

Gesprächsnarzissmus

*Sind Sie interessiert oder interessant?
Ist das Gespräch über mich oder langweilig?*

Präambel

Pathologischer Narzissmus ist eine Persönlichkeitsstörung und im Klassifikationssystem psychischer Krankheiten (DSM - Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders) angeführt. Jedoch wird die Zuschreibung Narzisst in unserer Zeit viel zu leichtfertig "diagnostiziert". Ich spreche demnach bewusst von Gesprächsnarzissmus (GN), welcher keinerlei Rückschluss auf pathologischen Narzissmus dieser Person darstellt. Bei GN kann es sich einfach nur um eine bislang unbeobachtete Unachtsamkeit, schlechte Kommunikationsfähigkeiten oder eine in der individuellen Beziehung auftretende Verhaltensweise handeln.

Wovon lebt ein gutes Gespräch?

Ein fruchtbares Gespräch lebt durch Ausgewogenheit zwischen folgenden Faktoren: Gegenseitiges Interesse an der Person und den von den Personen besprochene Themen und eine für beide Seiten angenehme Verteilung der Sprech- und Zuhörzeit.

Menschen, die zu Gesprächsnarzissmus neigen, zeigen folgende Verhaltensweisen

- 1) Der Gesprächsnarziסט (GN) spricht hauptsächlich über sich oder über seine Themen. Dabei zeigt er kein Interesse an der anderen Person, deren Themen oder Emotionen. Der GN nimmt also den gesamten Raum der Konversation ein und dominiert die Gesprächszeit.
- 2) In Gesprächen, wo es um alternative Lösungen geht, zeigt der GN keine Bereitschaft, andere Lösungen als seine eigene zu akzeptieren. Dies ist vor allem in Diskussionen, Konflikten oder Streitgesprächen mühselig und anstrengend.
- 3) Der GN unterbricht oftmals und ohne Reue. Dies dient entweder dazu, das Thema wieder auf sich zu beziehen, zu urteilen oder abzuwerten, was sein Gegenüber gesagt hat.
- 4) GN können kaum Empathie für den Gesprächspartner entwickeln. Sie können auf emotionaler Ebene keine Verbindung herstellen. Es fällt Ihnen schwer einen Raum für die Emotionen anderer in sich zu öffnen, man meint, dass dieser mit eigenen Gedanken und Gefühlen schon zu sehr vollgeräumt ist.
- 5) Geben ungefragt Ratschläge! GN sind Meister des "Besserwissers" und teilen diese Ratschläge ungefragt mit. Zum Teil lässt sich auch Ärger und Unverständnis beobachten, wenn dieser Ratschlag reflektiert wird und nicht sofort in die Tat umgesetzt wird. Erfreut wird ein GN, wenn man den Ratschlag nicht nur annimmt, sondern den Tipggeber mit großen Worten würdigt.

- 6) GN antworten oft mit: "das habe ich eh gewusst", "das hab ich schon gehört", "das war mir klar" auf Erläuterungen oder Erzählungen. GN können sich Unwissenheit in vielen Bereichen nicht eingestehen, da dies den fragilen Selbstwert angreift.
- 7) Menschen mit GN und stark narzisstischer Persönlichkeit manipulieren ganz bewusst den Gesprächspartner. Sie wollen keine Beziehung mit dieser Person, sie wollen diese für sich nützen. Dabei setzen sie ganz bewusst die Taktik ein, die für sie zu mehr Erfolg führt - dabei reicht das Spektrum von Schmeicheln bis Drohen, je nachdem wo sie mehr persönlichen Nutzen erfahren.
- 8) GN merken kaum, wenn der Zuhörer die Aufmerksamkeit verliert. Sie sind so von den eigenen Aussagen eingenommen, dass sie kaum merken, wenn die ZuhörerInnen nicht mehr bei der Sache sind.

Beispiele für Gesprächsnarzissmus (Reaktion 1) und Beispiele für Reaktionen, die echtes Zuhören fokussiert (Reaktion 2-4)

Aussage:

"Ich habe so schlecht geschlafen und bin noch immer total müde. Ich hoffe, ich schaffe es den Tag wach zu bleiben. "

Reaktion 1:

"Also ich habe herrlich geschlafen! Mein Bett ist auch wirklich traumhaft. Du solltest dir auch das Polster kaufen, das ich da neulich gekauft habe. Seither schlafe ich soviel besser. Schlaf ist überhaupt das Wichtigste für mich."

Reaktion 1 zeigt von wenig Empathie (kein Eingehen auf die emotionalen Anteile der Aussage), GN durch die sofortige Umkehr zur eigenen Erfahrung oder Geschichte, Ratschlag (kauf dir auch den Polster) ohne auch nur irgendeine Idee für den Hintergrund des schlechten Schlafs zu kennen. Diese Reaktion schafft Distanz statt

Reaktion 2: *"Was hält dich aktuell davon ab gut zu schlafen?"*

Reaktion 3: *"Du bist in Sorge den Aufgaben des Tages nicht gewachsen zu sein"*

Reaktion 4: *"Erzähl mir jederzeit, was dich beschäftigt"*

Die **Reaktionen 2-4** unterscheiden sich eindeutig dadurch, dass sie auf den Sprechenden eingehen und die Möglichkeit zur Vertiefung und Reflexion bieten.