

El trastorno narcisista de la personalidad

Vicente E. Caballo, Rebeca Bautista y Cristina López-Gollonet
Universidad de Granada (España)

8.1. Introducción

En la actualidad nuestra sociedad favorece el individualismo ("nuestras necesidades son lo primero") y la progresión laboral y profesional a costa del esfuerzo de los demás. Características como la seguridad en uno mismo, la persuasión o la competitividad constituyen aspectos altamente valorados hoy día y si estos elementos van dirigidos a la consecución de objetivos, la posibilidad de ser reforzados por la sociedad es muy elevada. No importa que ello conlleve la humillación, el menosprecio, la infravaloración o la destrucción de sujetos que no se adaptan al estilo productivo. Aquellos individuos que no se acoplan al estilo competitivo de nuestra sociedad, bien como líderes o bien como apoyo y aliento de los líderes, acabarán siendo apartados de la ruta principal hacia el "éxito". El estilo narcisista sabe utilizar estas tendencias de nuestra sociedad en su favor y sacar provecho de ellas para progresar y avanzar en el terreno profesional. Tendrá siempre un entorno laboral que le suministrará individuos de quienes sacar partido y cuyo esfuerzo será explotado en beneficio propio. Sus argucias políticas o de negocios y el talante extravertido que presenta el estilo narcisista favorecen la eliminación de elementos y personas que obstaculizan el camino del "líder". Y parece que el número de sujetos que podrían encajar dentro de ese estilo hoy día está incrementándose en nuestra sociedad a pasos agigantados. Parafraseando a Melanie Klein, se ha hablado del narcisismo como una de las personalidades "neuróticas" de nuestro tiempo, muy frecuente en la sociedad occidental, especialmente en determinadas profesiones como abogados, médicos, deportistas, gente del espectáculo, políticos y profesores de universidad. Cuando se trata de un estilo de personalidad, muchas de las características que hemos visto, pueden ser útiles en el contexto laboral y reforzadas por éste, aunque el entorno social es probable que reaccione de forma diferente y padezca las consecuencias de buena parte de esos comportamientos no adecuados al mismo. Sin embargo, cuando dichas características son llevadas al extremo, estaremos hablando no ya de un estilo, sino de un trastorno de la personalidad. Raramente un sujeto con un trastorno narcisista de la personalidad (TNP)

acudirá a buscar ayuda psicológica. "Son los demás los que tienen que cambiar, no él." Pero a veces su patrón de comportamiento puede llevarle a situaciones difíciles (p.ej., depresión, abuso de drogas, etc.). En este caso, pudiera ser que solicitaran la intervención de un psicólogo. Como dice Paris (1998), sólo acuden a terapia aquellos para quienes el precio a pagar en esta sociedad se ha vuelto demasiado elevado.

8.3. Estilo narcisista de personalidad: El tipo enamorado de sí mismo

Según Millon y Davis (2000), a la hora de establecer diferencias entre lo que denominamos el tipo de personalidad enamorado de sí mismo y que podemos considerar como normal y el trastorno narcisista de la personalidad, que constituye lo patológico, podemos basarnos en un continuo. Características como la confianza en uno mismo y un sentido de la propia valía hace a los individuos sociables y seguros. Pero estas características, llevadas al extremo, pueden convertir a los sujetos narcisistas en individuos arrogantes y explotadores, distorsionando sus percepciones y haciendo creer a los propios sujetos que sus contribuciones son mucho más valiosas de lo que son en realidad.

Oldham y Morris (1995) proponen las siguientes características para definir al estilo narcisista:

- Creen en ellos y en su capacidad y piensan que son extraordinarios.
- Esperan ser tratados siempre bien por parte de los demás.
- Son directos a la hora de hablar de sus logros. Saben negociar y venderse bien.
- Son astutos a la hora de aprovechar los puntos fuertes de los que les rodean para conseguir sus propios logros.
- Hábiles para competir, sueñan con estar en la cúspide imaginándose a sí mismos constantemente como los mejores.
- Conocen en cada momento cómo se sienten y cuál es su estado de ánimo.
- Aceptan con aplomo los cumplidos que reciben de los demás.
- Les afectan las críticas de los demás, pero saben disimularlo con la elegancia que les caracteriza.

