

Rainer Sachse und Sandra Schirm

11 Klärungsorientierte Psychotherapie bei narzisstischer Persönlichkeitsstörung

11.1 Allgemeines

In der Klärungsorientierten Psychotherapie (KOP) sind sehr ausgearbeitete Therapiekonzepte für Klienten mit narzisstischer Persönlichkeitsstörung (NAR) entwickelt worden (Döring & Sachse, 2008; Sachse, 1997, 2000, 2001, 2002; Sachse et al., 2011). Diese erweisen sich gerade bei der Therapie erfolgreicher Narzissten als sehr effektiv.

11.2 Das Transkript

Das Transkript ist aus dem Beginn der vierten Therapiestunde; der Klient kommt in die Therapie, weil er aufgrund einer betriebsbedingten Entlassung unter Schlafstörungen litt und sein Arzt ihm eine Psychotherapie empfohlen hatte.

Der Klient ist 44 Jahre alt, verheiratet, hat zwei Kinder, war Vertreter für Lehrmittel und bisher immer in seinem Beruf erfolgreich. Er wurde als erfolgreicher Narzisst diagnostiziert. Therapeut ist RS.

11.3 Der Klient

Der Klient zeigt die typischen Interaktionsformen eines narzisstischen Klienten (NAR): Er spricht relativ laut, „raumfordernd“, stellt sich selbst als eine Art VIP dar, sendet in hohem Ausmaß Images (v.a. Ich bin erfolgreich!) und Appelle an den Therapeuten (Kritisiere mich nicht und zweifle nicht!). Dominantes Motiv ist Anerkennung. Er ist durch seine Entlassung stark gekränkt, versucht aber, dieses Gefühl nicht zuzulassen, sich handlungsorientiert auf neue Perspektiven zu konzentrieren.

Seine Selbstzweifel werden jedoch durchweg deutlich und auch sein Ärger; es ist schnell klar, dass sein negatives Selbstschema stark getriggert ist und er damit stark verletzlich und kränkbar ist.

11.4 Der Text

Th1: „Ja, woran möchten Sie heute arbeiten?“

K11: „Ah, ja, das ärgert mich immer noch, äh, da hab´ ich jetzt von meinem, äh, Arbeitgeber noch mal so ´ne, so ´ne Rückmeldung bekommen, dass ich da noch ´was beibringen soll und das ist ja schon verdammt ärgerlich, also...“

Th2: „Was ärgert Sie da?“

K12: „... kotzt mich, ehrlich gesagt, an.“

Th3: „Was ärgert Sie da?“

K13: „Na ja, also der ganze Prozess ist ja irgendwie desaströs gelaufen und das die, äh, da jetzt noch von mir Unterlagen und Geld haben wollen im Nachhinein. Das ist einfach unmöglich. Muss man sagen. Das ist es.“

Th4: „Hmm. Was, was heißt das für Sie? Ich weiß gar nicht... also ich kann´s nachvollziehen, dass Sie sich ärgern, aber ich würd´s gern noch mal ein bisschen genauer verstehen, was eigentlich...“

K14: „Ja, das geht gar nicht! Ich hab´ denen die Kunden beigebracht. Ich hab´ denen, ne, das Geld organisiert. Die haben für mich... also ich hab´...“

Th5: „Das heißt also, eigentlich schulden die Ihnen eigentlich noch ´was und nicht umgekehrt.“

K15: „Ja! Absolut! Absolut! Genau! Und nicht, dass ich denen jetzt noch tausend Euro nachliefern soll. Also das...“

Th6: „Ja. Ja. Das ist aus Ihrer Sicht so etwas wie ´ne Frechheit eigentlich, dass die jetzt...“

K16: „Ja. Absolut. Da haben Sie´s genau getroffen. Das ist ´ne absolute Frechheit, dass denen daran liegt. Also eigentlich müsste ich noch meinen Bonus kriegen für die ganze Geschichte und der ist mir jetzt auch gestrichen da. Oder die meinen, der ist gestrichen. Da gucken wir erst noch mal mit ´nem Anwalt.“

Th7: „Ah ja. Okay. Das heißt, das wollen Sie sich auch nicht gefallen lassen.“

K17: „Ja! Das seh´ ich nicht ein.“

Th8: „Hmm.“

K18: „Genau. Das geht gar nicht! Aber wir werden mal gucken, wie das dann ausgeht. Schau´n wir mal.“

Th9: „Also ich würd´ gern noch mal an der Stelle gucken, weil ich... wir haben ja, äh, die letzten Male auch darüber gesprochen, dass Sie ja sagen, Sie haben sehr viel für die Firma getan und die Firma eigentlich nach vorne gebracht und haben eigentlich den Eindruck, die sind vollkommen undankbar und erkennen überhaupt nicht an, was Sie gemacht haben.“

K19: „Ja, im Prinzip war ich der Beste. Ich hab' den Umsatz da getragen und, ja, jetzt haben die 'n schlechtes Produkt danach geliefert und da sind die Zahlen dann eingebrochen.“

Th10: „Hmm. Aber was hat das mit Ihnen gemacht? Wie haben Sie das empfunden? Das würde ich gern noch mal gucken.“

K110: „Dass das so gelaufen ist?“

Th11: „Ja. Ja.“

K111: „Ey, das macht mich schon ärgerlich“

Th12: „Macht Sie definitiv ärgerlich.“

K112: „Das macht mich ärgerlich, dass die da jetzt so mit mir umgeht. Und, äh...“

Th13: „Ja, weil Sie eigentlich erwarten, dass man anders mit Ihnen umgeht.“

K113: „Ja, ich denke, das steht einem auch irgendwie zu, wenn man da, äh, die Firma hochgehalten hat und gestützt hat und, ähm, ich mein', ich hab' mir ja nicht umsonst bei den Kunden, stellen Sie sich mal vor! Wir hatten die Termine und man kommt dann in die Privatwohnung von den Leuten und soll denen da die Lehrartikel verkaufen. Das ist schon auch, äh, äh, 'ne Kunst, das hinzukriegen dann.“

