

Den narcissistiske leder

Af Per T. Ingvordsen*)

Resumé

Professor Erik Johnsen beskriver i sin bog »Operational Ledelselære« lederens arbejdsrolle som sammenværet af personlig adfærd, faglig adfærd og lederadfærd. Han siger, »at skæringen mellem lederadfærd og personlig adfærd kan tolkes dels som dette at kunne lede vor personlige udvikling og dels som dette at vore personlige træk over indflydelse på den måde vi hver for sig udøver lederrollen på«. Nærværende artikel behandler dette skæringspunkt og dets konsekvenser ud fra nyere psykoanalytiske narcissismeteorier og søger at vise, hvorledes de personlige træk formes i den meget tidlige barndom og forstærkes af de samfundsforhold vi lever under.

1. Indledning

I de senere år har flere og flere amerikanske forskere beskrevet en ny ledertype, den narcissistiske. Baggrunden for dette er en stigende interesse for narcissistiske karakterforstyrrelser, som især er beskrevet af Heinz Kohut, Otto F. Kernberg og Melanie Klein.

Den narcissistiske leder kommer imidlertid ikke »ud af den blå luft«. Hans fremkomst har forbindelse med samfundsudviklingen iøvrigt. Narcissismebegrebet er som så mange andre psykoanalytiske begreber en freudiansk metafor. Psykoanalysen beskæftiger sig traditionelt med individer, ikke med grupper, og forsøg på at generalisere fra kliniske

*) Civiløkonom, cand. psych. Artiklen modtaget august 1982.

Den narcissistiske leder

Af Per T. Ingvordsen*)

Resumé

Professor Erik Johnsen beskriver i sin bog »Operational Ledelseslære« lederens arbejdsrolle som sammenværet af personlig adfærd, faglig adfærd og lederadfærd. Han siger, »at skæringen mellem lederadfærd og personlig adfærd kan tolkes dels som dette at kunne lede vor personlige udvikling og dels som dette at vore personlige træk over indflydelse på den måde vi hver for sig udøver lederrollen på«. Nærværende artikel behandler dette skæringspunkt og dets konsekvenser ud fra nyere psykoanalytiske narcissismeteorier og søger at vise, hvorledes de personlige træk formes i den meget tidlige barndom og forstærkes af de samfundsforhold vi lever under.

1. Indledning

I de senere år har flere og flere amerikanske forskere beskrevet en ny ledertype, den narcissistiske. Baggrunden for dette er en stigende interesse for narcissistiske karakterforstyrrelser, som især er beskrevet af Heinz Kohut, Otto F. Kernberg og Melanie Klein.

Den narcissistiske leder kommer imidlertid ikke »ud af den blå luft«. Hans fremkomst har forbindelse med samfundsudviklingen iøvrigt. Narcissismebegrebet er som så mange andre psykoanalytiske begreber en freudiansk metafor. Psykoanalysen beskæftiger sig traditionelt med individer, ikke med grupper, og forsøg på at generalisere fra kliniske

*) Civiløkonom, cand. psych. Artiklen modtaget august 1982.

erfaringer til kollektiv adfærd støder altid på den vanskelighed, at grupper har deres eget liv. Det kollektive sind afspejler gruppens behov som helhed, ikke den enkeltes psykiske behov, som faktisk må underordnes den kollektive leveforms krav. Og det er netop enkeltpersoners underkastelse under gruppen, som den psykoanalytiske teori søger at belyse gennem studier af dens psykiske tilbageslag.

Ved at foretage en intensiv analyse af individuelle tilfælde, som mere hviler på klinisk materiale end på den sunde fornufts indtryk, fortæller psykoanalysen os noget om selve samfundets indre funktioner, netop som den vender dette samfund ryggen og fordyber sig i den individuelle underbevidsthed.

2. Narcissismebegrebet

Samfundets kultur reproduceres i den enkelte ved hjælp af en socialiseringsproces, som udføres af familien, af skolen og af andre karakterformende institutioner, og som modificerer den menneskelige natur således, at den passer ind i samfundets normer.