Las personas con un estilo narcisista saben lo que quieren y cómo conseguirlo. Son hábiles para conquistar a los que tienen a su alrededor. Se caracterizan por una gran ambición, llegando a convertir sus sueños en realidad, como conseguir una buena imagen social y un puesto de poder que les haga ser personas importantes y llenas de méritos. Son seguros de sí mismos y motivan a los demás, a quienes suelen dirigir dado su carácter emprendedor y de liderazgo. Poseen una autoestima y un amor propio elevados, po-

tenciando lo que saben son sus puntos fuertes y negando sus defectos. La frase que mejor define a este estilo de personalidad es "quiero ser el número uno". Son extravertidos y muy competitivos, capaces de planificar, establecer metas y prioridades, tomar decisiones y delegar responsabilidades en otros, a los que conceden autonomía siempre y cuando cumplan con el trabajo. A pesar de que el trabajo puede estar repartido, no les gusta compartir los méritos, prefiriendo ir un paso siempre por delante de los demás. Llevan a cabo políticas de acción para conseguir altos cargos, en muchas ocasiones a costa de otros a los que utilizan para alcanzar fines valiosos. Son amables con aquellos de los que pueden obtener algún beneficio y también con aquellos de sus subordinados que les son leales, brindándoles incluso su apoyo. Necesitan ser adorados por los demás, dejarse querer y sentirse necesitados; de ahí que se les vea siempre rodeados de gente sobre los que influye y los cuales se dejan embaucar por su carisma. Sin embargo, no son generosos en el amor ni aman de forma desinteresada. No son empáticos y les cuesta darse cuenta de que quizá el ser querido tenga necesidades diferentes a las suyas. El rechazo por parte de los demás es una cuestión insoportable para los narcisistas.

El individuo con un estilo narcisista mantiene buenas relaciones con aquellos a los que les gusta atender a las necesidades ajenas, como es el caso de los estilos dependiente y autodestructivo. El estilo evitativo suele necesitar compañeros fuertes y sociables, por lo que podría complementarse bien con el estilo narcisista, que necesita sentir que se les necesita. Con los sujetos histriónicos también podrían hacer buena pareja, siempre que se ensalcen mutuamente y el histriónico no tenga una necesidad muy acusada de que lo mantengan anímicamente. El tipo narcisista es probable que choque con el paranoide,

con el pasivo-agresivo, con el antisocial y con el sádico, ya que no están dispuestos a subordinar sus necesidades a las de otro. Los límites son demasiado exigentes emocionalmente y si dos personas narcisistas acaban juntas puede darse entre ellas una lucha de personalidades.

• *Cómo relacionarse con un tipo narcisista*

Según Olham y Morris (1995), para que la relación con un sujeto narcisista sea más satisfactoria es recomendable adoptar una serie de comportamientos. Ser leal, no criticarles, no competir con ellos ni esperar que el narcisista comparta sus méritos. El ser educados e incluso algo aduladores puede allanar el camino con este tipo de individuos, sin esperar nunca que ellos tengan un trato o atención personal con ninguno de los miembros de su equipo de trabajo. Por su parte, los subordinados de un narcisista han de estar muy seguros de qué tipo de tareas han de desempeñar, ya que no recibirán directrices por parte de su jefe. La pareja de un narcisista debe ser capaz de aguantar la falta de manifestaciones de amor por parte de este sujeto, a la vez que tiene que demostrárselo a él continuamente. No es conveniente que intente sobresalir en ningún área en común y debe tener una autoestima de hierro. Tiene que querer a sí mismo con independencia de todo lo demás y limitarse a disfrutar de los éxitos de su compañero, focalizando la atención en aquellos aspectos positivos que este tipo pueda aportar a la relación. La mejor forma para criticarle es hacerlo con diplomacia y transmitiéndole a la misma vez admiración, ya que son muy sensibles a las críticas aun cuando éstas sean constructivas. Podrán corregir su conducta, pero nunca admitirán que se habían equivocado.

Cuadro 8.2. Aspectos conductuales característicos del TNP.

