

Dr. Hermann Rühle

**WAS BIN ICH?
WIE BIN ICH?
WOZU BIN ICH?**

Entdecke deine wahre Identität und
erkenne, wer du bist und was dich antreibt.



dielus edition
www.dielus.com

Inhalt

Vorwort	7
1 Machen auch Sie sich manchmal zum Affen?	15
2 In welcher Identitätskrise stecken Sie gerade?	57
3 Wie stabil ist Ihr Identitätsfundament?	79
4 Welche Motive treiben Sie an?	107
5 Wer sind Sie?	123
6 Wie viel Schein braucht Ihr Sein?	137
7 Was halten Sie von sich selbst?	149
8 Wie können Sie an Ihrer Identität arbeiten?	169
9 Haben Sie Ihre Identität gefunden?	197
Literatur	203

Vorwort

Schreibe nicht über das, was du schon kennst.
Schreibe über das, was du kennenlernen möchtest.

(Die Literaturkritikerin Sigrid Löffler)

„Ich schreibe, um herauszufinden, was ich denke“, verrät die amerikanische Schriftstellerin *Susan Sontag*. Das ist mir zu wenig. Ich schreibe, um herauszufinden, wer ich bin! Auf den ersten Blick ist mein egoistischer Selbsterforschungsschreibdrang nicht besonders leserfreundlich. Was juckt Sie, wer ich bin oder was Frau *Sontag* denkt. Jetzt könnte es aber sein, dass Sie wissen wollen, was Sie denken und wer Sie sind, aber keine Lust haben, ein Buch zu schreiben. Mein Vorschlag: Begleiten Sie mich bei der Erkenntnissuche und nutzen Sie Ihre Chance auf einen parasitären Leseerfolg.

Wie finden Sie mein Angebot? Ist es eine willkommene Einladung, der Sie gerne folgen, schließlich wissen Sie als abgeklärter Leser, dass man von einem Buch nicht mehr erwarten kann. Oder ist der versprochene Kollateralnutzen eine unverschämte Zumutung, fühlen Sie sich als mündiger Leser verallbert, beleidigt? Bevor Sie mir auf der ersten Seite die Freundschaft aufkündigen und das Buch zuklappen, möchte ich Sie auf eine wichtige Eigenheit Ihrer Identität als Leser hinweisen: Jeder Leser liest sein eigenes Buch, egal was und für wen der Autor geschrieben hat. „Es gibt nur eine Art des Lesens, nämlich via Beziehungswahn; alles ist ausschließlich für denjenigen geschrieben worden, der in dem Moment das Buch in der Hand hält“, mit dieser Einsicht zieht *Cees Nooteboom* eine nüchterne Bilanz seines erfolgreichen Schriftstellerlebens. Jedes Buch entsteht also im Kopf des Lesers. Mehr noch: In Ihrem Kopf entsteht ein besseres Buch, als ich geschrieben habe! Wie geht das? Der Universalgelehrte *Gottfried Wilhelm Leibniz* hat zugegeben: „Mir fällt nichts Vernünftiges ein, aber wenn ich sehe, was anderen einfällt, fällt mir etwas Besseres ein.“ Ich weiß nicht, ob Sie sich

schon mit Ihrer Identität auseinandergesetzt haben und ob Ihnen dazu etwas Vernünftiges eingefallen ist. Egal. Lesen Sie, was mir eingefallen ist. Das inspiriert Sie garantiert zu zusätzlichen wichtigen Erkenntnissen über sich selbst.

Vielleicht wollen Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben, welchem selbstüchtigen Autor Sie sich ausliefern. Mein erkenntnis-suchendes Schreibmotiv kennen Sie bereits. Zudem hege ich gegen Öffentlichkeitsarbeiter gewisse Vorbehalte, bei „Mehrscheinern“ weiß man nie, wie viel oder wenig Substanz sich hinter ihrem schönen Schein verbirgt (das Verhältnis von Schein und Sein, von Einwickelpapier und Inhalt, von Visage und Substanz wird uns beschäftigen). Ich lasse mich ungern manipulieren. Schließlich steht die Unabhängigkeit an erster Stelle meiner persönlichen Motiv-Hitliste (Ihr Motivprofil werden wir uns auch anschauen). Jetzt bin ich Ihnen gegenüber in einem Zwiespalt. „Fast alles, was er tat, zielte bewusst auf Wirkung ab“, sagt die Historikerin *Shelby Foote* über den großen amerikanischen Präsidenten *Abraham Lincoln*. „Diese Bemerkung sollte sich jeder Autor an den Spiegel stecken“, rät der Schreibcoach *Sol Stein* jedem Möchtegernschriftsteller (1997, S. 23). Selbstverständlich möchte ich eine Wirkung bei Ihnen erzielen, Ihnen neue Einsichten und Aha-Erlebnisse verschaffen. Ja, ich will Sie beeinflussen, um das hässliche Wort „manipulieren“ zu vermeiden. Aber ich wünsche mir, dass sich meine Begeisterung für das Wer-bin-ich-Thema auf Sie überträgt. Mein schlechtes Gewissen, genau das zu versuchen, was ich anprangere, hält sich in Grenzen. Mein eitler Wunsch für unser Verhältnis ist eine Win-win-Beziehung. Ich helfe Ihnen bei Ihrer Identitätssuche, und Sie schenken mir Ihre Aufmerksamkeit, auch wenn ich von dieser Droge (mit der wir uns noch auseinandersetzen werden) nicht abhängig bin.

„Sicheres Auftreten bei absoluter Ahnungslosigkeit“ ist das Erfolgsrezept des Hochstaplers (den knüpfen wir uns auch vor). Ganz ahnungslos in Sachen Identität bin ich nicht. Schon lange interessiere ich mich für Angeberei, Eitelkeit, Geltungsdrang, Aufmerksamkeitsucht, Selbstüberschätzung, Größenwahn und Hochstapelei. Wer angibt, hat's nötig! Aber was nötig! Aufschneider und

Hochstapler? Welcher Identitätsschaden steckt hinter welcher Verücktheit?

„Willst du etwas wissen, so frage einen Erfahrenen und keinen Gelehrten“, warnt ein chinesisches Sprichwort. Auf meine im Psychologiestudium erworbene Gelehrsamkeit bilde ich mir wenig ein. Identität kam im Studium kaum vor, war mit dem Stufenmodell von *Erikson* abgedeckt, weil man das in Prüfungen so schön abfragen kann. Aber meine eigenen Erfahrungen, Vermutungen und Erkenntnisse zum Identitätskomplex möchte ich zu Ihrem und meinem Nutzen zusammenfassen und psychologisch absichern. (Beim Schreiben wurde mir übrigens klar, warum mich Menschen mit starkem Geltungsdrang besonders interessieren und was das mit mir zu tun hat. Im dritten Kapitel verrate ich es Ihnen.)

Wenn ich mich als Psychologe oute, höre ich oft: „Das hätte ich auch gerne studiert.“ Auf meine Frage „Warum und wozu?“, bekomme ich meist die Antwort: „Dann würde ich mehr über mich erfahren und könnte meine Mitmenschen durchschauen.“ Ich vermute, Sie hätten ähnlich geantwortet. Deshalb machen wir uns gleich auf den Weg, und ich beschreibe zunächst kurz, wohin ich Sie mitnehmen möchte. Übrigens: Man kann Menschen nicht durchschauen, da hilft auch kein Psychologiestudium. Aber man kann andere beobachten und mit der einen oder anderen Theorie im Hinterkopf erklären, warum sich Menschen so und nicht anders verhalten. Anschließend kann man sich fragen, ob man oft genauso handelt, und erkennen, wie man selbst „tickt“.

Wir beginnen unsere Suche nach Selbsterkenntnis mit dem lohnenden Umweg über die Fremderkundung. Identität erhalten wir nämlich nur durch die anderen. Wer ich bin, weiß ich, wenn mir klar wird, wie ich mich von anderen unterscheide: Ich bin, weil ich anders bin! Doch Mitmenschen müssen nicht nur zu Vergleichszwecken herhalten, sie sind überhaupt eine Quelle der Selbsterkenntnis. Und wenn wir aus anderen schlau werden, kommen wir uns nicht nur selbst auf die Schliche, sondern wir gehen anderen auch nicht auf den Leim. Das schützt uns vor identitätsgestörten Zeitgenossen, die ihre Probleme auf unsere Kosten lösen wollen.

In *Kapitel 1* flanieren wir über den Jahrmarkt der Eitelkeiten und beobachten, wie sich Menschen, die ihre Mitmenschen beeindruckt wollen, zum Affen machen. Die Evolutionspsychologie liefert uns wertvolle Erkenntnisse. So weiß der Primatenforscher *Frans de Waak*: „Man kann den Affen aus dem Urwald nehmen, aber nicht den Urwald aus dem Affen.“ „Triumphe halten keine Lehren bereit, Misserfolge dagegen befördern die Erkenntnis auf mannigfaltige Art“, verrät uns *Hans Magnus Enzensberger*, vermutlich aus eigener Erfahrung. Auf dem Pfad der Erleuchtung bringen uns nicht nur eigene Peinlichkeiten weiter. Klug werden wir auch aus fremden Fehlern.

Das Geltungsbedürfnis ist das Außenministerium der Identität. Wenn jemand zu viel Geltungsbewusstsein an den Tag legt und zu entwertenden Übertreibungen neigt, macht er sich lächerlich und geht mit seiner Statusversessenheit seinen Mitmenschen auf den Wecker. Natürlich sollen Sie sich auch nicht gleich scheu ins Mau-seloch verkriechen oder Ihr Licht unter den Scheffel stellen und das Feld substanzlosen Wichtigtuern überlassen. Gut, wenn Sie mit einem gesunden Geltungsbewusstsein gesegnet sind, sich Geltung verschaffen, Ihre Ideen rüberbringen und durchsetzen können.

Zudem beschäftigen wir uns mit lästigen Zeitgenossen, die uns am Ärmel zupfen, weil sie dadurch, dass wir ihnen unserer Aufmerksamkeit schenken, ihre Selbstunsicherheit kompensieren wollen. Betrachten wir das Geltungsbedürfnis als Außenministerium, dann ist die Selbstsicherheit das Innenministerium der Identität: Was halte ich von mir? Bin ich mir selbst sicher oder plagen mich Selbstzweifel? Wie selbstsicher gehe ich auf Mitmenschen zu? Was lasse ich mir gefallen und was nicht?

Im Weiteren interessieren wir uns zuerst für die harmlosen Varianten hochstaplerischer Selbstinszenierung und fragen, ob „Egoakrobatik und Bluffen nicht längst zum selbstverständlichen Verhaltensrepertoire unserer Zeit gehören“ (*Saebrendt und Kittl*, 2011, S. 8), schließlich will sich jeder gut verkaufen. Anschließend stoßen wir auf Menschen, die ihre „kosmische Bedeutungslosigkeit“

(*Alain de Botton*, 2004) noch nicht akzeptiert haben und beim misslungenen Versuch, ihre Identität zu liften als Hochstapler, Größenwahnsinnige und Mörder Mitmenschen schädigen, tyrannisieren oder schlimmstenfalls sogar auslöschen.

„Wenn je eine Identitätskrise im Leben eines Menschen eine zentrale Rolle spielte, dann war es bei mir der Fall“, outet sich der Krisenprofiteur *Erik H. Erikson*. Seine Krise war für ihn und für uns Glück im Unglück. Wie hätte er sonst sein Lebensthema gefunden und es zum „Mister Identität“, zum Identitätspapst gebracht. Ohne seine Krise hätten wir keine Erklärungsschablone für unsere biografischen Achterbahnfahrten. Wir schauen uns in *Kapitel 2* sechs Lebensphasen an und analysieren, was in jeder von ihnen zu einer Krise führen kann und wie sich das auf Folgephasen auswirkt.

In *Kapitel 3* betrachten wir die fünf Säulen von *Hilarion G. Petzold*, auf denen unsere Identität ruht. Hoffentlich sind bei Ihnen alle Säulen stabil. Sollte eine wackeln, dann wäre es gut, wenn die anderen fest genug wären, um die instabile zu kompensieren. Problematisch wird es, wenn mehrere Säulen wegnicken, und das kann schnell passieren. Für viele ist der Beruf die wichtigste Identitätsschablone. Arbeit und Leistung sind aber auch mit der materiellen Sicherheit, dem Netzwerk und dem Sinn verknüpft. Wackelt die berufliche Säule, kann das ganze Identitätsgebäude zusammenkrachen.