Barndommens universelle krise – traumat ved adskillelsen fra moderen, frygten for at blive forladt og smerten ved at skulle kappes med andre om moderens kærlighed – søger ethvert samfund at løse på sin egen måde. Den måde, hvorpå det tager fat om disse psykiske begivenheder, frembringer en karakteristisk form for personlighed ved hjælp af hvilken det enkelte individ affinder sig med knægtelsen af instinkterne og bøjer sig for samfundets krav.

I den kliniske litteratur bruges narcissismebegrebet som et vigtigt element i de såkaldte karakterforstyrrelser, som en betegnelse for jeg-fordybelse, hvori afvist kærlighed vender sig mod Jeg'et som had.

Nyere teorier om narcissisme beskæftiger sig med den sygelige narcissisme, det vil sige at man udvikler fantasier som forsvar mod angst og skyld.

Den primære narcissist – det nyfødte barn – opfatter ikke sin mor som en, der har en eksistens løsrevet fra dets egen. Barnet misfortolker derfor sin afhængighed af moderen, der tilfredsstiller dets behov så snart de opstår, som sin egen almagt (omnipotens), og først flere uger efter fødslen forstår spædbarnet, at kilden til dets behov er inde i Jeg'et og at kilden til tilfredsstillelse er udenfor.

Den sekundære narcissisme forsøger at ophæve barnets smerte ved skuffet objekt-kærlighed og fjerne dets raseri mod dem, der ikke omgående reagerer på dets behov. Mod dem der nu ses at reagere på andre foruden barnet og derfor opfattes som at have forladt det.

Patologisk narcissisme er ikke en fiksering på niveau med normal narcissisme og opstår kun, når Jeg'et har udviklet sig til det stade, hvor det kan skelne sig selv fra omgivelserne. Hvis dette adskillelsestraume af en eller anden grund opleves særlig intenst af barnet, kan det forsøge af genoprette relationer ved i sine fantasier at skabe en almægtig mor eller far, som smelter sammen med forestillinger om dets eget Jeg.

3. Den narcissistiske leder

Narcissisten har mange træk, der gør ham til en succes i bureaukratiske institutioner, hvor man sætter pris på manipulation af relationerne mellem mennesker, hvor man modarbejder dannelse af dybe, personlige forbindelser, og samtidig giver narcissisten den anerkendelse, som han behøver til at underbygge sin selvagtelse.

Den amerikanske psykolog Michael Maccoby foretog i 1970'erne en undersøgelse af 250 ledere fra 12 større amerikanske virksomheder, og i sin bog »Vinder for enhver Pris« (The Gamesman) siger han, at den nye forretningsleder mere arbejder med mennesker end med materialer. Han er ikke interesseret i at opbygge et imperium eller samle sig rigdom. Det der interesserer ham er at »opleve glæden ved at køre sit hold og ved at vinde sejre«.

Den nye leder ønsker at få ry som vinder og hans største frygt er at blive stemplet som taber. Han har behov for at opnå kontrol, hvorfor han prøver kræfter med andre mennesker i stedet for at prøve kræfter med en materiel opgave eller et problem, der skal løses. Han har kun ringe evner for personlig intimitet og sociale forpligtelser. Han foretrækker den »sexede atmosfære«, som den moderne direktør omgiver sig med på arbejdet, »hvor beundrende sekretærer flirter med ham«. I alle relationer med andre mennesker er »spilleren« afhængig af den beundring og frygt, som han kan vække hos dem for at befæste sit ry som »vinder«.

Succes betyder i dag ikke bare at komme frem, men at komme frem

foran de andre; og den nye leder ønsker at bevare en illusion om grænseløse valgmuligheder, som Maccoby udtrykker det.

Han har ikke megen loyalitet selv over for den virksomhed, som han arbejder for. I Maccobys undersøgelse siger en direktør, at han oplever magt »som ikke at blive kørt rundt med af firmaet«. På sin vej opad dyrker denne leder indflydelsesrige kunder og forsøger at bruge dem mod sit eget firma.

Ifølge hans beregninger har man brug for en meget stor kunde, som altid er i vanskeligheder og kræver forandringer af firmaet. Det giver magt i firmaet og også hos kunden. »Jeg kan lide at holde mine valgmuligheder åbne«, som han siger.

