

dtv

Charme, Überzeugungskraft und die Fähigkeit zu bezaubern: Das sind nur einige der wichtigsten Begabungen eines Verführers, jener schillernden Figur, der es gegeben ist, andere Menschen zu beeinflussen oder gar auf Abwege zu bringen – und ihnen dabei auch noch Vergnügen zu bereiten. Wenn er es in seinem Fach zu hoher Kunst bringt, kann der Verführer Imperien stürzen, Wahlen gewinnen und große Menschen in seinen Bann ziehen. Robert Greene erklärt die Regeln dieses großen, amoralischen Spiels und führt vor, wie man sich an ein Opfer heranschleicht, seinen Widerstand bricht und es überwältigt. Dazu zieht er das ganze Wissen, das sich im Lauf der Weltgeschichte über diese Kunst angehäuft hat, heran: von Cleopatra bis John F. Kennedy, von Ovid bis Casanova, von Kierkegaard bis Freud.

Zuerst sollten Sie sich darüber klar werden, welchem Typus des Verführers Sie entsprechen. Der Sirene? Dem Charmeur? Der Koketten? Dann können Sie sich für die passende Strategie entscheiden, die Sie in 24 Schritten zum Erfolg führt.

Robert Greene, geboren 1959, arbeitete als Redakteur des ›Esquire‹ und war mehrere Jahre Drehbuchautor in Hollywood. Heute lebt er in Los Angeles. Bei [dty](#) ist von ihm erschienen: ›Power‹ (36248).

Robert Greene

DIE 24 GESETZE DER

V
E
R
F
Ü
H
R
U
N
G

Deutsch von Hartmut Schickert

Ein Joost-Elffers-Buch

Deutscher Taschenbuch Verlag

Von Robert Greene ist im Deutschen Taschenbuch Verlag erschienen:
Power (dtv 36248)

Ungekürzte Ausgabe

April 2004

3. Auflage März 2007

Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG, München

www.dtv.de

Alle Rechte vorbehalten.

© der amerikanischen Originalausgabe:

2001 Robert Greene und Joost Elffers

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

The Art of Seduction

(Viking, New York 2001)

© der deutschsprachigen Ausgabe:

2002 Carl Hanser Verlag München Wien

Umschlagkonzept: Balk & Brumshagen

Umschlaggestaltung nach einem Entwurf von Joost Elffers, New York

Gesamtherstellung: Kösel, Krugzell

Gesetzt aus der Bembo

Gedruckt auf säurefreiem, chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany · ISBN 978-3-423-34081-6

In Erinnerung an meinen Vater

Inhalt

Vorwort Seite 15

Erster Teil

Verführerische Charaktere Seite 23

Die Sirene Seite 27

Alles unter Kontrolle haben, immer die Verantwortung übernehmen, immer rational handeln – oft wird ein Mann von der Rolle, die er spielen soll, insgeheim unterdrückt. Die Sirene ist die ultimative Phantasiefigur für so einen Mann, weil sie ihm die totale Befreiung von den Grenzen des Alltagslebens bietet. In ihrer Gegenwart, die immer als überlebensgroß und sexuell aufgeladen empfunden wird, fühlt sich der Mann in ein Reich purer Lust versetzt. Sie ist gefährlich, und wenn er ihr mit aller Energie nachjagt, kann er die Kontrolle über sich verlieren – was er sich sehnlichst wünscht. Die Sirene ist illusorisch; sie verführt Männer, weil sie ein bestimmtes Erscheinungsbild und spezifische Verhaltensweisen kultiviert. In einer Welt, deren Frauen oft zu schüchtern sind, um solch ein Image auszustrahlen, können Sie lernen, die Kontrolle über die Libido des Mannes zu erlangen, indem Sie seine Phantasien verkörpern.

Der Weiberheld Seite 41

Eine Frau fühlt sich niemals genug umschwärmt und begehrt. Sie will Aufmerksamkeit, aber die Männer sind oft zu abgelenkt, um auf sie einzugehen. Der Weiberheld ist eine große Phantasiefigur für die Frau: Wenn er eine Frau begehrt – wie flüchtig dieser Moment auch immer sein mag –, wird er bis ans Ende der Welt gehen, um sie zu bekommen. Er ist vielleicht illoyal, unehrlich und amoralisch, aber das verstärkt seinen Reiz nur noch. Schüren Sie die unterdrückten Sehnsüchte einer Frau, indem Sie wie der Weiberheld eine Mischung von Lust und Gefahr darstellen.

