

Narzisstische Persönlichkeitsstörung

Dipl.-Psych. Helmut Berndt
Facharzt für Psychiatrie und
Psychotherapie
Chefarzt Lukas-Krankenhaus Gronau

Einleitung

Narzissmus („krankhafte Eigenliebe“)

- Nach der griechischen Sage von *Narkissos*, einem schönen Jüngling, der sich in sein Spiegelbild verliebte, an dieser Liebe zugrunde ging und in eine Narzisse verwandelt wurde.
- Wurde dann von Freud als Terminus in der Tiefenpsychologie weiter verwendet,
- später von Kernberg und Kohut weiter ausgestaltet

Ziel dieses Vortrags

- Ein persönlichkeitspsychologisches Konzept des Narzissmus vorzustellen,
- eine Übersicht psychopathologischer und ätiopathogenetischer Konzepte hieraus zu zeigen
- einen Überblick der kognitiv-verhaltenstherapeutischen Ansätze zum Narzissmus darzustellen.

Narzissmus als Persönlichkeitsstörung

Epidemiologie

- Prävalenz von 1 % in der Allgemeinbevölkerung (in klinischen Populationen vermutlich deutlich höher)
- Prävalenz bei Männern: 1,2 %
- Prävalenz bei Frauen: 0,7 %

Persönlichkeitsstörungen - Konzeption und Diagnostik

- Diagnosen dienen dem Verstehen und Beschreiben.
- Es sind dabei veränderbare Hypothesen, die einer stetigen Überprüfung bedürfen.
- Sie sind dimensional, nicht kategorial,
- d.h. es gibt keinen „Cut-off-point“ zwischen „gestört“ und „ungestört“,
- der Übergang vom „Stil“ zur „Störung“ ist fließend und a priori nicht klar definierbar!

Repräsentation - oder warum Klienten sich nicht als Teil des Problems sehen

- Personen mit Persönlichkeitsstörungen haben keine (oder nur sehr geringe) Repräsentation davon, ein Teil des Problems zu sein
- Sie haben keinen Anlass zu denken,
 - dass sie etwas falsch machen könnten
 - dass ihre Annahmen ungünstig sind
 - dass ihre Strategien unangemessen sind

- „Keine Repräsentation“ von einem Problem zu haben bedeutet,
- „das Problem nicht als Problem erkennen zu können“.
- Damit ist das System „immunisiert“ und es gibt
- eine hohe Resistenz gegenüber Erkenntnissen aus Erfahrungen!

Was sind Narzissten? Eine Beschreibung

- Ein „narzisstischer Stil“ ist eher eine Ressource als eine Belastung
 - leistungsfähig
 - „straight“
 - gut organisiert
 - gutes Durchhaltevermögen
 - ambitioniert
 - zufrieden
 - erfolgreich

- Eine „narzisstische Störung“ dagegen verursacht hohe Kosten
 - Achse-I-Störungen
 - Substanzmissbrauch
 - interpersonelle Probleme
 - erhöhtes Suizidrisiko

Narzissten: Probleme der Definition

- Klassische Definition von Narzissmus:
 - Hoch autonome,
 - selbstbewusste,
 - leistungsorientierte Person,
 - die in hohem Maße Regeln setzt
 - und empfindlich auf Kritik reagiert.

- DSM- Kriterien:

- übertriebenes Selbstwertgefühl
- Phantasien grenzenlosen Erfolges
- Ansicht von Einzigartigkeit
- Verlangen nach Bewunderung
- Anspruchsdenken
- Ausnützen zwischenmenschlicher Beziehungen
- Mangel an Einfühlungsvermögen
- Neid
- arrogantes Verhalten

Bisherige Definition: Erfolgreiche Narzissten

- Grandiositätsaspekte vernachlässigen dabei aber einen integralen Teil des Narzissmus und ignorieren andere Subtypen von Narzissmus
 - Aspekte von Selbstzweifel
 - Vulnerabilität
 - Depressivität
 - negativer Selbstwert

Drei Subtypen des Narzissmus

- Unterscheidung der drei Typen im Leistungsverhalten,
- Dabei ist „Leistungshandeln“ als Strategie zur Erlangung von Anerkennung typisch für unsere (westliche und maskuline) Gesellschaft.
- In anderen Kulturkreisen z.T. andere Strategien, z.B. „Macho-Images“.

Erfolgreiche Narzissten

- sind sehr leistungsorientiert,
- strengen sich in hohem Maß an, um Erfolge zu haben
- und sind, je nach Kompetenzen, auch erfolgreich.

Gescheiterte Narzissten

- sind in eine Lebensphase geraten, wo sie sich den (für sie verbindlichen) Anforderungen nicht mehr gewachsen fühlen,
- in der sie Anstrengungen „einstellen“ und
- deutlich das Gefühl entwickeln zu scheitern (was sie manchmal dann auch objektiv tun).

