

Institut für Psychologische Psychotherapie  
Staatlich anerkanntes Ausbildungsinstitut  
Direktor: Prof. Dr. Rainer Sachse  
[www.ipp-bochum.de](http://www.ipp-bochum.de)  
[www.kop-bochum.de](http://www.kop-bochum.de)

# **Narzisstische Persönlichkeits- störung**

**[www.ipp-bochum.de](http://www.ipp-bochum.de)**

**[www.kop-bochum.de](http://www.kop-bochum.de)**

# Narzisstische Persönlichkeitsstörung: DSM-IV-Kriterien

- Ein übertriebenes Selbstwertgefühl
- Phantasien grenzenlosen Erfolgs
- Ansicht, einzigartig zu sein
- Verlangen nach Bewunderung
- Anspruchsdenken
- Ausnützen zwischenmenschlicher Beziehungen
- Mangel an Einfühlungsvermögen
- Neid
- Arrogantes Verhalten

# Arten

- Man kann drei Arten von narzisstischer Persönlichkeitsstörung unterscheiden:
  - erfolgreiche (NAR)
  - gescheiterte (GENAR)
  - erfolglose (ELNAR)
- Alle weisen bestimmte Aspekte auf (die sie zu „Narzissmus“ machen).
- Sie weisen aber auch charakteristische psychologische Unterschiede auf.
- Zunächst soll die NAR dargestellt werden.

# Stil und Störung

- Auch bei NAR kann man ein Kontinuum sehen von
  - leichtem Stil bis zu
  - schwerer Störung.
- Keine klaren Kriterien, wann ein Stil zur Störung wird.

# **Modell der Doppelten Handlungsregulation**

# Beziehungsmotive

- Anerkennung
- Autonomie (NAR)
- Wichtigkeit
- Solidarität

# Selbst-Schemata 1

- NAR weisen charakteristische negative Selbst-Schemata auf (SK-).
  - Diese enthalten negative Annahmen über Kompetenz u.a., z.B.:
    - Ich bin (als Person) nicht ok.
    - Ich habe keine (ausreichenden) Fähigkeiten.
    - Ich bin nicht leistungsfähig.
    - Ich bin nicht intelligent.
    - Ich bin nicht ausdauernd.
    - Ich bin nicht erfolgreich.
- Pars pro toto kann man diese Schemata als „Versager-Schemata“ bezeichnen.

# Selbst-Schemata 2

- Die genaue Formulierung sowie die Anzahl der Schema-Elemente hängt von der biographischen Erfahrung ab.
- Es kann auch Annahmen geben wie:
  - Ich werde Standards nicht gerecht.
  - Ich kann (Leistungs-)Erwartungen nicht erfüllen.
- Die Schemata können reichen
  - von leichten Selbstzweifeln bis
  - massiv negativen Selbstannahmen, z.B.: Ich kann gar nichts; ich bin völlig unfähig u.a.

# Selbst-Schemata 3

- Es kann auch negative SEE geben.
- SEE1: Erwartung, handeln zu können
- SEE2: Erwartung, dass Handlung einen Effekt bewirkt
- Diese Schemata sind von besonderer Bedeutung.

# Beziehungsschemata

- NAR weisen negative Beziehungsschemata auf, z.B.:
  - In Beziehungen wird man bewertet.
  - In Beziehungen wird man abgewertet, kritisiert, „auseinandergenommen“.
  - In Beziehungen erhält man kein Lob, kein positives Feedback.

# Beziehungsschemata

- Negative Beziehungsschemata bedingen immer ein interaktionelles Misstrauen.
- Dies zeigt der Klient auch dem Therapeuten gegenüber.

# Kompensationen

- NAR bilden Kompensationen:
  - Positives SK (SK+)
  - Normen
  - Regeln
  - Manipulationen

