

# „Bedürfnis nach exzessiver Bewunderung“

Psychologe und Verhandlungsprofi Thomas Fritzsche über den geeigneten Umgang mit Donald Trump.

Von Thomas Fritzsche | 19.01.2017

**Donald Trump weist wesentliche narzisstische Charakterzüge auf. Er feiert sich gerne selbst, lässt keine Kritik zu und ist nachtragend. Worauf sollten internationale Staatsoberhäupter im Umgang mit ihm achten?**

Streng genommen wissen wir ohne eine professionelle Untersuchung nicht, ob Donald Trump die Kriterien für eine „Narzisstische Persönlichkeitsstörung“ erfüllt. Gleichen wir die häufigsten Kriterien und sein öffentlich gezeigtes Verhalten ab, finden wir allerdings eine deutliche Nähe. Im DSM, einem internationalen Diagnosemanual, müssen für die Diagnose fünf der folgenden Punkte erfüllt sein: Übertreiben der eigenen Leistungen und Talente; Phantasien über grenzenlosen Erfolg, Macht, Brillanz, Schönheit; Überzeugung, „besonders“ zu sein; Bedürfnis nach exzessiver Bewunderung; ausbeuterisches Verhalten in zwischenmenschlichen Beziehungen; fehlende Bereitschaft, die Gefühle oder Bedürfnisse anderer anzuerkennen; arrogantes, hochmütiges Verhalten.

Eine psychodynamische Erklärung des Verhaltens liegt in einem

grundsätzlich mangelhaften Selbstwertgefühl, welches durch ständige Selbstbewunderung übertönt wird. Kritik wird deshalb implizit als Bedrohung wahrgenommen, da sie ja das aufwendig verdrängte Gefühl, nicht zu genügen, aktiviert. Sie muss daher radikal bekämpft werden, sei es durch lautes Eigenlob und Verneinung der Kritik, sei es durch Aggression gegen den Kritiker – oder beides.

Folgen wir diesen Überlegungen, wäre also Trumps permanentes Eigenlob ebenso wie seine Wut und seine ungebremste Aggressivität gegenüber Kritikern jeglicher Art die aufwendige tägliche Abwehr des tief verborgenen Gefühls, klein und wertlos zu sein.

---

**Die Staatsoberhäupter müssen sich auf einen Partner einstellen, der wenig einstecken kann, aber gelegentlich deftig austellt.**



---

Indem Trump nun tatsächlich nicht nur als Milliardär besonders reich, sondern als US-Präsident besonders mächtig ist, erfährt diese bedürftige Seite zwar maximale Bestätigung. Dennoch käme ein Mensch mit der oben genannten Störung nicht zur Ruhe, er könnte sich nicht zurücklehnen und genießen. Er müsste ständig weitere Bestätigungen der eigenen Größe generieren, und er müsste weiterhin jegliche Kritik bekämpfen.

So würde er auf die Staatsoberhäupter der Welt treffen. Mit ihnen zusammenzukommen wäre schon per se geeignet, für großartige Bestätigung zu sorgen. Sich mit den anderen „Großen“ zu unterhalten, mit ihnen auf Fotos abgebildet zu sein, unterstützt die Annahme, nun endgültig der Größte zu sein.

Problematisch wird es in Momenten, in denen unterschiedliche

Auffassungen besprochen werden müssen. Die Gesprächspartner sollten hier beim Herausstellen ihrer eigenen Sichtweise stets auch Respekt für die Sichtweise von Trump formulieren, damit dieser möglichst wenig „Angriff“ wahrnimmt. Dies dürfte ihnen nicht besonders schwer fallen, da Staatsoberhäupter in der Kunst des diplomatischen Formulierens meist gut geschult sind.

Etwas schwieriger, da weniger gewohnt, wird es wohl für manche Persönlichkeiten sein, mit dem Auftreten Trumps umzugehen. Da sein rüder, aggressiver Tonfall schon während der Reality Show „The Apprentice“ zu seinem Markenzeichen wurde und er diesen durch den ganzen Wahlkampf bis zum heutigen Tag hindurch bewahrt hat, wird er ihn voraussichtlich auch in diesen Gesprächen nicht auf Dauer ablegen können. Die Staatsoberhäupter müssen sich daher auf einen Partner einstellen, der wenig einstecken kann, aber gelegentlich deftig austeilt.

