

Rainer Sachse

9 Motivationstheoretische Analyse der Handlungstendenzen bei erfolgreichen, gescheiterten und erfolglosen Narzissten

9.1 Narzissten: Erfolgreiche, Gescheiterte und Erfolglose

Sachse et al. (2011) definieren Narzissten (NAR) als Personen,

- die ein hohes Anerkennungsmotiv aufweisen,
- die ein positives und ein negatives Selbstschema zeigen,
- die zwischen der Aktivierung des positiven und negativen Schemas schwanken,
- die andauernde Selbstzweifel aufweisen,
- die anhaltende Kompensationsbemühungen zeigen, um das negative Schema „ruhig zu stellen“,
- die negative Beziehungsschemata zeigen,
- die ein starkes Regelsetzer-Verhalten realisieren.

Sachse et al. (2011) unterscheiden drei Typen von Narzissten: Die Erfolgreichen, die Gescheiterten und die Erfolglosen.

Die erfolgreichen NAR lassen sich charakterisieren durch

- ein positives Selbstschema, das überwiegend realistisch ist,
- ein negatives Selbstschema, das leicht bis stark negativ ist,
- durch das Vorliegen realer leistungsbezogener Kompensationen in hohem bis sehr hohem Ausmaß,
- durch hohe Selbst-Effizienz-Erwartungen,
- durch ein hohes Autonomie-Motiv,
- durch eine geringe Orientierung an Erwartungen anderer,
- durch eher geringe Alienation,
- durch ein geringes Ausmaß an exkulperierenden Strategien.

Gescheiterte NAR lassen sich dagegen charakterisieren durch

- ein positives Selbstschema, das eher realistisch ist,
- ein negatives Selbstschema, das leicht bis stark negativ ist,
- durch starke, reale Kompensationsbemühungen über Leistung,

- durch eher hohe bis mittlere Selbst-Effizienz-Erwartungen,
- durch ein niedriges Autonomie-Motiv,
- durch eine hohe Orientierung an den Erwartungen anderer,
- durch ein hohes Ausmaß an Alienation,
- durch ein hohes Ausmaß an exkulpierenden Strategien.

Erfolglose NAR lassen sich charakterisieren durch

- ein positives Selbstschema, das in hohem Ausmaß unrealistische Annahmen enthält,
- ein negatives Selbstschema, das sehr stark negative Annahmen aufweist,
- ein Fehlen realer Kompensations- und Leistungsbemühungen,
- sehr niedrige Selbst-Effizienz-Erwartungen,
- ein sehr schwaches Autonomie-Motiv,
- eine sehr hohe Erwartungsorientierung,
- ein hohes Ausmaß an Alienation,
- ein hohes bis extrem hohes Ausmaß an exkulpierenden Strategien.

9.2 Annäherungs- und Vermeidungstendenzen

Motivationstheoretisch kann man annehmen, dass es bei Personen mit narzisstischer Persönlichkeitsstörung im Hinblick auf Leistungsverhalten zwei entgegengesetzte Handlungstendenzen gibt:

1. Eine Tendenz, sich über Leistung und daraus resultierende Erfolge Anerkennung zu verschaffen: Also eine Tendenz, sich die nicht auf authentischem Wege zu erhaltende Anerkennung auf dem Weg über Handeln zu holen: Über Leistungshandeln mit dessen Hilfe man Erwartungen wichtiger Interaktionspartner erfüllen kann und mit dessen Hilfe man das starke SK- zu kompensieren versuchen kann. Diese Tendenz möchte ich als *Annäherungstendenz* an Leistung bezeichnen (AT).
2. Eine Tendenz, die sich gegen diese Leistungstendenz richtet: Eine Tendenz, die sich dagegen richtet, Erwartungen anderer zu erfüllen und die sich dagegen richtet, viel zu leisten und sich (erheblich) anzustrengen und die sich dagegen richtet, alle damit verbundenen Kosten auf sich zu nehmen. Ich möchte diese gegen Leistung gerichtete Tendenz *Vermeidungstendenz* (VT) nennen.

Analysiert man motivational diese Tendenzen genauer, dann kann man sie auf der Kenntnis psychologischer Komponenten des Narzissmus auf der Logik von Erwartungs-mal-Wert-Modellen in Komponenten zerlegen.

