

AUTORA DEL BESTSELLER
EL ACOSO MORAL



MARIE-FRANCE
HIRIGOYEN

**LOS
NARCISOS
HAN TOMADO EL PODER**



PAIDÓS

Índice Portada

Sinopsis

Portadilla

Cita

Introducción

Los Narcisos al poder

1. El narcisismo patológico de Donald Trump
2. El concepto de «narcisismo»
3. Los trastornos de la personalidad narcisista
4. Las principales patologías narcisistas
5. Las raíces del narcisismo patológico
6. La importancia de la imagen como espejo de uno mismo
7. Los efectos del narcisismo en la vida cotidiana
8. Los efectos del auge del narcisismo en la sociedad

Conclusión. Acabar con las patologías del narcisismo

Notas

Créditos

Sinopsis

Marie-France Hirigoyen propone un estudio rompedor basado en su experiencia clínica. Denuncia la confusión entre el narcisismo sano, que permite tener la suficiente seguridad en uno mismo para autoafirmarse, y el narcisismo patológico que consiste en querer apabullar a los demás. Este libro es fundamental en una sociedad en la que cada vez son más los individuos centrados en sí mismos, pegados a sus pantallas, adictos a las redes sociales para valorizarse y existir únicamente en la mirada del otro.

LOS NARCISOS

Han tomado el poder Marie-France Hirigoyen

Traducción de Núria Petit

La edición de esta obra ha ido a cargo de François Gèze.

Para las referencias en nota de los documentos citados disponibles en línea, las direcciones URL correspondientes figuran en su versión abreviada gracias a la valiosísima página gratuita <<https://frama.link>>.

Introducción

Los Narcisos al poder En un mundo cada vez más complejo y competitivo, tanto en la política como en los negocios y en la comunicación, los Narcisos llevan hoy la voz cantante. Esos hombres (y más raras veces, esas mujeres), que suelen ser seductores, dominantes y aficionados a exhibir su superioridad, ocupan una gran parte de los puestos directivos. Sin duda, a raíz de diversos escándalos o como consecuencia del caso Weinstein, algunos se han caído del pedestal, pero no todos sus abusos de poder se denuncian y, en realidad, seguimos siendo increíblemente indulgentes con ellos.

Desde la década de 2000, el tema del narcisismo está de moda, suscita muchos artículos en los medios y despierta un interés que va más allá del círculo de los especialistas. Pero en el uso corriente y popular del término se tiende, por una especie de juicio moral, a ver únicamente su aspecto peyorativo, es decir, la megalomanía, el egocentrismo y la indiferencia respecto a los demás. Los profesionales tienen unos puntos de vista muy diferentes en lo relativo a esta problemática: muchos psiquiatras y psicólogos denuncian el narcisismo ambiental y sus consecuencias desastrosas para los pacientes. Tratan de comprender el malestar contemporáneo, la soledad, el sufrimiento en el trabajo, los conflictos amorosos y sobre todo la falta de sentido y de esperanza, especialmente entre los jóvenes. En la década de 1970, los psiquiatras solían recibir a neuróticos que acudían buscando comprender su funcionamiento psíquico; ahora, en cambio, recibimos a personas que se quejan de lo dura que es su vida cotidiana, porque en todas partes hay que rendir mucho y no siempre se ven capacitados. Son padres que piden ayuda porque tienen un hijo adolescente adicto a internet, son parejas que se pelean en el momento de la separación y que están dispuestas a todas las manipulaciones posibles para obtener la custodia de los hijos, o trabajadores maltratados en su puesto de trabajo que simplemente tratan de «resistir».

Pero hay otros especialistas que, confundiendo narcisismo y autoconfianza, ven la cuestión desde el punto de vista de la adaptación de los individuos a la sociedad y celebran el narcisismo como una forma de ser uno mismo. Sostienen que los males actuales son debidos a una falta de confianza en nosotros mismos y propugnan que todo el mundo refuerce su narcisismo.

Así pues, nuestra época usa el narcisismo para cualquier cosa, sin distinguir el narcisismo sano, positivo, que permite tener la suficiente confianza en uno mismo como para afirmarse, del narcisismo patológico, que consiste en querer ser protagonista de forma arrogante y a menudo a expensas de los demás. Estos debates no son nuevos, puesto que el narcisismo es una noción compleja que desde Freud ha sido objeto de numerosas investigaciones en diferentes campos del conocimiento. Y aunque durante mucho tiempo esos estudios se han enfrentado unos a otros, veremos que al fin y al cabo son más bien complementarios.

Intentemos primero comprender qué es el narcisismo patológico para ver de qué forma ese trastorno de la personalidad influye en nuestra época. Para ilustrar el tema y describir de forma

precisa los diferentes síntomas que lo caracterizan, analizaremos el caso, sin duda caricaturesco, de Donald Trump, ya que parece ser un ejemplo flagrante y, al haber accedido a los puestos más prominentes, encarna el sueño de cualquier Narciso (capítulo 1). Su jactancia, su conducta extravertida, su desinhibición y su falta completa de empatía lo convierten en un caso paradigmático, en el que podemos ver todos los criterios que definen el «narcisismo grandioso». Totalmente desacomplejado, no duda en decir lo que sea para promocionarse. La dimensión más visible de su narcisismo es la arrogancia. Una altísima opinión de sí mismo, un egocentrismo excepcional y una absoluta falta de vergüenza. Sin embargo, veremos que su caso no es tan simple, y eso nos llevará a preguntarnos por el lugar que ocupa el narcisismo en los dirigentes y en las sociedades actuales, tanto en el norte como en el sur de nuestro planeta. La llegada de un Narciso a la presidencia de Estados Unidos, ¿no es acaso el reflejo, caricaturesco, sin duda, de las derivas de nuestro mundo moderno, en el que cada vez son más los individuos centrados en sí mismos, adictos a las redes sociales, que fanfarronean sin cesar para demostrar que son los mejores?

Todos conocemos Narcisos y, por lo tanto, podemos preguntarnos en qué se distingue una persona simplemente un poco jactanciosa de un Narciso patológico. ¿Cómo distinguir entre unos rasgos narcisistas y el trastorno de la personalidad narcisista? Para responder a esta pregunta y salir de la confusión, es útil repasar la génesis del concepto en el psicoanálisis freudiano y seguir su evolución en el psicoanálisis estadounidense, que al poner el acento en el self lo transformó (capítulo 2). Todos esos psicoanalistas realizaron un análisis muy fino del narcisismo patológico, describiendo una sintomatología que sigue siendo válida en la medicina clínica de hoy.

Freud fue el primero en emplear el término narcisismo para dar cuenta de la «elección del objeto de amor» por parte de los hombres homosexuales (la elección de un compañero sexual). Posteriormente, su pensamiento evolucionó e introdujo esa noción como una etapa en su teoría del desarrollo psicosexual, distinguiendo el narcisismo primario del narcisismo secundario. Los escritos de Freud sobre el narcisismo abrieron la puerta a numerosos trabajos teóricos, pero, mientras que él empleaba el término únicamente para hablar del amor hacia uno mismo, los psicoanalistas estadounidenses a partir de la década de 1970 empezarán a hablar de «autoestima» para llegar al yo a la americana, un yo fuerte adaptado a las dificultades de la realidad. Muy pronto, las diferentes corrientes del psicoanálisis estadounidenses se vieron influidas por la idea del bienestar y la adaptación a la sociedad, la cual era contraria a la concepción freudiana. Pero las cosas se fueron haciendo más complejas, pues el concepto de «narcisismo» empezó a referirse no solo a un problema clínico o psiquiátrico; también se estudió relacionándolo con las mutaciones de los valores propios de la sociedad contemporánea, y en particular con el individualismo. Las investigaciones se extendieron, por tanto, a la sociología, que veía en el narcisismo un fenómeno social generalizado digno de analizarse.

Según uno se coloque en el plano clínico y psiquiátrico o en un registro psicosocial, hallará definiciones de narcisismo muy distintas. Los psiquiatras, psicólogos, sociólogos o filósofos desarrollan sus propias teorías y sus herramientas, lo cual no hace más que aumentar la confusión. No es fácil hacer coexistir un enfoque psicológico, a partir de la clínica y del sufrimiento de los individuos, con un enfoque sociológico o filosófico, que estudia los cambios de la sociedad. Pero los distintos campos conceptuales no son incompatibles. El tema del narcisismo sigue estando de actualidad, pero se ha banalizado y ha sido «recuperado» por los estudios sobre el bienestar y la felicidad, hasta convertirse en una especie de cajón de sastre que cada cual puede describir a su manera, ignorando su complejidad.

Como veremos, el narcisismo en sí no es ninguna patología y hasta desempeña un papel esencial en la construcción de nuestra identidad. Es lo que nos permite desarrollar una autoestima lo bastante sólida como para creer en nuestro propio talento, y atrevernos a vivir y a actuar sin depender solo de la mirada del otro. Es tener la suficiente conciencia del propio valor como para mantener la autoestima frente a la crítica y los fracasos; es estimarse uno mismo de forma positiva, reconociendo al mismo tiempo los propios fallos, es decir, sin proyectar la parte negativa en los demás. El narcisismo solo se convierte en patológico cuando un individuo está tan centrado en sí mismo que el otro no existe más que como un espejo destinado a reflejar una imagen grandiosa de él. En el campo de los trastornos de la personalidad narcisista (TPN), los Narcisos grandiosos son arrogantes y parecen seguros de sí mismos, mientras que los Narcisos vulnerables disimulan su deseo de omnipotencia tras una fachada de humildad (capítulo 3 y 4). Existen además diferentes grados de narcisismo, ya que algunas personas presentan unos rasgos narcisistas relativamente benignos que les permiten estar cómodas en sociedad, en tanto que otras parecen auténticos psicópatas. En Francia, el interés del gran público se ha focalizado en una forma especial de patología: la perversión narcisista. Como veremos, se trata de un TPN extremo y peligroso, ya que presenta tintes de perversión moral.

Muchos estudios estadounidenses han demostrado que el narcisismo ha ido aumentando constantemente en Estados Unidos desde la década de 1970, sobre todo entre los jóvenes, lo cual ha llevado a los investigadores a preguntarse por el origen de una mutación tan rápida de la sociedad y de los individuos que la componen. Para comprender las distintas facetas de esta problemática y analizar sus consecuencias, el eminente especialista en narcisismo W. Keith Campbell y su colega Joshua D. Miller reunieron en 2011 los trabajos y observaciones de sesenta y ocho investigadores que habían trabajado sobre el tema.¹ Si el fenómeno es flagrante en Estados Unidos, en Europa ha sido menos estudiado, probablemente porque esta problemática se manifiesta de forma más sutil, pero también porque las escalas de evaluación estadounidenses no parecen muy apropiadas para medir un fenómeno que aquí se revela de forma distinta. Lo cual no obsta para que los europeos estén igual de implicados.

Es preciso comprender el narcisismo contemporáneo de manera global, como un fenómeno social y cultural que influye en lo que somos. Tanto si se aborda desde el punto de visto psicológico como sociológico, debemos constatar que el advenimiento de la globalización ha significado una transformación profunda de los individuos (capítulo 5). Hemos pasado de una cultura paternalista, basada en unas renuncias necesarias que favorecían la aparición de neurosis, a una cultura basada en la libertad del individuo y la intolerancia a la frustración que facilita las descompensaciones de las fragilidades narcisistas. La psicopatología de los individuos refleja los cambios de la sociedad. Y si asistimos actualmente a un claro aumento de las patologías narcisistas es porque ese tipo de personalidad se adapta muy bien al mundo moderno, pero también porque el creciente narcisismo de los individuos provoca cambios en la sociedad (por ejemplo, la elección de Donald Trump). Nuestra sociedad neoliberal fabrica Narcisos, y algunos de ellos se convertirán en Narcisos patológicos megalómanos.

Una de las primeras explicaciones que dan los sociólogos como causa de que haya aumentado tanto la frecuencia de esos trastornos es la permisividad en la educación de los jóvenes y el proceso de socialización que realizan la familia y la escuela. Según ellos, eso modifica la personalidad de los niños para adaptarlos a las normas sociales dominantes. Si el mal se extiende, también es porque la sociedad capitalista refuerza los rasgos narcisistas de cada uno de nosotros a

través del individualismo y del consumo masivo de objetos, informaciones y productos para el bienestar. En una sociedad de la imagen y la información, centrada en el consumo y las pantallas, el individuo solo existe por y para la mirada del otro (capítulo 6).

Las consecuencias de la invasión narcisista se ven actualmente por todas partes (capítulo 7). Para «triunfar» profesionalmente o en la vida privada, hay que destacar y hacerse valer. Eso aparece claramente en las redes sociales y en los programas de telerrealidad, donde es difícil controlar las salidas de tono, pero también en las familias, donde las parejas cada vez son más efímeras. Y, naturalmente, en el mundo laboral, donde cada vez vemos más presión y más sufrimiento psíquico ligado al acoso moral o al burnout (síndrome del trabajador quemado). Es indudable que esas nuevas normas sociales centradas en la apariencia facilitan la mentira y el engaño, pues todo el mundo debe promocionarse, aunque sea deformando la verdad. En todas partes asistimos a derivas de comportamiento que ya no están encuadradas por referencias morales.

Finalmente, trataremos de comprender por qué es tan frecuente hallar Narcisos en los puestos de dirección de las grandes empresas y entre los políticos (capítulo 8). Está claro que su afán de poder, sus capacidades de seducción y su habilidad en la manipulación los hacen parecer líderes carismáticos. También sabemos que el narcisismo patológico favorece la asunción de riesgos y la búsqueda del beneficio a corto plazo. También es la causa de una serie de conductas incívicas y corruptas. Sin embargo, seguimos colocando a Narcisos al frente de los Estados y de las grandes empresas. Por un lado, sus capacidades de seducción y su habilidad manipuladora nos los hacen ver como líderes y, por otro, su necesidad de dominar y su falta de escrúpulos les proporcionan una ventaja considerable para obtener el puesto ambicionado.

Como psiquiatra y psicoterapeuta especializada en la violencia psicológica y el acoso moral, he tenido ocasión de conocer bien a esos Narcisos. Los más megalómanos me elegían «porque era la mejor», lo cual para ellos era una forma de darse importancia. No me consultaban para poner en cuestión su funcionamiento, sino porque les molestaban las consecuencias de su narcisismo, por ejemplo, la dificultad de mantener relaciones a largo plazo. Los Narcisos vulnerables, hipersensibles a la crítica y a las ofensas, consultan más a menudo, especialmente por situaciones de acoso moral. Pero son sobre todo las parejas o exparejas de esos Narcisos las que necesitan ayuda, porque sufren al no ser para ellos más que un objeto utilitario.

En un mundo dominado por Narcisos omnipotentes, la preocupación es obligada. Algunos Narcisos han sido desenmascarados, no tanto por las consecuencias humanas de sus errores como porque su éxito es ilusorio y raras veces duradero. Hay que aprender a detectarlos para detener su ascenso. No se trata de lamentarse por la desaparición de los valores y considerar que «cualquier tiempo pasado fue mejor»; lo que importa es definir bien el narcisismo y comprender el funcionamiento de esos individuos para poder medir las consecuencias sociales. También hay que intentar entender el funcionamiento del mundo moderno, y para ello debemos aceptar la multidisciplinariedad y permitir una nueva forma de diálogo entre el psicoanálisis y la sociología.

Pero parece que el mundo empieza a reaccionar. El shock provocado por la llegada de Donald Trump ha contribuido a ello, como también los numerosos escándalos de fraudes y estafas. Sin embargo, aunque cada vez se es más consciente de los efectos nefastos de ese funcionamiento, las fuerzas negativas del beneficio y la rentabilidad constituyen un obstáculo. De ahí la importancia de dar a conocer las incontables experiencias, mucho menos públicas, pero esenciales, de

creación y desarrollo de colectivos de trabajo y de vida más pegados al territorio, en los cuales los comportamientos narcisistas ya no tienen razón de ser.

1 El narcisismo patológico de Donald Trump Incluso para un no profesional, salta a la vista que en Donald Trump hay algo que no funciona. Para los que sepan lo que es el narcisismo patológico, el presidente de Estados Unidos elegido en noviembre de 2016, con su chulería, su conducta extravertida, su falta total de inhibición y de empatía, es un ejemplo paradigmático.

Desde que comenzó la campaña electoral de Donald Trump, hubo psiquiatras estadounidenses que dieron la voz de alarma en lo relativo a sus trastornos de personalidad. El 4 de octubre de 2016, el abogado James A. Herb inició un primer procedimiento oficial de incapacitación ante el Tribunal de Florida, que fue inmediatamente rechazado por los magistrados.¹ Al día siguiente de la elección, John Gartner, profesor de Psiquiatría de la Universidad Johns Hopkins (Maryland), hizo pública una petición que decía: «Donald Trump presenta una enfermedad mental grave que lo hace psicológicamente incapaz de cumplir con las obligaciones del presidente de Estados Unidos»² (su petición recogió más de setenta mil firmas). A finales de 2016, tres profesores de Psiquiatría escribieron al presidente Obama para pedir que el vencedor de la elección se sometiera a un examen psiquiátrico, expresando su «gran preocupación» acerca de «la impulsividad, la hipersensibilidad a la crítica y la aparente incapacidad para distinguir la fantasía de la realidad» del nuevo presidente.³

Cuando Donald Trump se instaló en la Casa Blanca en enero de 2017, la cuestión volvió a plantearse, James A. Herb inició un nuevo procedimiento invocando el artículo 3 de la vigésima quinta enmienda (que prevé la sustitución del presidente por el vicepresidente en caso de incapacidad para ejercer el poder y cumplir con los deberes del cargo), que fue rechazado por el Tribunal el 21 de febrero de 2017.

En febrero de 2017, un grupo de más de mil psiquiatras y psicólogos creó Citizen Therapists Against Trumpism para alertar acerca del perfil psicológico preocupante del nuevo presidente. En marzo de 2017, dos eminentes psiquiatras estadounidenses, Robert Jay Lifton y Judith Herman, en una carta abierta a The New York Times, denunciaron el perfil psicológico peligroso del presidente Trump.⁴ Posteriormente, otra petición, Need to Impeach, lanzada por el multimillonario Tom Steyer, fue firmada por más de cinco millones de estadounidenses. Pero la resistencia también se ejerció en la calle, pues unos cuatro millones de personas se manifestaron en la Marcha de las Mujeres al día siguiente de la investidura de Donald Trump.

Diagnóstico clínico: Trump marca todas las casillas Sin embargo, no todos los especialistas están de acuerdo sobre la personalidad compleja de Donald Trump. Aunque algunos eminentes psiquiatras estadounidenses consideran que padece un trastorno de la personalidad narcisista, otros estiman que solo presenta una fuerte personalidad. La dificultad estriba en que, deontológicamente hablando, un psiquiatra no puede establecer un diagnóstico sobre un individuo sin haberlo visitado personalmente. Cabe recordar que ya en agosto de 2016 la Asociación Americana de Psiquiatría publicó un comunicado para condenar la práctica de un diagnóstico a distancia: según dicho comunicado, eso podía menoscabar la «confianza del público en la psiquiatría».⁵ Se refería a la regla Goldwater, adoptada en 1973 por la asociación, según la cual diagnosticar a un personaje público sin el examen pertinente y sin su autorización vulnera la deontología médica. Esta problemática, en efecto, ya había sido objeto de debate durante la

campana para la elecci3n presidencial de 1964, cuando una revista pregunt3 a miles de psiquiatras si el candidato Barry Goldwater era psicol3gicamente apto para ser presidente. M1s de mil psiquiatras declararon que ser1a incapaz, y Goldwater gan3 ulteriormente un proceso por difamaci3n contra esa declaraci3n.

El narcisismo patol3gico de un individuo se establece generalmente a partir de un test basado en el Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM), que es el manual internacional de clasificaci3n de las enfermedades mentales cuya quinta edici3n se public3 en 20136 (v3ase el cap1tulo 3). Para el psiquiatra Allen Frances, coautor del DSM-5, Trump «puede ser un narcisista de primera, pero eso no lo convierte en un enfermo mental».7 Los argumentos que da para explicar ese punto de vista son bastante sorprendentes: «Porque no padece la angustia y la deficiencia que conducen al diagn3stico de un trastorno mental». Y a1ade: «Un mal comportamiento raras veces es un signo de enfermedad mental». En efecto, seg1n el DSM, para que se pueda hablar de trastornos de la personalidad es preciso que los rasgos en cuesti3n provoquen un sufrimiento personal o una incapacidad, lo cual aparentemente no es el caso de Donald Trump. Volveremos sobre esta argumentaci3n, porque lo discutible es toda la pertinencia de los diagn3sticos establecidos por el DSM: ¿solo se puede diagnosticar un trastorno psicol3gico o una enfermedad mental a partir del sufrimiento que experimenta la persona?

Las advertencias de sus colegas no impidieron que veintisiete psiquiatras y psic3logos estadounidenses abandonaran su neutralidad profesional: partiendo de una conferencia en la Facultad de Medicina de Yale en abril de 2017, titulada «Duty to Warn», publicaron un libro colectivo para alertar a los ciudadanos de Estados Unidos del peligro que representa Donald Trump.8 Aunque un psiquiatra efectivamente no pueda emitir un diagn3stico sobre una persona a la que no ha examinado personalmente, lo que s1 puede hacer es describir los s1ntomas y decir si un individuo es peligroso «para s1 mismo y para los dem1s». Admitiendo que Donald Trump presenta una personalidad narcisista, ¿podemos decir que se trata simplemente de rasgos narcisistas como los que se observan en gran parte de los estadounidenses? ¿O de un trastorno de la personalidad, es decir, de un conjunto de comportamientos y relaciones inadaptados a las normas sociales? ¿O de una patolog1a m1s grave? Los medios han generalizado hablar de «locura». Tratemos de aclarar las cosas.

M1s adelante discutiremos sobre la pertinencia del test inspirado en el DSM, que a nuestro entender es poco matizado (v3ase el cap1tulo 3); pero puesto que los psiquiatras estadounidenses lo usan como referencia, vamos a emplearlo para analizar la personalidad de Donald Trump. Veremos que marca todos los 1tems del trastorno de la personalidad narcisista, tal como la describe el DSM-5. Naturalmente, tambi3n presenta rasgos pertenecientes a otros trastornos de la personalidad, pero eso ahora es secundario. Seg1n el DSM-5, el trastorno de la personalidad narcisista se describe as1: «Se trata en general de fantas1as o de comportamientos grandiosos, de una necesidad de ser admirado y de falta de empat1a, que ya est1n presentes al comienzo de la edad adulta y se evidencian en contextos diversos, como atestiguan al menos cinco de las nueve manifestaciones» que vamos a citar y comentar.

Los nueve criterios del trastorno de la personalidad narcisista «1. El sujeto tiene un sentido grandioso de su propia importancia (sobrestima, por ejemplo, sus realizaciones y sus capacidades, espera ser reconocido como superior sin haber efectuado nada que lo justifique)» Donald Trump est1 instalado, y siempre lo ha estado, en la omnipotencia. Se cree especial, por

encima de todo y de todo el mundo: «Anything we want is now possible» («Ahora todo lo que queremos es posible»). Ya en 1984, en una entrevista publicada en The Washington Post, declaró que era perfectamente capaz de negociar con la Unión Soviética sobre el arsenal nuclear: «Tardaría una hora y media en aprender todo lo que hay que saber sobre los misiles [...]. De todas formas, creo que ya sé lo principal». Se jacta sin ningún pudor: «La única diferencia entre yo y los demás candidatos es que yo soy más honrado. Y mis mujeres son más guapas». «Mis dedos son largos y bonitos. Lo mismo, y esto está bien documentado, que algunas otras partes de mi anatomía.» Su elección para el cargo supremo no lo ha calmado y ha seguido jactándose, porque presumir es instintivo en él, no tiene filtro. Y eso es sin duda lo que puede llevarlo a cometer errores por exageración. Como en su conferencia de prensa del 16 de febrero de 2017: «No creo que haya habido ningún presidente electo que, en tan poco tiempo, haya hecho lo que hemos hecho nosotros»; luego en julio de 2017: «Durante toda mi vida, mis dos grandes cualidades han sido la estabilidad mental y ser, digamos, realmente inteligente». En agosto de 2018, después de que el que había sido su abogado lo acusara de haber violado la ley electoral, afirmó en Fox News: «No veo por qué habría que destituir a alguien que ha hecho un supertrabajo».

«2. Está absorbido por fantasías de éxito ilimitado, de poder, de esplendor, de belleza y de amor ideal» El mundo de Trump se caracteriza por el énfasis, el superlativo y la hipérbole: «Creo que voy a ser el mayor productor de puestos de trabajo jamás creado por Dios». En el discurso de investidura del 20 de enero de 2017, empleó varias veces los términos great, fantastic, increíble, incredibly y brilliant, especialmente para calificar a los miembros de su futura administración.

Para presentar a sus colaboradores, siempre utiliza el superlativo. Del patrón de ExxonMobil, Rex Tillerson, nombrado secretario de Estado (encargado de Asuntos Exteriores) en febrero de 2017 (y despedido un año más tarde), dijo: «¡Es el más grande, el hombre de negocios más hábil del planeta, es increíble!».

Todo lo suyo tiene que ser siempre lo más grande: la marca Trump es la más grande, la Trump Tower es la más alta y la más llamativa, hasta el punto de que ha falsificado la numeración de los pisos para que pareciera más alta de lo que es. En su discurso del 30 de enero de 2018, calificó su reforma fiscal como la más importante de la historia del país y aseguró que quería restaurar «la fuerza y la posición» de Estados Unidos.⁹ Nada es lo bastante grande para él, y quiere recuperar el retraso de su país en el campo de la conquista espacial y lograr el dominio estadounidense del espacio.

«3. Cree ser “especial” y único, y está convencido de que solo pueden admitirlo o comprenderlo las instituciones y las personas especiales y de alto nivel» Aunque se presente como un populista, Donald Trump en realidad solo trata con los más grandes, los únicos dignos de él. Entre los políticos, solo respeta a los machos dominantes, los que están a su altura, con los que puede echar un pulso. En el largo apretón de manos que intercambió con el nuevo presidente francés Emmanuel Macron el 25 de mayo de 2017 en Bruselas hay que ver una prueba de reconocimiento mutuo. Macron resistió, lo cual le permitió ser aceptado por su homólogo, pero el presidente estadounidense no pudo resistir luego la necesidad de realizarse con un gesto paternalista, quitándole a Macron una mota del hombro. En su equipo ha confiado los cargos más altos a varios multimillonarios. La mayoría de esas personas han nacido ricas, han estudiado en escuelas elitistas y han seguido redondeando su fortuna en la edad adulta.

A Trump le gustan los hombres fuertes y habla mejor de los autócratas y los dictadores que de los presidentes moderados. Ha elogiado, por ejemplo, al presidente filipino Rodrigo Duterte, elegido en mayo de 2016, a pesar de sus métodos expeditivos en la guerra sangrienta que mantiene contra los narcotraficantes, afirmando en mayo de 2017 que hacía «un trabajo increíble con el problema de la droga» («he is doing an unbeliavable job on the drug problem»). En el fondo, Donald Trump quisiera tener más poder del que tiene, porque la democracia le importa poco: para él no es más que un obstáculo para su afán de omnipotencia. Y por eso en marzo de 2018 admiró la decisión del presidente chino Xi Jinping de suprimir los límites a su mandato presidencial, diciendo entonces de él que era «genial». ¿Es porque pensaba que solo los poderosos podían comprenderlo por lo que Donald Trump expresó muy pronto su admiración por Vladimir Putin? Con Kim Jong-un, el joven dirigente de Corea del Norte desde 2012, inició una batalla de egos, jactándose en enero de 2018 de tener un arma nuclear «más grande que la de Rocketman»; pero como quería lograr un acuerdo para apuntarse un éxito allí donde sus predecesores habían fracasado, a fin de ser «especial» y «único» (según los términos del DSM-5), lo cual probablemente también le convenía al presidente norcoreano para rehabilitar su imagen en la escena internacional, acabó encontrándolo «simpático» y divertido.

«4. Tiene una necesidad excesiva de ser admirado» Trump comprendió muy pronto que, como sucede con las estrellas del espectáculo o la reina de Inglaterra, tiene que ser fácil reconocerlo. Cuida, por tanto, su físico para no pasar inadvertido. Al crear en 2004 el programa de telerrealidad «The Apprentice», pudo colmar su insaciable sed de hacerse publicidad, pues el programa le permitía aumentar su fama. Como su necesidad de estar en el centro de las cosas es totalmente compulsiva, adhirió su nombre a todos los productos que comercializa: sus casinos, sus bistecs, su vino, sus edificios y su universidad. Lo que le importa es ser famoso, que se hable de él, aunque sea para criticarlo. Y para eso está dispuesto a decir toda clase de barbaridades racistas y sexistas, cosa que a los medios les encanta: «¿Saben?, poco importa lo que escriban los medios mientras uno tenga a su disposición un c... joven y bello». Se jacta constantemente de sus hazañas y, como un niño, suelta informaciones secretas para impresionar a sus invitados. Aunque no sea debida a su política, en cuanto aparece una buena noticia en los mercados financieros, la utiliza para presumir en sus tuits. Para él, la política exterior es como un show de telerrealidad: primero hay que provocar un poco, después viene un anuncio y luego es preciso que el acontecimiento, como su reunión con Kim Jong-un, sea un evento especial retransmitido y comentado en todos los medios. Es una forma de demostrarle al mundo entero que él es mejor que su predecesor.

«5. Cree que todo le es debido: espera gozar siempre de un trato especialmente favorable y que sus deseos se vean automáticamente satisfechos» Considera que no le debe nada a nadie, que puede permitirse decir y hacer lo que le plazca y que sus deseos deben ser siempre satisfechos. Cuando algo no le gusta, cree que como presidente puede arreglarlo con un simple tuit. En julio de 2017, por ejemplo, anunció en Twitter la prohibición de los transgéneros en las Fuerzas Armadas, pero un general anunció que la decisión no se aplicaría. En un tuit del 4 de junio de 2018, a propósito de la investigación sobre la injerencia rusa en su campaña, escribió: «Como han establecido numerosos expertos, [...] tengo el derecho absoluto de indultarme yo mismo. Pero ¿por qué debería hacerlo, si no he hecho nada malo?». En su delirio de grandeza, como un niño pequeño, Donald Trump se había imaginado a sí mismo como un superhéroe, y sigue teniendo rabietas cuando no obtiene lo que quiere o cuando se le lleva la contraria. Así, por ejemplo, ha impedido varias veces expresarse a un periodista de la CNN y ha estigmatizado a los artistas que

se negaron a actuar en la ceremonia de su investidura.

Cree que está por encima de la ley, y cuando fue elegido se negó a publicar su declaración de impuestos. En febrero de 2017, quiso influir en el director del FBI, James Comey: «Espero que encuentres la manera de dejar eso, de soltar a Flynn. Es un buen tipo». Comey confirmó haber recibido presiones del presidente para que abandonase la investigación sobre Michael Flynn, su exasesor de Seguridad Nacional implicado en el caso de la injerencia rusa en la elección presidencial.

«6. Explota al otro en las relaciones interpersonales: utiliza a los demás para alcanzar sus fines» Para él, el otro no existe, o mejor dicho, existe como un instrumento a su servicio. Para satisfacer los intereses de las grandes empresas y de sus homólogos multimillonarios, Trump derogó en los primeros meses de su mandato catorce grandes normas ambientales, financieras y laborales en materia de salud y seguridad. Es el «después de mí, el diluvio». Abrogó numerosos textos sobre protección medioambiental y condiciones de trabajo. Dijo haber reclutado a los mejores y a los más grandes, pero no dudó en despedirlos con un simple tuit en cuanto emitieron alguna crítica o se negaron a obedecer sus caprichos. Así es como en un año y medio ha despedido a tres directivos de comunicación, a tres asesores de seguridad y a tres secretarios: «You are fired!». Tras utilizar a su abogado Michael Cohen, lo criticó cuando este afirmó bajo juramento, en agosto de 2018, haber comprado el silencio de dos acusadoras: «Si alguien busca a un buen abogado, le aconsejo vivamente que no contrate los servicios de Michael Cohen». No solo están a su disposición los demás, sino que la realidad debe plegarse a la idea que él se hace de esta. Es lo que explica las fake news de las que hablaremos más adelante. Su única preocupación es mantenerse en el poder, ser reelegido y dejar su huella en la historia.

«7. Falta de empatía: no está dispuesto a reconocer ni a compartir los sentimientos y necesidades de los demás» En el caso de Donald Trump, no se trata solo de falta de sensibilidad para las necesidades y los deseos de los demás, sino más bien de una pavorosa ausencia de empatía, que se manifiesta a través del machismo, el racismo y el desprecio hacia todos los que no lo alaban. Durante la campaña electoral de 2016, se burló de un periodista discapacitado; y se vengó de Ted Cruz, su adversario en las primarias, insinuando que su padre había tenido algo que ver con el asesino de J. F. K. En otra ocasión, se burló de la madre de un capitán musulmán caído en combate.

Donald Trump es evidentemente racista, pero en él ni siquiera se trata de una convicción bien asentada: ocurre que, al identificarse con los blancos judeocristianos, le es imposible compartir las visiones y la cultura de los que son diferentes a ese modelo de fantasía. Así, empleó la expresión «países de mierda» para referirse a varias naciones africanas. Y para asegurarse el electorado de «blanquitos», jugó con la fibra identitaria, halagando el resentimiento popular. Por otra parte, cree que todos los musulmanes son terroristas en potencia, y los describió celebrando el ataque al World Trade Center de septiembre de 2001.

También es incontestablemente sexista: desprecia a las mujeres y no se corta un pelo a la hora de demostrarlo. Su rival republicana Carly Fiorina era demasiado fea para ser presidenciable; una periodista que lo criticó no era más que una idiota reducida a sus menstruaciones; también se jactó de poder «agarrar a las mujeres por los genitales»...

Como todos los Narcisos, está tan centrado en sí mismo que es incapaz de prestar atención a los demás. Tanto cuando denunció en mayo de 2017 el Acuerdo de París sobre el cambio climático (firmado por ciento noventa y cinco países al final de la Conferencia de las Partes [COP21] en 2015) como cuando quiso acabar con el Obamacare, siempre se ha mostrado indiferente a las consecuencias para las personas de sus decisiones. En agosto de 2017, pese a la gravedad de las inundaciones causadas por la tempestad Harvey en Texas, Trump siguió negando la realidad de los riesgos ligados al cambio climático, e incluso suavizó las medidas decididas por Barack Obama para hacer frente a las inundaciones. Para ahorrar, redujo las ayudas sociales a los más desfavorecidos.

Solamente se preocupa de lo que puede darle prestigio o contribuir a alimentar su amor propio. En la primavera de 2018, cuando endureció sus ataques contra la inmigración ilegal hasta la tolerancia cero, separando a los padres de los hijos en las familias sin papeles, lo hizo sin ninguna consideración, solo para complacer a sus electores. Si después suavizó su posición, fue por temor a que esa medida demasiado impopular afectara a las elecciones de mitad de mandato. Actúa únicamente por oportunismo, ya que los demás no le interesan, salvo si es bueno para su imagen.

«8. Envidia a menudo a los demás y cree que los demás lo envidian» A un Narciso patológico no le basta con tener una visión grandiosa de sí mismo, necesita que los demás reconozcan sus cualidades y lo proclamen. Donald Trump está convencido de que los demás envidian sus capacidades, como afirmó en mayo de 2013: «Lo siento por los losers y los haters, pero mi coeficiente intelectual es de los más altos».10 Tras su victoria electoral, soportó mal que Hillary Clinton hubiese obtenido 2,8 millones de votos más que él: tuiteó que «de no ser por los millones de personas que han votado ilegalmente», él se habría llevado el voto popular. Cuando es el primero en denunciar las fake news, en sus clubs de golf manda pegar una primera página falsa del prestigioso Time con su efigie.11 Como un niño que piensa que sus padres tratan mejor a sus hermanos y hermanas, compara constantemente las ventajas relativas de los demás países, y eso es lo que guía sus decisiones en el ámbito del comercio internacional. Cuando Estados Unidos registró en el segundo trimestre de 2018 un crecimiento anual del 4,1%, el presidente estadounidense se sintió reforzado en su opinión de que la política de desregulación y bajada de impuestos era la buena y presumió de ello: «Desde nuestra llegada, constatamos que se han creado cuatrocientos mil puestos de trabajo en el sector manufacturero [...]. Miles de millones de dólares regresan a Estados Unidos [...]. Reabren fábricas [...]. El mundo entero nos envidia».12

«9. Muestra actitudes y comportamientos arrogantes y altaneros» Trump no es simplemente arrogante y altanero, sino que muestra un total desprecio hacia los demás. Eso es lo que explica su negativa a interesarse por el futuro del planeta y su voluntad de poner fin al Obamacare. Y amenazó indirectamente de muerte a su rival Hillary Clinton apuntándola con el índice como un arma cuando habló de los que la apoyaban y no lo seguían a él. Su arrogancia es un medio de defensa contra un sentimiento de inferioridad: no puede admitir que se ha equivocado. Pero, ante todo, desprecia la democracia, porque para él el único poder auténtico es el dinero.

Los otros diagnósticos mencionados Aunque nadie discute el narcisismo patológico de Donald Trump, algunos psiquiatras han mencionado otros diagnósticos. En nuestra opinión, solo constituyen aspectos laterales del trastorno de la personalidad narcisista, variantes de esa patología, pero es interesante citarlos para concretar más el cuadro del personaje y saber cómo lo perciben los profesionales estadounidenses de la psicología y la psiquiatría.

El TDAH El primer diagnóstico evidente es el trastorno por déficit de atención e hiperactividad (TDAH). Se trata de una patología que reúne trastorno de la atención, hiperactividad e impulsividad, y que muy a menudo coexiste con un trastorno de la personalidad narcisista. En su libro de 1990, *Surviving at the Top*, Donald Trump ya lo confesaba: «Mi tiempo de concentración es muy corto y el statu quo es probablemente la situación que más me indispono. En vez de alegrarme cuando todo va bien, me siento inquieto y me vuelvo irritable». Efectivamente, Trump es incapaz de concentrarse varios minutos en un tema que no tenga que ver con su autoglorificación, y presume de ello: «A veces, la gente se sorprende de la rapidez con la que tomo decisiones importantes, pero he aprendido a confiar en mis instintos y a no reflexionar demasiado», escribió en 2004 en *Think Like a Billionaire*.¹³

Por lo tanto, no puede tener un pensamiento profundo y crítico, lo cual lo convierte en una persona extremadamente influenciado. Su credulidad, que le hace aceptar las teorías más peregrinas, se explica por su inmadurez. Pese a aparentar una gran seguridad en sí mismo, Donald Trump es muy manipulable. Durante su campaña y luego al principio de su mandato, Steve Bannon pasaba por ser el alter ego del presidente, el responsable de su decisión de abandonar el Acuerdo de París sobre el clima, el que alimentaba su guerra contra los medios y el que movía los hilos entre bastidores para que el presidente continuara seduciendo a sus apoyos más virulentos. La revista *Time* acusó a Steve Bannon cuando publicó en portada una foto suya titulada «The Great Manipulator». El artículo planteaba claramente la cuestión: «¿Es Steve Bannon el segundo hombre más influyente del mundo?». ¹⁴ Parece que Donald Trump se lo tomó mal y que no le gustó que lo describieran como una marioneta. Steve Bannon tuvo que abandonar finalmente la Casa Blanca en agosto.

Eso también explica su imprevisibilidad y su impulsividad. Ante una crítica o lo que él considera como un ataque a su imagen, siempre reacciona en caliente y de forma virulenta. Pero no hay que confundir su impulsividad con la reactividad necesaria en un hombre de Estado. En 1990, el psicólogo estadounidense Scott Dickman señaló la oposición entre la impulsividad funcional (cuando una situación exige tomar decisiones inmediatas), la cual es esencial para un jefe de Estado, y la impulsividad disfuncional (cuando lo acertado habría sido tomarse un tiempo para la reflexión).¹⁵ Donald Trump reacciona antes de pensar.

La psicopatía o sociopatía Algunos psiquiatras estadounidenses se han preguntado si la intolerancia a la frustración de Donald Trump era atribuible a su narcisismo o si era la expresión de sus rasgos psicopáticos: impulsividad responsable de agresiones verbales y físicas, desprecio por las reglas y normas sociales, ausencia de remordimientos y sentimiento de culpabilidad, etcétera. Oscilando entre sonrisa y amenaza, seducción y rechazo, la personalidad psicopática se caracteriza por una inestabilidad relacional y del humor que expresa a la vez profundas angustias y una inmadurez afectiva.

El ya citado psiquiatra John Gartner habla a este propósito de «narcisismo malhechor» o «maligno», mientras que algunos colegas suyos mencionan la «psicosis megalomaniaca», que en algunas traducciones francesas se ha resumido como «perversión narcisista». Veremos en el capítulo siguiente las diferencias entre esos trastornos, pero por ahora digamos que cabe distinguir varios subgrupos dentro de los trastornos de la personalidad narcisista, y que el narcisismo maligno del que habla Gartner forma parte de ellos. Ulteriormente veremos que, en nuestra opinión, Donald Trump no es un perverso narcisista, al contrario que Putin, porque su narcisismo

es demasiado evidente, ostentoso, ingenuo e infantil, mientras que un perverso narcisista es ante todo un estratega que avanza enmascarado para realizar mejor sus fechorías (véase el capítulo 4).

¿Paranoia, deterioro neurológico o trastorno delirante? La manera en que Trump se enfrenta a las ciencias o a la prensa puede hacer pensar en un caso de paranoia: se siente perseguido incluso por minorías que no representan ningún peligro para él; y percibe en general a todos los que están en su contra como actores de un complot destinado a deslegitimarlo. En este sentido, algunas de sus reacciones pueden sugerir efectivamente la paranoia, pero en su caso no se trata de un trastorno estructurado que implique cierta rigidez: se debe mucho más a una preocupación incesante por preservar su imagen y a la exacerbación de su deseo de omnipotencia. Cuando presenta Estados Unidos como una víctima de la rapacidad de los demás países, que se aprovechan de su generosidad, hay que relacionar este punto de vista con su propia sensación: él se siente incomprendido, injustamente criticado y continuamente forzado a demostrar que es el mejor. Será más fácil comprenderlo si recordamos algunos episodios de su biografía.

A varios expertos les ha llamado la atención el empobrecimiento del vocabulario de Donald Trump desde finales de la década de 2000, así como la falta de control de sus pulsiones.¹⁶ Según ellos, la asociación de un estado de excitación con una jovialidad excesiva, una propensión a hacer chistes y chascarrillos, así como sus trastornos del lenguaje, evocan la demencia progresiva, ligada a una degeneración del cerebro frontal.

Los psiquiatras estadounidenses tienden a situar el narcisismo en una escala del 1 al 10 (véase el capítulo 2): hasta 5, una persona tiene un déficit de narcisismo; 5 puede considerarse como normal, y por encima se entra en una patología cada vez más grave que, según ellos, puede llegar hasta la psicosis.¹⁷ Un narcisismo extremo puede bordear el delirio megalomaniaco, aunque no se trataría de una psicosis propiamente dicha, según los psicoanalistas estadounidenses especialistas en el tema. Este enfoque es indudablemente reductor, y más adelante veremos cómo el psicoanálisis describe y analiza el narcisismo.

Sobre los orígenes del narcisismo patológico de Trump La infancia de Donald Trump se corresponde perfectamente con las infancias de los individuos afectados por un narcisismo patológico. Es el cuarto de los cinco hijos de Fred C. Trump y Mary Trump. Su padre, un rico agente inmobiliario, era tacaño, severo e intransigente. Su abuelo Friedrich Drumpf, un inmigrante alemán que cambió su apellido por Trump, se hizo rico suministrando alimentos, bebidas y chicas a los buscadores de oro del Klondike. Fred, el padre, inventó al parecer las tiendas de víveres con autoservicio en 1929, y luego se dedicó al negocio inmobiliario asociándose con Willie Tomasello, un empresario del que se decía que obligaba a firmar los contratos a puñetazos. Fue allí donde Donald, al que llamaban Donny, aprendió a pegar, a no ceder jamás y a no decir nunca la verdad.¹⁸ Mary, la madre, una pobre inmigrante escocesa —Mary McLeod de soltera—, había llegado a Estados Unidos a los dieciocho años con solo cincuenta dólares en el bolsillo, y se pirraba por el lujo y por la vida mundana. Donald era su preferido. Tras el nacimiento de su último hijo, cuando «Little Donny» tenía dos años, tuvo una grave hemorragia posparto y la hospitalizaron para practicarle una histerectomía. El padre les dijo a los mayores que su madre tal vez iba a morir, pero que debían ir a la escuela a pesar de todo. Eso debió de ser un shock para Donald, que no solo veía llegar a un rival, sino que podía temer verse brutalmente privado de su madre por culpa de ese bebé.

Donny pasó sus primeros años en una mansión colonial de veintitrés habitaciones en el elegante barrio de Jamaica Estates, en Nueva York, en el corazón del distrito de Queens. Había dos Cadillac cuyas matrículas llevaban las iniciales del padre, cosa que no era habitual en aquella época, así como un cocinero, un chófer, un televisor en color y muchos gadgets que los compañeros de Donny envidiaban. Ya en la escuela primaria, Donald Trump fue calificado de bully (pequeño bruto agresivo). Se peleaba mucho, hacía todo lo que podía para llamar la atención y para instaurar relaciones de fuerza. Sus compañeros lo describían como «atlético, chanchullero y de mala fe, incapaz de reconocer sus errores», aunque estos saltaran a la vista.¹⁹ Su escuela, Kew-Forest School, tenía fama de ser muy estricta y a Donny lo castigaban con frecuencia, hasta el punto de que sus iniciales, D. T., se convirtieron en sinónimo abreviado de la palabra castigo. A los doce años, tras una escapada no autorizada a Manhattan con un compañero, su padre lo castigó y lo envió a terminar la escolaridad a un internado severísimo, la Academia Militar de Cornwall, al norte del Estado de Nueva York. Donny se encontró entonces en cierto modo desterrado, expulsado del estilo de vida confortable que hasta entonces había conocido. Permaneció cinco años en aquel internado machista y jerarquizado, donde destacó por ser impulsivo y pendenciero.

En los negocios, Donald Trump siempre ha sabido mantenerse en los límites de la legalidad: ha conocido cuatro concursos de acreedores y ha salido más o menos bien parado de algunas transacciones dudosas, pero sin sentirse nunca responsable de nada. Siempre ha presentado sus fracasos como victorias y ha sabido rehacerse, aunque fuera cediendo algunas participaciones más.

Pronto comprendió que la celebridad de su nombre vendía: lo comercializó para promociones inmobiliarias, pero también para marcas de colchones o de vodka (aunque no bebe ni una gota de alcohol), clubs de golf, rascacielos, etcétera. «Se reinventó como logo humano» y levantó un «imperio virtual», escribe su biógrafa Gwenda Blair.²⁰ En 2002, Mark Burnett, el creador de «Survivor», el primer show de telerrealidad, le propuso presentar «The Apprentice», un programa en el que unos jóvenes rivalizarían para ganar un empleo en su imperio. Trump aceptó de inmediato, menos por razones financieras que por aumentar su celebridad. Su papel en el programa es el de un patrón implacable que expulsa al eslabón débil con la famosa frase: «You are fired» («Estás despedido»). «The Apprentice» ha sido un éxito que ha durado catorce temporadas. Él presume de ese éxito, se informa de los índices de audiencia, de los artículos en los que figura su nombre, y trata de entrar en la lista de las mayores fortunas que publica Forbes.