In *Kapitel 4* gehen wir der Frage nach: Was treibt Menschen an? *Steven Reiss* und seine Mitarbeiter führten an 8.000 Männern und Frauen Motivationsstudien durch. Herausgekommen ist das sogenannte Reiss-Profil. Es besteht aus 16 bewussten Motiven, die unser Leben bestimmen. Es geht uns gut, wenn wir unsere wichtigsten Motive ausleben und befriedigen können. Im Dreiklang von Identität, Geltungsbedürfnis und Selbstsicherheit spielen die vier Motive Prestige, Macht, Anerkennung und Unabhängigkeit eine besondere Rolle. Außerdem sind fünf unbewusste oder implizite Motive von großer Bedeutung: Nahrung, Sex, Anschluss, Leistung, Macht.

In *Kapitel 5* behandeln wir das Hauptthema dieses Buchs. Wir suchen nach Antworten auf die Frage: Wer bin ich? Einfacher ist

es, zunächst die Fragen „Wie bin ich?“, „Was bin ich?“ und „Wozu bin ich?“ zu beantworten. Danach fragen wir uns, ob die Drei einen Vierten, einen Regisseur, brauchen.

„WIE BIN ICH?“ fragt nach dem Selbstbewusstsein, und das hat eine innere und eine äußere Seite. Wer sich selbst bewusst ist und ein gesundes Selbstwertgefühl besitzt, hat die Voraussetzungen für ein selbstbewusstes, selbstsicheres Auftreten.

„WAS BIN ICH?“ führt zum Geltungsbewusstsein. Wie wichtig ist mir, was ich in den Augen meiner Mitmenschen gelte? Wo ist auf der Skala von scheu bis geltungssüchtig mein Geltungsbedürfnis angesiedelt?

„WOZU BIN ICH?“ nenne ich Sendungsbewusstsein. Man könnte dazu auch Sinnbewusstsein sagen (Was gibt meinem Leben Sinn?) oder von Missionsbewusstsein sprechen (Was ist meine Mission auf dieser Welt?).

In *Kapitel 6* beschäftigen wir uns mit Schein und Sein. Denn auch die Identität besteht aus außen und innen, aus äußerem Geltungsbedürfnis und innerem Sein. Zu unterscheiden sind außenorientierte Statussucher und innengeleitete Sinnsucher. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von Face (für das Gesicht, die Oberfläche, die Ausstrahlung) und Substanz (für das, was in einem Menschen steckt, was er denkt und will).

In *Kapitel 7* gelangen wir an das Ende unserer Suche nach der eigenen Identität. Nachdem wir die Frage „Wie sehe ich mich selbst?“ aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet haben, fragen wir ergänzend „Was halte ich von mir selbst?“ und landen bei unserem Selbstwertgefühl, dort versteckt sich letztlich unsere Identität. Anschließend erfahren wir, wie wir unser Selbstwertgefühl stabilisieren können, wenn es mit der eigenen Wertschätzung nicht so weit her ist und wir uns in unserer Haut nicht so recht wohl fühlen.

In *Kapitel 8* sind Sie dran, wenn Sie wollen. Dort gibt es zusätzliche Anregungen und praktische Übungen, die Sie bei Ihrer Identitätsfindung unterstützen können.

In *Kapitel 9* ziehen wir eine Schlussbilanz und fragen, wie weit Sie bei Ihrer Selbsterkundung gekommen sind. Sie entscheiden, ob es sich gelohnt hat, mich bei der Erkenntnissuche zu begleiten. Genau genommen ist die Schlussbilanz eine Zwischenbilanz. Meint doch *Sten Nadolny*, die Identität sei eine Reise und kein Ort. Für seinen Schriftstellerkollegen *David Grossmann* wird aus dieser Erkenntnis eine Daueraufgabe: Wir müssen immer wieder aufs Neue herausfinden, wer wir sind. Am Ende des Buches werden Sie die Reise zu sich selbst mit anderen Augen fortsetzen.

Hermann Rühle

1



Machen auch Sie sich manchmal zum Affen?

Wir leben in einer narzisstischen Gesellschaft.
Wir putzen unsere glänzende Fassade
und werden dahinter immer hohler.

(Die Psychotherapeutin Bärbel Wardetzki)

Warum hauen Männer auf den Putz und machen sich zum Affen und Frauen eher nicht? Warum sind Statusversessene, Aufmerksamkeitssüchtige und Bedeutungshungrige überwiegend männlich und worin besteht der weibliche Anteil am Geschehen? „Männliche Selbstdarstellung und Statusorientierung sind ein Ergebnis weiblicher Auswahlkriterien“, behauptet ein Mann, der Verhaltensbiologe *Karl Grammer* (2004, S. VIII). Das wollen wir genau wissen. Dazu blicken wir hinter die Fassaden der beiden Geschlechter und

fragen, welches wahre Sein sich hinter dem schönen Schein verbirgt. Wenn wir aus anderen schlau werden, erfahren wir viel über uns selbst.

1.1

Wie sich Statusversessene auf dem Jahrmarkt der Eitelkeiten aufführen

Alles dreht sich um den Status. Das ist nach *Alain de Botton* (2004, S. 7) „der Wert und die Bedeutung einer Person in den Augen der Öffentlichkeit“. Ein hoher Status ist eines der erstrebenswertesten Güter, weil mit vielen Vorteilen verbunden, mit Wertschätzung, Zuwendung, Aufmerksamkeit, Freiheiten, Komfort. „Der Hunger nach Status hat, wie jeder Appetit, durchaus Vorteile: Er spornt uns an, Begabungen nutzbringend einzusetzen, unser Bestes zu geben, uns vor schädlichem Eigensinn zu hüten, und er bindet die Mitglieder einer Gesellschaft an ein gemeinsames Wertsystem“ (S. 9). *De Botton* hat seinem Buch nicht den Titel „Statushunger“, sondern „Statusangst“ verliehen. Die Bemühungen, sich vor dem Abstieg zu retten, spornen wirksamer zu Höchstleistungen an als der Drang nach oben. Wer will schon gerne Ansehen und Respekt einbüßen? „Dass wir unserem Platz in der sozialen Rangordnung eine solche Bedeutung beimessen, hat damit zu tun, dass wir unser Selbstbild in starkem Maße vom Urteil anderer abhängig machen“ (S. 8). Wir brauchen Anerkennung von außen, um uns selbst akzeptabel zu finden. Das ist der Knackpunkt: Wir sind das, was andere aus uns machen. Auf welcher Statushöhe wir uns zufrieden zurücklehnen, hat wenig mit uns und viel mit den anderen zu tun. „Wir schätzen uns erst glücklich, wenn wir genauso viel oder mehr haben als die Leute, mit denen wir aufgewachsen sind, mit denen wir arbeiten, mit denen wir befreundet sind, mit denen wir uns identifizieren.

Wir beneiden nur die, denen wir uns ebenbürtig fühlen, [...] es gibt kaum einen Erfolg, der schwerer zu ertragen ist als der vermeintlich Gleichgestellter“ (S. 57).

Klassenkampf

Der „Schraubenkönig“ *Reinhold Würth* hat innerhalb von rund 60 Jahren aus einer Zwei-Mann-Schraubenhandlung ein Imperium mit 60.000 Beschäftigten aufgebaut und den schlagkräftigsten Außendienst der Welt auf die Räder gestellt. Seine Schraubenverkäufer sind von Statushunger und Statusangst getrieben, und es ist schwer zu sagen, ob Zuckerbrot oder Peitsche die Umsätze mehr beflügeln. Zum Kunden fahren sie mit einer standesgemäßen Karosse. Die statusniedrigen Jungverkäufer fallen in die Gruppe der C-Seller. Sie werden mit einem Golf und mit Umsatzzielvorgaben auf die Kunden losgelassen. Sind die Mindestumsätze innerhalb von sechs Monaten erreicht, erfolgt der ersehnte Aufstieg zum B-Verkäufer und der Umstieg in einen Audi A4. Wer nach einem weiteren halben Jahr die neuen Umsatzvorgaben erfüllt hat, ist A-Verkäufer und fährt beim Kunden stolz im C-Klasse-Mercedes vor. Behindern Sie auf der Autobahn um Himmels und *Würths* Willen den Mann im A4 nicht, lassen Sie ihn vorbei. Der düst hochmotiviert zum nächsten Kunden. Er ist entweder hungrig auf den Mercedes, oder ihm sitzt die Angst im Nacken, dass er von der nächsten Verkaufstagung, unter abschätzigen Blicken seiner gleichgestellten, aber erfolgreicherer Kollegen, im Golf heimfahren und seiner Frau und den Nachbarn unter die Augen treten muss.

Statuskrieg

„Latente Statuspanik“ lautete das Motto eines Deutschen Soziologentages. Dort ging es nicht um die Nöte von Schraubenverkäufern. Die Soziologen bescheinigten der verunsicherten Mittelschicht eine grassierende Abstiegsangst und lieferten nebenbei eine Erklärung für den SUV-Boom. Wer

seinen gefährdeten Status demonstrativ sichern will, fährt seine Sprösslinge im größtmöglichen Auto zum Kindergarten und weiß, dass es denen nicht mehr so gut gehen wird, wie man es selbst hatte. Glücklicherweise bekommen die Kleinen auf der Rückbank nicht mit, wie ihre Eltern mit dem unsinnigen Kauf des überdimensionierten SUVs den gemeinsamen ökonomischen Abstieg befördern. Besitz schafft Angst, ihn wieder zu verlieren. Das ist der schwache Trost für Menschen aus der Unterschicht, die nichts zu verlieren haben.

Wie geht es Ihnen, wenn eine große Karosse, eine Designkatastrophe, im Rückspiegel auftaucht und Sie selbst eine Nummer kleiner unterwegs sind? Nach *Patrik Bock* (2005) müssten Sie sich gedemütigt fühlen. Für den Journalisten sind Statussymbole die „bräsigte Ausprägung des Machtmissbrauchs, die Manifestation des eigenen Ranges durch ökonomische Abgrenzung, die exzessive Darstellung des eigenen Status“. Er meint, ein Großteil der erfahrenen oder ausgeübten Erniedrigungen würde über Statussymbole transportiert.

Papst *Franziskus* meidet den Jahrmarkt der Eitelkeiten. Er ist unterirdisch unterwegs. Bei *Würth* müsste man für den Pontifex und seinen gebrauchten Ford, mit dem er sich im Vatikan herumkutschieren lässt, die Statusstufen nach unten erweitern und eine D-Klasse installieren. „Mir tut es weh, wenn ich einen Priester oder eine Schwester mit dem neuesten Automobil sehe, nehmt bitte ein bescheideneres Modell“, lässt *Franziskus* verlauten. Kein Wunder, dass er sich schwertut, Nachwuchsverkäufer zu finden.

Wir sehen, das Auto spielt eine herausragende Rolle im Statusgerangel. Weil der philosophische Formulierungskünstler *Peter Sloterdijk* meint, man müsse das Auto eher unter religionswissenschaftlichen als unter transportwissenschaftlichen Aspekten sehen, bleiben wir noch kurz im Vatikan. Nach dem Konklave gab es für den neuen Papst und seine Wahlmänner ein Festbankett im nahen vatikanischen Gästehaus. Für *Franziskus* stand ein Mercedes mit dem Kennzeichen CV-1 bereit. Die Kardinäle saßen im Bus. Da passierte es. Die Wächter des vatikanischen Hofzeremoniells und die Hüter des vatikanischen Fuhrparks waren entsetzt. Kaum im

Amt versündigte sich der neue Heilige Vater am noch heiligeren Protokoll. Er ließ die Luxuslimousine und den verdatterten Chauffeur stehen und kletterte zu seinen Jüngern in den Mannschaftsbus. Noch lieber wäre er auf einem Esel zum Abendmahl geritten, aber auf die Schnelle war im Vatikan kein solcher aufzutreiben. Vermutlich sitzt dem Autoverächter der französische Armenpriester *Pierre Abbé* im Nacken. Der hatte mit seinem Spruch „Jesus ist nicht im Cadillac gefahren, sondern auf einem Esel geritten“ aber nicht den innervatikanischen Verkehr gemeint, sondern die teuren päpstlichen Auslandsreisen kritisiert. Folgerichtig stieg *Franziskus* anlässlich seines Staatsbesuchs in den USA bei der Ankunft vor dem Weißen Haus zwar nicht vom Esel, aber aus dem kleinsten Auto, das dort jemals vorgefahren war. Der Fiat 500L mit dem Kennzeichen SCV-1 ging in der langen Kolonne aus schwarzen SUVs und blinkenden Motorrädern fast unter. „Nur der Papst auf einem Leihfahrrad hätte am roten Teppich des Weißen Hauses schräger ausgesehen“, schrieb ein Journalist.

Ruhmgeschachere

„Ich glaube, es kann sehr gefährlich sein, wenn man berühmt ist“, warnt die Krimiautorin *Donna Leon*, „weil ich gesehen habe, was Erfolg und Berühmtsein mit Menschen machen kann“ (2012). *Donna Leon* lässt ihre Bücher nicht ins Italienische übersetzen. Sie will sich ohne Angst vor Überfällen frei bewegen können. Meistens geht es gut. Von den Einheimischen droht wenig Gefahr, schließlich gibt es mangels Übersetzung keine italienischen Fans. Manchmal fällt sie in den Gassen von Venedig unter die Räuber, wird das Opfer deutscher Touristen, die sie erkannt haben und Ruhm abschöpfen wollen.