Dabei ergeben sich für die *Annäherungstendenz* die folgenden *Wertkomponenten*:

1. Den Wunsch, die von wichtigen Bezugspersonen an die Person gerichteten *Erwartungen* zu erfüllen: Erfolgreich sein, gut sein, Statussymbole erringen, sodass die Bezugspersonen „stolz“ sein können. Diese Erwartungen können inzwischen von der Person vollständig internalisiert sein, sodass sie gar nicht mehr aktuell an die Person herangetragen werden müssen. Diese Komponente soll mit *WE* abgekürzt werden.
2. *Wunsch, SK- zu kompensieren (WK)*: Auch erfolgreiche Narzissten weisen ein (mehr oder weniger) stark ausgeprägtes SK- aus mit großen Selbstzweifeln und Annahmen wie:
 - Ich bin ein Versager.
 - Ich habe keine Kompetenzen.
 - Ich bin nicht ok. usw.

Dieses negative Selbstschema (SK-) stellt eine ständige Quelle von Selbstwertbedrohung dar: Die Aktivierung dieses Schemas erzeugt Selbstzweifel und droht, das psychische System der Person zu destabilisieren. Aus dieser Bedrohung heraus entsteht ein Wunsch, dieses negative Schema zu kompensieren: Es ist der Wunsch, sich selbst und anderen zu beweisen, dass man nicht so defizitär ist, wie das Schema besagt, das zu beweisen, dass die Annahmen von SK- falsifizierbar sind. Ich möchte diese Wunschkomponente mit *WK* abkürzen.

3. Die Annäherungstendenz wird weiterhin gestärkt durch eine eher *intrinsische Befriedigung wichtiger Bedürfnisse*, die durch das hohe Leistungsverhalten zustande kommt: Die Person tut (auch) Dinge, die sie gerne tut, sie erreicht Ziele, die ihr (auch) wichtig sind, sie bekommt Anerkennung, die auch als C+ (nicht nur als C-) wirkt. Alle diese Aspekte stellen wichtige Anreize für die Person dar. Ich möchte diese Komponente mit *IB* abkürzen.

Neben den Wertkomponenten kann man auch eine Erwartungskomponente annehmen.

4. Die Person hat die (mehr oder weniger ausgeprägte) *Erwartung*, dass sie durch ihr Handeln die Erwartungen der Bezugspersonen effektiv erfüllen kann, dass sie wirksame Kompensationen für ihr SK- schaffen und Ziele erreichen kann. Ich möchte diese Erwartungskomponente mit E^+ bezeichnen.

Diese Komponenten setzen sich dann zur Annäherungstendenz zusammen nach der Formel:

$$AT = (WE + WK + IB) \times E^+$$

Die *Vermeidungstendenz*, die gegen das Leistungsverhalten gerichtet ist, setzt sich ebenfalls aus *Wertkomponenten* zusammen.

1. Die erste Komponente, die stark zu einer Leistungsvermeidung beiträgt, ist die *Aversivität*, mit der die Person die *Anstrengung* einschätzt, die zur Erreichung von Erwartungen, Kompensationen und Zielen aufgewandt werden muss: Nicht das absolute Ausmaß an Anstrengung ist hier bedeutsam, sondern das Ausmaß, in dem dieses Ausmaß als unangenehm, belastend, belästigend usw. eingeschätzt wird. Ich möchte diese Komponente mit *AA* (Aversion der Anstrengung) abkürzen.
2. Eine Person, die versucht, Erwartungen anderer zu erfüllen, kann sich durch die Erwartungen als fremdbestimmt, eingeschränkt, von außen determiniert erleben; diese wahrgenommene Fremdbestimmung kann bei der Person *Reaktanz* auslösen und diese wird sich hemmend auf das Leistungshandeln auswirken. Ich möchte diese Komponente mit *R* abkürzen.
3. Die Person wird (über kurz oder lang) durch starke Leistungsorientierung *Kosten* erzeugen: Sie wird Beziehungen vernachlässigen, die Befriedigung anderer Motive wird zu kurz kommen, es werden Gesundheitskosten entstehen usw. Diese Kosten können, je nachdem, in welchem Ausmaß sie von der Person erkannt und mit dem Leistungshandeln in Zusammenhang gebracht werden, dem Leistungshandeln entgegenstehen. Ich möchte diese Komponente mit *K* abkürzen.
4. Ein geringes Leistungshandeln („Faulsein“) kann aber auch für die Person Gewinne erbringen oder verheißen: Freizeit, eigenen Bedürfnissen nachgehen, keine Verantwortung übernehmen usw. Diese „*Gewinne durch Faulsein*“ können Leistungshandeln ebenfalls stark beeinträchtigen: Ich möchte diese Komponente mit *GF* abkürzen.