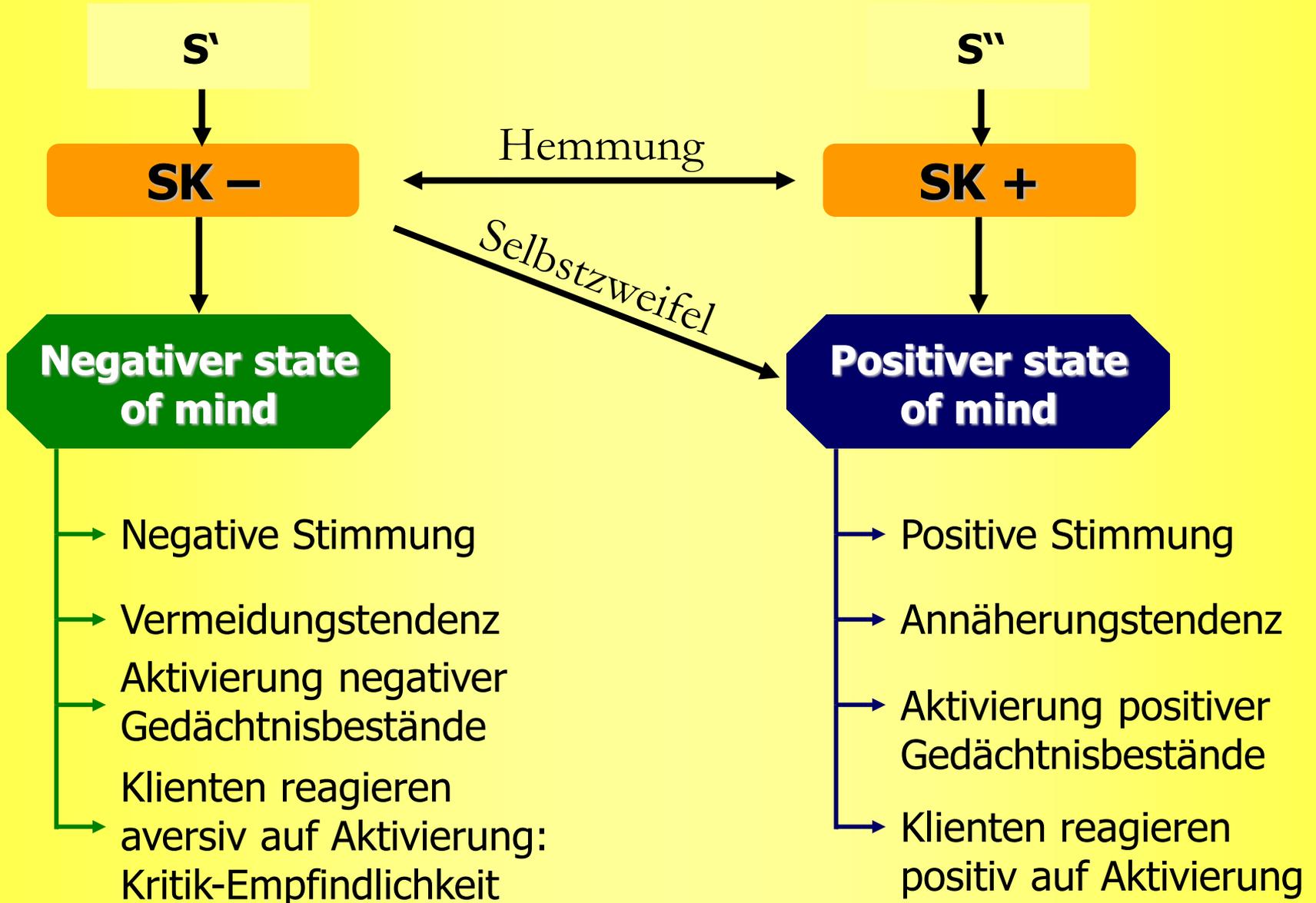
# Positives Selbstschema

- Bei Erfolg bildet sich ein (realistisches) SK+.
- Ohne Erfolg bildet sich ein „illusionäres“ SK+.
- Das SK+ kann realistisch sein.
- Das SK+ kann mehr oder weniger übertrieben sein.
- Bei ELNAR ist es oft hoch illusionär.

# Doppeltes Selbstschema

- NAR weisen immer ein „doppeltes Selbstschema“ auf.
- Ein SK- und ein SK+.
- Das ist ein Definitionsmerkmal von NAR.

# Doppeltes Selbstschema



# Schema-Aktivierung

- Die Aktivierung des SK- führt zu negativen „automatischen Gedanken“.
- Die will der Klient nicht und kann sie kaum kontrollieren.
- Sie „überschreiben“ rationale Realitätseinschätzungen.
- „Doppeltes Überzeugungssystem“
- „Mogel-Packungs-Syndrom“

# Normative Schemata

- Normative Schemata kompensieren vor allem Annahmen des SK-.
  - Es sind Normen wie:
    - Vermeide Kritik und Abwertung.
    - Zeige keine Schwächen.
    - Sei vorsichtig mit der Weitergabe von Information.
- Und auch:
- Vermeide Abhängigkeit!
  - Vermeide Kontrolle!

# Normative Schemata

- Es bilden sich auch Schemata wie:
  - Leiste viel!
  - Sei (extrem) erfolgreich!
  - Sei der Beste!
  - Zeige allen Deine Erfolge!
  - Sei immer besser als andere!

# Normative Schemata

- Diese Schemata haben charakteristische Handlungskonsequenzen, z.B.:
  - Kleiner Freundeskreis gut getesteter Personen
  - Vorsicht mit der Preisgabe „vertraulicher“ Informationen
  - Starkes Autonomie-Streben
  - Vorbehalte in Beziehungen

# Normative Schemata

- Normen sind immer Vermeidungsziele.
- Eine Leistungsnorm ist eine Vermeidungsmotivation!
- Daneben können (ER)NAR noch ein (hohes) intrinsisches Leistungsmotiv aufweisen.

# Normative Schemata

- Die Normen sind (starke) Antreiber.
- Das führt zu hohem Leistungshandeln.
- Sie können auch dazu führen, dass Klienten Belastungsgrenzen ignorieren → PS!
- Klienten weisen damit
  - eine intrinsische Leistungsmotivation auf **und**
  - eine extrinsische (Normen).
- Das treibt sie stark an.
- Oft können Klienten diese Aspekte nicht mehr unterscheiden!

# Normative Schemata

- Es geht dem NAR um eine Demonstration von Erfolg.
- Damit müssen Erfolgsindikatoren deutlich gemacht werden.
- Image von Großartigkeit usw.
- „Symbolische Selbstergänzung“

# Regeln

- NAR entwickeln ausgeprägte Regeln, also Erwartungen an Interaktionspartner.
- Sie fühlen sich immer legitimiert, diese Regeln aufzustellen und durchzusetzen, andere zu bestrafen.
- Diese Regeln führen oft zu (starken) Interaktionskosten.

# Regeln

- Beispiele für Regeln:
  - Man hat mich nicht zu behindern.
  - Man hat mich respektvoll zu behandeln.
  - Man darf mich nicht kritisieren.

# Regeln

- Eine Norm besagt: „Ich bin etwas Besonderes, mir steht etwas Besonderes zu!“
- Oskar Wilde: „Ich habe einen sehr einfachen Geschmack, ich nehme nur das Beste.“
- Daraus leiten sich Regeln ab, Sonderrechte zu bekommen.
- Auch die Annahme, man müsse sich an allgemeine Normen nicht halten.

# Regeln

- Daher: NAR empfinden Verkehrsregeln als „Empfehlungen“
- Sie bestimmen selbst, wann sie sich an Regeln selbst halten und wann nicht.
- Regeln sind „flexibel“.
- NAR > Regel

# Regeln

- Die Regel-Schemata sind oft „hyper-allergisch“.
- Die Frustration von Regeln kann zu (sehr starkem) Ärger führen.
- Folge: Bluthochdruck, koronare Herzerkrankung

# Regeln

- Regeln weisen eine bestimmte **Struktur** auf.
- Eine Regel ist eine Erwartung, die eine Person an Interaktionspartner hat und die aus folgenden *Einzelaspekten* besteht:
  1. *Die Erwartung*: Die Person formuliert eine bestimmte Erwartung an Interaktionspartner, sie setzt also eine bestimmte Regel, was diese Personen zu tun haben und was nicht bzw. unter welchen Bedingungen sie was zu tun haben.

# Regeln

2. *Die implizite Legitimationsannahme*: Die Person glaubt dabei (warum auch immer!), dass sie das Recht hat, diese Forderungen an andere zu stellen: Sie kann das nie schlüssig begründen, da es auch nicht zu begründen ist, glaubt selbst aber fest daran. Oft ist sie sich der Annahme einer Legitimation gar nicht bewusst (daher „implizite“ Annahme).
3. *Straftendenz*: Die Person hat die Tendenz, Interaktionspartner, die sich nicht an die Regel halten, zu bestrafen: Entweder in der Phantasie oder in der Realität.

# Regeln

4. *Implizite Legitimation zur Strafe*: Und wiederum hat die Person die Annahme, dass sie legitimiert ist (aus welchem Grund auch immer!), Interaktionspartner zu strafen, wenn sie sich nicht an Regeln halten. Auch diese Annahme ist oft implizit: Der Klient zieht das gar nicht in Zweifel, hat also meist auch nicht den Eindruck, das überhaupt rechtfertigen zu müssen.
5. *Überzogene Straftendenz*: Das Ausmaß an Strafe, das die Person für das Nichtbefolgen von Regeln für angemessen hält, erscheint Außenstehenden oft (völlig) überzogen und unangemessen.