Erfolglose Narzissten

- sind gar nicht oder wenig leistungsorientiert,
- weisen dabei aber hohe Standards auf, die sie eigentlich erfüllen sollten, und
- die Diskrepanz zwischen realer Leistung und Standards wird durch Phantasieprodukte oder „exkulpierende Strategien“ kompensiert.

Beispiel für erfolglose Narzissten

- Man hat ja große Fähigkeiten, ist aber immer behindert worden.
- Wäre man nicht behindert worden, wäre man heute Rechtsanwalt.
- Also ist man praktisch Rechtsanwalt und will auch wie einer behandelt werden.

Konzept „Narzissmus“

- Neben den *differenzierenden Merkmalen* der drei Subtypen von Narzissmus geht es um die
- Definition *übergreifender Gemeinsamkeiten* aller drei Typen
- Gemäß einer Störungstheorie nach dem Modell
- der *Doppelten Handlungsregulation*

Definitionskriterien für Narzissmus

- Starkes Anerkennungsmotiv als *das* zentrale Motiv im Beziehungshandeln
- Weniger relevante allgemeine Motive sind
 - Wichtigkeit
 - Solidarität
 - Autonomie

Negatives Selbstschema

- Negatives Selbstschema (SK-)
 - Ich bin nicht liebenswert
 - Ich bin nicht kompetent
 - Ich werde den Erwartungen anderer nicht gerecht
 - Ich bin (als Person) nicht ok
 - „Defizit“-Annahme als zentraler Kern des SK- !
- Positives Selbstschema (SK+)

- SK- und SK+ bestehen gleichzeitig und parallel (umgekehrt reziprok)
- Teil von SK- ist dabei aber immer die Annahme:
 - „Aufgrund meiner Defizite kann ich als Person nicht (ausreichend) anerkannt werden.“

Kritikempfindlichkeit

- Kritik „triggert“ das SK- und führt zu einem negativen „state of mind“
 - Kritik trifft sie immer „persönlich“,
 - läßt sie nicht „kalt“,
 - ist psychisch stark „aufwühlend“,
 - dabei triggert *jede* Form der Kritik das Schema und wirkt aversiv,
 - egal ob die Kritik „persönlich gemeint“ war oder nicht.

Stimmungsschwankungen

- Schemaaktivierung SK+
 - positiver „state of mind“ (z.B. positives Feedback, Erfolge etc.)
 - Annäherungsmotivation
- Schemaaktivierung SK-
 - Negativer „state of mind“ (z.B. Kritik)
 - Vermeidungsmotivation

Andauernde Selbstzweifel

- Das negative Schema (SK-) sendet kontinuierlich Selbstzweifel „ins System“
 - Bin ich wirklich gut genug?
 - Erfülle ich die Erwartungen wirklich?
 - Bin ich wirklich kompetent genug?
 - Schaffe ich es?
 - Werde ich scheitern?

Kompensations-Bemühungen

- Diskrepanz zwischen Anerkennungsmotiv und negativem Selbstschema schafft eine starke motivationale Tendenz zur Kompensation.
- Also etwas finden, *das die Person aufwertet*, das negative Schema „falsifiziert“, z.B.
 - *hohe Leistung mit realen Erfolgen, aber auch*
 - *unrealistisch positives Selbstbild, das zeigt, wie man sein „könnte“.*

Negative Beziehungsschemata

- Beziehungen sind potentiell mit Abwertungen verbunden (damit potentiell gefährlich), man
 - wird abgewertet,
 - wird kritisiert,
 - erhält keine Anerkennung
- Tendenz zu persönlicher Distanz und einem hohen Ausmaß an Autonomie (aus „Sicherheitsgründen“)
 - man lässt andere nicht „in die Karten gucken“

Regelsetzer-Verhalten

- Narzissten nehmen an, etwas „Besonderes“ zu sein, daher steht ihnen auch „Besonderes“ zu, z.B.
- Regeln für den Umgang mit ihnen zu bestimmen
 - andere haben auszuweichen, wenn man schnell fahren will
 - andere haben einen nicht zu behindern
 - andere haben den eigenen Anweisungen zu folgen

Manipulation und Egozentrik

- Hoch manipulative Strategien, andere Personen für eigene Zwecke und Ziele „einzuspannen“
- Narzissmus als „Zentrum des Universums“
 - alles habe sich um sie zu drehen
 - alles muss auf sie zentriert sein

Erfolgreiche Narzissten

Beziehungsmotive

- Anerkennung
 - Autonomie
 - Wichtigkeit
 - Solidarität
-
- Erfolgreiche Narzissten sind hoch autonom und hochgradig handlungsorientiert („Macher“)

- Sie wollen Lob und Erfolg, aber
 - *wie* sie Erfolge erzielen oder in *welchen Bereichen* sie Erfolge erzielen, das bestimmen sie in hohem Maße selbst.
 - Sie lassen sich nichts vorschreiben,
 - sie treffen Entscheidungen selbst, und
 - übernehmen damit aber auch selbst Verantwortung.