Th14: „Ja, ja.“

K114: „Ähm.“

Th15: „Ja. Sie haben auch durchweg den Eindruck, das gelingt Ihnen sehr gut.“

K115: „Ja! Ich denke schon, dass ich da... ja klar, wir werden geschult, aber ich denke auch, ja, ich hatte da ein gutes Händchen für“

Th16: „Ja. Schulung heißt ja nicht, dass man es kann, sondern es ist ja auch...“

K116: „Sie sagen es.“

Th17: „Und, ähm, aber eigentlich ist es so 'n Gefühl von „Ja, aber Sie werden nicht anerkannt. Man kriegt überhaupt nicht mit, was Sie da machen.“ Ist das so 'n Gefühl von...?“

K117: „Ja, das trifft's ziemlich gut. Also, ähm, das wird gar nicht gesehen, da an der Stelle, was man da leistet, würd' ich sagen“

Th18: „Im Gegenteil eigentlich, oder? Sie kriegen sogar noch negatives Feedback, was ihnen überhaupt nicht zusteht.“

K118: „Ja. Über den Weg dieser Kündigung jetzt, ne? Also über den Weg der Kündigung. Genau. Und äh, ja, ja. Genau. Das kann ich auch überhaupt nicht nachvollziehen. Es ist einfach 'n Unding. Aber gut! Sie werden, die haben ja ihre... Konsequenzen daraus gezogen oder bzw. kriegen jetzt ihre Konsequenzen.“

Th19: „Na ja, okay. Ich könnt' mir vorstellen, wenn ich mich da so versetze in Ihre Lage, ne, kann ich nachvollziehen, dass Sie ärgerlich sind, weil Sie denken: „Mir steht was anderes zu

und ich erwarte das auch!“; aber ich könnt´ mir auch vorstellen, dass Sie eigentlich irgendwie sowas...betroffen sind, dass so ´was passieren kann. Ist das so?“

Kl19: „Ja, was heißt betroffen? Ähm... also es ärgert mich, ähm, ich find´ schon, dass... dass man mit Mitarbeitern anders umgehen muss und wenn man Personalführung gelernt hat, dann weiß man auch, dass man, ähm, das anders machen kann.“

Th20: „Ja. Hmm.“

Kl20: „Und, äh, an der Stelle find´ ich dann halt schon schlimm.“

Th21: „Hmm.“

Kl21: „Find´ ich schon schlimm, dass... ähm, ich weiß nicht, ob ich es betroffen nennen würde, aber...“

Th22: „Hmm. Also der Ärger ist so im Moment so im Vordergrund,...“

Kl22: „Hmm.“

Th23: „...wo Sie so sagen: „Eigentlich finde ich das dämlich, dass die das machen; dass die so mit mir umgehen.““

Kl23: „Genau. Also da, da hätte ich dann schon erwartet, dass die mir den Bonus auszahlen, dass die das vernünftig abwickeln, wie sich das gehört, ähm, na ja, gut, aber ich werd´ da jetzt schon meine... meinen neuen Job finden und äh...“

Th24: „Hmm.“

Kl24: „...da werd´ ich das dann über den Rechtsanwalt klären“

Th25: „Sind Sie da zuversichtlich, was den neuen Job betrifft?“

Kl25: „Och, ich denke schon. Also, ich mein´, also jemand der gut ist als Verkäufer wird ja durchaus gesucht.“

Th26: „Hmm.“

Kl26: „Und, ähm, da glaub´ ich, find´ ich schon meinen Weg wieder.“

Th27: „Hmm. Hmm.“

Kl27: „Da geh´ ich mal ganz stark von aus. Und ich hab´ auch jetzt drei, vier Angebote, die... wo ich Vorstellungsgespräche habe...“

Th28: „Ah ja, ah ja. Okay.“

Kl28: „Die Möglichkeiten haben ja was...“

Th29: „Und welche Möglichkeiten bieten sich da? Haben Sie das Gefühl, das ist auch angemessen, was Sie jetzt finden könnten?“

Kl29: „Ja, es ist natürlich nicht so leicht jetzt, in der... in der Lage. Also, dass, äh, ja sicher..., ja, aber, ähm, ja gut, vielleicht muss man da ´n bisschen Zeit ins Land streichen lassen, so dass...“

Th30: „Dass Sie auch bereit sind, erst mal Abstriche zu machen und dann wieder langsam auf das alte Niveau zurückzukommen, wenn Sie jetzt nichts adäquates finden sofort?“

Kl30: „Ja, das ist ja so'n bisschen auch die Diskussion mit meiner Frau. Also, ähm, ähm, also ich find', da verkauft man sich halt relativ schnell unter Wert.“

Th31: „Hmm.“

Kl31: „Und, äh, hm, und sie sagt natürlich, na ja, gut, wir müssen irgendwie... muss auch Geld 'reinkommen hm, hm, wo sie ja auch mit Recht hat, ähm. Auf der anderen Seite, also ich find', wenn man das einmal angefangen hat, ist man einmal in dieser Charge drin und da kommt man dann auch nicht so leicht wieder da raus.“

Th32: „Das ist Ihre Befürchtung, ...“

Kl32: „Ja.“

Th33: „...dass Sie sich da im Grunde in so 'ne Falle setzen.“

Kl33: „Genau.“

Th34: „Hmm.“

Kl34: „Da wird einfach nicht mehr das dann honoriert, was man da geleistet hat.“

Th35: „Hmm. Hmm. Aber Sie sehen andererseits auch, wenn Sie es nicht machen, könnt' es auch sein, dass Ihre Arbeitslosigkeit dann länger dauert? Dass sie damit wieder Probleme kriegen könnten?“