Den berühmtesten Menschen der Welt hingegen nerven in Rom keine Selfiejäger. Wer sich im päpstlichen Ruhm sonnen will, braucht einen Termin. Wichtigster Sinn und Zweck der Papstaudienz ist das obligatorische Foto. Das schießt nicht der Gast mit seinem eigenen Smartphone, sondern ein Hoffotograf. Der steckt

im dunklen Anzug, schließlich zelebriert er sein Handwerk auf dem globalen Ruhmgipfel.

Die Ruhmbettelei beginnt unten. Der Balljunge holt sich seine Glücksmomente vom Bundesligaprofi. Der verschwitzte Profikicker wirft sich nach dem Sieg in der Kabine an die Bundeskanzlerin. Die schöpft Ruhm beim amerikanischen Präsidenten. Der lädt seinen Ruhmakku per Privataudienz in Rom. Aber für den Papst ist Ende der Fahnenstange. Mehr als Papst geht nicht beim Ruhmgeschachere. Vermutlich hat *Benedikt* deshalb vorzeitig hingeschmissen. Er habe keine Kraft mehr, begründete er seinen Rücktritt. Vermutlich war er ruhmmäßig ausgelaugt, sein Ruhmvorrat erschöpft. Der einzige Ranghöhere, den es jenseits des Papstes gibt und der ihm aus der Patsche hätte helfen können, lässt sich im Diesseits nicht fotografieren und vergibt Audienztermine nur im Jenseits.

Warum hat der Vorgänger des bayrischen Papstes bis zum Ende durchgehalten? Der polnische Papst ging schlauer mit dem Ruhmproblem um. Er hatte erkannt, dass sich Ruhm auch paritätisch gewinnen lässt, nicht nur parasitär. Denn man kann Ruhm auch auf Augenhöhe unter Gleichrangigen austauschen. Dafür war weltweit ein Mensch verfügbar: *Nelson Mandela*. Für ein gemeinsames Foto suchte ihn der Krakauer Wahlrömer 1995 in Südafrika auf und lockte ihn 1998 zur Ruhmauffrischung in den Vatikan.

Einem Politiker droht keine Ruhmzerrhose. Davor bewahrt ihn die vatikanische Privataudienz. Außerdem können Politiker einen Ruhmverlust durch Eitelkeitszufuhr kompensieren (Diese Möglichkeit bleibt dem Papst verwehrt, Eitelkeit ist eine Todsünde.) Jede Bitte um ein Selfie bedient die Eitelkeit des Ruhminhabers. Die Befriedigung der persönlichen Eitelkeit ist schließlich der Hauptantrieb für die Übernahme öffentlicher Ämter. Der Münchner Oberbürgermeister *Dieter Reiter* auf die Frage, ob er eitel sei, weil er so viel Macht habe und so viele auf ihn blicken: „Wer sich so in die Öffentlichkeit begibt, kann nicht völlig uneitel sein. Ohne ein gewisses Maß an Eitelkeit oder Extrovertiertheit geht es nicht.“ Ähnliches verlautet über seinen Amtsvorgänger: „*Ude* ist, vorsich-

tig ausgedrückt, nicht frei von Eitelkeit. Er genießt es, die dominierende Figur in München zu sein und bei öffentlichen Auftritten mit seiner glänzenden Rhetorik und seinem Witz stets alle anderen auszustechen.“

Eitelkeitsforum

Wenn zwei sich verbünden, freuen sich 2.500 Dritte! Ein Schweizer Skidorf am Fuße eines Zauberberges plagte ein Problem namens Januarloch. Kein Mensch will in der Kälte Ski fahren, deshalb bleiben im Januar die Betten kalt.

Ein Professor litt unter seiner relativen Bedeutungslosigkeit, obwohl er ein echter Professor an einer richtigen Universität war, aber er glaubte, dass er zu Höherem berufen sei. Jetzt gibt es in der zweiten Januarhälfte in Davos und Umgebung kein freies Bett mehr und *Klaus Schwab* empfängt beim Weltwirtschaftsforum als Allergrößter die Großen der Welt, und 2.500 Gernegroße sind glücklich, weil sie zu den handverlesenen Auserwählten zählen, die eine der begehrten Einladungen ergattert konnten. Der weltgrößte Jahrmarkt der Eitelkeiten funktioniert nach einem ganz einfachen Geschäftsmodell. Eine kleine Gruppe ganz Wichtiger ist geladen, ohne zahlen zu müssen, damit die nicht ganz so Wichtigen, die für ihre Teilnahme viel Geld zahlen müssen, nicht ausbleiben. Die bleiben nicht aus, weil sie sonst zu den Unwichtigen der Gattung „Wir müssen draußen bleiben!“ gehören würden. Ein Journalistenschwarm sorgt für die für das Geschäftsmodell nötigen Neidgefühle bei den Ausgesperrten. Neidhammel sprechen von „*Schwabs* Gelddruckmaschine“. Ein Hofberichterstatter bringt es auf den Punkt: „Es ist ein Erfolg, der dem Geltungs- und Sendungsbewusstsein des Multimillionärs *Schwab* jedes Jahr aufs Neue einen Schub verleiht.“ Ein anderer ergänzt: „*Schwab* bietet seinen illustren und nicht minder eitlen Gästen eine Bühne. Sehen und gesehen werden. Kontakte knüpfen.“ Über allen schwebt der „Geist von Davos“, das Gefühl, dass man zu den wichtigsten Menschen der Welt gehört.

Titelsucht

Warum wollte sich *Karl-Theodor Maria Nikolaus Johann Jacob Philipp Franz Joseph Sylvester Freiherr von und zu Guttenberg* auch noch einen Doktor zulegen, um ihn vor seine vielen Vornamen zu setzen? Er war doch auch so der beliebteste Politiker Deutschlands, hätte es locker zum Bayerischen Ministerpräsidenten bringen können und wurde schon als künftiger Bundeskanzler gehandelt. Seine Bescheidenheit hat ihm die Karriere ruiniert. Warum musste es ein banaler Dokortitel sein? Warum sich mit einer Doktorarbeit abmühen, in der hinterher neidische Zeitgenossen böse herumstochern? Den Professor hätte er umsonst haben können. Warum hat er das Weltwirtschaftsforum in Davos nicht genutzt? Dort sind ihm jede Menge Professoren über den Weg gelaufen. Diese Industrieschauspieler hätten dem jungen Kollegen aus der Politik flüstern können, wie man sich mit einer Spende, einigen Vorlesungen oder einem Blockseminar im Vorbeigehen den Professorentitel angelt. Ohne Risiko. Normalerweise gibt es ohne Fleiß keinen Preis, ohne Habilitationsschrift keinen Titel. Wer sich den Professor besorgt, statt erschreibt, kann auch nirgends abgeschrieben haben.

Warum reicht erfolgreichen Unternehmern und Managern ihr Erfolg nicht? Warum sind einige von ihnen auch noch scharf auf den Professorentitel? Ist ihnen nicht klar, dass ihre Neigung, sich mit einem Titel zu schmücken, eine entwertende Übertreibung bedeutet? Wo liegen die Ursachen dieser eitlen und letztlich selbstschädigenden Statusversessenheit?

Darauf gibt es keine vernünftige Antwort. Die Frage ist auch falsch gestellt. Fragen wir besser, wie sich der Titel auf den Erfolg auswirkt. Sie kennen den Placeboeffekt in der Medizin. Die Wirkung des Effektes steigt mit der Ärztehierarchie. Die Placebowirkung einer jungen Assistenzärztin geht trotz des weißen Kittels gegen Null, weil deren Unsicherheit unbewusst auf den Patienten ausstrahlt. Sie hat das sichere Auftreten bei absoluter Ahnungslosigkeit noch nicht drauf. Oberärzte erzeugen in etwa den halben Effekt von Chefärzten. Ein Chefarzt mit Professorentitel erreicht beim Patienten, vor allem beim Privatpatienten, den vollen Placeboef-

fekt. Rauscht der Chef bei der Visite an, ist der Patient nicht mehr halb krank, sondern sofort halb gesund. Eine ähnlich beeindruckende Wirkung haben Professorentitel auch im Management.

Trophäenfrauen

Wer gut aussieht, kann von einer Karriere als Trophäenfrau träumen. Das wissen Boxenluder, Fußballbräute und junge Mexikanerinnen. Schönheitskönigin ist der Traumberuf in den Hochburgen des mexikanischen Drogensumpfes. Wer es dazu bringt, kann es zur Trophäenfrau eines Drogenbarons bringen.

Damit sind wir bei einer besonderen Variante der Ruhmmehrung. Zwei bedeutende Menschen, meist eine Frau und ein Mann, kooperieren zur gemeinsamen Bedeutungserhöhung. Manchmal dient das Ganze auch der gegenseitigen Auffrischung verblassenden oder der Kosmetik fragwürdigen Ruhmes. Auch die Liebe kann eine Rolle spielen. Das wissen wir von *Erich Fromm*. Der soll gesagt haben: „Die Liebe ist oft nichts anderes als ein günstiges Tauschgeschäft zwischen zwei Menschen, die dabei entsprechend ihrem Wert auf dem Personenmarkt so viel wie möglich für sich herauschlagen.“

Verhaltensbiologie: Warum Frauen Männer mit hohem Status bevorzugen

Warum macht sich ein Geltungssüchtiger auf dem Jahrmarkt der Eitelkeiten zum Affen? Tickt er nicht richtig? Fällt ein Mann aus der Rolle, hat normalerweise eine Frau ihre Finger im Spiel. Denn: Die Evolution führt Regie! Sie beschert uns eine verblüffende Antwort auf die Frage „Wer bin ich?“. Uns gibt es, weil alle unsere Vorfahren ein Grundprinzip beherzigten: Mach dich nicht vom Acker, solange du deine Gene noch nicht weitergereicht hast! Jeder unserer Ahnen ist erst dann mehr oder weniger sanft entschlafen, nachdem er sich mit einem Partner des anderen Geschlechts verbündet und neues Leben gestiftet hatte. Wer also bin ich? Diese Frage ist geklärt: Ich bin das Ergebnis einer jahrtausendealten evolutionären Erfolgsgeschichte!

Männliche Leser müssen tapfer sein, wenn wir uns mit ihrem aktiven Anteil am evolutionären Geschehen befassen, Leserinnen kommen besser weg. Das Leben des Mannes besteht aus Sicht des Evolutionspsychologen *Geoffrey Miller* (2001, S. 103 ff.) von Geburt an aus einer mehr oder weniger lustigen Seefahrt auf einem sinkenden Gefangenenschiff. Seine Gene sind in einem Körper gefangen, der früher oder später untergeht. „Die einzige Hoffnung für männliche Gene besteht darin, durch einen Fluchttunnel in einen weiblichen Körper mit einer fruchtbaren Eizelle zu entkommen. Gene können auf lange Sicht nur überleben, indem sie das sinkende Schiff verlassen und bei den Nachkommen anheuern.“ Aus den Genen der männlichen Spermien und den Genen der weiblichen Eizelle wird ein neues Schiff auf Kiel gelegt. Gene sind so lange unsterblich, solange sie es schaffen, sich von einem früher sinkenden Schiff auf ein später sinkendes Schiff zu retten. Die evolutionäre Rolle des Mannes erklärt *Miller* so: „Bei Spezies mit sexueller Fortpflanzung kommt Nachwuchs nur zustande, wenn die Gene eines Individuums mit denen eines anderen zusammenkommen. Und der einzige Weg dahin besteht für Männchen darin, ein Weibchen der eigenen Art durch Partnerwerbung anzulocken. Deshalb entwickelten die Männchen der meisten Arten ein Verhalten, als drehe sich im Leben alles nur um die Kopulation. Für männliche Gene ist die Kopulation der Weg zur Unsterblichkeit.“ Die Rolle der Frau sieht *Miller* folgendermaßen: „Auch für ein Weibchen ist der Körper ein sinkendes Schiff, aber es hat fast alles an Bord, um andere Körper zu erschaffen: Eizellen, Gebärmutter, Milch. Nur das DNA-Paket eines Männchens fehlt noch, aber es gibt zahlreiche willige Spender.“

Wollen Mann und Frau ihren evolutionären Auftrag erfüllen, führen die unterschiedlichen Voraussetzungen, die beide mitbringen, zu einer ziemlich ungerechten Arbeitsverteilung. Der Mann investiert ein paar Kopulationsminuten und einen Teelöffel Sperma, die Frau neun Monate Schwangerschaft. Ein Mann kann (wenn er willige Partnerinnen findet) jede Nacht ein Kind zeugen. Spermien gibt es im Überfluss, Eizellen sind knapp und somit wertvoll. „Deshalb

konkurrieren Männchen stärker darum, Eizellen zu befruchten, als Weibchen darum konkurrieren, Spermien zu erhalten.“ Die Angebot-Nachfrage-Logik erklärt, warum Männchen um das knappe Angebot buhlen müssen und Weibchen aus dem Vollen schöpfen und wählen können. Aus dem Film „Unterwäschelügen“ von *Klaus Lemke* lernen wir: „Eine Frau ist die einzige Beute, die ihrem Jäger auflauert.“