Los puntos débiles del Presidente Si Narciso necesita llamar la atención no es por darse gusto, sino para compensar sus carencias y su falta de autoestima. Detrás de la imagen de superioridad y omnipotencia que Donald Trump se ha forjado, se esconde una gran fragilidad de la imagen propia. Evalúa su éxito como presidente únicamente en función de la mirada ajena, por eso su principal preocupación es ser reconocido internacionalmente. Ya que no puede ser respetado, quiere ser admirado. Como veremos a partir de las explicaciones de los psicoanalistas en el capítulo siguiente, su narcisismo excesivo es una forma de negar la humillación y la vergüenza, pero también la pérdida, como cuando de niño estuvo a punto de perder a su madre. Todo lo que hace está destinado a tomarse la revancha sobre lo que en la infancia percibió como una herida narcisista. Los caricaturistas demuestran que lo han comprendido al describirlo como un niño frágil y ansioso de amor que, para compensar, quiere convertirse en el hombre más poderoso del universo. Cuando a los doce años su padre lo echó de la lujosa mansión familiar para meterlo en

un internado militar conocido por su dureza, fue una humillación, fue verse brutalmente expulsado del paraíso mientras sus hermanos y hermanas seguían gozando del lujo familiar. Querrá tomarse la revancha teniendo más éxito que su padre.

Su necesidad de ser el más grande se corresponde también con una revancha social. El ensayista Donald Morrison, que estudió en Filadelfia al mismo tiempo que Donald Trump, dijo que en la universidad tenía pocos amigos y que no intentaba tener más: era un loner («un solitario»)²¹ Durante mucho tiempo, explica Morrison, a pesar de su riqueza y su celebridad, no fue aceptado por las élites sociales de Nueva Inglaterra, porque era demasiado llamativo y vulgar. Ni siquiera pudo ser aceptado en uno de los clubs de golf más prestigiosos de la región y, para compensar, acabó comprando el suyo. Según National Review, lo veían como a un «bufón ridículo, con un mal gusto que no se había visto desde Calígula», que ha actuado en un bodrio de película con Bo Derek y que vive en un falso Versalles en la Quinta Avenida.

Pero su herida más importante, la que por lo visto lo decidió a lanzarse a competir por la Casa Blanca, es la humillación pública que recibió de Barack Obama durante la cena de los corresponsales en la Casa Blanca en abril de 2016. Como había contribuido a alimentar la tesis de los birthers («nativistas»), que ponían en duda la validez de la partida de nacimiento del presidente, este se burló de él delante de todos aquellos periodistas. Las cámaras mostraron la sonrisa crispada de Donald Trump, que echaba espuma de rabia por la boca. Al parecer dijo: «La gente se burla de nosotros, pero no se burlará más de mí cuando sea presidente». A raíz de esa herida, desarrolló una obsesión que lo llevó a querer borrar del mapa muchas de las decisiones tomadas por Obama, como la extensión de la protección social, afirmando que la suprimiría y la sustituiría casi simultáneamente (cosa que no ha podido hacer). Ha hecho lo imposible para desacreditar a su predecesor. En este tuit de marzo de 2017, por ejemplo, afirma sin pruebas: «Acabo de descubrir que el presidente Obama puso escuchas en las líneas de la Trump Tower justo antes de mi victoria, sin encontrar nada de nada. Pobre hombre».

Como todos los Narcisos patológicos, al ser su autoestima tan frágil, Donald Trump es absolutamente intolerante a la crítica. Toda crítica, real o imaginaria, es vivida como una herida o un rechazo, como si se denigrase a toda su persona. Querría ser un superhéroe, pero está tan poco seguro de lo que es que tiene que farolear y presumir continuamente. Aparenta ser duro, pero ¿cómo mantenerse a la altura de ese personaje que ha creado? Según Tony Schwartz, que ha coescrito con Donald Trump *The Art of the Deal* (El arte de la negociación), «en cuanto se siente amenazado, por una crítica o por una pregunta que no sabe contestar, pasa al modo supervivencia, que consiste en huir o luchar;²² y reacciona en vez de discurrir. Pierde los estribos, cuenta cualquier cosa para justificarse, se encierra en las mentiras y echa la culpa a los demás. Por ejemplo, cuando en enero de 2017 se enfrentó al riesgo de que los rusos destapasen un vídeo sexual sobre sus supuestas orgías en Moscú, atacó con un despropósito: «Los servicios de información no deberían dejar que se filtrasen ese tipo de informaciones falsas. Es un último disparo contra mí. ¿Acaso vivimos en la Alemania nazi?»²³ Todo aquel que se atreve a llevarle la contraria es tratado de «estúpido», «imbécil», «tarado», «fracasado», «mentiroso», etcétera.

Para no arriesgarse al fracaso, un Narciso como él evita la confrontación y la competición leal; prefiere descalificar al adversario. Cuando se le hace una observación, en vez de preguntarse qué ha hecho mal, reacciona de forma impulsiva sin pararse a pensar en la situación y le echa la culpa al otro. Si una información no le gusta, la niega y la sustituye por unas estadísticas que lo

favorezcan. Cuando un periodista o un político no le da la razón, los trata de estúpidos, de deshonestos, de tramposos o de losers («perdedores»). Cuando no le gusta algún artículo, lo cual es frecuente si aparece en The New York Times o en The Washington Post, tilda a esos importantes diarios de «enemigos del pueblo americano».

Muchos se asombran de la capacidad que tiene Donald Trump para no reconocer nunca sus errores ni sus mentiras, para negar la realidad o las evidencias que no le gustan. Para comprender esta postura, hay que relacionarla con el mecanismo de la negación, que es típico de los narcisistas. La negación es la acción de rechazar la realidad de una impresión percibida como peligrosa o dolorosa para el yo. Puede tratarse de un sentimiento, de una emoción, pero también de unos hechos que han sucedido. La negación protege al yo poniendo en entredicho el mundo exterior. Permite una ausencia de conflictividad, ya que hace que coexistan en el yo dos afirmaciones incompatibles que se yuxtaponen sin influirse mutuamente.

Con las mentiras y las tergiversaciones de la realidad, Donald Trump pretende simplemente salir bien parado y seguir siendo siempre el mejor, el más grande. Para él, la verdad o la mentira no importan, ya que en su omnipotencia infantil no acepta la realidad, y dice lo que más le conviene en cada momento. Un narcisista no miente por placer, sino porque no puede asumir que la realidad lo ponga en cuestión. Eso es lo que explica que, para proteger su ego, Donald Trump falsee constantemente la realidad y llegue a convencerse él mismo de que lo que dice es cierto, o que al menos debería serlo. Su obsesión por sus resultados en cuanto al voto popular o su irritación por el número de participantes en su investidura ilustran perfectamente esa explicación. Antes de prestar juramento anunció: «Será un día muy, pero que muy elegante... Creo que habrá verdaderas multitudes, pues hemos suscitado un movimiento como nunca antes se había visto en el mundo». Después acusó a los «medios deshonestos» de subestimar el número de personas que acudieron a presenciar su investidura.

Cuando fue acusado en diciembre de 2017 de haber interferido en las elecciones presidenciales de Estados Unidos pirateando las páginas web del Partido Demócrata, habló de «caza de brujas». Negó cualquier cooperación con Moscú, pero Michael Flynn, su efímero asesor de Seguridad Nacional, reconoció haber mentido al FBI acerca del contenido de las conversaciones telefónicas que mantuvo con Serguéi Kislyak, que en aquel momento era el embajador ruso en Washington.²⁴ La verdad es que era difícil no reconocerlo, ya que el embajador ruso era escuchado por los servicios de información estadounidenses. Flynn no solo confesó, sino que declaró que había pasado la información a algunos miembros muy destacados del equipo de transición. Lo cual llevó a Donald Trump a dejarlo caer sosteniendo la tesis de que era un hombre que actuaba solo y había estado muy poco tiempo en la Casa Blanca.

Los grandes medios, que querían devolverlo a la realidad, se lanzaron a hacer toda clase de comprobaciones para restablecer la verdad de los hechos. La página web PolitiFact, que comprueba la veracidad de las promesas y de los compromisos que adquieren los políticos estadounidenses (y que obtuvo el Premio Pulitzer en 2009), recogió todas las afirmaciones de Trump en 2015 y dio los siguientes resultados: «El 2% es cierto. Globalmente, el 76% es falso y, de este, el 18% son “puras afirmaciones sin sentido”».²⁵ En 2016, la página web Politico comprobó lo que decían ambos candidatos a las presidenciales durante una semana. En una conversación de cinco horas, constataron que Trump decía una mentira cada tres minutos y quince segundos.²⁶ Pero todas esas verificaciones no sirven de nada, pues el narcisismo patológico

altera la capacidad de ver la realidad, y Donald Trump no va a cambiar.

El imperativo de disimular la propia incompetencia La incompetencia de Donald Trump apareció inmediatamente después de tomar posesión. Se había metido en la carrera presidencial de farol, sin más objetivo que ganar, y pensó que podría dirigir el país como se dirige una empresa. Pero tuvo que admitir que era mucho más complicado. Seguramente es consciente del riesgo de que se descubran, si no su incompetencia, al menos sus lagunas: de ahí que se muestre constantemente a la defensiva y que, cual funámbulo, haga equilibrios destinados a no caerse y a distraer la atención para neutralizar a los medios.

Aunque haya triunfado en los negocios, es un hombre primitivo y totalmente inculto, no lee ningún libro y tiene una visión simplista de la economía. Si cree en las virtudes del proteccionismo es ante todo por defender los intereses de su electorado. No tiene ninguna ideología, ninguna estrategia, y siempre reacciona de forma impulsiva. Como necesita ser el centro del espectáculo, evita las discusiones multilaterales y prefiere las reuniones a dos, sobre todo cuando lo reciben con honores. En la diplomacia, como hacía en los negocios, es adepto a la presión, a las demostraciones de fuerza, a las amenazas y a las sorpresas, y no vacila en incumplir la palabra dada. Para él, el comercio es una guerra en la que se pierde o se gana: lo que le importa es estar en una posición dominante y llevarse el gato al agua.

Es ante todo un hombre de negocios, el rey del cambalache, excelente vendedor y embaucador. Y aplica en política las técnicas de manipulación típicas de los comerciales: lo importante es obtener resultados espectaculares, sin preocuparse de los «daños colaterales». Para él, la política es como una partida de póquer gigantesca en la que, para impresionar al adversario, se mueve constantemente para impedirle adivinar su juego y va alternando los faroles con las amenazas. Eso le dio resultados bastante buenos en los negocios, donde, a pesar de muchos contratiempos, siempre logró caer de pie.

En vez de reclutar a personas competentes, ha buscado a los que sabe que le darán la razón y no se atreverán a criticarlo, lo cual puede llevarlo a cometer errores. A pesar de que se cree el mejor y repite machaconamente el eslogan «Make America great again», lo cierto es que al despreciar los acuerdos multilaterales lo que hace es poner en peligro el liderazgo de Estados Unidos en la escena internacional. Su reforma fiscal puede provocar un déficit presupuestario, y el aumento de los aranceles puede alimentar la inflación. Pero eso no le importa: él prescinde de todo lo que no le gusta.

Así, por ejemplo, cuando las investigaciones científicas demuestran que el calentamiento global es consecuencia del consumo de hidrocarburos y de las industrias contaminantes, él recorta la financiación de la investigación sobre estos temas. El 15 de diciembre de 2017, mandó prohibir que el Center for Disease Control (una importante agencia de salud pública) emplease determinados términos en los documentos oficiales para la preparación del presupuesto de 2019.²⁷ Son palabras que corresponden a las obsesiones del presidente: feto (que sugiere el derecho al aborto y que él quiere sustituir por persona humana en gestación), transgénero (porque, si bien Donald Trump no ha logrado prohibir que las personas transgénero se incorporen al Ejército, sigue luchando contra su reconocimiento y el de los homosexuales), diversidad (que hace referencia al modelo multicultural estadounidense), derecho (que asegura la preeminencia de lo jurídico sobre lo político y lo económico) y vulnerable (que fomenta la solicitud hacia el

prójimo). Prohíbe también las expresiones basado en evidencias y basado en la ciencia, lo cual demuestra su desprecio por las demostraciones racionales, que él sustituye por opiniones.

En un editorial sobre la ignorancia abismal de Trump en temas de geopolítica, Thomas B. Edsall, de The New York Times, descubre, sin mencionarlos, los mecanismos de la patología que padece a todas luces el presidente estadounidense, el «efecto Dunning-Kruger».28 Se trata de una característica cognitiva que hace que las personas incompetentes en ciertos terrenos sobrestimen sus aptitudes.29

Según Tomas Chamorro-Premuzic, profesor de Psicología Laboral en el University College de Londres y en la Universidad de Colombia, si hay tantas personas incompetentes en puestos clave de las organizaciones es sobre todo porque se trata de hombres narcisistas, que son más proclives a enmascarar sus lagunas con demostraciones de arrogancia o de carisma, lo cual, por desgracia, se confunde con el liderazgo atribuible en general a los dirigentes.30 Como veremos, gracias a su capacidad de acumular poder e influencia, los narcisistas pasan por campeones del liderazgo a los ojos del común de los mortales (véase el capítulo 8). Esos rasgos de carácter los ayudan a convertirse en dirigentes, pero también son la causa de su deshonestidad y de su incompetencia. Otros trabajos han demostrado que si una persona incompetente dotada de una personalidad narcisista se encuentra en un contexto en que el colectivo tiene un bajo nivel de cohesión, es fácil que emerja como líder.

Su comunicación y sus virtudes «El lenguaje de Trump es pobre, pero terriblemente eficaz», como señaló en 2017 el periodista de L'Express Clément Daniez, citando a Cécile Alduy, profesora de Literatura Francesa en la Universidad de Stanford: «Es un discurso inmediatamente comprensible, que divide un mundo complejo en categorías simples y definitivas».31 Habla y tuitea como la gente sencilla, en contraste con las «élites», lo cual le permite presentarse como el defensor de los excluidos y los desfavorecidos, y tachar a la prensa que se burla de él de enemiga del pueblo. Su vocabulario es muy limitado: good, bad, disaster, tremendous, fantastic, sad, loser, winner (respectivamente, «bueno», «malo», «desastre», «formidable», «fantástico», «triste», «perdedor», «ganador»). Es un formulario cómodo hecho del lenguaje de la calle. Consecuencia: un pensamiento de una gran pobreza, sin matices ni profundidad. Como en los anuncios, repite varias veces el mensaje para asegurarse de que lo entienden. Durante toda su campaña, repitió machaconamente el término ganar: «¡Vamos a ganar, ganar, ganar!». Perder es su obsesión, y a sus adversarios los califica a menudo de losers. Según Michael Wolff, un escritor estadounidense que ha tratado mucho a Donald Trump: «Habla de forma incoherente, empieza frases y no las termina, se repite mucho... No le gustan la ideología, los conceptos y las ideas. Solo está interesado en sí mismo y no cree más que en su instinto».32

Limita sus análisis sobre cualquier tema a la utilización de ese léxico restringido, tanto oralmente como por escrito, como se puede ver a diario en su cuenta de Twitter. Emplea frases y palabras muy cortas, monosílabos, oraciones de sujeto, verbo y complemento, a veces solo un adjetivo. Pero en eso Donald Trump sintoniza con la sociedad moderna: «Con la aceleración de la información, según pudo constatar en 2017 el profesor de Comunicación Jayson Harsin, las formas de argumentación se hacen cada vez más cortas para adaptarse al internauta medio, que pasa menos de diez segundos en cada página, y uno de cada dos lee menos de ciento diez palabras por página».33 Habla con frecuencia en segunda persona, dirigiéndose directamente a los que le escuchan, con imperativos que les implican directamente, y termina las frases con palabras fuertes

(herida, muerte, problema). Pese a la incoherencia de algunos de sus discursos y tuits, y a su léxico limitado, la simplicidad de sus mensajes le permite llegar a la mayoría. Con él, los mensajes serios se anegan en un océano de trivialidades e insignificancia, lo cual le ayuda a disimular su incompetencia. Eso hace que Donald Trump esté muy bien adaptado a nuestra época y a las redes sociales, que valoran las aseveraciones más radicales y polémicas. Dice lo que la gente quiere oír. Con lo que él ha llamado la *truthful hyperbole* («hipérbole verídica»), parte del principio de que la gente es como él y le gusta creer que una cosa es la más grande, la mejor y la más espectacular: los Narcisos siempre están en lo excesivo y en la hipérbole.

Trump es una mina de oro para los tabloides, y eso le gusta. Con sus problemas conyugales y sus declaraciones a bocajarro —«Mi mujer Ivana es una mánager brillante. ¡Le pagaré un dólar al año, más todos los vestidos que quiera!»—, ofrece un espectáculo permanente en los medios, encantados con la audiencia que les reporta. Durante su campaña, organizó mítines gigantescos en estadios, dio entrevistas interminables por televisión, pero sobre todo comprendió que gracias a comentarios racistas y sexistas monopolizaba la atención de los medios y se aseguraba una publicidad gratuita, disimulando al tiempo su verdadera personalidad.

Fue en el año 2009, a raíz de la promoción de un libro, cuando Donald Trump se inscribió por primera vez en Twitter, <@realDonaldTrump>. Primero lo utilizó para opinar sobre sus adversarios en las elecciones, y luego para mantener el contacto con sus electores. «Sus tuits más desinhibidos, cuenta la periodista de Le Monde Guillemette Faure, surgen por la mañana y los fines de semana, a las horas en que el jefe del Estado no tiene a nadie a su alrededor»,³⁴ cortocircuitando los canales habituales y los medios. Se presenta como alguien que se dirige directamente a la gente, para influir en ella sin arriesgarse a que alguien desvele sus mentiras. En enero de 2017, a una pregunta del periodista de la CNN Jim Acosta, Trump contestó: «You're fake news» («Usted es una noticia falsa»). Luego lo repitió en un tuit: «Fake news: a total political witch hunt» («Las informaciones falsas: una auténtica caza de brujas política»).³⁵

Cualquiera de sus tuits, incluso los más absurdos, como el del 31 de mayo de 2017 donde habla de covfefe, ejercen una irresistible fuerza de atracción y la gente se fija en ellos; luego él se muestra como un niño que se divierte por haber logrado tomar el pelo a sus detractores.³⁶ Aquel día Donald Trump colgó un tuit que nadie entendió: «Despite the constant negative press covfefe», que podríamos traducir como «pese a la constante y negativa covfefe mediática». Inmediatamente, Twitter se desató: ¿qué quiso decir el presidente estadounidense? ¿Había algún sentido oculto detrás de esa palabra, o Trump simplemente tuiteó más deprisa que su sombra? Voluntariamente o no, ese tuit agitó la red durante unas horas..., hasta que apareció otro mensaje, una vez borrado el primero: «¿Quién podrá adivinar el verdadero significado de covfefe? ¡Divertíos!».

A través de sus tuits, Donald Trump puede desahogarse mediante insultos y contraverdades; y también puede transmitir sus opiniones. Los tuits que envía diariamente, a veces varios seguidos, podrían considerarse como ciberacoso, ya que a menudo da rienda suelta a su agresividad, como el 29 de junio de 2017: «He oído que “Morning Joe”, un programa de poca audiencia, habla mal de mí (no lo veáis más). Entonces, ¿cómo es que la loca de Mika, que tiene un coeficiente intelectual bajísimo, junto con Joe el psicópata, vino tres noches seguidas a Mar-a-Lago en la víspera de Año Nuevo e insistió tanto en verme? Estaba sangrando mucho por un estiramiento facial. ¡Le dije que no!».³⁷

Donald Trump es apañado, oportunista y tiene olfato, unas cualidades que, como veremos, son muy útiles para trepar. Como muchos Narcisos, tiene una inteligencia animal que le permite descubrir el punto débil de la gente y también captar las expectativas y los miedos de la audiencia. Para llegar a donde está, ha utilizado su poder económico y sus éxitos, presentándose como el hombre fuerte capaz de reasentar los «valores» estadounidenses frente a los cambios del mundo. Unos valores, según él, conservadores, entre los que se incluyen la xenofobia y el proteccionismo.

Su popularidad se ha mantenido hasta las elecciones de mitad de mandato en noviembre de 2018, porque se posiciona como enemigo de lo «políticamente correcto», algo que gusta a muchos de sus conciudadanos. Ha sabido aglomerar unos intereses particulares a veces opuestos, como los de los republicanos tradicionales que quieren disminuir el poder del Estado federal y los de los más perjudicados por la globalización, que buscan protección contra la inmigración y el librecambismo. Lo único que le importa es ganar.

No cambiará porque es el espejo de una sociedad. Cuando Donald Trump resultó elegido, muchos observadores pensaron que el cargo lo «normalizaría». Pero, como había dicho Barack Obama poco antes de las elecciones: «Ser presidente no cambia a un hombre, solamente acentúa su forma de ser». Como veremos, no es posible curarse de un narcisismo patológico extremo (véase el capítulo 4). El poder supremo nunca podrá curar a Donald Trump de su inmensa necesidad de compensar sus inseguridades, porque para cambiar hay que ser capaz de reconocer los propios errores y las propias debilidades, cosa que él es incapaz de hacer. Hay quien ha emitido la hipótesis de que podría «estar fingiendo ser un alborotador» para crearse un personaje y lograr sus fines: estaría poniendo en práctica la «estrategia del loco» teorizada por el exsecretario de Estado Henry Kissinger, que consiste en ser imprevisible y hacer creer al adversario que te has vuelto loco para así obtener ventaja en las negociaciones. Pero es poco probable, ya que sigue siendo él mismo, con su patología, y no intenta cambiar. Desde el principio, más que querer gobernar, Donald Trump soñaba con salir vencedor de la batalla presidencial. En el fondo, el cargo no le interesa, solo le interesan el poder y la notoriedad: él simplemente quiere «ganar». No le importa realmente la marcha del país y le da igual lo que pueda pasar después de él.

Por lo tanto, cabe preguntarse por la pertinencia de las críticas dirigidas exclusivamente a la personalidad de Donald Trump: si lo eligieron, ¿no será en primer lugar porque su visión gustaba a sectores importantes de la población y porque sus desviaciones expresaban justamente ciertos síntomas patológicos de la sociedad? De hecho, parece ser que el fenómeno Trump —y sobre ello volveremos— constituye la culminación de un largo proceso de «narcisización» de la sociedad de Estados Unidos, y su patología refleja como un espejo la patología de una parte significativa de los norteamericanos y de muchos europeos. Este presidente es en efecto la encarnación de la fantasía estadounidense: hacer mucho dinero, ser el más listo y ganarles la partida a los intelectuales y otros diplomados del establishment. El anticonformismo de Donald Trump y sus discursos populistas gustan objetivamente a muchos de sus compatriotas, que cada vez son más narcisistas. Conscientemente o no, al repetir machaconamente su eslogan «Make America great again», este presidente se hace eco del deterioro de la autoestima nacional de muchos de sus conciudadanos. Y sin duda es lo que explica que, a pesar de los ataques y de las críticas de las que ha sido y sigue siendo objeto, incluso dentro de las filas de su propio partido y por parte de presidentes de grandes empresas, su popularidad electoral no haya bajado en realidad en las elecciones de mitad de mandato. La auténtica pregunta se refiere, pues, a los electores que se han dejado seducir por un hombre abiertamente racista, sexista y capaz de mentir sin complejos:

¿cómo han podido elegir a semejante individuo para ese puesto de responsabilidad? Querer descalificarlo invocando su salud mental, y no sus ideas y su política, más que debilitarlo, podría fortalecer a sus partidarios.

Si me ha parecido importante volver sobre las circunstancias del acceso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos es porque en mi opinión se trata de una manifestación especialmente significativa de un proceso social y político que también se está dando en el resto del mundo. Uno de los factores esenciales de su elección es, en efecto, que el sistema político de Estados Unidos y los mercados financieros de los que sigue siendo el centro están cada vez más dirigidos por Narcisos, igual que los lobbies de las armas y el petróleo. Asimismo, observamos desde la década de 2000 en muchos países, incluso europeos, el auge de hombres fuertes y autoritarios que buscan acumular cada vez más poder y se fijan como objetivo imponer el orden y la seguridad en sus países, aunque sea a expensas de la libertad y los derechos de los ciudadanos.

De ahí el interés de intentar comprender cómo se ha forjado la personalidad de Donald Trump y de todos los Narcisos que nos rodean. Es útil para ello repasar la evolución que ha sufrido el concepto de «narcisismo» en el psicoanálisis freudiano y luego en el psicoanálisis estadounidense, como veremos en el capítulo siguiente. Después hablaremos de cómo han utilizado este concepto los sociólogos y de cómo, posteriormente, se ha degradado.

2 El concepto de «narcisismo» El concepto de «narcisismo», forjado al principio por el psicoanálisis freudiano, ha sufrido una serie de transformaciones y derivas al hilo de las múltiples interpretaciones y usos que ha conocido. En primer lugar, y contrariamente a la opinión más común, el narcisismo en sí no es una patología. Únicamente su exceso puede serlo. Existe un narcisismo sano, que es un prerrequisito para el desarrollo afectivo armónico y que permite tener una visión benévola de uno mismo gracias a la cual puede uno desplegar sus propios talentos. Un narcisismo sano nos ayuda a reconocer nuestros recursos interiores, pero también a aceptar nuestra vulnerabilidad y nuestros fallos.

El mito de Narciso y el narcisismo freudiano El término narcisismo nace de una leyenda de la mitología griega, recogida primero por Ovidio en *Metamorfosis* y luego repetida muchas veces de distintas formas. Narciso, hijo del dios del río Cefiso y de la ninfa Liríope, era un niño dotado de una extraordinaria belleza, «digno de ser amado por las ninfas». Cuando nació, Liríope consultó al adivino Tiresias y le preguntó si el niño conocería la vejez: «La alcanzará si no se conoce», respondió el adivino, cosa que algunos han traducido por «si no se mira».1

La belleza excepcional de Narciso despertaba el deseo, y eran muchos los muchachos que se enamoraban de él. Pero detrás de esa belleza se escondía una indiferencia tan implacable que ni los jóvenes ni las muchachas podían acercársele. Entre sus enamoradas se hallaba la ninfa Eco, hija del Aire y de la Tierra, a la cual rechazó sin contemplaciones. Ella se sintió herida y pasó el resto de su vida en los valles, languideciendo hasta tal punto que solo su voz subsistió, repitiendo la última palabra de cada frase. Como represalia, Némesis, la diosa de la venganza, condujo a Narciso hasta un manantial, donde al beber vio su reflejo en el agua y se enamoró perdidamente de su propia imagen. Desde ese momento, ya no pudo hacer otra cosa más que contemplar su bello rostro en el agua. Estaba desesperado por no poder tocar esa imagen, pero al mismo tiempo no lograba alejarse de ella. Se olvidó de comer y de beber, hasta que al inclinarse para intentar besar su reflejo, se ahogó. Echó raíces en el borde del estanque y, poco a poco, se fue transformando en

la flor que lleva su nombre y que, desde entonces, se refleja en el agua en primavera y muere al llegar el verano.

En este relato de Ovidio, Narciso está tan centrado en su propia imagen que es incapaz de amar al prójimo. Se reconoce en el agua: «Por desgracia, soy yo mismo el joven que veo». Y muere por un exceso de amor hacia sí mismo. Pero el historiador y sociólogo estadounidense Christopher Lasch (1932-1994), seguido por otros autores, hace una interpretación diferente: si Narciso no ha logrado separarse de su imagen es porque ha tomado su reflejo por otra persona, de la cual se ha enamorado.² Su desgracia es que ese otro le es inaccesible, del mismo modo que él había sido inaccesible a los demás. Si Narciso no reconoce su imagen en el agua es porque, como un bebé, no concibe que exista una diferencia entre él mismo y su entorno. Veremos que, según Freud, no diferenciarse del entorno es un estadio que corresponde al narcisismo primario, y también es lo que caracteriza a los Narcisos contemporáneos.

Fue indudablemente el psicoanálisis el que convirtió el término narcisismo en una categoría psiquiátrica fundamental. El sexólogo inglés Havelock Ellis (1859-1939) fue, en 1898, el primero en referirse al mito de Narciso para describir una forma de fetichismo sexual orientado hacia uno mismo. El autoerotismo se consideraba en el siglo XIX como una perversión, pero se situaba dentro de un espectro de normalidad. Freud utiliza el término por primera vez en 1910 para dar cuenta de la «elección del objeto amoroso» por parte de los homosexuales; porque para él, según afirma entonces, amar a alguien de tu mismo sexo equivale a amar a alguien que se te parece. Pero las posiciones de Freud sobre el narcisismo habrían de evolucionar mucho.

Freud articula su comprensión del narcisismo en torno a una concepción libidinal de la psique humana: se refiere a una cantidad de energía, la libido, que está disponible teóricamente en el sistema psíquico y que puede aplicarse tanto al yo como al objeto. Al principio, el yo en Freud era una entidad amplia, que posteriormente se descompuso en distintos elementos —el yo, el ello y el superyó— reagrupados bajo el término self, es decir, la personalidad entera. El término objeto evoca aquello hacia lo cual se dirigen las pulsiones. En este sentido, se habla de «objeto de amor» o de «objeto de odio». Ese objeto puede ser una persona, una idea, o también uno mismo en el caso del narcisismo, cuando el individuo se toma a sí mismo como objeto de amor exclusivo. Así se distinguen los investimentos narcisistas, dirigidos hacia uno mismo, y los investimentos objetales, dirigidos hacia otras personas que se han convertido en objetos de amor o de odio.

En los primeros escritos de Freud, el narcisismo, entendido como amor hacia uno mismo, está descrito como un proceso o un estado evolutivo, como un tipo de personalidad más que como una patología: «El sujeto empieza por tomarse a sí mismo y su propio cuerpo como objeto de amor».³ La evolución normal del sujeto debe llevarlo a despegarse de sí mismo para orientarse hacia unos objetos de amor externos. El narcisismo solo se convierte en una «perversión» cuando un sujeto adulto mantiene su amor exclusivamente fijado en su persona.

En un texto de 1914, Introducción del narcisismo, Freud reformulará su análisis y distinguirá el narcisismo primario, que corresponde según él al estadio infantil, del narcisismo secundario, que corresponde al estadio adulto. El narcisismo primario es un estadio precoz del desarrollo durante el cual toda la libido se invierte en el sujeto o, para decirlo de una forma más simple, un estadio en el que el niño se toma a sí mismo como objeto de amor. Durante la etapa del narcisismo primario, el niño se halla en un estado de fusión con la madre y no percibe a las personas que lo

cuidan como seres externos a él. Su libido está concentrada en los diferentes placeres corporales y sensitivos de la primera edad. Se basta a sí mismo y se cree todopoderoso. Durante el desarrollo infantil, el niño se va diferenciando progresivamente del objeto y descubre la existencia del otro (normalmente la madre), adquiriendo así la capacidad de entrar en relación con los demás. Pero si la madre pone en juego su propio narcisismo, al niño le costará establecer una relación con el mundo exterior, no aceptará la separación y creará unas relaciones de dependencia.

Una etapa importante del narcisismo primario, que fue bien analizada por el psicoanalista Jacques Lacan (1901-1981), es el «estadio del espejo». A medida que va creciendo, el niño pasa por tres etapas cuando se mira al espejo: primero, cree que se trata de una persona real, distinta de él; luego, comprende que no es una persona de verdad, sino un reflejo; y finalmente, reconoce que es él mismo lo que ve en el espejo. El niño utiliza la imagen exteriorizada del espejo para unificar su cuerpo. Comprende entonces que es diferente de su madre, que tiene su propio cuerpo y que es autónomo. Es un estadio normal de la evolución de la libido, que pasa del autoerotismo al amor objetal.

El narcisismo secundario es el amor hacia uno mismo que viene después del descubrimiento de la realidad exterior y que se afirma a través del investimento en los otros: la libido se esparce hacia las personas externas y luego vuelve al yo, enriquecida por la huella de esos objetos. El yo se refuerza gracias a los objetos externos interiorizados. Así se crea la identidad, mediante un ir y venir entre el investimento hacia el exterior y la reafirmación interior, entre el amor a los demás y el amor hacia uno mismo. Pero no toda la cantidad de libido puede volcarse en objetos externos; una parte permanece dedicada al sujeto mismo en forma de autoestima. Y Freud explica que es necesario que haya un equilibrio entre los investimentos narcisistas (amarse a sí mismo) y los objetales (amar a alguien): «Un sólido egoísmo preserva de la enfermedad, pero al final uno debe decidirse a amar para no caer enfermo». Según él, un Narciso es ante todo una persona que se ha quedado en un estadio primitivo de la evolución psíquica y que, al igual que el recién nacido, percibe el mundo entero como una extensión de su yo.

El yo ideal designa al yo del narcisismo infantil caracterizado por la omnipotencia y en el cual el sujeto se ve realizando toda clase de maravillas. En principio, a medida que el niño va creciendo, su yo ideal es sustituido por el ideal del yo, que se forma a través de la identificación con ideales parentales y culturales proyectados hacia el exterior («quiero ser como...»). El ideal del yo tiene un aspecto social; también es el ideal común de una familia o de un grupo. En 1914, Freud dijo que ser amado aumenta la autoestima, la cual «está profundamente relacionada con la libido narcisista». Ser amado ayuda por lo tanto a la realización del ideal.

Los escritos de Freud sobre el narcisismo abrieron la puerta a los trabajos teóricos de algunos psicoanalistas que trataban de explicar el funcionamiento psíquico subyacente a las patologías narcisistas. En 1919, el psiquiatra y psicoanalista alemán Karl Abraham (1877-1925) publicó un artículo en el que describía a unos pacientes que instrumentalizaban la cura con una perspectiva narcisista: asoció el narcisismo a la envidia y a una actitud despectiva y hostil respecto al objeto de amor, como consecuencia de experiencias dolorosas de cuidados en la infancia. Más tarde, Abraham creó en Berlín y luego en Fráncfort una clínica psicoanalítica que sería también un instituto docente al que acudirán a formarse muchos profesionales estadounidenses, especialmente en el tema de los trastornos narcisistas. Entre ellos, Karen Horney (1885-1952), que en 1939

estableció una distinción entre la autoconfianza sana y el narcisismo patológico; también propuso una primera tipología del narcisismo patológico que comprendía los tipos «agresivo», «expansivo», «perfeccionista» y «arrogante vindicativo». Insistía, lo mismo que el psiquiatra infantil y psicoanalista británico Donald W. Winnicott (1896-1971), en el aspecto defensivo del narcisismo patológico. Según ella, el problema de sus pacientes no era un «exceso de amor» hacia sí mismos, sino su imposibilidad de amar, incluso a una parte de sí mismos.

Más adelante, la psicoanalista estadounidense Annie Reich (1902-1971) analizó el narcisismo como defensa contra una vulnerabilidad. Según ella, los individuos narcisistas padecen una incapacidad para regular su autoestima, lo cual sería la consecuencia de traumas precoces. Su distancia con los demás los lleva a refugiarse en un mundo grandioso donde su self no es débil, sino fuerte y superior a los demás. Fue la primera en señalar las frecuentes y violentas oscilaciones de la autoestima en las personas afectadas por esa incapacidad.

En 1964, el psicoanalista británico Herbert Rosenfeld (1910-1986) hará hincapié en un mecanismo de defensa, la identificación, para describir los fenómenos psíquicos que actúan en el narcisismo. Según él, el paciente narcisista se apropia de todo lo bueno de los objetos (introyección) y atribuye a los objetos los aspectos de sí mismo que considera malos (proyección). Esta manera de funcionar provoca en él unas representaciones de sí mismo altamente idealizadas. Luego niega todo lo que pueda amenazar esa imagen. Al funcionar así, los pacientes narcisistas llegan a negar toda necesidad de dependencia respecto a un objeto externo, pues tienen la impresión de que se han apropiado de todo lo que consideran bueno en los demás. En efecto, en esas personas observamos un hiato característico entre el superyó y las instancias ideales del aparato psíquico, con una debilidad bastante sorprendente del superyó asociada a una exigencia totalmente desproporcionada de los ideales.

Los enfoques estadounidenses del narcisismo La Primera Guerra Mundial hizo que algunos de esos psicoanalistas se instalasen en Estados Unidos, donde desarrollaron corrientes de pensamiento específicas y trataron de incluir en el psicoanálisis patologías que Freud no había contemplado. Para ello, extendieron el objeto del psicoanálisis a fenómenos tradicionalmente reservados a la psicología, y centraron el psicoanálisis estadounidense en el estudio del self más que del inconsciente. Mientras que Freud solo empleaba el término narcisismo para referirse al amor de una persona hacia sí misma, los psicoanalistas estadounidenses, a partir de la década de 1970, hablarán sobre todo de autoestima, lo cual desembocará en el yo estadounidense, un yo adaptado a los desafíos de la realidad. Las diferentes corrientes del psicoanálisis en Estados Unidos contemplan por consiguiente las ideas de bienestar y adaptación a la sociedad, las cuales son contrarias a la concepción freudiana. Algunos llegarán a hacer del psicoanálisis un pensamiento estrictamente terapéutico, lo cual será muy criticado por Lacan y contribuirá en gran medida a desacreditar la disciplina ante algunos sociólogos.

Dos grandes corrientes teóricas han influido en Estados Unidos en la noción de «narcisismo patológico»: la ego psychology (psicología del yo), representada por Otto Kernberg (nacido en 1928) y la self psychology (psicología del self), representada por Heinz Kohut (1913-1981). Estos movimientos provocaron discusiones encendidas entre los psiquiatras estadounidenses y propiciaron en 1980 la introducción del concepto «trastorno de la personalidad narcisista» (TPN) en el DSM-3.

La psicología del yo Otto Kernberg, psiquiatra y psicoanalista estadounidense que dirigió en la década de 1970 el servicio de psiquiatría general del New York State Psychiatric Institute, fue presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional de 1997 a 2001. Al hilo de sus trabajos sobre los estados límites psiquiátricos, Kernberg había constatado que las personalidades narcisistas parecían tener una organización defensiva similar a la de esos estados límites, pero presentaban un funcionamiento social mucho mejor. Una personalidad narcisista no logra integrar las representaciones positivas y negativas de sí misma y del objeto, y ello es debido a un rechazo o a una desvalorización parental. Para él, como para Rosenfeld, esa representación escindida hace que los individuos narcisistas proyecten en objetos externos todas las representaciones negativas de sí mismos («los demás son los inútiles») y fusionen todas las representaciones positivas propias y del objeto en un «sí mismo» patológico grandioso, irreal e idealizado («yo soy el mejor»).

Según Kernberg, el modelo del narcisismo es «dimensional», en el sentido de que está situado en un continuo que va del narcisismo normal al patológico. Pero Kernberg establece una distinción muy clara entre la patología narcisista y las defensas narcisistas; efectivamente, como veremos más adelante, esas defensas se encuentran también en otros trastornos de la personalidad. Para él, una forma de egoísmo «normal» puede persistir en la edad adulta si coexiste con otras formas de investimento en el prójimo. Pero si el investimento libidinal en uno mismo sigue siendo exclusivo, entramos en el narcisismo patológico, que Kernberg sitúa en varios niveles. El primero corresponde a una alteración de las «relaciones hacia uno mismo» y se manifiesta en el egocentrismo, la dependencia de la admiración ajena, las fantasías grandiosas y de éxito, así como en evitar situaciones que contradigan esas fantasías. El segundo nivel, que corresponde a un trastorno de la personalidad narcisista propiamente dicho, resulta de una conflictividad de origen agresivo y se manifiesta en la envidia y la devaluación, así como en la incapacidad de depender de los demás y la falta de empatía. En el tercero, falla el sistema de moral (la patología del superyó). El último estadio corresponde a lo que Kernberg denomina «síndrome maligno del trastorno de la personalidad narcisista», que a nuestro entender corresponde a la noción de «perverso narcisista» (véase el capítulo 4).

La psicología del self Heinz Kohut, judío vienés que emigró a Chicago antes de la guerra, se opuso a la corriente estadounidense de la psicología del yo desarrollada por Kernberg. En el plano clínico, su descripción no está muy alejada de la de su rival, pero divergen en la etiología, en los mecanismos psicológicos que intervienen y también en el tratamiento. Kohut, que al principio era freudiano, se distanció luego de la doctrina freudiana, abandonando toda referencia a la sexualidad y al complejo de Edipo para desarrollar su propia representación del psiquismo: la psicología del self. Psicoanalista y profesor de Psiquiatría, ejerció como presidente de la Asociación Americana de Psicoanálisis (1964-1965) y como vicepresidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional. Y tuvo una influencia considerable en la evolución de la práctica psicoanalítica en Estados Unidos.

Kohut insiste en la vertiente positiva del narcisismo: el instinto de conservación de uno mismo, que, unificado o no con un amor objetal, dura toda la vida y que en ningún caso puede reducirse a una fase del desarrollo infantil. Para él, el narcisismo constituye una línea de investimento paralela a la de la relación de objeto, y no un estadio del desarrollo de esa relación. En su libro *The Analysis of the Self* (Análisis del self), Kohut describe el sí mismo como una estructura bipolar compuesta por un primer polo, el «sí mismo grandioso» —«soy perfecto y tú me

admiras»—, y por un segundo polo ligado a la construcción de una imago parental idealizada —«tú eres perfecto y yo formo parte de ti»—, que él denomina «objeto self transicional».4 La integración normal del sí mismo grandioso en el desarrollo da lugar a una autoestima realista y madura. Las manifestaciones de la imago parental idealizada se hallan también en la presencia inconsciente de un objeto omnipotente admirado en el self. La fusión de ambas instancias da lugar al establecimiento de un sí mismo auténtico.

Según Kohut, la patología narcisista remite a una fijación en una sola de esas configuraciones, a causa de una afectación precoz del self del niño, que puede haber sido provocada por una carencia en la función empática de la madre, un trauma o la imposibilidad de idealizar a los padres por culpa de su rechazo o su indiferencia en el momento en que el narcisismo se desarrolla y, por lo tanto, es vulnerable.

En los individuos que presentan trastornos narcisistas, la autoestima es por lo tanto lábil y débil, lo cual explica su necesidad constante de reafirmación. En ellos hay un contraste entre un sí mismo grandioso inconsciente y un sentimiento consciente de inferioridad y de vacío interior. Según Kohut, en esos sujetos el sí mismo es objeto de una primera escisión vertical que separa una parte llena de vanidad de otra avergonzada, de hipocondrías (preocupaciones narcisistas sobre el cuerpo) y falta de autoestima. Describe también otra escisión del sí mismo que él denomina «horizontal» en la medida en que, emparentada con la represión, mantiene en el inconsciente un sí mismo grandioso que trata de realizar sus fines, a los que se opone un sí mismo real.

La autoestima y la confianza en sí mismo El narcisismo sano comporta tres elementos: el autoamor, la autoconfianza y la autoestima, que idealmente deben ser relativamente estables, pero en muchos manuales de desarrollo personal esos tres elementos se confunden. El concepto de sí mismo representa las creencias de la persona sobre ella misma, lo cual puede incluir los atributos de su personalidad. Se trata de una descripción relativamente estable. La autoestima es una parte importante del concepto del self y corresponde al juicio que una persona se forma de sí misma. Mientras que el concepto del sí mismo es ante todo descriptivo, la autoestima es mucho más afectiva y puede dar lugar a reacciones emocionales o afectivas como el orgullo o la vergüenza.

La autoestima se construye poco a poco y muy precozmente en el bebé. El niño se vive primero como vulnerable, pues depende de los cuidados que le prodigan sus padres. Luego, si ha sentido un amor incondicional que le da la sensación de estar protegido, podrá adquirir una autoconfianza que evolucione hacia una confianza en los demás y en el futuro, lo cual le permitirá avanzar y crear lazos. La falta de autoconfianza viene de un déficit de seguridad interior que se produce en la primera infancia. Si esa evolución falla, el sujeto conserva en la edad adulta un sentimiento de precariedad.

Para el psicólogo estadounidense Morris Rosenberg (1922-1992), la autoestima es la evaluación que un individuo hace de su propio valor, es decir, de su grado de satisfacción consigo mismo. Esa evaluación, positiva o negativa, se basa en el sistema de valores personales que tiene el individuo o en las normas externas introyectadas durante la infancia. Rosenberg estableció en 1965 una escala de evaluación, la Rosenberg self-esteem scale (RSES) o escala de autoestima de Rosenberg, que mide la autoestima en una escala que va de lo muy negativo a lo muy positivo. Según él, «una autoestima alta, tal como se refleja en los ítems de nuestra escala, expresa el sentimiento de que uno está “suficientemente bien”. El individuo siente simplemente que es una

persona valiosa; se respeta a sí mismo por lo que es, pero no está boquiabierto ante sí mismo ni espera que los demás se queden boquiabiertos ante él. No se considera necesariamente como superior a los otros».

Si bien para la mayoría de las personas «autoestima» es un concepto relativamente estable, lo cual permite no hundirse ante cualquier pequeña crítica, se trata sin embargo de una estabilidad relativa, pues puede fluctuar a raíz de un cambio importante en la vida, como la pérdida de un empleo o una decepción sentimental. En la infancia se construye un depósito de autoestima, y luego las experiencias de la vida pueden hacer que aumente o disminuya. Con todo, una autoestima inestable, que fluctúe rápidamente en un corto periodo de tiempo, refleja un autovalor frágil, demasiado dependiente de las influencias externas.

En el origen de toda autoconfianza está otro o los otros. Una parte de la autoconfianza es innata, el resto se desarrolla en la infancia y es producto de las relaciones sociales. En su obra sobre el concepto de «sí mismo», Morris Rosenberg destaca la importancia del proceso de comparación social en la formación del sí mismo, es decir, la evaluación efectuada por los prójimos significativos.⁵ Según él, las personas llegan con frecuencia a considerarse a sí mismas tal como las ven los demás. Somos lo que los otros piensan de nosotros y acabamos integrando y apropiándonos esos juicios.⁶ El sociólogo estadounidense Charles H. Cooley (1867-1929) utilizó ya en 1902 la metáfora del «sí mismo espejo» para demostrar que los prójimos significativos representan un espejo en el cual nos miramos para construir nuestra opinión sobre nosotros mismos. Efectivamente, la imagen que tenemos de nosotros está influenciada por lo que creemos que los demás piensan de nosotros y a menudo adoptamos el papel que los demás quisieran vernos desempeñar. Según la psicoanalista francesa Janine Chasseguet-Smirgel: «Es como si nuestro sentimiento de valor personal, nuestra autoestima, la tensión o, al contrario, la armonía entre nuestro yo y nuestro ideal de yo dependieran, en gran parte, de la imagen que nuestros coetáneos nos reenvían de nosotros mismos, como si la prueba del valor o de la ausencia de valor de nuestro yo nos viniera a través de nuestros semejantes».⁷

Está claro que la mayoría de las personas tratan de mantener la idea de sí mismas más favorable, de ahí que a través de la autocomplacencia uno se pueda engañar y percibirse de una forma mucho más positiva de lo que es en realidad. En general, tendemos a utilizar nuestras propias cualidades positivas como estándar para evaluar a los demás, lo cual nos asegura una comparación favorable respecto a ellos. Asimismo, cuando los demás tienen éxito o fracasan, les damos menos crédito por sus éxitos y los culpamos más por sus fracasos de lo que lo hacemos con nosotros mismos.

