

DR. BÄRBEL WARDETZKI
Narzissmus, Verführung und Macht



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

Warum sind Narzissten gerade jetzt so stark auf dem Vormarsch? Was macht diese Menschen so anziehend, dass sie so häufig in Machtpositionen zu finden sind? Was sind ihre herausstechenden Eigenschaften? Narzissmus-Expertin Dr. Bärbel Wardetzki analysiert, wie sie uns verführen – und was wir davon haben. Gerade in Krisenzeiten hat narzisstische Führung Hochkonjunktur. Sie punktet durch einfache Lösungen nach dem Motto: »Ich mache alles wieder gut, was die anderen bisher verbockt haben.« Allerdings werden die anfänglichen Versprechen nur selten gehalten. Die renommierte Psychotherapeutin schärft unser Verständnis für den »postfaktischen« Umgang mit der sogenannten »gefühlten Wahrheit«, wie er für Narzissten typisch ist. Sie zeigt, warum wir nur dann vor ihnen gefeit sind, wenn wir verstehen, was wir uns wirklich von ihnen erhoffen und welche narzisstischen Bedürfnisse sie für *uns* erfüllen sollen.

Autorin

Bärbel Wardetzki, geb. 1952, Diplom-Psychologin und Dr. phil., ist in München als Psychotherapeutin, Supervisorin und Coach tätig sowie Autorin erfolgreicher Bücher über Narzissmus, Kränkungen und Essstörungen. Bekannt wurde sie zudem durch ihre regelmäßige Präsenz in Funk und Fernsehen sowie ihre rege Vortragstätigkeit im In- und Ausland.

www.barbel-wardetzki.de

Dr. Bärbel Wardetzki

Narzissmus, Verführung und Macht

Was Narzissten ausmacht
und wie sie verführen

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden von der Autorin
und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft.
Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden.
Eine Haftung der Autorin beziehungsweise des Verlags
und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und
Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung,
da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf
deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

1. Auflage

Vollständige Taschenbuchausgabe November 2018

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81673 München

Copyright © 2017 der Originalausgabe:

Europa Verlag GmbH & Co. KG, München

Umschlag: Uno Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: FinePic®, München

Satz: Uhl + Massopust, Aalen

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

KW · Herstellung: CB

ISBN 978-3-442-17774-5

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz:



INHALT

EINSTIMMUNG INS THEMA	9
NARZISSMUS	13
1. Eine interessante Trias	15
2. Was macht Narzissmus aus?	17
3. Ist die narzisstische Macht auf dem Vormarsch?	21
4. Narzisstische Gesellschaft – eine narzisstische Epidemie?	26
5. Das ideale Bild	31
6. »Ich mach mir die Welt...«	33
7. Egozentrisch und unempathisch	37
8. Was macht »Narzissen« so anziehend?	39
VERFÜHRUNG	43
9. Verführer verschenken Träume	45
10. Narzisstische Verführung	49
11. Verführte Kinder – verführende Erwachsene	52

12. Charisma und Führung	53
13. Ideen- und Krieger-Charisma	57
MACHT	61
14. Die Sehnsucht nach dem »starken Mann« ...	63
15. Diktatoren oder maligner Narzissmus	66
16. Weiblicher Narzissmus und Macht	69
17. »Narzisst« und »Komplementärnarzisst« – eine gelungene Allianz	74
18. Die Mächtigen und die Abgehängten	76
19. Wie verändert Macht den Menschen?	79
20. Die Macht der Masse	83
21. Die Macht der Medien und des Internets ...	84
DIE DUNKLE SEITE DER MACHT	91
22. Machtmissbrauch	93
23. Manipulation und Gaslighting	97
24. In der Falle der narzisstischen Macht	103
25. Das Dramadriek und die Suche nach dem Schuldigen	107
26. Narzisstische Kränkung und Rache	112
27. Blenden, Lügen, Postfaktisches	114
28. Die dunkle Seite der Macht – der Luzifer-Effekt	118
29. Fremdenangst und Populismus	124
30. Prävention von Radikalisierung	129
31. Dentale Hemmung und Faktencheck	133