- Sie haben immer auch ein negatives Selbst-Schema („Ich bin inkompetent, ein Versager“)
 - andauernde Selbstzweifel
 - hohe Kritikempfindlichkeit
 - hohe Bewertungsängste
- Aber auch ein starker Motivator für Kompensations-Leistungs-Verhalten

- Aufgrund der Kompensationsstrategien entwickeln sie ein positives Selbst-Schema („Ich bin kompetent, toll“).
- Die positiven Annahmen können übertrieben positiv formuliert sein, *aber nicht zwingend!*
- Das SK+ weist bei erfolgreichen Narzissten immer einen sehr großen Teil realistischer, valider Annahmen auf.

- Die Parallelität der Selbst-Schemata mit ständigen Selbstzweifeln (SK-) führt zum
- „Mogelpackungs-Syndrom“.
- Die Personen beschreiben dies wie einen „zweiten Film“, der ständig mitläuft:
- „Automatische, sich aufdrängende“ Gedanken, die nicht abzustellen, nicht zu kontrollieren sind
 - Schaffe ich das? Vielleicht werde ich den Erwartungen nicht gerecht?

- Beziehungs-Schemata zeigen „Vorbehalte“ sich wirklich zu binden,
- sie möchten auch in Beziehungen autonom bleiben, um diese „notfalls“ verlassen zu können.
- „Verlass Dich nur auf Dich selbst!“

- Kompensationsstrategien durch „Leistung“
- oder auch „Macht“, später „Erfolg bei Frauen“
- Ziel: das SK- „in Schach zu halten“.
- Die Leistungstendenz ist dabei aber immer eine extrinsische Motivation (Vermeidungsmotiv !)

Normative Schemata als „Verhaltensregeln für sich selbst“

- Sei der Beste!
- Gewinne immer!
- Zeige deine Erfolge!
- Mach allen deutlich, wie toll Du bist!
- Nimm jede Herausforderung an!
- Vermeide Kritik und Abwertung!
- Vermeide es zu scheitern!
- Vermeide es, angreifbar zu sein!
- Vermeide es kontrolliert zu werden!
- Bleibe unabhängig!
- Binde Dich nie zu stark!
- Behalte immer Kontrolle!
- Sieh zu, dass Du Dich auf Dich selbst verlassen kannst!

Regel-Setzer-Schema

- Regeln sind „ich-zentriert“ (es geht immer nur um die eigene Person)
- Regeln sind „flexibel“ (sie werden den jeweiligen Bedürfnissen angepasst)
- Regeln sind „unverbindlich“ (sie können vom „Souverän“ jederzeit geändert oder außer Kraft gesetzt werden)

Soziale Regeln der Narzissten

- Das Recht zu haben, dass Bedienungen *sofort* kommen, wenn man bezahlen will.
- Das Recht an Kassen vorgelassen zu werden, da die eigene Zeit viel kostbarer ist als die Zeit aller anderen.
- Das Recht zu erwarten, dass langsame Autofahrer an die Seite fahren, wenn man (mit BMW, Mercedes, Audi) ankommt.
- Sonst darf man die Bedienung beschimpfen.
- Sonst darf man die Leute, die einen nicht vorbeilassen, beleidigen.
- Sonst darf man die langsamen Fahrer bedrängen.

Manipulatives Handeln

- „Mords-Molly-Spiel“
 - Demonstration von Erfolgen, Kompetenzen, allgemein zum „Angeben“
- „Regel-Setzer-Spiel“
 - Zur Manipulation anderer und zur Erreichung eigener Ziele
- „Blöd-Spiel“
 - Um lästige Pflichten abzugeben, sich „den Rücken frei zu halten“

Kompensations-Motiv

- Eine sehr starke motivationale Kraft, um
 - Höchstleistungen zu vollbringen,
 - über Jahre Ziele auch gegen große Widerstände zu verfolgen,
 - um große, weitgesteckte Ziele langfristig hartnäckig und ausdauernd zu verfolgen.
- Frage: Kann man ohne die „Power“ eines Narzissten überhaupt lange Durststrecken einer Karriere durchstehen?

Intrinsische Motivation

- Aufgrund der hohen Autonomie und der Selbstbestimmung sind Leistungen mit dem eigenen Motivsystem kompatibel, d.h.
 - es ist interessant, macht Spaß und ist an sich befriedigend.
- Im Leistungsbereich gibt es eine Alienation, d.h.
 - eine Entfremdung vom eigenen Motivsystem ist bei Leistungsaspekten nur noch schwer zu finden (Was mache ich, weil es mir wirklich Spaß macht, und was nur, um Erfolge zu haben?)