Denne strategi falder sammen med Seymour B. Sarasons synspunkter. I sin bog »Work, Aging and Social Change« siger han, at for stærk identifikation med firmaet giver dette en kolossal magt over sine medarbejders karriere og skæbne. Og jo større koncernen er, desto vigtigere er det for lederne at styre deres karriere på egne betingelser efter deres egne frie valg og at bevare det størst mulige udbud af valgmuligheder. Den nye ledertype »spilleren« er ifølge Maccoby åben for nye ideer, men han savner overbevisninger. Han vil gøre forretninger med et hvilket som helst regime, selv om han misbilliger dets principper.

Han er mere uafhængig og opfindsom end »firmaets mand« og prøver på at bruge virksomheden til sin egen fordel af frygt for at blive »kastret« af koncernen. I sin bog »Routes to the Executive Suite« siger Eugene Emerson Jennings, at han er glad for at se »firmaets mand« forsvinde og den nye »bevægelses-æra« komme. Bevægelighed i firmaet er mere end blot og bar arbejdsindsats. Det er også stil, gestus og evnen til at sige og gøre hvad som helst uden at støde andre fra sig. Afskaffelsen af faglig kunnen både i manuelt arbejde og i kontorjobbene har skabt nogle forhold, hvor de ansattes magt mere ligger i personlighed end i styrke og intelligens. Både mænd og kvinder må udsende et tiltrækkende image og samtidig spille med og bedømme deres egen optræden.

Den leder, der er på vej opad, ved hvordan han skal manipulere de mennesker, som omgiver ham. Hårdt arbejde er nødvendigt men ikke tilstrækkeligt for at komme opad, ifølge Jennings. Lederen avancerer op gennem virksomheden ved at overbevise sine omgivelser om, at

han har en »vindes attributter« – ikke ved at tjene virksomheden. Han har lært at »læse« magtrelationerne på sit kontor og at se sine foresattes mindre synlige og hørlige sider, især deres forhold til ligemænd og overordnede. Han kan ud fra et minimum af antydninger udlede hvem, der er magtcentre, og søger at gøre sig bemærket i deres synsfelt. Han vil flittigt dyrke sin position og sine muligheder hos dem og gribe enhver lejlighed til at lære af dem. Endvidere vil han bruge sine muligheder i selskabslivet til at tage bestik af de mænd, der er igangsatte i forretningsverdenen.

For virksomhedslederen på vej opad består magt ikke af penge og indflydelse, men af flexibilitet, vinder-image og vinder-ry. Magt ligger i øjet, der ser, og har ingen objektiv reference. Magten refererer i virkeligheden ikke til nogen som helst uden for Jeg'et.

Det nye succes-ideal har intet indhold. Præstation betyder at komme frem, siger Jennings. Succes er det samme som succes. Der er et sammenfald mellem succes i forretningslivet og berømmelse i politik eller i underholdningsverdenen, som også afhænger af synlighed og karisma, og som kun kan defineres som sig selv. Berømmelsens eneste vigtige attribut er, at den er berømmet.

Lederens verdensanskuelse, som den er beskrevet af Jennings, Maccoy og af lederne selv, er narcissistens, der ser verden som et spejl af sig selv og ikke interesserer sig for ydre begivenheder undtagen, når de kaster en genspejling af hans eget billede tilbage.

4. Det narcissistiske samfund

Forvandlingen af myten om succes – af definitionen på succes og af de egenskaber, der menes at fremme den – er en udvikling over lang tid, som har rod i almene forandringer i samfundsstrukturen. Hovedvægten er flyttet fra produktion til forbrug, og til vækst i store koncerner og bureaukratier.

Nye samfundsformer kræver nye personlighedsformer, nye metoder for socialisering og nye måder at organisere erfaring på.

David Riesman siger i sin bog »The Lonely Crowd«, at der er sket en fundamental ændring i personlighedsdannelsen fra den indefra styrede type, der var fremherskende i forrige århundrede, til vore dages

type, som styres af andre. Vore dages personlighed er ivrig efter at komme godt ud af det med andre. Han har behov for at ordne selv sit privatliv i overensstemmelse med store organisationers krav, og han forsøger på at sælge sig selv, som om hans personlighed var en vare der kan tillægges en markedsværdi. Han har endvidere et neurotisk behov for ømhed, bekræftelse og oral tilfredsstillelse.