Männer sind einfacher strukturiert als Frauen und besitzen keine besonders feine Nase beim Aufspüren weiblicher Qualitäten. Die Evolution hat ihnen für die Streifzüge auf dem Partnermarkt zwei einfache Suchkriterien mitgegeben: Jugend und Schönheit. Beides signalisiert genetische Fitness und erhöht beim gemeinsamen Nachwuchs die Chance, zu überleben und sich erfolgreich fortzupflanzen. Frauen stürzt die Evolution bei der Partnerwahl in ein Dilemma. Auch sie wollen ihren Sprössling mit der besten Genausstattung auf die Reise schicken und würden aus der Bewerberschar der Möchte-gern-Väter am liebsten einen fitnessstrotzenden Ronaldo-Typen wählen. Der soll sich aber, nachdem er seine Prachtgene bereitwillig herausgerückt hat, nicht aus dem Staub machen, sondern sich an der Pflege und am Gedeihen des Nachwuchses beteiligen. Allerdings hat ein Schönheitskönig wenig Lust auf eine Karriere als Hausmann, steht er doch auch bei anderen Qualifyings auf der Poleposition. Ihr Dilemma bei der Partnerwahl löst Frau mit einem Kompromiss, und der heißt: Status vor Schönheit. Mit einem mächtigen, wohlhabenden, dominanten Mann fährt sie, einschließlich Nachwuchs, auf Dauer besser als mit einem flatterhaften Schönling. Wer einen hohen Status besitzt, hat sich nach oben geboxt und sich gegen andere durchgesetzt. So einer ist fit, besitzt gute Erbanlagen, kann für die Seinen sorgen und sie beschützen.

Menschen tun alles, um sich fortzupflanzen. Wer es schafft, seine Gene weiterzugeben, lebt in nachfolgenden Generationen weiter und wird unsterblich. Auf ihrem Weg ins ewige Leben müssen Männer um Frauen buhlen, und Frauen können unter Männern wählen.



Männer buhlen um Jugend und Schönheit, und Frauen wählen bevorzugt Partner mit hohem sozialem Status. Deshalb tun Männer alles, um Frauen einen hohen sozialen Status zu signalisieren, scheuen dabei weder Angeberei noch Lächerlichkeit und schrecken auch vor Betrug nicht zurück.

Oh Mann! Da lachen ja die Hühner, wenn sie sehen, wie die geltungshungrigen Gockel mit geschwollenem Kamm auf dem Misthaufen der Eitelkeiten herumstolzieren. Von wegen! Die Hühner schauen genau hin. Ist der Hahnenkamm kräftig rot gefärbt, kann die Henne davon ausgehen, dass der dazugehörige Kerl gesund ist und viel an der frischen Luft war. Am prachtvollsten Kamm erkennt sie den ranghöchsten Gockel. Der ist fit und besitzt gute Gene, sonst hätte er es nicht so weit gebracht. Wer sich mit dem einlässt, sorgt für einen prächtigen gemeinsamen Nachwuchs.

Ein innerer Kompass aus grauer Vorzeit, der unser Verhalten mitbestimmt, bringt Männer zur Geltung und der Kosmetikindustrie Umsätze. Wir haben die Steinzeit verlassen, aber die Steinzeit hat uns noch nicht verlassen.

Manchen ist es gelungen, die Steinzeit doch hinter sich zu lassen. So der Literaturkritiker *Denis Scheck*. Der hat seinen *Demokrit* gelesen: „Es scheint mir nicht erforderlich, sich Kinder anzuschaffen. Denn ich sehe im Besitz von Kindern viele große Gefahren und viel Kummer, aber wenig Glückseligkeit, und auch diese ist nur gering und schwach.“

In den Sätzen des griechischen Philosophen sieht *Scheck* „die wahre Emanzipation des Menschen vom Fortpflanzungsdiktat der Evolution. Außerdem klingen sie ihm angenehm in den Ohren in einer Zeit, in der die Obrigkeit einen durch Steuervergünstigungen ständig zur Fortpflanzung zum angeblichen Wohl von Rentenkassen, der Wirtschaft und des Staatswesens insgesamt motivieren möchte“ (*Gritzmann und Scheck*, 2015, S. 24 f.).

SELBSTERKUNDUNG

- Flanieren Sie eher als amüsiertes Beobachter über den Jahrmarkt der Eitelkeiten oder zelebrieren Sie dort Ihren Auftritt?
- Wie wichtig ist Ihnen Ihr Status und wie stark lassen Sie sich vom Status anderer beeindrucken?
- Wie versessen sind Sie selbst auf einen Titel und wie stark lassen Sie sich von Titeln anderer beeindrucken?
- Wie stark hängt Ihr Selbstbild vom Urteil anderer ab?
- Wie intensiv vergleichen Sie sich mit anderen und wie stark schmerzt es Sie, wenn vermeintlich Gleichgestellte mehr Erfolg haben als Sie selbst?
- Wie viel Steinzeit steckt in Ihnen und bei welchen Ereignissen in Ihrem Leben hat die Evolution heimlich Regie geführt?

NOTIZEN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zusätzliche Erkenntnisse werden Sie gewinnen, wenn wir uns mit Ihren Motiven (Kapitel 4) und mit Ihrem Selbstwertgefühl (Kapitel 7) befassen.

1.2

Wie uns Aufmerksamkeitssüchtige drangsalieren

„Die Aufmerksamkeit anderer Menschen ist die unwiderstehlichste aller Drogen. Ihr Bezug sticht jedes andere Einkommen aus. Darum steht der Ruhm über der Macht, darum verblasst der Reichtum neben der Prominenz“, erkennt der Ökonom *Georg Franck* (2007, S. 2). Schadenfroh amüsieren wir uns über evolutionsgesteuerte, aufmerksamkeits-süchtige Mitmenschen und schenken ihnen einen mitleidigen Blick, den sie als bewundernd missverstehen. Aus lustig wird lästig, wenn sie nicht mehr stumm um Bewunderung betteln, sondern uns am Ärmel zupfen und unsere Beachtung fordern. Wir müssen uns nicht gleich als Opfer der Beschaffungskriminalität fühlen, aber wie uns Aufmerksamkeitssüchtige auf die Pelle rücken, kann eine Zumutung sein.

Narzissen

„Wir leben in einer narzisstischen Gesellschaft. Wir putzen unsere glänzende Fassade und werden dahinter immer hohler“, wirft uns die Psychotherapeutin *Bärbel Wardetzki* vor (2009, S. 154). Müssen wir ihr betroffen zustimmen, unser Leben ändern, die Fassadenarbeiten einstellen und zusehen, wie wir unsere Hohlräume mit Substanz ausschäumen? Oder ist die Münchner Therapeutin Opfer ihres Berufes, verbringt sie ihre Tage überwiegend in fragwürdiger Gesellschaft? Rekrutieren sich ihre Klienten aus der selbstverliebten Münchner Schickeria und gehen ihr die oberflächlichen Bussi-Bussi-Typen auf den Geist? Egal, wir nehmen ernst, was *Bärbel Wardetzki* meint, und kümmern uns um die narzisstischen Umtriebe. Ihr Schweizer Therapeutenkollegen *Gerhard Dammann* setzt noch einen drauf und erklärt den Narzissmus zur Leitneurose der Gegenwart. Wir fragen uns, ob immer hohler wird, wer sich zu sehr auf das Polieren konzentriert, oder ob Narzissen eine innere

Leere hinter einer blitzenden Fassade verstecken wollen. Für *Klaus Eidenschink* (2003, S. 6), den Dritten aus der Therapeutenzunft, ist klar:



„In der narzisstischen Innenwelt wird die Not des *Nicht-Wissens-wer-man-ist* mit dem Versuch bekämpft, sich eine attraktive Identität zu basteln.“

Dieser Satz bringt die narzisstische Problematik auf den Punkt und gilt für unser gesamtes Identitätsthema. Wie kommt es zur verborgenen Not, die sich hinter einer beeindruckenden Fassade versteckt? Welchem Defizit entspringt der Drang, sich mit herausragenden Leistungen hervorzutun, um dafür von anderen bewundert zu werden?

Christoph Schmidt-Lellek ist der vierte Psychotherapeut, der sich in das Thema verbissen hat. Für ihn haben Narzissten ein gestörtes Selbstwertgefühl, und die Wurzeln der Selbstwertproblematik liegen, wen wundert's, in der frühkindlichen Entwicklung.

Für den Psychotherapeuten Nummer fünf, *Hans-Joachim Maaz* (2013, S. 25), entsteht eine narzisstische Störung, wenn die frühkindliche Bestätigung fehlt. „Je weniger die Eltern einem Kleinkind zeigen: Wir lieben dich, auch wenn du vielleicht nicht alles hast, was wir uns wünschen, desto stärker wächst das Bedürfnis, im späteren Leben beweisen zu wollen, dass man doch gut ist. Dass man es doch verdient hat, geliebt zu werden.“

Ein unstillbares Verlangen kommt hoch, frühkindliche Kränkungen durch grandiose Leistungen auszugleichen, um den tiefsitzen den Wunsch nach Anerkennung und Wertschätzung zu befriedigen.

Für *Klaus Eidenschink* sind die meisten Narzissten Opfer eines seelischen Missbrauchs durch frühe Bezugspersonen. „Sie haben nie eine Bestätigung gekriegt, dass sie so, wie sie sind, in Ordnung sind, sondern mussten von Anbeginn an eine Rolle spielen und funktionieren. Dabei ist die Entwicklung der Persönlichkeit auf

der Strecke geblieben“, ergänzt *Bärbel Wardetzki* (2009, S. 156). Die späteren Narzissten durften nicht sein, sondern mussten sein. Sie konnten keine eigene Antwort auf die Frage „Wer bin ich?“ finden, wurden unter das Diktat des „Wer muss ich sein?“ gezwungen. Diese aufgezwungene Identität hinterlässt eine innere Leere. Man weiß nur, wer man in den Augen seiner Erziehungsagenten, seines Umfelds, sein soll, aber nicht, wer man wirklich ist. Irgendwann hat man gelernt, sich zu gefallen, wenn es einem gelingt, anderen zu gefallen.



Der Selbstunsichere sucht nach Fremdversicherung. Er will mit einer prächtigen Fassadenidentität bei seinen Mitmenschen Eindruck schinden, damit sie ihn mit Aufmerksamkeit und Anerkennung belohnen und ihm seine Großartigkeit bestätigen.

Das macht den Narzissten vom Umfeld abhängig. Er braucht den täglichen Spiegel, der ihm versichert, dass er der Schönste im Lande ist, um zu verhindern, dass die innere Leere und Orientierungslosigkeit hochkommt.

Narzissmus tritt in einer großen Bandbreite auf. Am Anfang der Skala steht die narzisstische Persönlichkeit ohne Störung. „Die habe ich selbst zum Beispiel auch – wie alle Leute, die sich viel Anerkennung wünschen, ohne sich deswegen krank zu fühlen oder von ihrer Umwelt für krank gehalten zu werden.“ Dieses Bekenntnis könnte von Ihnen oder von mir stammen. Damit hat sich aber der Göttinger Psychiatrieprofessor *Borwin Bandelow* in einem Interview als Normalnarzisst geoutet (2006, S. 144). Solche Menschen sind mit sich und der Welt im Einklang. Das Ende der Skala markiert die narzisstische Persönlichkeitsstörung: „Wenn Sie darunter leiden, ist die Schauspielerei der ideale Beruf.“

Klaus Kinski ist die Bilderbuchinkarnation solch einer narzisstischen Störung. Er spielte ja nicht nur den Großkotz. Diese grenzenlose Egomane und Selbstvergötterung, diese ungesteuerten Impulse –

ohne Rücksicht auf Verluste stoßen diese Menschen alle Konkurrenten aus dem Weg, um selbst überlebensgroß rauszukommen. Typisch: Trotz Punktabzug bei den unmittelbaren Sympathiewerten hatte *Kinski* unglaublichen Erfolg beim weiblichen Geschlecht. Man hätte ihm nie verziehen, wenn er im echten Leben der brave Familienvater und Opel-Fahrer gewesen wäre.“

Sind Sie ein braver Familienvater und Opel-Fahrer? Klopfen Sie sich auf die Schulter! Professor *Bandelow* bescheinigt Ihnen per Ferndiagnose, dass Sie dann mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit unter keiner narzisstischen Persönlichkeitsstörung leiden. Sind Sie Opel-Fahrer und konnten Ihre Gene bisher nicht weiterreichen, sollten Sie über einen Markenwechsel nachdenken. Vielleicht senken dann Anhalterinnen nicht mehr den Daumen, wenn Sie auf die Bremse treten.