32. Spaltung und Verwirrung statt Versöhnung und Orientierung	135
33. Narzisstische Strukturen der Wirtschaft	139
34. Das Undemokratische am Narzissmus	142
35. Wo ist das Menschliche?	145
36. Umgang mit narzisstischen Machtmenschen – ein Minenfeld	147
GEGENPOSITIONEN ZUM NARZISSMUS	151
37. Förderliche Macht und Führung	153
38. Die Macht loslassen	155
39. Positiv gelebter Narzissmus	159
40. Weisheit versus Rechthaben	162
41. Was bindet uns an die »Narzisst«?	165
42. Drei Plädoyers	168
<i>Ein Plädoyer für ein starkes Selbstbewusstsein ..</i>	168
<i>Ein Plädoyer für die Demokratie und ein einiges Europa</i>	170
<i>Ein Plädoyer für die Gemeinschaft</i>	172
43. Nachsatz zu Donald Trump	174
SCHLUSSSATZ	181
LITERATURVERZEICHNIS	183
SACHREGISTER	187
PERSONENREGISTER	190

EINSTIMMUNG INS THEMA

Narzissmus ist als Begriff in aller Munde, und »Narzissen« scheinen wie Pilze aus dem Boden zu schießen. Jede neue Wahl generiert wieder einen Menschen, der mit seiner narzisstischen Fassade glänzt und alle um den Finger wickelt. Was macht diese Menschen so anziehend, dass sie so häufig in Machtpositionen zu finden sind? Wie verführen sie uns, und was haben wir davon? Und welche möglichen Gefahren gehen von ihnen aus?

Diese Fragen stellen sich besonders in der heutigen Zeit, in der wir mit einem zunehmenden Rechtsruck und immer mehr Alleinherrschern konfrontiert sind. Aber auch soziale Beziehungen sind vermehrt narzisstisch geprägt, durch Egoismus und Bindungsprobleme. Viele Zweierbeziehungen starten mit narzisstischer Verführung und bekommen den Dreh nicht hin zu einer tragfähigen Bindung. Menschen scheitern an narzisstisch überzogenen Schönheits- und Leistungsansprü-

chen, was zu Essstörungen und Burn-out führt. Und soziale Medien verführen die Menschen, sich an Selfies zu berauschen und sich dadurch wichtig zu fühlen. Von der Ausbeutung der Daten und dem Missbrauch durch Fake News einmal ganz abgesehen. Negative Auswüchse des Narzissmus überall?!

Wie kann es sein, dass narzisstische Menschen trotzdem so oft in Führungspositionen zu finden sind, dass sie zum Kristallisationspunkt in Gesellschaften und zum begehrten Liebesobjekt werden? Weil Narzissmus auch Erfolg, Beliebtheit und Größe verspricht, und zwar erst recht in unserer Zeit, in der der Schein oft mehr gilt als das Sein und Glanz, Applaus, Macht und Karriere als hohe Werte angesehen werden. In den Momenten schließen wir uns gerne bewunderten Menschen an, weil deren Schein auch auf uns zurückfällt und unseren Selbstwert stärkt. Die Frage ist nur, wie hoch der Preis ist, den wir dafür zahlen, denn die anfänglichen Versprechen von narzisstischen Führern, Vorgesetzten oder Partnern werden nur sehr selten gehalten – und am Ende stehen wir mit leeren Händen da.

Fragen wir uns also, was wir von ihnen erhoffen, welche narzisstischen Bedürfnisse sie für uns erfüllen sollen. Wenn wir das wissen, müssen wir uns nicht unter ihre Macht begeben, sondern können autonomer und

selbstbestimmter für uns sorgen und unser Leben nach unseren Vorstellungen und Wertmaßstäben ausrichten. Das aber bedeutet, Verantwortung zu übernehmen und nachzudenken. Allerdings sind viele Menschen aus den unterschiedlichsten Gründen nicht gewillt, das zu tun, sondern rennen lieber lauten politischen Parolen und leeren Versprechungen hinterher – was langfristig jedoch weder ihre materielle Not noch ihren seelischen Hunger stillt, dafür aber den Boden für Populismus bereitet. Und der ist ein wunderbares Spielfeld für »Narzissten«.

In diesem Buch geht es nicht nur um die Verführung durch narzisstische Führungspersonen, sondern auch um die Schattenseiten des Narzissmus, um Machtmissbrauch, Destruktivität, den Hang zum Autoritären, zur Kontrolle und Manipulation. All das löst Angst, Bedrohung und Verwirrung aus, die derzeit bei sehr vielen Menschen zu spüren sind. Überall herrscht Verunsicherung: »Wie geht es weiter? Wie können wir mit dieser Situation umgehen? Was können wir tun, dass wir uns wieder beruhigen?« Denn Angst ist weder ein guter Ratgeber noch die Lösung.

Meine Aussagen über Politiker und ihr Handeln basieren alle auf bereits veröffentlichten Berichten in Zeitschriften, Büchern, Internet und Fernsehen. An vielen Stellen habe ich Verweise auf die Quellen hinzugefügt.