4.1. Reklame og forbrug

Den kapitalistiske arbejdsgiver betragtede i begyndelsen af den industrielle udvikling kun arbejderne som en der producerede, og var ikke interesseret i, hvad han foretog sig i sin fritid. En økonomi, som hviler på masseproduktion, kræver imidlertid ikke blot en produktionsorganisation men også en organisering af forbrug og fritid.

I sin bog »Narcissismens Kultur« siger Christopher Lasch, at den moderne fabrikant må »opdrage« masserne til forbrugskultur. Arbejderne er nemlig nødvendig som forbrugere, fordi masseproduktion af varer kræver et massemarked til at opsuge dem, og det gælder derfor om at skabe nye forbrugerkrav. Om at overtale folk til at købe varer, som de ikke anede at de havde behov for, før de blev gjort opmærksomme på dette »behov« af massemediernes.

Før i tiden gjorde fabrikanten blot opmærksom på sit produkt og roste dets fortrin. Nu fabrikere reklamen sit eget produkt – forbrugeren – der er umættelig, rastløs, bekymret og keder sig. Ifølge Lasch stiler reklame ikke så meget mod at avertere et produkt som mod at fremme forbrug som livsform. Den »opdrager« masserne til en umættelig appetit, ikke kun efter varer, men også efter nye oplevelser og selvopfyldelse.

Reklamen tjener to formål. Den fremstiller forbrug som et alternativ til protest eller oprør, og den gør selve fremmedgørelsen til en vare. Massernes »opdragelse« har ændret magtbalancen i familien. Ofte emanciperer den imidlertid kun kvinder og børn fra den patriarkalske autoritet, for at underlægge dem reklameindustriens, virksomhedernes og statens nye paternalisme, siger Lasch (1982).

Forsøget på at »civilisere« masserne har frembragt et samfund, der er domineret af det ydre skin – et showsamfund. Vi lever omgivet af spejle, hvori vi søger bekræftelse på vores evne til at erobre eller imponere andre, medens vi bekymret leder efter skavanker, der kunne forringe det udseende, som vi har i sinde at projicere.

Denne optagethed af udseendet opmuntres bevidst af reklameindustrien. I 1930'erne betragtede annoncernes kvinder uafsladelt sig selv i et spejl, og reklameindustrien var ganske åbenhjertelig om dette narcissistiske krav. Idag behandles disse emner mere åbent end nogen sinde, og reklame opfordrer både mænd og kvinder til at se skabelsen af Jeg'et som den højeste form for kreativitet.

Den mekaniske reproduktion af kultur og udbredelsen af visuelle og auditive billeder i Show-samfundet er en anden social påvirkning. Kameraer og båndoptagere gengiver ikke blot oplevelser. De ændrer også deres kvalitet og giver store dele af den moderne tilværelse karakter af et enormt ekkorum, et spejlkabinet. Udbredelsen af de registrerede billeder undergraver vores virkelighedssans, således at virkeligheden mere og mere kommer til at ligne det, som kameraerne viser os.

4.2. Familien

Narcissisme-begrebet giver et nogenlunde vellignende portræt af vore dages »frigjorte« personlighed med hans charme, hans pseudoerkendelse af egen tilstand, hans promiskuøse seksualitet og fascination af oralsex, hans hypokondri, hans beskyttende afstumpethed og vigen uden om afhængighed. Narcissisme synes at være den realistisk bedste måde at klare det moderne livs spændinger og angst på, og de fremherskende samfundsforhold har derfor en tendens til at bringe de narcissistiske træk frem, som findes i os alle i varierende omfang. (Lasch, 1982).

Disse forhold har også forandret familien, som former den grundlæggende personlighedsstruktur. Et samfund, der frygter ikke at have nogen fremtid, er ikke tilbøjeligt til at ofre den næste generations behov megen opmærksomhed.