### **Könnte der Narzissmus zur Schwachstelle für Trump werden? Etwa weil er anfällig für Schmeicheleien wird?**

Das ist möglich. Ein geschickter Gesprächspartner wird es verstehen, Trump durch Schmeicheleien zu manipulieren. Ebenso könnte eine Partei A in Gegenwart von Trump andeuten, dass eine Partei B sich negativ über diesen geäußert habe – je stärker der Narzissmus ausgeprägt ist, desto stärker wird wie im Reflex sein Bedürfnis anspringen, diese Partei B zu attackieren.

Auch durch geschickte Formulierungen lässt sich das Bedürfnis nach Selbstbestätigung für eigene Zwecke einspannen. Sagt man zu einem Mann, der sich selbst vermarktet als jemand, der gegen alle Normen angeht, einen Satz wie „Ich bin nicht sicher, ob Sie an dieser Stelle den Mut haben würden, sich gegen den Main Stream zu stellen...“, provoziert man das Bedürfnis, genau dies zu tun.

**Die narzisstischen Mechanismen sind dem rationalen Denken nebengelagert und können im problematischeren Fall das rationale Denken vollständig übertrumpfen.**



### **Wird ein intelligenter Mensch so etwas nicht merken?**

Die hier geschilderten Mechanismen liegen nicht im Bereich der üblichen Intelligenz im Sinne einer Fähigkeit zum rationalen Denken. Die narzisstischen Mechanismen sind dem rationalen Denken nebengelagert und können im problematischeren Fall das rationale Denken vollständig übertrumpfen.

### **Der neue US-Präsident preist immer wieder sein eigenes Verhandlungsgeschick. Worauf kommt es beim Verhandeln an?**

Es gibt einige sehr unterschiedliche Arten des Verhandeln. Ich will Ihnen den Unterschied zwischen strategischem Verhandeln, hartem Verhandeln und sachgerechtem Verhandeln schildern, weil diese drei Ansätze für den US-Präsidenten relevant sein werden.

Begegnet man sich nur einmal, wie zum Beispiel beim Kauf eines Gegenstands, kann man feilschen, emotional werden, bluffen; hier spricht man von *strategischem* Vorgehen mit dem Zweck, den besten Preis zu erzielen. Wählt man dieses Konzept, sollte man möglichst viele Strategien und Taktiken kennen, die den anderen in unterschiedlicher Weise beeinflussen, und natürlich die entsprechenden Gegentaktiken, falls das Gegenüber solche Strategien einsetzt.

Einige Beispiele sind sehr bekannt: Die „Höhere Instanz“ lässt uns kurz vor dem Abschluss erst mal noch „den Chef fragen“, bei „Guter Junge, Böser Junge“ übernimmt ein Teammitglied die Rolle des aggressiven Rohlings, damit das Angebot des freundlicheren

Teammitglieds attraktiver erscheint, bei der „Salami Taktik“ fordern wir immer noch ein Scheibchen mehr, und nochmals mehr, und so weiter. Solche Taktiken gibt es mehrere Dutzend, alle zielen darauf ab, den anderen zu manipulieren.

Befindet sich der Verhandler selbst in einer Machtposition, so verhandelt er häufig eher *hart*: Er droht mit Verhandlungsabbruch oder damit, zum Konkurrenten zu gehen, er greift den anderen persönlich an, er übt Druck aus. Auch hier geht es einseitig darum, das Beste für die eigene Seite herauszuholen.

Dieser Ansatz hat mit „Verhandlungsgeschick“ nur sehr wenig zu tun. Die entsprechenden Verhandler stellen aufgrund ihrer Macht extreme Forderungen und erleben, dass man ihnen deshalb entgegenkommt.

Im diplomatischen Zusammenhang wird das *sachgerechte, kooperative* Verhandeln gepflegt. Hier geht es darum, nicht nur für sich selbst, sondern für beide Parteien ein gutes Ergebnis zu finden, weil man davon überzeugt ist, dass nur solche Lösungen für dauerhafte Zufriedenheit sorgen. Um das zu erreichen, folgt man den Grundideen des „Harvard Konzepts“. Man respektiert den anderen, auch wenn dieser eine andere Meinung vertritt, man versucht, nicht nur über die Positionen zu verhandeln, sondern die dahinter stehenden Interessen zu erfahren und diese bei der Lösungssuche zu berücksichtigen, und man denkt für den anderen mit, damit auch dieser zufrieden ist.

Aufgrund Trumps Persönlichkeit wie auch seiner Position dürfte er meistens aus der „mächtigen“ Haltung heraus verhandelt haben. Ist das so, dann hat er bisher kein großes Verhandlungsgeschick benötigt, er hat dem anderen lediglich seine Forderungen diktiert. Da er sich als sehr erfolgreich wahrnimmt, wird er diesen Stil beizubehalten versuchen, auch wenn er nicht für das diplomatische Parkett gedacht ist.