# Regeln

6. *Persönliche Betroffenheit*: Wenn eine Person eine Regel setzt, dann *formuliert sie eine persönlich relevante Erwartung*, die sie erfüllt haben will. Und das impliziert, dass sie, wenn die Erwartung nicht erfüllt wird, persönlich betroffen ist: Da frustrierte Erwartungen eng mit Ärger zusammenhängen, ist zu erwarten, dass sie sauer, ärgerlich reagiert. Sie bleibt daher bei einer „Regelverletzung“ *nicht gelassen* und kann gelassen damit umgehen: Sie ist vielmehr ärgerlich, „angepisst“ und sie macht das auch deutlich! Und das gilt für *alle* Regeln, auch für solche, die ein Außenstehender als marginal oder irrelevant betrachten wird. Das bedeutet: Schon bei einer hoch trivialen Regel kann sich eine Person tierisch aufregen!

# Regeln

7. *Implizite Telepathie-Annahme*: Viele Regelsetzer gehen davon aus, dass Interaktionspartner ihre Regeln „wissen müssten“, ohne dass sie diese verkünden oder erläutern müssten: Sie sagen, „das ist doch klar“ oder „das versteht sich ja wohl von selbst“ oder „das müsste doch jedem klar sein“ u.ä. Sie gehen damit implizit davon aus, dass Interaktionspartner telepathisch begabt sind bzw. sie selbst „telesenden“, also ihre Regeln durch reine Gedankenkraft übertragen.

# Regeln

8. *Fehlende Empathie*: Wenn ein Interaktionspartner eine Regel „verletzt“, dann könnte es im Prinzip sehr viele Gründe dafür geben und auch viele „gute“ Gründe. Die könnte die Person in Betracht ziehen und damit die Regelverletzung entschuldigen oder sie dem Interaktionspartner „verzeihen“. Wendet jedoch eine Person eine Regel an, dann will sie schlicht, dass die eingehalten wird: *Sie will gar nicht empathisch sein!* Denn *wäre* sie empathisch, dann müsste sie unter Umständen auf die Regeleinhaltung verzichten!

# Regeln

Bei Regeln sieht man also Folgendes:

- Verletzt ein Interaktionspartner eine Regel, dann könnte die Person im Prinzip empathisch sein und versuchen zu verstehen, warum die Person das tut.
- Diese mögliche Empathie wird allerdings nicht realisiert.
- Die Person „schaltet Empathie ab“.

# Regeln

9. *Rechtfertigungen*: Hält eine Person ihre Regel für vollkommen ok, dann „wendet sie sie einfach an“. Die Person kann jedoch auch einen Konflikt aufweisen und an dem Sinn oder der Legitimation der Regel zweifeln. Das kann entstehen, weil sie eine Norm hat, die es verbietet, so mit anderen umzugehen, oder weil Interaktionspartner ihr Missbilligung zeigen und Erwartungen aufbauen, die Regel nicht umzusetzen.

# Regeln

In einem solchen Konfliktfall kann die Person eine Regel nicht einfach aussetzen: Sie muss sie vielmehr *rechtfertigen*, d.h. sie muss Interaktionspartnern z.B. deutlich machen,

- dass die Regel gerechtfertigt ist,
- dass die Regel notwendig ist,
- dass es eine allgemeine Regel ist, die mit der Person im Grunde gar nichts zu tun hat,
- dass die Regel nur im Interesse des Interaktionspartners ist usw.

# Regeln

Damit

- realisiert sie eine Tarn-Strategie für die Interaktionspartner *und*
- sie realisiert eine Selbsttäuschungsstrategie für sich selbst.

# Manipulation

- NAR sind hoch manipulativ.
- NAR manipulieren vor allem im Hinblick darauf, andere für ihre Ziele einzuspannen.
- Anderen Arbeit geben („delegieren“), unangenehme Arbeiten und Pflichten abgeben („andere müssen mir den Rücken freihalten“).
- Problem in Partnerschaften

# Manipulation

- Ein NAR sendet typische Images:
  - Ich bin toll!
  - Ich habe außergewöhnliche Fähigkeiten!
  - Ich bin leistungsfähig!
  - Ich bin etwas Besonderes!
  - Ich bin besser als andere!
  - Ich habe alles unter Kontrolle / im Griff!
  - Ich habe keine Probleme!
  - Meine Probleme liegen an anderen!

# Manipulation

Ein NAR sendet typische Appelle:

- Gib mir Anerkennung!
- Finde mich toll!
- Bewundere mich!
- Bestätige mich!
- Nimm meine Ressourcen, Fähigkeiten, Erfolge usw. wahr und erkenne sie an!
- Solidarisiere Dich mit mir!
- Kritisiere mich nicht!
- Werte mich nicht ab!
- Definiere mich niemals defizitär!

# Manipulation

- NAR verwenden komplexe Spiele, z.B.:
  - Mords-Molly
  - Blöd-Spiel
  - Schmeichel-Spiel
- ELNAR verwenden auch
  - Immer ich
  - Opfer der Umstände

# Tests

- NAR können Therapeuten testen
- Nur relativ wenige Klienten tun dies.
- Es gibt zwei Arten von Tests:
  - Kompetenz-Tests
  - Weichei-Tests

# Tests

- Kompetenz-Test: Ein NAR will einen besonders guten Therapeuten.
- Daher testet er dessen Kompetenz.
- Z.B. in der ersten Stunde: „Sagen Sie mir doch mal genau, was Sie in der Therapie mit mir machen werden.“

# Tests

- Oder: Ich habe im Coaching auch Psychologie-Kurse gemacht. Wir sind also gewissermaßen Kollegen.“

# Tests

- Der NAR will aber auch einen Therapeuten, der ihm persönlich gewachsen ist, der ein „Gegenüber“ ist und sich nicht einschüchtern lässt.
- Dazu dient der Weichei-Test.

# Tests

- Beispiele:
  - Kritik ohne inhaltliche Grundlage
  - „Ich sehe hier gar keine Zertifikate...“
  - Über-Eck-Position: Kampf um Fußraum

# Tests

- Konsequenzen:
  - Tests unbedingt bestehen
  - Nicht aggressiv, nicht defensiv, nicht eingeschüchtert
  - Körperhaltung: mittlere Entspannung
  - Gelassenheit und Souveränität
  - Dem Drachen ins Auge schauen!

# Kosten

- Kaum noch Zeit für sich, Hobbys und Interessen kommen zu kurz
- Fühlen sich erschöpft, ausgelaugt, müde, kaputt
- Diffuse, allgemeine Unzufriedenheit mit dem Leben
- Stress in Beziehungen: andere halten sich nicht mehr an Regeln, kritisieren, nörgeln, ...
- Eindruck, nicht (ausreichend) erfolgreich zu sein
- Eindruck, sozial isoliert, allein zu sein
- Probleme mit der Gesundheit: Bluthochdruck, Herzprobleme, psychosomatische Störungen

# Kosten

- Kosten führen zu einer „Kosten-Reduktions-Motivation“.
- Nicht zu einer Änderungsmotivation!
- Störung ist ich-synton.
- Klienten sehen nicht, dass sie **Kosten erzeugen**, d.h. dass sie für Kosten verantwortlich sind.
- Damit sehen sie auch nicht, dass **sie** etwas an sich verändern müssen.  
→ Aufbau von Änderungsmotivation!