Moderne forældres forsøg på at få børnene til at føle sig elskede og nødvendige kan ikke skjule den grundlæggende kølighed, en fjernhed, hos dem der kun har lidt at give videre til næste generation og som prioriterer deres egen ret til selv-opfyldelse højest.

Denne kombination af følelsesmæssig uforbindtlighed og forsøg på at overbevise et barn om dets position som familiens yndling er en god recept på en narcissistisk personlighedsstruktur.

4.3. Succes

I et samfund, hvor drømmen om succes er blevet drænet for enhver mening ud over den selv, kan mennesker kun måle deres præstationer

i forhold til andres. Selvanerkendelse er afhængig af offentlig godkendelse og bifald, og selve kvaliteten af denne godkendelse har undergået forandringer. Tidligere hvilede denne godkendelse på en værdsættelse af den enkeltes indsats. I dag søger folk den form for bifald, som gælder deres personlige attributter, og ikke deres indsats. De ønsker nemlig ikke så meget at blive værdsat som at blive beundret. De tragter ikke efter ry, men efter berømmelsens glamour og spænding. De vil hellere misundes end respekteres.

I vort samfund må succes besegles med popularitet. Al politik bliver en slags show. PR-kunsten er trængt dybt ind i det politiske liv og har ændret selve udformningen af politik. Den moderne magthaver interesserer sig ikke for »at der er et arbejde, som skal gøres«. Det der interesserer ham er, at »et relevant publikum« skal overtales, overvindes og forføres. Han forveksler den vellykkede løsning på den foreliggende opgave med det indtryk, som han gør eller håber at gøre på andre.

Den prostituerede synes at være det bedste eksempel på de kvaliteter, der er uundværlige for at få succes, siger Lasch (1982).

Hun lever også af at sælge sig selv, selv om hendes forføriskhed næppe betegner et ønske om at være afholdt. Hun tørster efter beundring, samtidig med, at hun foragter dem der giver hende den. Hun prøver at bevæge andre, men bliver selv uberørt.

Den prostituerede er ikke konformist eller den »udefra styrede« type, selv om hun lever i et miljø af menneskelige relationer. Hun er stadig en enegænger, som kun er afhængig af andre som en høg er afhængig af høns. Hun udnytter lystmoralen som har afløst præstationsmoralen, og hendes karriere minder mere end nogen andens om den nutidige jagt på nydelse, som hun er det højeste symptom på. Den jagt på nydelse som ikke udspringer af jagten på fornøjelser, men af alles-kamp-mod-alle, hvor selv de mest intime møder bliver en form for gensidig udnyttelse.

4.4. Følelsesmæssig manipulation

Fornøjelse tager form af arbejde, når den defineres som et mål i sig selv. Den præstationsmålestok, som tidligere kun blev anvendt på arbejde, bliver nu også anvendt på leg.

Målingen af seksuelle »præstationer«, påstanden om at seksuel tilfredsstillelse afhænger af en passende »teknik«, og den udbredte tro at den

kun kan »præsteres« efter koordineret indsats, øvelse og studier, vidner alle om præstationsretorikkens indtrængen i legen.

Når man begræder legens forvandling til præstation, retter man imidlertid kun opmærksomheden mod legens overflade, i dette tilfælde det erotiske samværs overflade. Under denne optagethed af præstationen ligger der en dybere hensigt om at manipulere andres følelser til egen fordel.

Jagten på konkurrencefordele gennem følelsesmæssig manipulation former ikke kun de menneskelige relationer i reproduktionssfæren, men også relationerne på arbejdet. Det er grunden til, at selskabelighed for eksempel nu fungerer som en udvidelse af arbejde med andre midler. Det personlige liv er ikke længere et tilflugtssted fra de afsavn, som man har lidt på arbejdet, men er blevet ligeså anarkistisk, ligeså krigerisk og ligeså fuldt af stress som selve forretningslivet. (Lasch, 1982).

Analysen af relationerne mellem mennesker i hverdagen fører til nogenlunde samme konklusioner som psykoanalysens beskrivelse af den sygelige eller patologiske narcissist, hvis fornemmelse af »jeghed« afhænger af vurderingen hos andre, som han ikke desto mindre ser ned på. Den patologiske narcissist afslører på et dybere plan de samme former for angst, som i en mildere form er blevet almindelig i hverdagens samvær, fordi samfundslivets fremherskende former opmuntrer mange former for narcissistisk adfærd.