Traumfrauen & Traumänner Seite 55

In ihrer Jugend haben die meisten Menschen Träume, die sich mit dem Älterwerden zerschlagen oder abnutzen. Die Betroffenen sind von anderen Menschen, Ereignissen oder dem Leben an sich enttäuscht, weil diese nicht ihren jugendlichen Träumen entsprechen. Ideale Geliebte nutzen die zerschlagenen Träume, die zu lebenslangen Phantasien werden. Sehnen Sie sich nach Romantik? Abenteuer? Einer hehren geistigen Verschmelzung? Ideale Geliebte spiegeln Ihre Phantasien wider. Sie erschaffen wie ein Künstler die Illusion, die Sie brauchen. Die wirkliche Welt ist so banal und enttäuschend, daß idealen Geliebten unbegrenzte Verführungskraft zukommt.

Dandys Seite 69

Die meisten Menschen fühlen sich in den beschränkten Rollen, die die Welt von uns erwartet, wie in einem Kerker. Stets werden wir zu jenen hingezogen, die flexibler sind als wir, die sich ihre eigene Persönlichkeit erschaffen. Dandys erregen uns, weil sie sich gegen alle Kategorien sperren und die Freiheit erahnen lassen, die wir uns wünschen. Sie spielen mit Maskulinität und Femininität und kreieren ihr eigenes Erscheinungsbild, das stets verwirrt. Bedienen Sie sich der Macht des Dandys, indem Sie sich eine mehrdeutige, schillernde Persönlichkeit erschaffen, die unterdrückte Triebe freisetzt.

Die Natürlichen Seite 83

Die Kindheit war das goldene Paradies, das wir alle bevußt oder unbewußt wiedererschaffen wollen. Die Natürlichen verkörpern die ersehnten Qualitäten der Kindheit: Spontaneität, Unverfälschtheit, Schlichtheit. In ihrer Gegenwart ist uns leicht ums Herz, ihr heiteres Gemüt bringt uns jenes goldene Zeitalter zurück. Eignen Sie sich die Haltung der Natürlichen an, um die Gegenwehr anderer zu neutralisieren und sie mit unwiderstehlicher Fröhlichkeit zu infizieren.

Kokette Seite 99

Die Gabe, die Befriedigung hinauszuzögern, ist die ultimative Verführungskunst. Während des Wartens wird das Opfer zum Sklaven. Die Koketten sind die Großmeisterinnen des Spiels, sie orchestrieren ein Hin und Her zwischen Hoffnung und Frustration. Sie ködern mit dem Versprechen der Belohnung – der Aussicht auf körperliche Freuden, Glück, Teilhabe an Ruhm –; all dem, was sich als schwer zu fassen erweist; doch gerade das läßt ihre Opfer nur noch um so mehr hinter ihnen her sein. Imitieren Sie die heiß-kalten Wechselbäder der Koketten, und der Verführte wird an Ihren Fersen kleben.

Charmeure Seite 113

Charme ist Verführung ohne Sex. Charmeure manipulieren aus Leidenschaft und maskieren ihre List mit einer angenehmen, vergnüglichen Atmosphäre. Ihre Methode ist einfach: Sie lenken die Aufmerksamkeit von sich selbst ab und fokussieren sie auf ihr Opfer. Sie vollziehen seine Denkwiese nach, fühlen mit ihm, passen sich seinen Stimmungen an. In Gesellschaft eines Charmeurs fühlt man sich wohl in seiner Haut. Lernen Sie, als Charmeur andere in Ihren Bann zu ziehen, indem Sie auf deren Schwachpunkte zielen: Eitelkeit und Egozentrik.