# Therapie

# Therapiephasen

1. Beziehungsaufbau
2. Konfrontation: Herausarbeiten eines Arbeitsauftrags
3. Klärung
4. Bearbeiten von Schemata
5. Transfer

# Beziehungsaufbau

- Ein Therapeut realisiert in hohem Ausmaß „Basisvariablen“.
- Hier sind wichtig:
  - Empathie
  - Akzeptierung
  - Respekt
  - Loyalität

# Beziehungsaufbau

- Wesentlich ist Komplementarität zum Anerkennungsmotiv; der Therapeut muss das Motiv „füttern“.
- Es geht um den Aufbau von Vertrauen, um die Schaffung von „Beziehungskredit“.
- Dabei soll der Therapeut so stark füttern, wie er authentisch kann.
- NAR kann man nicht „überfüttern“.

# Beziehungsaufbau

- Angeben (über Images) usw. ist meist ein Spiel.
- Ein Therapeut sollte sich aber nur unter bestimmten Bedingungen zur Spielebene komplementär verhalten.
- In der ersten Phase der Therapie realisieren die Klienten in hohem Maße Images („sie geben an“).

# Beziehungsaufbau

- Diese Bedingungen sind:
  - Der Therapeut hat dazu keine echte Alternative.
  - Der Therapeut sollte sich immer bewusst und explizit dazu entscheiden.
  - Der Therapeut sollte das nur so lange tun, wie es notwendig ist.
  - Der Therapeut muss sicher sein, dass sein Handeln das Problem nicht verschlimmert.
  - Der Therapeut muss sicher sein, dass sein Handeln das Problem verbessert.
- Lerntheorie, Motivationstheorie

# Beziehungsaufbau

- Diese Bedingungen sind bei NAR mit dem „Angeben“ gegeben.
- Ein Füttern macht dem Klienten klar, dass der Therapeut
  - den Klienten nicht bewertet und nicht abwertet,
  - den Klient nie defizitär einschätzt,
  - immer Ressourcen sehen wird, selbst wenn über Probleme gesprochen wird.
- Das Füttern hemmt die Selbst- und Beziehungsschemata.

# Beziehungsaufbau

- Außerdem befriedigt das Füttern die Anerkennungsmotive.
- Nach einiger Zeit nimmt das Angeben des Klienten ab.
- Der Klient ist bereit, langsam in Probleme einzusteigen.
- Er macht „Bearbeitungsfenster“ auf.

# Beziehungsaufbau

- „Füttern“ bedeutet, dass der Therapeut immer persönlich das, was der Klient sagt, bestätigt, gut findet usw.
- Füttern bedeutet nie, „Realitätsaussagen“ zu machen.
- Der Therapeut kann den Klienten für etwas füttern, was der Klient berichtet.
- Der Therapeut kann den Klienten aber auch für inner-therapeutisches Handeln füttern.

# Beziehungsaufbau

- Die thematisierten Inhalte werden
  - immer persönlicher,
  - immer relevanter,
  - immer selbstwertbelastender.
- Friseur-Gespräch wird zu therapeutischem Gespräch
- Daran erkennt der Therapeut, dass er Beziehungskredit hat.

# Beziehungsaufbau

- Ein Therapeut muss Problemaspekte immer
  - respektieren,
  - normalisieren,
  - darf sie nie als defizitär u.ä. definieren.
- Ein Therapeut muss immer Ressourcen usw. des Klienten betonen.

# Beziehungsaufbau

- Der Therapeut sollte sich immer auch zum Autonomie-Motiv des Klienten komplementär verhalten.
- Nie Vorschriften machen, nie Druck ausüben, keine Machtkämpfe!
- Statement: „Ich mache Ihnen hier einen Vorschlag. Aber Sie entscheiden immer darüber, ob Sie den Vorschlag annehmen wollen.“

# Beziehungsaufbau

- Der Klient hat in Phase 1 große Freiheitsgrade darin, die Themen zu bestimmen.
- Er darf periphere Themen darstellen.
- Aber: Die Themen müssen etwas mit dem Klienten zu tun haben!
- Keine Diskussionen/Intellektualisierungen usw.

# Beziehungsaufbau

- In der Phase 1 der Therapie macht der Therapeut vertiefende Interventionen bis „an die Kante des Möglichen“.
- Marker!
- Geht der Klient darauf ein, geht der Therapeut mit.
- Bei „Kante des Möglichen“ folgt der Therapeut dem Klienten wieder.

# Beziehungsaufbau

- Der Therapeut „holt den Klienten ab“.
- Nie den Klienten fragen: „Welches Problem haben Sie?“
- Wenn ein Problem nicht „Problem“ heißen soll, dann heißt es nicht so.
- „Ich will Coaching.“
- „Ich komme, um mich persönlich weiter zu entwickeln.“

# Einstieg ins SK-

Strategien des Therapeuten, um dem Klienten den Einstieg ins SK- zu ermöglichen:

- Wir, Therapeut und Klient, wissen, dass sie hohe Fähigkeiten haben.
- Ich, Therapeut, habe den Eindruck, dass sie aus ihrer Biographie heraus Selbstzweifel aufweisen.

# Einstieg ins SK-

- Wir wissen, dass diese Selbstzweifel unbegründet sind.
- Aber sie bereiten ihnen immer noch Probleme.
- Also sollten wir sie analysieren.

# Motivieren

- Der Therapeut sollte den Klienten systematisch motivieren.
- „Motivation unterstellen“
- Motivationsmatrix

	Gewinne	Kosten
Änderungstendenz	$\ddot{A}_G$	$\ddot{A}_K$
Beharrungstendenz	$B_G$	$B_K$

# Motivieren

Kosten ( $B_K$ ):

- Kosten salient machen
- Kosten relevant machen
- Dem Klienten deutlich machen, dass er Kosten selbst erzeugt.

# Motivieren

Änderungsgewinne ( $\ddot{A}_G$ ):

- Ziele der Therapie
- Können (wegen Alienation) oft zu Therapiebeginn noch nicht bestimmt werden.
- Erst im Prozess bestimmbar.
- Imaginationsübungen

# Motivieren

Änderungskosten ( $\ddot{A}_K$ ):

- Jede Therapie ist anstrengend und „riskant“.
- Therapeut macht deutlich,
  - dass er den Klienten unterstützt,
  - dass er dem Klienten Änderungen zutraut.