La imagen de uno mismo puede verse modificada por experiencias de control, como la comparación temporal, es decir, los progresos que uno ha hecho. Con todo, aunque podría pensarse que los éxitos repetidos mejoran la autoimagen en los campos afectados y que inversamente la empeoran en función de los fracasos sucesivos, no son tanto los resultados como tales, sino la manera de interpretarlos y explicarlos, los que actúan sobre el concepto que uno se hace de sí mismo. En otras palabras, es la interpretación de la realidad más que la realidad misma (es decir, los éxitos o los fracasos) lo que influye más directamente en la imagen que tenemos de nosotros mismos. Es lo que se denomina «teoría de la atribución».

Una autoestima elevada Las personas que tienen una autoestima elevada abrigan un gran número de creencias positivas respecto a ellas mismas, se reconocen cualidades en varios terrenos y están

convencidas de su valía y de su competencia. Si logran mantener ese nivel de autoestima es porque solo dan importancia a aquello que las caracteriza positivamente y consideran que lo demás es desdeñable. Esas personas saben claramente lo que son y no dudan en hablar de sí mismas de forma contundente y en evaluarse con las puntuaciones más altas, porque están convencidas de poseer grandes cualidades. Se presentan de forma positiva y no dudan en llevar la voz cantante cuando pueden. Además, esas personas tienen ganas de triunfar y expectativas de alcanzar éxitos concretos. Los juicios que emiten sobre sí mismas son estables, lo cual las hace lógicamente poco sensibles a las diferentes críticas de las que puedan ser objeto. Aunque las critiquen, parecen filtrar positivamente las informaciones, es decir, que parecen rechazar los feedbacks negativos que, según ellas, no les corresponden, y no retienen ni conservan más que los feedbacks positivos, que coinciden con lo que piensan de sí mismas. Finalmente, parece ser que las personas con un alto grado de autoestima tienden más a las comparaciones sociales descendentes —es decir, a compararse con personas que les son inferiores— respecto al fracaso, lo cual les permite desdramatizar, afirmando que, si ellas han fracasado, otros muchos habrían fracasado también.

Emmanuel Macron tiene indudablemente una autoestima muy alta. Es poco sensible a las críticas, salvo si eso le permite progresar. Tiene confianza en sí mismo y en su capacidad para gobernar Francia. Su confianza en sí mismo le da un carisma que le permite imponer su autoridad y hacer que acepten sus opiniones. Si tener una autoestima elevada significa pensar bien de uno mismo, eso puede incluir una autoconfianza sana acompañada de una valoración adecuada de las propias acciones y habilidades auténticas, pero también puede llevar a exagerar o a distorsionar bastante la verdad, que es lo que hacen los individuos narcisistas.

Una autoestima baja Al contrario de lo que cabría pensar, una baja autoestima no se caracteriza por la presencia de creencias negativas, sino por la ausencia de creencias positivas respecto a uno mismo. A diferencia de las personas que gozan de una autoestima alta, que tienen sobre sí mismas ideas claras, consistentes y definitivas, las que tienen una autoestima baja no están seguras de su valía y de sus cualidades. Como tienen la sensación de conocerse mal, tienen pocas certidumbres reales sobre lo que son, lo cual puede hacerlas sensibles y vulnerables a las percepciones y juicios ajenos. En general, esas personas se evalúan de forma menos extrema que las que tienen una autoestima alta, e incluso cuando son conscientes de sus virtudes, tienden a ser moderadas en su apreciación.

Cómo valorarse Uno puede valorarse de dos maneras: embelleciendo la imagen propia o evitando aquello que pueda ponerla en peligro. La autoestima puede aumentarse con éxitos y mantenerse evitando los fracasos, pero también puede acrecentarse adoptando objetivos menos ambiciosos o cambiando la importancia que uno concede a dichos objetivos. Por ejemplo, se puede maximizar la autoestima dedicándose a actividades en las que uno se desempeña bien y evitando aquellas en las que no se es tan bueno.

Las personas con una buena autoestima disponen de más estrategias para hacerse valer. Como no dudan de sus cualidades, cuando algo les sale bien, lo atribuyen naturalmente a sus méritos. Esa actitud les permite abordar las evaluaciones y competiciones con serenidad, ya que para ellas son oportunidades de demostrar su valía. A menudo se sorprenden del fracaso, porque no corresponde a lo que piensan de sí mismas, y entonces existe el riesgo de que lo atribuyan a una causa externa.

Las personas con poca autoestima tienden más bien a emplear estrategias de protección del sí mismo. Como no están seguras de sus cualidades, si fracasan aceptan más fácilmente su parte de responsabilidad, ya que el fracaso no es incoherente con el concepto que tienen de sí mismas. En cambio, si algo les sale bien, tienden a ser prudentes, pues temen abrigar expectativas y arriesgarse a fracasar. En general, temen la competición porque les da miedo parecer incompetentes. Pero el objetivo de proteger un yo débil contra peligros graves de fragmentación puede conducir a patologías defensivas. Un Narciso patológico buscará continuamente desempeñar un papel en su afán por gustar: se construirá un «falso self», es decir, una apariencia de afectos y de comportamientos destinados a lograr que lo amen y lo acepten.

El papel central de la sensación de vergüenza La vergüenza ocupa un lugar central en la teoría del narcisismo, y todavía más en el narcisismo patológico. En los Narcisos hay una disociación entre la culpabilidad y la vergüenza, algo que el sociólogo Alain Ehrenberg ha calificado de paso del universo de la culpa al de la insuficiencia; es la vergüenza por no haber estado a la altura del yo ideal.⁸ «La vergüenza, según el psicoanalista Bernard Brusset, consiste en una falta de valor no del acto o del pensamiento, sino del ser».⁹ Su colega Claude Janin distingue la vergüenza primaria, ligada a la impotencia infantil, y la vergüenza secundaria. Señala que en el Génesis la vergüenza aparece muy pronto, inmediatamente después de no respetar la prohibición, y no se refiere a la culpa, sino que remite a la caída vertiginosa desde la esperanza de ser iguales a Dios a la toma de conciencia de ser simples seres humanos.

Existe una distinción clásica entre la culpabilidad, que remite a las consecuencias de algo que se ha hecho mal, y la vergüenza, que remite a la revelación de una insuficiencia, al hecho de no haber estado a la altura del yo ideal (el yo infantil caracterizado por la omnipotencia), como explica el psicoanalista Patrick Merot: «Sentir vergüenza es, de forma paradigmática, avergonzarse de descubrir que uno es muy pequeño, cuando se había creído grande, verse reducido a ser un miserable gusano, un desecho, una escoria, cuando uno se había creído un hombre».¹⁰ Es el momento en que la megalomanía de Narciso se hace añicos, cuando la imagen que había querido dar a los demás y que correspondía a las exigencias del ideal del yo resulta lamentable. Es la manifestación del fracaso de una fantasía de omnipotencia. La vergüenza es una emoción socializante por excelencia, es un ataque al ser que se produce en la relación con el otro. El origen de la vergüenza para el sujeto es confrontarse con su impotencia en presencia de otro, que actúa de espejo de esa impotencia.

Todos los Narcisos están obsesionados por la desvalorización, pero según el psiquiatra estadounidense Glen Gabbard (nacido en 1949), no todos tienen la misma relación con la vergüenza. Los Narcisos grandiosos, a los que él califica como de «tipo inconsciente» y que tienen un yo poderoso y arrogante, intentan neutralizarla proyectándola en los demás: por un mecanismo de escisión, evitan a la vez la vergüenza y la culpabilidad. Los Narcisos vulnerables, del «tipo hipervigilante», se sienten con facilidad heridos, son hipersensibles y vergonzosos: convencidos de su falta de valía personal, tienen una imagen negativa de sí mismos.

Frente a las mentiras «desvergonzadas» de algunos políticos que reniegan de sus palabras o de deportistas que juran no haberse dopado, solo podemos decir: «¡No tienen vergüenza!», como unos padres le dirían a su hijo para hacerle tomar conciencia de la gravedad de lo que ha hecho: «¿No te da vergüenza?». Es como si, pasado cierto grado de narcisismo, la vergüenza se hubiera disuelto. Donald Trump está más allá de la vergüenza. Maquiavelo, en sus Historias florentinas,

dijo a propósito del condotiero Federico Sforza: «Los grandes hombres llaman vergüenza al hecho de perder y no al de engañar para vencer».11 Para defenderse de la vergüenza interiorizada, un Narciso desarrollará una autoafirmación desmesurada o bien proyectará la vergüenza sobre otro, despreciándolo y rebajándolo al tiempo que se coloca él mismo sobre un pedestal. En efecto, la vergüenza, incluso interiorizada, es contagiosa. El caso del exministro francés Jérôme Cahuzac, condenado por fraude fiscal después de haberlo negado, es ejemplar en este aspecto (véase el recuadro de más adelante).

El narcisismo visto por los sociólogos Como acabamos de ver, un primer punto de inflexión en la comprensión del narcisismo se produjo con los psicoanalistas estadounidenses, más orientados hacia el estudio del self que hacia el inconsciente, ya que eso reflejaba según ellos la cultura de la Edad de Oro del capitalismo. La cuestión fue objeto posteriormente de importantes debates sociológicos, que se ocupaban de las mutaciones sufridas por los valores de la sociedad contemporánea, y en particular del individualismo. Ya los investigadores de la escuela de Fráncfort, como Theodor Adorno (1903-1969), consideraban el narcisismo como un sistema de defensa contra la debilidad de un ego colectivo enfrentado a los factores económicos cambiantes.

El caso Cahuzac

La personalidad del francés Jérôme Cahuzac, que fue ministro socialista de Presupuesto en 2012-2013, es un ejemplo perfecto de Narciso grandioso. Este hombre, descrito como perspicaz y ambicioso, como un seductor a quien todo le salía bien, conoció un éxito fulminante seguido de una caída brutal. Sus allegados decían que era un personaje brillante, que tenía algo de jugador. Y eso fue, sin duda, lo que le perdió.

Empezó como cirujano y luego optó por actividades mejor remuneradas, creando con su mujer Patricia, que era dermatóloga, una clínica de implantes capilares. Paralelamente, ejerció de asesor para varios laboratorios farmacéuticos y creó la sociedad Cahuzac Conseil. Ganó una fortuna y omitió declarar al fisco una parte significativa de esta. Durante muchos años mantuvo esos fondos en una cuenta no declarada de la Unión de Bancos Suizos (UBS) de Ginebra. Pero como la medicina lo aburría, dejó que su mujer hiciera los implantes y se dedicó a actividades más excitantes, iniciándose en la política. Fue elegido alcalde y luego diputado en 1997; después se convirtió en asesor de Claude Evin en el Ministerio de Sanidad, con el Gobierno de Michel Rocard, y en 2010 fue nombrado presidente de la Comisión de Finanzas de la Asamblea Nacional.

Es entonces cuando liquida su cuenta de la UBS y traspasa los fondos a otro paraíso fiscal, en Asia. Finalmente, en 2012, accede al cargo de ministro de Presupuesto, entre cuyas responsabilidades figura la lucha contra el fraude fiscal.

En diciembre de 2012, la revelación por parte de Mediapart de sus cuentas ocultas se entrecruza con una serie de elementos relativos al divorcio del matrimonio Cahuzac. En efecto, aunque mantiene la relación con su mujer, Jérôme Cahuzac es un seductor que no duda en presumir de sus conquistas, más jóvenes o más vistosas. Cansada, Patricia pide a un detective privado que demuestre la veracidad de unas aventuras extraconyugales que todo el mundo conoce para poder pedir el divorcio. A él le sienta muy mal. ¿Tal vez por motivos económicos? Según sus allegados, parece que la amenazó: «Si te vas, no tendrás nada, haré que tu vida sea un infierno». Lo cierto es que, más que a la investigación de Mediapart, él acusa inicialmente a su mujer de haberlo

denunciado por venganza.

Cuando estalla el escándalo de su fortuna oculta gracias a las revelaciones de Mediapart, su primera reacción es negarlo todo. Lo niega primero ante François Hollande, luego ante el micrófono del periodista Jean-Michel Apathie en RTL y posteriormente ante los diputados: «No tengo ni he tenido jamás ninguna cuenta en el extranjero, ni ahora, ni antes». Durante el proceso de apelación, cuando el perito psiquiatra privado Daniel Zagury lo describe como un «poco mentiroso», tiene razón en parte. Porque Jérôme Cahuzac, mientras estaba en su nube narcisista, se hallaba tan instalado en la omnipotencia que solo le importaba su verdad. Y eso le daba una sensación de impunidad. Como muy bien dijo Jean-Christophe Muller, el fiscal del proceso de apelación, la impunidad consiste en «pensar que, por ser uno quien es, las cosas se desarrollarán de otra manera». Acorralado, atrapado por la realidad, Jérôme Cahuzac acabó confesando.

El primer día del juicio por «fraude fiscal, blanqueo de fraude fiscal y declaración de patrimonio falsa e incompleta», intentó otra táctica narcisista: endosar la culpa a otro. Se erigió en mártir de los rocardianos, asegurando que escondía una financiación oculta por cuenta del ex primer ministro Michel Rocard. Se aprovechó de que Rocard había fallecido unos meses antes. Según él, «todos los laboratorios farmacéuticos han financiado a todos los partidos políticos». Se mostró altanero, sin ningún arrepentimiento, lo cual lo perjudicó ante la opinión pública. Durante el proceso de apelación, adoptó una apariencia algo más humilde. ¿Era sincero o trataba de representar un nuevo papel? Dado que ya antes era un camaleón que ocultaba más o menos bien su afición al riesgo, al dinero y a las mujeres, cabe dudarlo.

Fue seguramente con ocasión de ese primer juicio cuando la armadura narcisista de Cahuzac empezó a resquebrajarse, sobre todo porque casi todo su entorno lo había abandonado. Cuando durante el proceso de apelación dijo que «le repugnaban los tramposos» probablemente era verdad, pues detrás de ese funcionamiento narcisista se expresaba el odio hacia sí mismo.

Es interesante señalar que Jérôme Cahuzac eligió dejarse ayudar en su defensa por dos figuras de relumbrón, Éric Dupond-Moretti como abogado y Daniel Zagury como perito psiquiatra privado. The show must go on... Al sugerir en su alegato que si iba a la cárcel su cliente podría suicidarse, el letrado Dupond-Moretti reconoció indirectamente que en ese juicio no se trataba solo de un delito por el que su cliente debía pagar, en cuyo caso la sanción le permitiría luego pasar página. Lo que se dirimía también era el propio ser del sujeto, lo que este representaba. El fiscal lo captó perfectamente al hablar de «deber de ejemplaridad». Tras la embriaguez del éxito, solo la caída podía curarlo de la ilusión de omnipotencia, porque mientras uno no ha sufrido corre el riesgo de vivir en la ignorancia de sí mismo. Entonces se abrió para Jérôme Cahuzac una nueva aventura: la de desprenderse de su ego megalomaniaco y volverse por fin auténtico.

En La muchedumbre solitaria, publicado en 1950, el sociólogo estadounidense David Riesman (1909-2002) señalaba que un hedonismo centrado en el presente había reemplazado al sentido del futuro más lejano.¹² La búsqueda del placer enmascaraba a sus ojos una lucha por el poder: «Los americanos [...] se han vuelto más hábiles en la explotación de las relaciones interpersonales en provecho propio». Ya en 1970, el ensayista Tom Wolfe (1930-2018) había señalado en su libro The Me Decade (La década del yo) que la prosperidad económica había comportado una explosión de autocelebración y de egotismo. Luego, Richard Sennett (nacido en 1943) mostró en su libro The Fall of the Public Man (El declive del hombre público, 1977) el papel de la cultura

en el desarrollo del narcisismo: «Nuestra cultura activa las fuerzas humanas que constituyen la base del narcisismo hasta tal punto que estas irrumpen de forma sistemática y perversa en las relaciones entre las personas».13 Constataba y a la vez criticaba el auge de una cultura «psicologizante» de la autenticidad, con la obligación de transparencia para los políticos o para el que en su terminología era el «hombre público», que sabía mantener incólume su libertad tras la máscara de su papel social.

A partir de 1979, con el libro ya citado de Christopher Lasch *La cultura del narcisismo*, va tomando cuerpo una visión más general. Historiador y filósofo, influido por la escuela de Fráncfort, Lasch veía en el aumento de los casos de narcisismo en la psiquiatría estadounidense el reflejo de la emergencia de una personalidad narcisista en la cultura en general. En su obra, mostraba que el narcisismo, más allá de ser una patología, se había convertido en un fenómeno social generalizado, y planteaba el problema del desarrollo de ese tipo de personalidad como la básica del estadounidense de finales de la década de 1970. Para él, el narcisismo podría ser una «respuesta psíquica» a la sociedad burocrática y terapéutica, a la proliferación de las imágenes y al culto al consumo: sería la «mejor manera de soportar las tensiones y ansiedades de la vida moderna». Señalaba el ocaso del ideal de emancipación colectiva en aras de la promesa de salvación a través de la realización individual. Consideraba que el estadounidense contemporáneo relegaba la filiación generacional en provecho de su propia persona, de un aquí y ahora.

Lasch señalaba la invasión de la sociedad por el yo, con la huida de los sentimientos, el rechazo a envejecer, la teatralización de la existencia y la política como espectáculo. Postulaba que la estructura social que se había desarrollado en Estados Unidos había desembocado en la construcción de personalidades individuales y colectivas centradas en sí mismas: «Lo que la gente busca hoy afanosamente no es la salvación personal, y menos aún el retorno a la Edad de Oro anterior, sino la salud, la seguridad psíquica, la impresión, la ilusión momentánea de un bienestar personal». De ahí, la banalización del narcisismo como reacción a los cambios que afectan a esa sociedad, caracterizada por la intensidad de las relaciones competitivas en el campo económico y social y el «declive de las esperanzas» en el compromiso político y colectivo por la emancipación.

Ese libro, que estudiaba las modificaciones culturales y psicológicas que acompañan a la modernización del capitalismo, tuvo un éxito considerable entre el gran público, en Estados Unidos, primero, y luego, en Europa. En Francia, inicialmente, se tradujo en 1981 con el título *Le complexe de Narcisse*. Veremos más adelante que lo que describía en el Estados Unidos de la década de 1970 también correspondía a las derivas de la posmodernidad europea (véase el capítulo 5).

Sin embargo, su modelo teórico fue muy criticado por su escaso rigor científico. Se le tachó de no precisar en qué contexto, por qué y cómo utilizaba sus conceptos. Algunos sociólogos lo acusaron de «psicologismo», pues la idea de cultura del narcisismo que presentaba estaba construida sobre la base de los trabajos realizados por los psicoanalistas estadounidenses sobre las patologías narcisistas. Algunos psicoanalistas le reprocharon no tener en cuenta las diferencias entre la teoría freudiana del narcisismo y los trabajos de la psicología del yo: «El problema con esa tesis estriba en el hecho de que Lasch construye su concepción del narcisismo a partir de retazos conceptuales que toma de aquí y de allá, sin preocuparse de la génesis misma del concepto de “narcisismo”, de su genealogía en definitiva».14 También se criticó que no estableciera una distinción

suficientemente clara entre el narcisismo normal y el patológico cuando lo utiliza como criterio para hablar del narcisismo como fenómeno social. Efectivamente, en las numerosas investigaciones sociológicas, y no solo en Lasch, se constata una amalgama entre rasgos narcisistas medidos por Narcissistic Personality Inventory (Cuestionario de Personalidad Narcisista, NPI, por sus siglas en inglés), del que hablaremos en el capítulo siguiente, que sin duda están bastante extendidos, y el trastorno de la personalidad narcisista, que es mucho menos frecuente. Todos le reprochaban que, por una parte, denunciase la inflación psicológica contemporánea, pero que al mismo tiempo tomase prestados conceptos del psicoanálisis; es decir, que utilizase un marco de referencia influido por los elementos culturales que criticaba.

Cuatro años más tarde, en 1983, el ensayista francés Gilles Lipovetsky retomó en su libro *La era del vacío* esa crítica de la sociedad capitalista, considerándola no a partir del psicoanálisis, sino como el efecto de la personalización del mundo posmoderno o del paso del individualismo limitado al individualismo total.¹⁵ Describía el vacío ideológico de la sociedad posmoderna, que desemboca en una forma de hedonismo desencantado de un mundo donde lo sagrado y lo colectivo han desaparecido y donde el hombre se pone en escena y dedica su existencia a aparentar y no a ser. Este proceso de personalización corresponde según él a la organización de una sociedad flexible, basada en la información y en el estímulo de las necesidades, el sexo y la consideración de los «factores humanos», el «culto de lo natural, de la cordialidad y del humor». Según Lipovetsky, el narcisismo encarna la sustitución de la disciplina por la expansión de un yo sin cortapisas, lo cual lleva a un declive de las acciones colectivas y a una promoción de la esfera privada. Posteriormente, en su libro *La felicidad paradójica*, continuará su reflexión centrándola en el hiperconsumo.¹⁶

Alain Ehrenberg, por su parte, en el libro *La fatiga de ser uno mismo*, se pregunta por los efectos de la cultura de la individualidad sobre el hombre contemporáneo.¹⁷ Según él, la individualidad nos remite a la confrontación entre la noción de «posibilidad ilimitada» y la noción de «incontrolable». Preveía la llegada de una era de depresiones del hombre que no está a la altura de lo que la sociedad le pide. Posteriormente, en su libro *La société du malaise* (2010), relaciona el auge del narcisismo con una exigencia más general de la sociedad, la de la autonomía: el sujeto contemporáneo debe ser capaz de conseguir la mayor parte de las cosas por sí mismo.¹⁸ Según Ehrenberg, esas tesis han contribuido, por una especie de consenso moral y social, a hacer del trastorno narcisista un concepto sociológico que permite hablar de los males del individualismo. Más allá de ese enfoque, que convierte el narcisismo en una patología del hiperindividualismo y en un síntoma de la crisis del vínculo social, se pregunta si no se trata a nivel social de una mutación ligada a una relación diferente con uno mismo y con los demás, con una preocupación generalizada por la singularidad y una subordinación a la autoestima. Intenta comprender cómo el contexto social y moral globalmente considerado afecta a la psicopatología: «La psiquiatría es un idioma local, especializado en la identificación y el tratamiento de problemas particulares. [...] La salud mental es un idioma global que da forma y sentido a los conflictos y dilemas de la vida social contemporánea, atribuyendo causas o razones a problemas por lo general ligados a interacciones sociales».

Para el filósofo alemán de origen coreano Byung-Chul Han, el narcisismo y el amor propio son cosas totalmente distintas: el amor propio está construido contra el prójimo, pero lo reconoce y trata de afirmarse en su ser frente a él; mientras que el narcisista «chapotea en su propia sombra hasta ahogarse en ella», solo está abierto a lo que tiene que ver con el «ahora yo», con aquello en

lo que se reconoce sin saber, sin embargo, quién es. Según él, el narcisismo actual se basa en un vacío. El yo se ha empobrecido mucho en formas de expresión estables con las que podría identificarse y que le conferirían una identidad firme. Hoy nada dura, nada persiste. Ese carácter efímero actúa sobre el yo, lo desestabiliza, le hace perder sus certidumbres. Y es precisamente esa incertidumbre, ese miedo por uno mismo, lo que lleva al yo a girar en el vacío. Como reacción, el individuo trata en vano de actuar, por ejemplo, con selfis (una palabra que algunos traducen como egorretrato). En realidad, los selfis no se crean por vanidad o por encaprichamiento con uno mismo, sino que ilustran precisamente ese vacío interior. Más que un yo narcisista estable, lo que tenemos es un «narcisismo negativo».

En su libro *La sociedad del cansancio* (2010), Byung-Chul Han describe una sociedad poseída por un «exceso de positividad».19 El malestar del individuo contemporáneo sería menos el efecto de una carencia que el de una sobrecarga de actividades, de positividad. La sociedad disciplinada de ayer, con sus excesos de reglas —de negatividad, por tanto—, engendró amos y esclavos, pero tenía sus terapeutas y sus revolucionarios. La nuestra, que produce burnout (síndrome del trabajador quemado) y depresiones, se consume ella misma. Para realizarnos y estar a la altura de un yo hipertrofiado, nos explica Byung-Chul, nos creemos «libres» de trabajar... hasta el agotamiento: «El exceso del aumento de rendimiento provoca el infarto del alma». Ahora bien, «los logros culturales de la humanidad se deben a una atención profunda y contemplativa». Propone, pues, un retorno a un sano cansancio que lleva a reconocer la alteridad y permite abandonarse al mundo.

Para las sociólogas quebequesas Dahlia Namian y Laurie Kirouac, «el narcisismo entró en un periodo de redistribución, como escriben en 2015, que lo hizo pasar de una categoría de trastorno patológico de la personalidad, poco prevalente en el pasado, a una dimensión de la personalidad que actualmente todo el mundo presenta en diversos grados».20 Para estas autoras, el cambio de estatus clínico del narcisismo refleja un cambio radical en la sociedad. Se preguntan si su despatologización no es acaso el signo de una mutación de la pasión igualitaria de los individuos, un efecto indisociable del singularismo, lo cual supone una relación diferente con uno mismo y con los demás, una nueva forma de hacer sociedad: «No es tanto que haya desaparecido la búsqueda de la igualdad como que se ha subordinado a la de la singularidad». Estas mismas autoras, olvidando las teorías psicoanalíticas sobre la construcción del narcisismo sano, consideran que solo la autoestima permite distinguir el narcisismo normal del narcisismo patológico. Para ellas, una autoestima alta y estable sería beneficiosa para la salud psíquica.

Mientras los médicos abordan la cuestión desde la óptica del sufrimiento personal de sus pacientes, lo cual no les impide intentar comprender el origen social del malestar, los sociólogos priorizan con frecuencia el punto de vista de la adaptación de los individuos a la sociedad, concluyendo que, para «rendir» más socialmente, lo primero es dar pruebas de una buena autoestima. Poner así la autoestima en el centro del éxito aparece como una forma de prestigiar a los grandes Narcisos dotados de un individualismo triunfante, de quienes veremos hasta qué punto pueden ser destructivos y creadores de desigualdades.

3 Los trastornos de la personalidad narcisista Como hemos visto, las nociones de «personalidad narcisista» y de «trastornos de la personalidad narcisista» se fueron imponiendo en América y luego en Europa, y desde 1980 nadie discute su existencia. También en 1980 se publicó la tercera edición del DSM,¹ que daba una definición únicamente descriptiva de ese trastorno, sin

preocuparse de las causas ni de los procesos psíquicos subyacentes, que tanto juego habían dado a los psicoanalistas en el pasado. Pero la delimitación del trastorno de la personalidad narcisista sigue estando abierta a debate.

La personalidad es el conjunto de los comportamientos, de las actitudes y de las motivaciones que caracterizan a un individuo y que lo distinguen de los demás. Depende de caracteres innatos, de la educación y del entorno. Es lo que hace que las reacciones de una persona sean previsibles. Para hablar de personalidad, es preciso que esos elementos sean estables en el tiempo (un humor triste después de un duelo no constituye un elemento de la personalidad). En psicología social, un rasgo de personalidad es lo que describe el comportamiento, los estados afectivos, pero también las formulaciones sobre el valor de una persona. Para cada rasgo se han elaborado herramientas psicométricas o test de personalidad a fin de situar a un individuo respecto al resto de la población de referencia. En la llamada «teoría de los 2D», los rasgos de personalidad se reparten en dos grupos: los rasgos que tienen que ver con la sociabilidad (simpático, deshonesto...) y los que tienen que ver con las competencias (capaz, dinámico...). En la llamada «teoría de los 5D» (o big five), los rasgos se agrupan en cinco dimensiones fundamentales consideradas como constituyentes de la personalidad global de un individuo, lo que se ha reunido en francés en el acrónimo OCEAN: ouvert (curioso, dispuesto a ponerse en cuestión) o no; consciencieux (organizado, más que espontáneo) o no; extraverti (que busca el estímulo y la compañía de los demás) o no; agréable (empático, más que suspicaz) o no; névrotique (emocionalmente inestable, más que equilibrado) o no.²

Según ese modelo, las personas normales están situadas por lo general en el centro de las variables y permanecen ahí durante toda su vida. Algunos psicólogos estadounidenses han aplicado este modelo a varios presidentes estadounidenses y (simplificando mucho) se ha considerado que George W. Bush era muy extravertido y que Barack Obama era introvertido y de una gran estabilidad emocional. En cuanto a Donald Trump, como hemos visto, es increíblemente extravertido, pero terriblemente desagradable.

Un trastorno de la personalidad es un conjunto de rasgos de carácter, anormales o patológicos, que presentan suficiente intensidad como para provocar una alteración importante del funcionamiento intrapsíquico o interpersonal. Según la Clasificación Internacional de Enfermedades (CIE-10), un trastorno de la personalidad está constituido por alteraciones severas de orden caracterológico y comportamental que afectan habitualmente a varios sectores de la personalidad y suelen ir acompañados de dificultades personales y sociales considerables. Aparecen normalmente en la infancia o en la adolescencia, y persisten en la edad adulta.

El narcisismo infraclínico: irritante, pero aceptable Algunos psiquiatras consideran que el carácter narcisista no corresponde a ningún diagnóstico: según ellos, el trastorno de la personalidad narcisista no es más que una variante extrema de unos rasgos generales de la personalidad. Lo describen como un continuo que va desde «normal y adaptado» (con solo unos mínimos rasgos narcisistas) hasta «personalidad patológica» (con narcisismo extremo), pasando por «perturbaciones ligeras» o «moderadas». Muchas personas triunfadoras pueden parecer narcisistas, pues es posible buscar el poder y el éxito sin que eso sea patológico, siempre que uno mantenga una mirada crítica sobre sí mismo y la ambición no impida establecer relaciones armónicas con el entorno. En un documental sobre su trayectoria, el joven cineasta quebequés Xavier Dolan declaró: «Ante mi determinación, algunos dijeron que era narcisista. No soy ni

narcisista ni pretencioso, simplemente soy yo».3 En la sociedad moderna, una dosis suficiente de narcisismo no solo es bien aceptada, sino incluso fomentada. Estos rasgos solo constituyen un trastorno de la personalidad cuando son rígidos, persistentes y provocan alteraciones significativas del funcionamiento o un sufrimiento subjetivo.

Para medir en la población general esos rasgos narcisistas calificados como «narcisismo infraclínico», los psicólogos estadounidenses Robert Raskin y Calvin Hall crearon en 1979 una escala de evaluación, el Narcissistic Personality Inventory (NPI), que ha sido criticado pero que sigue utilizándose en el 70% de las investigaciones sobre narcisismo. Según ellos, aunque esos rasgos pueden evolucionar hacia un funcionamiento que plantee un problema para el entorno, nos mantenemos en la normalidad. En 1988, Robert Raskin y su colega Howard Terry identificaron siete factores del NPI: la autoridad, la superioridad, el exhibicionismo, la habilidad, la vanidad, la explotación y la autosuficiencia.4 La mayoría de los investigadores utilizan ahora una estructura de dos factores (exhibicionismo/busca llamar la atención y liderazgo/arrogancia) o de tres factores (liderazgo, exhibicionismo/busca llamar la atención y ambición/arrogancia).

Se puede objetar que, como los cuarenta ítems que actualmente se usan en la evaluación del NPI se han basado en los criterios del DSM que definen el narcisismo patológico de tipo grandioso, no tiene en cuenta las sutilezas clínicas; y que, como solo detecta la parte visible de la problemática, puede hacer una amalgama con el narcisismo normal de una persona que tenga una buena autoestima. Además, la mayor parte de los estudios empíricos sobre el narcisismo infraclínico se han realizado en el campo de la psicología social, a menudo con estudiantes voluntarios que se autoevalúan y que pueden haberse percibido equivocadamente de forma más positiva que lo que corresponde a la realidad.

Para no «patologizar» demasiado, es importante, pues, establecer una distinción clara entre los rasgos narcisistas aceptables, que constituyen lo esencial del narcisismo infraclínico, y el trastorno de la personalidad narcisista. Los rasgos narcisistas pueden, naturalmente, resultar pesados para el entorno, pero mientras se mantengan dentro de la norma de nuestra época no son patológicos: se puede ser extravertido, hablar alto en sociedad y empezar a menudo las frases con «yo» sin que esto sea un signo de patología. Entre esos narcisistas infraclínicos hallamos individuos de «alto potencial» que son enérgicos, competitivos, carismáticos y se mueven como pez en el agua en sociedad. Esas formas normales de narcisismo se consideran generalmente como elementos positivos de adaptación, especialmente valorados desde la década de 1980 (véase el capítulo 8). Pero puesto que esos rasgos de personalidad están muy generalizados y son bien vistos, ¿cómo podemos saber dónde se sitúa la frontera entre un narcisismo aceptable y un narcisismo patológico? En 1984, Otto Kernberg ya se preguntaba: «¿Qué intensidad debe tener la perturbación para que se pueda hablar de trastorno de la personalidad?».5 Esto es lo que vamos a tratar de aclarar.

El narcisismo patológico y el DSM-5 Como hemos visto, la clasificación de los trastornos de la personalidad más utilizada es la del Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales, el famoso DSM (véase el capítulo 1). El DSM da una definición del trastorno de la personalidad narcisista basada únicamente en un enfoque descriptivo. Redactada bajo la égida de la Asociación Americana de Psiquiatría, la obra se concibió al principio para servir de ayuda a los médicos en el diagnóstico y permitir a los investigadores clasificar a los pacientes. Mientras las primeras ediciones del DSM (DSM-1 en 1952 y DSM-2 en 1968) aún estaban marcadas por la influencia

del psicoanálisis, cuando se redactó el DSM-3 en 1980 la nosografía se actualizó con una óptica puramente pragmática; fue entonces cuando el trastorno de la personalidad narcisista entró en el DSM. Posteriormente, cuando se pasó al DSM-4 en 1994, se eliminaron los criterios de vulnerabilidad y fragilidad, así como las reacciones de vergüenza, y solo se tuvieron en cuenta los trastornos narcisistas «por exceso de amor a uno mismo», lo cual no solo elimina a muchos Narcisos, sino que también impide la comprensión clínica de esa patología.

Pero el diagnóstico de trastorno de la personalidad narcisista descrito en el DSM-5, finalmente aprobado en 2013, no recibió la aprobación unánime; y hubo profesionales que lo cuestionaron cuando se elaboró esa nueva edición. En efecto, dada su frecuencia, algunos psiquiatras estadounidenses querían suprimir simple y llanamente el trastorno de la personalidad narcisista de la clasificación de trastornos mentales. Según ellos, al haberse generalizado, ya no podía considerarse una patología. El psicólogo Charles Zano lo resumió con sentido del humor en un artículo publicado en 2010 en *The New York Times*: «Estamos ante un hecho que los narcisistas odiarán: ser ignorados».6 Se puede objetar, sin embargo, que el hecho de que algo esté extendido no significa que sea normal.

La mayoría de los psiquiatras consideraban que esa descripción del narcisismo patológico no daba cuenta de toda la complejidad del fenómeno clínico observado en la práctica. Algunos, dentro de una perspectiva dimensional, seguían situando los niveles de narcisismo en un continuo que iba desde lo normal a lo patológico. Otros proponían una visión categorial (presencia o ausencia del trastorno): según ellos, el narcisismo normal, «adaptado», y el narcisismo patológico correspondían a dos dimensiones diferentes, y distinguían las formas graves, que podían llegar hasta la perversión, de los simples rasgos narcisistas: «Ser muy narcisista no es lo mismo que tener un trastorno psiquiátrico o un nivel patológico de narcisismo».7 Entre los partidarios del enfoque dimensional, algunos matizaban su posición: según ellos, los trastornos de la personalidad se distribuyen según unas configuraciones demasiado entremezcladas, lo cual impide establecer unos perfiles unívocos. Así, al tiempo que medían las diferencias cuantitativas, quisieron añadir a los síntomas diferentes grados de intensidad, delimitar una serie de rasgos (presentes o no) y luego distribuirlos según distintos grados a lo largo de un eje continuo. La verdadera dificultad estriba efectivamente en que las evaluaciones realizadas a partir de escalas de selección múltiple, como las preconizadas por el DSM, carecen de sutileza clínica: todo se reduce a marcar las casillas que corresponden a la descripción del trastorno de la personalidad narcisista. Se convierte en una simple cuestión de sí/no o presente/ausente, ignorando lo esencial: la comprensión de la naturaleza de ese trastorno y sus orígenes.

Theodore Millon (1928-2014), psiquiatra estadounidense especialista de los trastornos de personalidad, distinguió por su parte distintos perfiles de personalidades narcisistas: el narcisista manipulador (que explota al prójimo sin escrúpulos), el narcisista seductor (al estilo de don Juan), el narcisista compensador (pasivo y agresivo que rumia su rencor contra el mundo), el narcisista elitista (altanero y dominador) y el fanático (próximo a la estructura paranoica).8 Otros autores, partidarios de un enfoque más comportamental de esa patología, añaden una distinción suplementaria al narcisismo grandioso y vulnerable, hablando de formas extravertidas (overt) o introvertidas (covert).9 Según su clasificación, las personas que muestran rasgos de megalomanía y de extraversión —un perfil que podríamos atribuir a Donald Trump, extravertido grandioso— también presentan con frecuencia un trastorno de atención. A la inversa, las personas que presentan un narcisismo vulnerable se quejan de vacío interior y de aburrimiento y tienen una

autoestima frágil.

En diciembre de 2012, la Asociación Americana de Psiquiatría decidió finalmente mantener dentro del DSM el trastorno de la personalidad narcisista, pero relacionándolo con un rasgo de la personalidad más o menos acentuado, y no con un perfil claramente identificado. El narcisismo patológico no fue suprimido del DSM, pero cambió de estatus, pasando de un trastorno de la personalidad propiamente dicho a un conjunto de rasgos que pueden ir desde lo muy mínimo hasta lo excesivo. Según esa óptica, el trastorno de la personalidad narcisista solo sería una variante extrema de unos rasgos generales de la personalidad.

¿Quiénes son los Narcisos? Como a los psiquiatras les cuesta ponerse de acuerdo sobre la delimitación del narcisismo patológico, los estudios sobre la prevalencia de los trastornos de la personalidad narcisista no son muy fiables. Hasta la década de 2000, las evaluaciones arrojaban entre un 0,2% y un 3% de las personas visitadas en un contexto psiquiátrico que sufrían ese trastorno de la personalidad y un porcentaje mucho menor en la población general. En vista de la frecuencia de los rasgos de carácter narcisista que cualquiera puede observar en la vida cotidiana, podría sorprendernos el bajo porcentaje de prevalencia de esa patología en la literatura psiquiátrica. Lo cual sería al fin y al cabo más bien tranquilizador, pues, contrariamente a lo que podían sugerir los debates en torno al DSM-5 (2013), no todas las personas que presentan rasgos narcisistas desarrollarán una patología psiquiátrica. Pero hay que tener en cuenta que los Narcisos patológicos raras veces consultan con un psiquiatra y solo los detecta el entorno, que es quien los sufre.

Un estudio más reciente llevado a cabo en Estados Unidos de 2004 a 2005 con 43.000 participantes (NESARC Wave 2), que tiene en cuenta la edad, el sexo y las características étnicas, daba una prevalencia del trastorno de la personalidad múltiple de 7,7% para los hombres y de 4,8% para las mujeres, salvo entre las mujeres hispanas, que alcanzaban una prevalencia de 7,5%. Las franjas de edad se repartían de la siguiente forma: 8,9% de 20 a 34 años; 6,5% de 35 a 49 años; 4,4% con más de 50 años.¹⁰ Otro estudio realizado en 2001 en Noruega había hallado una prevalencia general de 0,8% de la población, lo cual demuestra la importancia de los factores culturales. Volveremos sobre ello en el capítulo 5.

El trastorno de la personalidad narcisista es en todo caso más frecuente en los hombres que en las mujeres. Un estudio publicado en 2015 por investigadores de la Universidad de Búfalo (Nueva York) con treinta años de datos y 475.000 participantes confirmó esas cifras, independientemente de la edad de los participantes.¹¹ Su principal autora, Emily Grijalva, profesora de Recursos Humanos en la Escuela de Gestión de la Universidad de Búfalo, y sus colegas examinaron más de 355 artículos de revistas, tesis, manuscritos y manuales técnicos, y estudiaron las diferencias entre sexos en tres aspectos del narcisismo: el liderazgo (o autoridad), la suficiencia (o exhibicionismo) y la legitimidad. En la legitimidad es donde los investigadores detectan la diferencia más importante entre hombres y mujeres: los hombres tienen más tendencia que las mujeres a explotar a los demás y sentirse con derecho a gozar de ciertos privilegios. Viene luego el aspecto del liderazgo: los hombres presentan una mayor afirmación de sí mismos y un deseo más pronunciado por el poder que las mujeres. Finalmente, como los investigadores no detectan ninguna diferencia entre los dos sexos en lo referente al exhibicionismo, se puede concluir que la vanidad y la autosuficiencia no son privativas de los varones. Todas esas constataciones se pueden explicar por los estereotipos enraizados en la cultura y la educación; la poca presencia de las mujeres en

puestos directivos puede deberse a la disparidad cultural entre los estereotipos de la feminidad y los estereotipos del liderazgo.

La dificultad de medir los trastornos de la personalidad narcisista se debe a que otros trastornos de la personalidad comportan rasgos comunes con estos últimos y sus síntomas pueden sobreponerse a veces a la sintomatología narcisista. Ello hace que se puedan confundir rasgos típicos de un trastorno de la personalidad narcisista con la excitación psíquica de los hipomaniacos, con la necesidad de atención de las personas con trastorno límite de la personalidad (borderline) o con la desconfianza de los paranoicos.

Una vez definidas las diferentes características de los trastornos de la personalidad narcisista, podemos intentar precisar y distinguir las de los dos tipos principales de Narcisos patológicos: los grandiosos (o megalómanos) y los vulnerables, a los que podemos añadir los perversos narcisistas, una variante especialmente destructiva de los primeros. Este será el objeto del capítulo siguiente.

4 Las principales patologías narcisistas Habitualmente, se tiende a clasificar las patologías narcisistas en dos categorías principales: el narcisismo grandioso (megalomaniaco), por exceso de autoamor, y el narcisismo vulnerable, por insuficiencia de autoamor. Estas dos patologías, como veremos, proceden de un mismo problema: ambas enmascaran una gran fragilidad, una falta de autoconfianza, dudas sobre las propias competencias y sobre sus cualidades para ser amado.

Los Narcisos grandiosos o megalómanos En el primer capítulo, hemos utilizado los criterios del DSM-5 que definen el trastorno de la personalidad narcisista de tipo grandioso para evaluar la personalidad de Donald Trump. Esta forma de narcisismo, la más fácil de detectar, es en efecto la que se mide en el DSM-5. También hemos visto que era difícil establecer la diferencia, mediante una simple descripción clínica, con el narcisismo infraclínico. El cuadro que vamos a describir de esos Narcisos patológicos puede parecer próximo al de las personas que presentan simples rasgos narcisistas, pero se distingue de ellas esencialmente por su incapacidad de amar y de respetar al otro por lo que es, y no por lo que puede aportarles, por su incapacidad de despegarse de sí mismos y abrirse al otro. Mientras que una patología psíquica se define normalmente por el sufrimiento que siente el paciente, en el caso de los trastornos de la personalidad narcisista se mide por el impacto negativo de esta última sobre los demás. De ahí la importancia de comprender el modo de funcionamiento de grandes Narcisos como Donald Trump.

Ser gravemente narcisista conduce a una espiral infernal: el Narciso grandioso se considera superior a los demás y cree que debería por ello gozar de privilegios. En el trabajo o en las reuniones se pavonea y se valora a sí mismo en detrimento de los demás. En un primer momento, resulta gratificante: se le aprecia, obtiene un buen puesto y conoce a gente interesante. Pero, como veremos, normalmente la historia acaba mal.

Estos Narcisos están ante todo centrados en sí mismos: en un grupo, necesitan ser el centro de atención, hablan frecuentemente de sus hazañas y de sus proyectos «extraordinarios». En una conversación, están siempre en primer plano, acaparan la palabra, lo saben todo mejor que nadie, y todo lo que dicen con énfasis parece excepcional. Como el mundo gira alrededor de su persona, tienden a empezar las frases con «yo»: «Yo he hecho esto», «Yo he dicho lo otro», «Yo tengo tal enfermedad», «Yo voy a tal sitio», «Yo he conseguido tal cosa»... Eso puede parecer tan

desproporcionado o irreal que de entrada parecen fanfarrones y pretenciosos, pero el entorno también puede dejarse fascinar. Antes se enseñaba a los jóvenes que era de mala educación empezar una carta con «yo», pero en noviembre de 2007, en Le Magazine du Monde, el lingüista Alain Rey señalaba que el presidente Sarkozy, recién elegido, había utilizado 126 veces la palabra yo en su alocución de junio a los parlamentarios, y 134 veces en su discurso de agosto en el Medef, además de 55 yo quiero. Alain Rey terminaba el artículo diciendo que incluso el rey decía: «Nosotros queremos».

Los Narcisos grandiosos están realmente convencidos de su superioridad. Creen que tienen más cualidades que los demás, que son más guapos, más inteligentes y más importantes que quienes los rodean. Su falta de modestia puede rayar en la arrogancia, como Alain Delon cuando afirmó en una entrevista en RTL en 2011: «Soy uno de los pocos mitos vivientes del siglo XXI»;¹ o Marlene Dietrich, que, al igual que Alain Delon, hablaba de sí misma en tercera persona.² Basta leer entrevistas con Zlatan Ibrahimović para comprender que con ese tipo de personalidades no se está muy lejos de un delirio de grandeza: «No necesito la mirada de nadie para saber que soy el mejor. Mi mirada me basta. Normal, porque como soy el mejor, también soy el que más sabe de fútbol, el más experto y el único apto para juzgar lo que es mejor; por tanto, si decido que soy el mejor es que es verdad».³

Como están convencidos de merecer el lugar excepcional que ocupan, pueden permitírselo todo, creen que todo les es debido y se arrogan multitud de pequeños privilegios. Se permiten, por ejemplo, aparcar el coche donde les da la gana, aunque puedan molestar a los demás automovilistas o a los peatones; encuentran normal gozar de prebendas, como saltarse una cola, por ejemplo; y no comprenden que su expediente no pase por delante de todos los demás. Como son muy convincentes, a menudo obtienen efectivamente esos privilegios.

Tienen tan alta opinión de sí mismos que les parece que el común de los mortales no les puede entender. Eligen por tanto a los mejores abogados, médicos o peluqueros, con los cuales enseguida establecen cierta familiaridad. Buscan trabar amistad con personas famosas o que tienen cierta notoriedad, ya que su autoestima se va acrecentando como en un espejo por el valor que atribuyen a esas personas.

A Jennifer le gusta ser el centro de atención, y por otra parte no pasa desapercibida porque su presentación es invariablemente teatral. Se viste con clase, pero siempre con una punta de excentricidad, habla alto, citando a las personas famosas que ha conocido en alguna fiesta y, sea cual sea el tema de conversación, siempre logra llevar la voz cantante. Aunque está muy endeudada, hace ostentación de su dinero y gasta de forma insensata, haciendo regalos importantes a las personas a las que quiere seducir. Habla de sus proyectos de crear una fundación, de abrir una tienda, se jacta de haber cenado con un político (cuando solamente estaba en el mismo restaurante que él). Poco afectada por las preocupaciones del prójimo, interrumpe a una amiga que padece un cáncer para describir con todo detalle sus pequeños problemas personales. Para pedir hora al médico, como rechaza el procedimiento común, se las ingenia para obtener su número de móvil y tener acceso directo a él, y se muestra especialmente familiar en sus conversaciones, llamándolo por su nombre de pila o dirigiéndose a él como «querido amigo». No comprende que ciertas personas, irritadas por su omnipresencia, traten de mantenerla a distancia, y se queja de la ingratitud de aquellos a los que dice considerar amigos.