Bei der Vermeidungstendenz kann man *zwei Erwartungskomponenten* annehmen:

5. Die Person kann erwarten, dass sie den Anforderungen, die durch Leistungshandeln an sie gestellt werden, nicht gerecht werden kann: Sie kann z.B. annehmen, dass sie nicht klug genug ist, um effektiv handeln zu können, dass sie aus verschiedenen Gründen nicht erfolgreich sein kann usw.: Sie weist damit *negative Erfolgserwartungen* auf, die in eine Vermeidungstendenz eingehen sollten: Ich möchte diesen Faktor mit *E* abkürzen.
6. Die Person kann aber auch konkrete *Angst* haben, an Aufgaben zu scheitern: Angst, eine Prüfung nicht zu bestehen, sich zu blamieren und dadurch die Annahmen des SK- zu

bestätigen oder Angst, auf andere Weise zu scheitern: Ich möchte diesen Faktor mit A^- abkürzen.

Die gesamte *Vermeidungstendenz* setzt sich damit aus folgenden Komponenten zusammen:

$$VT = (AA + R + K + GF) \times (E^- + A^-)$$

9.3 Erfolgreiche Narzissten

Erfolgreiche Narzissten sind solche Personen, die die Charakteristika von Narzissmus aufweisen (wie SK- und (mehr oder weniger überzogenes) SK+, die angeben, sich aufplustern, Regeln setzen, andere für sich einspannen usw.), die aber ein ausgeprägtes Leistungsverhalten zeigen, mit dessen Hilfe sie versuchen, Anerkennung zu gewinnen und die durch diese hohe Leistung reale Erfolge erreichen. Und, was sehr bedeutsam ist, die durch Leistung sich selbst ein sehr hohes Maß an Kompetenzen, Fähigkeiten und real existierenden Ressourcen schaffen.

Ich möchte nun darlegen, wie die Situation für erfolgreiche Narzissten aussieht. Dazu möchte ich die Einzelkomponenten der Gleichungen durchgehen und analysieren, welches Bild sich daraus psychologisch ableiten lässt.

1. Wunsch, Erwartungen zu erfüllen (WE): Ein erfolgreicher Narzisst hat die Erwartungen relevanter Bezugspersonen sehr stark internalisiert und hat die Annahmen entwickelt:
 - Ich muss der Beste sein!
 - Ich muss erfolgreich sein!
 - Usw.

Damit kann man annehmen, dass erfolgreiche Narzissten einen durchweg sehr stark ausgeprägten Wunsch haben, diese Erwartungen zu erfüllen und man kann annehmen, dass dieser Wunsch über sehr lange Zeitspannen konstant bleibt. Daraus folgt: *WE hoch, konstant*.

2. Auch erfolgreiche Narzissten weisen ein, durch kontinuierliches negatives Feedback entstandenes SK- auf, das sich durch die zunehmenden Erfolge nicht auflöst, denn diese „lagern sich nicht am negativen Schema an“: Das SK- bleibt konstant negativ und führt damit zu einer kontinuierlichen Selbstwertbedrohung.

Daraus sollte zur Selbstwertstabilisierung ein starkes Bedürfnis resultieren, dieses SK- zu kompensieren. Da die Erfolge, die erfolgreiche Narzissten mit der Zeit erringen, das SK-

nicht „erreichen“ und deshalb auch nicht vermindern können, sollte diese Tendenz zur Kompensation von SK- auch über die Zeit stabil bleiben. Daraus folgt: *WK stark und konstant.*

3. Der erfolgreiche Narzisst wird durch ein Leistungshandeln Erfolge, Anerkennungen erreichen und er wird damit zunehmend auch Dinge tun können, die ihm Spaß machen: Er wird damit die „Früchte seines Handelns“ ernten und zwar nicht nur im Sinne von Kompensationen (C-), sondern auch im Sinne von Bedürfnisbefriedigungen (C+). Je erfolgreicher der erfolgreiche Narzisst wird, desto stärker wird dieser Effekt sehr wahrscheinlich werden. Daraus folgt: *IB ist stark, wird wahrscheinlich mit der Zeit eher stärker.*
4. Der erfolgreiche Narzisst hat von Anfang an die Erwartung, dass er die Erwartungen wichtiger Bezugspersonen erfüllen kann; je mehr er leistet, desto mehr wird er lernen und desto mehr Fähigkeiten wird er real entwickeln. Damit wird aber seine positive Erfolgserwartung auch zunehmen. Daraus folgt: *E⁺ ist hoch und wird mit der Zeit steigen.* Daher kann man bezüglich der Annäherungstendenz insgesamt sagen:
 - Die Annäherungstendenz an Leistungshandeln ist bei erfolgreichen Narzissten durchweg hoch.
 - Sie nimmt sehr wahrscheinlich im Laufe der Zeit noch deutlich zu, sodass ein *Anstieg* der Tendenz über die Zeit angenommen werden kann.