# Motivieren

Beharrungsgewinne ( $B_G$ ):

- Beharrungsgewinne sind die Gewinne durch Manipulationen und Regel-Setzungen.
- Konfrontationen

# Konfrontationen

- Der Therapeut muss den Klienten mit Aspekten des Problems vertraut machen, die relevant sind, die der Klient aber nicht sieht oder nicht sehen will.
- Konfrontative Interventionen buchen Beziehungskredit ab!

# Konfrontationen

Ein Therapeut muss den Klienten mit unterschiedlichen Aspekten konfrontieren:

- Mit Widersprüchen,
- mit Kosten,
- mit Regeln,
- mit Manipulationen.

# Konfrontationen

- Der Klient muss erkennen,
  - dass er Kosten selbst erzeugt,
  - welche Faktoren die Kosten erzeugen.
- Der Klient muss erkennen, dass er selbst für seine Probleme verantwortlich ist.
- Der Klient muss daher relevante Problemaspekte als solche erkennen.
- Die Ich-Syntonie verhindert das.

# Konfrontationen

- Daher muss der Therapeut den Klienten auf Aspekte aufmerksam machen,
  - die er nicht sieht,
  - die er nicht sehen will.
- Dazu dienen „konfrontative Interventionen“.
- Klienten müssen im Therapieprozess somit lernen, sich mit ihren Manipulationen, ihren Images und Appellen oder ihren komplexen interaktionellen Spielen auseinanderzusetzen.

# Konfrontationen

- Das können sie aber nur, wenn
  - sie begreifen, *dass* sie manipulativ, intransparent handeln,
  - sie begreifen, wie genau sie das tun,
  - sie verstehen, warum sie das tun,
  - sie nachvollziehen können, wie das auf Interaktionspartner wirkt
  - und dass es Beziehungen verschlechtert.

# Konfrontationen

- Sie müssen also auch erkennen, dass sie selbst es sind, die für die interaktionellen Probleme verantwortlich sind!
- Konfrontative Interventionen sind solche, die gegen die Intention des Klienten laufen.
- Daher „buchen sie Beziehungskredit ab“.

# Trojanische Pferde

- Um schließlich zu erkennen, dass sein Handeln beim Interaktionspartner wirkt und bei ihm Handlungen auslöst.
- Der Klient kann also erkennen, dass er ein Teil des Problems ist und wie sein Anteil aussieht.

# Phase 3: Klärung

- In der Phase 3 geht es um die Klärung problemrelevanter Schemata.
- SK-
- SK+
- Beziehungsschemata
- Normschemata
- Unter Umständen: Regelschemata

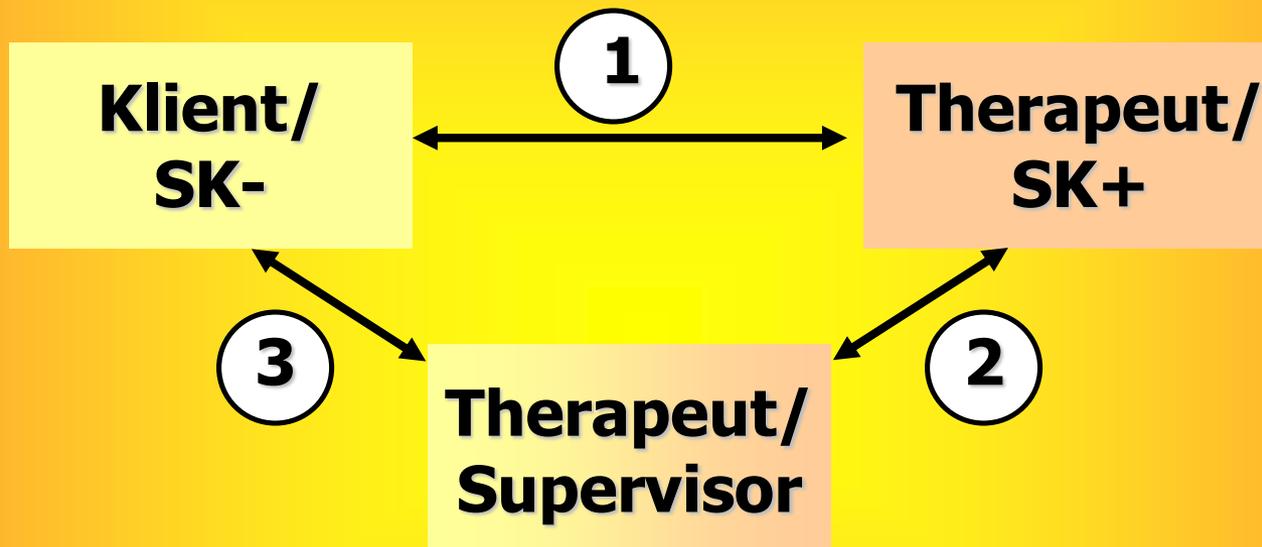
# Phase 3: Klärung

- NAR können oft eine interne Perspektive gut einnehmen.
- Sie klären damit recht gut.
- Aber auch sie brauchen systematische Steuerung durch den Therapeuten.

# Bearbeitung von Schemata

- Alle problemrelevanten Schemata müssen bearbeitet werden:
  - SK-
  - SK+
  - Beziehungsschemata
  - Normen

# Bearbeitung von Schemata: Ein-Personen-Rollenspiel



- SK+ und SK- müssen gleichzeitig aktiv sein
- Schemata müssen kommunizieren
- Es muss sich ein realistisches Schema herausbilden

# Bearbeitung von Schemata

- Die Aspekte des SK+ können, wie alle Ressourcen des Klienten, als „Gegenargumente“ gegen das SK- angeführt werden.

