geht dies im Fall von lästigen Angewohnheiten. Hautpulen, Nägelkauen oder Haareraufen kann man sich mithilfe des sogenannten Habit-Reversal-Trainings abgewöhnen. Es zielt darauf ab, die Selbstwahrnehmung zu erhöhen und so gewissermaßen den Autopiloten abzuschalten.

Wir sitzen am Konferenztisch und besprechen eine Recherche. Ich habe meine Finger ausnahmsweise unter Kontrolle und nutze die Gelegenheit zum Training einer anderen, neuen Fähigkeit: Mimiklesen. Die Anzeichen fürs Genervtsein sind mal mehr, mal weniger subtil. Dass jemand mit den Augen rollt, kommt nicht so oft vor, und wenn, dann geschieht dies als bewusstes Signal. Der Emotionspsychologe und Mimikexperte Jörg Merten hat mir erklärt, dass Menschen so eine theatralische Mimik zur Schau stellten, wenn sie sich rückversichern wollten: »Ihr findet doch auch, dass der da sich gerade unangemessen verhält, oder?« Mimik habe immer eine soziale Funktion, sagt Merten. Oft geht es um soziale Normen und ihre Einhaltung. Augenrollen oder kreisende Kopfbewegungen – ein weiteres Anzeichen für Genervtsein – sind für andere leicht zu erkennen. Schwieriger wird es aber, wenn der Genervte seine Gefühle nicht offen zeigen will.

Wenn Chefs nerven, rollt kaum jemand mit den Augen. Das wäre zu offensichtlich. Viele Leute lächeln dann sogar, obwohl sie vom Chef genervt sind. Die wahre Emotion liegt dann hinter einer Fassade sozialer Erwünschttheit verborgen. Wenn man genau hinsehe, könne man aber trotzdem erkennen, was jemand denke, behauptet Jörg Merten. Ihre Mimik sei dann nämlich asymmetrisch. »Die Leute lächeln zwar, aber die leichte Geringsschätzung dahinter macht es ihnen schwer, wirklich die Mundwinkel auf beiden Seiten gleich stark zu heben.« Sie ziehen die Lippen dann oft nur auf einer Seite hoch, das Ergebnis ist ein schiefes Lächeln.

Den Blick dafür werde ich schulen, allerdings auf eigene Gefahr. Merten sagt nämlich: Wenn man genau hinsehe, im Bus, auf der Straße, wo auch immer, falle einem auf, dass die Leute ziemlich oft genervt seien. Was sagt das wohl über uns aus?

18 Uhr

**Im Park.
Auch Tiere
sind genervt,
vermuten
Biologen**

Ich sitze im Park auf einer Bank und denke über meine Erkenntnisse nach. Immer wieder treffe ich auf eines: Wir sind genervt, wenn unsere Erwartungen enttäuscht werden. Da jeder andere Erwartungen an seine Umwelt hat, ist es gar nicht so einfach, Rücksicht zu nehmen. Außerdem haben wir unser Verhalten nicht immer unter Kontrolle. Wir können uns nicht von außen sehen,

und obendrein veranlassen die Basalganglien Verhaltensweisen, die wir nicht mitbekommen. In einem Buch der Psychologin Robin Kowalski habe ich den Satz gelesen: »Es ist gar nicht so schwer zu verstehen, warum Menschen sich so verhalten, dass andere sich gestört fühlen; die Schwierigkeit liegt darin zu verstehen, warum sie sich so oft dafür entscheiden, sich angemessen zu verhalten.« Es ist also eher erstaunlich, dass wir uns oft nicht wie eine Nervensäge aufführen.

Genervtsein hat durchaus Sinn, auch das habe ich begriffen. Mir fällt ein, was Rainer Sachse am Telefon noch gesagt hat: »Viele denken, es ist falsch, genervt oder verärgert zu sein, aber die biologische Funktion besteht ja darin, dass wir darüber informiert werden, dass etwas nicht stimmt, dass uns etwas stört, dass irgendwas nicht so läuft, wie wir wollen.« Das heißt: Zu nerven und genervt zu sein hat eine wichtige soziale Funktion. Nur so merken wir, wann wir handeln müssen, etwa um die Ursache eines Ärgernisses zu finden.

Mich überrascht nicht, dass sogar Tiere genervt sein können. Zumdest meinen Biologen, das anhand der Körpersprache mancher Spezies ablesen zu können. Nehmen wir das Rabenpärchen hier auf der Wiese: Der eine Rabe hüpf und krächzt, will anscheinend die Aufmerksamkeit des anderen. Ich weiß, dass Raben viele andere Vogelarten an Intelligenz übertreffen. In manchen Tests schneiden sie sogar ähnlich gut ab wie Menschenaffen, unsere nächsten tierischen Verwandten. Der Rabe, um dessen Aufmerksamkeit gebuhlt wird, interessiert sich nicht im Geringsten für das Gehüpf. Das wird seiner Partnerin – ich stelle mir vor, es ist das Weibchen – zu bunt, sie reagiert zusehends genervt und spannt die Flügel. Raben haben eine komplexe, paarspezifische Kommunikation. Sie verständigen sich mit Gestik und setzen ihre Schnäbel ähnlich wie wir unsere Hände ein. Die Räbin vor mir geht noch weiter. Sie verlangt immer aggressiver nach einer Reaktion ihres Partners. Nichts passiert. Ein schneller Kick erwisch ihn.