„Kosten“ des Narzissmus

- Leistungsgrenzen (Erschöpfung) ignorieren
 - desolante körperliche Zustände („ausgepowert, burn-out“)
- Bei hoher „Regel-Setzer-Struktur“ noch
 - ständiges Aufregen, offene Aggressivität (Typ-A-Verhalten mit Hypertonie-/KHK-Risiken)
- Interaktionelle Probleme
 - Probleme mit Partnern, Freunden, Arbeitskollegen, Chefs

Vermeidung der Konfrontation mit negativen Selbst-Schemata (SK-)

- Hilfreiche therapeutische „Normalisierungen“:
- Probleme sind aus therapeutischer Sicht keineswegs ehrenrührig, vielmehr
- ist es klug (und zeugt nicht von Schwäche) sich professionelle Hilfe zu holen.
- Der Therapeut traut dem Klienten die Lösung von „Problemen“ zu,
 - „Wenn nicht Ihnen, wem sonst?“
- aber um ein „Problem“ zu lösen, muss man es erst einmal verstehen und sich damit konfrontieren
 - Jemandem wie Ihnen, mit Ihrer Intelligenz, muss man dies ja wohl nicht sagen.“

Charakteristika erfolgreicher Narzissten

- Realistischen (erfolgreichen) Narzissten:
 - müssen gut, aber nicht unbedingt „super gut“ sein
 - neigen nicht dazu, sich leistungsmäßig zu verausgaben
 - werden meist nicht „psychosomatisch“
 - sind oft nur wenig arrogant,
 - keine ausgeprägten Regelsetzer
- Unrealistischen (erfolgreichen) Narzissten:
 - müssen „extrem erfolgreich“ sein
 - überfordern sich leistungsmäßig (bis zum Herzinfarkt)
 - sind oft „psychosomatisch“ krank („burn-out“)
 - manchmal extrem arrogant
 - ausgeprägte Regelsetzer mit oft „offener Feindseligkeit“

Gescheiterte Narzissten

Das Phänomen

- Ab einem bestimmten Punkt in ihrer Biographie können diese Menschen ihren eigenen Leistungsanforderungen nicht mehr nachkommen („Sie scheitern“)
- Bsp.: Gute Schüler, reale Erfolge/Kompetenzen, dann im Studium/Beruf der „Karriere-Knick“

- Vermeiden von Prüfungen (Prüfungsängste)
- „Konzentrationsschwierigkeiten“
- „Ich müsste am Schreibtisch sitzen“ (schlechtes Gewissen), gleichzeitig aber die Unfähigkeit,
- „aus dem Felde zu gehen“, d.h. Studium/Beruf abzubrechen.
- „Die Person sitzt fest“, bis sie scheitert, dann
 - oft Berufe unter ihren Kompetenzen, Wechsel in einen niedrigeren Leistungsbereich, mit niedrigerem sozialen Status (als möglich wäre!)

Charakteristika gescheiterter Narzissten

- Beziehungsmotive
 - Anerkennung, auch Wichtigkeit und Solidarität,
 - Autonomie spielt eine untergeordnete Rolle
- Hohe Erwartungsorientierung
 - Spezielle inhaltliche Erwartungen durch wichtige Bezugspersonen (meist dem Vater) übernehmen
 - „Sei nicht nur erfolgreich, sondern werde Jurist!“
 - Diese expliziten Ziele werden dann übernommen und in hohem Maße für eigene Ziele gehalten.

Hohe Alienation

- Sie verwechseln fremde Ziele mit den eigenen.
- Sie leben hochgradig am eigenen Motivsystem vorbei.
- Sie verfolgen (mit hohem Leistungsaufwand) Ziele, die nicht mit dem eigenen Motivsystem kompatibel sind:
 - „Sie wissen nicht, was sie wirklich wollen“, und können dies (aufgrund der hohen Außenorientierung) auch gar nicht feststellen.

Verpflichtung gegenüber Erwartungen

- Wollen in hohem Maße den spezifischen inhaltlichen Erwartungen gerecht werden
 - Erwartungen nicht zu erfüllen, wäre „scheitern“, und dieses muss unbedingt vermieden werden
- Ziel: Mit therapeutischer Hilfe die Erwartungen hinterfragen
 - Wollen Sie die Erwartungen überhaupt erfüllen?
 - Könnte es eine Alternative geben?

Abhängigkeit von Autoritäten

- Aufgrund der geringen Autonomie lassen sie sich in hohem Maße inhaltlich von Autoritätspersonen bestimmen
 - trauen sich nicht, sich gegen die Regeln zu stellen,
 - die Regeln zu „brechen“ oder
 - dagegen zu rebellieren

Vermeidungsverhalten

- Falsche Berufswahl
 - viel Anstrengung investieren, ohne das es sich wirklich lohnt
 - Tätigkeit wird aversiv, lästig, langweilig
- Reaktanz gegen die Erwartungen anderer
 - Leistungsverweigerung und gleichzeitiger Glaube
 - „hochgradig motiviert“ zu sein, das Studium abzuschließen
- Prüfungen als zentraler „Versagens“-Test
 - Prüfungs- und Bewertungsängste, Konzentrationsstörungen