Zur Erhöhung Ihrer Chancen auf dem Partnermarkt könnten Sie auch über einen Berufswechsel nachdenken, *Klaus Kinski* nacheifern und Schauspieler werden. Besitzen Sie die nötigen Voraussetzungen? Je weniger Sie die folgenden Kriterien der narzisstischen Persönlichkeitsstörung von *Oldham und Morris* (1992, S. 111) erfüllen, desto schneller sollten Sie Ihren Traum beerdigen:

SELBSTERKUNDUNG

1. Der Betroffene zeigt ein übertriebenes Selbstwertgefühl, ein grandioses Gefühl der eigenen Wichtigkeit, übertreibt die eigenen Fähigkeiten und Talente und erwartet daher, selbst ohne besondere Leistungen als etwas Besonderes Beachtung zu finden;
2. verlangt nach ständiger Aufmerksamkeit und übermäßiger Bewunderung, ist ständig auf Komplimente aus;
3. beschäftigt sich ständig mit Phantasien grenzenlosen Erfolges, Macht, Glanz, Schönheit und idealer Liebe;

4. glaubt von sich, besonders und einzigartig zu sein, meint, dass er nur von anderen besonderen oder angesehenen Personen verstanden wird und mit ihnen verkehren kann;
5. zeigt arrogante, überhebliche Verhaltensweisen und reagiert wütend auf Kritik;
6. ist in zwischenmenschlichen Beziehungen ausbeuterisch, um mit Hilfe anderer die eigenen Ziele zu erreichen;
7. legt ein Anspruchsdenken an den Tag, will bevorzugt behandelt werden, sieht nicht ein, dass er sich wie alle anderen in der Schlange anstellen muss;
8. zeigt einen Mangel an Einfühlungsvermögen, kann nicht erkennen und nachempfinden, wie andere fühlen und wie es anderen geht;
9. ist innerlich stark mit Neidgefühlen beschäftigt, ist neidisch auf andere oder glaubt, andere seien neidisch auf ihn.

NOTIZEN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Übrigens ist nicht jeder Schauspieler persönlichkeitsgestört, vermutlich erfüllen nur wenige alle Kriterien.)

„Zum Glück trifft nichts auf mich zu“, werden Sie jetzt sagen. Ihr Pech könnte sein, dass Sie nicht unter Narzissmus leiden, aber unter einem Narzissten. Einige der abwegigen Verhaltensweisen aus der Liste kommen Ihnen bekannt vor, und Ihnen wird klar: Das ist der Steckbrief meines Chefs!



Narzissten drängt es in Führungspositionen. Dort lassen sich, wie in der Schauspielerei, narzisstische Tendenzen erfolgreich ausleben.

Teile des Störungskataloges sind karriererelevant. Wer nach oben will, muss ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein an den Tag legen, ein großes Ego vor sich hertragen, Gesten der Überlegenheit zeigen und Meister des ersten Eindrucks sein. So ein Mensch muss Eigenschaften präsentieren, die andere bewundern: Belastbar und durchsetzungsfähig sein, Engagement zeigen, Charisma ausstrahlen, cool, eloquent, charmant und wortgewandt auftreten. Solche Typen boxen Konkurrenten aus dem Assessment-Center und werden Nichtnarzissten vor die Nase gesetzt.

Leider schlagen die für den Aufstieg förderlichen Eigenschaften später ins Gegenteil um, und die Mitarbeiter sehen sich Zumutungen ausgesetzt. Sie sollen dem Chef jeden Tag aufs Neue seine Großartigkeit bestätigen und ihn als Helden feiern. Er pflegt einen Personenkult und nutzt jede Gelegenheit zur Macht- und Statusdemonstration. Er nervt seine Untergebenen mit den während des Aufstiegs versteckten negativen Eigenschaften wie Arroganz, Manipulation und Ausbeutung, schmückt sich ungeniert mit fremden Federn und plündert die Kompetenzen anderer. Problematisch wirkt sich sein labiles Selbstwertgefühl aus, das er hinter seiner strahlenden Fassade versteckt. Alles Geschehen wird selbstwertrelevant. Ereignisse sind nicht neutral, sondern Urteile über die eigene Person. Erfolge zeigen, wie toll man ist. Misserfolge bedeuten persönliches Versagen. Kurzfristige Erfolge sind wichtig. Strohfeuer werden entzündet und verglühen. Substanz und Nachhaltigkeit fehlen. Der Chef verliert den Realitätsbezug und hebt ab. Mitarbeiter äußern nur noch, was dem Chef gefällt. Er hört kein offenes, kritisches Feedback mehr, weil er das nicht erträgt und mit massivem Gekränktheit reagiert, stellt es doch sein brüchiges Selbstbild in Frage. Fehler werden vertuscht, eine wichtige Lernquelle geht verloren.

Narzissen entwickeln Neidgefühle gegenüber Menschen, von denen sie spüren, dass sie „wirklich“ sind und aus inneren Kraftquellen schöpfen, statt nur einen Schein zu erzeugen. Sie dulden keinen authentischen und wirklich fähigen Mitarbeiter in der näheren Umgebung.



Wer unter Narzissmus leidet,
lässt andere leiden.

Narzissen fühlen sich irgendwann wohl mit ihrem aggressiven und destruktiven Verhalten. Sie lassen langjährige Weggefährten fallen und fallen selber auf Blender herein. Sie fördern Personen, die ihnen ähnlich sind, aber gerne eine Nummer kleiner.

Doch milde Formen des Narzissmus wirken sich durchaus positiv aus. Ein idealer Chef, der seine Rolle ausfüllt, darf narzisstische Züge zeigen. Mit seinem Charisma kann er andere begeistern und motivieren. Der produktive Narzisst zeigt Weitsicht, Risikofreude und Durchsetzungsvermögen, und das muss für seine Mitarbeiter und für die Firma nicht schlecht sein. Allerdings hat er eine starke Neigung zum Rangmissbrauch.

Rangmissbrauch

Die Karriere des Physikprofessors *Robert W. Fuller* kann sich sehen lassen. Mit 33 schaffte er es als jüngster Rektor des Oberlin-College in Ohio zum Medienliebling und genoss die öffentliche Aufmerksamkeit. Zwischen 40 und 50 reiste er als Diplomat um die Welt, war einige Zeit im Beraterstab von Präsident *Jimmy Carter* und erzählte stolz von Meetings mit dem Präsidenten im Oval Office. Am Ende seiner Karriere, als er mit knapp 60 Jahren Posten und Titel hinter sich ließ, stürzte er in eine Identitätskrise. Er war nicht länger ein wichtiger Jemand und fühlte sich von seiner Umgebung respektlos als Niemand behandelt. Sein Nachdenken über die Auswirkungen des Bedeutungsverlustes auf sein Selbstbewusst-

sein beförderte ihn vom Nobody wieder zum Somebody. Bei seiner Identitätserkundung war ihm klargeworden, welche Rolle der Rang im menschlichen Leben spielt, wie jeder in unterschiedlichen Lebensphasen einmal als Jemand und einmal als Niemand unterwegs ist. Er erkannte, wie Somebodies ihren Rang missbrauchen und Nobodies demütigen (*Fuller, 2004*).

Pragmatisch, wie Amerikaner nun einmal sind, schlug er drei Fliegen mit einer Klappe: Er erklärte seine Erkenntnisse zu seinem Lebensthema, gab seinem Leben eine neue Richtung und bewältigte ein Kindheitstrauma. Seine Mutter hatte etwas gegen Autoritäten, ließ sich nichts gefallen – und wehe, jemand trat ihr auf die Zehen. Wenn aber ihr eigener Sohn seinen Spinat nicht essen wollte, sperrte sie ihn zwei Tage lang in sein Zimmer ein. Der gedemütigte Sohn vermarktete sein Kindheitstrauma Jahrzehnte später und brachte es in seiner Karriere nach der Karriere zum Experten in Sachen Rangmissbrauch.



Die wichtigen Jemands missbrauchen ihre Macht gegenüber den rangniedrigeren Niemands.

Lehrer stellen Schüler bloß. Chefs mobben Mitarbeiter. Ärzte entmündigen Patienten. Politiker manipulieren Bürger. Trainer demütigen Spieler. Heimerzieher erniedrigen Schutzbefohlene. Mütter quälen Kinder mit Spinat.

Fuller hat nichts gegen Hierarchien und gegen den mit einem bestimmten Rang verbundenen Status. Aber er hat etwas gegen die Verletzung der menschlichen Würde. Betroffenen Mitarbeitern gibt er einen Rat, der sich schwer realisieren lässt: Sie sollen sich Unterstützung von einem aufgeklärten, weitsichtigen Führungsverantwortlichen im Unternehmen holen, der rangmäßig höher steht als der schikanierende Chef. Möglicherweise gibt es diesen edlen Chef-Chef im Unternehmen nicht, oder der gesuchte Unterstützer hat den Schikanierer selbst eingestellt. Vermutlich kann das Opfer

eines Rangmissbrauchs auch mit dem Vorschlag des Philosophen *Dieter Thomä* wenig anfangen: Man solle eine Einstellung zu sich selbst finden, in der man sich in seiner Gesamtheit und mit allen positiven und negativen Facetten zu schätzen weiß. Das mache um einiges resistenter gegen Herabsetzungen und Demütigungen.

Verhaltensbiologie: Warum Wahrgenommenwerden so wichtig ist

Vielleicht muss man sich die Schöpfungsgeschichte als Pannenserie vorstellen. Als der Schöpfer seinen Geschöpfen zurief: „Machet euch die Erde untertan“, fiel ihm auf, dass er sie mit ziemlich kleinen Köpfen ausgestattet hatte. Ihm kamen Bedenken, ob ihr Verstand für die große Aufgabe reichen würde. Also besserte er nach und verpasste den Menschen ein größeres Hirn. Dann erkannte er das Missverhältnis zwischen nachgebessertem Gehirn und gegebenem Geburtskanal. Jetzt hätte der Schöpfer den Kopf verkleinern oder den Geburtskanal erweitern können. Aber vermutlich hatte er keine Lust mehr, und wer gibt schon gerne Fehler zu. Nach dem Motto „Wenn du zwei Möglichkeiten hast, wähle die dritte“ ließ er die Hardware wie sie war und löste das Problem mit einer geringfügigen Manipulation der Software. Geboren wird der Mensch, solange das Köpfchen noch klein genug ist, um durch den Geburtskanal zu passen. Seither kommt er als unreifes Frühchen daher, schwebt ab Geburt einige Jahre in absoluter Lebensgefahr und müsste sich ohne rettenden Beistand, kaum angekommen, gleich wieder von dieser Welt verabschieden.

Auch das Frühchenproblem behob der Schöpfer mit einer kleinen Nachbesserung, einem Lebensrettungsprogramm. Kernstück ist eine Designänderung (man spricht deshalb vom intelligenten Designer), der Kindskopf wird zum Kindchenschema aufgehübscht. Es besteht in einem (im Verhältnis zum Körper) großen Kopf mit hoher Stirnregion, aus großen, runden Augen, einer kleinen Stupsnase, einem putzigen Kinn, rundlichen Wangen und weicher Haut. Jetzt blinzeln Babys süß und niedlich in die Welt, egal wie schrumpelig sie nach der Geburt daherkommen und wecken bei Müttern,

Vätern und anderen Bezugspersonen heftige Beschützerinstinkte. Der gegenseitige Austausch von Aufmerksamkeit und Zuwendung zwischen Mutter und Kind führt zur Ausschüttung von Glückshormonen, was ihre Bindung unterstützt. Bei Kontaktabbruch entsteht bei Mutter und Kind ein schwer erträglicher Trennungstress, und das Bemühen, diesen Gefühlsterror zu verhindern, schweiß beide zusammen.



Mit der Geburt beginnt der Kampf um Aufmerksamkeit, und das ist ein Kampf auf Leben und Tod.

Leider ist die gut gemeinte Mischung aus Kindchenschema und Gefühlen keine absolute Lebensversicherung. Das dokumentieren die Kirchenbücher von Krummhörn in Ostfriesland. Dort hat der Soziobiologe *Eckart Voland* herumgestöbert und die Stammbäume von Bauernfamilien erforscht. Für das 17. und 18. Jahrhundert fand er eine ungewöhnlich hohe Kindersterblichkeit bei Jungen. Sie betrug 18 Prozent. Bei den Töchtern waren es nur 6 Prozent. Ist das schwache Geschlecht doch das stärkere? Nein, die Ursache lag im Krummhörner Erbrecht: Der erstgeborene Sohn bekam den Hof und musste seine jüngeren Brüder auszahlen. Dieser finanzielle Aderlass gefährdete die Überlebenschancen des Hoferben. Nachgeborene Söhne waren eher lästig und standen nicht im Zentrum des elterlichen Interesses. Sie bekamen weniger Aufmerksamkeit und wurden leichter Opfer von Krankheiten oder Unfällen. Töchtern stand nur eine kleine Mitgift zu. „Genetischer Erfolg und Aufwand standen in einem besseren Verhältnis“, meint der Soziobiologe.