Die Optimisten unter den Psychologen sagen, Nerven könne sogar anregend für eine Beziehung sein. Wenn nicht immer alle Erwartungen erfüllt werden und man einander auf diese Weise herausfordert oder der Partner andere Vorstellungen hat, die vielleicht überraschen und neue Perspektiven eröffnen, kann das reizen und eine gewisse Spannung erhalten.

»Wir müssen uns davon verabschieden, zu glauben, dass es den einen passenden Partner für uns im Leben gibt.« Dieser Satz kommt nicht aus einem kitschigen Film, sondern aus der Wissenschaft. Denn es ist einfach so, dass Menschen unterschiedlich sind: Einige sind genervter, andere zufriedener, unabhängig davon, mit wem sie zusammen sind.

Sicher ist: Solange es »Genervtsein« oder »nerven« in einer Beziehung gibt, so lange gibt es auch Erwartungen an den anderen, und solange das zum Konflikt führt, sind die Partner einander nicht egal, und die

Beziehung lebt. Ist die Beziehung jedoch »nervtot«, dann hat man resigniert, interessiert sich nicht mehr für den anderen, hat den Glauben an die Erfüllung der Erwartungen verloren.

Michael Cunningham, der Entdecker der »sozialen Allergene«, sagt, wir sollten versuchen, die Angewohnheiten des Partners als liebenswert zu betrachten. Als wäre er schon tot. »Die ärgerliche Angewohnheit Ihres Mannes, Kaugummiblasen zerplatzen zu lassen, kann seltsam liebreizend erscheinen, wenn man auf seiner Beerdigung an den armen Kerl zurückdenkt«, schreiben die Autoren Joa Palca und Flora Lichtman in ihrem Buch *Annoying*. Und Michael Cunningham meint dazu: »Wenn Ihnen das gelingt, bevor die Person gestorben ist, sind Sie einen Schritt voraus.«

Wer niemals jemandem auf die Nerven geht, muss ein ganz schöner Langweiler sein. »Wenn Sie eine ausgeprägte Person sind, die interessant ist, dann haben Sie auch Ecken und Kanten, und wenn Sie Ecken und Kanten haben, dann nerven Sie auch mal Leute«, sagt Rainer Sachse. »Wenn Sie niemanden nerven und keine Konflikte haben, dann sind Sie eine wandelnde Schlaf-tablette.« Und auch ab und zu krähhaft mit den Flügeln zu schlagen und seinen Frust herauszukräichen kann nur gesund sein. Wer nie genervt ist, hat nicht etwa nur ein sonniges Gemüt, sondern ein Problem: Er kann sich womöglich nicht abgrenzen und scheut Konflikte. »Manche Leute nehmen ihre eigenen Bedürfnisse, Motive und Ziele nicht richtig wahr«, sagt Rainer Sachse. »Das, was sie möchten und was sie stört, spüren sie nicht richtig. Sie lassen sich viel zu viel gefallen, sagen nicht Nein und übernehmen viel zu viel Verantwortung. Dadurch laufen sie Gefahr, eine psychosomatische Erkrankung zu entwickeln.«

Mir geht's super! Ich kenne meine Grenzen und kann sie verteidigen. Ich bin keine Schlaftablette, sondern eine »ausgeprägte Person«: Guten Tag, ich habe Ecken und Kanten, weil ich interessant bin.

Derart gestärkt, fühle ich mich gerüstet für die Rückkehr nach Hause, zu meinem Bruder. Ich schließe die Wohnungstür auf und erlebe eine Überraschung: Mein Bruder hat eine Pyramide aus Toilettenrollen aufgebaut und es tatsächlich geschafft, das Kaffeepulver vom Küchentisch zu wischen. Er hat offenbar gegen seine Basalganglien und gegen sein Selbstkonzept gekämpft, um meine Erwartungen zu erfüllen. Das röhrt mich. Und ich erkenne: Nur wer so genervt ist wie ich, kann das zu schätzen wissen. —

Mitarbeit: Claudia Wüstenhagen

Myriam Salome Apke experimentiert weiter mit der hohen Kunst des richtigen Nervens und Genervseins – nach Feierabend, beim Improvisationstheater. Je nach Laune ist sie dort Narzisst, Nörgler, Nagelkauer oder einfach nur nett. Auf der Bühne ist ihr all das erlaubt, sogar erwünscht – und jetzt gelingt es ihr noch besser als vorher: Applaus!

Die dunkle Welt der Obsessionen

ESSTÖRUNGEN
WASCHZWANG
SAMMELZWANG
ZÄHLZWANG



David Adam führt uns in die dunkelsten Ecken des Geistes. Er zeigt, wie Be troffene Hilfe fanden, und gibt Einblick in seinen ganz persönlichen Albtraum: seine eigene Obsession.

BÜCHER DER SPECHS

dtv
premium

www.dtv.de