„Festsitzen“ am Konfliktpunkt

- Erwartungsorientierung und starke Versagensängste
 - Beschäftigung mit Studium
 - Lesen
 - Lernen
 - Seminare besuchen

 - Schreibtisch sitzen, arbeiten
 - „Konzentrationsstörungen“
- Inhaltliche Aversion und Rebellionstendenz, Angst zu versagen („Blamage“)
 - Studium meiden
 - Studieninhalte meiden
 - Klausuren meiden
 - Prüfungen meiden

 - Schreibtisch verlassen
 - im Park spazieren gehen
 - „schlechtes Gewissen“

Unmöglichkeit, den Konflikt zu verlassen

- Aufgrund der hohen „Autoritätsfixierung“ kann das Studium nicht einfach „hingeschmissen“ werden, sondern „durchwuseln“
 - Prüfungen verschieben
 - Atteste einholen
 - Studienzeit verlängern
 - den Eltern nicht die Wahrheit sagen, sondern
 - hoffen, dass es gut geht

Exkulpierende Strategien

- Ent-“Schuld“-igung !
 - Ich bin an meiner Prüfungsangst gescheitert
 - In den Uni-Strukturen wird man ja auch völlig allein gelassen

Fremdbestimmung

- Sie haben oft die Kompetenz und die nötige Leistungsbereitschaft (a priori)
 - „Das Zeug zum erfolgreichen Narzissten“
- Sie sind aber durch eine wichtige Bezugsperson in hohem Ausmaß determiniert
 - Sie *müssen* Dinge tun, die sie eigentlich gar nicht tun *wollen!*
 - Sie entwickeln eine starke Tendenz mit der Zeit *gegen* das Leistungshandeln
 - Sie sind aber nicht autonom genug, sich einfach anders zu entscheiden

Dilemma der gescheiterten Narzissten

- hohe Orientierung an den Erwartungen wichtiger Bezugspersonen
- (ohnmächtiges) Gefühl, diesen Erwartungen verpflichtet zu sein
- geringes Ausmaß an Autonomie
- hohes Maß an Alienation
- Sie treffen damit ungünstige Lebens- und Berufsentscheidungen,
- die sie nicht durchhalten, aber von denen sie sich auch nicht lösen können!

Erfolglöse Narzissten

Das Phänomen

- Kein Leistungsverhalten (Typ 1), also keine kompensatorischen Leistungsbemühungen
- Leistungsverhalten (Typ 2) deutlich unterhalb der (intellektuellen) Möglichkeiten
- Kompensation über ein illusionär-positives Selbstschema
 - „eigentlich“ sind sie fähig, intelligent und leistungsfähig, „könnten“ sie Großes erreichen,
 - wenn sie nicht von Lehrern „sabotiert“ oder von Mitschülern „gemobbt“ worden wären.

Subtypen erfolgloser Narzissten

- Völlig Erfolglosen (Typ 1)
 - Schule abgebrochen (oder knapp geschafft)
 - 1-3 Lehren abgebrochen
 - aus mehreren Jobs geflogen
 - arbeitslos
 - zu Hause Computerspielen
 - wenig soziale Kontakte
 - keinen Partner
- Relativ Erfolglosen (Typ 2)
 - Schulabschlüsse (trotz ausreichender Intelligenz aber nur knapp geschafft)
 - leisten „so wenig wie möglich“, bleiben deutlich unter ihren Möglichkeiten
 - haben Jobs, Einkommen und Partner, vermeiden aber systematisch alle größeren Anstrengungen

Charakteristika erfolgloser Narzissten

- **Sehr geringe Selbst-Effizienz-Erwartung**
 - Wegen stärkerer Abwertungen in der Biographie besteht ein sehr negatives Selbstschema (SK-), die
 - Annahme, sie können nichts (oder nur sehr wenig) bewirken,
 - ihnen wird nichts (oder nur sehr wenig) gelingen.
 - Aufgrund ihrer mangelnden Kompetenzen müssten sie sich extrem anstrengen, um doch etwas Nennenswertes zu erreichen

- Illusionäres positives Selbstschema
 - Im Grunde bin ich hoch intelligent.
 - Wenn ich mehr gefördert worden wäre, dann wäre ich heute Anwalt.
 - Also bin ich im Grunde Anwalt.
- Anstrengungsvermeidung
 - Vermeidung aller Aktivitäten, die Engagement erfordern,
 - bei denen Ausdauer erforderlich wäre

• Unrealistische Ziele

- Beruflich völlig erfolglos (oder weit hinter ihren realen Möglichkeiten), keinen Schulabschluss, keine Ausbildung, aber:
- „Anlage-Berater“ oder Immobilienmakler werden
- „Einen Job, in dem man mindestens 4000 Euro verdient“
- „Ich gehe nach Hollywood, und komme da ganz groß raus“
- „Ich weiß, dass ich nicht mehr Bundeskanzler werden kann, aber Minister werde ich bestimmt“

- **Regel-Setzer-Verhalten**
 - interaktionelle Probleme („Da ich eigentlich Arzt bin, will ich auch wie einer behandelt werden“)
- **Exkulpierendes Verhalten**
 - „Erklärungen“, warum sie keine realen Erfolge aufweisen
 - „Niemand hat mich gefördert“
 - „Alle waren gegen mich“
 - „Das Schulsystem ist unfair“
 - „Das Leben ist ungerecht“

Wie wird man erfolgloser Narzisst?