Charismatiker Seite 131

Charisma ist eine Art von Präsenz, die uns erregt. Sie rührt von einer inneren Qualität her – Selbstvertrauen, sexuelle Energie, Zielgerichtetheit, Zuversicht –, die viele Menschen vermissen und sich sehnlichst wünschen. Diese Qualität strahlt nach außen, wo sie das ganze Gebaren des Charismatikers durchdringt, der dadurch etwas Außergewöhnliches, Überlegenes bekommt. Der Charismatiker steigert seine Wirkung durch stechenden Blick, feurige Reden und die Aura des Mysteriums. Erzeugen Sie die Illusion des Charismas, indem Sie Intensität verströmen – und dabei leidenschaftslos bleiben.

Stars Seite 159

Der Alltag ist hart, und viele von uns versuchen, ihm mittels Träumen und Phantasien zu entkommen. Von dieser Schwäche leben die Stars. Sie heben sich von allen anderen durch einen ganz eigenen, ansprechenden Stil ab und bringen uns dazu, sie gern zu bewundern. Gleichzeitig geben sie sich wage, ja ätherisch, halten Distanz und lassen uns so mehr sehen, als da eigentlich ist: Ihre traungleiche Qualität wirkt in unserem Unterbewußtsein. Machen Sie sich zu einem Objekt der Faszination, indem Sie die glitzernde, aber flüchtige Präsenz des Stars verströmen.

Anti-Verführer Seite 173

Verführer faszinieren ihr Opfer, weil sie ihm ihre konzentrierte, individuelle Aufmerksamkeit zukommen lassen. Anti-Verführer sind das genaue Gegenteil: unsicher, mit sich selbst beschäftigt und unfähig, die Psychologie einer anderen Person zu begreifen. Sie stoßen buchstäblich ab. Anti-Verführer verfügen nicht über die Gabe der Selbstbeobachtung und merken es nie, wenn sie einem auf die Nerven gehen, sich aufdrängen, zuviel reden. Merzen Sie all Ihre anti-verführerischen Eigenschaften aus und lernen Sie, solche bei anderen zu erkennen: Sich mit einem Anti-Verführer abzugeben bereitet weder Vergnügen, noch bringt es Profit.

Die Opfer der Verführung: 18 Typen Seite 191

Zweiter Teil

Die Gesetze der Verführung Seite 207

Phase I: Absonderung – Interesse und Begehren wecken

1: Das richtige Opfer wählen Seite 213

Alles hängt davon ab, wen Sie verführen wollen. Studieren Sie Ihre Beute gründlich, und wählen Sie nur eine, die Ihnen Bemühungen erliegen wird. Die richtigen Opfer sind die, bei denen Sie eine Leerstelle ausfüllen können, die in Ihnen etwas Exotisches sehen. Oft sind sie isoliert oder unglücklich – oder man kann sie leicht dazu machen –, denn eine rundum selbstzufriedene Person kann man kaum verführen. Das perfekte Opfer verfügt über eine Qualität, die bei Ihnen starke Gefühle weckt, was Ihre verführerischen Manöver natürlicher und dynamischer macht. Das perfekte Opfer erlaubt die perfekte Jagd.

2: Sicherheit vorgaukeln – Indirekt vorgehen Seite 223

Wenn Sie sich zu früh zu direkt verhalten, riskieren Sie, daß sich Widerstände aufbauen, die Sie niemals brechen werden. Zunächst darf nichts an Ihrem Verhalten den Verführer erkennen lassen. Der erste Angriff muß von der Seite, indirekt erfolgen, damit die Zielperson Sie erst nach und nach bemerkt. Durchstreifen Sie die soziale Peripherie Ihres Opfers – vielleicht führen Sie sich mit Hilfe Dritter ein –, und geben Sie sich so, als hätten Sie es auf eine relativ neutrale Beziehung abgesehen. Wandeln Sie sich langsam vom Freund zum Liebhaber. Wiegen Sie das Opfer in Sicherheit, und schlagen Sie dann zu.