Es geht mir in diesem Buch weder um Herrn Trump noch um eine politische Analyse, die ich lieber Fachleuten auf diesem Gebiet überlasse. Mir geht es um die Übertragung narzisstischer Merkmale und ihrer Implikationen auf gesellschaftliche und damit auch politische Szenarien. Und da sie bei Donald Trump besonders deutlich in Erscheinung treten, wird er oft zitiert. Das erfordert auch die Aktualität des Themas.

Ich möchte sensibilisieren für narzisstische Prozesse, um sie besser identifizieren zu können und ihnen dadurch Widerstand entgegenzubringen. Denn verführerisch, wie Narzissten sind, wickeln sie uns um den Finger, und wir lassen es zu, weil wir verführbar sind. Narzisstische Menschen sind eine Herausforderung für unser Selbstbewusstsein und die Auseinandersetzung mit eigenen narzisstischen Anteilen.

NARZISSMUS

1. Eine interessante Trias

Narzissmus, Verführung und Macht bilden eine interessante Trias.

Es ist modern geworden, narzisstisch zu sein, und nicht wenige schmücken sich stolz mit dem Label »Narzisst«. Es garantiert Aufmerksamkeit und steht für Erfolg, Karriere, Wohlstand und Macht. Narzisstische Strukturen in unserer Gesellschaft unterstützen die Entwicklung narzisstischer Auswüchse, aber auch umgekehrt: Je narzisstischer die Führung in Politik und Wirtschaft, umso hoffähiger wird narzisstisches Gebaren.

Verführung ist ein wesentlicher Teil narzisstischen Handelns und spielt eine große Rolle, wenn es um das Erreichen und den Erhalt von Macht geht. Narzisstische Beziehungen sind im Wesentlichen Macht-Beziehungen, die auf Kontrolle und Einfluss beruhen. Indem der »Narzisst« andere von sich abhängig macht, kann er selbst autonom bleiben und sie beherrschen.

»Narzissten« verführen andere und manipulieren sie in eine Richtung, in die sie sie haben wollen. Das passiert in privaten Freundschaftsbeziehungen ebenso wie in Liebesbeziehungen, aber auch Führungskräfte und Politiker wenden diese Taktik an.

Nun darf man das Kind nicht mit dem Bade ausschütten und alle mächtigen und einflussreichen Menschen als »Narzissten« verunglimpfen. Das sind sie natürlich

nicht. Überhaupt ist der Begriff »Narzisst« sehr umstritten, weil er uns eine Erklärung für bestimmte Verhaltensweisen vorgaukelt, die bei Weitem nicht so eindeutig ist, wie wir sie gerne hätten. Mit dem Satz »Das ist ein Narzisst« scheint jeder zu wissen, was gemeint ist. Dahinter aber verschwindet der individuelle Mensch mit seinen seelischen Verletzungen, seinem Streben nach Selbstwert, seinen Kompetenzen und seinem Bemühen, sich und der Welt etwas zu beweisen. Daher gibt es »den Narzissten« eigentlich nicht, sondern »nur« konkrete Menschen mit individuellen Erfahrungen, aufgrund derer sie sich mithilfe von Macht und Verführung behaupten.¹ Narzisstischen Menschen ist der Zugang zu ihrer Identität auf eine Weise verstellt, dass sie gezwungen sind, nach außen eine grandiose Fassade aufzubauen, mit der sie sich identifizieren. Doch das, was sie nach außen zeigen, ist nur ein Bruchteil dessen, was sie als Person ausmacht. Sie selbst spüren das nicht, denn in ihrem Verständnis sind sie das, was sie darstellen. »Ich glänze, ziehe an, bewege, ängstige – also bin ich.«

Durch den Begriff »Narzisst« werden sie abgestempelt, negativ beurteilt und in eine Schublade gesteckt; aus diesem Grund verwende ich diese Bezeichnung auch nicht gerne. Und wenn, dann nur in Anführungs-

1 Siehe auch Eidenschink 2003, S. 6

zeichen. Lieber spreche ich von narzisstischen Strukturen, einem narzisstischen Stil oder narzisstischen Persönlichkeitsanteilen.

2. Was macht Narzissmus aus?

Zentrale Themen beim Narzissmus sind der Selbstwert und das Streben, diesen Wert mit allen Mitteln zu erhalten und zu erhöhen. Interessanterweise fallen narzisstische Menschen durch ihr übersteigertes Selbstwertgefühl auf; sie gebärden sich, als seien sie verliebt in ihre eigene Person. Doch das täuscht über ihre inneren Selbstzweifel und ihr instabiles Selbstwertsystem hinweg. Im Grunde haben sie Angst, nicht gut genug zu sein, weshalb sie immer die Besten sein müssen.