Sus estrategias de seducción o de adulación muchas veces tienen éxito y pueden proporcionarle un rápido ascenso social. Así fue como Alexandre Benalla, simple titular de un modesto máster en Derecho, se convirtió a los veintiséis años en adjunto del director del gabinete del presidente de la República, responsable de su seguridad, y fue ascendido a teniente coronel reservista de la Gendarmería Nacional. Lógicamente, los Narcisos son mayoría en las esferas de influencia o en profesiones que ofrecen prestigio y visibilidad: político, abogado, directivo, financiero o artista, pero también en otros sectores en los que cabría esperar más rigor. Según el inmunólogo Bruno Lemaître, la competitividad que prima en el sector de la investigación científica hace que se seleccione a los investigadores que parecen más brillantes a primera vista, aunque sus artículos estén elaborados a partir de datos demasiado modestos o tomados de otros.⁴ Volveremos sobre ello en el capítulo 8. Su aplomo los ayuda sin duda a imponerse en la vida profesional donde, más que la competencia, se espera que la persona dé la impresión de saber más que los otros o de tener soluciones. Es el caso de la política o del lobbying.

También puede ser que, en su voluntad de triunfar y distinguirse de los demás, los Narcisos desarrollen un talento especial que los lleve a obtener éxitos reales en el ámbito socioprofesional. Es el caso de algunos artistas como Salvador Dalí o Picasso, de creadores y artistas como Alain Delon o Karl Lagerfeld, o también de algunos científicos visionarios. La alta imagen que tienen de sí mismos se verá reforzada entonces por su ascenso social o su éxito profesional. Pero sus realizaciones también pueden verse obstaculizadas por su intolerancia a la crítica y al fracaso, o por errores de juicio debidos a la sobrevaloración de sus competencias y sus cualidades. Otros Narcisos más frágiles se volcarán excesivamente en su trabajo y se agotarán para estar a la altura de su yo hipertrofiado, arriesgándose al síndrome del trabajador quemado (burnout).

Sonia es una cincuentona de buen ver, muy preocupada por su apariencia. Todo en ella es impecable, el peinado, el maquillaje y los atuendos que escoge con muy buen gusto. Dice que procura ser, si no la más guapa, al menos la más elegante. Para ello hace grandes esfuerzos por mantenerse a la altura de lo que considera indispensable para ser aceptada. Cuida su físico, hace media hora de jogging cada día y tres horas de pilates a la semana, va regularmente a la peluquería, a la manicura y a la esteticista, y no duda en reconocer que se ha sometido a cirugía estética. Dice que le produce gran satisfacción contemplarse por las mañanas en el espejo: siempre delgada, musculosa y bronceada, pero no más de lo necesario. A lo largo de su existencia ha procurado mejorar y obtener cada vez más poder y notoriedad. Profesionalmente, siempre se ha mostrado ambiciosa, exigente, y ha reclamado cada vez más responsabilidades, subiendo los escalones hasta llegar a un puesto de directora general, cosa que ha despertado muchas envidias. Pero, al llegar a cierta edad, algunos rivales han querido adelantarla, lo que ha provocado en ella reacciones agresivas. Extremadamente dura consigo misma, también lo es con los demás, lo cual le ha valido una denuncia por acoso moral.

Al principio, su brillantez, su aplomo, el que no teman llevar la voz cantante puede seducir a personas más discretas que los ven como líderes. Atraen e incluso fascinan a los que se dejan deslumbrar por su seguridad en sí mismos y el relato de sus hazañas. Es cierto que saben poner en valor sus contribuciones, arrogarse los éxitos colectivos, y crear redes y alianzas con otros narcisistas. Como les preocupa gustar y ser reconocidos, adulan a los superiores, se muestran brillantes, encantadores y divertidos cuando se tercia, y la buena imagen de sí mismos que reciben a cambio les aporta mucha satisfacción, lo cual refuerza su narcisismo.

Alexandre es directivo en una empresa. Cuando entra en un nuevo círculo de relaciones, inmediatamente exhibe su superioridad y enseguida se sabe que ha estudiado en la Escuela Nacional de Administración, que ha ocupado puestos muy importantes, pero que un rival envidioso ha bloqueado su ascenso. Sus colegas dicen por detrás que es un intrigante, un maniobrero descarado que siempre sabe colocarse en primer plano en la foto, aunque a veces raye en el ridículo. Sabe halagar e imponerse, pero, como se pasa mucho tiempo haciendo lobbying, lo han acusado de no trabajar lo suficiente, cosa que le ha puesto varias veces al borde del fracaso. También es un mundano que participa en todas las fiestas «en las que hay que estar», en todas las inauguraciones, y, como siempre está, se ha establecido la costumbre de invitarlo. No recibir una invitación para un acontecimiento mediático es para él como una ofensa pública que lo deja hundido y deprimido. Conoce a todas las personas famosas, artistas, periodistas, y no deja de aludir a ello en la conversación. También participa en muchos eventos benéficos, va a los sitios que son noticia y le gusta que lo fotografíen con las mujeres más bellas para subir las imágenes a su cuenta de Instagram y a las redes sociales. Pero está insatisfecho porque le da la impresión de estar estancado en su carrera profesional y encuentra que es injusto que otros asciendan más deprisa que él. Para hacerse ver, multiplica las comidas con sus contactos y se muestra más a menudo en las fiestas mundanas.

Los Narcisos grandiosos tienden a ser envidiosos y a estar celosos de los que son más ricos o tienen más éxito que ellos. Su percepción de los demás es dicotómica: o los admiran hasta la idealización o los desprecian, a menos que les sean útiles. Este proceso corresponde en ellos a una división entre el objeto bueno y el malo. También, a veces, idealizan a una persona en un primer momento, y luego la desprecian y la rechazan si se mantiene demasiado distante o si no les resulta útil. La falta de sensibilidad de los Narcisos para las necesidades y deseos de los demás también puede llevarlos, conscientemente o no, a explotar a los otros y a rebajar a las personas que les parecen inferiores.

Solange, que ejerce una profesión intelectual como autónoma, ha reunido a su alrededor a asistentes y colaboradores, y les pide un trabajo colosal que a menudo olvida remunerar, considerando que «deberían sentirse halagados de trabajar para ella». Mantiene con ellos relaciones de cierta familiaridad, lo cual no le impide mostrarse inflexible ante el menor retraso o fallo. Cuando empiezan a protestar ante esa situación, se hace la víctima y trata de despertar su compasión, hablándoles de su cansancio y de su soledad.

A nivel personal, la mirada hacia los demás también está destinada a valorizarse ellos mismos, pero, aunque se sienten muy cómodos con los contactos superficiales, les cuesta crear vínculos más íntimos.

El comienzo de una relación amorosa con un Narciso grandioso suele ser idílico: se deshace en palabras agradables, promete cosas increíbles, da a la otra persona la ilusión de que es única y le hace creer en un amor absoluto. Por desgracia, no se trata de una seducción recíproca, donde cada uno está atento a su pareja, sino de una seducción narcisista destinada a fascinar al otro y al mismo tiempo a paralizarlo. Muy pronto, el partenaire se desencanta, ya que Narciso no es demasiado afectuoso y se implica poco en la relación, como muy acertadamente resume una de mis pacientes: «Para seducirme, el sapo se disfrazó de príncipe azul, pero enseguida volvió a convertirse en sapo». Narciso no es capaz de ternura y afecto, porque lo que quiere ante todo es que se ocupen de él y lo aprecien. El cónyuge de un Narciso solo está ahí para admirarlo,

apoyarlo o compadecerlo, pero no recibe a cambio ninguna consideración ni atención: «Con él, lo que yo decía no tenía ningún impacto, era como intentar agarrarse a una pared de cristal». Si el cónyuge reclama más consideración, Narciso buscará en aventuras extraconyugales quien lo compadezca y lo valore. Si sus relaciones son breves es porque en el fondo sabe que su encanto es efímero. Cuando Narciso tiene hijos, espera de ellos que sean una extensión de sí mismo y que aporten valor a su imagen.

Martin es guapo, inteligente, culto, procede de una buena familia de emprendedores. Es el benjamín de tres hijos; muy pronto lo diagnosticaron como niño precoz y, por consiguiente, fue objeto de todas las atenciones de sus padres, que no ocultaban su admiración ante el pequeño genio. Después de una escolaridad brillante, pero solitaria, entró en una famosa escuela de administración de empresas, donde dice que se aburrió. Creó entonces su primera start-up con un compañero. Movido por sus sueños de grandeza, asumió riesgos para seducir a los inversores y, como es convincente, logró reunir fondos. Cuando llegó el éxito, el ritmo se aceleró, y para resistirlo empezó a abusar de sustancias ilícitas. Casado con una amiga de la infancia con la que tiene tres hijos, descuidó a su familia para dedicarse al desarrollo de la empresa. Cuando ya no hubo nada que inventar y su start-up se convirtió en una empresa normal, aceptó una propuesta de compra muy interesante y se vio dueño de una enorme fortuna. Entonces se separó de la madre de sus hijos y se fue a vivir con una joven modelo brasileña. Divide su tiempo entre París y Brasil. Para divorciarse, le pagó una cantidad elevada a su mujer, pero con mucho desparpajo exige la presencia de sus hijos únicamente cuando le conviene, sin preocuparse ni de la organización de la vida de su exmujer ni del bienestar de los chicos. A pesar de que aún son niños, los lleva a sitios de moda y olvida llevarlos con la canguro para que los acueste a una hora razonable.

Como a los Narcisos no les gusta más que lo que contribuye a alimentar su amor propio, utilizan al otro para destacar. Si son varones, salen con mujeres ricas o con mujeres de bandera, necesariamente jóvenes y guapas, a las que exhiben como signo externo de riqueza; si son mujeres, también les da prestigio salir con una persona conocida.

Stéphane está obsesionado por la apariencia de sus compañeras, que siempre tienen que ser sexis y gustar a los demás hombres. A menudo muestra fotos de su mujer: «¿No os parece que es muy guapa?». Aunque a ella le gustaría vestir ropa más sencilla, la lleva a las tiendas de lujo y le regala vestidos de grandes modistos. Cuanto más admiran los otros a su mujer, más importante se siente él a sus ojos. Lo considera incluso un argumento de credibilidad profesional. Durante una fiesta profesional a la que invitaron a la pareja, a Stéphane lo halagó que varios superiores se mostrasen seducidos por el encanto y la belleza de su mujer: «Me ha realizado ante ellos, porque ¡hasta mi jefe me miraba con envidia!».

Como tienen una visión muy utilitaria de los demás, son incapaces de amar y de respetar a una persona por lo que es, pues la relación que mantienen solo sirve para realizar su valor personal. Si traban relaciones de amor o de amistad siempre es con la condición de que eso les permita alcanzar sus objetivos o aumentar su autoestima.

Steffen, que se presenta como experto internacional y conferenciante, era asesor científico de grandes organizaciones, pero, como tuvo la sensación de que su inteligencia extraordinaria no era lo bastante valorada, quiso crear su propia empresa. Conoció entonces a Jenny, que se enamoró locamente de él y dejó su trabajo de jefa de prensa para convertirse en su ayudante. Él le prometió

éxito y fortuna. Aconsejada por Steffen, ella invirtió todo lo que tenía en su empresa para comprar juntos un local. Le presentó a sus contactos y a sus amigos. Muy pronto, gracias a la agenda de Jenny, todo el mundo empezó a invitar a la pareja. En las fiestas, él acaparaba la palabra y exponía con todo detalle «su proyecto» extraordinario. Pero el éxito no llegó. Según Steffen, fue culpa de Jenny, que no hizo lo que tendría que haber hecho. A partir de entonces, la relación se deterioró. Él empezó a decirle cosas humillantes, a hacerla responsable de todo lo que iba mal y a tener con frecuencia ataques de rabia. A cada contrariedad, gritaba que la iba a echar por incompetente, olvidando que era una socia que había invertido todos sus ahorros en la compañía.

En la relación amorosa, Narciso quiere que el otro sea dependiente, pero en general evita el compromiso que implicaría una cierta dependencia por su parte y un sentimiento de debilidad. Está tan poseído por su amor propio que le es imposible apegarse al otro. En *Metamorfosis*, Ovidio dice de Narciso: «Su belleza ocultaba un orgullo tan fuerte que ni los chicos ni las chicas pudieron tocarlo». Versión contemporánea: en una entrevista del 29 de mayo de 2015 en la revista *Gala*, el escritor y polemista Yann Moix afirmaba que tener un hijo «sería lo peor que podría pasar[le]», porque «ya me tengo a mí. A veces no he podido vivir con mujeres jóvenes porque tenían hijos. Hijos de otros, claro, pero también de ellas. De todos modos, prefiero que no haya ningún vínculo».

Tanto en la vida privada como en la vida profesional, cuando los Narcisos grandiosos tienen que enfrentarse con la realidad, a veces su encanto no funciona y acaban despertando la irritación de quienes los rodean. Su arrogancia se hace pronto insoportable, porque siempre quieren tener razón y no toleran el más mínimo comentario. Cualquier crítica es vivida como una herida o un rechazo, como si toda su persona hubiera sido denigrada y desacreditada. Como sobrestiman sus capacidades, se hacen valer a expensas de los demás y se apropian de sus logros, y acaban por fracasar; pero entonces, en vez de cuestionarse a sí mismos, niegan la realidad, dan una versión de los hechos que les sea favorable y, en todo caso, hacen a los demás responsables del problema.

Los Narcisos que triunfan se vuelven adictos al poder y a la celebridad, lo cual explica que a las mujeres y a los hombres dedicados a la política, o a los periodistas con larga experiencia, les cueste tanto dejar el cargo y, sobre todo, la notoriedad que este les proporciona. Para mantenerse entonces a ese nivel de grandeza y de superioridad, necesitan seguir seduciendo a nuevos contactos, disimular sus fallos o sus debilidades agitando cortinas de humo, mentir para quedar bien, y todo eso puede llevarlos a asumir riesgos desmesurados o a caer en comportamientos violentos y hasta delictivos. Es como si su self grandioso estuviera construido sobre arena y tuviera que ser reparado continuamente y fortificado por estrategias de valorización.

Boris Boillon, un antiguo Sarko boy y exembajador en Irak y Túnez, había sacado de quicio a mucha gente con su estilo rutilante, su arrogancia y sus meteduras de pata. Incluso había posado para la portada de una revista de fámoseo con traje negro y camisa blanca bajo un titular que ponía: «El James Bond de la diplomacia». Tras haber quedado en situación de excedencia y haber sido luego suspendido de la diplomacia, se convirtió en un temerario hombre de negocios en las zonas sensibles de Oriente Medio. El 31 de julio de 2013, fue detenido en París con trescientos cincuenta mil euros y cuarenta mil dólares en metálico cuando se disponía a subir a un tren para Bruselas. En su defensa explicó: «Me defino, en palabras de Bergson, como alguien que actúa como un hombre de pensamiento y piensa como un hombre de acción».

Sin embargo, como hemos visto a propósito de Donald Trump, ningún éxito es capaz de tranquilizar a los Narcisos acerca de sí mismos. Viven temiendo continuamente no estar a la altura de la imagen que desean proyectar de sí mismos, con el miedo constante a decaer y quedar mal. Contrariamente a los simples rasgos narcisistas que se atenúan con la edad, el trastorno de la personalidad narcisista no se cura, la patología como mucho puede estabilizarse. En cuanto a los casos más graves, si no tienen la suerte de tener que enfrentarse a pruebas dolorosas que los obliguen a mirarse con ojos más críticos, sus rasgos de carácter se acentuarán al mismo tiempo que decae su esplendor. Algunos se deprimirán y se aislarán, otros multiplicarán las quejas psicosomáticas y a otros, finalmente, se les agriará el carácter.

Los Narcisos vulnerables Aunque todos los psiquiatras están de acuerdo en considerar que existen dos formas distintas de trastornos de la personalidad narcisista, la forma grandiosa y la forma vulnerable, no todos están de acuerdo sobre la distinción entre esas dos patologías. Eso explica seguramente que, a pesar de las excelentes descripciones clínicas que hicieron en su momento Kernberg y Kohut (véase el capítulo 2), la psiquiatría moderna ignore el polo negativo del narcisismo, que el DSM-5 no recoge. Es cierto que el cuadro clínico del narcisismo vulnerable es mucho menos específico que la forma grandiosa y que se trata de una patología que no es fácil diferenciar de otros diagnósticos clínicos, en particular de los trastornos límite de la personalidad (borderline), esquizotípica o paranoica. Sin embargo, el narcisismo vulnerable es mucho más frecuente que el polo grandioso y es el que los médicos ven más a menudo. Algunos consideran incluso que esa forma de narcisismo es la más grave, ya que en ocasiones puede llevar al suicidio.⁵

Los Narcisos vulnerables tienen en común con los grandiosos fantasmas de éxito y de triunfo. Y, al igual que ellos, no tienen en cuenta a los demás y consideran que todo les es debido. Conceden, como ellos, una importancia exagerada al reconocimiento, y por lo tanto dependen mucho de la mirada de los demás. Pero, centrados en sí mismos, viven sus dificultades de una manera particularmente negativa y suelen ser ansiosos, envidiosos y, a veces, depresivos. En efecto, aunque les gustaría llevar la voz cantante, son más o menos conscientes de que no tienen las capacidades para ello y que sus objetivos son demasiado elevados. Más bien discretos y reservados en general, pueden ocultar su «grandiosidad» detrás de la falsa modestia y buscar la consideración y el amor de los demás a través de una seducción lastimera, de la culpabilización o, en ocasiones, de la manipulación.

Para algunos psiquiatras, el narcisismo grandioso y el narcisismo vulnerable constituyen dos aspectos de una misma problemática en la construcción del narcisismo. Otros consideran que se trata de patologías diferentes. Ciertos psiquiatras, entre ellos Kernberg, reconocen que, en una misma persona, un estado de «grandiosidad» puede alternarse con fases de vulnerabilidad.⁶ No es nada sorprendente, ya que detrás de la megalomanía o de la arrogancia de un Narciso, ya sea grandioso o vulnerable, siempre hay una gran fragilidad que remite a una insuficiencia en la construcción del narcisismo. Si los Narcisos están tan preocupados por lo que piensan los demás es porque tienen una necesidad constante de que la mirada del otro los tranquilice acerca de su capacidad de ser amados. Su pretensión de superioridad es un intento de compensar una autoestima baja; en el Narciso grandioso, a expensas de los demás, y en el vulnerable, a expensas de sí mismo.

La focalización del DSM-5 en la parte grandiosa de la patología narcisista explica la poca

prevalencia de la versión vulnerable en las investigaciones. Por eso, para analizar mejor esos perfiles de personalidad, algunos estudiosos estadounidenses han elaborado escalas de evaluación como la Narcissistic Vulnerability Scale (NVS), que resume ese tipo de narcisismo a través de dos rasgos del registro de la megalomanía (megalomanía, tendencia a explotar a los demás) y un rasgo del registro de la vulnerabilidad (mala regulación de la autoestima).⁷ Por mi parte, según mi experiencia clínica, puedo distinguir dos perfiles de Narcisos vulnerables.

Un primer perfil corresponde a individuos que tienen una baja autoestima y un sentido de desvalorización o de ilegitimidad, a la vez que una gran necesidad de reconocimiento y de validación externa. Esos individuos evitan confrontarse con los demás, pues temen todo lo que amenaza su autoestima. Son hipersensibles y la menor crítica los obsesiona. Tienen la sensación de que, tal como son, no se les reconoce en su justo valor y, para adaptarse, se disfrazan y desarrollan un falso self que puede dar de ellos la imagen de unos individuos perfectamente adaptados. En ellos, el narcisismo excesivo sería una reacción inconsciente a una sensación de vergüenza y de duda de sus capacidades. Mientras que en los Narcisos grandiosos la vergüenza se rechaza mediante un mecanismo de escisión, los Narcisos vulnerables sienten vergüenza de no ser lo que creen que deberían ser. Nos muestran el contraste entre una representación inconsciente de un yo grandioso y un sistema inconsciente de inferioridad y de vida interior.

Frédéric, actualmente desempleado, viene a verme por consejo de la Oficina Nacional de Empleo. Tras haber cambiado varias veces de orientación en sus estudios, ha trabajado en el servicio de marketing de una empresa de seguros, y luego en un banco. En todos los trabajos se ha sentido inadaptado y ha visto que no le convenían. Por eso decidió convertirse en emprendedor, pero también fracasó. Cuando se presenta a una entrevista de trabajo, se muestra arrogante, negativo, dando a entender que si se decide por ese empleo es porque no ha encontrado nada mejor. Naturalmente, esas entrevistas no dan resultado, pero él parece no entender por qué. Cuando, hundido, cansado, con muchos trastornos psicósomáticos, consulta al médico de cabecera, este le receta antidepresivos, que ha dejado de tomar porque dice que no soporta los efectos secundarios.

Frédéric no se siente para nada responsable de todos sus fracasos: siempre es culpa de los demás —«son todos unos gilipollas»—; o bien, considera: «No tengo suerte». Cuando su entorno o sus contactos se proponen ayudarlo, los rechaza porque no quiere deberle nada a nadie y está empeñado en arreglárselas solo. Su familia está preocupada por él, pero descubre con sorpresa que en las redes sociales da otra imagen de sí mismo, la de un poeta incomprendido, víctima de una sociedad que no sabe reconocer a los mejores.

Los psiquiatras se encuentran a menudo con esos Narcisos que, seguros de tener razón, no vienen a la consulta para cuestionarse a sí mismos, sino que lo que quieren sobre todo es un certificado médico «para adjuntarlo a su expediente».

Julie trabaja en una gran organización y tiene un cargo importante, aunque considera que su ascenso no está a la altura de sus méritos. Viene a la consulta porque cree ser víctima de acoso moral por parte de su superior jerárquico que, por envidia, está bloqueando su promoción. Julie se presenta como una mujer tímida, una ratita discreta, que habla en un tono lastimero. La situación que me describe se parece más a un conflicto que a un acoso moral, y así se lo digo. Entonces sale de su reserva para explicarme que no he entendido nada, y me describe una serie de comportamientos que ella considera agresivos por parte de su superior jerárquico. Cuando le

pregunto por su vida privada, empieza una larga diatriba contra su marido, que no es lo que ella espera de un cónyuge y, en este caso también, hace una lista de todos sus fallos. En ningún momento habla de sus sentimientos, sino únicamente de lo que no funciona. En todo su discurso, tanto en relación con el trabajo como con la pareja, repite varias veces: «Yo tengo derecho...», o bien: «No es normal, él me debe...». Un día, viene de nuevo a quejarse de su trabajo, que ya no le gusta, y me pide una baja, explicándome que para cambiar de empleo, como su solicitud no ha sido tomada en consideración, no tiene más remedio que presionar a su jefe. Cuando le digo que no puedo darle esa baja porque no está enferma, me responde: «Es verdad, no estoy enferma, pero si no tengo la baja me pondré enferma».

El segundo perfil de Narcisos vulnerables es el de los individuos que tienen una autoestima alta, pero son inestables y, por su desconfianza, se parecen a los que presentan un trastorno paranoico de la personalidad de tipo sensitivo. Detrás de una apariencia sumisa, de inhibición y de vulnerabilidad, los Narcisos sensitivos son personas escrupulosas, ambiciosas, pero también extremadamente susceptibles, que temen continuamente que se les falte al respeto: tienen la impresión de ser objeto de reflexiones y de críticas por parte de los demás, o de que no se las considera lo suficiente, lo cual provoca en ellas una sensación de desvalorización o de humillación. Los sensitivos, que se sienten fácilmente heridos, son hipersensibles a las reacciones de los demás y rehúyen el contacto. En ellos domina lo afectivo, pero sus reacciones son más depresivas que agresivas, y no es raro que presenten intentos de suicidio. Sin sentirse francamente perseguidos, esos individuos tienen la impresión de que la gente se interesa por ellos de una forma excesiva y no precisamente benévola. Marcados por una mezcla de orgullo y humildad, a causa de sus dificultades relacionales, se sienten inadaptados a su entorno social y temen no estar a la altura.

Aunque su personalidad se parezca a la de los paranoicos sensitivos, en los Narcisos sensitivos no encontramos todos los elementos de la estructura paranoica; en particular, la rigidez psíquica. La estructura paranoica se caracteriza por una rigidez afectiva y relacional que se traduce por una intransigencia que marca distancias con el interlocutor; en cambio, un narcisista, aunque sea sensitivo, trata de «quedar bien» para seducir al otro, a fin de que este pueda reenviarle una imagen positiva.

No obstante, como los paranoicos, los Narcisos sensitivos, hombres o mujeres, son demasiado sensibles, demasiado vulnerables a la hostilidad real o supuesta del prójimo. Desde la década de 1990, cada vez nos encontramos con más Narcisos sensitivos de este tipo en el mundo laboral, donde son especialmente reactivos a todo lo que viven como un ataque a la autoestima; ellos y ellas se quejan, a menudo de forma abusiva, de ser víctimas de acoso moral. Lo cierto es, como veremos más adelante, que si esa patología ha aumentado efectivamente en nuestras sociedades es porque el mundo laboral se ha vuelto más duro y en él las personas son cada vez menos respetadas en su singularidad. Ello nos remite a los escritos del psiquiatra alemán Ernst Kretschmer (1888-1964) que, en su obra *Paranoia y sensibilidad* (1927), planteaba la cuestión de las relaciones entre una personalidad y su respuesta afectiva a una experiencia vivida. Según él, una agresión externa más o menos determinante afectaba a un individuo en un punto sensible e inducía una descompensación. Se puede hablar entonces de una patología reaccional o de reacción psicógena.

Son también esos Narcisos vulnerables los que, a raíz de una situación percibida como una humillación, corren el riesgo de vengarse a través del ciberacoso o pueden convertirse en

asesinos en masa en las escuelas.

Los perversos narcisistas o psicópatas A los dos tipos principales de Narciso patológico, los grandiosos y los vulnerables, cabe añadir los perversos narcisistas. Se trata de un trastorno narcisista de la personalidad de carácter extremo y peligroso, puesto que comporta una perversión moral.

La expresión «perverso narcisista» se ha generalizado en el lenguaje corriente y en las redes sociales a raíz especialmente de mi libro *El acoso moral: el maltrato psicológico en la vida cotidiana* (1998). Desafortunadamente, al vulgarizarse, este concepto se ha banalizado, y ahora se pone un poco a la ligera la etiqueta de «perverso narcisista» a un cónyuge o a un colega para decir que es una persona difícil o egoísta. En las redes sociales hallamos la misma voluntad de denunciar esas personalidades tóxicas calificándolas de narcs (por «narcisistas») en las redes estadounidenses o de PN (por «perversos narcisistas») en las redes francesas. De hecho, esa entidad clínica está muy cerca de lo que, remitiendo a la psicopatía, los psiquiatras estadounidenses llaman narcissistic psychopath o psychopathic narcissist, o también malignant narcissism («narcisismo maligno»).⁸ En realidad, para los psiquiatras anglosajones, desde el momento en que esos individuos tienen un comportamiento maligno, entran dentro de la psicopatía.

Retomemos la historia del concepto de «narcisismo» que evocábamos más arriba. Hemos visto que muy pronto algunos psicoanalistas, sin estar necesariamente de acuerdo sobre el lugar que había que concederles en las clasificaciones, mencionaban el aspecto destructivo de ciertos Narcisos. Erich Fromm fue quien formuló el diagnóstico de narcisismo maligno para explicar la personalidad de Hitler. Según él, se trataba de la patología más grave, que llevaba en sí las raíces de la destructividad y la inhumanidad. El psiquiatra estadounidense Otto Kernberg consideraba que se trataba de un subgrupo de la personalidad narcisista, porque «presenta una misma configuración de rasgos a la que se añade una grave patología del superyó». Describía cuatro componentes: un trastorno de la personalidad narcisista, un comportamiento antisocial, rasgos paranoicos y sadismo.

En 1941, el psiquiatra estadounidense Hervey Milton Cleckley, de la Facultad de Medicina de Georgia, describió en su libro *The Mask of Sanity* (La máscara de la cordura) los grandes rasgos de la personalidad psicopática.⁹ Esbozaba el retrato de hombres simpáticos, encantadores, inteligentes, que inspiraban confianza y tenían mucho éxito con las mujeres, pero eran de una gran frialdad afectiva y mostraban una capacidad excepcional para manipular a los demás, lo cual, como veremos, está muy presente también en la perversión narcisista. Propuso una lista de criterios diagnósticos para la psicopatía: encanto superficial y buena «inteligencia»; ausencia de delirio y de todo signo de pensamiento irracional; ausencia de «nerviosismo» o de manifestaciones psiconeuróticas, es un sujeto con el cual no se puede contar; falsedad e hipocresía; ausencia de remordimientos y de vergüenza; comportamiento antisocial no motivado; pobreza de juicio e incapacidad para aprender de las propias experiencias; egocentrismo patológico e incapacidad de amar; reacciones afectivas pobres; incapacidad de introspección; incapacidad de responder adecuadamente en las relaciones interpersonales; comportamiento fantasioso y poco atractivo bajo los efectos del alcohol e incluso sin alcohol; raras veces tendencias suicidas; vida sexual impersonal, banal y poco integrada; incapacidad para seguir un plan de vida.

En la estela de los trabajos de Cleckley, la palabra psicópata, considerada estigmatizante, fue tachada de la terminología psiquiátrica oficial para posteriormente ser borrada del DSM en 1952, sustituida por «trastorno antisocial de la personalidad». Desafortunadamente, ese cambio, al poner el acento en los aspectos sociales de dicha patología, dejaba de lado una comprensión individual fina, lo cual la convierte en un concepto diferente. Según el DSM-5, el trastorno antisocial de la personalidad se define por tres de las siete manifestaciones siguientes: 1) incapacidad para adoptar las normas sociales que determinan los comportamientos legales, como indica la repetición de conductas que pueden comportar arresto; 2) tendencia a engañar por beneficiarse o por placer, expresada en mentiras repetidas, el empleo de seudónimos o timos; 3) impulsividad o incapacidad para planificar con antelación; 4) irritabilidad o agresividad, expresada en la repetición de peleas o agresiones; 5) desprecio y desconsideración por su propia seguridad y por la ajena; 6) irresponsabilidad persistente, revelada por la incapacidad repetida de asumir un empleo estable o de cumplir con obligaciones financieras; 7) ausencia de remordimientos, mostrada en el hecho de ser indiferente o de justificarse por haber herido, maltratado o robado al prójimo.

La noción de «perversión narcisista» fue descrita por primera vez en 1986 por el psicoanalista francés Paul-Claude Racamier.¹⁰ Si este concepto no está descrito en las clasificaciones internacionales es porque se trata de una noción de origen psicoanalítico, y los psiquiatras estadounidenses ahora evitan referirse a ella; pero eso no obsta para que sea pertinente. Además, la clasificación estadounidense, que pretende ser únicamente descriptiva y se abstiene de todo lo que puede interpretarse como juicio moral, limita el término perverso a las perversiones sexuales. Veremos que el perfil psicológico de los perversos narcisistas no cuadra con el de los narcisistas grandiosos ni con el de las personalidades antisociales, pues no marcan más que dos ítems en la parrilla de evaluación del DSM-5.

Los perversos narcisistas son incontestablemente narcisistas, pero lo disimulan bajo una apariencia encantadora y socialmente aceptable. Como su megalomanía no es ostensible, de entrada no despiertan desconfianza. Tratan de dar de sí mismos una buena imagen y hasta pueden adoptar un tono moralizador y pretender ser referentes, cuando no tienen ningún escrúpulo de orden moral. En el fondo, son señuelos que exhiben para atrapar mejor a sus futuras víctimas.

Al igual que los narcisistas grandiosos, no sienten ninguna empatía por el prójimo, pero, mientras que los primeros están tan centrados en sí mismos que no toman conciencia del efecto negativo que producen en los demás, los perversos narcisistas reconocen perfectamente el sufrimiento que causan al prójimo, y eso les deja indiferentes o hasta les produce placer. Son narcisistas, pero a su megalomanía se añade un funcionamiento perverso que consiste en gozar poniéndose en valor a expensas de los demás. Racamier lo formula así: «El perverso narcisista es un narcisista en la medida en que piensa que no le debe nada a nadie; y es un perverso en la medida en que pretende hacer pagar activamente a los demás el precio de su pomposidad narcisista y de la inmunidad conflictiva a las que aspira».¹¹ O, por decirlo más llanamente: un perverso narcisista es narcisista y, por lo tanto, necesita un público, pero también es perverso y, por lo tanto, necesita víctimas.

Los perversos narcisistas son conchas vacías que intentan pasar por lo que no son, pero al no tener sustancia para hinchar su narcisismo invaden el territorio psíquico de otro para apropiarse de sus cualidades o de su vitalidad.¹² Atacan la autoestima y la autoconfianza de los demás para alimentar su propio narcisismo. Su motor es la envidia, pero cuando envidian el éxito o las

cualidades del otro, eso los pone frente a su insuficiencia, lo cual les resulta insoportable. Entonces, al no poder igualar a la persona envidiada, tratan de humillarla o envilecerla. Lo más asombroso en ellos es su fuerza de persuasión, su capacidad para hacer actuar a los demás: saben manipular instintivamente al otro para que acepte componendas en detrimento de su propio narcisismo. Nunca atacan frontalmente, sino que mediante alusiones, intimidaciones, presiones o culpabilización, pueden impulsar a su víctima a cometer una falta para poder criticarla o descalificarla después.

Francis es un ejecutivo y está casado con Cécile, a la que conoció en la Escuela de Administración de Empresas. Son padres de dos niños gemelos que ahora ya tienen seis años. La violencia verbal apareció desde el comienzo de su relación, pero Cécile excusaba a Francis porque acababa de perder a su padre. Nunca había peleas propiamente dichas, sino comentarios envenenados que Francis enunciaba en un tono frío: «Eres tonta, no mereces ningún respeto»; o bien: «No te desprecio, simplemente te pongo al nivel que te corresponde». Tras varios meses de relación, Cécile pensó en abandonarlo, pero fue entonces cuando descubrió que estaba embarazada de los gemelos. Como se trataba de un embarazo patológico, que la obligaba a guardar cama, Francis la incitó a abandonar una carrera larga y orientarse hacia unos estudios más compatibles con la educación de los niños. Así que se convirtió en maestra. Incluso cuando le torció el brazo y luego la encerró en una habitación sin teléfono móvil, acudió a la policía, pero no se atrevió a poner una denuncia formal, porque «él es quien corre con todos los gastos, yo no tengo ahorros».

Luego Francis mantuvo una relación extraconyugal y dejaba indicios por la casa que a Cécile la encendían. Cada vez que ella le preguntaba, como él negaba las evidencias, Cécile se ponía nerviosa y le montaba escenas. Francis respondía con una frialdad perfecta: «Pero, mujer, ¿no te das cuenta de que estás haciendo todo lo posible para que me entren ganas de engañarte?». En casa, el ambiente era muy tenso y Cécile estaba agotada, algo que irritaba a Francis: «No lo entiendo, acabas temprano y los miércoles no trabajas, ¿no sé de qué te quejas!». Delante de los niños se burlaba de ella, criticaba su «trabajo de m...» y ridiculizaba todo lo que ella decía.

Un día, Francis se mostró particularmente odioso y Cécile intentó rebelarse. Entonces, él le dijo en un tono dulzón que no comprendía de qué estaba hablando; a Cécile «se le cruzaron los cables» y empezó a chillar. Francis la grabó: «Gracias, esto me vendrá de perlas para el divorcio, así no tendrás la custodia de los niños, ¡podré demostrar que estás loca!».

En las familias, los perversos narcisistas causan estragos porque, como su personalidad está escindida, no soportan la armonía y azuzan a unos contra otros. Tienen una intuición formidable, que les permite detectar los fallos del interlocutor para adaptar su comportamiento. Una paciente con un padre perverso narcisista me decía: «Al principio, no ves el problema, pero cada vez te hundes más, es como una flor que se marchita».

La madre de Barbara nunca supo amar a sus hijos al mismo tiempo. Cuando se acercaba a uno siempre era para criticar y descalificar a otro. Barbara, que de niña fue muy mimada, de adulta fue ignorada y luego rechazada. No la invitaban a las fiestas familiares, ni tampoco a sus hijos. Cuando invitaron a la abuela a la boda de su nieta, esta rechazó la invitación en el último momento con un pretexto inconsistente y ni siquiera envió un mensaje de felicitación. Cuando falleció su padre, no avisaron ni a Barbara ni a su hermana menor, se enteraron por casualidad a través de

unos primos lejanos. Los demás hermanos y hermanas ya habían invadido el espacio.

Los perversos narcisistas no reconocen nunca sus errores y atribuyen todos sus fracasos a los demás. Se defienden con mecanismos de proyección y achacan al otro todo lo que no quieren ver en sí mismos, todo lo negativo, el sufrimiento que no sienten o su falta de autoestima. Cuando corren el riesgo de ser desenmascarados, se refugian en el victimismo.

Gérard, que se había mostrado especialmente desdeñoso y maltratador con su hijo mayor cuando con sus otros hijos tenía un comportamiento de padre normal, me dijo en un momento excepcional de lucidez: «No lo soporto porque se me parece demasiado». Achacar el «mal» a ese hijo le permitía ser o parecer un buen padre de cara al mundo exterior.

Mientras que los Narcisos grandiosos y los sociópatas son muy impulsivos —los primeros por capricho y los segundos porque no tienen en cuenta las consecuencias de su comportamiento para ellos mismos ni para los demás, lo cual a menudo los lleva a pelearse o a cometer agresiones—, los perversos narcisistas, por el contrario, son estrategas que saben exactamente lo que hacen y dominan los más mínimos detalles. No cometen actos antisociales propiamente dichos, pues son lo bastante hábiles como para mantenerse en el límite de lo que podría ser sancionable jurídicamente: son calculadores, y por eso proliferan en los puestos de poder. Su capacidad de mentir, asociada a su falta de escrúpulos y a su facilidad para las relaciones sociales hace que triunfen rápidamente en lo social y lo material. Mienten, pero de manera plausible y contentándose con deformar la realidad; engañan o realizan estafas espectaculares, como el timador de altos vuelos Bernard Madoff, y todo su arte consiste en no dejarse pillar. En los negocios, contrariamente a los Narcisos grandiosos, que se colocan por encima de las reglas, los perversos narcisistas las transgreden deliberadamente y gozan con ello. Para referirse a ellos, los estadounidenses hablan de white collar psychopaths o de successful psychopath. Mientras que Donald Trump, como hemos visto, es incontestablemente un narcisista grandioso, Frank Underwood, de la serie House of Cards, es un perverso narcisista.

En una sociedad narcisista, tanto en las empresas como en la política o en cualquier actividad social, los criterios que caracterizan a los perversos narcisistas se han convertido en las cualidades que se requieren para «triunfar»...

5 Las raíces del narcisismo patológico ¿Cómo explicar el increíble auge del narcisismo, primero en Estados Unidos y luego en todo el mundo? Como en la mayoría de trastornos de la personalidad, no hay una causa única para el origen del narcisismo patológico, sino una conjunción de factores biológicos, psicológicos y ambientales. La cultura de una sociedad influye en el psiquismo y en los rasgos de personalidad de los individuos que la componen, y viceversa.

En 1979, cuando los psiquiatras estadounidenses constataban el auge de ese rasgo de carácter, el sociólogo Richard Sennett observó: «Dado el enorme aumento de los trastornos psíquicos de orden narcisista, es sorprendente que los psicoanalistas no se hayan preguntado si la sociedad en la cual vivía ese yo no favorecía acaso la aparición de esos síntomas».1 Como decía Durkheim, la personalidad es el «individuo socializado». Es obligado constatar que las sociedades capitalistas favorecen un entorno cultural narcisista, promocionando el consumo, glorificando el individualismo a través de las redes sociales y la telerrealidad y fomentando una educación permisiva de los niños, que, como veremos, también es una de las consecuencias de los cambios

que ha experimentado la sociedad.

En general, cuanto más individualista es una cultura más lo son sus individuos, y ello por varias razones: por una parte, el sistema capitalista selecciona a los individuos narcisistas y refuerza los rasgos narcisistas en cada uno de ellos; y por otra, como los individuos narcisistas son excelentes influencers, arrastran la cultura más hacia el narcisismo, si cabe. Finalmente, ese contexto cultural ha transformado la familia, debilitando la autoridad de los padres y volviendo a menudo todopoderosos a los hijos, haciendo así más narcisista ya de entrada la estructura básica de la personalidad de los jóvenes. Posteriormente, estos contribuirán a hacer su cultura más narcisista todavía.

En 2009, en su libro *The Narcissism Epidemic* (La epidemia del narcisismo), los psicólogos estadounidenses Jean Twenge y Keith Campbell comparaban el origen del narcisismo con un taburete de cuatro patas.² Una de las patas era el origen del desarrollo del narcisismo, ligado a una educación permisiva en la que cada uno aprende a ocupar su lugar sin preocuparse de los demás; la segunda pata era la cultura de la celebridad instantánea; la tercera, internet y las redes sociales; y la última, el consumo y el dinero fácil que llevan a pensar que todos los sueños pueden hacerse realidad.

La fábrica del narcisismo: desde la dimisión de los padres en la infancia... Para explicar el origen de ese aumento del narcisismo patológico hay dos modelos enfrentados: la teoría psicoanalítica, que muestra que puede haber fallos en la instauración de un narcisismo sano y en la construcción de la autoestima del niño; y las teorías del aprendizaje social, que lo atribuyen a los cambios de la sociedad moderna y a la cultura individualista. Naturalmente, cada especialista da prioridad a la explicación que corresponde a su orientación teórica, pero ambos modelos no son incompatibles; incluso están intrincados, y la explicación de una mayor frecuencia de la personalidad narcisista en los jóvenes se halla sin duda en la intersección de lo individual y lo social.

La personalidad del niño se desarrolla en relación con el otro, y especialmente con la madre. Según las teorías psicodinámicas que hemos mencionado, los trastornos de la personalidad se instauran desde la infancia. Para construir su autoestima, un bebé necesita, al principio, ser y sentirse el amo del mundo, «su majestad el bebé», como decía Freud. Durante ese periodo de solicitud parental primaria, en el transcurso del cual el bebé está en la omnipotencia,³ sus padres se anticipan a sus necesidades y se adaptan a ellas. Los trastornos narcisistas en la edad adulta proceden de la no satisfacción de las necesidades narcisistas del niño en ese estadio. Entonces, podría verse como la imposibilidad de idealizar a los padres a causa de su rechazo o su indiferencia en el momento en que su propio narcisismo se está desarrollando y, por lo tanto, es vulnerable.

En los primeros estudios psicoanalíticos sobre el narcisismo, muchos autores consideraron que los abusos, las humillaciones precoces o las negligencias de los padres podían provocar en los hijos unos sentimientos de inferioridad que corrían el riesgo de compensar desarrollando fantasías de omnipotencia. Esos niños no habrían tenido la posibilidad de interiorizar una buena imagen parental y tratarían desesperadamente toda su vida de obtener de los demás el reconocimiento que no habían recibido de sus padres. Experiencias repetidas de vergüenza y humillación ligadas a maltratos emocionales, tanto en un contexto familiar como escolar, pueden crear en el niño una estructura defensiva reactiva. De forma general, todas las situaciones en que el niño no es tomado

en consideración pueden desencadenar en él una voluntad imperiosa de gustar y de dominar, o, al contrario, inducir una fragilidad que lleve a un narcisismo de tipo vulnerable.

Vincent nació por un fallo del anticonceptivo y su padre nunca lo aceptó del todo. Aunque le dio su apellido, nunca lo meció, ni lo cambió, ni lo alimentó, y jamás soportó su llanto. Como si su compañera, que no quiso abortar, le hubiese tendido una trampa. Se quedó con ella, pero rechazaba tanto a la madre como al hijo y, sobre todo, procuraba que no lo molestaran. Ese niño aprendió muy pronto a no llamar la atención, a estar tranquilo y en silencio, pero en cuanto su padre lo reñía se mojaba los pantalones, lo cual provocaba los sarcasmos del padre. Cuando sus padres se peleaban, el niño se ponía sistemáticamente del lado del padre. Durante toda la escolaridad, Vincent fue un niño tímido, buen alumno sin más, porque no se atrevía a destacar. Nunca tuvo muchos amigos y menos amigas, solo era el «escudero» de una pandilla de compañeros. En clase le entraba pánico cuando le preguntaban, pero se sentía realizado en cuanto algún profesor lo valoraba.

En la adolescencia, su carácter fue cambiando. Se volvió duro con su madre y con sus hermanos, no soportaba que le hicieran ninguna observación y siempre quería salirse con la suya. Ese rasgo de carácter, banal en la adolescencia, se acentuó notablemente al hacerse adulto. Se convirtió en un joven rígido y muy crítico. Cuando explicaba algo, todos los que no lo aprobaban eran unos «idiotas que no habían entendido nada» y él los ponía en su sitio con arrogancia. Con sus compañeros, presumía de proyectos grandiosos que lo convertirían en el héroe de las redes sociales. Con las chicas, fanfarroneaba hablando de los deportes que practicaba y de los viajes que había hecho; todo ello, cosas que en realidad hacía su padre.

Sin llegar a situaciones de maltrato psicológico, los niños que en la infancia han carecido del calor de los padres pueden colocarse luego por encima de los demás buscando desesperadamente un reconocimiento que no han tenido. En algunos puede provocar una serie de síntomas: intolerancia a la frustración, inestabilidad de las relaciones con los demás, necesidad de omnipotencia y de dominio sobre el prójimo, con unas defensas centradas sobre todo en la negación (no consideración de una parte de la realidad) y en la escisión (coexistencia en el seno del yo de dos actitudes psíquicas separadas, una que tiene en cuenta la realidad externa y otra que solo tiene en cuenta el deseo).

Otros estudiosos han considerado que el narcisismo patológico puede ser consecuencia de una forma de educación en la que se coloque al niño en posición de «prótesis» narcisista de uno de los progenitores, que es narcisista a su vez y que proyecta sus propias expectativas o ambiciones en el hijo. Este se encuentra así en posición de «compensar» los fracasos del padre o de hacerlo mejor que él. Algunos padres cargan así a sus hijos con grandes exigencias escolares, deportivas, musicales o de comportamiento, sin ofrecerles a cambio la valorización nutritiva que necesitarían. El formateo de un hijo para acceder a una mejor posición social, escolarizándolo en un colegio elitista o cargándolo con clases particulares y actividades extraescolares hasta poder acceder a estudios prestigiosos, presiona al joven y contribuye de paso a incrementar las desigualdades sociales. El individuo buscará luego en la adolescencia y en su vida de adulto la gratificación y la admiración de los demás y, en cierto modo, la sumisión a sus encantos y a su dominio. Muchos padres viven con sus hijos una felicidad vicaria, esperan de ellos lo que habrían querido ser, y, detrás de un aparente altruismo, es el narcisismo parental el que se toma la revancha. Freud ya lo identificó en su época: «El amor de los padres, tan conmovedor y en el fondo tan infantil, no es

nada más que su narcisismo, que acaba de renacer y que, a pesar de su metamorfosis en amor de objeto, manifiesta claramente su antigua naturaleza».4 En este caso puede hablarse de una idealización invertida, en el sentido de que «ahora es el padre el que se identifica con el hijo, y no este el que se proyecta en una figura incierta de autoridad».5

Bruno y Sofia trabajan ambos en un banco de inversiones. Desde muy pequeño, su hijo único Louis juega al golf con su padre. Como el chico parecía dotado, enseguida empezó a participar en torneos y luego en competiciones regionales. Desde que Louis tuvo un buen hándicap, Bruno lo apuntó a competiciones nacionales y pronto lo seleccionaron para el programa Elite. Cuando la psicóloga de la federación les hizo observar a los padres que estaban demasiado encima de él y que Louis mostraba signos de ansiedad en su presencia, Bruno consideró que ella no sabía de lo que hablaba, se alejó de la federación y contrató para Louis un entrenador profesional y un preparador mental.