Kl35: „Das könnte natürlich schwierig sein, ja.“

Th36: „Hmm. So dass sie jetzt eigentlich in so einem Dilemma sind, ne? Also: „Soll ich 'was annehmen, wo ich denke: „Ja, das... da verkaufe ich mich unter Wert.“? Aber andererseits haben Sie dann auch wieder 'was und auch kein Loch in Ihrer Biographie, wenn Sie sich wieder bewerben müssen.“

Kl36: „Ja, da haben Sie natürlich Recht. Also das... sieht ja schon nicht so gut aus.“

Th37: „Hmm, hmm. Ja, ich kenne mich da jetzt nicht so gut aus, aber ich denke, wenn Sie ja jetzt arbeitslos sind, dann macht sich das in Bewerbungen sicher auch nicht so gut.“

Kl37: „Wär' wahrscheinlich nicht ganz so toll. Da haben Sie wahrscheinlich Recht. Das stimmt. Also, gut, da heißt, man darf nicht gucken, also... an der Stelle find' ich's schwierig, also auf der einen Seite...“

Th38: „Hmm. Ja klar. Versteh' ich. Das ist natürlich gar nicht so leicht zu entscheiden.“

Kl38: „Hmm.“

Th39: „Da ist eben auch wichtig, zu gucken, was ist Ihnen wichtiger oder womit können Sie eher leben oder...“

Kl39: „Hmm.“

Th40: „... wo kommen Sie auch eher wieder raus? Weil ich denke, wenn Sie sagen, Sie trauen sich da in dem Bereich Einiges zu, dann könnt' ich mir vorstellen, selbst, wenn Sie jetzt 'ne Stelle unter Wert annehmen, dass Sie es auch schaffen können, da wieder raus zu kommen.“

Kl40: „Ja, sicherlich. Klar. Haben Sie eigentlich Recht.“

Th41: „Das würden Sie sich auch wahrscheinlich zutrauen, oder?“

Kl41: „Das stimmt. Da haben Sie natürlich Recht. Also, ähm... ich meine, damit sieht's natürlich nicht gut aus im Lebenslauf, aber es kommt ja dann auch darauf an, wie lange man das dann auch macht“

Th42: „Ja. Weil ich denke, wissen Sie und das ist ja... ähm, das ist ja was, das ist ja etwas, was ich Ihnen wahrscheinlich nicht sagen muss, aber ich glaube, Sie können ja solche Probleme oder solche Dinge auch als Herausforderung betrachten.“

Kl42: „Hmm.“

Th43: „Nicht wahr?“

Kl43: „Das stimmt.“

Th44: „Weil man kann ja den Griffel fallen lassen und sagen: „Ist ja alles Scheiße! Mach' ich nichts mehr!“; aber so schätz' ich Sie nicht ein.“

Kl44: „Nee, das käme auch nicht in Frage!“

Th45: „Eben! Das denke ich auch. Wo Sie eigentlich sagen würden: „Okay. Ich schaff' das!“ und „Ich komm' da wieder 'raus und ich krieg' das.“ Warum nicht?“

Kl45: „Das, ähm... ja, vielleicht sollten wir an diesem Punkt noch mal drüber nachdenken, ob das 'ne gute Strategie wäre. Doch, ähm, so'n Job. Wie gesagt, ich hab' da drei, vier Angebote und ähm... ich find' die jetzt nicht so ganz optimal, äh, das eine ist in 'nem Autohaus. Da als Verkäufer im, ähm...“

Th46: „Was lässt Sie da zweifeln? Was wäre das...“

Kl46: „Aaach, das ist halt so'n Verramschen von Artikeln und es ist nicht anspruchsvoll und irgendwie, hach, ist jetzt auch nicht... es ist für Skoda denn und... wär' jetzt nicht so ganz meine... so was ich mir eigentlich vorstellen würde.“

Th47: „Ja. Ja. Hmm.“

Kl47: „Und auf der anderen Seite würd's keine Lücke machen in der Biographie. Das stimmt.“

Th48: „Was würd' das denn heißen für Sie „unter Niveau“? Das würd' ich eben... also ich kann's nachvollziehen, aber ich würde es gerne eben auch noch mal verstehen. Wenn Sie

wirklich sagen würden: „Ich würde da in das Autohaus gehen.“ Was... was würd' das heißen?“

K148: „Hach, ja es ist einfach nicht, hach, nicht so anspruchsvoll da.“

Th49: „Hmm.“

K149: „Also diese Lehrartikel zu verkaufen, da hat man halt den Leuten auch inhaltlich 'was mitgeben können, ...“

Th50: „Ja.“

K150: „Äh, was präsentieren können. Und da konnten wir auf die Leute eingehen und...“

Th51: „Ja, ja.“

K151: „...bei dem Autokauf, da ...“

Th52: „Da waren Sie auch selbst mehr gefordert.“

K152: „Ja.“

Th53: „Ja. Ja. Wo Sie sagen, dass... da kann ich auch meine Fähigkeiten irgendwie zeigen.“

K153: „Ja.“

Th54: „Ja.“

K154: „Ja, und beim Auto, na gut, das geht's halt um ein paar Sonderausstattungen, die Farbe und, ähm, viel mehr ist da nicht...“

Th55: „Viel mehr ist da nicht.“

K155: „... und 'ne Finanzierung vielleicht noch oben drauf.“

Th56: „Ja. Okay. Aber wenn ich Sie richtig verstehe, wäre das für Sie eigentlich auch wichtig, so'n Job zu haben, wo Sie sagen würden: „Da kann ich auch zeigen, was ich kann. Da krieg' ich... da kriegen das andere auch mit.“

K156: „Ja. Klar. Ich denke, ja, auf jeden Fall. Ja. Genau. Also... ich denke, dass ist ja auch ein Teil, warum man das macht.“

Th57: „Hmm. Herausforderung und...“

K157: „Genau. Sich diesen Herausforderungen auch zu stellen. Das, ähm, war ja auch gut, wenn man dann gemerkt hat: „Hey, man hat da so'n Elternpaar überzeugt von dem Produkt und ...“