Bezüglich der *Vermeidungstendenz* muss man Folgendes analysieren:

1. Was die Aversion von Anstrengung betrifft, muss man annehmen, dass sich erfolgreiche Narzissten relativ früh schon dazu entschließen, Erfolge durch reale Anstrengungen zu erreichen. Damit akzeptieren sie aber (in aller Regel) die Tatsache, dass sie sich zur Erreichung von Zielen sehr stark werden anstrengen müssen.
Damit muss man aber schließen, dass ihnen die Anstrengung schon mal zu viel werden kann, die Anstrengung aber nie durchweg aversiv wird. Dieser Faktor dürfte daher bei erfolgreichen Narzissten fast Null betragen. Daraus folgt: *AA sehr niedrig, konstant.*
2. Erfolgreiche Narzissten haben sich dazu entschlossen, die Erwartungen wichtiger Bezugspersonen zu erfüllen und neigen im Allgemeinen gar nicht dazu, diese Erwartungen auch nur in Frage zu stellen: Sie akzeptieren sie für sich selbst. Daher nehmen sie diese auch nicht als Einschränkungen ihrer Freiheiten wahr und infolgedessen reagieren sie auch nicht reaktant. Daraus folgt: *R sehr niedrig, konstant.*

3. Die Kosten des Leistungshandelns sind wahrscheinlich von Anfang an gegeben; wahrscheinlich nehmen die Personen diese aber zunächst nicht wahr oder attribuieren sie nicht auf ihr eigenes Handeln. Man muss jedoch annehmen, dass Personen mit zunehmendem Alter die Kosten deutlicher wahrnehmen und auch als Belastung betrachten. Daher gilt: *K anfangs gering, mit zunehmendem Alter deutlich zunehmend.*
4. Die erfolgreichen Narzissten nehmen in aller Regel gar nicht wahr, dass Faulheit nennenswerte Gewinne erbringen kann; sie können zwar stark hedonistisch sein, dies hält sie aber in gar keiner Weise vom Leistungshandeln ab. Faulheit als solche ist keine Alternative. Daher gilt: *GF sehr gering, konstant.*

Die *Erwartungskomponenten* ergeben folgende Analyse:

5. Selbstzweifel sind (wegen des vorhandenen SK-) bei erfolgreichen Narzissten durchaus durchweg vorhanden und können phasenweise (je nach Aktivierung von SK-) durchaus relevant werden. Insgesamt ist E^- aber deutlich geringer als E^+ ! Daraus folgt: *E mittelmäßig ausgeprägt, konstant.*
6. Auch aktuelle Leistungsängste, Versagensängste, Prüfungsängste usw. sind bei erfolgreichen Narzissten (wegen des SK-) vorhanden, lassen sich aber in der Regel kontrollieren. A^- wird vor allem dann relevant, wenn sich die Person in aktuellen Prüfungs- und Bewährungssituationen befindet; außerhalb dieser Phasen sollte A^- niedrig sein. Daraus folgt: *A leicht bis mittel, phasen-abhängig.*

Insgesamt kann man zur *Vermeidungstendenz* sagen, dass sie durchweg deutlich niedriger liegen sollte als die *Annäherungstendenz*, dass sie jedoch mit zunehmendem Alter wohl ansteigen wird. Zwischenzeitlich kann die Kurve bei aktuellen Prüfungs- und Anforderungssituationen Schwankungen aufweisen. Daraus ergibt sich ein Kurven-Verlauf:

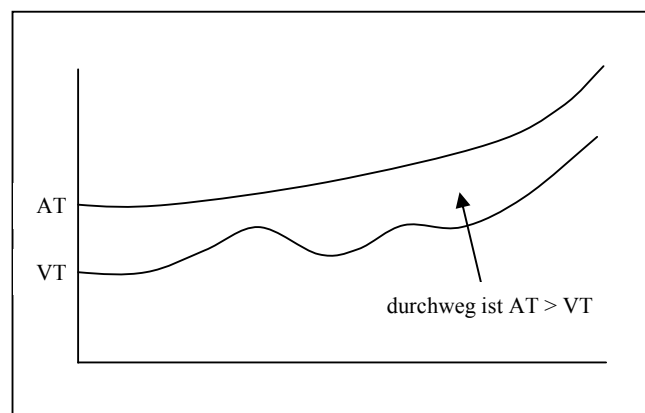


Abbildung 9.1: Verlauf von AT und VT bei erfolgreichen Narzissten

9.4 Gescheiterte Narzissten

Gescheiterte Narzissten sind solche Personen, die die gleichen Charakteristika aufweisen wie erfolgreiche Narzissten (SK+, SK-, Regelsetzungen, Manipulationen, Angeberei etc.) und die sich sehr ähnlich verhalten, solange sie sich in Leistungskontexten bewegen, in denen sie relativ mühelos Erfolge erreichen können (z.B. in der Schule): Dort zeigen sie Leistungsverhalten, erzielen Erfolge und schaffen sich so durchaus Kompetenzen und Ressourcen.

Sobald sie aber in einen Leistungsbereich wechseln, der hohe Anforderungen stellt und damit die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns deutlich erhöht (meist Studium, Prüfungszeiträume im Studium, aber auch Beruf), zeigen die gescheiterten Narzissten ein anderes Verhalten: Sie leisten nicht mehr, weichen der Erfüllung von Aufgaben aus, vermeiden Prüfungs- und Testsituationen. Sie kommen in ihrem Studium oder in ihrem Beruf nicht weiter, verlassen diesen Kontext aber auch nicht: Sie bleiben Studenten, obwohl sie schon seit Semestern nichts mehr tun, sich keiner Prüfung unterziehen usw. Sie denken auch nicht darüber nach, ob es sinnvoll ist, weiter zu studieren oder ob man besser etwas anderes tun könnte. Es ist deutlich: *Die Personen sitzen fest*. Sie können weder erfolgreich weiterstudieren, noch können sie sich erfolgreich vom Studium verabschieden; sie bewegen sich damit weder nach vorne, noch bewegen sie sich in eine andere Richtung.

Analysiert man die Komponenten der Annäherungstendenz von gescheiterten Narzissten, dann ergibt sich folgende Analyse:

1. Der Wunsch, die Erwartungen wichtiger Bezugspersonen zu erfüllen, ist bei gescheiterten Narzissten in aller Regel *extrem hoch*: Diese Personen haben die Wünsche relevanter anderer sehr stark internalisiert und richten sich in sehr hohem Ausmaß danach. Sie schaffen es kaum, diese „Fremdbestimmung“ in Frage zu stellen und andere Leistungsziele als die Vorgegebenen zu entwickeln; sie lösen sich damit auch nicht von diesen Erwartungen. Daher gilt: *WE sehr hoch und konstant*.
2. Das Selbstschema ist aufgrund konsistent negativen Feedbacks stark negativ und es bleibt, wie bei den erfolgreichen Narzissten, über die Zeit konstant; daraus resultiert eine starke Tendenz zur Kompensation. Daraus folgt: *WK ist hoch und konstant*.

3. Gescheiterte Narzissten entwickeln aufgrund der extrem starken Bindung an (externale) Erwartungen nur sehr wenige intrinsische Ziele; sie können damit durchweg auch nur wenig intrinsische Befriedigung aus Leistungshandeln ziehen. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu erfolgreichen Narzissten: Diese ziehen zunehmend C^+ aus ihrem Handeln, was den gescheiterten Narzissten nicht möglich ist. Daraus folgt: *IB gering und konstant.*

Wichtig ist hier besonders die Analyse der Erwartungskomponente:

4. Die Erwartung, das man die Anforderungen, die von anderen an einen gestellt werden, effektiv erfüllen kann, ist stark von den bisherigen Erfolgen und Misserfolgen determiniert: Bei erfolgreichen Narzissten, die zunehmend Erfolge verzeichnen, steigt diese Erwartung mit der Zeit an. Bei gescheiterten Narzissten ist E^+ so lange hoch, so lange sie sich in Leistungskontexten befinden, die sie relativ mühelos bewältigen können. Wechseln sie jedoch in Leistungskontexte, die deutlich höhere Anforderungen stellen (meist: Universität, aber auch Beruf), in denen deutlich mehr geleistet werden muss, um erfolgreich zu sein und die gleichzeitig deutlich weniger Unterstützung und Struktur geben, dann sinkt E^+ deutlich ab: Und dies geschieht oft bei den gescheiterten Narzissten beim Übergang auf die Universität, vor allem, wenn Vordiplome oder Diplome anstehen. Daraus folgt: *E^+ anfänglich hoch, nimmt mit hohen Leistungsanforderungen deutlich ab.*