Al llegar la crisis de la adolescencia, Louis, que hasta entonces había sido buen alumno, empezó a sacar malas notas, a mostrar desinterés por los torneos y a obtener malos resultados. A Bruno eso lo enfurecía: «¡No está concentrado, no tiene la mentalidad que debería tener!». Reconoce que presionaba demasiado a su hijo, exactamente como su padre había hecho con él, pero «es porque me gustaría que fuese un golfista profesional y evitarle así la vida de estrecheces que yo he tenido». Nacido en un ambiente modesto, Bruno trabajó mucho para estudiar en una escuela superior elitista y llegar luego a un puesto donde gana lo suficiente para gozar del tren de vida que cree merecer. Profesionalmente, tiene la sensación de que sus superiores no lo valoran lo suficiente, admite que los buenos resultados de su hijo en los torneos internacionales constituyen para él una fuente de prestigio. En lo que atañe a la educación de su hijo, está en desacuerdo con su mujer, que según él es demasiado laxa, a él le gustaría criarlo «con dureza» para forjarle el carácter.

Al hacerse mayor, Louis empezó a contestar mal a su madre, a evitar a su padre, a saltarse las clases optativas y a aprovechar el tiempo del deporte para estar con los amigos. Más adelante, cuando Bruno había gastado mucho dinero en clases particulares, en entrenadores y en sesiones de preparación física, Louis dejó de entregar los deberes escolares y empezó a salir sin permiso para fumar porros con los amigos. En las competiciones juniors, sus resultados empezaron a ser malos en relación con su hándicap y ya no pudo participar en encuentros de alto nivel. Cuando Louis anunció a su padre que ya no quería participar en más torneos, este, pese a las reticencias de Sofia, quiso alejar a Louis y lo metió interno en el extranjero: «Ya no me siento capaz de acercarme a él, ya no quiero verlo, ya no es mi hijo».

Esta forma de funcionar puede llevar a los hijos a pensar que se les quiere únicamente por las cualidades que se espera de ellos y no por lo que realmente son, y por eso, para no perder el amor de sus padres, algunos reprimen sus emociones y sus sentimientos y se adaptan a las necesidades de sus progenitores. Eso lleva a desarrollar lo que Winnicott llama «falso self». El hijo aparentará conformarse y mostrará lo que se espera de él, pero su auténtico self no podrá desarrollarse y él no podrá fiarse de sus propias sensaciones ni conocer sus verdaderas necesidades. Acabará por estar vacío y como ajeno a sí mismo, tributario de la confirmación de los otros. Si no se deshace de la férula de sus padres, se pasará toda la vida buscando el reconocimiento de unas figuras idealizadas.

... al culto del niño rey Pero el niño occidental contemporáneo también es el fruto de la omnipotencia banalizada del deseo parental, que ha llevado a muchos padres a convertirlo en un «niño rey». Se mostrarán exageradamente admirativos de sus hijos, los verán como algo valiosísimo y no les pondrán ningún límite. Eso puede perturbar la estimación de su propio valor en relación con la realidad y acarrear en ellos una distorsión de la autoimagen. Muchos padres, que sufren a su vez de inseguridad afectiva, no se viven como garantes de la autoridad y de la educación, sino que están en la negociación permanente para no perder el amor de su hijo. En efecto, al hijo occidental —aunque en China ocurre lo mismo— se le pide ante todo que gratifique narcisísticamente a sus padres siendo perfecto, es decir, estando por encima de los demás. Los padres idealizan demasiado a sus hijos y sobrestiman sus cualidades, su inteligencia. Para no frustrarlos o traumatizarlos, les evitan cualquier coerción y ceden a sus deseos y a sus exigencias, convirtiéndolos poco a poco en niños tiranos. Para que «triunfen», se informan a través de programas o páginas web especializadas, multiplican las actividades y las clases de apoyo, o buscan la ayuda de un «coach para padres». Si a pesar de la ayuda de esos expertos el niño tiene dificultades, los padres se sienten culpables.

El enfoque psicoanalítico, ampliamente admitido, explica sin embargo que, tras una fase de solicitud parental, el hijo debe pasar del principio de placer al principio de realidad, y sus padres deben ayudarlo a aceptar los límites del mundo para salir de la omnipotencia infantil, a fin de darle acceso a la frustración y enseñarle a soportarla. Eso significa que deben adaptarse, por supuesto, a las capacidades del niño, animarlo en sus aprendizajes, pero también que deben evitar hinchar artificialmente su ego, ponerle límites de forma coherente y fiable, contener sus desbordamientos; en definitiva, educarlo. Sin ese marcaje, un joven tiene la sensación de que es superior y que puede hacer lo que quiera, como ilustra el caso de Julie.

Deborah ha venido a la consulta porque está agotada a causa de la presión incesante que padece por parte de Julie y que ella califica de «acoso». Julie, que es hija única, siempre ha estado muy mimada por sus padres, que están encantados de tener una hija tan guapa y tan inteligente. Ellos mismos, muy ocupados por sus profesiones, siempre han tenido poco tiempo para dedicarle. Tenía una canguro que iba a buscarla a la escuela y la acompañaba a sus diversas actividades extraescolares. Las notas de Julie, a pesar de los profesores particulares, siempre han sido medianas, pero sus padres pensaban que había que esperar a que su talento «se revelase». Como a ella los profesores le parecían «malísimos», se saltaba las clases que no le gustaban. Cuando Julie quiso tener un caballo, los padres cedieron para que la niña se realizara. Cuando quiso participar en concursos hípicas, aceptaron a pesar de que eso los obligaba a acompañarla todos los fines de semana. Aunque repitió varios cursos, Julie consiguió entrar en una facultad de empresariales, con gran alivio por parte de sus padres. Entonces fue cuando les anunció que estaba embarazada. No quería para nada que el padre se enterase, dijo que ya «se las arreglaría». En la práctica, dejó los estudios y, aunque había anunciado que buscaría trabajitos, la carga del bebé recayó totalmente en sus padres. Desde que nació el niño, Julie ha vuelto a su vida de soltera y sale mucho. Para poder hacerlo, utiliza a su madre de canguro sin preocuparse de su horario, le pide dinero sin parar y presiona a sus padres para que se muden y se vayan a vivir más cerca de ella. Cuando Deborah se atreve a emitir alguna crítica, Julie chilla y la trata de egoísta. Los dos progenitores están consternados, pero no se atreven a decir nada por miedo a verse privados del nieto.

Desde que se han generalizado los métodos anticonceptivos y la procreación médicamente asistida, el hijo deseado se ha convertido en alguien en quien los padres se vuelcan. Llevados por

el deseo de preparar a sus vástagos lo mejor posible para una vida difícil y competitiva, muchos padres tratan de fomentar su desarrollo para que sean los mejores. Esta focalización se ve muy bien ilustrada por la explosión del número de niños llamados «superdotados», una nueva fuente de negocio para algunos psicólogos.⁶ Este fenómeno no tiene nada que ver con los progresos de la inteligencia humana: está mucho más relacionado con el narcisismo de los padres, que quieren tener un hijo excepcional y no logran captar al hijo real. Esos niños superdotados, en los que los padres se han volcado y a los que admiran, corren el riesgo de volverse narcisistas, porque, cuando sean adultos, seguirán esperando de los demás la misma admiración.

En 2015, los investigadores holandeses Eddie Brummelman (Universidad de Ámsterdam) y Brad Bushman (Universidad Estatal de Ohio), publicaron los resultados de un estudio realizado en los Países Bajos durante dieciocho meses sobre los comportamientos de quinientos sesenta y cinco niños, que al principio del estudio tenían entre siete y once años, «unas edades en las que emergen las diferencias individuales ligadas al narcisismo»; luego analizaron los hábitos de los padres respecto a su prole.⁷ Para medir hasta qué punto los padres sobrevaloraban a su hijo, les preguntaron si estaban de acuerdo con afirmaciones del tipo: «Mi hijo es un buen ejemplo que deberían seguir los demás niños». Según los autores, los niños descritos por sus padres como «más especiales que los demás» y «merecedores de algo más en la vida» presentan una probabilidad mayor de obtener un resultado alto en el test que mide el narcisismo. Según ellos, «cuando sus padres les dicen que son especiales, los niños se lo creen, y eso podría no ser bueno ni para ellos ni para la sociedad». Sus conclusiones son inapelables: demostrar afecto por un hijo lo hace más fuerte, pero hacerle creer que es mejor que los demás puede hacerlo, al contrario, más vulnerable.

Otro factor que contribuye a propagar caracteres narcisistas más o menos patológicos es convertir el deseo del niño en un «derecho del niño», lo cual es muy frecuente en divorcios y separaciones. Aunque desde siempre ha habido padres que se han disputado la custodia de los hijos, desde la década de 2000, los procesos judiciales para obtener la patria potestad o para oponerse a una forma de custodia se han multiplicado en Francia y en muchos países occidentales. Algunos padres no dudan en instrumentalizar al hijo, pidiéndole que escriba al juez para ser escuchado a fin de apoyar sus argumentos. Para la mayoría, se trata de una fase normal de un proceso de duelo que requiere un acompañamiento para no degenerar. Pero otros, al atacar al excónyuge, intentan restaurar una confianza narcisista que creen haber perdido con la separación. Esos padres, marcados por la gran fragilidad de su autoestima y su intolerancia a las frustraciones, reaccionan con frecuencia de una forma extrema. El hijo constituye para ellos una prolongación narcisista, un signo de éxito social, y quieren a toda costa «ganar» el divorcio obteniendo la custodia del niño, cualesquiera que sean las consecuencias para este.

La mayor parte de los estudios contemporáneos sobre el origen del narcisismo en la infancia se refieren, pues, a la actitud de los padres, pero no es esta la única explicación. En efecto, como en todos los demás rasgos de la personalidad, también hay que tener en cuenta elementos genéticos y rasgos de carácter de los propios hijos. Ciertas hipótesis sugieren, por ejemplo, la existencia en algunos hijos de una anomalía del desarrollo de la empatía. Eso podría proceder de un fracaso precoz en el desarrollo del niño para integrar e imitar los comportamientos empáticos de los padres: en este caso, el hijo se quedaría fijado en el estadio de la centralidad de sus necesidades. Esa explicación no invalida, sin embargo, las teorías del aprendizaje social, pues la atención al otro, la empatía y la compasión no son únicamente actitudes espontáneas de los hijos, sino que

también son valores transmitidos por los padres. Como demuestra, a contrario sensu, el caso de mi paciente Éléonore.

Éléonore presume de haber transmitido a sus hijos una gran independencia intelectual. Ella misma se siente atípica, superior. Si sus hijos no estudian y tienen malas notas no importa, la culpa es del sistema escolar. Cuando los profesores los castigan por su actitud insolente, la culpa es de la intolerancia de los docentes; cuando amenazan con expulsarlos porque no han entregado ningún trabajo, simplemente hay que encontrar otro centro.

En 2011, un interesante estudio estadounidense aportó algunos matices a esa visión.⁸ Se sometió a niños de tres años a varios test para medir en ellos los precursores del narcisismo, y sus padres entregaron paralelamente informaciones sobre la forma en que criaban a sus hijos. Veinte años después, los investigadores evaluaron en los participantes la presencia de un narcisismo sano o inadaptado. Los resultados mostraron que, si bien los estilos de los padres tenían un efecto directo sobre el desarrollo del narcisismo sano, su efecto sobre el desarrollo del narcisismo inadaptado dependía de la presencia inicial en el niño de los precursores del narcisismo.

Pero existen otras explicaciones del auge del narcisismo en los jóvenes. En 2010, Alain Ehrenberg observó en su libro *La société du malaise*: «El hombre no vive en sociedad, sino en una sociedad particular que forma un todo concreto y significativo, dentro del cual se socializa al mismo tiempo que se personaliza».⁹ Las condiciones sociales del mundo moderno han transformado a la familia y han debilitado la autoridad de los padres; los hijos colocados en la posición de niños reyes tendrán más tendencia a la autopromoción y al narcisismo que sus padres, lo cual vendrá a cambiar la estructura básica de su personalidad: «El proceso de socialización efectuado por la familia, y secundariamente por la escuela y las demás instituciones destinadas a formar el carácter, modifica la naturaleza humana para que se adapte a las normas sociales dominantes».¹⁰ En una sociedad de consumo, el tener está por encima del ser, y por eso la publicidad arrastra a los niños a mecanismos de imitación, dándoles ganas de poseer los mismos objetos que tiene el otro para parecerse a él.

En 2015, el psiquiatra alemán Stefan Röpke y su equipo realizaron una investigación basada en un cuestionario en línea anónimo que incluía a más de mil personas para estudiar la autoestima, el narcisismo infraclínico y el narcisismo patológico mediante los cuestionarios NPI y PNI (adaptación del cuestionario para Alemania).¹¹ Luego compararon a los sujetos de Alemania Oriental con los de Alemania Occidental. Los que habían pasado la infancia y la juventud en la República Federal mostraban tasas de narcisismo más elevadas que los que se habían socializado en la Alemania Oriental. Tras la reunificación, las tasas se fueron acercando progresivamente. El psiquiatra concluía: «Parece evidente que el sistema occidental está asociado a tasas de narcisismo más altas».¹² También mencionó un estudio chino que demostraba que los hijos únicos son más a menudo narcisistas, al igual que los que gozan de un estatus socioeconómico más alto, y los urbanitas comparados con los habitantes de las zonas rurales. Una evolución acentuada, en el mundo entero, por el desarrollo fulgurante desde la década de 2000 del lugar que ocupan en la vida cotidiana de los jóvenes las pantallas y las herramientas digitales, como veremos en el capítulo siguiente.

La fábrica de Narcisos en el mundo moderno Desde finales de la década de 1970, como hemos visto, Christopher Lasch ya atribuyó el auge del individualismo a los cambios de una sociedad

cada vez más burocrática, con la proliferación de las imágenes, el culto al consumo y la búsqueda de una felicidad personal. No solo esa constatación sigue siendo muy actual, sino que dichos procesos se han agravado y acelerado. No obstante, habría sido un error creer que esa evolución se limitaría a Estados Unidos, pues con internet la ola se ha extendido a todo el mundo.

Numerosos estudios han demostrado que en las culturas individualistas como la estadounidense, que dan mucha importancia a la autoestima, había más Narcisos que en las culturas colectivas como las del Sudeste Asiático. Eso se explica porque los países que tienen una cultura individualista producen constantemente mensajes (programas de televisión, publicidad, literatura) que fomentan el individualismo. En las culturas orientales y colectivistas, el narcisismo es menos frecuente, porque la sociedad lo condena, como explica sobre todo Bernard Frank, especialista en civilización japonesa: «En la sociedad japonesa, refrenar el yo es una regla de comportamiento social, el individuo se mantiene un poco alejado de las fronteras del prójimo».13 Para ponerlo de relieve, dos investigadores estadounidenses compararon campañas publicitarias en su país con campañas coreanas. Las primeras resaltaban la rareza de un producto y su especificidad, mientras que las segundas destacaban su conformidad.

Los avances tecnológicos han cambiado indudablemente lo que somos y, al acentuar la globalización, han modificado nuestros límites y la forma en que nos comunicamos y establecemos lazos; también han fomentado sueños grandiosos de omnipotencia, haciéndonos creer que podemos moldear el mundo en función de nuestros deseos. Por desgracia, las promesas de progresos infinitos en el bienestar y la calidad de vida para todo el mundo han ido acompañadas de una cara más oscura, como la adicción, la obsolescencia programada y los fraudes. En todos los campos, se pide al individuo que sea autónomo, es decir, responsable de sí mismo. Para «triunfar en la vida» habría que estar «en la cima» todo el tiempo, parecer encantado y feliz en el trabajo, tener hijos «superdotados» o atípicos. Pero todo el mundo está tan agobiado por las presiones del éxito, la eficacia y la rentabilidad que ya no puede sentirse libre.

El culto a la productividad Estamos frente a una paradoja: según el modelo cultural actual, el individuo debe ser libre, afirmarse, realizarse y ser dueño de su destino, pero al mismo tiempo debe adaptarse a las normas sociales, que implican —entre otras cosas— ser productivo. Y Narciso, que quiere ser superior a los demás, para mantenerse a la altura de su yo hipertrofiado, se somete voluntariamente a esa presión hasta agotarse. Como hemos visto, en su libro *La fatiga de ser uno mismo* (1998), el sociólogo Alain Ehrenberg demostró hasta qué punto el modelo cultural contemporáneo, que confronta a los individuos con el imperativo de realizarse, de superarse, de ser productivos, puede crear en ellos una sensación de insuficiencia, una conciencia de no estar a la altura, y hasta un derrumbe completo de la autoestima. Estas patologías, que Ehrenberg denomina en su libro «depresión», son inherentes a una sociedad en que la norma ya no está basada en la culpabilidad y la disciplina, sino en la responsabilidad y la iniciativa.

Para realizarse y obtener el máximo de sus potencialidades, el hombre moderno llena el tiempo y el espacio con informaciones, comunicación, experiencia o sensaciones nuevas. Acepta todas las demandas de cosas por hacer, por ver, por conocer, y necesita vivirlas intensamente.14 Se entrega a fondo a lo que hace y trata de «divertirse» con deportes extremos o conductas adictivas para obtener un placer intenso e inmediato, como en una huida hacia delante. Todo debe ir deprisa. Hay que reaccionar enseguida a toda solicitud, correo electrónico o tuit, con un «me gusta» o con una respuesta estandarizada. Para ello, se simplifica el lenguaje, se suprimen los matices y, sin llegar

hasta la pobreza de pensamiento de Donald Trump, eso nos arrastra a un lenguaje en el que la subjetividad tiende a desaparecer.

Nuestra época está obsesionada por la instantaneidad y la flexibilidad, está centrada en el corto plazo, aunque las consecuencias sean visiblemente desastrosas a la larga. Según la expresión del sociólogo Zygmunt Bauman, estamos en una sociedad líquida, donde todos los objetos, pero también los seres humanos, son efímeros y desechables.¹⁵ Vamos hacia una cada vez mayor obsolescencia de los objetos, de las actividades, pero también de los individuos, que pueden ser reemplazados de un día para otro en su puesto de trabajo y también en la pareja. Todo va deprisa, pero cuando todo se acelera ya no se controla nada, porque ese mundo rápido no nos deja espacio para reflexionar y tener una visión de la propia vida a largo plazo. Los más narcisistas, es decir, los más frágiles, se agotan para no perder comba y corren el riesgo de caer en el síndrome del trabajador quemado (burnout) o en un estado depresivo porque quieren responder a todo lo que se les pide y no lo consiguen.

La mercantilización de la sociedad Bajo el impacto de la globalización y la omnipotencia de los mercados, el deseo de libertad individual se ha visto instrumentalizado por la sociedad de consumo, que propugna una felicidad fácil basada en el consumo masivo, el derecho a ser nosotros mismos y satisfacer todos nuestros deseos «porque lo merecemos».

Como el sistema capitalista necesita el crecimiento constante, mantiene la avidez de las personas produciendo sin cesar nuevos objetos de consumo, y las empresas han elaborado estrategias para hacer que la gente —sobre todo los jóvenes— consuman más. Todo son promociones o juegos gratuitos para captar la atención del consumidor con el fin de manipularlo mejor; o se crea una mitología alrededor de un producto para arrastrar al consumidor a una relación emocional. Para asegurar sus futuras ventas, algunos grandes grupos no dudan en utilizar prácticas que bordean la ilegalidad, como la obsolescencia programada. Por ejemplo, se sospecha que el grupo japonés Epson desactiva los cartuchos de tinta de sus impresoras cuando aún no están vacíos. También Apple ha reconocido haber desactivado algunas prestaciones de sus antiguos iPhones cuando ha sacado aparatos nuevos.

Como actualmente en Europa ya no estamos en la opulencia del Estados Unidos de la década de 1980, el consumo se ha transformado en parte porque se busca más la calidad de vida, lo biológico y lo natural, y se ha extendido a los bienes culturales. A los consumidores ya no les interesa tanto poseer objetos útiles como aparatos electrodomésticos y muchos objetos de «tendencia», los últimos modelos de smartphones o consolas de juegos, que se deprecian rápidamente. Lo que da valor a algunos de esos objetos es la referencia a una personalidad célebre; por ejemplo, un it-bag es un bolso que todas las mujeres deberían desear porque lo lleva tal o cual actriz. Cuando un cuadro, aunque sea de Leonardo da Vinci, se adjudica por más de 450 millones de dólares, se olvida el cuadro en sí y la emoción que puede suscitar y ya solo se piensa en el dinero que representa. La grandeza de ese cuadro ya no es su belleza, sino su precio.

Cada vez hay más personas «adictas» a la información y a la cultura: necesitan saber en tiempo real todo lo que pasa en el mundo, y esa adicción es mantenida por los avisos que se reciben en los smartphones (avisos que no distinguen entre un suceso y un hecho grave como un atentado). Su vida está parasitada por la compulsión de saberlo todo enseguida y el miedo a perderse un mensaje o una información, lo cual hace que la gente viva de una forma fragmentada,

interrumpiendo sus actividades o sus intercambios con los demás, y eso modifica su relación con los otros. Asimismo, los intercambios a través de mensajes de texto están amputados de la comunicación directa no verbal, lo cual pone una distancia entre las personas, refuerza la insensibilidad hacia los demás y, en definitiva, acaba fomentando el narcisismo.

Para estar al día, hay que viajar, leer tal o cual libro, ver tal película o tal obra de teatro, seguir una serie determinada para luego poder comentarla en los chats o hablar de ella en las reuniones de amigos. Como se trata de una búsqueda que no tiene fin, algunos tratan de adquirir un barniz cultural sin esfuerzo, sin tomarse el tiempo de construir su pensamiento, y se atiborran de referencias para ser capaces de hablar de un libro que no han leído o de una película que no han visto. Otros acumulan viajes o hazañas deportivas, y luego suben las fotos a la red. Finalmente, la sexualidad se ha convertido en un consumo al mismo nivel que otros placeres, lo cual ha tenido como consecuencia paradójica, según veremos, la pérdida de importancia de la relación sexual en la economía psíquica de los individuos.

Nuestra sociedad tecnocrática elimina todo lo que no es rentable. Hemos llegado a la mercantilización de la vida privada, alquilando una habitación de la propia vivienda para llegar a fin de mes, tomando pasajeros de BlaBlaCar para salir de fin de semana, yendo a cocinar a casa de desconocidos. Además, hay que «venderse» y ser amable para tener mejores comentarios, porque, cualquiera que sea el campo en el que uno intente colocarse, la agilidad en materia de relaciones interpersonales determina el éxito: la capacidad para ponerse en valor se califica ahora de «competencia relacional». Pero esa exigencia de consumo y perfección también tiene un efecto paradójico, y favorece la baja autoestima y la depreciación de todos los que no puedan acceder a esos éxitos extraordinarios.

La invasión del sexo La modernidad ha permitido prescindir de las inhibiciones y las barreras morales, y el goce sexual se ha convertido en un placer entre otros. Además, la sexualidad es más libre, pero ya solo ocupa un lugar accesorio en la economía psíquica de los individuos, porque el sexo por el sexo, al contrario que el sentimiento amoroso y lo íntimo, tiene más que ver con el registro de la pulsión. El placer sexual se ha convertido en un fin en sí. El acto sexual ya no constituye un acto íntimo, fruto del encuentro entre dos personas, sino una manera de afirmarse individualmente.

La época actual propugna el sexo sin límites. Ya no se trata de un fruto prohibido, sino de un producto de consumo más. Todo es posible, cada uno tiene derecho a expresar todos sus deseos y fantasías, y a satisfacerlos. El orgasmo es obligatorio y, con frecuencia, el otro no es más que un accesorio para alcanzarlo. Hay que vibrar, divertirse, ir siempre más allá en busca de sensaciones cada vez más fuertes. Las revistas femeninas prodigan consejos para despertar el deseo del compañero o la compañera y probar nuevas prácticas. Está admitido que todas las formas de sexualidad son igual de válidas, y las preferencias sexuales marginales incluso están bien valoradas y figuran en portada de los periódicos. Mientras que en tiempos de Freud era indecoroso hablar de sexualidad, ahora no solo se habla sin filtro, sino que se exhibe, la gente se filma durante el acto sexual para asegurarse de su presencia, como en un selfi, para poder decirse: «Yo estaba allí, era efectivamente yo». Naturalmente, eso a veces puede comportar derivas como el chantaje de las grabaciones.

El erotismo ha sido sustituido en gran parte por la pornografía y todo se muestra, todo es accesible

y realizable, sin tener en cuenta ni siquiera la edad. Incluso los niños están hiperinformados sobre la sexualidad y ven desde muy pequeños películas porno, incorporando muchas veces, por desgracia, la imagen de una sexualidad en la que la violencia, la dominación y la sumisión son la norma, porque los nuevos vídeos porno cada vez ensanchan más los límites en ese aspecto.

El problema es que, a causa de la sobreabundancia de imágenes y demandas, ya no queda nada que desear ni nada sobre lo cual fantasear. La calidad de vida se sitúa actualmente en la tranquilidad, la autonomía, el espacio, la intimidad, porque cada vez soportamos menos la promiscuidad y la molestia que ocasiona el prójimo.

Paralelamente, en una época en que los resultados son el valor supremo, la angustia de no estar a la altura se ha generalizado. Cada vez hay más personas, hombres o mujeres, que buscan técnicas o medicamentos para dar sexualmente la talla, y el asesoramiento para mejorar la técnica y la forma sexual se ha convertido en un sector mediático prometedor. Se habla de «miseria sexual» para hablar de quienes tienen una vida sexual rutinaria o no tienen ninguna. Los hombres ya no tienen excusa para el gatillazo, pues existen para ellos diferentes soluciones técnicas, como el Viagra, que pueden garantizarles que el propio cuerpo no los traicionará; en la actualidad hay un laboratorio que intenta comercializar un equivalente para las mujeres.

Cada vez son más los que tratan de escapar de la alienación carnal y escogen una sexualidad que no implique el deseo del otro. La aparición en las tiendas de lujo de los sex toys, juguetes sexuales supuestamente bonitos y lúdicos, no está destinada como dicen los anuncios a desculpabilizar el deseo femenino, sino que más bien hace hincapié en la soledad sexual: «¡No necesito a ningún hombre, tengo mis accesorios!». Eso lleva a veces a la soledad y al aislamiento. Como todo el mundo preconiza su diferencia, cada vez son más las personas que reivindican no tener ningún deseo ni ninguna vida sexual. Mientras los medios siguen promocionando prácticas sexuales diferentes, ¿no habría que alarmarse y preguntarse si, como los pandas gigantes, los humanos no estarán tal vez perdiendo la libido?

Cuando el rechazo de la alteridad favorece el dominio de los coachs En un mundo de rendimiento y de individualismo, hay que ser el mejor, lo cual limita bastante el abrirse a los demás. Narciso no se interesa por lo que el otro piensa o siente, se preocupa ante todo de sí mismo y de su futuro inmediato, y la presencia del otro viene a bloquearlo en su omnipotencia. Demasiado centrado en su interés propio, olvida a los demás, se desresponsabiliza, se libera de los puntos de referencia sociales tradicionales para perseguir lo que favorece su bienestar personal y le permite cultivar a la vez su autonomía y su diferencia. De ese modo se instaura un yo estandarizado, conforme a las normas del grupo, en lugar de una persona verdadera y libre. El individuo moderno está colocado en el centro del mundo, vive con unas máscaras que puede ir cambiando según los contextos. Como los Narcisos modernos no están lo bastante seguros de su valía, necesitan la aprobación de los demás para satisfacer su autoestima; por eso tienden a fundir su identidad individual en una identidad colectiva, lo cual les permite desarrollar su singularidad sin enfrentarse con la diferencia. Es lo que lleva a los individuos a agruparse en asociaciones o en colectivos constituidos por personas que comparten los mismos centros de interés, contribuyendo así a una uniformización de la sociedad alrededor de unos mismos estilos de vida, de pensamiento y de consumo.

Eso crea unos mosaicos sociales que aspiran a que se reconozcan sus privilegios, unos mosaicos

unidos por lo emocional. Cada grupo tiende, con una lógica identitaria, a poner en valor su particularidad en detrimento del interés general, y a veces expresa sus frustraciones con violencia para ver reconocidos sus privilegios. En muchos países, los ciudadanos se han desentendido de los valores universales y priorizan la pertenencia étnica o racial y el proteccionismo; es el voto del brexit, el America first o el auge de los partidos populistas que proponen soluciones simples designando chivos expiatorios. La solidaridad se limita a una comunidad de «iguales», que comparten centros de interés comunes, que tienden a excluir a los que no comparten los mismos valores y a ignorar el destino de las personas que no pertenecen al grupo. Es como si el que piensa distinto o viene de una cultura diferente solo pudiera ser un enemigo potencial.

Pero los individuos dotados de un narcisismo triunfante topan a veces con la realidad y constatan que no obtienen todo lo que podría colmar sus deseos. En tal caso, culpan a la sociedad de esa limitación y se presentan como víctimas. Como los Narcisos necesitan ser reconocidos en su singularidad, se comparan constantemente con los otros y consideran toda desigualdad como un fracaso personal. Cada vez son más sensibles a lo que les parecen injusticias, lo que Freud calificaba de «narcisismo de las pequeñas diferencias». Eso lleva a demandas de reconocimiento de particularismos o de identidades colectivas. Entonces, los derechos individuales prevalecen sobre el interés general.

El Narciso moderno considera que tiene derecho a expresar libremente todos sus deseos y a que sean plenamente satisfechos. Soporta peor la autoridad, las reglas, las limitaciones y menos aún los actos de dominio. Todo debe ser «si yo quiero y como yo quiera». En caso de dificultad, no dudará en recurrir a los tribunales y, si no obtiene satisfacción, se exhibirá afirmándose como víctima en las redes sociales. Aunque los individuos modernos presumen de querer ser autónomos y dueños de su destino, se comportan como niños esperando soluciones, reclamando cada vez más derechos, protección y seguridad por parte del Estado de bienestar (que, sin embargo, prácticamente ha dejado de existir).

A pesar de que nuestro mundo cada vez es más pacífico, las relaciones con el prójimo se han endurecido, y el otro se considera cada vez más como un objeto utilitario, según veremos a propósito del acoso moral. La gente se protege y evita los enfrentamientos directos. Cuando existen conflictos, no se manifiestan a nivel colectivo, sino que se desplazan al nivel individual, y muchas veces se busca un chivo expiatorio.

En las décadas de 1970 y 1980, Christopher Lasch y Gilles Lipovetsky acusaron al «psicologismo» de ser el responsable de la pasividad de sus contemporáneos. Lasch sostenía que las terapias psicológicas, al privar al hombre de sus ilusiones, engendraban otras más suaves, pero más alienantes: «El ambiente actual no es religioso, sino terapéutico. Lo que la gente busca actualmente con ardor no es la salvación personal, y menos el retorno de una edad de oro anterior, sino la salud, la seguridad psíquica, la impresión, la ilusión momentánea de un bienestar personal».16 Esta observación, que en aquel entonces muchos consideraron un ataque al psicoanálisis, era en realidad una crítica de aquello en lo que las psicoterapias se habían convertido en Estados Unidos: «Liberar a la humanidad de nociones tan atrasadas como el amor y el deber, esa es la misión de las terapias posfreudianas, especialmente de sus discípulos y divulgadores, para quienes la salud mental significa la supresión de las inhibiciones y la gratificación inmediata de las pulsiones». Efectivamente, como también ha ocurrido desde entonces en Europa, las demandas de ayuda psicológica han cambiado mucho: los pacientes no

buscan conocerse mejor, quieren luchar contra la incomodidad del presente, quieren mejorar, pero, más que preguntarse por el origen de su malestar interior, se quejan de la dureza del mundo exterior. No se trata —para cada uno de ellos— de poner en cuestión la sociedad, sino de intentar adaptarse a ella: acepta una ayuda, sí, pero para ser más libre aún y rendir más.

Así, el psicoanálisis ha sido poco a poco suplantado por las terapias breves, la psicología positiva y los manuales de autoayuda. Las psicoterapias tienen que ser cortas y estar destinadas a suprimir inhibiciones. Proponen a los pacientes soluciones rápidas para resolver los síntomas que les impiden acceder a la felicidad a la que creen tener derecho, y evitan confrontarlos con sus límites y sus carencias. Habría que ser feliz todo el tiempo, y no serlo se considera una enfermedad que debe ser tratada. Las nuevas terapias enseñan que la voluntad individual es todopoderosa y determina el destino de cada uno de nosotros.

Pero nuestra sociedad narcisista, lejos de ser alegre y liberadora, engendra muchos miedos: miedo al otro y a las agresiones, miedo a la enfermedad y a la vejez, miedo a no llegar a ella, pero sobre todo miedo a no ser «como hay que ser». Abrumados por demasiadas informaciones y demasiadas opciones entre las que elegir, anegados por unas tecnologías cada vez más complejas, los individuos están invadidos por la angustia y sienten la necesidad de buscar ayuda. Nuestros pacientes se quejan de ser incapaces de sensaciones, de tener una impresión de falta de autenticidad y una sensación persistente de vacío interior que no intentan analizar. Como ha demostrado Alain Ehrenberg, la autonomía ha llevado a una mayor responsabilización de los individuos a todos los niveles, y constantemente se les invita a elegir lo que es mejor para ellos.¹⁷ Pero a medida que son abandonados a sí mismos para adoptar unas decisiones que no pueden asumir, buscan ayuda y pueden dejarse influenciar, cuando no manipular, por personas o instancias externas.

A partir de esa inseguridad de la gente, de su falta de confianza en sí misma, se ha desarrollado la industria del coaching. Su objetivo es en principio acompañar a un individuo para permitirle «desarrollar su potencial»: se le promete que será más «productivo», sin pasar por largos años de aprendizaje o de terapia, se le evita ponerse en cuestión y se le aportan soluciones preestablecidas que le darán seguridad en cuanto a su propia valía. Así se fabrican individuos productivos y flexibles, es decir, conformes con el modelo dominante. Cualesquiera que sean los métodos de esos asesores, sus recomendaciones consisten en aumentar la autoestima y en disminuir la dependencia de los demás, lo cual equivale a preconizar más narcisismo todavía y menos compromiso.

Un proceso colectivo más ampliamente compartido por cuanto las tecnologías digitales, con su proliferación adictiva de pantallas de todas clases, no hacen más que aumentar la importancia que cada uno concede a su propia imagen, fomentando todavía más los comportamientos narcisistas y sus excesos.

6 La importancia de la imagen como espejo de uno mismo Como hemos visto, los Narcisos solo existen a través de la mirada del otro. Por eso, en una sociedad de imagen y apariencias, son los reyes, y su teléfono móvil les sirve de espejo, igual que el estanque donde Narciso contemplaba su reflejo. Pero en un selfi uno no se ve a sí mismo, sino que ve la imagen de sí mismo a través de la mirada de otro. Mientras que antes se fotografiaban los momentos importantes de la vida colectiva (bodas, aniversarios y otras fiestas), el individuo moderno hace selfis que luego sube a Instagram

o a Facebook. Más que vivir el momento presente, se pone en escena de espaldas al monumento o al paisaje, y esos reflejos fragmentados exhibidos en las redes sociales le dirán al mundo entero: «Yo estaba en ese lugar con tal persona». O bien, para compartir su placer en un restaurante, Narciso envía la foto de los platos: «Mirad lo que he comido». Con la tecnología digital, hemos reemplazado lo vivo por la imagen, y el amor hacia uno mismo se ha convertido en el amor hacia la propia imagen. Ahora bien, la imagen no es una verdad, solo muestra un instante tomado de la realidad, lo cual importa poco, porque lo que cuenta es lo que se exhibe, aunque sea una imagen fabricada, un «falso self», destinado a ser según las expectativas de los demás.

El imperativo de la belleza del cuerpo Es preciso exponerse en los medios y en las redes sociales, no ocultar nada, desnudarse, so pena de no existir. En su libro *El declive del hombre público*, Richard Sennett mostró en 1979 de qué forma lo íntimo se había impuesto sobre la vida pública y los roles sociales.¹ La época actual obliga a ser visible, pero a fuerza de estar centrado en uno mismo, uno ya solo se encuentra consigo mismo y con sus iguales. Las redes sociales y los buscadores personalizados crean un mundo donde el otro, el que piensa distinto, es eliminado.

En ese mundo de imágenes, hay que ser guapo, delgado, estar en forma, parecer feliz para dar la imagen de éxito. Nuestro físico se ha vuelto un capital en el que hay que invertir a diario para encontrar un empleo o al amor de tu vida, y los que se abandonan quedan inmediatamente estigmatizados. En 2013, un estudio del economista estadounidense Daniel Hamermesh demostró que un hombre guapo ganaba de media un 17% más que un hombre menos favorecido por la naturaleza.² Según él, cuanto más guapos son los empleados, más beneficios registra la empresa. Incluso un escritor o un científico deben ser telegénicos, tener un físico atractivo o, por lo menos, una fisonomía reconocible. Lo que importa no es tanto el libro que se ha escrito —que por otra parte pocos leerán— como «haber salido por la tele».

Tamara fue despedida después de un largo periodo en el que la acosaron para que se fuera, porque ya no respondía a los «estándares» de la empresa. Es una mujer tímida, muy concienzuda, pero no brillante. Durante un curso en la oficina de empleo, le dijeron que si realmente quería encontrar un trabajo debía cambiar su apariencia, vestirse de una forma más sexi y maquillarse: «Pero si soy contable en una oficina y estoy todo el día detrás de mi ordenador, ¿por qué tendría que ser distinta?».

Si el Narciso moderno, hombre o mujer, se pasa el día mirándose es porque está al acecho de los primeros signos de decadencia: «¿Seguiré estando a la altura de lo que se espera de mí?». Él o ella se consideran como una mercancía que hay que mejorar y moldear. Para ello, esculpen su cuerpo a base de body building, lo modifican mediante la cirugía estética, corrigen las arrugas con inyecciones de bótox, se tatúan para convertirlo en un objeto estético o tratan de optimizar sus funciones vitales con pulseras conectadas. Todo eso no tiene fin, pues las investigaciones en biotecnología y en ciencias cognitivas proyectan mejorar aún más al ser humano para multiplicar sus capacidades, disminuir las enfermedades y el envejecimiento, y hasta vencer a la muerte. Como las revistas femeninas presentan a modelos cada vez más jóvenes y sus fotos se retocan para borrar cualquier arruga o el más ínfimo michelín, la presión se hace cada vez mayor. No corresponder a esas normas, tener una mala imagen de sí mismo o dudar de sus cualidades puede llevar a obsesiones o a excesos como la anorexia de las chicas angustiadas por el control del peso y por la mirada de los demás. Se instaura así una desigualdad social por la belleza y la salud, que se traduce en una segregación a la hora de buscar empleo o pareja por internet y en una

desigualdad ante la soledad.

Al no poder ser uno mismo, para construirse un personaje, el Narciso moderno, hombre o mujer, desarrolla su imagen a fuerza de préstamos identificatorios, que vienen a sustituir al ideal del yo. Personajes icónicos, cantantes, actores o líderes carismáticos, cuya principal cualidad es ser famosos, ponen así su vida en escena para un show permanente. Es el caso de Céline Dion, que se ha fabricado un personaje para acceder a la notoriedad y vender un producto que es ella misma; con esta finalidad ha exhibido en los medios su vida privada, sus hijos y hasta el fallecimiento de su marido. Es el caso de Kim Kardashian, que expone su vida cotidiana en los programas de telerrealidad. Es el caso de Karl Lagerfeld, que se transformó físicamente a costa sin duda de muchos sacrificios para convertirse en el logo de su propia marca. Al identificarse con semejantes personajes, nuestros contemporáneos contribuyen a fabricar monstruos y a aumentar su narcisismo a medida que crece su celebridad. Porque, sea cual sea su talento, esos personajes totalmente fabricados deben mantenerse en primer plano si quieren seguir existiendo mediáticamente. Me dirán que el fenómeno no es nada nuevo, como demuestra la larga saga de estrellas de Hollywood. Pero este se inscribe ahora en unos códigos sociales, técnicos y psíquicos nuevos.

El poder adictivo de internet, de las redes sociales y de los videojuegos. Numerosos estudios en Estados Unidos atribuyen el creciente dominio del narcisismo en las sociedades modernas al lugar cada vez mayor que ocupan en nuestra vida las pantallas y las redes sociales. Pero los nuevos medios no nos hacen más narcisistas, solamente son una forma nueva de revelar un narcisismo preexistente, pues en internet encontramos los mismos comportamientos narcisistas que en la vida real. No obstante, pese a que las redes sociales no han multiplicado directamente el número de narcisistas, sin duda les proporcionan una mayor visibilidad, porque permiten aumentar hasta el infinito el número de sus interlocutores y sus admiradores.

Lo queramos o no, internet y los nuevos medios no son solo un canal pasivo de información, sino que ejercen una influencia sobre nuestras capacidades cognitivas y hasta sobre nuestros pensamientos, afectando así a lo que somos. Se ha acusado a Facebook de haber influido en las elecciones estadounidenses de 2016, favoreciendo los contenidos más partidarios y selectivos, ya que, más allá de las fake news, las redes sociales proponen de forma privilegiada a cada internauta unas informaciones que corresponden a sus gustos y a sus opiniones políticas. De ahí la formación de «burbujas cognitivas» que reúnen a personas que piensan lo mismo, y de ahí también la poca confrontación de opiniones diferentes.³ Por otra parte, los que se muestren demasiado críticos en un intercambio colectivo pueden ser borrados con un solo clic, basta bloquear su dirección. Cuando hay debates abiertos, las prácticas consisten con frecuencia en descalificar al adversario para que sus argumentos tengan la menor visibilidad posible.

Efectivamente, en esta era de la información, nuestro cerebro está sobreestimulado por una multitud de oportunidades nuevas. Eso colma nuestras ganas de novedades, pero también puede provocar una utilización compulsiva o una adicción. En el mundo de la década de 2010, la mayoría de los comportamientos adictivos ya no tienen que ver con las drogas o el alcohol, sino con internet. No es de extrañar, pues cuando un usuario de Facebook cuenta los «me gusta» se activa la misma región del cerebro que cuando un toxicómano toma su dosis de heroína. En su libro *The Hacking of the American Mind*, el neurocientífico Robert Lustig demuestra que las gratificaciones de las redes sociales activan la secreción de dopamina, el neurotransmisor ligado al placer inmediato y al circuito de la recompensa.⁴ Pero todo lo que conduce al aumento de la

dopamina provoca directa o indirectamente una disminución de la serotonina, que es el neurotransmisor implicado en la sensación de plenitud y bienestar.

Estos mecanismos físico-psíquicos son instrumentalizados por los gigantes de internet, GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft), que han diseñado unos dispositivos adictivos destinados a convertir a los usuarios en dependientes con el fin de captar su atención y su «tiempo de cerebro disponible». Para ello, los algoritmos seleccionan y destacan las páginas y los temas más vistos, y constantemente nos hacen ofertas. Luego, como pueden conocer nuestros hábitos gracias a las cookies instaladas sin nosotros saberlo en nuestros terminales, nos proponen sin cesar páginas que corresponden a nuestros centros de interés; el hilo de actualidad en nuestros móviles es permanente, y todo está previsto para «engancharnos». Los hipervínculos no son solo referencias, sino que abren la puerta a nuevos contenidos: al final del episodio de una serie, el próximo se proyecta automáticamente; los juegos de los smartphones proponen primero unos objetivos fáciles de alcanzar, luego nos atraen hacia el nivel superior, en el que hay que dedicar más tiempo, aumentando así la visibilidad de la publicidad selectiva, etcétera.

Se comprende que, ante esas evoluciones, muchos profesionales y observadores estén preocupados por los estragos que causan las pantallas y las redes sociales entre los jóvenes. En la sociedad moderna, en efecto, los niños no solo existen en relación con los adultos, sino que constituyen un grupo en sí, cosa que los estrategas del marketing de los gigantes de internet han comprendido perfectamente. Conscientes del lugar que ocupa el niño sujeto, se dirigen directamente a él como consumidor, porque es prescriptor de compra.

Se pone a los niños desde muy pequeños frente a las pantallas, se los vincula a los padres mediante los móviles y luego se conectan a las redes sociales; por lo tanto, son consumidores en potencia. En diciembre de 2017, Facebook lanzó en Estados Unidos una versión de su plataforma de mensajería Messenger destinada a los niños de entre seis y doce años. Por su parte, Google espera captar desde muy pequeños a una nueva generación de usuarios mediante ordenadores de bajo coste con programas especialmente diseñados para la enseñanza, de manera que los niños se acostumbren a utilizar sus servicios. Ahora bien, los jóvenes bien encuadrados por una estructura familiar sólida sabrán adaptarse y usar las herramientas digitales como una ventana al mundo, mientras que los más frágiles o peor tutelados se convertirán en dependientes de la oferta y adoptarán un funcionamiento «sin límites». Lo cual puede llevarlos a ser adictos a los juegos en línea o darles acceso a vídeos violentos o pornográficos que influirán en sus construcciones imaginarias.

Los rasgos narcisistas están sin duda bastante extendidos entre los adolescentes y no necesariamente indican que vayan a presentar más tarde una personalidad narcisista patológica. En efecto, los niños de las sociedades del norte, equipados con smartphones desde que empiezan la secundaria, lo cual les da un acceso ilimitado a internet en todo lugar y en todo momento, se han adaptado a un mundo que promueve la autonomía y la capacidad de buscarse la vida: desde muy pronto, saben, por ejemplo, descargarse gratuitamente lo que les interesa (música, películas) o comunicarse mediante plataformas colaborativas. Privilegiando su grupo de pertenencia, los jóvenes de hoy crean así su propia cultura. Pero hay que escuchar las advertencias de los especialistas, como la de la neurocientífica británica Susan Greenfield, a la que se ha criticado mucho por haber puesto en guardia contra los peligros de la utilización excesiva de internet por parte de los niños, temiendo la emergencia de una generación de hiperactivos imbuidos en sí

mismos y la disminución de las capacidades intelectuales de esa nueva generación.⁵ Sobre todo porque los directivos de GAFAM siempre han sido muy conscientes de ello: algunos, como Steve Jobs (que fundó Apple en 1976) y Bill Gates (que fundó Microsoft en 1975), han reconocido que a sus hijos los tienen advertidos. En noviembre de 2017, el expresidente de Facebook Sean Parker admitió que había ayudado a construir un monstruo y que lamentaba haber contribuido a «explotar la vulnerabilidad de la psicología humana». Y un mes más tarde, Chamath Palihapitiya, uno de los fundadores de Facebook, declaró que Facebook «destru[ía] el tejido social».⁶ Otros ingenieros e inversores arrepentidos han dicho que sentían haber participado en la creación de una herramienta adictiva sobre todo para los jóvenes. A principios de 2018, Mark Zuckerberg anunció un cambio de organización de la plataforma Facebook para que «nuestros servicios no solo sean divertidos, sino que también contribuyan al bienestar de la gente».