Kritische Reflexion oder die Auseinandersetzung mit Widersprüchen gelingt ihnen nicht, da sie dadurch mit dem Gefühl von Minderwertigkeit in Kontakt kämen; das müssen sie aber unter allen Umständen abwehren, denn es ist mit Vernichtungsangst und einer bodenlosen Verzweiflung verbunden.

»Hinter der prächtigen Fassade ist ein emotional ver-wahrlostes, verzweifertes Kind, das nach Anerkennung und Spiegelung seiner wahren Identität hungert.«²

2 Wolf

Und dieses Kind muss in Schach gehalten werden, um als Erwachsener funktionieren zu können. Alles, was die Scheinidentität in Form der perfekten Fassade angreift, rührt an diese Verzweiflung. Kein Wunder, dass Kritik für sie zerstörerisch wirkt, aber auch fehlende oder nicht ausreichende Bewunderung kann die kindliche Not berühren.

Ihnen fehlt dadurch auch die Flexibilität, um mit Kränkungen und Zurückweisungen umzugehen. Sie reagieren in diesen Situationen nicht emotional ausgeglichen, sondern entweder depressiv oder mit überschießender Wut, mit Trotz und Gewalt. Diese Reaktionen zeigen, wie stark ein Mensch auf die Beachtung von außen angewiesen und wie sehr sein Selbst geschädigt ist.

In beruflichen Zusammenhängen sind narzisstische Menschen häufig erstaunlich erfolgreich und kompetent, ihre Probleme liegen besonders im Umgang mit Menschen und in nahen Beziehungen. Denn Unsicherheiten und Selbstzweifel können zwar hinter der perfekten Fassade versteckt werden, bleiben aber trotzdem erhalten und zeigen sich häufig in den Momenten, in denen jemand einem anderen Menschen emotional nahekommt. Deshalb meiden sie diese Situationen, indem sie sich über den anderen stellen und sich nicht wirklich auf ihn einlassen. In der Distanz können sie sich besser tarnen als in der Nähe.

Sie vermeiden jedoch nicht nur den Kontakt zu dem anderen, sondern auch zu sich selbst. Auf diese Weise bleiben sie sich immer fremd und wissen nicht, wer sie wirklich sind. Sie versuchen, dieses Defizit durch Erfolg, Statussymbole und die Wirkung auf andere zu kompensieren. Ohne all das sind sie niemand.

Da sie nie gelernt haben, ihr Selbstwertgefühl von innen zu regulieren, sind sie auf die Zuwendung von außen angewiesen. Nur über die Spiegelung durch den anderen erwerben sie sich einen Selbstwert, der jedoch in dem Moment zusammenbricht, in dem sie allein sind und keiner mehr applaudiert. Sie können sich nicht selbst loben, geschweige denn wirklich lieben, sondern brauchen dazu die Umgebung, deren Beachtung, Zuwendung und Anerkennung.

Im Gegensatz zu diesem defizitären Narzissmus gibt es auch den positiven Narzissmus im Sinne eines intakten Selbstwertgefühls.

»Der gesunde Narzissmus kennt zwar auch Schwankungen des Selbstwertgefühls, doch kann die Person zwischen den Polen Selbstkritik und Selbstzufriedenheit je nach Situation oszillieren (schwanken), ohne dabei in das Extrem der Selbsterniedrigung oder das der Selbstüberhöhung zu verfallen.«³

³ Bierhoff/Herner, S. 94



Bärbel Wardetzki

Narzissmus, Verführung und Macht

Was Narzissten ausmacht und wie sie verführen

Taschenbuch, Broschur, 192 Seiten, 12,5 x 18,3 cm

ISBN: 978-3-442-17774-5

Goldmann

Erscheinungstermin: November 2018

Was macht Narzissten so anziehend, dass sie derart häufig in Machtpositionen zu finden sind? Und was sind ihre herausragenden Eigenschaften? Die renommierte Psychotherapeutin und Narzissmus-Expertin Dr. Bärbel Wardetzki analysiert, wie genau sie uns verführen – und was wir davon haben. Sie schärft unser Verständnis für den »postfaktischen« Umgang mit der sogenannten »gefühlten Wahrheit«. Denn gerade in Krisenzeiten hat narzisstische Führung Hochkonjunktur.

 [Der Titel im Katalog](#)