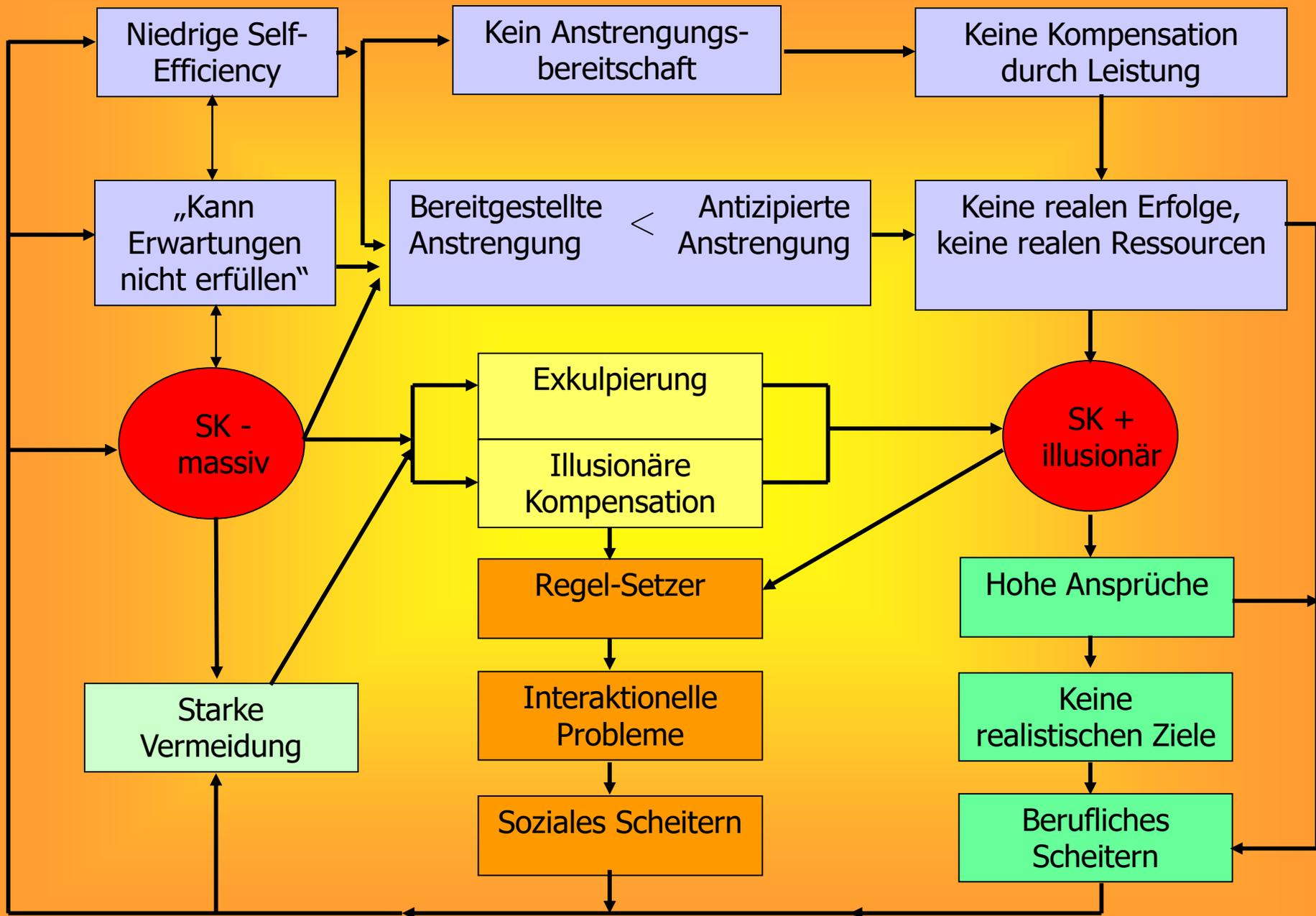
# Bearbeitung von Schemata

- Es sollten auch Alternativen entwickelt werden:
  - alternative Schemata
  - alternative Normen
  - alternative Regeln
- Es sollen auch alternative Handlungen entwickelt werden, um
  - mit IP zu verhandeln,
  - authentisch zu reagieren,
  - Regeln sozial angemessen zu kommunizieren.

# Training

- In Phase 4 finden (falls erforderlich) Trainings statt, z.B.:
  - Emotionsregulations-Trainings,
  - Kompetenz-Trainings u.a.
- Alternative Regeln und alternatives Regel-Verhalten muss entwickelt und geübt werden.
- Ebenso alternatives manipulatives Handeln.

# **Erfolglose und gescheiterte Narzissten**



	<b>erfolgreich</b>	<b>gescheitert</b>	<b>erfolglos</b>
<b>Positives Selbstschema</b>	Realistisch, manchmal überhöht	Realistisch, manchmal überhöht	Unrealistisch, enthält z.T. völlig unrealistische Annahmen über Fähigkeiten und Möglichkeiten
<b>Negatives Selbstschema</b>	Leicht bis stark negativ	Leicht bis stark negativ	Stark bis extrem negativ
<b>Reale Kompensationsbemühungen</b>	Stark bis extrem stark ausgeprägt	Stark ausgeprägt	Schwach bis nicht vorhanden
<b>Selbsteffizienz-erwartung</b>	Hoch bis sehr hoch	Hoch bis mittel	Sehr niedrig
<b>Autonomie</b>	hoch	niedrig	Sehr niedrig
<b>Alienation</b>	Nur im Leistungsbereich, sonst niedrig	hoch	Sehr hoch
<b>Erwartungsorientierung</b>	niedrig	Hoch bis sehr hoch	niedrig
<b>Exkulpierende Strategien</b>	Niedrig, manchmal bei Scheitern	Relativ hoch	Sehr bis extrem hoch

# Konfrontationen

- In Phase 2 sollte ein Therapeut konfrontative Interventionen realisieren.
- Dazu braucht er Beziehungskredit.
- Er kann „harte“ und „weiche“ Konfrontationen realisieren.
- Er sollte den Klienten langsam an Konfrontationen „heranführen“.
- Er sollte den Klienten mit allen relevanten Problemaspekten konfrontieren, die der Klient selbst nicht erkennt.

# Konfrontationen

- Wenn der Klient sein Handeln selbst nicht als manipulativ und problematisch wahrnimmt, *muss der Therapeut ihn darauf aufmerksam machen.*
- Macht der Therapeut ihn darauf aufmerksam, dann veranlasst er ihn, sich mit Inhalten zu befassen, mit denen er sich gar nicht befassen will.

# Konfrontationen

- Damit handelt der Therapeut gegen die Intentionen des Klienten!
- Das wird der Klient nicht zu schätzen wissen und „bucht dem Therapeuten dafür Beziehungskredit ab“.

# Konfrontationen

- Der Therapeut muss immer seinen Beziehungskredit abschätzen, um zu sehen,
  - ob er sich Konfrontationen „leisten“ kann,
  - wie hart er konfrontieren kann.
- Nach Konfrontationen muss ein Therapeut den Beziehungskredit unbedingt wieder „auffüllen“.

# Konfrontationen

Das bedeutet, der Therapeut sollte

- Immer durch Beziehungsgestaltung Beziehungskredit aktiv schaffen,
- erst dann konfrontieren, wenn er genügend Beziehungskredit hat,
- nie so hart konfrontieren, dass er „sein Konto überzieht“,
- immer nur wenige Konfrontationen hintereinander realisieren,
- nach Konfrontationen immer eine Phase der Beziehungsgestaltung realisieren, um das Beziehungskonto wieder aufzufüllen.