En 2018, la adicción a internet y a los videojuegos se incluyó en la edición décima primera de la Clasificación Internacional de Enfermedades (CIE-11) de la Organización Mundial de la Salud (OMS). Los criterios diagnósticos de la adicción a los videojuegos comprenden un control reducido sobre el comportamiento lúdico, una prioridad concedida al juego y un desinterés por las demás actividades cotidianas, y a la continuación del juego, a pesar de las consecuencias negativas. Estos trastornos persistentes o recurrentes son lo bastante severos como para provocar una alteración importante del funcionamiento personal, familiar, social, educativo y profesional. En Asia, con China y Corea del Sur a la cabeza, es donde más se manifiestan los fenómenos de adicción a los videojuegos. La atracción por las pantallas y por el juego virtual se explica en gran parte por las presiones familiares, sociales y educativas que sufren los jóvenes. Adoptada como una actividad recreativa que permite emanciparse de la sobrecarga de trabajo, del estrés competitivo y de la vigilancia permanente de los padres, la práctica de los videojuegos se convierte en una conducta adictiva para ciertos adolescentes especialmente frágiles, llevándolos al aislamiento y la desocialización. En 2017, se calculaba que 24 millones de adolescentes chinos padecían ese trastorno, y se crearon casi cuatrocientos centros de desintoxicación dedicados a este fenómeno en todo el país para ayudar a los jóvenes a desengancharse y a interactuar de nuevo con el mundo real.⁷

El European Journal of Psychiatry publicó en 2016 un importante estudio con 1.011 participantes de tres países (350 en Polonia, 341 en Ucrania y 320 en Turquía) sobre la ciberadicción.⁸ Las herramientas de evaluación utilizadas son el test de dependencia de los jóvenes a internet (young's internet addiction test) y la escala de Rosenberg para la apreciación de la autoestima (Rosenberg's self-esteem scale). Los autores observaron que los sujetos que estaban dispuestos a ejercer una «autocrítica formal» (heavy self-criticism) y que tendían a considerarse «indignos» (unworthy) presentaban una dependencia a internet más marcada. Se trata claramente del retrato de un narcisista vulnerable.

Por qué el poder de captación de las pantallas favorece a los Narcisos El poder de captación de las pantallas no depende del medio en sí, sino del uso que se haga de él. Estar en las redes sociales, tener una cuenta de Twitter, seguir a otras personas o incluso subir comentarios no significa ser narcisista, todo depende de lo que se haga en esas redes. Hay que ser capaz, a diferencia de Donald Trump, de hablar de algo más que de uno mismo. No son más que herramientas que permiten visibilizar las relaciones entre las personas, aumentar la propia popularidad o el estatus profesional. En las búsquedas de empleo, es interesante, en efecto, hacer que intervengan los miembros de la propia red para obtener recomendaciones. Por otra parte, los

asesores de Pôle Emploi⁹ recomiendan «trabajarse» la red y acercarse a las personas que pueden dar buenos consejos para tener posibilidades de conseguir el puesto de trabajo al que se aspira. En algunas profesiones, como la moda, la música o los medios de comunicación, antes incluso de postularse, es importante ser reconocido, y para ello hay que ser visto y suscitar el máximo de comentarios o de «me gusta» en las redes sociales. Hay que presentarse en internet, hacer que compartan tus opiniones en Twitter, crear un blog para que los medios se fijen en ti, subir a Facebook lo mejor de lo que has hecho. Naturalmente, los Narcisos son los reyes de esa exhibición en las redes sociales, ya que les encantan las relaciones de utilidad, consideran toda relación como un mecanismo de refuerzo más que como una colaboración, y saben cómo acercarse a una persona influyente o famosa para apropiarse de su imagen.

El problema es que uno no acude a internet para mostrarse tal cual es, sino tal como le gustaría ser, o más exactamente tal como le gustaría que los demás lo vieran. Algunos internautas lo han entendido y solo enseñan una imagen perfectamente controlada de sí mismos, de la que se ha expurgado todo lo negativo y en la que solo exhiben lo que les conviene para su red o para el trabajo. Disimulan o mejoran ciertos aspectos de su perfil, creando así un personaje adaptado a los interlocutores a los que quieren seducir. Puesto que la popularidad de una persona depende del número de «me gusta» o de las veces que se ha visto su página en Google, hay que arreglárselas para que esa página esté entre las primeras de la lista. A los Narcisos se les da bien este juego. Algunos han comprendido que podían sacar provecho de su buena imagen, pues basta lograr que se fijen en ti por tus entradas, tus vídeos o tus fotos para convertirte luego en influencer o en conferenciante. Las marcas buscan a esos individuos tan activos en las redes sociales para convertirlos en líderes de opinión a su servicio: son influencers digitales que hacen circular vídeos o fotos para poner en valor un producto o maximizar la notoriedad de una marca. Y cuantos más followers tengas, al menos doscientos mil en los distintos canales de difusión, más te pagan.

Algunos Narcisos no acuden a las redes sociales por razones profesionales o de amistad, sino únicamente para exhibirse. Muestran sus «conquistas», sus celebraciones, sus viajes, sus últimas adquisiciones, sus hijos y todos los miniacontecimientos de su vida diaria como si fueran el centro del mundo. Esperan adquirir cierta notoriedad subiendo a YouTube un vídeo que podrán ver millones de internautas de todo el mundo, donde muestran su talento de bailarín, de cantante o de imitador. Se publicitan a golpe de hashtags y de selfis, y exhiben su intimidad, incluso la menos gloriosa. Lo entregan todo de sí mismos con la ilusión de que eso aumente su valor. Ciertos internautas incluso logran decenas de miles de visionados exhibiendo sus compras en el supermercado en YouTube (grocery hauls) y, pese a ser un tema tan poco interesante, la audiencia envía «me gusta» y comentarios. Otros, que no tienen ningún talento que exponer, se muestran en situaciones cómicas o incluso comprometidas, solo para que se hable de ellos.

Puesto que los individuos narcisistas se exhiben tan espontáneamente, algunos investigadores consideraron que ya no necesitaban realizar estudios estandarizados analizando a las personas fuera de su entorno: bastaba con analizar los intercambios en internet. En 2008, dos psicólogos estadounidenses, Laura Buffardi y W. Keith Campbell, emplearon las redes sociales para analizar la relación entre estas últimas y el narcisismo.¹⁰ Para ello, hicieron copias de las páginas de Facebook de ciento veintinueve estudiantes voluntarios y les pidieron que rellenasen el NPI. Hicieron un análisis detallado de sus páginas de Facebook, y luego elaboraron una síntesis y pidieron a un investigador externo que evaluase de esta forma el narcisismo del internauta. Los resultados demostraron que el grado de narcisismo encontrado por el investigador externo

correspondía punto por punto a los resultados obtenidos por los estudiantes en el test NPI. Lo que llamaba la atención era la cantidad de intercambios en Facebook. Se demostraba que tener un número excesivo de intercambios era un indicador visible de rasgos narcisistas, lo que hacía pensar que esos intercambios no son sinceros, sino que están destinados a hacerse valer.

Además, como cada red tiene sus especificidades, otros investigadores quisieron diferenciarlas. En un artículo aparecido en 2013 en la revista *Computers in Human Behavior*, Elliot Panek, un psicólogo de la Universidad de Michigan, realizó un estudio sobre el narcisismo, distinguiendo a los usuarios de las diferentes redes sociales.¹¹ Reclutó para ello a quinientos estudiantes y a noventa y tres adultos, y analizó sus rasgos de personalidad y su uso de las redes sociales. Según él, para los estudiantes, subir regularmente algo a Twitter sería un indicador de complejo de superioridad, mientras que subirlo a Facebook correspondería a rasgos exhibicionistas. Twitter es la red social más fácil de analizar, puesto que las informaciones se limitan a ciento cuarenta caracteres y todo pasa a una velocidad y a una escala notable.

También existe una cara más oscura de internet, pues permite la expresión de comportamientos narcisistas que serían difícilmente aceptables o que podrían ser sancionados en la vida real, como la agresividad o el acoso. Cuanto más tenga tu personalidad de falso self, más puedes permitirte ser en las redes sociales lo que normalmente no se te permite. Bajo el anonimato, uno puede descargar su odio, su racismo o su sexismo. La cultura del debate ha sido por tanto sustituida por la de la intimidación y la caza de brujas. El anonimato de la red puede propiciar los ataques personales violentos contra una persona, difundir calumnias o alimentar rumores. Se pueden publicar informaciones falsas que, al ser repetidas miles de veces, terminarán pasando por verdades. El que se ha sentido humillado puede ajustar cuentas a escala mundial, pensando obtener reparación por lo que ha vivido como una herida narcisista. Una palabra puede sacarse de contexto y manipularse para descalificar a alguien; y, una vez que estas frases se han difundido, cualquier rectificación llega demasiado tarde. Esos ajustes de cuentas y esos desahogos cargados de odio vienen a colmar el voyerismo de los internautas que gozan con la polémica. Sin embargo, las redes sociales también pueden tener un impacto positivo importante al permitir establecer vínculos y conocer a gente nueva. Volveremos sobre ello.

La telerrealidad y los talk shows, espejos narcisistas En otro registro, la telerrealidad también es para los Narcisos una especie de espejo gigantesco en el cual pueden contemplarse, ya que muestra a individuos escogidos ante todo por su narcisismo patológico. Se recluta a los candidatos según el modelo de los niños mimados a los que los padres no ponen límite alguno. Están centrados en sí mismos, exhiben un egoísmo desenfadado, son capaces de jactarse exageradamente de todo lo que hacen y desprecian ostensiblemente a los demás concursantes. Frente a esos «héroes», todo individuo que posea previamente rasgos narcisistas podrá identificarse con facilidad, porque están cortados por el mismo patrón. Los adolescentes, más manipulables, corren el riesgo de considerar que sus conductas son una norma y verse arrastrados a funcionar como ellos.

Como una especie de señuelos, los programas de telerrealidad ofrecen una gloria fulgurante a jóvenes sin ningún talento especial. Por otra parte, a veces consiguen promover a personajes que no tienen más cualidad que haber logrado ser famosos. Los candidatos piensan que su celebridad se deberá a que los habrán visto millones de personas, cuando no depende para nada de su talento, sino de su falta de inhibiciones y de su sugestibilidad. Lo cierto es que la producción los

manipula, y transforma estos programas en un verdadero juego de roles: se les pide que «sean ellos mismos», los incitan a descubrir su vida íntima, acentuando algunas de sus características para enganchar a los telespectadores. Para satisfacer el voyerismo de estos últimos hay que revelarlo todo, incluidas las heridas más íntimas. Lo importante es sorprender al telespectador para aumentar la audiencia; y algunos, para hacerse notar, se muestran tan provocativos que llegan a ridiculizarse a sí mismos. Cuanto más chocantes son las escenas, más sube la audiencia y más se habla del programa.

Los talk shows o supuestos debates de sociedad, igual que los programas de telerrealidad, están concebidos para que la emoción se desborde. Por otra parte, no siempre se distingue la información de la voluntad explícita de aumentar la audiencia. En los temas de sociedad más sensibles, lo ideal es crear un buzz, y hasta provocar un clash. Por eso se prefiere invitar a alguien que sepa suscitar la polémica o un escándalo antes que a alguien demasiado serio. Es cierto que los números del rendimiento publicitario ligados a la audiencia cuentan más que la calidad del programa, en un contexto en el que la información es de una abundancia increíble y cada vez es más difícil captar la atención del público. En los programas franceses «Un dîner presque parfait» (M6 y posteriormente W9) o «Quatre mariages pour une lune de miel» (TF1), son los demás candidatos los que evalúan al que se lo ha currado y se muestran a menudo crueles y humillantes en sus críticas.

A medio camino entre la telerrealidad y el talk show se sitúa Cyril Hanouna en C8. Su programa «Touche pas à mon poste», que supuestamente analiza los medios, es de hecho un programa de telerrealidad, donde los candidatos son reemplazados por cronistas y por invitados de los que se espera una salida graciosa o un incidente para dar que hablar. Hanouna no es simplemente un gran Narciso que se autopromociona, es ante todo un perverso narcisista que se hace valer a expensas de los demás y que goza al poder transgredir con total impunidad. En su programa, so pretexto de bromear, se burla, denigra o humilla a sus cronistas. No ha dudado en divertirse a expensas de homosexuales, haciéndose pasar en directo por un hombre en busca de encuentros sexuales. Los escándalos que suscitan sus comportamientos sexistas y homófobos no son realmente sancionados; al contrario, no hacen más que aumentar el éxito del programa. Puede ser transgresor con total impunidad pues, en vista de su enorme audiencia —alrededor de un millón y medio de telespectadores cada noche—, nadie pone límites a sus desafueros. La cadena no empezó a reaccionar hasta que los anunciantes se desolidarizaron y el Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA) sancionó el programa con tres semanas de interrupción de emisiones publicitarias en el verano de 2017.

¿Es la telerrealidad lo que induce los comportamientos narcisistas o son los narcisistas los que se sienten atraídos por ese tipo de programas que les confortan en lo que son? En un estudio de 2016 que analizaba los hábitos de escucha de unos seiscientos hombres y mujeres, unos investigadores postularon que las personas que veían programas de telerrealidad presentaban un nivel de narcisismo más alto que los demás.¹² Preguntaron a quinientos sesenta y cinco estudiantes cuántas veces y durante cuánto rato habían visto quince géneros distintos de televisión y luego les hicieron pasar el NPI. Constataron que las personas que se interesaban por los informativos también son las más comprometidas políticamente, mientras que las que ven mucho tiempo y todos los días la televisión, así como las que ven más programas de telerrealidad, dan unos resultados más altos de narcisismo en el NPI. También es verdad que, con Donald Trump en la presidencia de Estados Unidos, la estrella de la telerrealidad ha tomado el poder...

Tras examinar los múltiples factores que explican la extensión del narcisismo en las sociedades modernas, y en particular del narcisismo patológico, vamos a hablar en los dos últimos capítulos de los efectos que esas evoluciones tienen en la vida cotidiana (trabajo, familia), y luego en la vida en general.

7 Los efectos del narcisismo en la vida cotidiana Sin duda alguna, es en el mundo laboral donde las derivas del narcisismo han tenido consecuencias más graves. En efecto, la transformación de la gestión ha hecho más frágiles a los individuos, provocando situaciones de sufrimiento relacional en los lugares de trabajo que pueden llegar hasta el acoso moral, el acoso sexual u otro tipo de violencias.

El deterioro del mundo laboral En Francia, se tomó conciencia de las problemáticas de acoso moral a partir de la publicación de mi libro *El acoso moral: el maltrato psicológico en la vida cotidiana* en septiembre de 1998.¹ Si ese sufrimiento no había sido detectado antes por los sociólogos laborales o por los sindicatos, centrados en los enfoques colectivos, es porque solo se manifestaba individualmente. Eso provocó muchos debates sobre los procesos que engendran las violencias y los juegos de poder en los lugares de trabajo, pero las investigaciones francesas se centraron sobre todo en sus causas organizativas. Sin embargo, el acoso moral es un proceso complejo cuyo origen no está ligado a una causa única, sino a diferentes factores, psicológicos, sociológicos y organizativos, que interactúan y se refuerzan mutuamente. Aunque el fenómeno se origina en los modos de organización del trabajo, es innegable que existen elementos individuales ligados a los cambios de personalidad del individuo contemporáneo que también tienen un papel importante.²

Para adaptarse a un mercado mundial cada vez más competitivo y aumentar la rentabilidad inmediata, el trabajo se ha intensificado. Y la presión constante ejercida sobre los trabajadores para que alcancen sus objetivos se ha vuelto tan fuerte que en todas partes asistimos a patologías psíquicas relacionadas con el trabajo. Frente a las evoluciones de la gestión empresarial se desarrolla una sensación de pérdida de sentido entre los trabajadores. El trabajo ya no se expresa en una relación humana, sino a través de cifras, objetivos y resultados. Y se han multiplicado los procedimientos para valorarlos, como las evaluaciones individuales de la productividad, la calidad total y los contratos por objetivos, que a menudo son vividos como instrumentos de control. La organización actual del trabajo provoca un gran aislamiento de las personas, que ya no trabajan en un equipo cohesionado, sino de forma transversal, por proyectos.³

Las grandes organizaciones explotan la voluntad de las personas de investirse y realizarse a través del trabajo, colocándolas literalmente bajo su férula. Se las condiciona proponiéndoles realizarse y compartir valores, pero nada se dice de las contradicciones, los conflictos y la complejidad. Se habla de autonomía, aunque los objetivos estén fijados de antemano y las decisiones estén cada vez más centralizadas en torno a una élite gerencial reducida; se pide a los trabajadores que se impliquen a pesar de que son intercambiables y se les puede despedir de un día para otro; se habla de trabajar en equipo, cuando la evaluación de la productividad es individual; se responsabiliza a los empleados, que se sienten culpables si no alcanzan los objetivos. Con ese discurso paradójico, se crea una pantalla semántica para ocultar que lo que se pide a los empleados es más que nunca sumisión y obediencia.⁴ Se les hace competir entre sí para seleccionar a los mejores y eliminar a los que son menos productivos, lo cual amenaza con destruir la lealtad y la solidaridad.

En las grandes empresas del sector privado se apuesta por los que tienen «un alto potencial», los que se convertirán en directivos, y todos los demás son intercambiables. Algunos de esos individuos ya han sido detectados en las escuelas de negocios, no tanto por sus capacidades creativas y relacionales y sus competencias como por su adaptabilidad y su capacidad para explotar su red, criterios que tienden a favorecer a los más narcisistas. Esos niños mimados de las organizaciones son tratados de forma privilegiada por las empresas, que los valoran, les ofrecen coaching y formaciones para mantenerlos en un nivel alto. Para plegarse a las expectativas de la organización, ellos sacrifican su verdadera personalidad y desarrollan un falso self, un mecanismo de defensa que consiste en adoptar los comportamientos que creen que se espera de ellos. Para algunos de esos empleados con «altos potenciales» lo que importa es la prestación en sí, y viven el trabajo como un deporte donde lo esencial es ganar. A fuerza de adaptarse sin fin y de ir siempre más allá de sus límites, se vuelven camaleones y olvidan su verdadera personalidad. Todo va bien mientras no están en situación de debilidad, pero saben que su posición es precaria a largo plazo y que todo puede venirse abajo si hay un cambio de organización o se les niega un ascenso.

Como no tienen puntos de referencia y necesitan desesperadamente que se los reconozca, los individuos narcisistas buscan una verdad absoluta que los tranquilice, lo cual los hace más vulnerables a la manipulación, incluso por parte de organizaciones que pueden incitarlos fácilmente a volcarse excesivamente en la vida profesional. En este terreno es donde se desarrolla el síndrome del trabajador quemado (burnout). Esa patología articula tres dimensiones: el agotamiento emocional, la no implicación en las relaciones personales hasta rayar en el cinismo y la disminución del sentimiento de realización personal. Este síndrome queda enmascarado durante mucho tiempo, porque para enfrentarse al estrés el individuo adopta unas estrategias de hiperactividad que aguantan hasta que está totalmente «quemado». Pero si las personas se derrumban, aparentemente por culpa del trabajo, también es a causa de su perfeccionismo y su implicación excesiva en las actividades de su vida fuera del trabajo. La «ventaja» del síndrome del trabajador quemado es que permite externalizar la responsabilidad, ya que es una patología socialmente reconocida como el resultado de una gran dedicación al trabajo. En eso es una enfermedad de nuestra civilización.

Estas nuevas formas de organización laboral resultan un terreno abonado para los extravíos de los Narcisos. Algunas empresas, a causa de una cultura organizativa cínica o de unas normas abusivas, legitiman comportamientos violentos. So pretexto de estimular a los equipos y a fin de romper las alianzas, se coloca a las personas o a los grupos de personas en situación de competencia o de rivalidad, con el riesgo de llevar a un empleado a querer eliminar a aquel que podría hacerle sombra. Las relaciones en el mundo laboral se han vuelto cada vez más duras y, sea cual sea el nivel jerárquico, todo el mundo está preocupado por su puesto de trabajo: al miedo a perder el empleo se añade al miedo de no poder aguantar la productividad o los objetivos. Los empleados viven con la amenaza permanente de ser despedidos o relegados si no están a la altura. Ahora es un «sálvese quien pueda», porque se sabe que si hay una reducción de plantilla solo se quedarán los que parezcan más productivos. La regla es que hay que ser duro en un mundo de duros, no dudar en liquidar al otro si es un obstáculo para tu triunfo. Programas como «Le maillon faible» (TF1, 2001-2007) habían convertido en espectáculo, e incluso justificado, el acoso moral: no se trataba tanto de eliminar al competidor más débil como de deshacerse del más fuerte, el que podría ser tu competidor directo. La organización empresarial moderna valora las personalidades fuertes, con un yo hipertrofiado, a quienes son agresivos, pragmáticos, sin escrúpulos, los que

priman la acción más que la reflexión y están dispuestos a todo para triunfar. Por regla general, como hemos visto, un Narciso siempre intenta mejorar su posición; así, para progresar en la jerarquía, no duda en debilitar la posición o la reputación de un rival. Algunos han comprendido que, ante las evaluaciones individuales de los resultados, era más rentable sabotear el trabajo de los colegas que mejorar el propio.

La continua tensión ligada a la intensificación del trabajo puede verse agravada en ciertas organizaciones por un estilo gerencial destructor. En todas partes, los valores de la solidaridad y la generosidad decaen en aras de los resultados y la eficacia. En efecto, contrariamente a lo que pretenden numerosos manuales de gestión de empresas, esta última no es una ciencia lógica y racional: propugna muchas «reglas» incoherentes, cuyos efectos son negativos tanto para las personas como para la productividad. Sobre todo porque las personalidades narcisistas prosperan entre los directivos, influyendo en la cultura de la empresa y en su estilo de gestión. Esta puede ser exageradamente autoritaria, con mandos o jefecillos provistos de un ego desmesurado, seguros de su superioridad y que no dudan en aplastar a todos los que les parece que no están «a la altura». O, al revés, demasiado laxa, con roles mal definidos que permiten unos juegos de poder que por lo general favorecen al más ambicioso o al más narcisista. Se trata, sobre todo, de una gestión perversa, donde la realidad cotidiana contradice un discurso oficial afable y un código deontológico irreprochable. Ese estilo de gestión propicia el acoso vertical de los jefecillos destructores o narcisistas, que aprovechan un ambiente general malsano para descalificar a un rival o adquirir poder, y favorece el acoso horizontal por delegación. También propicia un acoso moral estratégico, consciente y deliberado, a fin de expulsar a «quienes contribuyen poco».

En 1998, señalé que la envidia es un punto de partida frecuente de las conductas de acoso moral. Es una situación que podemos encontrar cuando un joven sobrecualificado se halla a las órdenes de un superior jerárquico que no tiene ni el mismo nivel de estudios ni las mismas competencias en las nuevas tecnologías. Ahora bien, la envidia es una característica esencial de los individuos narcisistas, que se comparan con los demás. La psicóloga laboral finlandesa Maarit Vartia demostró en un estudio de 1996 que la envidia era el punto de partida de las conductas de acoso en el 68% de los casos.⁵

Pierre viene a la consulta porque dice que está «destruido» por el acoso moral que ha sufrido por parte de su superior jerárquico en la empresa a la que se acaba de incorporar. Hasta este último cambio de empleo, la trayectoria de Pierre ha sido la típica de alguien con un alto potencial. Después de cursar dos carreras, Empresariales y Derecho, fue reclutado por una gran empresa que no tardó en enviarlo varios años al extranjero. Completó su formación con un MBA en Estados Unidos. Cuando decidió volver a Francia, lo reclutó como director de Recursos Humanos otro gran grupo. Se quedó algunos años hasta que un cazador de talentos le propuso un puesto más prestigioso.

Al llegar a la nueva empresa, todo parece transcurrir de una forma ideal para Pierre, pero rápidamente las cosas se tuercen. Su superior jerárquico se irrita en cuanto Pierre toma una iniciativa, le reprocha que no se adapte a la cultura de la empresa, lo infantiliza, le grita sin escuchar sus argumentos y, sobre todo, no lo deja trabajar. Eso hace que Pierre esté siempre al acecho y se sienta bloqueado en sus decisiones. Intenta hablar con la dirección general, pero ni siquiera lo reciben. Es entonces cuando se derrumba y tiene que pedir la baja. Al analizar con él las motivaciones que habrían podido impulsar a su superior jerárquico directo a actuar así,

descubrimos que este envidiaba la trayectoria «ideal» de Pierre. También envidiaba su capacidad de trabajo, su aplomo y su serenidad. Ese hombre, que ha hecho toda su carrera profesional en la misma empresa, ahora, a pesar de contar con el apoyo de su red, se encuentra bloqueado porque ha alcanzado su nivel de incompetencia.

En 2003, el alemán Dieter Zapf y el noruego Stale Einarsen, ambos profesores de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, identificaron varios modos de acoso ligados a los perfiles de los acosadores.⁶ En una serie de estudios, mostraron que en el 70% de los casos el acoso tiene como finalidad proteger la autoestima del acosador. Según ellos, un individuo narcisista puede tener la sensación de que su ego está amenazado si tiene que trabajar con una persona más joven y más cualificada; puede sentir celos de una persona más brillante o más atractiva físicamente. Pero la mayor parte de las veces, como los Narcisos no soportan la crítica, los «grandiosos» tendrán la tentación de acosar a los que emiten sobre ellos juicios que no corresponden con la visión idealizada que tienen de sí mismos, mientras que los «vulnerables» tenderán a considerarse víctimas de acoso cuando no hay motivo para ello.

La fragilidad narcisista de esas personas es la que puede llevarlas a adoptar conductas desleales defensivas. En un estudio publicado en 1996, el psicólogo estadounidense Roy F. Baumeister y sus colegas mostraron, por ejemplo, que las personas que tienen una autoestima alta pero muy frágil porque es inestable, temporal o porque está artificialmente hinchada —lo cual corresponde al perfil de los Narcisos vulnerables— intentan protegerse agrediendo a los demás.⁷ Para esos individuos, muy dependientes de lo que piensan los demás, todo va bien mientras la imagen que tienen de sí mismos parece corresponder a lo que los demás piensan de ellos; pero sus comportamientos agresivos aparecen cuando su ego se siente amenazado. Porque esos Narcisos vulnerables tienen una gran intolerancia a la frustración y a los ataques a su autoestima, en particular a todo lo que perciben como dominación o denigración, pueden derrumbarse ante la menor crítica de un superior jerárquico o interpretar de forma errónea el comportamiento de los demás como agresivo y como una forma de «acoso moral». Frente a toda situación de incertidumbre, de crítica o de frustración, no se ponen ellos mismos en cuestión, sino que tienden a achacar sus dificultades a los demás y a presentarse como víctimas.

Más allá de esos casos arquetípicos, los individuos modernos se han vuelto a menudo más frágiles porque cada vez están más incapacitados por su narcisismo. Algunos agreden más o menos regularmente a sus allegados (profesionales o familiares) porque se sienten en peligro: desconfían de los demás, les atribuyen sentimientos agresivos, lo cual, a sus ojos, justifica atacar antes de ser atacado. Otros, como hemos visto, son demasiado sensibles a todo lo que consideran que pone en entredicho su autoestima. Otros, finalmente, pueden denunciar acoso moral de forma abusiva, porque, en una situación que para ellos no tiene sentido, justificar su sufrimiento suponiendo que existe una persecución hace que este sea más fácil de soportar.

En el trabajo, el acoso raras veces es, por lo tanto, una acción consciente y voluntaria de un individuo maligno, lo cual es el caso, no tan frecuente, del perverso narcisista; más bien suele manifestarse a través de la falta de respeto y de atención al otro, la indiferencia o la falta de consideración, que son comportamientos que se han generalizado en una sociedad que propugna el individualismo incluso en las relaciones familiares.

Alteraciones en las familias En esta sociedad, la realización de uno mismo y el bienestar personal,

los lazos afectivos y sexuales ya no están fijados de forma institucional, sino que son libremente consentidos. Y las antiguas normas se han redefinido, borrando la diferencia de lugares, sexos y generaciones. Cada uno reivindica ahora el derecho no solo a ser lo que es, sino también a proclamarlo.

El amor líquido Desde la década de 2000, los chicos y las chicas jóvenes de las sociedades occidentales oscilan a menudo entre el deseo de amor y el deseo de independencia. Quieren ser libres y al mismo tiempo aspiran a una vida amorosa y sexual intensa y plena. De la pareja, solo les gustaría conservar la parte gratificante. En el amor, más que construir una relación, lo que pretenden es buscarse a sí mismos, lograr una mejora de su calidad de vida, llegar a ser «un yo mejor». Pero cuando uno está demasiado lleno de sí mismo, ¿qué espacio le deja al otro? Muy a menudo el amor que se exhibe como centro de la relación no es más que un amor narcisista y al otro solo se le pide que refleje una imagen positiva y que le permita a uno realizarse. Para seguir siendo libre, cada cual se inventa sus propios valores, como por el ejemplo el «poliamor», que permite amar a quien se quiera, pero con cierto desapego y sin temor a la dependencia.⁸

Hay, por supuesto, una gran diferencia entre las generaciones: las parejas más jóvenes son actualmente más igualitarias de forma espontánea y están más centradas en la autonomía. Las mujeres jóvenes se atreven más a afirmarse y los hombres jóvenes aceptan mejor compartir las tareas y se implican mucho en la educación de los hijos. Pero estamos ante una paradoja, pues el amor idealizado también es cada vez más incierto. Por una parte, la pareja se presenta como un refugio frente a la dureza del mundo; por otra, el divorcio se ha generalizado y se produce mucho más pronto que antes. La gente se compromete, pero por un tiempo determinado: si da resultado, se renueva el contrato, pero si el resultado no es satisfactorio, se cancela rápidamente. Actualmente, las parejas son revocables a cada instante, se utiliza al compañero como un objeto que se «tira» en cuanto deja de corresponder a las expectativas o se considera «defectuoso». La vida personal, lo mismo que la vida profesional, se ha vuelto secuencial.⁹ Como explica Zygmunt Bauman: «La disminución de las capacidades de sociabilidad se ve acentuada y se acelera por la tendencia, inspirada en el modo de vida consumista dominante, de tratar a los otros seres humanos como objetos de consumo y a juzgarlos como se juzgan esos objetos, por el volumen de placer que pueden ofrecer y su “buena relación calidad/precio”». ¹⁰

También se ha ampliado la noción de «pareja». La homosexualidad ya es aceptada por todos desde la década de 2000, y rápidamente se van imponiendo otros cambios. En una «sociedad líquida» se prescindiría de las asignaciones que llevan a clasificar la sexualidad según categorías estancas e inamovibles. Cada uno puede encontrar una etiqueta o una comunidad detrás de la cual refugiarse, en función de sus preferencias sexuales o identitarias, agrupadas en la década de 2010 en las siglas LGTBQI (lesbiana, gay, trans, bisexual, queer, intersexo), ya que el género, que designa un rol determinado socialmente, no tiene por qué corresponder al sexo declarado en el momento de nacer. Algunas personas se califican de «no binarias», es decir, ni totalmente masculinas ni totalmente femeninas, otras se califican de «agénero» y otras, por último, se consideran de género «fluido», es decir, a veces chica, a veces chico y a veces neutro.

El negocio de los contactos Es indudable que la forma de establecer contactos amorosos y sexuales se ha visto modificada por las innovaciones tecnológicas; sin embargo, aunque es posible establecer por internet contactos con personas que no se habrían conocido de otro modo o reencontrarse con amigos de la infancia, los verdaderos contactos son cada vez menos frecuentes.

El individualismo de nuestra sociedad engendra nuevas formas de soledad, que las nuevas tecnologías acentúan incitando a la gente a aislarse tras la pantalla.

El negocio de los contactos amorosos o sexuales se ha convertido en un sector interesante, que obedece a las leyes del mercado y de la rentabilidad. De ahí que, para perfeccionar el reclutamiento, las páginas web de contactos se hayan especializado en función de la edad, la religión, las preferencias sexuales, las categorías étnicas y la situación geográfica. Por ejemplo, Tinder es una forma de contacto que se basa en la geolocalización y que más bien va dirigida a jóvenes activos. Esta aplicación propone fotos de hombres y mujeres que se encuentran cerca y ofrece la posibilidad de clicar «me gusta» o no. Es rápida y directa, enseguida se sabe si se trata de un verdadero contacto o de un «plan». Desde la década de 2010, las páginas de contactos se dirigen cada vez más a los mayores. En efecto, las personas de la generación del baby boom, que están llegando a la edad de la jubilación y que ya tienen los hijos criados, quieren «disfrutar de la vida», viajar o ir a espectáculos, y para ello buscan un compañero o una compañera únicamente para pasarlo bien.

Esas páginas reflejan la competitividad de la sociedad reinante y, por tanto, obligan a los usuarios a ponerse en valor, ya sea por el físico, el éxito económico o las cualidades sociales. Cada uno trata de venderse como un producto, exaltando sus cualidades y disimulando sus defectos, o falseando sus fotos y su currículum. Muy pronto se llega a una relación utilitaria en la que uno se transforma en instrumento para la satisfacción de las necesidades del otro. En lo que se supone que es una verdadera cita se encuentran cara a cara dos personas disimuladas detrás de la máscara de las normas sociales. Una de mis pacientes me decía: «En las citas con un hombre, como no estoy segura de mi físico, he apostado por la inteligencia, pero eso a los hombres les da miedo. ¿Qué carta debería jugar?».

La mayoría de esas páginas son muy adictivas y es fácil caer en la trampa del «cada vez mejor», multiplicando las citas hasta el infinito, sin darse tiempo para descubrir al otro y sin que en la realidad sea posible ningún encuentro de verdad.

Deborah, soltera desde hace varios años, se ha apuntado a una página de contactos para mayores. Cuenta que su primera impresión fue la decepción, porque los hombres no dicen gran cosa de sí mismos cuando se les pregunta y sus respuestas son triviales. Sin embargo, tras algunos intercambios breves en la página web, aceptó tomar una copa con un hombre que le pareció que «no estaba mal». «Solo hablaba de sí mismo y de todas las personas famosas que había conocido. Al principio era interesante, pero pronto resultó pesado.» Todas las personas de las que hablaba eran tan «formidables» que ella le preguntó: «¿Usted nunca emite ninguna crítica?». En ningún momento aquel hombre le preguntó por ella, por su forma de vida, sus ideas, como si bastase con lo que ponía el anuncio, la profesión que había ejercido y el número de hijos que había tenido. Al separarse aquel día, Deborah no le dijo: «¡Hasta pronto!».

Consciente o inconscientemente, cada vez son más las mujeres que solo piensan en la pareja con el objetivo de tener hijos. Como quieren un hijo, buscan un padre.

Engendrar hijos Tener un hijo constituye con frecuencia un elemento de éxito narcisista, porque el hijo es un instrumento de reproducción social y es investido como un objeto de consumo emocional. Los progresos en materia de procreación han venido a revolucionar la institución del

matrimonio, pues, con la contracepción y luego la despenalización del aborto, son las mujeres las que deciden cuándo tener un hijo. Pero los cambios van más allá, ya que, gracias a los avances de la ciencia, la concepción de un hijo ya no está necesariamente ligada a la relación entre un hombre y una mujer. Algunos han sacado un poco precipitadamente la conclusión de que cualquier mujer o cualquier hombre puede tener un hijo «cuando yo quiera y si yo quiero». Todo el mundo cree que tiene derecho a tener un hijo: «Puesto que técnicamente es posible, ¿por qué no yo?». No ser capaz de procrear se vive en la actualidad como una gran herida narcisista. Pero todo progreso tiene su cara y su cruz. Y la perspectiva de la progresiva generalización —no sin dificultades y polémicas— de la procreación médicamente asistida para las parejas de mujeres y las mujeres solas que desean procrear sin compañero masculino gracias a una donación de esperma ha debilitado a algunos hombres, que se sienten excluidos y tienen la sensación de no ser más que engendrados.

Las separaciones Las parejas pueden comprometerse muy deprisa, como por un impulso pasional. Pero las separaciones cada vez son más brutales, cuando no violentas. Y lo que está en juego muchas veces es la custodia de los hijos. Mientras que antes se adjudicaban sistemáticamente a la madre, lo cual hacía que muchos padres se alejasen de sus hijos, ahora los hombres piden a menudo poder ocuparse de ellos en pie de igualdad, sin por ello obtener con tanta frecuencia como quisieran la custodia compartida, porque a muchas madres aún les parece normal tener ellas la custodia principal de los hijos, puesto que los han parido y los han criado cuando eran lactantes.

Como presentan una gran fragilidad de la autoestima y una gran intolerancia a la frustración, los progenitores narcisistas suelen reaccionar de forma excesiva cuando se produce la separación. La disolución de la pareja puede actuar incluso como revelador de un trastorno de la personalidad narcisista que hasta entonces había pasado más o menos inadvertido. So pretexto de que el otro progenitor está «loco», es «violento» o es «un perverso narcisista», estos Narcisos consideran que ellos son los únicos capaces de educar correctamente al hijo. Al atacar al excónyuge, tratan de restaurar el narcisismo que creen haber perdido con la separación. El hijo constituye su identidad, un signo de éxito social. De ahí la importancia para ellos de «ganar» el divorcio obteniendo la custodia del hijo, sea cual sea la consecuencia para este último. Algunos llegan a manipular a los hijos para apoyar su postura o descalificar al otro progenitor. Eso da lugar a guerras judiciales, que a veces aparecen en los medios y en las que cualquier cosa sirve para demostrar que el otro progenitor es tóxico para el hijo. Es como si el que ha decidido irse, aunque sea por violencia física o psicológica, tuviera que pagar simbólicamente la herida narcisista que le ha infligido al otro, dejando de tener acceso al hijo.

Los padres de Laura se separaron poco después de nacer ella. Alexia, la madre, había huido de casa por la violencia psicológica que sufría por parte de Olivier, su marido. Primero, la niña fue confiada a su madre con un derecho de visita clásico, un fin de semana de cada dos, la mitad de las vacaciones y un miércoles alterno para el padre. Muy pronto este reclamó ante la justicia la custodia principal de su hija, puesto que la custodia compartida era imposible por la lejanía geográfica de las residencias respectivas. Ante la negativa una primera y luego una segunda vez por parte del juez, Olivier empezó a «condicionar» a su hija, denigrando a Alexia, criticándola sistemáticamente, explicando que era peligrosa porque estaba «loca de atar». Criticaba los vestidos que la madre le compraba y ponía obstáculos a todo lo que esta decidía. Cuando Alexia quiso matricular a Laura en el Conservatorio, el padre consideró que era preferible que hiciese judo y se negó a acompañarla a clase los miércoles y a llevarse el instrumento los fines de semana

que le tocaban. Entonces, Laura dejó «por propia voluntad» de ir al Conservatorio para quedarse con los amigos los miércoles por la tarde.

Poco a poco, Laura se volvió muy rebelde y dura con su madre: «Estás completamente loca, no tienes por qué darme órdenes». Luego empezó a insultarla regularmente. Cuando Alexia quiso llevarla a un psiquiatra infantil, el padre le explicó a su hija que todos los psiquiatras estaban más locos que sus pacientes y que de todas formas la que tenía que ir al psiquiatra era la madre. Para mantener un contacto estrecho con su hija, Olivier le regaló desde muy pequeña un móvil. Cuando se lo confiscaron en la escuela, le regaló otro, que Laura escondió en su habitación, de manera que pudieron seguir hablando hasta muy tarde por las noches. Olivier volvió a recurrir a la justicia, pidiendo a su hija que le escribiera al juez. Escucharon a Laura, pero la demanda del padre fue nuevamente rechazada: «La niña recita palabras aprendidas». Entonces, la violencia de Laura hacia su madre aumentó: «Ya que no quieres que vaya a casa de papá, ¡te amargaré la vida!». Agotada, Alexia acabó cediendo.

Hay otras separaciones muy preocupantes. Con las redes sociales ha aparecido la revenge porn («pornovenganza»), es decir, la difusión en línea de fotos o vídeos eróticos o sexuales, tomados al principio en un contexto de intimidad y luego difundidos por las redes sin autorización de la interesada. Generalmente, se trata de la venganza de un ex amante abandonado, pero también pueden ser fotos robadas por piratas informáticos.

Virginie es artista y tuvo durante dos años una relación apasionada con Yves. La relación era complicada, porque Yves a veces era encantador, pero en otros momentos la insultaba, la denigraba o la empujaba. Virginie me explica que no se daba cuenta de que se trataba de violencia, pues ella se dejaba hacer y no respondía. Sin embargo, tras una tarde en que estuvo a punto de estrangularla, lo abandonó. Desgraciadamente, Yves tenía todos sus códigos informáticos y, poco después de la separación, cambió su cuenta de Facebook, colgó unas fotos horribles de ella y envió mensajes a todos sus amigos explicando que Virginie se encontraba mal, que era una drogadicta y una «perversa narcisista». Paralelamente, envió correos electrónicos, con copia para toda su familia, construyendo de ella una imagen de toxicómana a la que él quería salvar de sí misma y de la destrucción. El asunto acabó en los tribunales.

El cuestionamiento del poder masculino Al haber trabajado y escrito mucho sobre el acoso moral y la violencia contra las mujeres, no me sorprendió la proliferación de revelaciones sobre la violencia sexista y sexual a raíz del caso Weinstein (octubre de 2017) y la ola del #MeToo. Estas violencias han existido siempre, pero, antes de que algunas mujeres conocidas empezaran a denunciarlas en las redes sociales, nuestras sociedades hacían la vista gorda. Detrás del acoso sexual y las agresiones, lo que hay no es sexo, sino poder. Nuestra sociedad siempre ha sido complaciente con los poderosos y, como el poder hasta entonces lo tenían esencialmente los hombres, podían permitirse todos los abusos sin que las mujeres pudieran denunciarlos.

La revolución sexual fue haciéndose poco a poco desde la década de 1970, y compartir en línea las experiencias de acoso, con confesiones íntimas y a menudo anónimas, es lo que confirió una dimensión planetaria al fenómeno del acoso y permitió pasar de una conciencia individual a una conciencia colectiva. Ese movimiento sacó a la luz pública temas dramáticos, como el acoso sexual y las agresiones sexuales, que esperamos que no queden impunes, y también permitió suscitar otros temas que pueden parecer menores, como la carga mental o el acoso en la calle, que

ahora releemos e interpretamos en clave feminista. Aunque no esté aún del todo asimilada, la cultura igualitaria entre hombres y mujeres va entrando gradualmente en las costumbres. Es el principio de un proceso que debería desembocar en un cambio en los comportamientos y en las propias estructuras de la sociedad.

Frente al empoderamiento de las mujeres y de las minorías sexuales en las sociedades occidentales, el poder masculino tradicional se ha visto debilitado. Aunque el acceso masivo de las mujeres al trabajo remunerado, al control de la natalidad y a la igualdad jurídica no ha suprimido ni las desigualdades entre los sexos, ni todas las formas de subordinación de la mujer, sí ha provocado una crisis de los roles masculino y femenino, alterando totalmente el equilibrio de la familia. Inicialmente, los hombres estaban en una posición de superioridad física, social y material, y eso les parecía normal. Ahora han perdido sus certidumbres, porque en el mundo moderno nadie está seguro de conservar su empleo. Otros cambios ligados a la sociedad narcisista que acabamos de describir han venido a cambiar los antiguos puntos de referencia. El paso de la autoridad paterna a la autoridad conjunta de los progenitores los obliga a compartir con la madre las decisiones relativas a los hijos, pero de todas formas los hijos siguen más las referencias que vehiculan los medios y los compañeros que el modelo paterno. En muchas familias, los padres han renunciado a afirmarse y son ahora las madres las que encarnan la autoridad; son ellas las que prohíben las pantallas por la noche y las que intentan poner límites a los hijos.

Los hombres con identidad frágil se sienten actualmente inseguros y temen perder su masculinidad en unas relaciones más igualitarias. La conquista de más autonomía por parte de las mujeres es vivida por ellos como una desposesión, una pérdida de poder, y también como una pérdida de valor personal y, por lo tanto, de autoestima. En el modelo tradicional, ser hombre es ser capaz de imponerse, de defender sus derechos, de ser valiente y fuerte, y hasta agresivo en determinadas circunstancias. Un hombre debe, pues, dominar y controlar. Pero esos estereotipos son una carga demasiado pesada y, frente a una sociedad que cada vez les exige más, muchos hombres sienten que no están a la altura. Son muchos los que acuden a la consulta por problemáticas de miedo y de impotencia.

Naturalmente, los más afectados por esos cambios sociales son los que tienen una imagen grandiosa de sí mismos, las personalidades narcisistas. Hemos visto que el trastorno de la personalidad narcisista se presenta mayoritariamente en los hombres (véanse los capítulos 3 y 4). Los varones narcisistas tienen una relación utilitaria con las mujeres: quieren obtener placer inmediato, ser amados, deseados y admirados, sin dar nada a cambio. Si el placer disminuye, buscan a otra «mujer trofeo» para sentirse triunfantes. Hay hombres que querrían ser fuertes, pero resultan frágiles, y sienten nostalgia de la época en que los jefes de familia tenían todo el poder sobre la mujer y los hijos. Tienden a identificarse con modelos de virilidad triunfante, como Donald Trump, que presume sin ningún pudor del tamaño de su pene, o Vladimir Putin, que exhibe su musculatura. Los hay que intentan mantener sus privilegios mediante el control o la violencia psicológica e incluso física, ya que es la fragilidad de los hombres lo que hace que algunos se vuelvan violentos.¹¹ Sus brechas narcisistas constituyen los cimientos de su comportamiento, su fragilidad y su sensación de impotencia interior los llevan a querer controlar y dominar a su compañera.

Detrás de la dominación de los hombres sobre las mujeres se encuentra la dominación de los

hombres fuertes sobre todos los demás, hombres o mujeres, en función de criterios socioeconómicos: color de la piel, religión, orientación sexual... Si el poder cambia de manos, no es imposible que las mujeres narcisistas puedan reproducir esos mismos esquemas sobre otras mujeres u otros hombres. Hemos visto, por ejemplo, que la actriz Asia Argento, que denunció en la prensa el acoso por parte de Harley Weinstein, había «olvidado» que su propio comportamiento no era irrefutable. Esperemos que sea una excepción.

8 Los efectos del auge del narcisismo en la sociedad En un mundo cada vez más competitivo que fomenta el individualismo, hay que estar por encima de los demás para sobrevivir. Los que no tienen demasiados escrúpulos y saben comerles el terreno a los otros llevan más fácilmente la voz cantante. El cuerpo social selecciona así, y por lo tanto «fabrica», unos Narcisos únicamente movidos por su interés personal.