3: Widersprüchliche Signale aussenden Seite 233

Wenn die anderen sich Ihrer bewußt geworden sind – und vielleicht ein wenig neugierig –, müssen Sie dieses Interesse weiter anfachen, bevor es sich einer anderen Person zuwendet. Die meisten von uns sind viel zu leicht zu durchschauen – geben Sie sich statt dessen unberechenbar. Senden Sie widersprüchliche Signale aus: mal zupackend, mal zärtlich, sowohl vergeistigt als auch erverbunden, unschuldig und gerissen zugleich. Die Mischung solcher Eigenschaften suggeriert Tiefe und fasziniert selbst dann, wenn sie verwirrt. Eine Aura des Geheimnisses, des schwer Faßbaren bringt die Leute dazu, mehr wissen zu wollen und damit Ihre Nähe zu suchen. Nutzen Sie diesen Effekt, indem Sie einen Widerspruch tief in sich durchblicken lassen.

4: Geben Sie sich als begehrte Person – Bilden Sie Dreiecke Seite 245

Nur wenige interessieren sich für Menschen, die von anderen gemieden oder links liegengelassen werden; die Leute scharen sich um jene, die bereits Interesse erregt haben. Um Ihre Opfer an sich zu binden und ihnen Lust auf Sie zu machen, müssen Sie sich die Aura des Begehrenswerten zulegen – des von vielen Angehimmelten und Erschnten. Dann schmeichelt es der Eitelkeit der Opfer, Ihre ungeteilte Aufmerksamkeit zu bekommen, Sie aus dem Umfeld der Bewunderer lösen zu können. Lassen Sie Ihren Ruf Ihnen vorausjelen: Wenn schon viele Ihren Charme erlegen sind, muß das einen Grund haben.

5: Schaffen Sie ein Bedürfnis –

Schüren Sie Angst und Unzufriedenheit Seite 255

Eine selbstzufriedene Person kann man nicht verführen. Angespannte Disharmonie müssen Sie dem Geist Ihres Opfers einpflanzen, Schüren Sie seine Unzufriedenheit: Es darf mit den Umständen und mit sich selbst nicht im Reinen sein. Diese von Ihnen kerierte Empfindung eines Mangels verschafft Ihnen den Freiraum, sich selbst ins Spiel zu bringen: Ihr Opfer soll Sie als die Lösung seiner Probleme willkommen heißen. Leid und Schmerz müssen dem Begehren vorausgehen. Lernen Sie, die Bedürfnisse zu wecken, die Sie befriedigen können.

6: Meistern Sie die Kunst der Andeutung Seite 265

Es kommt entscheidend darauf an, daß sich Ihr Opfer unbefriedigt fühlt und nach Ihrer Aufmerksamkeit sehnt; wenn Sie aber zu offensichtlich vorgehen, wird es Sie durchschauen und eine Abwehrhaltung entwickeln. Aber es ist kein Mittel bekannt, mit dem man sich gegen heimliches Einschleichen wehren könnte: die Kunst, durch flüchtige Andeutungen, die erst Tage später im Bewußtsein des Opfers Fuß fassen, seinem Geist bestimmte Vorstellungen einzupflanzen, die ihm oft wie eigene Ideen vorkommen. Entwickeln Sie einen Subtext – klare Aussagen gefolgt von Rückzugsargumenten und Entschuldigungen, mehrdeutige Kommentare, Banales in Kombination mit verführerischen Blicken –, damit das, was Sie wirklich meinen, ins Unbewußte Ihres Opfers dringt. Alles, was Sie sagen, muß suggestiv wirken.

7: Dringen Sie in den Geist des Opfers ein Seite 275

Die meisten Menschen leben nur in ihrer eigenen Welt, was sie halbstarrig und schwer von anderem zu überzeugen macht. Der Weg, sie aus ihrem Schutzpanzer zu locken und für Ihre Verführungskünste empfänglich zu machen, führt über ihren Geist. Machen Sie sich die Spielregeln Ihres Opfers zu eigen, zeigen Sie Freude an dem, was es vergnügt, passen Sie sich seinen Stimmungen an. Damit bringen Sie seinen tief verwurzelten Narzißmus zum Klingen, und das wird seine Verteidigung schwächen. Ertragen Sie alle Launen und Flausen Ihres Opfers, dann hat es nichts, wogegen es Widerstand leisten könnte.