Th58: „Ja, ja.“

K158: „...die haben da 'was Gutes gekriegt, ähm, das dann auch über die Menge, über die Anzahl der Verkäufe dann zu sehen.“

Th59: „Positive Rückmeldung auch zu kriegen. Dazu ist es gut.“

K159: „Ja genau.“

Th60: „Ich könnt´ mir auch vorstellen, dass Ihnen das im Augenblick fehlt. Dass Ihnen auch im Augenblick diese positive Rückmeldung fehlt?“

Kl60: „Ja, es ist schon ´n Teil, der eben zum Leben dazu gehört...“

Th61: „Ja.“

Kl61: „... und, äh, gut, da komm´ ich auch wieder hin, aber momentan ist es halt nicht da. Ja genau.“

Th62: „Wie geht´s Ihnen damit, dass es nicht da ist?“

Kl62: „Hach, ja, es macht schon so´n bisschen unzufrieden.“

Th63: „Ja. Ja.“

Kl63: „Das ist schon, äh,... ich bin es halt gewohnt, immer zu arbeiten. Hab´ mich auch engagiert immer für die Arbeit.“

Th64: „Ja.“

Kl64: „Und das macht irgendwie auch unzufrieden, dass man keine Rückmeldung bekommt,...“

Th65: „Hmm. Hmm.“

Kl65: „...dass man nicht gefordert wird.“

Th66: „Ja, hmm. Finden Sie denn jetzt im Privatleben irgendwas, wo Sie das Gefühl haben, das gleicht das wenigsten ansatzweise aus, oder wahrscheinlich kann es ja den Job nie vollkommen ausgleichen, aber dass Sie so´n bisschen ´was tun können, um Ihre Unzufriedenheit ´n bisschen ´runterzuregeln.“

Kl66: „Na ja, ich hab´ begonnen, mit so´n bisschen Tennis zu spielen. Das ist ja kein Thema, das, äh... ist schon ´n ganz guter Ausgleich, äh, mit den Kollegen, aber, hach, so wirklich ersetzt es den Job jetzt nicht.“

Th67: „Ja. Ja.“

Kl67: „Ist ja klar. Wir spielen da Turniere und machen da ´n bisschen ´was, aber...“

Th68: „Da ist Ihnen es wichtig, eigentlich gut zu sein?“

Kl68: „Ja, ja. Wem nicht? Also, klar!“

Th69: „Hmm.“

Kl69: „Macht schon Spaß auch, zu gewinnen oder, äh, auch mal ´nen Kollegen zu besiegen.“

Th70: „Ist das eigentlich ´was, was Sie so in Ihrem Leben eigentlich durchgängig merken? Dass Sie eigentlich sozusagen so einen Anspruch an sich selbst haben, gut zu sein? Auch vielleicht besser zu sein, als andere? Herausforderungen zu bestehen?“

Kl70: „Ja, sicherlich! Klar! W... Wer will das nicht?“

Th71: „Wichtig ist, dass *Sie* es wollen.“

K171: „Okay. Ja, ne, auf jeden Fall. Ich denke schon, dass es wichtig ist irgendwie.“

Th72: „Warum ist es wichtig?“

K172: „Hach, hm. Warum das wichtig ist?“

Th73: „Ja, es... ich finde es ´ne spannende Frage. Weil Sie sagen, es ist jedem wichtig, aber ich denke, manche Leute sind einfach nicht ehrgeizig. Ist einfach so.“

K173: „Das gibt´s. Okay.“

Th74: „Jahaha. Das ist schwer zu glauben, aber es ist so.“

K174: „Ja.“

Th75: „Also deshalb finde ich es noch mal wichtig, zu gucken, wenn Sie ehrgeizig sind, dass wir einfach mal verstehen: Was macht das? Was bringt Ihnen das? Ja? Wofür machen Sie das? Warum ist es wichtig?“

K175: „Na ja, man kommt vorwärts im Leben.“

Th76: „Ja.“

K176: „Und, ähm, es wird doch dementsprechend honoriert.“

Th77: „Honoriert meinen Sie aber nicht nur finanziell. Auch finanziell, aber nicht nur.“

K177: „Ja, genau. Also...“

Th78: „Was noch? Was ist das Honorar denn noch außer Finanzen?“

K178: „Ja, irgend ´ne Art von, von Rückmeldung, von Akzeptanz, die man dadurch einfach gewinnt.“

Th79: „Akzeptanz.“

K179: „Genau.“

Th80: „Dass Sie das Gefühl haben: „Ich werde akzeptiert.“ und „Ich werde auch gesehen.“? „Ich werd´ wahrgenommen auch.“ Also gut? Als leistungsfähig?“

K180: „Hat ja auch schon irgendwie ´was Peinliches, jetzt da arbeitslos zu sein, also...“

Th81: „Ja.“

K181: „Ich mein´, ich weiß, ich komm´ da ´raus, ne? Aber es ist schon irgendwie auch, hm...“

Th82: „Ja. Das ist schon peinlich. Was ist daran peinlich? Dass die anderen irgendwas denken könnten oder was ist das Problem?“

K182: „Na ja, ich, äh, also ich hab´ ja meine Angebote. Das ist nicht das Problem, aber... wenn ich mir jetzt vorstelle...“

Th83: „Das wurmt Sie ein bisschen.“

K183: „Ja, genau! Wenn ich mir jetzt vorstelle, das würd´ so lange gehen und ich würde nichts kriegen...“

Th84: „Und dann?“

K184: „Das wäre schon komisch. Da kommt man dann in so ´ne Kategorie ´rein, wo man gar nicht so reingehört eigentlich...“

Th85: „ Wo Sie gar nicht so ´reingehören, ja? Aber jetzt mal angenommen, so... also, ich denke, das passiert nicht! Aber ich find´s einfach wichtig, da einfach mal zu gucken. Mal angenommen, das wär´ so. Sie würden ein Jahr arbeitslos sein. Was... was würd´ das mit Ihnen machen?“

Pause. Klient seufzt.