# Konfrontationen

Also sollten die konfrontativen Interventionen

- immer transportieren, dass der Therapeut zugewandt, respektvoll, empathisch usw. ist,
- der Therapeut dem Klienten auch explizit sagen, dass er den Klienten nicht bewerten oder kritisieren will,
- dem Klienten sogar unter Umständen explizit erklären, was genau er mit der Intervention will;

# Konfrontationen

- nie Konfrontationen realisieren, wenn er selbst auf den Klienten sauer oder ärgerlich ist, sonst kommt die Intervention nach dem Motto an: „Hab ich Dich erwischt, Du Schweinehund!“ - beziehungs­mäßig wäre das fatal!
- Immer in eine gute Beziehungsgestaltung, also in hohe Komplementarität einbetten.

# Konfrontationen

- „*Weiche Konfrontationen*“ sind solche, die nur gering gegen die Intention des Klienten gehen und/oder die stark in „Weichspüler“ eingebettet sind, wie z.B.:
  - „Ich weiß nicht, ob das stimmt, aber mein Eindruck ist XY.“
  - „Korrigieren Sie mich, wenn ich falsch liege, aber ich denke XY.“

# Konfrontationen

Der Therapeut kann den Klienten mit verschiedenen Inhalten konfrontieren:

- *mit Widersprüchen*: Der Klient sagt zu einem Zeitpunkt X, zum anderen non-X; der Klient zeigt Diskrepanzen zwischen verbalen und nonverbalen Informationen („Sie sagen, das macht Ihnen nichts aus, auf mich wirken Sie aber betroffen.“);
- *mit Images*: „Sie möchten, dass alle denken, Sie seien völlig unerschrocken.“ oder: „Sie möchten nicht, dass andere Sie für schwach halten.“

# Konfrontationen

- *mit Appellen und/ oder der Form der Realisation:* „Sie wollen, dass Ihre Frau Ihnen das abnimmt, Sie sagen ihr das aber nicht direkt, sondern machen das deutlich, indem Sie leiden.“; „Sie wollen, dass Interaktionspartner Ihnen Arbeit abnehmen und Sie wollen, dass die anderen das sehen und Sie es ihnen nicht erst sagen müssen.“
- *mit den Widersprüchen zwischen Image und Selbsteinschätzung:* „Sie möchten, dass andere Sie für kompetent halten, Sie halten sich selbst aber nicht für kompetent.“; „Sie möchten von anderen Lob, glauben aber selbst, dass Sie das nicht verdienen.“

# Konfrontationen

Auf diese Weise kann der Therapeut den Klienten auch mit interaktionellen Spielen konfrontieren, indem er Schritt für Schritt die Aspekte des Spiels zum Thema macht: Bei einem „Armes-Schwein-Spiel“ kann ein Therapeut z.B. sagen:

- „Sie möchten, dass Interaktionspartner sehen, wie stark Sie leiden (obwohl Sie das gar nicht tun).“
- „Sie möchten, dass andere auf Ihr Leiden reagieren (und etwas für Sie tun).“
- „Sie möchten das nicht offen sagen, weil Sie denken, die Interaktionspartner tun das dann nicht.“

# Konfrontationen

- „Sie möchten andere für sich einspannen.“
- „Sie möchten etwas von anderen, ohne etwas dafür tun zu müssen (etwas zurückgeben zu müssen).“
- „Sie möchten gar nicht sehen, wie ihr Verhalten auf Interaktionspartner wirkt.“
- „Sie haben den Eindruck, es steht Ihnen zu, dass andere sich für Sie aufopfern.“

# Konfrontationen

Ihre unmittelbare Reaktion kann unterschiedlich sein:

- Der Klient ist leicht verstimmt, „ingeschnappt“, wird einsilbig oder sagt nur noch wenig.
- Der Klient macht deutlich, dass die Konfrontation nicht stimmt und begründet das (unter Umständen ausführlich).
- Der Klient reagiert leicht verärgert.
- Der Klient reagiert stark verärgert.
- Der Klient nimmt dem Therapeuten die Intervention deutlich übel, droht mit Beziehungsabbruch u.a.

# Konfrontationen

Für den Therapeuten gilt in jedem Fall:

- Nie darauf bestehen, dass er recht hat: *Er lässt die Aussage stehen*, räumt aber ein, dass er sich irren kann (d.h. ein Therapeut „nimmt die Aussage nie zurück“ und er entschuldigt sich vor allem nie dafür, er „lässt sie stehen“, damit sie als Marker wirken kann).
- Er beharrt nicht auf dem Thema.
- Wird der Klient defensiv, geht der Therapeut mit und versucht, empathisch zu sein.

# Konfrontationen

- Er entschuldigt sich nicht für die Intervention.
- Unter Umständen *erläutert* er dem Klienten, was er meint, warum er die Intervention gemacht hat, was er damit will, dass er den Klienten damit nicht verletzen will usw.
- Der Therapeut bleibt immer zugewandt, freundlich, respektvoll.
- Bei „Gegenangriffen“ schaut der Therapeut „dem Drachen ins Auge“ und klärt mit dem Klienten, was ihn ärgert.

# Konfrontationen

Mit jeder Konfrontation, die der Therapeut macht und mit der der Therapeut gut umgeht, macht er dem Klienten klar,

- dass er ihm „nichts will“,
- dass er bestimmte, therapeutische Absichten verfolgt,
- dass er es wichtig findet, dass der Klient bestimmte Inhalte erkennt,
- dass er denkt, dass das dem Klienten selbst helfen kann.

# Konfrontationen

Bei den ersten Malen erzeugen Konfrontationen Ärger-Reaktionen. Was aber meist passiert, ist:

- Unmittelbar nach der Konfrontation ist der Klient sauer auf den Therapeuten und befasst sich kaum mit den Inhalten.
- Nach der Stunde „verraucht“ der Ärger, der Inhalt aber beginnt zu wirken und dann erkennt der Klient oft, dass „an der Konfrontation was dran ist“.

Man erlebt es daher als Therapeut oft, dass Klienten ärgerlich aus der Stunde gehen, in der nächsten Stunde dann aber die Inhalte (ohne Ärger) kommunizieren.

# Konfrontationen

D.h. man merkt als Therapeut, dass Konfrontationen nicht wirklich „gefährlich“ sind, falls ein Therapeut gut damit umgeht.