8: Führen Sie in Versuchung Seite 285

Locken Sie Ihr Opfer immer tiefer in die Verführungssituation, indem Sie für die richtige Versuchung sorgen: einen kurzen Blick auf die kommenden Freuden. Genau wie die Schlange mit dem Versprechen verbotenen Wissens Eva in Versuchung führte, müssen Sie in Ihrem Opfer ein Begehren schüren, das es nicht unterdrücken kann. Finden Sie seine Schwäche heraus, die spezifische Phantasie, die noch der Realisierung harrt, und deuten Sie an, daß Sie dabei helfen können. Das Schlüsselement ist dabei, das Ganze vage zu halten. Erwecken Sie eine Neugier, die stärker ist als alle damit zusammenhängenden Zweifel und Ängste, und Ihr Opfer wird Ihnen folgen.

Phase II: Verleiten Sie auf Abwege – Sorgen Sie für Freude und Verwirrung

9: Halten Sie die Spannung – Was passiert als nächstes? Seite 299

In dem Moment, da Ihr Opfer zu wissen glaubt, worauf Sie aus sind, ist Ihr Bann gebrochen. Mehr noch: Sie haben ihm Macht gegeben. Die einzige Möglichkeit, es weiter zu verführen und dabei die Oberhand zu behalten, besteht darin, für Spannung zu sorgen, für kalkulierte Spannung. Wenn Sie etwas tun, das Ihr Opfer nicht von Ihnen erwartet, sorgt das für ein köstliches Gefühl der Spontaneität. Nie darf es ahnen, was als nächstes kommt. Immer sind Sie einen Schritt voraus – und behalten damit die Kontrolle. Verschaffen Sie Ihrem Opfer einen Nervenkitzel, indem Sie plötzlich die Richtung ändern.

10: Nutzen Sie die dämonische Macht der Worte –

Säen Sie Konfusion Seite 309

Es ist schwer, Leute zum Zuhören zu bewegen; immer sind sie mit ihren eigenen Wünschen und Gedanken beschäftigt und haben daher kaum Zeit für die Ihren. Um ihre Aufmerksamkeit zu erringen, wenden Sie den Trick an, ihnen zu sagen, was sie hören wollen; stopfen Sie den anderen die Ohren mit allem, was ihnen angenehm ist. Dies ist der Kern der verführerischen Rede. Entfachen Sie die Emotionen ihrer Opfer mit suggestiven Phrasen, schmeicheln Sie ihnen, bestätigen Sie sie, wo sie unsicher sind, lullen Sie sie mit Phantasien, schönen Worten und Versprechungen ein – dann wenden sie Ihnen nicht nur zuhören, sondern willendlos ihren Widerstand aufgeben.

11: Achten Sie auf die Details Seite 325

Große Gesten und hochtrabende Schmeicheleien können Verdacht erregen: Warum versuchen Sie so sehr, anderen zu gefallen? Die Details einer Verführung – subtile Gesten, die kleinen Nebensächlichkeiten – sind oft charmanter, verlockender und effektiver. Sie müssen lernen, Ihr Opfer mit Myriaden kleiner Annehmlichkeiten abzulenken: wohlüberlegten, maßgeschneiderten Geschenken, Schmuck- und Kleidungsstücken ganz nach seinem Geschmack, Gesten, die beweisen, wieviel Zeit und Aufmerksamkeit Sie ihm widmen. Gefesselt von dem, was es sieht, wird es nicht bemerken, was Sie in Wirklichkeit vorhaben.

12: Poetisieren Sie Ihre Präsenz Seite 339

Wichtiges passiert, wenn Ihr Opfer allein ist: Das leiseste Gefühl von Erleichterung, daß Sie nicht da sind – und alles ist aus. Vertrautheit und Überdeutlichkeit führen zu dieser Reaktion. Achten Sie also immer darauf, etwas Flüchtliges, schwer Faßbares an sich zu haben. Fesseln Sie Ihr Opfer, indem Sie zwischen erregender Nähe und kühler Distanz changieren, zwischen Momenten übergroßer Präsenz und Zeiten der Abwesenheit. Stellen Sie Assoziationen zwischen sich und poetischen Bildern und Objekten her, damit Ihr Opfer, wenn es an Sie denkt, Sie durch eine idealisierte Gloriorie betrachtet. Je präsenter Sie in seinem Geist sind, desto mehr wird es Sie in verführerische Phantasien einschließen.