K185: „Ja, ich muss schon sagen. Das wär´ schon sehr..., hach, also ich kann´s mir gar nicht richtig vorstellen.“

Th86: „Ja.“

K186: „Mag ich mir gar nicht, muss ich gestehen.“

Th87: „Ja, das ist ganz schwierig für Sie. Versteh´ ich auch.“

K187: „Ja, ähm...“

Th88: „Aber Sie sagten „peinlich“. „Peinlich“ heißt ja immer: „Andere sehen das.“ und „Andere denken irgendwas.“ Was denken Sie denn, was andere denken könnten? Wer könnte das denken?“

K188: „Ja, man kommt dann gleich in so ´ne Schublade von Asozialen. Man ist vielleicht auch faul.“

Th89: „Ja. Ja.“

K189: „Und, ähm, wird in der Gesellschaft auch dann nicht mehr so gesehen...“

Th90: „Ja. Ja. Ja.“

K190: „...niedriger eingestuft...“

Th91: „Ja. Aber das wär´ schon so ´ne Befürchtung, die Sie haben, dass Sie einfach Status verlieren.“

K191: „Ja. Ja. Das kann man, glaube ich, so sagen. Das war mir nicht so klar gewesen, aber das stimmt. Dann...ja, da haben Sie Recht. Ja.“

Th92: „Aber andererseits ist das erstaunlich, weil Sie ja sagen, eigentlich wissen Sie selbst, was Sie können. Und Sie selbst trauen sich doch eigentlich sehr viel zu. Das ist doch eigentlich eher erstaunlich, dass Sie sagen: „Okay, dann würde ich im Status absinken und das würde mir ´ne ganze Menge machen.“

K192: „Ja, ich... also ich bin mir ja schon sicher, dass dann... also das wird ja jetzt nicht so lange gehen. Und ich werd´ das auch wieder hinkriegen. Also, ich hab´ ja die Angebote.“

Th93: „Hmm. Ja, aber ich find´s trotzdem interessant, dass Sie so ´ne Befürchtung haben.“

K193: „Hmm.“

Th94: „Und ich find's erstaunlich, weil Sie selbst ja eigentlich 'ne gute Meinung von sich haben.“

Kl194: „Hmm. Ja. Da haben Sie natürlich auch Recht. Ja.“

Th95: „Warum denken Sie, dass die anderen das nicht hätten?“

Kl195: „Sie meinen, warum die Zweifel dann so da sind?“

Th96: „Ja genau. Das ist ja erstaunlich. Weil Sie könnten ja auch sagen: „Ja, scheiße. Ist dumm gelaufen, aber ich weiß trotzdem, dass ich gut bin. So what?“

Kl196: „Hm. Gute Frage. Aber ich glaube, das ist dann einfach so. Dann sinkt man auch in der Gesellschaft ab.“

Th97: „Hmm.“

Kl197: „Und dann kommt man in 'ne Kategorie 'rein,...“

Th98: „Aber selbst wenn? Was würde Ihnen das machen? Würden Sie dann auch anfangen, an sich selbst zu zweifeln?“

Kl198: „Also, wenn das wirklich so über 'ne Zeit gehen würde, würd' mich das schon mitnehmen dann.“

Th99: „Hmm. Ja. Verstehen. Hmm.“

Kl199: „Und ähm, das würde mich, glaub' ich, an verschiedenen Ecken durchaus auch blockieren. Kann ich mir gut vorstellen.“

Th100: „Ah ja. Verstehe.“

Kl100: „Ähm, also ich glaub', ich komm' da 'raus. Krieg' ich schon hin. Aber, wenn ich das jetzt mal so annehmen würde... genau.“

Th101: „Und was würde Sie blockieren? Dass Sie eigentlich doch denken: „Hm. Vielleicht kann ich's doch nicht?! Vielleicht bin ich doch nicht so gut?!“ Wär's so was? Oder was...was würd' passieren?“

Kl101: „Zumindest würden Zweifel daran aufkommen. Es würden Zweifel daran aufkommen, aber ich... ja, aber man hat's dann eigentlich nicht mehr unter Beweis gestellt.“

Th102: „Ja. Das versteh' ich. Also Sie haben nicht mehr unter Beweis gestellt, irgendwie fangen dann so nagende Zweifel an: stimmt das auch wirklich? Bin ich auch wirklich gut?“

Kl102: „Ja, genau. Man kriegt dann ja nicht mehr so 'ne Rückmeldung über seine Leistung...“

Th103: „Ja. Ja.“

Kl103: „...und kann's da nicht mehr ausprobieren und...“

Th104: „Ja. Ja.“

Kl104: „... es wird dann auch nicht mehr honoriert, sozusagen.“

Th105: „Ja. Ja.“

K1105: „Es kommt einfach nichts mehr zurück.“

Th106: „Ja. Und dann beginnen so langsam Zweifel von „bin ich wirklich gut genug?“, also glaub´ ich schon...“

K1106: „Ja. Hmm.“

Th107: „Ja? Haben Sie ´ne Idee, wie diese Zweifel entstehen? Wie kommen Sie an diese Zweifel? Weil, ehrlich gesagt, das finde ich auch erstaunlich, nicht? Weil Sie waren erfolgreich. Sie haben sehr gute Arbeit gemacht über sehr lange Zeit... eigentlich haben Sie doch längst bewiesen, dass Sie diese Zweifel nicht haben müssten.“

K1107: „Ja, eigentlich müssten die ja totaler Quatsch sein, ne?“

Th108: „Eigentlich müssten sie Quatsch sein, aber trotzdem sind sie da. Das ist doch erstaunlich.“