Das Lebensrettungsprogramm hat zumindest in ostfriesischen Bauernhäusern nicht immer funktioniert. Richtig gefährlich für die Kleinen wird es, wenn sie mutterseelenallein gelassen werden und ihnen für den überlebenswichtigen Kampf um Aufmerksamkeit nur das Kindchenschema bleibt.

Im katholischen Irland hat man unverheirateten Müttern ihr Kind weggenommen und in ein Heim gesteckt. In einer gottverlassenen Gegend von Westirland, nahe der Stadt Tuam, liegen in einer Klärgrube die sterblichen Überreste von ungefähr 800 Kindern und Säuglingen, und wenn es 2014 die Historikerin und Heimatforscherin *Catherine Corless* nicht gegeben hätte, wäre die Sache nie ans Licht gekommen. Kinder stießen bereits vor dreißig Jahren auf das Massengrab. Sie hatten auf einer Betonplatte gespielt und sich über das hohle Geräusch unter der Platte gewundert, neugierig den Deckel aufgestemmt und in den Abgrund geblickt: Der Raum, eine ausgediente Abwassergrube, war bis zum Rand mit kleinen Skeletten gefüllt. Weiter passierte damals nichts, an einer Aufklärung war niemand interessiert. Der Deckel wurde wieder geschlossen, ein Priester segnete die menschlichen Überreste, Nachbarn pflanzten Blumen und ließen Gras über das Massengrab wachsen. Die Nestbeschmutzerin *Corless* deckte den Skandal auf. Die Spur führte zu einem zwischen 1925 und 1961 betriebenen und dann aufgelösten Heim für uneheliche Kinder, geleitet von Nonnen eines katholischen Ordens. Dort war die Kindersterblichkeit immens hoch. Kleinkinder fanden wegen Vernachlässigung und Unterernährung den Tod oder starben überdurchschnittlich häufig an den Folgen von Masern, Tuberkulose oder Lungenentzündung. Sie wurden nicht offiziell beerdigt, verschwanden anonym im Massengrab.

Eine Ursehnsucht, wahrgenommen zu werden, fand ein deutscher Sozialarbeiter bei allen Menschen, die in Heimen aufgewachsen sind und denen die frühkindliche Bindung an eine Mutter fehlt.



Wer in seiner frühen Kindheit kein Urvertrauen entwickeln konnte, weil es nur instabile Kontakte zu wechselnden oder unzuverlässigen Bezugspersonen gab, wer also beim überlebenswichtigen Wahrgenommenwerden zu kurz gekommen ist, sucht lebenslänglich nach Aufmerksamkeit.

Eine übertriebene Suche nach Aufmerksamkeit gibt es aber auch bei Menschen, die in normalen Familien aufgewachsen sind. Ver-

mutlich haben manche Kindsköpfe, die uns mit ihrer Aufmerksamkeitssucht auf den Wecker gehen und unsere Toleranz übermäßig beanspruchen, Folgendes nicht mitbekommen:



Die Evolution hat das Notfallprogramm für den Kampf um Aufmerksamkeit nur für unsere ersten Lebensjahre vorgesehen, nicht für das ganze Leben.

S E L B S T E R K U N D U N G

- Wie gut tut es Ihnen, von anderen bewundert zu werden?
- Sind Sie von der Droge Aufmerksamkeit abhängig?
- Sind Sie in einer Führungsposition, und wie stark haben positive narzisstische Persönlichkeitszüge zu Ihrem Aufstieg beigetragen?
- Leiden Sie unter einem narzisstischen Chef?
- Fühlen Sie sich eher als Somebody oder als Nobody?
- Haben Sie Erfahrungen mit Rangmissbrauch, aktiv als „Täter“ oder passiv als „Opfer“?
- Schaffen Sie es, sich angemessen gegen Rangmissbrauch zu wehren?

NOTIZEN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

In Kapitel 8 wird erläutert, wie man am besten mit Narzissten umgeht und man resistenter gegen versuchten Rangmissbrauch wird.

1.3

Wie Bedeutungshungrige ihre Mitmenschen terrorisieren

„Tausendfach gesegnet der Bauer, der geboren wird, isst und stirbt, ohne dass sich jemand mit seinem Tun befasst!“, behauptet *Giuseppe Verdi* in seiner Hymne an den unbekanntten Bauern. Verstehen Sie *Verdi*? Ich auch nicht. Warum segnet er den unscheinbaren Zeitgenossen, der unauffällig durchs Leben geht und von seinen Mitmenschen in Ruhe gelassen wird? Beneidet der Promi *Verdi* den anonymen Nobody, der sich frei und unbelästigt bewegen kann, dem beim Schaufensterbummel kein Autogrammjäger auflauert? Leidet der erfolgreichste Musikschafter aller Zeiten unter Erfolgszwang, weil alle Welt immer neue Wunderwerke von ihm erwartet? Steckt hinter seiner Sehnsucht nach dem einfachen Leben auf dem Lande ein Burnout? Eines ist klar: Unter dem Gefühl der Bedeutungslosigkeit kann *Giuseppe Verdi* nicht gelitten haben. Sein Start war holprig, aber im Gegensatz zu anderen Künstlern, denen der Durchbruch nie gelingt, hatte es *Verdi* bereits mit Dreißig geschafft. Er konnte mit den Tantiemen aus seinen frühen Kompositionen das Landgut Sant' Agata kaufen und schuf dort seine Erfolgswerke. Mit Mitte Fünfzig schrieb er für ein unverschämt hohes Honorar die Oper *Aida* als Auftragswerk. Als Vorlage für den Triumphmarsch hat vermutlich sein eigenes Leben hergehalten. Er war der bedeutendste Künstler seines Fachs. Vor und nach ihm hat kein Komponist so viel Geld verdient und sich so eine Existenz leisten können. Mehr Bedeutsamkeit geht nicht. Warum beneidet dieser strahlende Jemand den anonymen Bauern,

einen Niemand, um sein bescheidenes Dasein? Die Verdi-Verstherin *Teresa Pieschacón Raphael* bringt Licht ins Dunkel. Sie nennt den Maestro einen wortkargen Dickkopf, misstrauisch gegenüber gesellschaftlichem Glanz und hochtönenden Phrasen. Er sei von seinen Erfolgen niemals besonders beeindruckt gewesen und von Misserfolgen auch nie richtig enttäuscht. Er lehnte Orden ab und litt unter seiner Prominenz. Er könne „... nicht einen Schritt tun, ohne dass er in jeder Weise kommentiert wird!“. Vermutlich plagte ihn ein Bedeutungsüberdruß, ein Gefühl, der Öffentlichkeit ausgeliefert zu sein. Vielleicht kam er sich wie ein Clown vor, den alle beklatschen.

Tausendfach gesegnet sind die Mittelmäßigen, die mit sich und ihrer Identität im Reinen sind, die weder das Luxusproblem eines Bedeutungsüberschusses kennen noch unter einem Mangel an Bedeutsamkeit leiden.



Schlimm, wenn die vom Gefühl der eigenen Bedeutungslosigkeit Getriebenen mit hirnrissigen Aktionen auf ihre Mitmenschen losgehen, wenn sie im Extremfall andere beseitigen, um ihren eigenen Identitätsnotstand zu beseitigen.

Über die Kapriolen der Statusversessenen können wir lächeln. Wenn uns Aufmerksamkeitssüchtige am Ärmel zupfen, ist das lästig, aber wir können sie abschütteln oder ihnen aus dem Weg gehen. Bedeutungshungrige aber können gefährlich werden, vor denen müssen wir uns in Acht nehmen.

Hochstapler

„Hochstapler machen im Grunde das Gleiche wie Theaterleute, nur dass die Verabredung eine andere ist. Während der Betrogene nicht weiß, dass er gerade gelinkt wurde, geht der Besucher ins

Theater, um möglichst gut belogen zu werden“, verrät uns *Bastian Kraft* anlässlich seiner Felix-Krull-Inszenierung für das Münchner Volkstheater. Der Jungregisseur meint, der Mensch könne gar nicht anders, als in Rollen zu schlüpfen und drauf loszuspielen.

In Wien, unweit des Burgtheaters, hat der Richter *Stefan Apostol*, einen Schauspieler als Hochstapler wegen fahrlässiger Tötung unter besonders gefährlichen Verhältnissen, fahrlässiger Körperverletzung, Kurpfuscherei, Betrug und Urkundenfälschung zu viereinhalb Jahren Haft verurteilt. Frei nach *Bastian Kraft* ist jeder Schauspieler ein Hochstapler und jeder Hochstapler ein Schauspieler. Sie und ich spielen jeden Tag auf der Bühne des Lebens in unterschiedlichen Rollen Theater. So sind auch wir Schauspieler und Hochstapler. Damit kommen wir durch, solange wir nicht übertreiben und kein allzu großes Unheil anrichten.

„Sie haben den Notarzt gespielt und mit dem Leben anderer gespielt“, warf der Wiener Richter dem 38-jährigen deutschen Gelegenheitsschauspieler, der sogar einmal in der TV-Serie Kommissar Rex einen Arzt mimen durfte, in seiner Urteilsbegründung vor. Der falsche Notarzt hat den Tod einer 68-jährigen Wienerin auf dem Gewissen, er behandelte sie auf der Fahrt ins Krankenhaus völlig unzureichend. Nur einen Tag vorher beförderte er eine 63-jährige Frau ins Koma. Die erlitt während des Transports einen Herz-Kreislaufstillstand. Eine richtige Behandlung hätte den Sauerstoffmangel im Gehirn verhindert. Der Angeklagte habe aus seiner Zeit als Zivildienstleistender „kaum mehr Wissen als ein interessierter Laie“, sagte der vom Gericht berufene medizinische Sachverständige, jeder Sanitäter in Ausbildung wisse mehr.

„Da steht ein Mann vor Gericht, der offenbar ein recht unspektakuläres Leben führte. Der aber lieber ein anderes hätte haben wollen“, formuliert es die Gerichtsreporterin *Katja Auer*. Mit diesen Sätzen kann man fast jeden Prozessbericht beginnen, wenn es einem Hochstapler vor Gericht an den Kragen geht.

Hochstapler machen im Grunde das Gleiche wie Theaterleute, aber sie sind mutiger. Sie geben ihre Vorstellungen im realen Leben

und wissen nie, wann ihr Identitätsbetrug auffliegt. Manchen gelingen Spitzenleistungen und sie bekommen nach ihrer Entlarvung offenen oder heimlichen Applaus, vor allem wenn die Opfer ihrer Köpenickiaden auch mit Schadenfreude bedacht werden, nicht nur mit Mitleid. Die Soziologin *Sonja Veelen* von der Uni Marburg hat sich mit Hochstaplern beschäftigt und ihre Erkenntnisse im Profil des perfekten Hochstaplers so zusammengefasst: „Man muss in der Lage sein, sehr kontrolliert Mimik und Gestik zu steuern, muss auch in brenzlichen Situationen Ruhe bewahren und immer in der Rolle bleiben.“ Das gelingt denen besonders gut, die ihre falsche Rolle wirklich leben und ihre eigenen Lügen selbst glauben.



Der Identitätsbetrug kommt in einer großen Bandbreite daher und reicht von der kriminellen Hochstapelei mit Todesfolge bis zur alltäglichen Identitätskosmetik.

Eckart Voland, Professor für Biophilosophie, stellt fest: „Wir alle sind Angeber. Unser Leben ist nicht denkbar, ohne dass wir unsere Qualitäten annoncierien.“ Ist seine Einschätzung noch zu harmlos? *Christian Saebrendt* und *Steen Kittl* behaupten, das Bluffen gehöre bereits zum selbstverständlichen Verhaltensrepertoire unserer Zeit. Hochstaplerische Selbstinszenierung und Egoakrobatik seien heute wichtiger denn je. Jeder muss sich gut verkaufen können. Oder sind wir inzwischen noch eine Stufe weiter, gehört sogar bewusstes Lügen zum Zeitgeist, seit die Gesellschaft für deutsche Sprache „postfaktisch“ zum Wort des Jahre 2016 gewählt hat?