- 1. Botschaft: Sei erfolgreich, erfülle unsere hohen Erwartungen
- Starker Wunsch nach Erfolg, Notwendigkeit Erwartungen zu erfüllen und
- Die erwartete nötige Anstrengung ist größer
- 2. Botschaft: Du schaffst das sowieso nicht, Du bist ein Versager, bei Dir „sind Hopfen und Malz verloren“
- *gleichzeitig* die Einschätzung, die hohen Erwartungen gar nicht (oder nur mit extrem hoher Anstrengung) erfüllen zu können
- als das Ausmaß an Anstrengung, das man zu leisten bereit ist

Unrealistisch-positives Selbstkonzept

- Illusionäre Kompensationsstrategien
 - Annahme verborgener Kompetenzen/Fähigkeiten
 - Exkulpierung („gemobbt“, behindert etc.)
- bauen ein illusionäres Selbstschema auf
 - „Ich bin ein verkanntes Genie, hoch intelligent“
- oft in geradezu absurder Weise realitäts-abgehoben
 - halten sich damit „Kritik vom Hals“ (z.B. Eltern)
- und übernehmen somit auch keine Verantwortung für ihr Scheitern

Verantwortungsübergabe

- Verantwortung für ihr Scheitern und ihre desolate Situation wird external attribuiert:
 - Sie selbst können für gar nichts etwas
 - Sie hatten nie eine Wahl, alles war zwangsläufig
 - Sie sind Opfer der Umstände/anderer Personen
 - Jetzt ist die Situation so verfahren, dass „niemand“ sich daraus wieder befreien könnte
- Aber: Wer keine Verantwortung für sein Handeln übernimmt, kann seinen Zustand auch nicht verändern!

Lageorientierung

- Sie denken darüber nach,
 - was sie tun könnten,
 - analysieren und grübeln,
-
- kommen aber nicht ins Handeln!

Scheitern an unrealistischen Zielen

Realistische Ziele

- Schulabschluss machen
- Lehre beginnen/abschließen
- berufliche Qualifikationen erbringen
- naturgemäß sehr bescheidene Ziele,
- aber den augenblicklichen Fähigkeiten/Kompetenzen entsprechend
- gelten als beschämend, entwürdigend, unter ihrem Niveau

Unrealistische Ziele

- Unternehmensberater
- „Selbstständig machen“
- Bundesminister

- sonst Eingeständnis, „ganz unten“ auf der Erfolgsleiter zu stehen, daher
- wehren sie sich mit „Händen und Füßen“ gegen realistische Ziele

Regelsetzen und VIP-Status

- Weil man ja („im Grunde“) etwas Besonderes ist
- und weil man ja „von der Gesellschaft“ ungerecht behandelt worden ist,
- und „die Gesellschaft“ einem nun etwas schuldet
- darf man nun „ich-zentrierte“ Regeln definieren!

- Strategie macht bei Interaktionspartnern hochgradig unbeliebt
- Strategie des „self-handicapping“
 - halten sich nicht an soziale Regeln/Arbeitsregeln
 - missachten Anweisungen von Chefs
 - sind unpünktlich
 - erledigen keine Routinearbeiten
 - picken sich „die Rosinen aus dem Kuchen“

Therapeutische Strategien

Allgemeine therapeutische Grundhaltungen

- nicht in Konkurrenz treten (eigene narzisstische Anteile unter Kontrolle haben)
- nicht auf Machtkämpfe einlassen
- Angeben/übertriebene Selbstdarstellung als Teil des Problems erkennen und positiv konnotieren
- Vermeidung nicht als „Widerstand“ sehen, sondern als normale Prozessphase der Therapie
- respektvoller persönlicher Umgang (auch mit erfolglosen Narzissten!)