K1108: „Manchmal hat man da eben so Gedanken, die da einfach nicht hingehören.“

Th109: „Ja. Ja, ja. Aber das find´ ich... also, ich frag´ das deshalb, weil ich das kenne.“

K1109: „Hmm.“

Th110: „Ne? Wir sehen oft, dass, wenn mal in der Biographie sozusagen solche Zweifel entstanden sind, dass man die sehr schwer wieder weg kriegt,...“

K1110: „Okay.“

Th111: „...selbst, wenn man das ganze Leben über bewiesen hat, hehe, die sind Unsinn.“

K1111: „Hmm.“

Th112: „Ich könnt´ mir vorstellen, dass das bei Ihnen auch so ist, dass da so alte Zweifel bei Ihnen immer noch ´rumnagen, obwohl es eigentlich gar nicht mehr nötig wäre.“

K1112: „Na ja, so Rückmeldungen gab es schon in der Biographie, das muss man sagen. Wenn ich jetzt so mal an mein Elternhaus denke, da war so eigentlich egal, was man aus der Schule nach Hause brachte, es war... hat dann irgendwie nicht gereicht.“

Th113: „Eigentlich immer so ´ne Rückmeldung von: „Ist nicht gut genug. Könnte besser sein.“

K1113: „Aber meinen Sie, dass trägt noch so lange...“

Th114: „Ganz sicher! Ja! Also das ist meine Erfahrung, dass, wenn man das in der Biographie über Jahre sozusagen so erfahren hat, dann kriegt man es schwer wieder ´raus. Aber deswegen muss man gucken. Und ich denke, es ist ganz wichtig, dass wir noch mal auf diese Zweifel gucken. Denn die Zweifel sind ja erstens unsinnig, wie Sie korrekt sagen, aber es könnte sein, dass sie Sie immer noch stören, dass Sie immer noch diese Zweifel haben. Und an einigen Stellen machen die einem Probleme, obwohl sie Quatsch sind.“

K1114: „Hmm. Okay.“

Th115: „Gut.“

11.5 Das therapeutische Vorgehen

11.5.1 Allgemeines

Das Konzept der Klärungsorientierten Psychotherapie bei Klienten mit narzisstischer Persönlichkeitsstörung sieht vor, dass ein Therapeut in verschiedenen Phasen der Therapie unterschiedliche therapeutische Strategien realisiert. Das Transkript fällt in die erste Phase: *Beziehungsaufbau*.

In dieser Phase der Therapie gilt vor allem, dass ein Therapeut

- ein sehr hohes Ausmaß an Beziehungsgestaltung realisieren sollte, insbesondere an komplementärer Beziehungsgestaltung zum Anerkennungsmotiv;
- eine Klärung „bis an die Kante des Möglichen“ realisieren sollte, also schon versuchen sollte, narzisstische Schema-Annahmen herauszuarbeiten, soweit der Klient dies zulässt.

Vor allem, wenn ein Klient mit narzisstischer Persönlichkeitsstörung in die Therapie kommt, dessen negatives Selbstschema gerade stark aktiviert ist (z.B. durch eine Entlassung), dann ist es wichtig, dass ein Therapeut

- deutlich macht, dass *er* die Selbstzweifel des Klienten *nicht* glaubt, dass er zwar erkennt, dass der Klient diese hat, dass es auch wichtig ist, diese zu klären, dass der Therapeut jedoch *nicht* glaubt, dass der Klient ein Versager o.ä. sei;
- deutlich macht, dass *er* die Ressourcen, Fähigkeiten usw. des Klienten wahrnimmt, anerkennt und schätzt;
- deutlich macht, dass er den Klienten nicht in Frage stellt, ihn nicht konfrontiert, seine negativen Schemata nicht triggert (und damit auch „keinen Beziehungskredit abbucht“);
- deutlich macht, dass er dem Klienten gegenüber loyal ist, ohne sich dabei mit dem Klienten gegen Dritte zu solidarisieren und ohne dabei Realitätskonstruktionen des Klienten zu bestätigen;
- deutlich zu machen, dass er bei der Herausarbeitung narzisstischer Schema-Annahmen sehr akzeptierend, respektvoll, verständnisvoll ist und nie die Gefahr besteht, dass Inhalte des Klienten gegen den Klienten verwendet werden können.

11.5.2 Kommentar

Th2-Th3: Auch bei Klienten mit NAR realisiert ein Therapeut möglichst schnell vertiefende Interventionen „bis an die Kante des Möglichen“: Oft können NAR solchen Interventionen schon in hohem Maße folgen und man kann auf diese Weise (ohne Konfrontationen) manchmal schon früh Regel-Setzer-Strukturen herausarbeiten.

K13: Ärger ist eine sehr häufige Emotion bei NAR. Dies liegt vornehmlich an der hohen Regel-Setzer-Struktur: Klienten ärgern sich, wenn etwas nicht so läuft, wie sie es erwarten.

Th4: Der Therapeut versucht, „mit dem Klienten zu gehen“, Aspekte des Klienten (subjektiv) aufzugreifen und weiter zu vertiefen. Der Therapeut „nickt“ aber nicht den Grund für den Ärger ab, sagt also nicht: Darüber muss man sich ärgern, völlig klar – was eine weitere Klärung verunmöglicht hätte. Er sagt vielmehr, dass er den Ärger nachvollziehen kann (nämlich im Sinne des psychologischen Funktionierens des Klienten!).

K14: Hier werden erste Erwartungen des Klienten deutlich: Der *Klient* hat viel getan und erwartet dafür Anerkennung.

Th5: Der Therapeut verbalisiert diese Erwartungen: Nie als Realitätsbestätigung, immer aus der subjektiven Sichtweise des Klienten heraus. Damit realisiert der Therapeut in hohem Maße Komplementarität.

K15: Auf die der Klient auch sofort positiv reagiert.

Th6/K16: Wieder ist der Therapeut komplementär, akzentuiert dabei die Empörung bzw. den Ärger des Klienten und erhält dafür vom Klienten Beziehungskredit.