El poder otorgado a los Narcisos El sistema capitalista permite a los poderosos adquirir cada vez más poder y riqueza. Lo hemos visto con GAFAM, cuyos miembros hoy son capaces de controlar el espacio de la potencialidad y gozan de un poder financiero a veces superior al de los Estados (véase el capítulo 6). Gracias a ello, sus directivos pueden permitírsele todo y saltarse cualquier regulación. Tienen la autorización de los poderes públicos, por ejemplo, para suprimir, filtrar y desclasificar todas las informaciones que constituyan un problema, aunque eso amenace la libertad de expresión.

Generalizando, podemos afirmar que un número limitado de individuos, las élites, actúan como un grupo cerrado, acaparan el poder y el dinero, y toman todas las decisiones importantes en el terreno económico y político. Pero muchos poderosos tienden a abusar de su poder y algunos de ellos son indudablemente Narcisos patológicos. A nivel estatal, dirigentes elegidos como Putin, Xi Jinping, Orbán o Kaczynski se han convertido en autócratas, acumulando todos los poderes, reduciendo la oposición y acallando a los contestatarios. En Francia, los destinados a ocupar cargos prestigiosos en la Administración, la política o la economía son seleccionados por el sistema de las grandes écoles, especialmente la École Nationale d'Administration (ENA), la Polytechnique y la École des Hautes Études Commerciales (HEC). Estos hombres poderosos (pocas mujeres) son casi intercambiables. Como se conocen todos, pueden presionar, gracias a sus agendas, para proteger sus privilegios, y una connivencia inevitable entre ellos puede evitar que ciertos casos delictivos salgan a la luz. Son pequeños favores entre amigos, que no necesariamente se perciben como transgresiones. Según el politólogo Pierre Lascoumes y la jurista Carla Nagels, «es como si su contribución al bien común los dispensara de respetar las normas, o como si esas transgresiones constituyeran una remuneración simbólica suplementaria».1

Encontramos la misma voluntad de poder en las empresas globalizadas, orientadas sobre todo al lucro, que combinan hábilmente la gestión a corto plazo con la visión a más largo plazo. Para ello, desarrollan estrategias destinadas a neutralizar la competencia, ofreciendo, por ejemplo, unos precios absolutamente irrisorios a los clientes. Lo que les interesa es crecer lo bastante para convertirse prácticamente en monopolios, ya que, cuando una empresa es muy poderosa, se sustrae a todo control, puede ignorar las leyes, no pagar impuestos y por consiguiente hacerse más poderosa todavía. Lógicamente, encontramos Narcisos en todos los niveles jerárquicos de ese tipo de empresas, pero en los niveles más altos es donde son más numerosos: como sienten una necesidad incontenible de sobresalir y ser admirados, aspiran a los puestos más destacados y encuentran los medios para acceder a ellos. Se les dan especialmente bien las finanzas, donde hay

que tomar decisiones rápidas sin preocuparse de las posibles consecuencias para las personas. Los que tienen un yo hipertrofiado logran imponerse más que los otros.

Incluso la igualdad ante el fisco concede ventaja a los poderosos. En noviembre de 2017, el caso de los «papeles del paraíso» permitió ver que los superricos y las multinacionales, que tienen medios para pagar a profesionales especialistas en la fiscalidad internacional, no dudan en utilizar todas las brechas legales para aminorar su contribución fiscal. Apple, por ejemplo, declara artificialmente la mayor parte de sus beneficios en filiales irlandesas. En 2012, Paul K. Piff, investigador en la Universidad de Berkeley, demostró con sus colegas que los miembros de las clases superiores tenían más «propensión a engañar, mentir y violar las reglas» que los de las clases inferiores.² Explicaban este resultado por la mayor sensibilidad de los ricos al afán de lucro. Una sensibilidad mantenida por el hecho de que, desde la década de 1980, los poderes públicos, tanto en el norte como en el sur, han aprobado muchas reformas fiscales destinadas a acrecentar su riqueza y su poder. En enero de 2018, la confederación de ONG Oxfam publicó un informe dedicado a las desigualdades en el mundo, donde se demostraba que «el 82% de la riqueza creada en nuestro planeta en 2016 había beneficiado al 1% de los más ricos, mientras que la situación para el 50% más pobre no había cambiado». En Estados Unidos, las tres personas más ricas (Bill Gates, Jeff Bezos y Warren Buffett) poseían entonces lo mismo que la mitad más pobre de la población, es decir, que 160 millones de personas. Pese a que, a través de su fundación, algunos de ellos redistribuyen su riqueza a los más desfavorecidos, lo hacen principalmente porque les reporta una ventaja fiscal y una imagen halagadora de filántropos.

A los ricos y a los muy ricos todo les parece posible. El futbolista argentino Lionel Messi, estrella del F. C. Barcelona, obtuvo en 2018 una renta garantizada de más de 100 millones por temporada. Y colocaba los millones de euros que le pagaban sus patrocinadores en paraísos fiscales, utilizando su fundación para niños enfermos como una forma de optimizar sus ingresos. Para los Narcisos, no basta con ser rico y poderoso, hay que hacer ostentación del éxito. Algunos son tan ricos que, como hizo en febrero de 2018 Elon Musk, el dueño de la fábrica de automóviles Tesla, pueden permitirse enviar un coche al espacio para agrandar su ego y su reputación. Y cuando el escultor Jeff Koons, apoyado por la embajadora de Estados Unidos en Francia, «regala» en noviembre de 2016 a la ciudad de París una escultura de diez metros de alto y un peso de treinta y tres toneladas titulada Ramo de tulipanes, también es una forma de aumentar su notoriedad, pues pide que su creación se coloque en un lugar bien destacado entre el Museo de Arte Moderno y el Palacio de Tokio. Puede parecer un acto generoso, pero esa donación ostentosa era ante todo un regalo envenenado destinado a celebrar su propia persona, pues el artista solo «regalaba» el diseño de la obra y Francia debía financiar su realización y su instalación, con un coste de tres millones de euros.

Todos esos casos se refieren a Narcisos masculinos y no femeninos porque, como hemos visto, las mujeres han estado excluidas durante siglos de las estructuras de poder reservadas a los machos dominantes, lo cual ha permitido a los varones en general ejercer individualmente su fuerza sobre las mujeres para dominarlas todavía más.

La importancia de la apariencia La primacía de la apariencia de la que hemos hablado en el capítulo 5 se ha extendido, como ya hemos visto, al mundo laboral. Importa la imagen externa de la organización para convencer a los accionistas más que los resultados a largo plazo. A veces vemos empresas que conceden elevados dividendos a sus accionistas y aumentan los bonus de sus

directivos cuando en realidad sus resultados son malos. La justificación que dio en 2014 Antony Jenkins, el director del banco británico Barclays, por haber aumentado los bonus en 200 millones de libras esterlinas cuando los beneficios del banco iban a la baja fue que si un banco deja de pagar bonus importantes, su imagen de marca se deteriora. En el fondo, también en el ámbito de la empresa hay que dar gato por liebre y parecer rico para hacerse rico.

A quienes buscan empleo, además de la formación y el conocimiento del sector, se les piden sólidas competencias sociales, pero sobre todo aplomo y facilidad para comunicarse. Ya no basta trabajar y aportar buenos resultados, también hay que saber exhibirse, hacerse apreciar por la jerarquía y no dudar en promover las propias ideas, aunque sea a costa de atribuirse las de los demás. Más que el rendimiento y la eficacia, lo que importa es la visibilidad. Francia parece ser, por otra parte, especialista en «presentismo patológico»: estar en el trabajo después de las 19.30 horas es para un ejecutivo señal de implicación en la empresa, sin importar si eso mejora o no la productividad.³ Eso es también lo que explica que algunos ejecutivos renuncien a pedir la baja cuando están enfermos.

En todas partes, como los Narcisos asumidos, hay que hablar de uno mismo y no pasar desapercibido. Eso es sin duda lo que explica la popularidad de la autoficción. Ese género literario es de hecho un autorretrato, generalmente favorecedor, en el que el autor supuestamente da cuenta de su propia verdad, pero sin estar obligado a respetar la realidad. Por ejemplo, en su novela *Sujet Angot* (Fayard, 1998), Christine Angot le hace decir al narrador: «Tu escritura es increíble, inteligente, confusa, pero siempre luminosa, accesible, directa, física...».

En 2016, los psicólogos estadounidenses Scott B. Kaufman y Chia Jung Tsay mostraron que vale más presentarse como talentoso que como esforzado.⁴ Hicieron escuchar a los participantes dos grabaciones musicales atribuidas a dos intérpretes; uno de ellos era descrito como dotado de un talento natural y el otro como alguien que había trabajado mucho para alcanzar ese nivel, cuando en realidad se trataba del mismo fragmento tocado por el mismo músico. Los evaluadores prefirieron mayoritariamente la interpretación atribuida a la persona imaginaria «dotada de un talento natural». En otro campo, sabemos que para encontrar un inversor, un creador de start-up «esforzado» necesita hasta cinco años más de experiencia que uno «dotado de un talento natural».

Ya hemos visto que lo importante, desde el punto de vista de la eficacia social del individuo posmoderno, no es lo que este sea realmente, sino su apariencia. Lo de menos es que esa apariencia sea ilusoria y falsa. Eso ha llevado a algunos analistas a afirmar que para tener éxito vale más ser un «camaleón social», como esas personas que nunca expresan del todo lo que piensan o que ni siquiera se atreven ya a pensar por sí mismas. En 2016, un estudio mostró que en el mundo laboral la sinceridad generalmente no compensa: solo se trata de parecer sincero.⁵ Sus autores explican que han recogido las respuestas de 257 ingenieros informáticos de una empresa multinacional de desarrollo de software a un cuestionario online acerca de la autenticidad de su trabajo. Sus colegas y colaboradores (810 en total) también fueron sondeados para saber si pensaban que los ingenieros eran «auténticos», mostraban empatía hacia los demás y eran generalmente simpáticos. Al cabo de un año, se pidió a los supervisores directos de los ingenieros que evaluaran su rendimiento en el trabajo, con el fin de explorar las posibles implicaciones de esos factores en su trayectoria profesional. Al analizar las respuestas de los ingenieros y de sus contactos, se constató que los ingenieros que se consideraban fiables no eran en absoluto percibidos como tales por sus colegas, sobre todo si no hacían el esfuerzo de mostrarse cordiales

y atentos con los demás. Incluso se producía lo contrario, pues más bien despertaban suspicacias. Esas personas consideradas poco auténticas, aunque fuera injustificadamente, eran peor evaluadas. Contrariamente a la opinión dominante, «ser uno mismo» tendría poco que ver, por lo tanto, con el hecho de parecer «auténtico» a ojos de los demás: en las empresas y en las organizaciones —públicas o privadas— ahora modeladas por las normas de gestión del neoliberalismo, hay que aparentar que se piensa lo que se dice, aunque sea mentira, y hacer creer que uno es altruista y que se preocupa por los demás, aunque no sea cierto.

Muchos empleados, a causa de las presiones a las que son sometidos y a la necesidad de conseguir más con menos y siempre más deprisa, apuestan mucho más por la suerte y el oportunismo que por sus competencias: dan prioridad a la vía rápida, que consiste en promocionarse a base de picaresca más que a base de esfuerzo. A fuerza de que a uno lo examinen, lo evalúen, lo pongan a competir, todo el mundo puede sentir la tentación de hacer trampas para mejorar su imagen y aquí, una vez más, los Narcisos son los que salen ganando. Como ya no tiene uno tiempo de construir su pensamiento, se zapea con las ideas de los demás, se plagia, se utiliza el corta y pega. Hay estudios que han demostrado que más de la mitad de los currículos están falseados, no hacen constar los periodos de desempleo e incluso figuran diplomas falsos.⁶ Hasta algunas personas que tienen unos antecedentes brillantes caen en la tentación de exagerar, para impresionar o para trepar más rápidamente. Como el gran rabino de Francia Gilles Bernheim, de quien se supo en 2013 que se había atribuido un puesto de profesor agregado de Filosofía ficticio; o, en Alemania, Karl-Theodor Zu Guttenberg, ministro de Defensa de Angela Merkel, que tuvo que dimitir en 2011 cuando se descubrió que había plagiado gran parte de su tesis doctoral. En estos casos, no se trata de sobrevivir laboralmente, sino de la pura necesidad narcisista de verse más alto de lo que uno es.

Los Narcisos en las organizaciones Muchos dirigentes y emprendedores son narcisistas, lo cual no tiene por qué ser un problema si se trata de un narcisismo moderado. Pero sí lo es cuando hablamos de un narcisismo excesivo, y hasta patológico. Estos Narcisos suelen triunfar al principio, porque su aplomo los hace más audaces y convincentes a la hora de defender sus proyectos. Como son seductores, saben dar una buena imagen de sí mismos, maquillar su arrogancia, manejar el sentido del humor para desactivar la desconfianza y, merced a un sentido innato de la red, detectar enseguida cómo crear buenas alianzas. En las entrevistas de empleo, se desenvuelven muy bien y logran engañar a los entrevistadores, que se dejan impresionar por su aparente seguridad. Como observaron en 2014 los psicólogos estadounidenses Robert Kaiser y Bartholomew Craig, «la atención obsesiva que prodiga a su propia persona es lo que da al narcisista una apariencia carismática».⁷ Por su capacidad de acumular poder e influencia, esos Narcisos pasan por ser buenos líderes. El hecho de ser presuntuosos, carismáticos o egoístas los ayuda a subir en la jerarquía hasta convertirse en directivos, pues fascinan a su entorno por la ambición que exhiben, las facilidades relacionales y la visión estratégica.

En 2018, Arnaud Montebourg, el exministro francés de Recuperación Productiva, se refería así al «árabe no convencional» Ramdane Touhami, inventor de éxito de la marca Buly, que supo «despertar a algunas bellas durmientes» (marcas de moda o lujo): «Yo era ministro, él era chispeante, conquistador, dominante y divertido. Con un temperamento ardiente y un deseo de ser reconocido y de triunfar que enseguida me pareció sano». Eso fue lo que lo impulsó a ayudarlo en sus inversiones: «Puse mi gabinete a trabajar para allanar las dificultades habituales del crédito. Después, convencí a M Capital, el tercer fondo francés de capital riesgo, para que invirtiese. Y

así fue como pudo abrir sus tiendas».8

Cuando se promociona a individuos narcisistas a puestos elevados, estos suelen considerar dicha promoción como un reconocimiento de sus aptitudes y su ambición, y entonces su comportamiento narcisista puede hacerse más extremo todavía. Karim vino a mi consulta por un divorcio difícil. Era la primera vez en su vida que tenía la sensación de que no lo controlaba todo, y por eso me habló de su trayectoria profesional.

Karim, nacido en un ambiente muy modesto, fue un alumno mediocre pero luchó para acceder a la universidad. A los diecinueve años, cuando todavía estaba en la Facultad de Empresariales, creó su primera start-up. Fracásó y dejó muchas deudas, pero no se desanimó. Y tras varios intentos infructuosos, acabó encontrando unos inversores que creyeron en él. Apreciaron su energía y su carácter atípico, lo cual le permitió abordar sin prejuicios nuevas oportunidades de negocio. Karim siempre se jactó de no tener ningún plan y de haber sido siempre imprevisible, a lo cual atribuía su voluntad de no asociarse con nadie. Su capacidad de trabajo y su visión audaz dieron resultado: su start-up prosperó hasta convertirse en una empresa de unos cien empleados, lo cual reforzó su convicción de que era el mejor. Pero eso no le bastaba; quiso crecer, invertir más, y empezó a correr riesgos. Su arrogancia aumentó a medida que ascendía profesionalmente. Se deshizo de sus colaboradores, que discutían sus métodos de gestión, y se rodeó de otros menos brillantes y más dóciles. Su sueño era convertir su empresa en una firma poderosa capaz de rivalizar con los más grandes, y hasta sustituirlos. Pero al no conseguirlo, decidió venderla y desde entonces anda en busca de otra idea genial.

Los gerentes narcisistas tienden a ser temerarios en los negocios, lo que se traduce en el carácter espectacular de sus éxitos y también de sus fracasos. Introducen más cambios —y más rápidamente— que los no narcisistas, y se arriesgan en proyectos de gran envergadura que llaman la atención. En un estudio publicado en 2007, dos investigadores estadounidenses de gestión de empresas, Arijit Chatterjee y Donald Hambrick, mostraron que los directivos narcisistas tienden a introducir más a menudo cambios estratégicos, a hacer adquisiciones más importantes y más frecuentes, y conocen fluctuaciones de rendimiento más extremas.⁹ Evaluaron el nivel de narcisismo de ciento once gerentes de sociedades de software y de material informático y lo compararon con las estrategias y el rendimiento de sus empresas. Sus indicadores para medir el grado de narcisismo de esos gerentes eran: la importancia del lugar que ocupaban sus fotos en los informes anuales, el número de veces que su nombre aparecía en los comunicados de prensa, el empleo del yo en las entrevistas y la brecha salarial entre ellos y su subalterno más inmediato. Para detectar esos indicios, los autores analizaron diversos documentos de las empresas en cuestión durante un periodo de doce años y compilaron datos sobre el rendimiento de la organización durante el mismo periodo. Ese trabajo les permitió establecer un «índice de narcisismo» y mostrar que existe una relación directa entre el narcisismo de un gerente y el número y la envergadura de las operaciones de fusión-adquisición realizadas por la empresa que dirige: «Mientras los gerentes menos narcisistas pueden tener tendencia a seguir estrategias graduales, que implican perfeccionar y elaborar el statu quo, los gerentes narcisistas toman decisiones más audaces y de más relumbrón». En Francia, la trayectoria de Jean-François ilustra muy bien esa forma de actuar.

Jean-François, ingeniero de caminos, empieza su carrera profesional navegando por distintos gabinetes ministeriales. Al cambiar la mayoría política, pasa un tiempo en el sector privado antes

de volver a un alto cargo en la función pública. Permanece en él unos años, hasta que se presenta la oportunidad de ser director general de una empresa. Pero el puesto le parece demasiado modesto para sus ambiciones y se lanza a grandes proyectos de inversión. Empieza a frecuentar al «todo París», a tratar a los políticos del momento y a presidir varios acontecimientos mediáticos. Se habla de él en todas partes, aunque sea para denunciar su manía de grandeza. No oculta que quiere convertir su empresa en un gigante del sector. Pese a las reticencias de algunos inversores, adquiere varias compañías sucesivamente. En dos años compra tres firmas de la competencia. Entonces, el grupo empieza a tambalearse, pero eso no lo detiene porque, al igual que un jugador en el casino, intenta «recuperar» lo perdido y sigue multiplicando las inversiones arriesgadas. Al cabo de un año, las pérdidas provocadas por sus temeridades se elevan a varios miles de millones de euros y las acciones de su grupo pierden casi un 40% de su valor. Se ve obligado a irse, pero con una pensión más que confortable.

Como hemos visto, los Narcisos son más sensibles a las recompensas que a las señales negativas, y eso es lo que los incita a asumir más riesgos. Según los psicólogos estadounidenses Joshua D. Foster y James C. Brenan, la mayoría de los actores de la crisis financiera de 2008, entre ellos Jeffrey Skilling, quien fuera consejero delegado de Enron, eran narcisistas, obsesionados por su posición, por el poder y por el sexo. «Los narcisistas hacen inversiones arriesgadas, no necesariamente porque hayan evaluado mal el riesgo que comportan, sino más bien por el afán de lucro al que no pueden resistirse».10 Skilling se definía así: «I am a fucking smart!» («¡Soy jodidamente inteligente!»). Para promover sus ambiciones personales, utilizan a los demás sin ponerse ellos en cuestión. Así, cometen con frecuencia errores de juicio porque sobrestiman sus capacidades y sus cualidades, lo que los lleva a fracasos importantes a los que a veces arrastran a su empresa. En las grandes sociedades internacionales, sus fusiones y adquisiciones incesantes y su búsqueda permanente de ahorrar gastos los llevan a «utilizar» a las personas sin preocuparse de las consecuencias sobre su salud. Tomas Chamorro Premuzic, profesor de Psicología Laboral en el University College of London y en la Universidad de Columbia, en un artículo ya citado de la Harvard Business Review lo resume muy bien: «Gracias a su capacidad para acumular poder e influencia, los narcisistas pasan por ser campeones del liderazgo a ojos del común de los mortales. Sin embargo, la idea de que los directivos deben ser presuntuosos, carismáticos y egoístas para ser eficaces está muy alejada de la realidad. Es obvio que esos rasgos de carácter los ayudan a convertirse en directivos, pero también son la causa de su deshonestidad y su incompetencia una vez alcanzada la cima».11 Un estudio publicado en 2008 sugiere que cuando un grupo no tiene líder, es fácil que un narcisista se encargue de él.12 Otros estudios han mostrado que en un contexto en el que el colectivo tiene un bajo nivel de cohesión, un Narciso, incluso incompetente, tiene muchas probabilidades de emerger como líder natural.

En las start-ups, donde la emprendeduría pasa por ser algo glamuroso y sexi, los Narcisos son adulados como gurús. De Oussama Ammar, el joven fundador de la sociedad de inversiones The Family, algunos dicen: «Aporta la visión, el aliento»; otros: «Es una persona que despierta sentimientos encontrados. Una parte del ecosistema lo adora y sus estudiantes de Science Po se deshacen en elogios. Otros lo detestan». Sin embargo, Oussama Ammar ha pasado por varios procesos y en junio de 2018 el Tribunal Correccional de Nanterre lo condenó a cuatro meses de cárcel con sentencia suspendida por «abuso de confianza y falsedad documental».13

Pero el problema reside en que su poder de seducción es a menudo efímero y su encanto se deshace como un azúcarillo. Entonces aparece su arrogancia, su falta de empatía, sus malos

modos, porque los más narcisistas están tan centrados en sí mismos que pueden tener comportamientos tóxicos o posiciones contrarias a la ética. Con frecuencia adoptan conductas abusivas y velan por sus propios intereses antes que por el bienestar del personal y por la expansión de la empresa que los ha contratado. La literatura académica sobre las formas tóxicas de gestión es abundante. Muestra que algunos gerentes denigran, dominan y engañan a sus colaboradores para sacar un provecho personal. En un artículo publicado en 2015, los investigadores estadounidenses Robert B. Kaiser, James M. LeBreton y Joyce Hogan tratan de esclarecer la relación entre el carisma y el narcisismo: «¿Os habéis preguntado alguna vez por qué los individuos egoístas, arrogantes y que creen que todo les está permitido son tan seductores? Los narcisistas, sin embargo, son parásitos para la sociedad. Cuando están al frente de una empresa, cometen fraudes, desmoralizan a los empleados y devalúan las acciones».14

Ningún estudio ha demostrado que los Narcisos puedan ser mejores gestores. Solo son más brillantes y por lo tanto más visibles en las situaciones excepcionales, pero a largo plazo son decepcionantes en la gestión del día a día porque no les interesan las tareas que no son de relumbrón. Es lo que confirma Arijit Chatterjee: «Aunque los narcisistas tienden a dar unos resultados más extremos e irregulares que los no narcisistas, no producen sistemáticamente unos resultados mejores ni peores». Efectivamente, podemos encontrar las mismas competencias en individuos no narcisistas, y con menos riesgo de tropezones. En 2014, un metaanálisis (un estudio que analiza los datos de la literatura científica sobre un tema) demostró que los directivos que obtenían resultados medianos en términos de narcisismo tendían a sobrepasar no solo a los que obtenían resultados elevados, sino a los que obtenían resultados bajos.15

No todas las personas carismáticas son narcisistas, pero muchos narcisistas lo son; y cuanto más lo son, más tiempo se tarda en detectarlos. Y no hay ninguna regulación, como señalaba Quy Huy, profesor de Estrategia en el Insead: «Como observó Manfred Kets de Vries [psicoanalista holandés especialista en gestión de empresas], cuanto más poderoso eres, más rodeado te ves de “paredes, espejos y mentirosos”. No hay nada que aprender de la gente que está de acuerdo contigo. Cuando todo lo que oyes de las personas que te rodean es que eres un gigante, es señal de que empiezas a descarrilar».16 No hay pues ninguna necesidad de colocar Narcisos al frente de las empresas.

Mentiras y engaños Las nuevas normas sociales centradas en la apariencia y la comunicación facilitan la mentira y el engaño, porque todo el mundo debe promocionarse, aunque sea deformando la verdad. En una sociedad cada vez más compleja, los instrumentos de comunicación exigen una simplificación constante de los mensajes. Hay que reaccionar deprisa con respuestas simples, aunque sean aproximadas. Lo importante es aparentar, parecer creíble, lo de menos es que sea verdad o mentira, pues cuentan más las emociones que los hechos tangibles. El arte del relato, el storytelling, ha invadido toda la comunicación17 y, más que tratar un tema a fondo, los medios prefieren la emoción, y esbozan el retrato de un héroe o de una heroína. Se cuenta una bonita historia para planchar la información, se crea un gran relato al que la gente no puede dejar de adherirse, y así se difumina la frontera entre ficción y realidad. Las marcas construyen de esta forma unos eslóganes seductores que las presentan de una forma amable sin que el público se pregunte si el mensaje es verdadero o falso. Admitimos que la comunicación publicitaria utilice la exageración, y hasta el disimulo, que la negociación emplee el bluf; hemos llegado a considerar normal que las empresas y los políticos recurran a la mentira y a la manipulación. La mentira o la casi mentira se han convertido en un arma como cualquier otra en la guerra de la comunicación.

Mientras nuestra sociedad reclama cada vez más transparencia, nunca se ha retorcido tanto la realidad, y la mentira y la impostura ya no son más que epifenómenos. Cuando todo el mundo engaña —los banqueros, los fabricantes de automóviles y los políticos—, mentir se banaliza, abriendo de par en par la puerta a los Narcisos patológicos para quienes la falsificación de los hechos es una segunda naturaleza.

Es lo que ha conseguido brillantemente Donald Trump con sus mensajes simples y sus «hechos alternativos». Aunque ha logrado generalizar el término posverdad, no es él quien lo ha inventado. Según el Oxford Dictionary, la posverdad es ese momento en que «los hechos objetivos tienen menos influencia en la formación de la opinión pública que las llamadas a la emoción y a las creencias personales». No se trata tanto de una mentira clásica como de una aproximación respecto a la verdad, de un relativismo llevado a sus últimas consecuencias. Mentir supone mantener un vínculo con la verdad, mientras que, en las fake news, la verdad y los hechos no importan. Es como una mentira atenuada que puede confundirse con cierta verdad. Para Trump, lo importante no es saber si lo que dice es verdad, pues dice lo que siente en ese momento, y a sus electores no les preocupa la veracidad de sus palabras siempre que coincidan con lo que ellos piensan.

Desde la década de 2000, cada vez ha habido más revelaciones sobre engaños de grandes empresas, pero no olvidemos que la mayor parte no se denuncian: mientras no surja alguien que dé la alarma y denuncie los hechos, predomina la cultura del silencio. Nos movemos efectivamente en el corto plazo, y lo que importa es la imagen pública de la organización para convencer a los accionistas. Los criterios exclusivamente financieros que se emplean para evaluar a las empresas las incitan a fijarse unos niveles elevados de beneficios a veces inalcanzables. De ahí las cuentas falseadas, las comisiones injustificables, las adquisiciones dudosas, el incumplimiento de las normas, etcétera.

En 2015 estalló el escándalo de los motores diésel de Volkswagen. Se descubrió que de 2009 a 2015 el grupo Volkswagen había utilizado un software fraudulento que detectaba los «test de certificación» y durante la realización de estos activaba el dispositivo de descontaminación de los vehículos diésel. Ese dispositivo tenía el efecto indeseable de disminuir las prestaciones de los vehículos y por eso permanecía normalmente desactivado. Ante las reacciones en todo el mundo, el grupo Volkswagen afirmó primero que eso era debido a diversos problemas técnicos y a unas condiciones inesperadas. Al cabo de unos meses, la dirección acabó reconociendo los hechos y puso en marcha una «investigación externa». Martin Winterkorn, el presidente de la junta directiva, atribuyó primero el problema a un «grupito de personas dentro de la empresa», pero poco después dimitió y declaró no haber tenido conocimiento de ese fraude organizado. Pero eso en modo alguno sirvió de lección: en 2018, se sospechó que Audi había cometido el mismo fraude para esquivar la legislación sobre las emisiones de óxido de nitrógeno. Ante esos escándalos, en las empresas muy competitivas prevalece la cultura del silencio, y nadie quiere arriesgarse a dar la señal de alarma. Solo cuando una empresa se halla en dificultades financieras se abren los ojos sobre sus engaños.

Para esas empresas, existe por tanto un desfase enorme entre las bonitas palabras o las cartas deontológicas y la realidad. Como Volkswagen, muchos gigantes industriales manipulan la información para aumentar sus beneficios, aunque sea a costa de la salud pública. En todas partes hay lobbies poderosos, portadores de intereses considerables, que regularmente bloquean las

medidas que podrían tomarse para preservar la salud de las personas. Tanto si se trata de empresas de la industria alimentaria como de las tabacaleras, del alcohol o del automóvil, todas intentan maximizar sus beneficios sin preocuparse de las consecuencias sobre las vidas humanas. En 2017, gracias a las revelaciones de los «papeles de Monsanto», se supo que el gigante norteamericano de la industria agroquímica, para seguir imponiendo el glifosato y engañando a las agencias europeas, practica el ghostwriting, ese fraude científico que consiste en hacer que los propios empleados de una empresa escriban textos y estudios, y luego se los hagan firmar a científicos que oficialmente no tienen vínculos con la empresa.¹⁸

Pese al escándalo de la quiebra de Enron en 2001, el riesgo que los fraudes financieros representan para la reputación de las empresas no basta para disuadirlas de recurrir a ellos. Un estudio publicado en 2010 mostró que las empresas cuyos resultados superan las expectativas de sus empleados o las del mercado también son las que recurren más a menudo a prácticas ilegales.¹⁹ Se puede explicar por la voluntad de los directivos de mantener a toda costa un nivel elevado de beneficios, pero también se puede considerar que a los Narcisos el éxito les refuerza la confianza en sí mismos, a veces excesivamente, y puede llevarlos a asumir riesgos, incluida la malversación.

Lo más asombroso es la falta de vergüenza de esos directivos o de esos políticos que han mentido públicamente o que han hecho promesas que después no han cumplido. Hemos visto que la falta de vergüenza es un síntoma esencial para establecer el diagnóstico de trastorno de la personalidad narcisista de tipo grandioso. Esos «poderosos» parecen considerar que la moral pública no se aplica a ellos. Ahora bien, esas mentiras, que pueden parecer anodinas en la vida privada, también pueden tener un alcance destructivo en boca de los poderosos. Sin duda, creen que su posición social los hace intocables, o que la lentitud de la justicia les permitirá salir indemnes. De todas formas, cuando salen a la luz los engaños de los directivos de un gran grupo, raras veces se los castiga por ello; incluso a menudo se los recompensa si logran limitar los daños, pues la delincuencia financiera se tolera mucho mejor que el robo en un puesto del mercado.

En Estados Unidos, los políticos descubiertos in fraganti en manejos deshonestos o en casos de acoso sexual tienen que arrepentirse públicamente, mientras que en Francia a menudo les basta con reconocer simplemente «el error» y luego aceptar eventualmente una confesión mediática con una escenificación parecida a la telerrealidad. Presentar excusas públicamente es un ejercicio narcisista que apela a la emoción para obtener una redención mediática. La enorme mentira de George W. Bush sobre las armas de destrucción masiva en Irak no le impidió llegar al término de su mandato y convertirse en un expresidente tan respetado como cualquier otro.

Esas mentiras y esos engaños ya no sorprenden a nadie, pero tienen como consecuencia una pérdida de confianza en las élites, de las que se sospecha que mienten por su propio interés, al igual que en los expertos como los utilizados por Monsanto, y esa desconfianza generalizada provoca de rebote la proliferación de relatos conspiracionistas.

Los investigadores narcisistas y el riesgo que representan para la ciencia fomentada por la proliferación de los Narcisos, la delincuencia de cuello blanco no es exclusiva de los directivos de las grandes empresas, sino que también se ha extendido al mundo de la ciencia. Desde la década de 1990, las malas prácticas científicas —como el fraude, el plagio, el maquillaje de los datos, los firmantes falsos— se han incrementado, y los centros de investigación no siempre

logran gestionarlas.

En su libro *An Essay on Science and Narcissism*, la explicación que de esa crisis de valores da el inmunólogo Bruno Lemaître, que ya hemos citado aquí, tiene que ver con la competencia feroz entre científicos, aunque esas derivas también estén probablemente relacionadas con la importante presencia de narcisistas entre los investigadores.²⁰ Según Lemaître, esos individuos, seductores en un primer momento, están obsesionados por su estatus y se centran en los beneficios a corto plazo. Así, un investigador narcisista elaborará fácilmente a partir de datos modestos un artículo provocador y brillante, que le permitirá obtener un cargo en la universidad y más financiación. En su libro, Lemaître repasa la biografía de una serie de grandes científicos, entre los cuales hay varios premios Nobel, y muestra su lado oscuro. Descubrimos a unos hombres arrogantes, seductores y dominantes que quieren destacar transformando sus descubrimientos en momentos míticos, sin reconocer ninguna deuda respecto a otros investigadores cuyos trabajos han utilizado para aumentar su poder. Lemaître, investigador a su vez, ha explicado que sus trabajos fueron reconocidos por la Academia Nobel, pero que el Premio Nobel de Fisiología y Medicina fue otorgado en 2011 a su antiguo jefe Jules Hoffmann.

Bruno Lemaître, especializado en los mecanismos que utilizan los insectos para combatir la infección microbiana, entró tras doctorarse en 1992 en la unidad de investigación de Jules Hoffmann en Estrasburgo, un laboratorio más bien orientado a la inmunología, cuando lo suyo era un enfoque genético, con trabajos sobre todo acerca de los receptores tipo Toll (moléculas que, según descubrirá, tienen un papel esencial en el reconocimiento de los patógenos y son capaces de desencadenar la respuesta inmunitaria). Según él, su trabajo sobre los receptores Toll jamás fue una prioridad para Hoffmann, que más bien se centraba en el estudio de la función dorsal en la inmunidad y que no era favorable al enfoque genético adoptado por Lemaître. Por tanto, este último no recibió ningún apoyo técnico de su laboratorio hasta que descubrió la función de los receptores Toll. Según Lemaître, «Jules dedicaba su tiempo principalmente a la organización del laboratorio y a la comunicación». Como Bruno Lemaître no desconfiaba, todos los artículos llevaban también la firma de sus supervisores, aunque estos habían contribuido poco. En 1998, Bruno Lemaître abandonó Estrasburgo para crear su propio laboratorio en Gif-sur-Yvette, con el fin de orientar sus estudios hacia la reacción inmunitaria de la *Drosophila* en respuesta a una infección natural. Después de que él se fuera del laboratorio, «Jules Hoffman (involuntaria o conscientemente) dedicó sus capacidades de comunicación a transformar el descubrimiento de los receptores Toll en un trabajo de equipo», sin reconocer plenamente las contribuciones de Bruno Lemaître. Describía la historia como un esfuerzo común, una epopeya en la que participaron muchos protagonistas. A fin de seguir presentando su propia versión del descubrimiento, parece ser que Hoffmann maniobró para que Bruno Lemaître no fuera invitado a las primeras reuniones sobre los Toll, ni a ninguna reunión sobre la inmunidad innata hasta 2006. Durante ese tiempo, Hoffmann pudo hacer un buen trabajo de autopromoción, estableciendo unas redes de personalidades importantes en inmunología, conociendo menos la genética. Los trabajos de Bruno Lemaître fueron sin duda reconocidos, pero Jules Hoffmann recibió el Premio Nobel de Fisiología y Medicina en 2011. Es miembro de la Academia de las Ciencias desde 1992 y de la Academia Francesa desde 2012. Recibió la medalla de oro del CNRS, una de las más altas distinciones científicas francesas, el Premio Keyo de Medicina, el Premio Gairdner de Ciencias Médicas y el Premio Shaw de Ciencias de la Vida y la Medicina.

Los investigadores y sus instituciones son evaluados por el índice h, un sistema supuestamente

objetivo, ya que se basa en el número de artículos publicados en revistas científicas con un alto «factor de impacto» (es decir, que sus artículos son citados con mayor frecuencia). Antes de ser publicados en esas revistas, los artículos son evaluados por iguales, expertos del mismo campo (peer reviewing o revisión por pares). Eso implica que los investigadores priman lo cuantitativo, el número de artículos publicados y el número de citas recibidas, en detrimento de investigaciones menos espectaculares a corto plazo.

Si los investigadores están obsesionados por publicar en las grandes revistas científicas como Nature o The Lancet es porque el éxito de su carrera depende de esas publicaciones, independientemente de su contenido. Es indudable que la presión por publicar aumenta el riesgo de malas prácticas, como plagios de textos, falsificaciones de resultados, retoque de imágenes o ajustes de estándares estadísticos. En efecto, para ser aceptados en esas revistas, los criterios favorecen la novedad extrema o los aspectos revolucionarios, lo cual selecciona a los investigadores más creativos o más narcisistas. Para ello, no es raro que maquillen los resultados, elijan proyectos poco realistas o exageren las interpretaciones.

Según Daniel Sarewitz, especialista en política científica, gran parte del conocimiento científico resulta discutible, poco fiable y de poca utilidad, cuando no completamente falso.²¹ En efecto, con demasiada frecuencia los resultados estadísticos realizados según el p-valor (calculado para evaluar la significación estadística de un resultado «fuera de normas») son poco reproducibles.²² En principio, los cálculos científicos permiten demostrar que lo que se ha observado no es efecto del azar, y por tanto deben poder ser reproducidos, pero muchos confunden resultado estadístico y resultados científicos; ahora bien, un resultado estadístico no es más que un indicio, no una demostración, y las conclusiones científicas no deberían basarse solo en el hecho de que un p-valor sea menor o mayor que un determinado umbral.

En las ciencias humanas y sociales, en las cuales un test estadístico que mide la diferencia entre dos hipótesis y que da un p-valor inferior a un 5% se considera significativo y por tanto digno de ser publicado, hay una serie de investigadores que son auténticos artistas del p-hacking («trituration de datos» con el fin de «demostrar» falsas correlaciones), lo cual les permite disponer del método ideal para bajar del umbral fatídico.²³ La situación se ha agravado con la aparición en 2010 de nuevas medidas: los altmetrics, que también tienen en cuenta el número de citas en Twitter, Facebook o en la prensa. La contabilización de los artículos y citas se ha convertido en el criterio de calidad de una publicación científica, igual que los «me gusta» para un post o los comentarios positivos para un restaurante. Se mide el ruido provocado por un artículo, tanto positivo como negativo, igual que las estrellas de la telerrealidad contabilizan el número de «me gusta» obtenidos en las redes sociales. Naturalmente, unos y otros pueden ser falsificados, de ahí la proliferación como respuesta de iniciativas que pretenden dar a conocer estas derivas.

La web PubPeer, creada en 2012, que permite a los universitarios participar de forma anónima en los análisis y discusiones pospublicación, ha descubierto lagunas en varias publicaciones científicas importantes. En Estados Unidos, Brian Nosek, investigador en psicología social, creó en 2013, gracias a la financiación de la Fundación Laura y John Arnold, el Centre for Open Science (Centro para la Ciencia Abierta), con el fin de intentar reproducir los resultados de cien experimentos de psicología publicados en 2008 en revistas prestigiosas. El resultado, publicado en Science en 2015, mostraba solo treinta y seis replicaciones estadísticamente significativas sobre cien. En 2017, Nick Brown, entonces investigador de las incoherencias de la psicología

positiva en la Universidad de Groninga, en los Países Bajos, elaboró un sencillo test estadístico que permite comprobar si los datos son realistas.²⁴ Descubrió así una serie de autoplagios o de presentaciones con datos engañosos en los trabajos de psicólogos estadounidenses muy conocidos, como Barbara Fredrickson y Marcial Losada, o en los del francés Nicolas Guéguen.

Estas derivas muestran que nuestra época rechaza las incertidumbres, es contraria a la duda y se tranquiliza poniéndolo todo en cifras, incluso en las ciencias humanas y sociales. Para ello se crean modelos matemáticos basados en la racionalidad, pero se olvida que el ser humano no es totalmente cuantificable, de ahí la producción de ciencia de mala calidad y de falsos conocimientos —y por tanto, en realidad, de ignorancia— en muchos campos. Ese «feedback destructivo» funciona especialmente en los campos que son capaces de influir en las políticas públicas, como la nutrición, la enseñanza, la epidemiología, la economía, la climatología o incluso la oncología, lo cual puede ser utilizado —conscientemente o no— por los políticos a la hora de tomar decisiones.

El narcisismo de los políticos Está claro que todos los políticos son narcisistas, aunque no todos lo son de forma patológica. Sin embargo, como el ejercicio del poder acentúa los rasgos del carácter, hay políticos, como Silvio Berlusconi, que llegan a serlo de una forma tan caricaturesca que ya ni siquiera perciben lo ridículo de su posición.

Las derivas de la cultura política francesa El mundo político y los honores correspondientes pueden llevar, en efecto, a los menos narcisistas a serlo de forma excesiva, pues están permanentemente expuestos a las cámaras y constantemente se escudriñan sus gestos, sus palabras y sus tuits. De ahí que, para dar una buena imagen, dispongan de consejeros que los asesoran en temas de comunicación. Esta escenificación permanente puede hacer que los que están más centrados en las apariencias del poder que en las responsabilidades que le son inherentes se exhiban como estrellas de cine y hasta aparezcan en programas de entretenimiento. Corren entonces el riesgo de preocuparse solo de la impresión que causan en los electores, de convertirse en adictos a la imagen de sí mismos reflejada por los medios y olvidar la tarea que deben cumplir. Algunos se han dejado embriagar por el prestigio del cargo hasta adquirir aficiones lujosas, como el consejero político de François Hollande, Aquilino Morelle, que se hacía traer un limpiabotas al Elíseo, lo cual le valió ser cesado en 2014.

En el sistema político actual se promociona a los que saben convencer de que son «competitivos», probablemente porque gestionan mejor su imagen. Pero no tienen por qué ser los más competentes para el ejercicio del poder. En una campaña electoral, los candidatos deben seducir más que convencer; para ello utilizan palabras clave capaces de conquistar a su electorado, aunque sus promesas sean claramente irrealizables. Como en los programas de telerrealidad, para que te escuchen tienes que ser una especie de caricatura de ti mismo, sobreactuar en el papel con el que deseas que te identifiquen y repetir siempre el mismo mensaje, hasta que los interlocutores lo incorporen. Muchos electores, en efecto, son sensibles al aspecto general de un candidato, a su físico y sus comportamientos no verbales. Por eso, la mayoría de los candidatos se construyen una leyenda mediática y se hacen fotografiar en la cocina de su casa con su mujer, con los niños o con el perro, a fin de contar una historia que llame la atención de los medios y, por tanto, indirectamente de los electores.

En la sociedad moderna, la imagen puede más que el análisis, y los ciudadanos esperan de un jefe

de Estado que esté por encima del común de los mortales. Es lo que tuvo que aprender a trancas y barrancas François Hollande, que, para desmarcarse de Nicolas Sarkozy, cuyo narcisismo exacerbado se había vuelto insoportable para muchos franceses, se presentó en 2012 como un presidente «normal». En realidad, François Hollande es un Narciso vulnerable, con una autoestima alta pero inestable: tiene una imagen grandiosa de sí mismo y a la vez la sensación de no estar totalmente a la altura de la envergadura del cargo. Esa dualidad lo llevó sin duda a exhibir ante los periodistas la pequeña historia de su vida en el Elíseo.²⁵ Al dudar de su legitimidad, no supo afirmarse mientras estaba en el poder, y trató de restaurar su imagen cuando acabó su mandato, permitiéndose baños de masas cuando ya nadie esperaba nada de él. Medía su popularidad por la longitud de las colas de ciudadanos esperando para que les dedicase su libro, publicado en abril de 2018.²⁶ Sin embargo, en vez de mirar con lucidez y humildad el balance de sus años como presidente, señalaba sobre todo los errores de su sucesor y trataba de dar lecciones a los miembros del Partido Socialista. En un discurso pronunciado en Cherburgo el 31 de agosto de 2018, su frase sobre el narcisismo —«terrible enfermedad de la que todo el mundo puede ser víctima»— mostró hasta qué punto no digería la victoria de Emmanuel Macron y envidiaba su aplomo.²⁷

En Francia, François Hollande no es evidentemente el único político afectado por esa «terrible enfermedad». El narcisismo ostensible de Sarkozy fue señalado muy pronto por los medios. Es cierto que necesitaba exhibir sus relaciones prestigiosas, sus mujeres trofeo y su afición al lustre y al relumbrón. Pero parece que luego dio muestras de cierta lucidez, confesando, por ejemplo, en enero de 2016 en LCI, con ocasión de la publicación de un libro testimonial, que siempre había tenido la «sensación de ser ilegítimo» porque jamás había «pertenecido a una forma de burguesía, a una especie de élite».²⁸ Y antes le había confesado a su biógrafa Marie-Ève Malouines que en 1960, por ser hijo de divorciados, se había sentido humillado al ver a su madre desclasada: esta abandonó a su marido cuando él tenía cuatro años y, como su padre no pagó jamás la pensión alimenticia, su madre tuvo que trabajar para poder darle una educación privilegiada.²⁹

Jean-Luc Mélenchon, por su parte, es un Narciso flamígero de tendencia paranoica. Convencido de su superioridad, se cree con derecho a insultar a todos los que no están de acuerdo con él. Al igual que Donald Trump, ve complotos por todas partes y odia a los periodistas: «La prensa — afirmó en febrero de 2018— es la primera enemiga de la libertad de expresión».³⁰ Sus patinazos no son algo controlado; al contrario, su megalomanía le puede.

De forma más general, la cultura de la clase política francesa está en gran parte basada en la impunidad y los privilegios, sobre todo porque los ciudadanos han sido durante mucho tiempo excesivamente tolerantes con las transgresiones de sus dirigentes. De ahí el riesgo de nepotismo en beneficio de esposas e hijos, como ilustró espectacularmente el ex primer ministro François Fillon: basó su precampaña para la elección presidencial de 2017 en la probidad y la ejemplaridad, sin considerar un problema el haber remunerado a su mujer y a sus hijos de forma ficticia como ayudantes parlamentarios. ¿Fue por cinismo? Probablemente, no, ya que para un Narciso como él su posición de favorito de la derecha habría debido comportar, por derecho propio, el beneficio de la impunidad. Otros políticos no ocultan, en cambio, su cinismo, como el presidente del partido de la derecha Les Républicains, Laurent Wauquiez, quien afirmó en febrero de 2018 delante de los estudiantes de una escuela de negocios que en sus intervenciones en los medios no soltaba más que bullshit («gilipolleces»): «He hecho como un mono sabio, recitando la partitura que los medios de comunicación esperaban».³¹ Con esta frase iconoclasta, venía a

confirmar que para algunos políticos el oficio que ejercen es, ante todo, un engaño.

La embriaguez del poder y sus bambalinas pueden llevar a pensar que se está por encima de los demás y que se tienen todos los derechos,³² como el de no presentar la declaración de la renta y no pagar impuestos, como hizo el efímero ministro Thomas Thévenoud en 2014, que luego se justificó alegando «fobia administrativa».³³ Claro que nadie es irreprochable, pero nos gustaría que esos hombres y esas mujeres no olvidaran que sus prerrogativas también les confieren un deber de ejemplaridad.