Darauf folgt für einen Kurvenverlauf der Annäherungstendenz, dass die AT auf hohem Niveau beginnt, dass sie jedoch beim Übergang in einen Leistungskontext mit sehr hohen Anforderungen abknickt: *Die Leistungsbereitschaft sinkt dann deutlich ab!*

Die Analyse der Vermeidungstendenz ergibt folgende Komponenten:

1. In Kontexten mit Leistungsanforderungen, die gut zu bewältigen sind, ist die Aversion gegenüber Anstrengungen gering; nimmt die Person jedoch in Kontexten mit sehr hohen Anforderungen an, dass sie scheitern könnte, dann nimmt sie auch an, dass sich Anstrengung nicht mehr lohnt; sich anzustrengen, obwohl man damit nur wenig erreichen kann, sollte jedoch die Einschätzung von Anstrengung als aversiv deutlich verstärken. Daher gilt: *AA in „leichten“ Kontexten niedrig; in „schwierigen“ Kontexten deutlich ansteigend.*
2. Reaktanz gegen die Fremderwartungen ist wahrscheinlich relativ gering; die Personen können jedoch mit der Zeit bemerken, dass sie sich auch bezüglich des Studienfaches haben fremdbestimmen lassen, was eine gewisse Reaktanz erzeugen kann. Dies bedeutet: *R ist eher gering bis mittel.*

3. Die Kosten sind für die Person, solange das Leistungshandeln problemlos läuft, relativ gering; steigen die Leistungsanforderungen jedoch stark an, dann geraten die Personen unter Druck: Bezugspersonen üben Druck aus, ein „schlechtes Gewissen“ aufgrund von „Verschleppungen“ übt Druck aus usw. Die Kosten steigen in diesem Fall demnach mit hoher Wahrscheinlichkeit deutlich an. Daraus folgt: *K in leichten Kontexten niedrig, in schwierigen Kontexten hoch.*
4. Für die gescheiterten Narzissten ist jedoch Faulheit, schon aufgrund ihrer hohen Normorientierung, keine Alternative: Deshalb verbringen sie die Zeit, in der sie nicht effektiv arbeiten, auch nicht entspannt im Schwimmbad, sondern sie verbringen sie grübelnd darüber, dass sie eigentlich arbeiten müssten. Dies bedeutet: *GF extrem niedrig.*

Die Analyse der Erwartungskomponenten erbringt Folgendes:

5. Solange das Leistungsverhalten in relativ einfachen Leistungskontexten problemlos läuft, ist die Erwartung, die Anforderungen nicht zu erfüllen, gering. Sobald jedoch die Anforderungen deutlich steigen, steigt E^- auch stark an: Die Person glaubt, „es nicht zu schaffen“, nicht effektiv handeln zu können, Arbeiten nicht gut erledigen zu können, nicht kreativ genug zu sein usw. Dies heißt: *E⁻ in einfachen Kontexten gering, in schwierigen Kontexten hoch.*
6. Besonders deutlich sind aber die Auswirkungen des Kontextes auf die Angst vor konkretem Scheitern: *Bei hohen Anforderungen steigt diese Angst extrem stark an!* Damit steigt auch die Prüfungsangst extrem an und die Personen setzen alles daran, um Prüfungen zu vermeiden! Sie vermeiden aber auch alle Situationen, die man als „Tests“ interpretieren kann. Dies bedeutet: *A⁻ in leichten Kontexten relativ niedrig, in schwierigen Kontexten extrem hoch.*

Damit wird aber zur Vermeidungstendenz sehr deutlich: Sie ist in leicht zu bewältigenden Leistungskontexten relativ gering, sie nimmt aber *beim Übergang zu sehr schwierigen Leistungskontexten sehr stark zu!*