Th7: Der Therapeut macht hier durchweg Verbalisierungen, die sehr nah an der Struktur des Klienten sind: Dies ist nötig, um Beziehungskredit zu bekommen: Der Therapeut kann vorsichtig klären, kann aber noch nicht konfrontieren.

Th9: Der Therapeut macht erneut eine komplementäre Intervention und spricht dann die enttäuschte Erwartung des Klienten an. Eine solche Intervention kann die Herausarbeitung einer Regel-Setzer-Struktur einleiten – wenn der Klient dies mitmacht.

K19: Und sogleich wird ein narzisstischer Aspekt transparent: „Ich war der Beste.“. Solche Interventionen führen meist zu deutlichen Informationen.

Th10: Der Therapeut nutzt die Information zu einer Vertiefung.

Th11-Th13: Und nutzt die Ärger-Emotion erneut, um die zugrundeliegenden Erwartungen „anzusteuern“.

K113: Der Klient sendet hier noch viele Images und Appelle: Solche Reaktionen machen deutlich, dass der Klient noch den Eindruck hat, sich dem Therapeuten gegenüber positiv präsentieren zu müssen; damit hat der Therapeut bisher noch nicht wirklich viel

Beziehungskredit; der Klient ist immer noch empfindlich und zu forsche Interventionen können den Therapeuten viel Beziehungskredit kosten. Der Therapeut muss daher weiter vorsichtig vorgehen: Komplementär sein, klären, nicht konfrontieren.

Th15-Th16: Damit ist der Therapeut erst einmal stark komplementär.

Th17: Und geht erneut auf die Frustration, auf das Gefühl, nicht genug anerkannt zu werden, ein: Dieser Aspekt stellt im Augenblick möglicherweise schon „die Kante des Möglichen“ dar.

K117: Der Klient ist compliant: Der Aspekt kann thematisiert werden.

K118: Der Klient ist durch den Aspekt der Kündigung stark verletzt und das bedeutet, das SK- ist stark getriggert: Potentiell wäre es jetzt gut klärbar, doch wahrscheinlich vermeidet der Klient noch stark. Der Therapeut entscheidet sich gegen eine Vertiefung – nicht zuletzt auch wegen der noch nicht belastbaren Beziehung.

Th19: Der Therapeut macht deutlich, dass er die Verarbeitung des Klienten nachvollziehen kann.

K119: Der Klient ist stark auf den Ärger fixiert: Etwas, das bei Ärger oft vorkommt und was es dem Klienten erschwert zu klären, was genau den Ärger auslöst. Denn Ärger impliziert eine starke externale Attribution und Aktivität, was den stark handlungsorientierten Narzissten sehr entgegenkommt. Klärung legt aber eine internale nahe und daher gehen Klienten, wenn sie sich stark ärgern, oft nicht gern in eine internale Perspektive.

Th22: Was der Therapeut auch explizit aufgreift.

Th25: Der Therapeut versucht, den Klienten auf ein anderes Thema zu bringen, weg vom Ärger, da der Ärger den Klienten offenbar zu stark blockiert.

Th29: Das Thema gibt wieder Möglichkeiten zu klären, aber auch Möglichkeiten, sich komplementär zu verhalten. Der Therapeut gibt ein Statement ab, welches dem Klienten erlaubt, die Richtung zu entscheiden – Autonomie zu gewähren empfiehlt sich bei Narzissten grundsätzlich.

K130: Dies ist oft ein typischer NAR-Konflikt in einer solchen Situation: Eigentlich müsste man sehen, dass man schnell wieder in den Job kommt, man will „sich aber auch nicht unter Wert verkaufen“.

Th33: Der Therapeut verbalisiert die Empfindung des Klienten: „In der Falle sitzen.“ Und der Therapeut entschließt sich hier, dem Klienten ein Stück weit aus der Falle herauszuhelfen, damit er durch die Falle seinen Zustand nicht verschlimmert (damit es nicht zu einer Dauer-Triggerung des SK- kommt).

Th35-Th41: Also zeigt der Therapeut dem Klienten auf, dass er durchaus Handlungsmöglichkeiten hat, aus der Falle zu entkommen.

Th42: Dies ist eine wichtige Standardintervention, um NAR-Klienten zu Verhalten zu motivieren: Man macht ihnen deutlich, dass das Verhalten schwierig ist, dass man es den Klienten aber zutraut. Anders gesagt: Dass die Klienten es als „Herausforderung“ betrachten können.

Th44: Und der Therapeut macht noch einmal deutlich, dass er es dem Klienten zutraut: Schon das wird den Klienten motivieren, denn er will auf keinen Fall, dass der Therapeut erkennen muss, dass er sich irrt!

K144: Was auch sofort deutlich wird.

Th45: Zusätzlich unterstellt der Therapeut dem Klienten eine Änderungsmotivation.

K145: Hier macht der Klient den aktuellen Konflikt auf: Darauf sollte ein Therapeut eingehen, denn der Konflikt belastet den Klienten.

Th48: Der Therapeut macht das Angebot, den Konflikt differenzierter auf den Punkt zu bringen: er holt den Klienten da ab, wo er ist.

Th56: Der Therapeut nutzt diese Situation, um die wesentlichen Aspekte herauszuarbeiten und eine hohe Komplementarität zu realisieren.

Th62: Hier bringt der Therapeut den Klienten wieder auf zentrale Fragen zurück. Eine solche „Schleife“ (K145-K161), in der Klienten sich präsentieren, sich beklagen, periphere Aspekte behandeln etc., ist prinzipiell nicht vermeidbar. Der Therapeut kann sie zur Beziehungsgestaltung nutzen und sehen, an welcher Stelle er den Klienten wieder auf ein relevantes Thema bringen kann: Dabei muss er etwas finden, das den Klienten interessiert, er muss „am System des Klienten andocken“, er kann die Prozesse nicht forcieren.