## **Trump hat immer wieder mit Tabus gebrochen, hat den Bruch mit internationalen Konventionen und Verträgen angekündigt. Für viele Beobachter gilt er daher als unberechenbar. Ist das eigentlich eine Position, die ihm besondere Verhandlungsmacht verleiht?**

Unberechenbarkeit kann vor und auch während einer Verhandlung taktisch durchaus günstig sein. Der anderen Partei wird dadurch das Gefühl vermittelt, sich anstrengen zu müssen, um „ins Geschäft“ zu kommen, sie kann nicht gut einschätzen, ob das, was sie anbietet, der unberechenbaren Partei genügt. Schon vor der Verhandlung wird sie mehr als sonst überlegen, welche Zugeständnisse womöglich notwendig sein werden, um zum Ziel zu kommen.

Auch beim Ansatz des sachgerechten Verhandeln lässt sich die Bereitschaft, Tabus zu brechen, grundsätzlich begrüßen, da dort bei der Suche nach Lösungen ein großes Maß an Kreativität gefordert ist. Wer sich nicht an Konventionen hält, denkt in weniger engen Grenzen; in diesem Sinn kann ein Geschäftsmann neue, originelle Ansätze einbringen, die einem „typischen“ Politiker nicht eingefallen wären.

Rührt Unberechenbarkeit dagegen nur aus einem unsteten, oszillierenden, beliebigen Stil, so ist sie in keinem Zusammenhang nützlich, sondern muss als Gefahr für jede Stabilität betrachtet werden.

---

**Partner, die zur Zusammenarbeit mit einem unzuverlässigen Partner gezwungen sind, werden mittelfristig Risikozuschläge in die künftigen Verträge einbauen.**



---

Nach abgeschlossener Verhandlung muss man dann spätestens

berechenbar und verlässlich sein. Ein Geschäftsmann, der seine Verträge nicht einhält, wird irgendwann keine Geschäftspartner mehr finden, die mit ihm Verträge schließen möchten. Ein Präsident, der seine Verträge nicht einhält, wird vielleicht denken, dass die anderen Länder ja darauf angewiesen sind, mit den Vereinigten Staaten von Amerika zusammenzuarbeiten. Jedoch werden Partner, die zur Zusammenarbeit mit einem unzuverlässigen Partner gezwungen sind, mittelfristig Risikozuschläge in die künftigen Verträge einbauen – zum Nachteil der unzuverlässigen Seite.

### **Wenn sich Trump wie im Israel-Palästina-Konflikt von vornherein auf einer Seite positioniert, erhöht oder verschlechtert dies die Chancen, in einem solchen Konflikt zu verhandeln?**

Zunächst muss geklärt werden, ob eine eindeutige Positionierung aus taktischen Gründen geschieht, oder ob sie wirklich so und nicht anders gemeint ist.

Falls eine starke, öffentliche Positionierung als Taktik gedacht ist, so handelt es sich immer um eine Gratwanderung. Man sagt in diesem Fall A und meint aber B, oder „A++“, man sagt laut „Ich werde das niemals tun...“ und meint stillschweigend „...außer, du machst mir ein besonders gutes Angebot.“ Die andere Seite soll hier schon von Anfang an dazu verführt werden, sich weit aus dem Fenster zu lehnen; der Eintrittspreis dafür, überhaupt verhandeln zu dürfen, wird so möglichst weit nach oben getrieben.

Heikel ist die Situation dadurch, dass die andere Seite diesen verborgenen Zusatz ja auch erkennen muss. Hört man lediglich das „Ich werde das niemals tun...“ und nimmt nur diese Aussage für wahr, wird man in einer Verhandlung als Reaktion entweder gar nicht mehr verhandeln, da es sich ja nicht lohnt, oder aber selbst eine ähnlich extreme Gegenposition einnehmen. In beiden Fällen würden Verhandlungen deutlich erschwert.

Falls die Positionierung keine Taktik, sondern Tatsache ist, wird die Verhandlung ebenfalls erschwert, falls man überhaupt in sie eintritt. Es geht dann nicht nur darum, die andere Person von der eigenen Position wegzubewegen, es geht außerdem auch darum, dieser Person eine Brücke zu bauen, wie sie ihre veränderte Haltung gegenüber ihren Anhängern begründen kann. „Lege Dich niemals zu 100 Prozent fest“ stellt deshalb eine der Grundregeln des Verhandeln dar.

*Die Fragen stellte Hannes Alpen.*

ipg-journal.de