Eingebildete Hochstapler

Als Zeitmanagementtrainer bin ich mir manchmal wie ein Hochstapler vorgekommen. Schon wie alles begann. Während meiner Zeit an der Uni, als Assistent im wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fachbereich, hatte ich Kurse angeboten: „Persönliche

Arbeitstechniken und Zeitmanagement für künftige Führungskräfte.“ Gegen Ende meiner Unizeit rief mich ein ehemaliger Student an, der inzwischen in der Weiterbildungsabteilung einer großen Firma gelandet war: „Können Sie so eine Veranstaltung auch für tatsächliche Führungskräfte durchführen?“ Kurz zuvor war ich auf den Satz von General *Eisenhower* gestoßen: „Wenn du gefragt wirst, ob du etwas kannst, sage ja. Und dann schau zu, wie du es hinbekommst.“ Tatsächlich bekam ich das erste Seminar gut hin und tauschte meine unsichere Zukunft an der Uni mit dem sicheren Job eines hochstapelnden Freiberuflers. Stehe ich doch zwei Tage lang vor zehn oder fünfzehn ausgewachsenen Menschen, die in ihrem Beruf ihre Frau und ihren Mann stehen, und maße mir an, denen beizubringen, wie sie besser mit ihrer Arbeit und Zeit klarkommen. Mit diesem Hochstaplergefühl kokettierte ich manchmal und sage am Ende des Seminars: „Übrigens, in jedem Seminar lernt einer am meisten, und das ist der Referent, und ich habe in den letzten beiden Tagen viel gelernt. Dafür möchte ich mich bei Ihnen bedanken! Als Teilnehmer lernt man ja am meisten in den Pausengesprächen, und ich hoffe, Sie haben diese Lernmöglichkeit intensiv genutzt.“ Anschließend wundere ich mich über die positiven Seminarbeurteilungen und freue mich, weil sie meine Hochstaplergefühle minimieren. Am liebsten ist mir die ehrliche Form der Rückmeldung, wenn mich Teilnehmer bei Seminarende fragen: „Welche Seminare außer Zeitmanagement geben Sie noch?“ und ich nicht den Eindruck habe, sie wollen einen zweiten Reifall vermeiden.

Kurz nach der Wende diskutierten wir bei einem Seminar in Dresden für ein sächsisches Ministerium die Frage, was einen guten Chef auszeichnet. Zum Beweis meiner Trainerkompetenz wies ich auf ein Merkmal hin, an dem man gute Chefs erkennen könnte, aber leider nicht erkennen kann, weil es ja nicht offensichtlich ist: das Hochstaplersyndrom. Dass nicht nur mich manchmal dieses eigenartige Hochstaplergefühl beschlich, hatte ich im Buch „Managerleben“ meines Trainerkollegen *Richard Streich* entdeckt (1994, S. 126): „Es beruht auf intensiven, geheimen Empfindungen der

Betrügerei angesichts des eigenen Erfolges und der eigenen Leistung. Wer an einem solchen Phänomen leidet, glaubt, dass er seinen Erfolg nicht verdient habe. Er glaubt, er sei ein Vortäuscher falscher Tatsachen, der sich irgendwie durchgemogelt habe.“ Kollege *Streich* hat sich bei *Harvey* und *Katz* schlau gemacht. Die berichten in ihrem Buch (1988) „Ich habe Erfolg – ich fühle mich schlecht“, was sie herausgefunden haben: Betroffen sind Menschen, die innerlich zu Hochleistungen getrieben werden und deren Verhalten durch Perfektionismus dominiert ist.



Paradoxerweise ist der tatsächliche Erfolg eine der Voraussetzungen für das Auftreten der Hochstaplergefühle. Man muss etwas erreicht haben, um zweifeln zu können, ob man es verdient hat.

Oft sind Aufsteiger betroffen, die es aufgrund ihrer Leistung in eine höhere Klasse gegenüber dem Elternhaus geschafft haben. Auch Manager, die früh Verantwortung übernehmen mussten, kämpfen mit dem Gefühl mangelnder Qualifikation. Ihr Perfektionismusantreiber drängt sie, sofort optimal zu funktionieren. Ihren Erfolg schreiben sie nicht sich selbst zu, ihrem Talent, ihrer Intelligenz, ihren Fähigkeiten, sondern meinen, es sei ihnen nur gelungen, ihre Umwelt zu blenden.

Eingebildete Hochstapelei gibt es auch bei anderen Berufsgruppen. „Das blöde Gefühl ist ein Erfolgsproblem – ein Zeichen dafür, dass es gut läuft“, bestätigt der erfolgreiche amerikanische Schriftsteller *Neil Galman*. Der befürchtet, eines Tages werde ein Mann vor seiner Tür stehen und sagen: „Jetzt ist es vorbei, ich sei durchschaut, und jetzt müsse ich mir bitte einen anderen Job suchen. Einen richtigen Job, bei dem er früh aufstehen und eine Krawatte tragen müsse – und der nicht darin besteht, Dinge zu erfinden und aufzuschreiben und Bücher zu lesen, die er ohnehin lesen wollte.“ Ähnliches berichtet auch sein Kollege von der schrei-

benden Zunft, der Journalist *Alexander Hirschmann* (2013, S. 14), der es mit seinen Texten in die Süddeutsche Zeitung schafft: „Und eines Tages kommt einer, der mich durchschaut. Der sieht, dass ich keine Ahnung habe von dem, was ich den ganzen Tag mache; dass ich einfach nur das tue, was ich für richtig halte. Dass ich ein Blender bin, ein Schwindler.“

Aus der Luft gegriffen ist das Hochstaplergefühl sehr erfolgreicher Firmenmanager, Schriftsteller und Journalisten vielleicht doch nicht.

Der Manager lebt in einem goldenen Käfig, die klassischen Rollenerwartungen lassen nicht zu, Selbstzweifel und Unsicherheiten zu zeigen oder zu äußern. Manager werden von außen als Erfolgsmenschen charakterisiert, ohne dass sie das innerlich auch akzeptieren. Fremdbild und Selbstbild stimmen nicht überein, und das verursacht unangemessene Gefühle. Außerdem können äußere Ursachen dafür sorgen, dass ein dummer Manager Erfolg hat und ein noch so kluger Manager Misserfolg erlebt. Die Angst, entlarvt zu werden oder abzustürzen, ist nicht immer unbegründet. Dies gilt für alle Berufe, für die es keine eindeutigen Kriterien für die Güte oder den Erfolg gibt.

Beim Seminar in Dresden hatte ich nach der Diskussion über das Hochstaplersyndrom in der anschließenden Pause eine Begegnung mit einem leibhaftigen falschen Hochstapler: „Da haben Sie mich vorhin auf dem linken Fuß erwischt, das ist genau mein Problem“, sagte er zu mir. „Wenn Sie mir jetzt noch sagen, bei welchem Problem ich Sie erwischt habe?“ „Sie haben es Hochstaplersyndrom genannt, und das Problem, das mich schon lange drückt, hatte plötzlich einen Namen. Und ich hatte immer gemeint, es sei mein Privatproblem.“ Der eingebildete Hochstapler war als Abteilungsleiter der Ranghöchste unter den Seminarteilnehmern, kommt er doch gleich nach dem Minister und dem Staatssekretär. Im Seminar saßen auch einige seiner Mitarbeiter. Die schwärmten beim Bier am ersten Seminarabend von ihrem Chef und meinten, auch der Staatssekretär halte große Stücke von ihm.



Was unterscheidet den echten Hochstapler vom eingebildeten? Der echte leidet unter seinem fehlenden Status, bildet sich ein, das nicht verdient zu haben und startet eine Karriere als Identitätsbetrüger. Der eingebildete Hochstapler leidet an Selbstbetrug, besitzt aufgrund seines verdienten Erfolges einen hohen Status und bildet sich ein, den nicht verdient zu haben.

Ein schwacher Trost: Wer sich einbildet, seinen Erfolg nicht verdient zu haben, dem fehlt jegliche Voraussetzung für Größenwahn.

Größenwahnsinnige

Großes Theater gibt es nur mit Größenwahn – vor allem, wenn mehrere Größenwahnsinnige zusammenspielen und das Spektakel am Burgtheater in Wien inszeniert wird. In einem legendären Interview hat der größenwahnsinnige *André Müller* dem damaligen Direktor *Claus Peymann* (1988) das Geständnis entlockt: „Wer sich zum Ziel gesetzt hat, Burgtheaterdirektor zu werden, muss sowieso völlig verrückt sein. So etwas macht nur ein Irrer.“ Seinen Größenwahn gibt der Irre auch gleich noch zu: „Ich bin, das muss man auch einmal sagen, ein relativ gebildeter Mensch, weitaus gebildeter als die meisten anderen Regisseure. Ich halte mich mittlerweile für einen Regisseur, dessen Inszenierungen, selbst wenn sie misslingen, zu den besten gehören.“ Nicht wegen seiner Selbstdarstellung löste das Interview einen Skandal aus, sondern weil *Peymann* zu einem Rundumschlag ausholt und alle möglichen Politiker, Schriftsteller, Schauspieler und Kollegen beleidigt: „Die Wirkung, die ich mit dem Theater erreiche, geht doch unendlich tiefer als der ganze Herr *Beckenbauer* oder die Unterhaltungsscheiße von Herrn *Carrell* oder Herrn *Wussow*. Ich konkurriere ja nicht mit der Schwarzwaldklinik.“ „Ich beobachte, wie *Helmut Kohl* aussieht, wenn er sagt, er sei tapfer, und in Wirklichkeit feige ist. Mich stört an *Kurt Waldheim* keine Sekunde, was er während des Krieges gemacht hat ... was ich

ihm übel nehme, ist, dass er lügt. Das allein disqualifiziert ihn. Da kenne ich keine Gnade.“

Ungnädig reagierte der Großkritiker *Marvel Reich-Ranicki*, obwohl der im Interview weder beleidigt noch erwähnt wurde. Er beschimpfte „Die Zeit“, weil die gewagt hatte, das Gespräch zu veröffentlichen. Der Anstand erfordere, ein derart inhumanes Geschwätz in einer seriösen Zeitung nicht abzudrucken. Besonders unanständig war für *Reich-Ranicki Peymanns* Bemerkung über den Schauspieler *Bernhard Minetti*: „Den Größenwahn eines Bernhard Minetti kann ich kaum noch ertragen.“

Der war aber gar nicht beleidigt. Er erklärte zwei Wochen später im „Sonntagsgespräch“ des ZDF, dass man ihn als größtenwahnsinnig bezeichne, störe ihn nicht. Ohne Größenwahn sei in der Kunst Qualität nicht möglich.

Warum unterstelle ich dem genialen Interviewer *André Müller* Größenwahn? Zuerst etwas zur Genialität des 1946 in Brandenburg geborenen, in Wien aufgewachsenen und 2011 in München verstorbenen Österreichers. *Joachim Riedl* (2011) schreibt in seinem Nachruf auf *André Müller*: „Ihm vertrauten Menschen Dinge an, die sie sonst kaum jemandem erzählten.“ „Jeder seiner literarisch sorgfältig inszenierten Dialoge war ein Kammerschauspiel, ein Drama, in dem die letzten Dinge abgehandelt wurden. Ohnmacht, kosmische Einsamkeit, Wahnsinn und Tod. Das trug ihm den Ruf ein, ein Interview-Künstler zu sein.“ Sein Kunstgriff sei gewesen, das hat *Müller* selbst verraten, die Leute von ihrer Bedeutung, die sie gar nicht haben, zu überzeugen. „Er bereitete sich oft wochenlang auf jede Gesprächsbegegnung akribisch vor, verschlang Unmengen an Lektüre und verblüffte dann sein Gegenüber mit punktgenau ausgewählten Zitaten. Es schmeichelte der Eitelkeit der Befragten, dass sich jemand so ausführlich mit ihnen auseinandergesetzt hatte, und sie öffneten dem Interviewer ihr Innerstes.“

Der Journalistenkollege *Volker Weidemann* hat mit dem schwerkranken *André Müller* kurz vor dessen Tod ein letztes Gespräch geführt und schreibt: „Sie sagen Dinge, die Menschen mit denen *André*

Müller redet, die sie noch nie zuvor gesagt haben. Manche haben sie vorher noch nicht einmal gedacht“ (*Weidermann*, 2011, S. 2). Im Gespräch mit *Weidermann* bekennt sich *Müller* zu seinen Größenphantasien. Im Grunde habe er sich die ganzen Jahre versteckt und seine Gesprächspartner über seine eigene Bedeutung getäuscht. Er musste mit seiner Bedeutung tiefstapeln, damit die Leute mit ihrer nicht vorhandenen Bedeutung hochstapeln konnten und Dinge verraten haben, die sie sonst nicht verraten hätten: „Ich habe in den Interviews immer die Erfahrung gemacht, dass ich mehr zu sagen habe als diese Leute“ (S. 3). Leider könne er sich ja nicht selbst interviewen, aber es sei ihm am liebsten, wenn der Ausgefragte „meine Sätze spricht“. Warum er jetzt keine Interviews mehr führt, will *Volker Weidermann* wissen. „Weil ich durch die Krankheit nicht mehr den Elan habe, die Leute von ihrer Bedeutung, die sie gar nicht haben, zu überzeugen“ (S. 4). Das brauche die meiste Kraft, das Eitelkeitsbedürfnis supermaximal zu befriedigen. Denn in Wahrheit „interessieren mich die Leute null, null“.