- Klienten „da abholen, wo er ist“
- Autonomie respektieren
- Interventionen sollen Compliance (keine Reaktanz) erzeugen und
- „immer am System des Klienten andocken“
- viel Geduld und Motivationsarbeit notwendig
- Klienten nie zu etwas zwingen (ist hochgradig kontraindiziert)

Therapiephasen

- Phase 1: Beziehungsaufbau
- Phase 2: Arbeitsauftrag entwickeln
- Phase 3: Klärung
- Phase 4: Bearbeitung der Schemata

Phase 1: Beziehungsaufbau

- Ziel: Schaffung von Beziehungskredit um wichtige Interventionen vorzubereiten
- Therapeutische Strategien:
 - Komplementarität zur Motivebene
 - Explizierung der Beziehungsmotive
 - Umgang mit Beziehungs-“Tests“

Komplementarität zur Motivebene

- Klienten niemals defizitär definieren!
 - positive Selbst-Definitionen wahrnehmen, anerkennen und loben
 - Problemaspekte normalisieren, als nicht so relevant einschätzen
 - verdeutlichen, dass Problemaspekte, gemessen an den Ressourcen, zu vernachlässigen sind

- Auftragsdefinition des Klienten folgen, dann aber zu therapeutisch relevanten Aspekten führen
 - „Judo-Technik“, den Schwung des Klienten nutzen u. vorsichtig in konstruktive Bahnen leiten
 - Machtkämpfe auf jeden Fall vermeiden
 - Nicht gegen den Klienten argumentieren
 - Keine Reaktanz provozieren, Compliance schaffen
 - Klienten steuern, aber nie blockieren!

- Klienten *füttern, füttern, füttern*
 - Klient muss sich bestätigt, angenommen, respektiert, geachtet und geschätzt fühlen
 - Man kann kaum mit Lob übertreiben (und falls doch, korrigiert sie der Klient!)
 - Verdeutlichen sie ihm, dass sie ihn für kompetent, erfolgreich, klug und gebildet halten
 - Loben sie seine Leistungen, zeigen sie sich beeindruckt und erstaunt
 - Respektieren sie seine Anstrengungen

- **Alle Ressourcen des Klienten akzentuieren**
 - deutlich machen, dass der Klient in seinem Leben viel erreicht / viel geleistet hat,
 - dass diese Leistungen etwas Besonderes sind,
 - er dafür viel Anerkennung verdient und auch bereits bekommt.
- Klienten sehen oft gar nicht, wie die Gegenwart aussieht, erkennen gar nicht, was sie schon alles erreicht haben und schätzen das Erreichte gering

- **Normalisieren**

- Probleme/Schwierigkeiten sind normal
- Klient braucht nur jemanden zum „brainstormen“
- Er arbeitet an eigenen Aspekten (als Zeichen von Stärke!), daran einige Dinge zu verbessern, sich weiterzuentwickeln
- Klient darf nie „sein Gesicht verlieren“, sich beschämt oder bloßgestellt fühlen, sich „entlarvt“ vorkommen

- Raum für Selbstdarstellungen lassen
- Bedingungslose Wertschätzung als Person
- Compliance schaffen
 - Klient muss therapeutische Maßnahmen als sinnvoll ansehen, ihnen folgen wollen
 - Klient niemals zu etwas zwingen, was er nicht will, aber evtl. mit den „Kosten“ konfrontieren, wenn er bestimmte therapeutische Maßnahmen ablehnt.
 - Entscheidung, was er tun will, liegt beim Klienten

Explizierung der Beziehungsmotive

- Klienten verdeutlichen, dass es ihm um „Anerkennung als Person“ geht
 - dass er bereits sehr viel Anerkennung erhält
 - er diese Anerkennung gar nicht wertgeschätzt hat
 - seine augenblicklichen Strategien wenig erfolgreich sind
 - er gar nicht so leistungsmotiviert ist, wie bisher immer gedacht
 - es auch andere authentische Verhaltensweisen gibt um Anerkennung zu erreichen

Umgang mit Beziehungs-“Tests“

- Tests sind ein Aspekt der Störung, daher niemals einen Machtkampf anzetteln (zerstört die therapeutische Allianz)
- Kritik des Klienten respektieren und akzeptieren
- Nicht ärgerlich auf die Kritik reagieren, sich damit auseinandersetzen
- Die Gründe für das eigene Verhalten erläutern
- Souverän bleiben, versuchen dem Klienten so weit wie möglich entgegenzukommen

Phase 2: Arbeitsauftrag entwickeln

- Klient soll erkennen, dass er nicht nur Kosten *hat*, sondern dass er Kosten *erzeugt* und
- dass seine Schemata und intransparenten Handlungen die Ursache seiner Kosten sind.

- Will er seine Kosten reduzieren, muss er an diesen Aspekten therapeutisch arbeiten,
- so dass aus einer ich-syntonen eine ich-dystone Störung werden kann

Therapeutische Strategien der Phase 2

- Transparent machen der Spielstruktur
- Konfrontation mit Kosten
- Konfrontation mit Intentionen
- Konfrontation mit Spielstruktur und Manipulation

Transparent machen der Spielstruktur

- Interaktionelle Spiele sind von großer therapeutischer Bedeutung:
- Es ist Arbeit gegen die Intention des Klienten (konfrontativ!),
- daher bucht der Klient dem Therapeuten Beziehungskredit vom Konto ab.

- Klienten können ihr Verhalten erst dann verändern, wenn sie wissen
 - was sie tun
 - welche Konsequenzen ihr Handeln hat
 - dass sie selber die Urheber des Handelns und der Konsequenzen sind und
 - dass sie ihr Handeln verändern können,
 - dass dazu aber eine *Entscheidung* notwendig ist!