Den bekymrede jeg-gransken, som ikke bør forveksles med kritisk selv-ransagelse, tjener i vort samfund ikke blot til at regulere de signaler der sendes til andre, og de signaler der modtages. Den lægger også en ironisk distance til hverdagens triste rutine. Ved at nægte at tage de rutiner alvorligt, som det skal udføre, fratager mennesket rutinerne deres evne til at såre ham og forsøger at forvandle rollespillet til en symbolsk højnelse af hverdagen. Ved at afmystificere hverdagen giver han sig selv og andre indtryk af at være hævet over den, selv om han spiller sin rolle og gør, hvad der forventes af ham.

Den væsensforskel der er mellem romantik og virkelighed, de smukkes verden og arbejdsdagens, fremkalder en ironisk objektivitet, som nok dulmer smerten, men også forkrøbler viljen til at ændre samfundsforholdene, til at lave selv beskedne forbedringer i arbejdet og til at gennemføre mening og værdighed i arbejdslivet.

5. Den samfundsskabte narcissist

Den nye narcissist er ikke hjemsoget af skyldfølelse, men af angst. Han forsøger ikke at pådutte andre sine egne sikre meninger, men at finde en mening med livet. Han er afslappet og tolerant på overfladen, men afviser samtidig gruppeloyalitetens tryghed og betragter enhver som en rival til de goder som en formynderstat uddeler. (Lasch, 1982).

Hans seksuelle holdninger er »frigjorte«, selv om hans frigørelse fra gamle tabuer ikke giver ham seksuel fred. I sine krav om anerkendelse og ros er han meget konkurrencepræget, men samtidig har han mistilid til konkurrence, fordi han ubevidst forbinder den med uhæmmet ødelæggelsestrang. Han forkaster derfor de konkurrenceideologier der på et tidligere stadium af den kapitalistiske udvikling var så udbredte og nærer mistro selv til deres begrænsede udtryk i sport og spil.

Den nye narcissist går ind for samarbejde og teamwork, medens han nærer dybt antisociale impulser. Han priser respekt for love og regler i den skjulte overbevisning, at de ikke gælder for ham selv. Han er begærlig i den forstand at hans begær er uden grænser, og samler derfor ikke gods og forråd til fremtiden på samme måde som den begærlige individualist fra forrige århundrede, men kræver omgående tilfredsstillelse.

Han er nemlig ikke interesseret i fremtiden, tildels fordi han er så lidt interesseret i fortiden. I et narcissistisk samfund, der i stigende grad fremhæver og opmuntrer narcissistiske træk, afspejler den kulturelle nedvurdering af fortiden ikke kun forarmelsen hos de fremherskende ideologier, som har mistet grebet om virkeligheden og opgivet håbet om at beherske den. Den afspejler også forarmelsen i narcissistens indre liv, siger Lasch (1982).

Den fremherskende holdning, som forekommer munter og fremadskuende på overfladen, stammer fra en narcissistisk forarmelse af psyken og fra en manglende evne til at bygge vore behov på oplevelsen af tilfredshed og opfyldelse.

I stedet for at trække på vores erfaring lader vi eksperter definere vore behov for os, og samtidig undrer vi os over, at de aldrig synes at kunne opfyldes. Det moderne menneske har overladt det meste af sin tekniske kunnen til virksomhederne og kan derfor ikke mere selv opfylde sine materielle behov.

Familien har efterhånden ikke alene mistet sine produktive funktioner.

Den har efterhånden også mistet mange af sine reproduktive funktioner, hvorfor den ikke engang kan opdrage sine børn uden hjælp fra autoriserede eksperter. Gamle traditioner for selvhjælp er visnet bort og hverdagens kunnen er blevet nedbrudt på det ene område efter det andet, og alt dette har gjort den enkelte afhængig af staten, de store koncerner og andre bureaukratier.