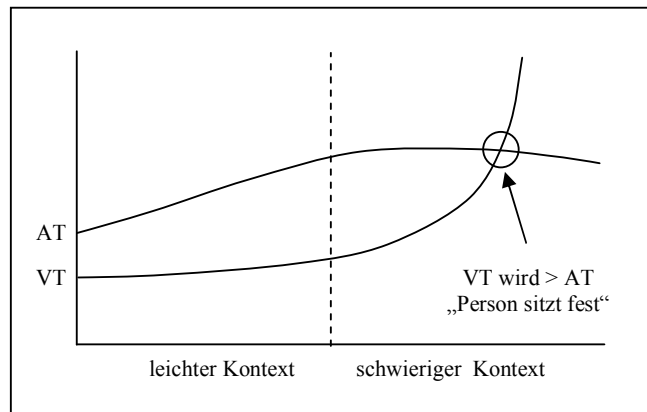


Abbildung 9.2: Verlauf von AT und VT bei gescheiterten Narzissten

Daher verhalten sich die gescheiterten Narzissten in (aus ihrer Wahrnehmung) relativ leichten Leistungskontexten, in denen die Wahrscheinlichkeit zu scheitern gering ist, wie erfolgreiche Narzissten: Damit zeigen sie reales Leistungshandeln und bauen damit viele Fertigkeiten und Fähigkeiten auf und schaffen sich reale Ressourcen.

Wechseln sie jedoch in einen Leistungskontext, in dem die Wahrscheinlichkeit zu scheitern deutlich erhöht ist, dann wird $VT = AT$: Die Person sitzt in einem Annäherungs-Vermeidungskonflikt fest. Versucht sie, „nach vorne zu gehen“ und zu leisten, wird die VT schnell sehr viel größer und hindert sie effektiv daran, auf diesem Weg weiterzugehen. Die einzige Chance, die die Person hat, wäre, den Leistungsbereich zu verlassen, z.B. das „Studium zu schmeißen“. Dies kann sie aber nicht, denn dann wäre deutlich, dass sie tatsächlich die Erwartungen relevanter Personen nicht erfüllen kann und dann würde sie ihr SK- voll bestätigen: Das wäre jedoch ein Selbstwert-Super-Gau! Und damit sitzt die Person fest: Sie kann das Studium nicht beenden, weil sie sich Tests nicht stellen kann, sie kann ihr Studium aber auch nicht abbrechen, weil sie dann noch deutlicher scheitern würde: Also schleppt sie alles so lange vor sich her, wie es eben geht.

9.5 Erfolgreiche Narzissten

Erfolgreiche Narzissten sind solche Personen, die sich durch das Vorliegen bestimmter Merkmale (gleichzeitiges Vorliegen von SK+ und SK-, Phantasien von Großartigkeit, Angeberei, Regelsetzer-Verhalten, Manipulation) als Narzissten kennzeichnen, die aber nie in ihrem Leben ein deutliches Leistungsstreben gezeigt haben und die daher auch nie reale

Erfolge erzielt haben. Da sie nie aktiv und ausdauernd in einem Leistungsbereich tätig waren, haben sie auch nie wirkliche Kompetenzen, Fähigkeiten und Fertigkeiten entwickelt; ihr SK+ basiert damit auch nicht auf realen Erfolgen und Ressourcen. Es basiert auf illusionären Fertigkeiten oder auf Erfolgen, die die Personen „hätten haben können“ (wenn nicht ungünstige Umstände eingetreten wären) oder die sie „in Zukunft haben werden“ (falls günstige Umstände eintreten sollten).

Analysiert man die Komponenten der *Annäherungstendenz* von erfolglosen Narzissten, dann zeigt sich folgendes Bild:

1. Der Wunsch, die Erwartungen wichtiger Interaktionspartner zu erfüllen, ist meist nur mittel hoch: Dieser Wunsch hat oft eher die Form von „man sollte eigentlich“ und weist damit keine hohe Verbindlichkeit auf: *WE mittel, konstant*.
2. Das Bedürfnis nach Kompensation von SK- ist sehr hoch: SK- ist eine ständige, massive Selbstwertbedrohung und es (da es keine realen Kompensationen gibt) bleibt eine ständige Selbstwertbedrohung. Daher gilt: *WK sehr hoch und konstant*.
3. Die intrinsische Befriedigung durch Leistungshandeln ist von Anfang an praktisch gleich Null, da es so gut wie gar kein Leistungshandeln gibt, da sich dies durchweg auch nicht ändert, bleibt IB gleich Null. *IB ist extrem niedrig, konstant*.

Die Erwartungskomponente zeigt ein entsprechendes Bild:

4. Die Erwartungen, die Anforderungen von Bezugspersonen effektiv erfüllen zu können, ist (aus realistischen oder unrealistischen Erwägungen heraus) sehr niedrig: Die Person glaubt so gut wie gar nicht, dass sie die Anforderungen erfüllen kann und dies ändert sich auch nicht, da sie sich selbst durch ihr Verhalten durchweg selbst beweist, dass sie es nicht kann. Daher gilt: *E⁺ sehr niedrig, konstant*.