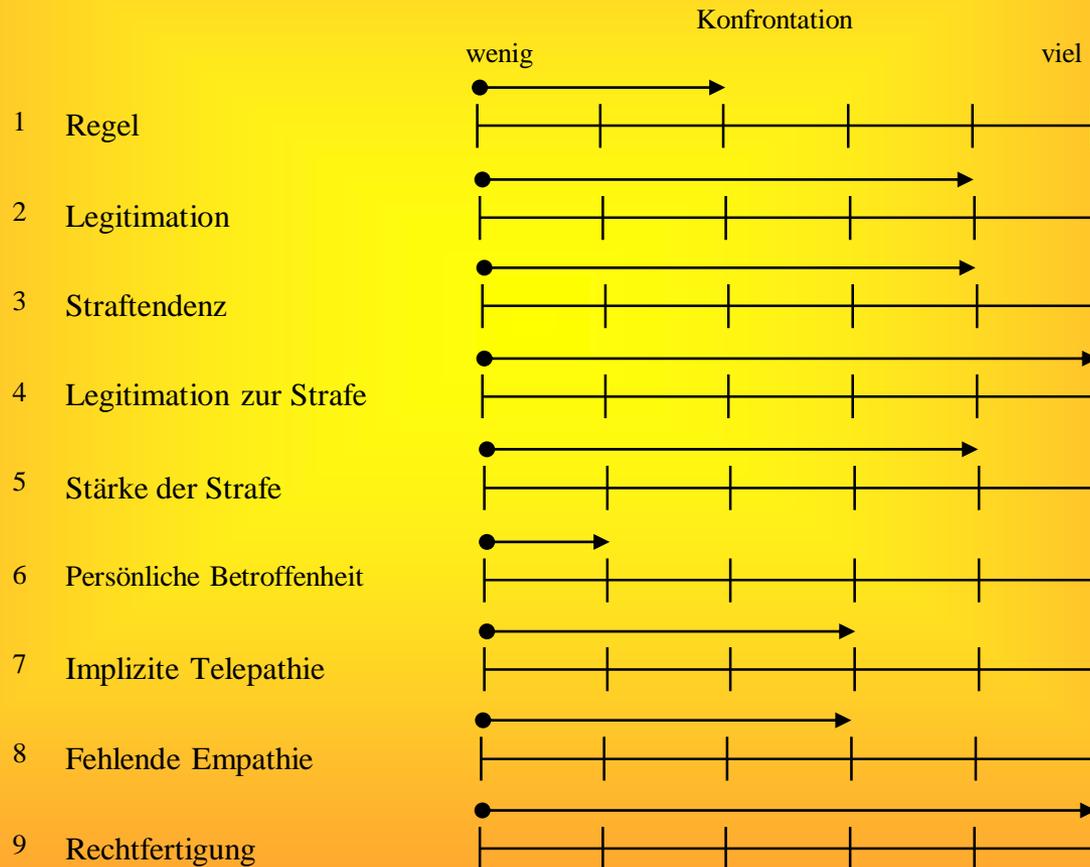
Ein Therapeut sollte allerdings bedenken, dass jede Konfrontation Beziehungskredit kostet. Daher

- sollte ein Therapeut nie mehrere Konfrontationen hintereinander realisieren,
- sollten Therapeuten immer nach Konfrontationen wieder Interventionen realisieren, die Beziehungskredit schaffen.

# Konfrontationen

- Ein Therapeut sollte Klienten immer auch mit Regeln konfrontieren.
- Denn Regeln erzeugen massive Interaktionskosten!
- Dabei kann ein Therapeut den Klienten mit allen Regel-Aspekten konfrontieren.
- Die Konfrontation mit den einzelnen Aspekten wirkt unterschiedlich konfrontativ.

# Konfrontative Wirkung



# Konfrontationen

- Klienten müssen mit Manipulationen konfrontiert werden.
- Mit Images und Appellen.
- Mit manipulativen Strategien.
- Mit den Kosten von Manipulationen.

# Trojanische Pferde

- Aufgrund der „hyper-allergischen Schemata“ können Klienten auf therapeutische Vorschläge negativ reagieren.
- Sie interpretieren sie als *Abwertung!*
- Daher blockieren sie die Maßnahmen.
- Damit kommt der Therapeut nicht weiter.

# Trojanische Pferde

- In solchen Fällen muss ein Therapeut Interventionen so realisieren,
  - dass sie Schemata nicht triggern,
  - dass der Klient sie akzeptieren kann,
  - dass der Klient sie als sinnvoll empfindet.
- Dazu dienen „Trojanische Pferde“.

# Trojanische Pferde

- Eine Trojanische-Pferde-Intervention ist eine solche,
  - die genau auf die Struktur des Klienten passt
  - und die Aspekte der Struktur systematisch nutzt, die man nutzen kann,
  - ohne Schemata zu triggern.

# Trojanische Pferde

Beispiel:

- Ein Klient berichtet, er werden von einem Arbeitskollegen „gemobbt“.
- Der Therapeut geht davon aus, dass „Mobbing“ meist ein Interaktionsproblem ist, zu dem zwei beitragen.

# Trojanische Pferde

Damit der Klient besser damit umgehen kann, sollte der Klient

- erkennen, **dass** er etwas zu dem Problem beiträgt,
- was er zu dem Problem beiträgt (wie er selbst handelt und welche Effekte das hat),
- wie das Verhalten des IP auf ihn wirkt, was das auslöst und welche Handlungen das initiiert.

# Trojanische Pferde

- Äußert der Therapeut aber so etwas wie:
  - Sie haben sicher einen Anteil daran.
  - Den sollten wir uns ansehen.
- Dann ist der Klient gekränkt, fühlt sich abgewertet und blockiert.

# Trojanische Pferde

Daher sollte ein Therapeut einen Trojaner benutzen und äußern:

- „Offenbar kann Ihr Kollege etwas tun, was Sie „mobbt“, d.h. das sie ärgert oder das Probleme bereitet.“
- „Ich denke, wenn Ihr Kollege es schaffen kann, jemanden mit Ihrer Intelligenz zu mobben, dann muss Ihr Kollege offenbar über besondere Strategien verfügen.“

# Trojanische Pferde

- „Sollte das der Fall sein, dann ist es offenbar hilfreich, wenn wir diese Strategien sehr gründlich verstehen.“
- „Denn nur dann können Sie gut damit umgehen, was Ihnen sicher klar ist.“
- „Also sollten wir mal sehr genau analysieren, was genau Ihr Kollege macht.“

# Trojanische Pferde

- „Und offenbar löst das Handeln Ihres Kollegen ja auch etwas in Ihnen aus, z.B. Ärger.“
- „Das könnte Sie aber u.U. daran hindern, sehr gezielt und geschickt zu handeln.“
- „Daher sollten wir auch mal genau analysieren, was Ihr Kollege in Ihnen auslöst und durch was er es tut.“

# Trojanische Pferde

- Das kann der Klient ohne Weiteres nachvollziehen.
- Er sieht das Vorgehen auch nicht als ehrenrührig, sondern als sehr schlau an.
- Damit triggert es ihn nicht.
- Und er findet es sinnvoll.

# Trojanische Pferde

Damit ist der Klient bereit,

- die problematische Situation genau zu analysieren,
- zu beachten, was sein Kollege in ihm auslöst, welches Handeln bei ihm was triggert,
- zu erkennen, dass das sein eigenes Handeln bestimmt.