Narcissisme er den psykologiske side af denne afhængighed. Selv om narcissisten lejlighedsvis nærer illusioner om almagt, er han afhængig af andre til understøttelse af sin selvagtelse, fordi han ikke kan leve uden et beundrende publikum. Hans tilsyneladende frigjorthed af familiebånd og institutionel tvang gør ham ikke fri nok til at stå alene eller bade sig i stråleglansen af sin egen individualitet.

Tværtimod bidrager frigjortheden til hans utryghed, som han kun kan overvinde ved at se sit »grandiose jeg« genspejlet i andres opmærksomhed, eller ved at han knytter sig til dem der udstråler berømmelse, magt og karisma, som Lasch udtrykker det.

For narcissisten er verden et spejl, medens den konsekvente individualist ser verden som en øde vilmagt som han selv skal forme.

Bureaukratisk vækst skaber et indviklet net af person-relationer. Den præmierer selskabelige evner og gør den enkeltes uhæmmede egoisme uholdbar. Samtidig undergraver den imidlertid alle former for patriarkalsk autoritet og svækker således de sociale normer, der tidligere blev repræsenteret af fædre, af skolen og af religionen.

Forfaldet i den industrialiserede autoritet i et tilsyneladende eftergivende samfund fører imidlertid ikke til normernes forfald hos den enkelte. I stedet fremmer det udviklingen af et strengt, straffende Overjeg, der mangler autoritative påbud og derfor får det meste af sine psykiske energi fra drifternes ødelæggende, aggressive impulser, således at ubevidste, irrationelle elementer kommer til at beherske dets fremfærd.

Efterhånden som autoritative skikkelser i det moderne samfund mister deres »troværdighed«, får den enkeltes moral mere og mere rod i barnets primitive fantasier om forældrene end i egne normer, der er formet af senere erfaringer med elskede og respekterede modeller på samfundssind. Og dette medfører, at det oplevelsesforslugne, magtfulde menneske igen bliver til et grandioست, narcissistisk, tomt menneske.

6. Afslutning

Vort samfund er i dobbelt forstand narcissistisk. Folk med narcissistiske personligheder er måske ikke nødvendigvis mere talrige end før, men nu spiller de en iøjnefaldende rolle i samfundet og stiger ofte til fremtrædende poster.

Det moderne kapitalistiske samfund sætter ikke kun narcissister i forgrunden. Det fremkalder og forstærker narcissistiske træk hos alle på mange måder: ved at stille narcissismen så åbent lyst til skue og i så indtagende former; ved at undergrave forældreautoriteten og således gøre det svært for børn at blive voksne; men frem for alt ved at skabe så mange former for bureaukratisk afhængighed.

Litteratur:

Eugene Emerson Jennings: *Routes to the Executive Suite*. McGraw-Hill, N.Y. 1971.

Christopher Lasch: *Narcissismens Kultur*. Gyldendal, 1982.

Michael Maccoby: *Vinder for enhver Pris*. ACTA, 1978.

David Riesman: *The Lonely Crowd*. Yale University Press, 1976.

Seymour B. Sarason: *Work, Aging and Social Change*. Free Press, N.Y. 1977.

6. Afslutning

Vort samfund er i dobbelt forstand narcissistisk. Folk med narcissistiske personligheder er måske ikke nødvendigvis mere talrige end før, men nu spiller de en iøjnefaldende rolle i samfundet og stiger ofte til fremtrædende poster.

Det moderne kapitalistiske samfund sætter ikke kun narcissister i forgrunden. Det fremkalder og forstærker narcissistiske træk hos alle på mange måder: ved at stille narcissismen så åbent lyst til skue og i så indtagende former; ved at undergrave forældreautoriteten og således gøre det svært for børn at blive voksne; men frem for alt ved at skabe så mange former for bureaukratisk afhængighed.

Litteratur:

Eugene Emerson Jennings: *Routes to the Executive Suite*. McGraw-Hill, N.Y. 1971.

Christopher Lasch: *Narcissismens Kultur*. Gyldendal, 1982.

Michael Maccoby: *Vinder for enhver Pris*. ACTA, 1978.

David Riesman: *The Lonely Crowd*. Yale University Press, 1976.

Seymour B. Sarason: *Work, Aging and Social Change*. Free Press, N.Y. 1977.