13: Entwaffnen Sie durch strategische Schwäche
und Verwundbarkeit Seite 349

Ein Übermaß von Manövern kann Verdacht erregen. Am besten bemänteln Sie Ihre Absichten, indem Sie dafür sorgen, daß die Zielperson sich stark und überlegen fühlt. Wenn Sie sich schwach geben, verwundbar, von der anderen Person bezaubert und unfähig, die Kontrolle über sich zu behalten, dann wirkt Ihr ganzes Verhalten viel natürlicher und weniger kalkuliert. Körperliche Anzeichen für Schwäche – Tränen, Erröten, Blässe – helfen, die gewünschte Wirkung zu erzielen. Spielen Sie das Opfer, dann können Sie die Sympathie des oder der anderen in Liebe transformieren.

14: Vermischen Sie Wunsch und Wirklichkeit –
Die perfekte Illusion Seite 359

Um die Probleme, die sie mit ihrem Leben haben, zu kompensieren, verbringen Menschen viel Zeit mit Tagträumen. Sie phantasieren von einer Zukunft voller Abenteuer, Erfolg und Romantik. Wenn Sie die Illusion erschaffen können, daß Ihre Opfer mit Ihrer Hilfe ihre Träume ausleben können, dann sind sie Ihnen auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Zielen Sie auf die heimlichen Wünsche, die unterdrückt oder zunichte gemacht wurden, schüren Sie unkontrollierbare Emotionen, die die Macht des klaren Verstandes vernebeln. Geleiten Sie die Verführten bis zu einem Punkt der Konfusion, an dem sie den Unterschied zwischen Wunsch und Wirklichkeit nicht mehr kennen.

15: Isolieren Sie das Opfer Seite 375

Eine isolierte Person ist schwach. Indem Sie Ihr Opfer nach und nach absondern, machen Sie es Ihren Einflüssen leichter zugänglich. Führen Sie es aus seinem vertrauten Milieu heraus, entfremden Sie es von Freunden, Familie, Heimat. Geben Sie ihm das Gefühl, in einem Niemandland zu sein – es hat die eine Welt verlassen, um in eine andere einzutreten. Im Zustand der Isolation und Konfusion, ohne Unterstützung von außen, können Sie es leicht bringen, wohin Sie wollen. Locken Sie Ihr Opfer in Ihr Lager, wo ihm alles unvertraut ist.

Phase III: Der Abgrund – Vertiefen Sie Ihre Wirkung durch extreme Maßnahmen

16: Beweisen Sie sich Seite 389

Die meisten Menschen lassen sich gern verführen. Wenn sie sich Ihren Anstrengungen widersetzen, haben Sie wahrscheinlich nicht genug getan, um die Bedenken der anderen – hinsichtlich Ihrer Motive, wahren Gefühle und so weiter – zu zerstreuen. Eine präzise getimte Aktion, mit der Sie beweisen, wie weit zu gehen Sie bereit sind, um die anderen zu gewinnen, wird die Zweifel in alle Winde zerstreuen. Kümmern Sie sich nicht darum, daß Sie einen Fehler begehen oder sich zum Narren machen könnten: Jede Selbstaufopferung zum Wohl Ihrer Opfer wird diese emotional dermaßen überwältigen, daß sie an nichts anderes denken können.

17: Bewirken Sie eine Regression Seite 403

Menschen, die früher schon einmal in bestimmten Freuden schwelgten, werden versuchen, dasselbe noch einmal zu erleben. Die am tiefsten verwurzelten und angenehmsten Erinnerungen sind in der Regel die an die frühe Kindheit, und oft genug sind sie unbewußt mit einem Elternteil assoziiert. Versetzen Sie Ihr Opfer in jene Zeit zurück und bringen Sie sich in das ödipale Dreieck ein, indem Sie das Opfer als das bedürftige Kind positionieren. Da es sich des Grundes seiner emotionalen Reaktion nicht bewußt ist, wird es sich in Sie verlieben.