¿Y qué pasa con Emmanuel Macron, el presidente de la República elegido en mayo de 2017? Se caracteriza por una gran confianza en sí mismo, estable a lo largo del tiempo. En eso le ayuda su mujer, Brigitte, quien «un día contó que vivía con un Dios».³⁴ Como todo personaje público, primero construyó su imagen filtrando su historia personal, marcada sobre todo por su relación de joven estudiante con el filósofo Paul Ricoeur. Luego se hizo fotografiar como piloto de caza o jugando al fútbol con los niños, plegándose así a los códigos de la época. Al llegar al poder, se presentó como un presidente «jupiteriano»,³⁵ con una visión «vertical» del cargo. Para recuperar la grandeur de Francia en el escenario internacional, recibió de forma solemne a Vladimir Putin en Versalles (mayo de 2017) y a Donald Trump en los Campos Elíseos (julio de 2017), lo cual era una forma hábil de colocarse en pie de igualdad con los Narcisos más grandes que ocupan el poder. Pero luego se «soltó» y reveló rasgos más íntimos de su propia personalidad. Sin duda, es narcisista, pero ¿en qué grado? Demasiado seguro de sí mismo y de sus capacidades, se ha mostrado varias veces arrogante en público, incluso despectivo con algunos ciudadanos. Su estilo de gobierno autoritario, casi monárquico, ha causado disgusto. Se ha alejado de los franceses con su ejercicio solitario del poder, rodeado de una fiel guardia pretoriana, hasta que en otoño de 2018 topó con el movimiento de los gilets jaunes (los chalecos amarillos), heredero de una larga tradición de revueltas populares contra el absolutismo de los Narcisos políticos en el poder que había sido borrada de las memorias oficiales.³⁶ Emmanuel Macron ha querido quemar etapas y, concentrado en su proyecto para Francia, ha razonado de forma abstracta, sin tener en cuenta la complejidad y la vulnerabilidad de las personas. Un solo ejemplo: el desprecio que manifestó en septiembre de 2018 delante de las cámaras hacia un joven que quería ser horticultor es insultante no solo para este, sino para todos los que esperan encontrar algún día un empleo en el que poder realizarse. ¿Sabrá el joven presidente, educado para pertenecer a la élite de la nación y sin ninguna experiencia práctica, descender del Monte Olimpo para comprender lo que es la vida real de la gente que trabaja y que tiene problemas para llegar a fin de mes? No parece probable.

Cuando se ostenta el poder, como hemos dicho, ser narcisista no es un problema siempre que ese rasgo vaya acompañado de la capacidad del interesado para hacer caso de las críticas y ponerse periódicamente en cuestión. Para un jefe de Estado, inevitablemente narcisista, toda la dificultad estriba pues en serlo lo bastante como para lograr hacerse respetar a nivel internacional, y en no serlo demasiado y tener la suficiente humildad como para seguir estando cerca del pueblo.

Putin, Xi Jinping y los demás: en todas partes del mundo hay Narcisos patológicos al mando. Como ya dijimos al hablar de la elección de Donald Trump en 2016, desde la década de 2000 hemos visto imponerse en muchos países a hombres fuertes, autoritarios, que trataban de acumular cada vez más poder en aras del orden y la seguridad, aunque fuera a costa de la libertad y de los derechos de los ciudadanos.

El primero de ellos, Vladimir Putin, elegido presidente de Rusia en 2010, es indudablemente un gran Narciso. Pero, a diferencia de Donald Trump, es ante todo un auténtico perverso narcisista. Tiene, por supuesto, un sentido muy acentuado de su propia importancia, pero, para exaltar la grandeza de su país, no duda en saltarse las reglas esenciales de los derechos humanos. Siempre ha sabido cultivar su imagen de hombre viril, exhibiendo su cuerpo musculoso cuando va de caza o de pesca, difundiendo fotos suyas montado a caballo con el torso desnudo, enfrentándose a un oso, nadando en las aguas heladas de Siberia o practicando distintos deportes, como si fuera un campeón de cada una de esas disciplinas. Si bien es verdad que es un incomparable escenificador de sí mismo, también lo hace para la novela nacional y para recuperar la imagen de Rusia. Al igual que Donald Trump, que pretende devolver su grandeza a Estados Unidos, él quiere devolver a Rusia su estatus de gran potencia mundial.

Putin es un obseso de los medios de comunicación: se exhibe en ellos para ocultar mejor su personalidad y sabe utilizarlos para hacerse artificialmente simpático ante la población. Quienes lo conocen, lo describen como un hombre frío, sin sentimientos, hasta el punto de que no se puede leer en sus ojos ni en su lenguaje corporal, lo cual desestabiliza a sus interlocutores.³⁷ Al borrar los crímenes del sistema totalitario soviético, sigue viendo en Stalin al héroe de la lucha contra el nazismo. Como este último, al que se ha tachado a menudo de paranoico cuando, en realidad, era ante todo un perverso narcisista, Putin está convencido de que se enfrenta a una conspiración y que por lo tanto tiene motivos para defenderse. El intérprete de Stalin, Valentin Berejkov, lo describía así: «Brutal con los suyos, reservaba para los extranjeros un gran talento de persuasión. Sabía seducir a sus interlocutores. Era manifiestamente un gran actor, capaz de fabricarse una imagen de hombre encantador, modesto y hasta un poco simple».³⁸ Fiel a esta herencia, Putin miente tanto como Trump, pero lo hace de una forma más sutil. Incluso cuando la investigación de los Países Bajos demostró que el misil que derribó el vuelo MH17 de Malaysia Airlines el 17 de julio de 2014 era ruso, se mantuvo en sus trece: «No fuimos nosotros». Se trata de un cálculo político destinado a demostrar que Rusia es víctima de Occidente.

Pero Vladimir Putin es ante todo un perverso, porque como fino estratega domina el arte de confundir las pistas y explotar las debilidades de los otros para dividirlos. Cuando era secretario del Consejo de Seguridad de Rusia, fabricó en 1999 un escándalo sexual para deshacerse de un fiscal que investigaba a Boris Yeltsin. Ese fue el comienzo de un fulgurante ascenso que lo llevaría a la cima del poder.³⁹ Desde entonces, se han atribuido varios asesinatos a la cúspide del poder ruso, pero Putin tiene la costumbre de mentir y de no reconocer jamás la realidad de los hechos. Cuando tiene dificultades, denuncia un «complot de Occidente» para demostrar al pueblo que la culpa del problema no es suya. Y en 2016, aunque posteriormente lo negó, hizo que unos hackers rusos se hicieran pasar por estadounidenses e inundasen los medios para influir en las elecciones de Estados Unidos.⁴⁰ Como es muy hábil, ninguna de las acusaciones que llueven sobre él ha podido probarse, pero sirven para mantener su leyenda de hombre poderoso del que hay que desconfiar.

Al igual que en el caso del presidente estadounidense, su voluntad de poder está destinada a compensar un sentimiento de inferioridad, cuyo origen se sitúa sin duda en su extracción modesta y en sus comienzos como simple agente del KGB. Aunque parecía apocado (se dijo que lo habían elegido por su debilidad como la marioneta de un sistema corrupto), se fue afianzando y rápidamente puso firmes a los oligarcas corruptos de la época de Yeltsin. A nivel nacional, quiso borrar la humillación sufrida por su país a manos de Estados Unidos y de los países occidentales

tras la caída del imperio soviético. Y, a nivel internacional, quiso borrar lo que él percibió como una humillación cuando Rusia fue excluida del G8 en marzo de 2014 (a raíz de la anexión de Crimea), cuando los dirigentes occidentales ya no querían recibirlo.

En China, el presidente Xi Jinping puso fin en 2018 a la limitación para renovar su mandato y luego concentró todos los poderes en sus manos. Podrá, pues, mantenerse al frente del Estado todo el tiempo que quiera. Como todos los dirigentes narcisistas, ha empezado por construir su mito, dando la impresión de legitimidad en el poder, y luego ha acabado con toda la oposición. Como ocurre con muchos Narcisos, su innegable sed de poder responde a la necesidad de tomarse una revancha. Su padre fue encarcelado por Mao cuando él tenía nueve años. Eso habría podido alejarlo para siempre del Partido Comunista, pero quiso, por el contrario, triunfar en lo que su padre no había sabido hacer.

Al frente de Corea del Norte, Kim Jong-un es indudablemente un Narciso tiránico y un hábil estratega. Joven dirigente de un país muy pequeño, aislado por todos, ha conseguido tener amenazadas a las grandes potencias y mantener un chantaje nuclear. Eso le ha permitido negociar, o fingir que negocia, con el más atípico de los dirigentes internacionales. Sabemos poco de él, pero es, sin duda alguna, un perverso narcisista con rasgos paranoicos y, bajo una aparente jovialidad, ha sabido deshacerse de todos los que podían amenazar su poder. Hizo ejecutar a su tío político, a su tía, a su hermanastro y a una serie de oficiales sospechosos de deslealtad.

La lista de los grandes Narcisos que ocupan el poder no se detiene aquí. También están Recep Tayyip Erdogan en Turquía, Rodrigo Duterte en Filipinas, Jair Bolsonaro en Brasil, y otros muchos dictadores y dirigentes megalomaniacos. Todos esos jefes de Estado, de forma sin duda menos visiblemente patológica que Donald Trump, olvidan enseguida que son humanos y frágiles y se creen los reyes del mundo. Claramente peligrosos para la permanencia de los vínculos sociales pacíficos en sus sociedades, despiertan afortunadamente como reacción movilizaciones ciudadanas destinadas, en primer lugar, a contenerlos y potencialmente portadoras del advenimiento de sociedades libres de las patologías del narcisismo.

Conclusión. Acabar con las patologías del narcisismo

La llegada de hombres fuertes a los más altos cargos en todas partes del mundo y en el mismo momento muestra que estamos en el apogeo de un narcisismo triunfante del que Donald Trump no es más que un espejo de aumento. Por su patología extrema, no muestra lo que otros —igual de narcisistas, pero mucho más perversos y por lo tanto más sutiles— han logrado no solo disimular, sino hacer aceptar como normal o inevitable. El poder conferido a esos grandes Narcisos no es nada más que la manifestación de un proceso más general de narcisización de nuestra sociedad.

En los orígenes: las derivas de la globalización neoliberal. Nuestro mundo de rentabilidad y consumo ha centrado a los individuos en sí mismos y estos, para adaptarse, han intentado aumentar su autoestima, insistiendo en sus realizaciones individuales y renunciando a las soluciones colectivas. Para sobrevivir en una sociedad globalizada hay que ser el mejor y colocarse por encima de los demás, utilizando los medios que hagan falta. Así, las grandes empresas han seleccionado para los puestos más altos a individuos narcisistas centrados en los números y en el corto plazo. Se les ha conferido la misión de mejorar indefinidamente el rendimiento, aunque para ello tengan que ocultar las consecuencias desastrosas para las personas y para el medio ambiente.

Los miembros de esa élite dominante constituyen una casta que protege sus privilegios merced a los vínculos que mantiene con los políticos.

Naturalmente, no todos los individuos narcisistas han llegado al estadio de la patología, pero son los más gravemente afectados los que acceden a los puestos más altos. Al frente de muchos países tenemos a hombres fuertes que, sin duda, presentan un trastorno de la personalidad narcisista y no vacilan en menoscabar los derechos humanos para hacer reinar el orden y la seguridad. Y como temen perder sus prerrogativas, no dudan en proferir amenazas y deshacerse de sus oponentes.

El auge del narcisismo en todas partes del mundo puede verse como una respuesta psíquica ante una sociedad individualista de rendimiento y consumo, únicamente orientada hacia el beneficio y el corto plazo. La globalización nos ha arrastrado a una espiral destructiva, y sus promesas de progreso infinito, de bienestar y de mejora de la calidad de vida tienen un reverso mucho más oscuro: las adicciones, el aumento de las desigualdades, el rechazo del otro y una competitividad feroz que provoca estrés y el síndrome del trabajador quemado (burnout).

Quienes habían creído en las promesas del neoliberalismo pronto se han desencantado al ver el precio que hay que pagar por un crecimiento sin fin. El consumo, que debía permitir una mejor calidad de vida, se ha convertido en adictivo; queríamos ser libres y somos cada vez más dependientes de las nuevas tecnologías, que nos controlan y nos utilizan. Cada vez comemos peor, sufrimos más en el trabajo, padecemos trastornos psíquicos ligados a la rentabilidad que se ha apoderado de todos los ámbitos. Y sin embargo, el poder adquisitivo de los trabajadores disminuye. La gente está cansada y desanimada. Recordemos la frase de Emerson: «Para sobrevivir sobre una capa de hielo hay que patinar muy rápido».1

Con la globalización, los más vulnerables han perdido sus puntos de referencia. Desorientados por cambios a los que es difícil sustraerse, están preocupados por un futuro que escapa a su control. Constatan que su calidad de vida cada vez es peor. En un mundo en el que solo se emplea a los más capaces y en el que los cambios obligan a adaptarse constantemente, su autoestima se derrumba, se sienten despreciados, humillados y denigrados por las élites políticas y económicas. En Estados Unidos, Hillary Clinton trata de «deplorables» a los que han votado a Donald Trump; en Francia, François Hollande habla de los «sin dientes»2 y Emmanuel Macron de «los que no son nada».3 Cuando los ciudadanos se comparan con quienes tienen más que ellos y lo exhiben en las redes sociales, tienen la sensación de haber descendido socialmente. Como niños, se miden con los demás y temen permanentemente que el otro pueda tener más que ellos. Algunos pueden descargar sus frustraciones en chivos expiatorios, en los que son diferentes, en las élites, en las mujeres, en las minorías sexuales o en los inmigrantes. Es el miedo lo que les lleva a optar por soluciones extremas y demonizar a los otros: no se trata de una conciencia política, sino de una pérdida de referentes ligada a los cambios demasiado rápidos de nuestra sociedad. Estas personas se centran en sí mismas o en su grupo de pertenencia, rechazando a los que son diferentes, a los que perciben como una amenaza para su identidad.

Votar por dirigentes autoritarios de derechas puede parecer paradójico, pero es, para muchas de esas personas vulnerables, la forma de expresar su rechazo a una sociedad en la que el poder está en manos de una élite desvinculada del mundo real. Si Trump ha tenido una aceptación importante entre la población es porque no respeta las reglas de expresión política habituales, porque habla como un hombre con poca educación, lo cual puede hacer creer que comprende al pueblo, aunque

lo único que hace es defender sus propios intereses.

Una brasileña a la que le pregunté por qué había votado a Bolsonaro me dijo: «Sé que es horrible, pero los demás son horribles de otra manera. Votar por ese populista era una manera de decir que queremos un cambio. Estamos hartos de esos políticos que hacen bonitos discursos durante la campaña, pero que, una vez que llegan al poder, se preocupan ante todo de sí mismos, de hacerse valer y de aumentar su riqueza». Votar por Trump, Bolsonaro o el brexit es una manera de decir: «No queremos la vida que nos proponéis». Es la forma de rechazar la globalización, el neoliberalismo y a las élites políticas y financieras.

Ha empezado la toma de conciencia. Afortunadamente, empieza a atisbarse una toma de conciencia de los efectos nefastos de la narcisización de nuestra sociedad, y creo que en realidad nuestra civilización está asistiendo a los últimos estertores de la virilidad triunfante de los grandes Narcisos. La emergencia de Donald Trump, de Jair Bolsonaro y de otros pretendidos hombres fuertes no es más que el síntoma de un cambio global de la sociedad. Durante demasiado tiempo hemos hecho la vista gorda ante la megalomanía de las élites, sus abusos de poder y sus engaños. Desde la crisis de las subprimes de 2008, los numerosos escándalos que han salpicado al mundo de las grandes empresas y de los poderosos habían provocado hasta ahora pocas reacciones, pero empiezan a denunciarse con más frecuencia. En Estados Unidos, el escándalo del caso Weinstein, acentuado por el hecho de que ocupa la presidencia un hombre abiertamente misógino que es un acosador sexual, provocó en 2017 una fuerte reacción, haciendo que muchas mujeres se comprometieran políticamente, sobre todo, las representantes de la diversidad. En todo el mundo, el movimiento #MeToo ha expresado el hartazgo ante la dominación de los hombres sobre las mujeres y ha denunciado los abusos aún insuficientemente castigados.

La sociedad civil ha empezado a movilizarse para poner en entredicho un modo de vida que perjudica nuestra salud y provoca desigualdades excesivas en las condiciones de vida y de trabajo. La toma de conciencia de las consecuencias para el planeta del cambio climático se ha generalizado, aunque los «que toman las decisiones» todavía se resistan a actuar en consecuencia. Porque los partidos políticos no han sabido medir la importancia de esos cambios y se han alejado de su electorado.

La solución vendrá de los jóvenes, ellos son los portadores de la esperanza. Los millennials, nacidos a partir de 1980, están en general menos apegados al consumo y a la propiedad, y a menudo rechazan la sociedad de sus padres basada en el consumismo. Muchos de ellos han comprendido que la acumulación de riqueza no nos hace más autónomos ni más libres y que el sistema actual cortoplacista está arruinando nuestro planeta. Prefieren la economía colaborativa y la solidaridad. ¿Por qué comprar un coche cuando se puede alquilar o compartir? Reutilizan todo lo que pueden, depositan en los centros de reciclaje los objetos que aún pueden servir y compran de segunda mano. En internet, no se presentan como consumidores, sino como colaboradores que comparten sus conocimientos, como es el caso de Wikipedia y del software libre. Poco a poco, los hábitos de consumo evolucionan. En el ámbito de la alimentación, sin duda a causa de la proliferación de los escándalos sanitarios, cada vez son más los que prefieren las redes de consumo responsable con granjas de proximidad o las asociaciones para la preservación de una agricultura campesina. El permacultivo permite producir frutas y verduras sin agotar la tierra.

La mayoría de los jóvenes no quieren trabajar tanto como sus padres, que se han matado

haciéndolo sin obtener el reconocimiento por su compromiso. Quieren trabajar lo justo para vivir dignamente y tener tiempo para ellos. Rechazan los bullshit jobs («trabajos de mierda»), esos empleos burocráticos que tienen poca utilidad y no requieren mucha inteligencia: les gustaría ejercer oficios útiles de los que puedan sentirse orgullosos. Consumiendo menos, dicen sentirse aliviados por haber renunciado al deseo de querer poseer cada vez más, y eso les da la sensación de haber recuperado el control sobre su vida.

Naturalmente, estas nuevas formas de consumo están limitadas por ahora a las clases sociales más educadas, pero las iniciativas ciudadanas van apareciendo por doquier. Las élites todavía no se sienten realmente interpeladas, y sin embargo podría extenderse a todos los niveles un estilo de vida más modesto. Sin duda, los dirigentes harían bien en inspirarse en José Mujica, también llamado Pepe, que fue presidente de Uruguay de 2010 a 2015. En la película realizada por Emir Kusturica, que repasa en una serie de entrevistas sus últimos días en el poder, denuncia la lógica del consumo engendrada por el sistema capitalista, señalando su coste humano y medioambiental.⁴ Ese hombre vanguardista, que legalizó el aborto, el matrimonio para todos y el cannabis, supo dirigir el país sin caer en las trampas del poder. Ese extupamaro, que por haber luchado contra la dictadura militar pasó doce años en régimen de aislamiento en la cárcel, nos dice: «Se aprende más del dolor y de la soledad que del éxito y de la abundancia; [...] si no se tiene cuidado, las repúblicas siempre acaban por parecerse a las monarquías».

Terminaré citando al exministro de Transición Ecológica Nicolas Hulot en su discurso de toma de posesión en septiembre de 2017: «¡Atrevámonos a abrazar la utopía!». Tras la era del exceso, vendrá el tiempo de la moderación. Muchas personas toman conciencia a su manera de que debemos cambiar nuestro estilo de vida, circunscribir nuestro modo de consumir en nuestro entorno y aceptar a los demás tal como son. Esta es la vía para acabar con las patologías del narcisismo.

Notas

1. W. Keith Campbell y Joshua D. Miller (comps.), *The Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorder: Theoretical Approaches, Empirical Findings, and Treatments*, John Wiley & Sons, Hoboken, 2011.
1. James A. Herb, «Donald J. Trump, alleged incapacitated person», en Bandy Lee (comp.), *The Dangerous Case of Donald Trump: 27 Psychiatrists and Mental Health Experts Assess a President*, Thomas Dunne Books, Nueva York, 2017.
2. John Gartner, «Mental health professionals declare Trump is mentally ill and must be removed», Change.org, <[frama.link/3u2WJh7Y](https://www.change.org/p/mental-health-professionals-declare-trump-is-mentally-ill-and-must-be-removed)>.
3. Richard Greene, «Is Donald Trump mentally ill? 3 professors of psychiatry ask president Obama to conduct a full medical and neuropsychiatric evaluation», The Huffington Post, 17 de diciembre de 2016, <[frama.link/57ydraFZ](https://www.huffpost.com/entry/is-donald-trump-mentally-ill-3-professors-of-psychiatry-ask-president-obama-to-conduct-a-full-medical-and-neuropsychiatric-evaluation)>.
4. Robert Jay Lifton, prefacio a Bandy Lee (comp.), *The Dangerous Case of Donald Trump*, op. cit. En todos los países existe una ley sobre la protección de las personas cuyo estado mental representa un peligro para ellas mismas y para los demás.

5. Aaron Blake, «The American Psychiatric Association issues a warning: no psychoanalyzing Donald Trump», The Washington Post, 7 de agosto de 2016, <frama.link/NQCpV6Sm>.
6. American Psychiatric Association, DSM-5, 2013.
7. Allen Frances, «An eminent psychiatrist demurs on Trump's mental state», The New York Times, 14 de febrero de 2017.
8. Bandy Lee (comp.), The Dangerous Case of Donald Trump, op. cit.
9. Gilles Paris, «Lors de son premier discours sur l'état de l'Union, Trump s'essaie à nouveau à l'unité», Le Monde, 31 de enero de 2018.
10. Citado por Catherine Gouëset, «Trump vu par les psys: "La réalité doit se plier à l'idée qu'il s'en fait"», L'Express, 19 de febrero de 2017.
11. David A. Fahrenthold, «A Time Magazine with Trump on the cover hangs in his golf clubs. It's fake», The Washington Post, 27 de junio de 2017, <frama.link/p2arhzLX>.
12. Citado por Pierre-Yves Dugua, «Croissance: la conjoncture sourit à Donald Trump», Le Figaro Économie, 27 de julio de 2018, <frama.link/f4d_-3fu>.
13. Donald Trump, Think Like a Billionaire, Random House, Nueva York, 2004 (trad. cast.: Piensa como multimillonario, Aguilar, México D. F., 2007).
14. David Von Drehle, «Is Steve Bannon the second most powerful man in the world?», Time Magazine, 2 de febrero de 2017.
15. Scott J. Dickman, «Functional and dysfunctional impulsivity: personality and cognitive correlates», Journal of Personality and Social Psychology, vol. 58, n.º 1, 1990, págs. 95-102.
16. David M. Reiss, «Cognitive impairment, dementia, and potus», en Bandy Lee (comp.), The Dangerous Case of Donald Trump, op. cit.
17. Craig Malkin, «Pathological narcissism and politics», en Bandy Lee (comp.), ibid.
18. David Cay Johnston, The Making of Donald Trump, Melville House Publishing, Nueva York, 2016.
19. Michael Kranish y Marc Fisher, Trump Revealed. The Definitive Biography of the 45th President, Simon & Schuster, Nueva York, 2016.
20. Gwenda Blair, Donald Trump. The Candidate, Simon & Schuster, Nueva York, 2007.
21. «Pour l'essayiste Donald Morrison, Trump, rejeté par les élites de gauche, veut sa revanche», Le Monde, 15 de noviembre de 2013.
22. Tony Schwartz, The Washington Post, 13 de mayo de 2017. (Existe edición en castellano de la obra mencionada, The Art of the Deal: El arte de la negociación, Grijalbo, Barcelona, 1994. [N.

de la T.])

23. Claire Digiacomì, The Huffington Post, 11 de enero de 2017.
24. Gilles Paris, «Ingérence russe: Michael Flynn, ancien conseiller de Trump, reconnaît avoir menti au FBI», Le Monde, 1 de diciembre de 2017.
25. Angie Holan y Linda Qui, «2015 lie of the year: the campaign misstatements of Donald Trump», PolitiFact, 21 de diciembre de 2015.
26. Kyle Cheney et al., «Donald Trump's week of misrepresentations, exaggerations, and half-truths», Politico Magazine, 25 de septiembre de 2016.
27. Lena H. Sun y Juliet Eilperin, «CDC gets list of forbidden words: fetus, transgender, diversity», The Washington Post, 15 de diciembre de 2017.
28. Thomas B. Edsall, «When the President is ignorant of his own ignorance», The New York Times, 30 de marzo de 2017.
29. Sobre el efecto Dunning-Kruger, véase Pierre Barthélémy, «Pourquoi les incompetents se croient si doués», Le Monde Sciences et Technologie, 21 de noviembre de 2016.
30. Tomas Chamorro-Premuzic, «Pourquoi nous adorons les narcissiques», Harvard Business Review France, 2 de octubre de 2014.
31. Citado por Clément Daniez, «Good, bad, sad... Le langage de Trump est pauvre, mais redoutablement efficace», L'Express, 20 de enero de 2017, <frama. link/eP7DPLDW>.
32. Michael Wolff, Le feu et la fureur: Trump à la Maison Blanche, Robert Laffont, París, 2018.
33. Jayson Harsin, «“La post-vérité a radicalement transformé les campagnes électorales”, propos recueillis par Valérie Segond», Le Monde, 4 de marzo de 2017.
34. Guillemette Faure, «Donald Trump, dernier Tweet avant la fin du monde», Le Monde, 10 de enero de 2018.
35. Mike Wendling, «The (almost) complete history of “fake news”», BBC Trending, 22 de enero de 2018.
36. Tras haber sido utilizado por Donald Trump en ese tuit incomprensible, el término covfefe se ha convertido en el nombre de una proposición de ley destinada a archivar los mensajes en las redes sociales.
37. «Trump dérape et traite une journaliste de “folle au faible QI”», Le Parisien, 29 de junio de 2017.
1. Olivier Le Naire, «Narcisse: le vrai visage d'un mythe», L'Express, 12 de octubre de 2014.
2. Christopher Lasch, La culture du narcissisme, Robert Laffont, París, 1981 (trad. cast.: La cultura

- del narcisismo, Andrés Bello, Barcelona, 1999).
3. Sigmund Freud, Observaciones psicoanalíticas sobre un caso de paranoia, 1911.
 4. Heinz Kohut, Le soi, PUF, París, 1974 (trad. cast.: Análisis del self, Amorrortu, Buenos Aires, 1996).
 5. Morris Rosenberg, Conceiving the Self, Basic Books, Nueva York, 1979.
 6. Para las lectoras y los lectores que deseen una explicación más lúdica de esas definiciones, recomiendo escuchar el discurso de Martial Jardel, finalista de los concursos Eloquentia de febrero de 2018, «L'interprétation est-elle une création?», <frama.link/4nrwQNLb>.
 7. Janine Chasseguet-Smirgel, L'idéal du moi: essai psychanalytique sur la maladie d'idéalité, Tchou, París, 1974 (trad. cast.: El ideal del yo: ensayo psicoanalítico sobre la enfermedad de idealidad, Amorrortu, Buenos Aires, 1991).
 8. Alain Ehrenberg, La société du malaise, Odile Jacob, París, 2010.
 9. Bernard Brusset, «La honte à l'adolescence», Adolescence, vol. 11, n.º 1, 1993.
 10. Patrick Merot, «La honte: "Si un autre venait à l'apprendre". Introduction à la discussion sur le rapport de Claude Janin», Revue Française de Psychanalyse, vol. 67, n.º 5, 2003, págs. 1743-1756.
 11. Maquiavelo, Historias florentinas, VI, 17.
 12. David Riesman, La foule solitaire, Arthaud, París, 1964 (trad. cast.: La muchedumbre solitaria, Paidós, Barcelona, 1981).
 13. Richard Sennett, Les tyrannies de l'intimité, Seuil, París, 1979 (trad. cast.: El declive del hombre público, Anagrama, Barcelona, 2011).
 14. Sylvie Vendette, Le concept de narcissisme dans la psychanalyse freudienne, tesis de licenciatura en Sociología, UQAM, 2009.
 15. Gilles Lipovetsky, L'ère du vide: essais sur l'individualisme contemporain, Gallimard, París, 1983 (trad. cast.: La era del vacío, Anagrama, Barcelona, 2006).
 16. Gilles Lipovetsky, Le bonheur paradoxal, Gallimard, París, 2006 (trad. cast.: La felicidad paradójica, Anagrama, Barcelona, 2010).
 17. Alain Ehrenberg, La fatigue d'être soi, Odile Jacob, París, 1998 (trad. cast.: La fatiga de ser uno mismo, Nueva Visión, Buenos Aires, 1998).
 18. Ibidem.
 19. Byung-Chul Han, Société de la fatigue, Circé, Belval, 2014 (trad. cast.: La sociedad del cansancio, Herder, Barcelona, 2012).

20. Dahlia Namian y Laurie Kirouac, «Narcissisme, estime de soi et société. Regard sociologique sur la dépathologisation d'un trouble controversé», *Sociologie*, vol. 6, n.º 3, 2015, págs. 279-294.

1. American Psychiatric Association, DSM-5, op. cit.

2. En castellano, los cinco grandes rasgos de la personalidad han sido traducidos como cultura/intelecto/apertura, escrupulosidad/confiabilidad, extraversión, afabilidad y estabilidad emocional. (N. del E.)

3. Filme de Pierre-Henri Gibert, Xavier Dolan: *à l'impossible je suis tenu*, Francia, 2015.

4. Robert Raskin y Howard Terry, «A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity», *Journal of Personality and Social Psychology*, n.º 54, 1988, págs. 890-902.

5. Otto Kernberg, *Les troubles graves de la personnalité*, PUF, París, 1989 (trad. cast.: *Trastornos graves de personalidad*, Manual Moderno, México, 1992).

6. Charles Zano, «A fate that narcissists will hate: being ignored», *The New York Times*, 30 de noviembre de 2010.

7. Jean Twenge y Keith Campbell, *The Narcissism Epidemic*, Atria, Nueva York, 2013.

8. Theodore Millon, «Personality subtypes», 23 de octubre de 2013, <www.millonpersonality.com>.

9. Paul Wink, «Two faces of narcissism», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 61, 1991, págs. 590-597.

10. Attila J. Pulay, Risë B. Goldstein y Bridget F. Grant, «Sociodemographic correlates of DSM IV narcissistic personality disorder», en W. Keith Campbell y Joshua D. Miller (comps.), *The Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorder*, op. cit.

11. Emily Grijalva, Daniel A. Newman, Louis Tay, Brent Donnellan, Richard Robins y Yan Taiyi, «Gender differences in narcissism: a meta-analytic review», *Psychological Bulletin*, vol. 141, n.º 2, marzo de 2015, págs. 261-310.

1. «Alain Delon: "Je suis un des rares mythes vivants du XXIe siècle!"», RTL, 13 de enero de 2011.

2. Maria Riva, *Marlène Dietrich par sa fille*, Flammarion, París, 1992 (trad. cast.: *Marlene Dietrich*, Plaza & Janés, Barcelona, 1992).

3. Entrevista en RMC Sport, 27 de noviembre de 2013.

4. «Bruno Lemaître: "Le système de recherche favorise les personnalités narcissiques"», *Le Monde*, 5 de septiembre de 2016.

5. Aaron L. Pincus y Michael J. Roche, «Narcissistic grandiosity and narcissistic vulnerability»,

en W. Keith Campbell y Joshua D. Miller (comps.), *The Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorder*, op. cit.

6. Otto Kernberg, «Narcissistic personality disorders. Part 1», *Psychiatric Annals*, vol. 39, n.º 3, marzo de 2009, págs. 105-167.

7. Eytan Bachar, Hilt Hadar, Arie Shalev, «Narcissistic vulnerability and the development of PTSD: a prospective study», *Journal of Nervous and Mental Disease*, vol. 193, n.º 11, 2005, págs. 762-765.

8. John D. Gartner, «Donald Trump is: a) bad, b) mad, c) all of the above», en Bandy Lee (comp.), *The Dangerous Case of Donald Trump*, op. cit.

9. Hervey M. Cleckley, *The Mask of Sanity: An Attempt to Clarify Some Issues About the So-Called Psychopathic Personality*, Private Printing, Georgia, 1988.

10. Paul-Claude Racamier, «Entre agonie psychique, déni psychotique et perversion narcissique», *Revue Française de Psychanalyse*, vol. 50, n.º 5, 1986.

11. Paul-Claude Racamier, «Perversité dans les familles. Nouvelles recherches et applications en thérapie familiale psychanalytique», *Gruppo*, n.º 3, ClancierGuénaud, París, 1987.

12. Marie-France Hirigoyen, *Le harcèlement moral: la violence perverse au quotidien*, Syros, París, 1998 (trad. cast.: *El acoso moral: el maltrato psicológico en la vida cotidiana*, Paidós, Barcelona, 2013).

1. Richard Sennett, *El declive del hombre público*, op. cit.

2. Jean M. Twenge y W. Keith Campbell, *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*, Free Press, Nueva York, 2009 (trad. cast.: *La epidemia del narcisismo*, Cristiandad, Madrid, 2018).

3. Donald W. Winnicott, *De la pédiatrie à la psychanalyse*, Payot, París, 1969 (trad. cast.: *Escritos de pediatría y psicoanálisis*, Paidós, Barcelona, 1999).

4. Sigmund Freud, *La vie sexuelle*, PUF, París, 1969 (trad. cast.: *Ensayos sobre la vida sexual*, Alianza, Madrid, 1969).

5. Jean-Christophe Torres, *Du narcissisme*, L'Harmattan, París, 2011.

6. Véase Wilfried Lignier, *La petite noblesse de l'intelligence: une sociologie des enfants surdoués*, La Découverte, París, 2012.

7. Eddie Brummelman et al., «Origins of narcissism in children», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 112, n.º 12, marzo de 2015.

8. Phebe Cramer, «Young adult narcissism: a 20 years longitudinal study of the contribution of parenting styles, preschool precursors of narcissism, and denial», *Journal of Research in*

Personality, vol. 45, n.º 1, febrero de 2011.

9. Alain Ehrenberg, *La société du malaise*, op. cit.

10. Christopher Lasch, *La cultura del narcisismo*, op. cit.

11. Véase Aline Vater, Steffen Moritz y Stefan Röpke, «Does a narcissism epidemic exist in modern western societies? Comparing narcissism and self-esteem in East and West Germany», *Plos One*, vol. 13, n.º 1, 2018.

12. Congreso de la Sociedad Alemana de Psiquiatría, Psicoterapia, Psicósomática y Neurología, Berlín, 23-26 de noviembre de 2016.

13. Bernard Frank, «Au Japon, le refrenement du moi est une règle du comportement social», *Le Monde*, 24 de septiembre de 1996.

14. Tristan Garcia, *La vie intense*, Autrement, París, 2016 (trad. cast.: *La vida intensa*, Herder, Barcelona, 2019).

15. Zygmunt Bauman, *La vie liquide*, Le Rouergue/Chambon, Arlés, 2006 (trad. cast.: *Vida líquida*, Paidós, Barcelona, 2010).

16. Christopher Lasch, *La cultura del narcisismo*, op. cit.

17. Alain Ehrenberg, *La fatiga de ser uno mismo*, op. cit.

1. Richard Sennett, *El declive del hombre público*, op. cit.

2. Daniel Hamermesh, *Beauty Pays: Why Attractive People Are More Successful*, Princeton University Press, Princeton, 2013.

3. Eli Pariser, *The Filter Bubble: What the Internet is Hiding from you*, Viking Press, Nueva York, 2011 (trad. cast.: *El filtro burbuja: cómo la web decide lo que leemos y lo que pensamos*, Taurus, Madrid, 2017).

4. Robert Lustig, *The Hacking of the American Mind: The Science behind the Corporate Takeover of our Bodies and Brain*, Penguin Random House, Nueva York, 2017.

5. Susan Greenfield, *Mind Change: How 21st Century Technology is Leaving its Mark on the Brain*, Random House, Londres, 2014.

6. «D'anciens cadres de Facebook expriment leurs remords d'avoir contribué à son succès», *Le Monde*, 13 de diciembre de 2017.

7. «Jeu vidéo: en Chine, les enfants limités à une heure par jour», *L'Obs*, 4 de julio de 2017.

8. Agata Blachnio et al., «The role of self-esteem in Internet addiction: a comparison between Turkish, Polish and Ukrainian samples», *The European Journal of Psychiatry*, vol. 30, n.º 2, abril-junio de 2016.

9. Se trata del INEM francés. (N. de la T.)
10. Laura E. Buffardi y W. Keith Campbell, «Narcissism and social networking web sites», *Personality and Social Psychology Bulletin*, n.º 34, 2008, págs. 1303-1314.
11. Elliot T. Panek et al., «Mirror or megaphone? How relationships between narcissism and social networking site use differ on Facebook and Twitter», *Computers in Human Behavior*, vol. 29, n.º 5, septiembre de 2013, págs. 2004-2012.
12. Robert B. Lull y Ted M. Dickinson, «Does television cultivate narcissism? Relationships between television exposure, preferences for specific genres, and subclinical narcissism», *Psychology of Popular Media Culture*, vol. 7, n.º 1, 2018, págs. 47-60.
1. Marie-France Hirigoyen, *El acoso moral: el maltrato psicológico en la vida cotidiana*, op. cit.
2. Marie-France Hirigoyen, *Le harcèlement moral au travail*, PUF, París, 2014, nueva edición, 2017 (trad. cast.: *El acoso moral en el trabajo: distinguir lo verdadero de lo falso*, Paidós, Barcelona, 2013).
3. *Ibidem*.
4. Michela Marzano, *Extension du domaine de la manipulation*, Grasset, París, 2008.
5. Maarit Vartia, «The source of bullying: psychological work environment and organizational climate», *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol. 5, n.º 2, 1996, págs. 203-214.
6. Dieter Zapf y Stale Einarsen, «Individual antecedents of bullying: victims and perpetrators», en Stale Einarsen, Helge Hoel y Cary Cooper (comps.), *Bullying and Emotional Abuse in the Workplace: International Perspectives in Research and Practice*, CRC Press, Londres, 2003.
7. Roy F. Baumeister, Laura Smart y Joseph M. Boden, «Relation of threatened egotism to violence and aggression: the dark side of high self-esteem», *Psychological Review*, n.º 103, 1996, págs. 5-33.
8. Philippe Brenot y Magali Croset-Calisto, «La tête au carré», *France-Inter*, 29 de marzo de 2017.
9. Marie-France Hirigoyen, *Les nouvelles solitudes*, La Découverte, París, 2007 (trad. cast.: *Las nuevas soledades: el reto de las relaciones personales en el mundo de hoy*, Paidós, Barcelona, 2013).
10. Zygmunt Bauman, *L'amour liquide: de la fragilité des liens entre les hommes*, Le Rouergue/Chambon, Rodez, 2004 (trad. cast.: *Amor líquido: sobre la fragilidad de los vínculos humanos*, Paidós, Barcelona, 2018).
11. Marie-France Hirigoyen, *Femmes sous emprise: les ressorts de la violence dans le couple*, Pocket, París, 2005 (trad. cast.: *Mujeres maltratadas: los mecanismos de la violencia en la pareja*, Paidós, Barcelona, 2006).

1. Pierre Lascoumes y Carla Nagels, *Sociologie des élites délinquantes: de la criminalité en col blanc à la corruption politique*, Armand Colin, París, 2014.
2. Paul K. Piff, Daniel M. Stancato, Stéphane Côté, Rodolfo Mendoza-Denton, Dacher Keltner, «Higher social class predicts increased unethical behaviour», *PNAS*, vol. 109, n.º 11, 2012, págs. 4086-4091.
3. Marie-France Hirigoyen, *El acoso moral en el trabajo*, op. cit.
4. Scott B. Kaufman y Chia Jung Tsay, «People favour naturals over strivers, even though they say otherwise. Leadership and managing people, digital article», *Harvard Business Review*, 19 de mayo de 2016.
5. Laura Guillen, Natalia Karelaia y Hannes L. Leroy, «The authenticity gap. When authentic individuals are not regarded as such and why it matters», *INSEAD Working Paper*, 2016/08/DSC, 6 de marzo de 2016, <frama.link/V12W7bfG>.
6. Gaëlle Picut, «Licencié pour faute grave pour avoir menti sur son CV», *Le Monde*, 10 de diciembre de 2015.
7. Robert B. Kaiser y S. Bartholomew Craig, «Destructive leadership in and of organizations», en David V. Day (comp.), *The Oxford Handbook of Leadership and Organizations*, Oxford University Press, Oxford, 2014.
8. Lisa Vignoli, «Ramdane Touhami, franc-tireur du luxe à la française», *M, Le Magazine du Monde*, 21 de abril de 2018.
9. Arijit Chatterjee y Donald Hambrick, «It's all about me: narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance», *Administrative Science Quarterly*, vol. 52, n.º 3, 2007, págs. 351-386.
10. Joshua D. Foster y James C. Brennan, «Narcissism, the agency model, and approach-avoidance motivation», en W. Keith Campbell y Joshua D. Miller (comps.), *The Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorder*, op. cit., págs. 89-100.
11. Tomas Chamorro-Premuzic, «Pourquoi nous adorons les narcissiques», loc. cit.
12. Amy B. Brunell, William A. Gentry, W. Keith Campbell et al., «Leader emergence: the case of the narcissistic leader», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1 de diciembre de 2008, <frama.link/V12W7bfG>.
13. Isabelle Chaperon, «Oussama Ammar, les deux visages d'un gourou de la French Tech», *Le Monde*, 8 de mayo de 2018; y Anne Vidalie y Benoist Fechner, «Oussama Ammar, la face cachée d'un gourou de la tech», *L'Express*, 14 de junio de 2018.
14. Robert B. Kaiser, James M. LeBreton y Joyce Hogan, «The dark side of personality and extreme leader behaviour», *Applied Psychology*, vol. 64, n.º 1, enero de 2015, págs. 55-92.

15. Gérard Ouimet, *Psychologie des leaders narcissiques organisationnels*, tesis para la obtención del grado de doctor en Psicología, Université de Montréal, abril de 2014.
16. Quy Huy, «Humble narcissists make great leaders», Insead Knowledge, 5 de agosto de 2015.
17. Véase Christian Salmon, *Storytelling: la machine à fabriquer des histoires et à formater les esprits*, La Découverte, París, 2007.
18. Véase, de Stéphane Foucart y Stéphane Horel, la serie de artículos sobre los «papeles de Monsanto», *Le Monde*, 2 y 3 de junio, 5 y 6 de octubre de 2017.
19. Yuri Mishina, Bernadine J. Dykes, Emily S. Block y Timothy G. Pollock, «Why “good” firms do bad things: the effects of high aspirations, high expectations, and prominence on the incidence of corporate illegality», *Academy of Management Journal*, vol. 53, n.º 4, agosto de 2010, págs. 701-722.
20. Bruno Lemaître, *An Essay on Science and Narcissism*, autoedición, 2015.
21. Daniel Sarewitz, «The integrity of science», *The New Atlantis*, primavera-verano de 2016.
22. Daniel J. Benjamin, James O. Berger et al., «Redefin statistical significance», *Nature Human Behaviour*, n.º 2, 2018, págs. 6-10.
23. *Le Monde Science et Médecine*, 26 de septiembre de 2017.
24. Nicholas J. L. Brown y James A. J. Heathers, «The GRIM test. A simple technique detects numerous anomalies in the reporting of results in psychology», *Social Psychological and Personality Science*, vol. 8, n.º 4, 2017, págs. 363-369.
25. Fabrice Lhomme y Gérard Davet, *Un président ne devrait pas dire ça*, Stock, París, 2016.
26. François Hollande, *Les leçons du pouvoir*, Stock, París, 2018.
27. Astrid de Villaines, «À Cherbourg, Hollande critique Macron sans le nommer», *Le Monde*, 1 de septiembre de 2018.
28. «Les confidences de Nicolas Sarkozy dans ‘Sept à Huit’», *LCI*, 25 de enero de 2016, <[frama.link/qCunXaXU](#)>; Nicolas Sarkozy, *La France pour la vie*, Plon, París, 2016.
29. Marie-Ève Malouines, *Nicolas Sarkozy: le pouvoir et la peur*, Stock, París, 2010.
30. Pierre Lepelletier, «Mélenchon défend Wauquiez et cible la presse “ennemie de la liberté d’expression”», *Le Figaro*, 26 de febrero de 2018.
31. Olivier Faye, «Laurent Wauquiez comparé à Donald Trump après ses déclarations polémiques», *Le Monde*, 19 de febrero de 2018.
32. Los psicólogos estadounidenses dicen entitled («tengo derecho a...») y lo consideran un síntoma importante de narcisismo.

33. Pascale Robert-Diard, «La “phobie administrative” de Thomas Thévenoud devant la justice», *Le Monde*, 19 de abril de 2017.

34. Mathieu Bonis, «Brigitte Macron “un peu trop présente” selon certains proches d’Emmanuel Macron», *Gala*, 27 de noviembre de 2016.

35. Concepto que se puso de moda en el léxico político francés desde que el propio Macron lo utilizara durante su campaña electoral para significar —tras la desvalorización del cargo que achacaba a los anteriores presidentes de la República— su deseo de restaurar la autoridad y la verticalidad del poder, una especie de neogaullismo. (N. del E.)

36. Véase, en particular, Michèle Riot-Sarcey, «Les gilets jaunes ou l’enjeu démocratique», *AOC Media*, 12 de diciembre de 2018.

37. AFP, «Poutine s’efforce de rassurer les Russes: le pire de la crise est passé», *L’Obs*, 16 de abril de 2015.

38. Citado por Paul Fuks, *Staline, pervers narcissique*, *L’Âge d’Homme*, Lausana, 2014.

39. Véase Tania Rakhmanova, *Au cœur du pouvoir russe: enquête sur l’empire Poutine*, *La Découverte*, París, 2012.

40. Véase el excelente documental de Thomas Huchon, *Comment Trump a manipulé l’Amérique*, *Arte*, 8 de octubre de 2018.

1. Ralph Waldo Emerson, «On prudence» (citado por Zygmunt Bauman, *Vida líquida*, op. cit.).

2. Revelación de la expareja de Hollande y ex primera dama, Valérie Trierweiler, quien en su libro de memorias *Gracias por ese momento* (Maeva, Madrid, 2014) menciona que Hollande se burlaba de la gente pobre, a la que se refería de forma despectiva como «los sin dientes». (N. de la T.)

3. Alusión a una polémica expresión utilizada por Macron en su discurso de inauguración de la Estación F de París, cuando afirmó: «Una estación es un lugar donde se cruzan personas que triunfan y personas que no son nada». (N. de la T.)

4. Emir Kusturica, *El Pepe, una vida suprema*, *Film Factory*, productor Hugo Sigman, Argentina, Serbia y Uruguay, 2018.

Los narcisos

Marie-France Hirigoyen

No se permite la reproducción total o parcial de este libro,

ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión

en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico,

mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Título original: Les Narcisse

Publicado originalmente en francés por Éditions La Découverte

© del diseño de la portada, Planeta Arte & Diseño

© de la ilustración de la portada, Lisa-Blue – Getty Images

© Éditions La Découverte, París, 2019

© de la traducción, Núria Petit Fontserè, 2020

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2020

Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2020

ISBN: 978-84-493-3673-7 (epub)

Conversión a libro electrónico: Realización Planeta