Th66: Der Therapeut geht offenbar davon aus, dass der Klient in einem zu starken Zustand von SK- ist und dass es wichtig ist, den Klienten stärker zu stabilisieren. Tatsächlich können sich NAR nach Entlassungen u.ä. in einem „Dauer-Trigger-Zustand“ von SK- befinden, was kritisch ist und die therapeutische Arbeit oft auf akute Kriseninterventionen begrenzen kann. Bei diesem Klienten wäre u.U. eine solche Stabilisierung aber wohl nicht erforderlich gewesen – der Therapeut hätte wahrscheinlich auch eine Klärungsstrategie fortsetzen können.

Th70: Hier kommt der Therapeut dann wieder auf die Klärung wesentlicher Aspekte zurück.

K170-Th71: Auch NAR machen oft Generalisierungen: Diese führen jedoch von Klärungsprozessen weg. Daher ist es wichtig, den Klienten wieder auf sich selbst und auf *seine* Anteile zu bringen.

Th72: Hier versucht der Therapeut eine vertiefende Frage.

K172: Der Klient hält die Frage offenbar nicht für relevant.

Th73: Dem Therapeuten gelingt es hier, „die Frage am Bezugssystem des Klienten anzudocken“: Manche Leute sind einfach nicht ehrgeizig – deshalb ist die Frage, warum genau sind Sie es?

Th74-78: „Wofür machen Sie das?“

Th79: Deutlich wird hier, dass es um Akzeptierung geht: Eine solche Einsicht ist meist bei NAR *nicht trivial*.

K180: Hier wird das eigentliche Problem von Arbeitslosigkeit deutlich: Es ist peinlich, blamabel.

Th82: Der Therapeut möchte noch weiter vertiefen: Was daran ist peinlich?

K182-K184: Der Klient ist ambivalent: Er möchte der Frage folgen, möchte ihr aber auch ausweichen, nicht über ein mögliches Versagen sprechen.

Th85: Der Therapeut macht deutlich, dass die Frage hypothetisch ist und dass *er* nicht glaubt, dass es dem Klienten passieren kann. Eine solche Sicherheit kann es dem Klienten erleichtern, auf die Frage einzugehen.

K185-K186: Der Klient nimmt dem Therapeuten die Message ab, es ist aber dennoch schwer für ihn, sich der Frage „was genau befürchten sie“ zu stellen.

Th88: Woraufhin der Therapeut noch mal wesentliche Aspekte akzeptierend expliziert: Dies nimmt ihnen oft den Schrecken.

K188: Daraufhin macht der Klient die ersten Aspekte von SK- auf: Angst, eigentlich doch „faul“, unzulänglich zu sein. Dann geht der Klient aber schnell wieder auf periphere Aspekte (KL90-K191): Die Kante des Möglichen ist erreicht.

Th92: Deshalb ist der Therapeut wieder komplementär und macht dem Klienten deutlich, dass er im Grunde längst bewiesen hat, dass die Selbstzweifel nicht stimmen, er sie aber offenbar dennoch hat. Diese Intervention ist sehr wichtig, um dem Klienten, der negative Schemata hat und glaubt, andere würden ihn auch negativ sehen, deutlich zu machen, dass dies *nicht* so ist: Der Therapeut nimmt ihn trotz der Selbstzweifel positiv wahr!

Th93-Th101: Der Therapeut versucht, den Klienten noch mal auf den Aspekt der Selbstzweifel zu bringen und ihn zu motivieren, sich diesen Aspekten noch einmal zu stellen. Zeitgleich weist er den Klienten auch auf die bisherige Unvereinbarkeit des SK+ mit dem SK- hin.

K1101: Der Klient kann sich nun – ein Stück weit – den Zweifeln stellen.

Th106: Die der Therapeut hier noch einmal „auf den Punkt“ bringt.

Th107: Oft ist es für den Klienten an dieser Stelle leichter, die biographischen Wurzeln des Zweifels zu klären, als die Zweifel selbst weiter zu verfolgen. Dies macht aber dennoch viele Aspekte deutlich und führt therapeutisch weiter. Und erneut macht der Therapeut deutlich, dass *er* die Zweifel *nicht* glaubt.

Th110-Th114: Das ist eine wesentliche Didaktisierung: Einem NAR-Klienten deutlich zu machen, dass er in seiner Biographie Selbstzweifel gelernt hat, die er zwar längst falsifiziert hat, die aber dennoch weiterhin existieren und die auch nicht von sich aus weggehen und die man deshalb klären und bearbeiten muss.

Literatur

Döring, S. & Sachse, R. (2008). Psychotherapie bei Cluster-B-Persönlichkeitsstörungen: Die histrionische und die narzisstische Persönlichkeitsstörung. In: S.C. Herpertz, F. Caspar & Ch. Mundt (Hrsg.), *Störungsorientierte Psychotherapie*, 456-463. München: Urban & Fischer Verlag.

Sachse, R. (1997). *Persönlichkeitsstörungen: Psychotherapie dysfunktionaler Interaktionsstile*. Göttingen: Hogrefe.

Sachse, R. (2000). Der Einfluss von Persönlichkeitsstörungen auf den Therapieprozess. In: Parfy, E., Rethenbacher, H., Sigmund, R., Schoberger, R. & Butschek, C. (Hrsg.), *Bindung und Interaktion. Dimensionen der professionellen Beziehungsgestaltung*, 85-111. Wien: Facultas.

Sachse, R. (2001). *Psychologische Psychotherapie der Persönlichkeitsstörungen*. Göttingen: Hogrefe.

Sachse, R. (2002). *Histrionische und narzisstische Persönlichkeitsstörungen*. Göttingen: Hogrefe.

Sachse, R., Sachse, M. & Fasbender, J. (2011). *Klärungsorientierte Psychotherapie der narzisstischen Persönlichkeitsstörung*. Göttingen: Hogrefe.