- Mantienen una conducta distante, arrogante, desdeñosa, presuntuosa y engreída.
- Se comportan de forma grandiosa.
- Suelen dominar las conversaciones.
- Son impacientes y pueden resultar agresivos.
- Muestran indiferencia ante los derechos de los demás.
- Tienen aires de superioridad con respecto a los otros.
- Tratan a los demás como si fueran objetos, aprovechándose de ellos y explotándolos para su propio beneficio.
- Genera reglas y normas que los demás han de cumplir, pero que ellos se saltan a capricho.
- Mienten para mantener sus ilusiones.
- Pueden mostrar simpatía sólo para alcanzar sus egoístas objetivos, pero también mienten y engañan a los demás con este fin.
- Su conducta social, al menos inicialmente, puede agradar, cautivar y granjearse simpatías.
- Les falta humildad y generosidad.
- Acusa a los demás de egoísmo y de engaño.
- Son persistentes en aquello que les interesa.

Cuadro 8.3. Aspectos cognitivos característicos del TNP.

- Seguro de sí mismo.
- Total falta de empatía.
- Temor al fracaso.
- Estilo cognitivo inflexible.
- Presenta grandes fantasías de éxito, fama y de amor ideal a las que pone pocos límites.
- Importante necesidad de ser admirado.
- Alterna entre la idealización y el menosprecio hacia aquellas personas con las que mantiene una relación estrecha.
- Tiene envidia de los logros de los demás y creen que éstos le tienen envidia por sus logros.
- Espera elevados niveles de dedicación de sus subordinados, pero le importa poco su bienestar.
- Elabora complejas racionalizaciones que engordan su autoconcepto.
- Exagera sus capacidades transformando sus fracasos en éxitos.
- Exagera sus éxitos y rebaja el éxito de los demás.
- Cree que es especial, único, superior al resto de la gente.
- Suele carecer del talento necesario para alcanzar los niveles de fama a los que aspira.
- Su autoestima es frágil y sensible a la crítica, dependiendo de la validación externa.
- A veces se siente inadecuado y vacío, incluso aunque tenga éxito.
- Se siente ofendido por pequeños menosprecios y rechazos.
- A veces presenta delirios de grandeza, que en períodos de estrés pueden ser de tipo psicótico.
- Es egoísta y egocéntrico.
- Se compara favorablemente con gente famosa o privilegiada.
- Cree que merece admiración y trato especiales.

Cuadro 8.4. Esquemas, distorsiones y pensamientos desadaptativos característicos del TNP.

<i>Pensamientos automáticos</i>	<i>Distorsiones cognitivas</i>	<i>Esquemas</i>
"Soy una persona muy especial."	Etiqueta global	Sentido grandioso de la propia importancia
"Ya que soy tan superior tengo derecho a un trato y privilegios especiales."	Magnificación	Sentido grandioso de la propia importancia Estar en su derecho
"A mí no me obligan las reglas que valen para los demás."	Idealización extrema	Sentido grandioso de la propia importancia
"Debería obtener reconocimiento, elogios y admiración."	Afirmaciones de debería	Necesidad de aprobación y admiración
"Tengo todas las razones para esperar grandes cosas."	Sobregeneralización	Sentido grandioso de la propia importancia
"Todos tienen que satisfacer mis necesidades."	Sobregeneralización	Estar en su derecho Necesidad de aprobación y admiración
"Los demás deben reconocer lo especial que soy."	Afirmaciones de debería	Sentido grandioso de la propia importancia
"Es intolerable que no se me tenga el debido respeto o que no consiga aquello a lo que tengo derecho."	Baja tolerancia a la frustración	Vulnerabilidad a la crítica
"Las otras personas no merecen la admiración y riqueza que tienen."	Falacia de justicia	Sentido grandioso de la propia importancia
"La gente no tiene ningún derecho a criticarme."	Afirmación de debería	Vulnerabilidad a la crítica
"Mis necesidades están por encima de las de otros."	Idealización extrema	Sentido grandioso de la propia importancia
"La gente debería preocuparse por promocionarme porque tengo talento."	Afirmaciones de debería	Necesidad de aprobación y admiración
"Sólo me comprenden las personas tan inteligentes como yo."	Pensamiento dicotómico	Sentido grandioso de la propia importancia