Nach der Analyse muss man daher davon ausgehen, dass die Tendenz zu Leistungshandeln durchweg sehr niedrig ist: Die einzige Komponente, die zu Buche schlägt, ist WK, das Bedürfnis, das negative Selbstschema zu kompensieren, aber selbst diese Tendenz wird wahrscheinlich durch die Extrem niedrigen Werte von E⁺ gedämpft.

Die Analyse des Vermeidungsverhaltens ergibt jedoch ein anderes Bild:

1. Die erfolglosen Narzissten assoziieren in aller Regel keine Positiven Anreize mit Anstrengung, *sondern deutlich bis massive aversive Qualitäten*: Anstrengung ist unangenehm, man muss sich disziplinieren, was man nicht einsehen kann, man muss sich

auf Aufgaben konzentrieren, die man langweilig findet usw. Dies ändert sich im Laufe der Zeit auch nicht, da die Personen nie andere Erfahrungen mit Leistungshandeln machen. Daher gilt: *AA ist hoch bis sehr hoch und konstant.*

2. Für viele erfolgreiche Narzissten ist es nur mäßig wichtig oder verbindlich, Erwartungen von Bezugspersonen zu erfüllen; in diesem Fall können sie solche Erwartungen auch kaum als Einschränkungen von Freiheit erleben und daher ist das Ausmaß an Reaktanz eher gering.

Bei manchen erfolglosen Narzissten kann es aber zu höherer Reaktanz kommen, vor allem dann, wenn von den Bezugspersonen aktuell hoher Druck auf die Personen ausgeübt wird („Tu endlich was!“ etc.). Daher gilt: *R ist niedrig bis hoch.*

3. Die Kosten, die bei erfolglosen Narzissten durch das Leistungsverhalten entstehen, sind, da dieses gering ausfällt, auch gering und das durchweg. *K ist gering, konstant.*
4. Die Anreize, die durch Alternativen zum Leistungshandeln entstehen, sind dagegen recht hoch: Die Personen richten sich in hohem Maße darauf ein, ihre Zeit anders als durch Leistung zu verbringen und fahren recht gut damit: Damit sind die Gewinne, die man sich mit „Faulheit“ einhandelt, beträchtlich und dieses Verhalten ist konstant. Daher gilt: *GF ist sehr hoch und konstant.*

Die Erwartungskomponenten des Vermeidungsverhaltens fallen entsprechend aus:

5. Die Erwartung, Anforderungen oder Kompensationen durch effektives Leistungsverhalten *nicht* erfüllen zu können, ist sehr hoch: Man traut sich das nicht zu und da man auch nicht versucht, erfolgreich zu sein, erwirbt man konsequent auch keine Kompetenzen, wodurch die negative Erwartung „zementiert“ wird. Daher muss man schließen: *E ist hoch und sehr konstant.*
6. Die Angst zu scheitern, falls man sich doch einmal auf konkrete „Leistungstests“ einlassen sollte, ist (durchaus realistischerweise!) sehr hoch und daran ändert sich auch durch die konstant niedrigen Kompetenzen nichts. Daher gilt: *A ist hoch und konstant.*

Insgesamt wird deutlich, dass die Komponenten *eine starke Vermeidungstendenz erzeugen* und diese sollte durchweg stärker ausfallen als die Annäherungstendenz.

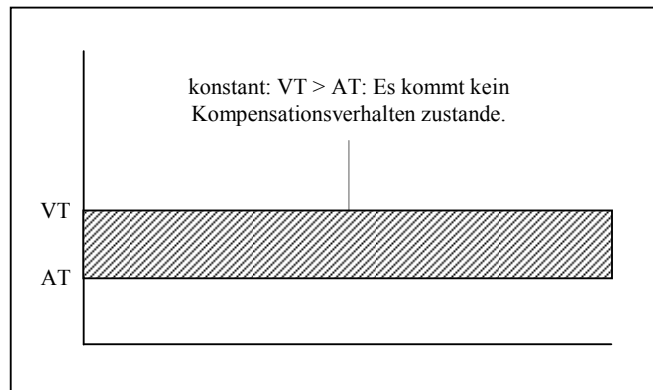


Abbildung 9.3: Verlauf von AT und VT bei erfolglosen Narzissten

Literatur

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