Ruhmsüchtige Mörder

„Ich laufe hier seit sieben Jahren frei herum“, schwärmte *John Lennon* im Interview für einen New Yorker Rundfunksender. „Das ging natürlich nie als Beatle in England. Ich kann überall hingehen. Habt Ihr eine Ahnung, wie wunderbar das ist?“ Vier Stunden später, kurz vor Mitternacht, war er tot. Sein Mörder läuft nicht mehr frei herum. Der sitzt seit seiner Verurteilung 1981 im Hochsicherheitsgefängnis von Alden im US- Bundesstaat New York. Von den fünf Kugeln, die er auf *John Lennon* abfeuerte, trafen zwei dessen Lunge, eine sein linkes Schulterblatt und eine zerfetzte die Halsschlagader. Am Nachmittag war *John Lennon* seinem späteren Mörder *Mark Chapman* schon einmal begegnet, hatte ihm einen Autogrammwunsch erfüllt, den Umschlag seiner letzten Platte „Double Fantasy“ signiert und den Fan gefragt, ob er sonst noch etwas für ihn tun könne. Der hätte ehrlicherweise antworten müssen: „Ja, ich möchte Sie gerne umbringen, damit ich genauso berühmt

und unsterblich werde wie Sie!“ Vermutlich war er wegen *Lennons* Freundlichkeit zum sofortigen Anschlag nicht fähig, lauerte ihm am späten Abend noch einmal auf und feuerte sich aus seiner Bedeutungslosigkeit.

Der Journalist und Literaturkritiker *Ijoma Alexander Mangold* (2006) nennt den hässlichen Ruhm, auf den Attentäter und Amokläufer scharf sind, einen rücksichtslosen Versuch, Aufmerksamkeit und Prominenz mit Gewalt herbeizuzwingen. „Die Gesellschaft aber kann immer nur an die Wenigen, nie an die Vielen Ruhm, Anerkennung und Aufmerksamkeit verteilen. Sie muss also sicherstellen, dass sich die anderen, die Vielen, damit abfinden, wenn ihr Leben im Schatten vorübergeht. Früher, in stark hierarchisch organisierten Gesellschaften, war es klar, dass nur Personen von Rang ein Recht auf Ruhm und Aufmerksamkeit hatten. Wer nicht dazugehörte und trotzdem ein Bedürfnis nach Ich-Steigerung hatte, dem boten sich verschiedene Möglichkeiten an: Er konnte den Heldentod in der Schlacht suchen. Oder er wurde zum Abenteurer oder er ging zur Fremdenlegion, wo es eine institutionalisierte Dosis aus kleinem Ruhm und heldischer Gefahr gab.“ Moderne Gesellschaften können ihren Bürgern mit solchen Angeboten nicht dienen. Man müsse sich eher wundern, meint *Mangold*, warum der Urtrieb des Menschen nach Ruhm und Anerkennung nicht öfter in verstörender Gewalt endet.

Nach einer Gewalttat erklären Journalisten und selbsternannte Experten, die in Talkshows ihren Ruhm mehren, was den Täter getrieben hat. Auch der Täter darf sein Tun verklären. Über den Lennon-Mörder *Mark Chapman* kursieren Zitate, die ins Bild passen, ob sie stimmen oder nicht: „Ich war ein Niemand und wollte, dass man mich beachtet“, soll er gesagt haben.



„Ich hatte das Gefühl, dass ich durch den Mord an John Lennon vielleicht herausfinden würde, wer ich selber bin.“

Verbürgt ist eine Aussage des Ausschusses, der über eine vorzeitige Haftentlassung zu befinden hatte und diese ablehnte: Der Häftling werde weiter vom Drang nach Ruhm und Bekanntheit getrieben, der ihn zum Mörder werden ließ.

Verhaltensbiologie: Warum der Bauch Regie führt

„Wir sind wie Tiere. Sex ist nun mal der stärkste tierische Impuls, der uns antreibt. Und oft genug überwältigt er den Intellekt.“
T. C. Boyle (2009, S. 2) ist kein Evolutionspsychologe, aber er sagt mit wenigen Worten, was aus evolutionärer Sicht die menschliche Identität ausmacht, nur hätte er es etwas freundlicher formulieren können. Nebenbei erklärt uns der US-Romancier, was Hochstapler, Größenwahnsinnige und Mörder zu ihren hirnrissigen Verhaltensweisen treibt. Die beiden Hausaufgaben, die der Mensch von der Evolution mitbekommen hat, kennen wir bereits. Wir beide, Sie und ich, sind leibhaftige Beweise für Fortpflanzungserfolg und Überlebenserfolg. So weit so gut.



Soll unser Leben ein Fortsetzungsroman sein, nicht nur eine Kurzgeschichte, müssen wir unsere Hausaufgaben erledigen und unsere Gene weitergeben.

Mit Hausaufgaben ist das so eine Sache, man kann sie erledigen oder sich davor drücken. Das weiß auch die Evolution und hat für alle Menschen, ob Drückeberger oder nicht, eine obligatorische Hausaufgabenhilfe installiert. Eine Art innerer Dauerbrenner hält unsere Motivation für die Genweitergabe am Köcheln. Allerdings werden wir nicht nur auf dumpfen Sex, bei abgeschaltetem Gehirn, heiß gemacht, wie es *T. C. Boyle* nahelegt. So tierisch geht es beim Menschen nicht zu.

Es gibt auch noch andere implizite Motive, in unserer biologischen Natur verankerte Bauchmotive. Die walten und schalten weitgehend unbewusst und hormonunterstützt auf unserer Instinkt- und

Gefühlsebene. Vor allem Hormone, sagt *Antonio Damasio*, können uns „Verhaltensweisen aufzwingen, die wir beim besten Willen nicht unterdrücken können“. Sie überwältigen unseren Intellekt, ergänzt *T. C. Boyle*. Im Zweifel schlägt der Bauch dem Kopf ein Schnippchen. Das weiß jeder, der sich in den Kopf gesetzt hatte, seinen Bauchumfang zu verkleinern. Sagt der Kopf „Du sollst abnehmen“ und der Bauch „Du sollst nicht verhungern“, dann ist klar, wer gewinnt. Die Bauchmotive, auch unbewusste, implizite Motive genannt, werden in Kapitel 4 genauer erläutert.

„Männliche Menschen verschwenden ihre Zeit und Energie darauf, akademische Titel zu erlangen, Bücher zu schreiben, Sport zu treiben, andere Männer zu bekämpfen, Bilder zu malen, Jazz zu spielen und religiöse Kulte zu begründen. Dies mögen keine bewussten sexuellen Strategien sein, aber die hinter Leistung und Status steckenden Motivationen [...] wurden wahrscheinlich durch sexuelle Selektion geprägt.“ So erklärt *Geoffrey Miller* (2001, S. 151 f.) zusammenfassend, wie und warum sich Männer abstrampeln, damit sie mit einer hohen Bedeutsamkeit auf dem umkämpften Partnermarkt die Nase vorn haben. Was aber, wenn es mit dem eigenen Status nicht weit her ist, wenn man es nicht in die erste Mannschaft geschafft hat und am Spielfeldrand keine Fußballbraut wartet? Wenn sich der Jungfeuerwehrmann nicht heldenhaft hervortun kann, weil es absolut nicht brennen will? Wenn die Schwesternschülerin den Assistenzarzt anhimmelt und den Krankenpfleger abblitzen lässt?

Was ist, wenn man mit seinem unspektakulären Dasein hadert, von einer prestigeträchtigen Karriere träumt, aber die Ochsentour nicht schafft? Zum Glück lässt sich nicht jeder Frustrierte von seinen Bauchmotiven zu hirnrissigen Aktionen hinreißen.

Bei den aufgefliegenen Hochstaplern, Größenwahnsinnigen und Serienmördern sucht der Richter nach Motiven und der psychiatrische Gutachter liefert sie, spricht von narzisstischer Störung, Selbstwertkrise, Minderwertigkeitsgefühl, Drang nach sozialer Anerkennung, unerfülltem Geltungsbedürfnis, Identitätsnotstand.



Der Normalbürger fragt sich, was im Kopf von Hochstaplern, Größenwahnsinnigen und Serienmördern vorging. Der Evolutionspsychologe könnte ihm sagen, dass im Kopf zu wenig vorging und der Bauch Regie geführt hat.

SELBSTERKUNDUNG

- Haben Sie persönliche Erfahrungen mit bedeutungshungrigen Identitätsbetrügern?
- Fühlen Sie sich selbst eher bedeutsam oder eher bedeutungslos?
- Ängstigt oder entlastet Sie der Gedanke einer eigenen kosmischen Bedeutungslosigkeit?
- Kennen Sie das Gefühl, den eigenen Erfolg nicht verdient zu haben?
- Gibt es Ereignisse in Ihrem Leben, in denen Ihr Bauch Ihren Kopf überwältigt hat?

NOTIZEN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wir beleuchten in Kapitel 6 das Verhältnis von Schein und Sein und versuchen in Kapitel 4, den geheimen Bauchmotiven ein Stück weit auf die Spur zu kommen.

1.4

Zwischenbilanz

Hat sich unser Bummel über den Jahrmarkt der Eitelkeiten (mit dem Abstecher zum Kuriositätenkabinett) gelohnt? Konnten Sie daraus, dass Sie sich über Ihre Zeitgenossen, die mit ihrer Identität nicht klarkommen, wunderten, Erkenntnisse über sich selbst gewinnen? Auf jeden Fall wissen Sie jetzt: Zum Glück bin ich nicht so wie die! Möglicherweise haben Sie darüber nachgedacht, welcher Pflichtteil vom evolutionären Erbe bei Ihnen hängengeblieben ist, ob und wie stark ein innerer Kompass aus der Steinzeit Ihr Verhalten mitbestimmt.

Somit haben wir im ersten Kapitel den Fächer mit Identitätsthemen breit aufgespannt. In den folgenden Kapiteln wollen wir klären, warum sich Menschen so und nicht anders verhalten, was das für Sie bedeutet und wie Sie erkennen, wer Sie wirklich sind.

Ein großer Teil unserer Selbsterkenntnis entsteht aus dem Vergleich. Der Vergleich wird zur Tyrannei, wenn wir unsere eigenen Vorstellungen von den falschen Kriterien ableiten. Viele Menschen sind keine Lebenskünstler, weil sie sich mit den falschen Leuten vergleichen. „Wenn es Ihnen nicht gelingt, den archaischen Drang zu zügeln, Ihren Erfolg ständig an dem Ihrer Mitmenschen zu messen, wird stets Ihr Glück weniger davon abhängen, wie viel Geld Sie haben, als vielmehr davon, wie viel Geld die anderen haben; und darauf werden Sie nie Einfluss haben“ (Zweig, 2007, S. 270).

Wer wir sind (Kapitel 5) und was wir von uns halten (Kapitel 7) entdecken wir durch Selbstbeobachtung, vor allem aber aus dem Vergleich mit anderen. Was ich drauf habe, weiß ich, wenn ich jemand treffe, der mehr oder weniger drauf hat als ich. Pralle ich auf selbstsichere Leute oder begegne ich selbstunsicheren Menschen, erkenne ich, wie es um mein Selbstwertgefühl steht. Meine Vorstellung von mir entwickelt sich auch durch Rückmeldungen anderer, wenn sie

mir sagen oder zu verstehen geben, wie sie mich sehen. Auch ein kritischer Blick auf meine Mitmenschen fördert das Nachdenken über mich selbst. Wie viel Schein mein Sein braucht (Kapitel 6), kann ich abschätzen, wenn ich einen „Mehrscheiner“ durchschaut habe, der sich gut verkaufen will, obwohl er nichts anzubieten hat.



Identität ist meine Vorstellung von mir, entstanden durch meinen Vergleich mit anderen und durch meine Erfahrungen mit anderen.

In den folgenden Kapiteln beleuchten wir die Identität aus unterschiedlichen Blickwinkeln und ziehen daraus Rückschlüsse auf uns selbst.

2



In welcher Identitätskrise stecken Sie gerade?

Wenn je eine Identitätskrise im Leben eines Menschen eine zentrale Rolle spielte, dann war es bei mir der Fall.

(Erik H. Erikson)

In diesem Kapitel geht es um die Identität aus der biografischen Perspektive.

Wir nehmen uns die aufeinanderfolgenden Lebensphasen vor, erfahren, was bei Narzissten (und anderen Identitätsauffälligen) wann schief gegangen ist und welche möglichen Identitätskrisen wir selbst in der jetzigen und in künftigen Lebensphasen besser umschiffen sollten. *Erik H. Erikson* liefert uns das Erklärungsschema.