Konfrontation mit Kosten

- Vom Klienten kommende Angaben zu Kosten aufgreifen, salient machen, weiter ausführen, auf „verdeckte“ weitere Kosten hinweisen und aufzeigen, dass *sein Handeln* zu den Kosten führt.
- Dabei deutlich machen, dass *der Klient* die Kosten nicht will, sie zu hoch findet und nicht mehr akzeptieren will.
- *Der Klient gibt die Kosten an, nicht der Therapeut!*

Konfrontation mit Intentionen

- Erfolg um jeden Preis gefährdet die Gesundheit
- Regeln bestimmen löst soziale Konflikte aus
- Abwertung anderer wird von Freunden getadelt
- auf Kritik beleidigt zu reagieren ist eben nicht souverän (sondern Zweifel an sich selbst!)
- mehr von anderen zu verlangen als man selber gibt entspricht einer nicht-reziproken Beziehung
- ständig Leistung zu erbringen vernachlässigt andere Interessen

- Ziel: dem Klienten Einblick zu geben in das *Funktionieren* seines Systems
 - Klient soll seine Annahmen und Handlungen hinterfragen,
 - er soll merken, dass seine Annahmen und Handlungen nicht so unproblematisch sind, wie er bisher angenommen hat und
 - dass an seinen Annahmen und Handlungen therapeutisch gearbeitet werden kann und sollte

Konfrontation mit Spielen und mit Manipulation

- Erfordert hohen Beziehungskredit, da hoch konfrontativ, aber
- dem Klienten müssen die Kosten aufgezeigt werden und ihm deutlich werden, dass er sich entscheiden muss:
- Entweder belässt er alles beim Alten, oder
- Er versucht, zusammen mit dem Therapeuten, sein Verhalten zu verändern

Phase 3: Klärung

- Relevante dysfunktionale und kompensatorische Schemata des Klienten explizit machen,
- also eine bewusste, kognitive Repräsentation dieser Schemata zu erarbeiten.
- Therapeutische Strategien
 - Explizierungen der Schemata durch den Therapeuten
 - Biographische Arbeit

Explizieren der Schemata

- Ziel der Explizierung ist lediglich das *Offenlegen* der relevanten Schemata und Regeln, noch *nicht* bereits deren *Bearbeitung*!
 - implizierte Inhalte ansprechen, „auf den Punkt bringen“, ohne Übertreibungen,
 - dies akzeptierend, ohne *jede* Wertung tun, nur widerspiegeln, was der Klient gemeint hat,
 - sehr verständnisvoll, aus dem Bezugssystem des Klienten nachvollziehbar, aber ohne eigene Bestätigung der Inhalte bzw. Stellungnahmen!

Biographische Arbeit

- „Historische Relativierung“ der Schemata
 - Schemata sind entstanden durch spezifische Rückmeldungen bestimmter Personen in spezifischen Kontexten
 - bilden nicht die „Wahrheit“ ab, sondern sind (dringend) hinterfragbar:
 - „In welcher Situation war ich als Jugendlicher / Kind, welche Strategien habe/musste ich entwickeln?“
 - Als Erwachsener kann *neu* entschieden werden!

Phase 4: Schemata-Bearbeitung

- Therapeutische Strategien
 - Ein-Personen-Rollenspiel
 - Trojanische Pferde

Ein-Personen-Rollenspiel

- Therapeut definiert zwei Positionen für den Klienten (symbolisiert durch zwei Stühle),
- eine Klienten-Position und
 - Klient vertritt seine dysfunktionalen Annahmen
- eine Therapeuten-Position
 - Klient stellt seine Annahmen in Frage
 - argumentiert gegen seine Annahmen
 - widerlegt seine Annahmen
 - formuliert Alternativ-Annahmen

Trojanische Pferde

- Interventionen, die „die Festung“ des Klienten nicht direkt angreifen (und damit Reaktanz auslösen), sondern den Klienten veranlassen, „sie selbst hineinzuziehen“.
- Der Klient muss dazu die Intervention als sinnvoll ansehen und *motiviert* (nicht gezwungen) werden hier zu folgen.

Literaturhinweise

- R. Haller: Die Narzissmusfalle. Anleitung zur Menschen- und Selbstkenntnis; Ecowin Verlag, Salzburg, 2013
- C.-H. Lammers, A. Vater, S. Roepke: Narzisstische Persönlichkeitsstörung; Nervenarzt 2013, Band 84, S. 879-888
- R. Sachse: Persönlichkeitsstörungen verstehen. Zum Umgang mit schwierigen Klienten; Psychiatrie-Verlag, Bonn, 2012
- R. Sachse, M. Sachse, J. Fasbender: Klärungsorientierte Psychotherapie der narzisstischen Persönlichkeitsstörung; Hogrefe-Verlag, Göttingen, 2011