18: Brechen Sie Tabus – Überschreiten Sie Grenzen Seite 423

Was wir tun können, unterliegt immer sozialen Einschränkungen. Einige von diesen Tabus – meist die elementarsten – sind Jahrtausende alt, andere jüngeren Datums; letztere definieren einfach, was als höfliches oder akzeptables Verhalten gilt. Wenn Sie Ihren Opfern das Gefühl geben, daß sie mit Ihnen solche Grenzen – beiderlei Art – überschreiten können, wohnt dem unendlich viel Verführungskraft inne. Menschen sind versessen darauf, ihre dunkle Seite zu erforschen. Wenn die Lust auf die Grenzüberschreitung erst einmal Ihre Opfer zu Ihnen hinzieht, wird sie kaum noch etwas aufhalten. Treiben Sie sie auf diesen Weg weiter, als jene sich das vorgestellt hatten: Die Gefühle von Komplizenschaft und geteilter Schuld werden ein machtvolles emotionales Band bilden.

19: Sorgen Sie für spirituelle Verlockungen Seite 435

Jeder hegt Selbstzweifel, ist sich hinsichtlich seines Körpers, seines Werts, seiner Sexualität unsicher. Wenn sich Ihre Verführung ausschließlich auf das Körperliche bezieht, werden Sie solche Zweifel verstärken, und Ihr Opfer wird sich der Situation allzu bewußt. Locken Sie es statt dessen mit etwas Subtilerem, Spirituellem aus seiner Unsicherheit heraus: einer religiösen Erfahrung, einem abgehobenen Kunstwerk, etwas Okkultem. Im spirituellen Nebel verloren, fühlt sich das Opfer leicht und zu allem fähig. Verstärken Sie den Effekt Ihrer Verführungskünste, indem Sie den sexuellen Kulminationspunkt als die spirituelle Verschmelzung zweier Seelen darstellen.

20: Mischen Sie Lust und Schmerz Seite 445

Der größte Fehler beim Verführen ist, zu nett zu sein. Zunächst wird Ihre sanfte Tour vielleicht als angenehm empfunden, aber sie wird rasch langweilig: Sie biedern sich zu sehr an, das läßt Sie unsicher wirken. Statt Ihr Opfer nur mit Liebenswürdigkeiten zu überhäufen, bringen Sie eine bittere, schmerzhaftige Note mit ein. Lassen Sie das Opfer sich schuldig und unsicher fühlen. Zetteln Sie einen Streit, gar eine Trennung an – wenn Sie nach der Versöhnung wieder zu Ihrer früheren Freundlichkeit zurückkehren, wird Ihr Opfer Ihnen auf Knien danken. Je abgrundtiefer die Qualen, desto himmelhöher die Freuden. Erzeugen Sie Angst, um die Erotik zu steigern.

Phase IV: Die Beute wird erlegt

21: Lassen Sie Platz – Der Jäger wird gejagt Seite 461

Wenn Ihre Opfer sich zu sehr an Sie als den offensiven Teil gewöhnen, bringen sie weniger Energie ein, und die innere Spannung läßt nach. Dann müssen Sie sie aufrütteln und die Rollen vertauschen. Wenn Sie sie erst einmal in Ihren Bann geschlagen haben, treten Sie einen Schritt zurück – und Ihre Opfer werden hinter Ihnen her sein. Lassen Sie durchblicken, daß Sie sich allmählich zu langweilen beginnen. Tun Sie so, als würden Sie sich für eine andere Person interessieren. Bald wird Ihr Opfer Sie physisch besitzen wollen, und alle Zurückhaltung verflüchtigt sich. Sorgen Sie für die Illusion, daß der Verführer verführt wird.

22: Locken Sie mit körperlichen Reizen Seite 473

Geistig wache Opfer sind unsichere Kandidaten: Wenn sie Ihre Manipulationen durchschauen, kommen ihnen plötzlich Zweifel. Lullen Sie ihren Geist ein, indem Sie schlafende Triebe wecken. Kombinieren Sie eine nichtdefensive Haltung mit einer sexuell aufgeladenen Präsenz. Während Ihre gelassene, nonchalante Aura die Abwehr bröckeln läßt, gehen Ihre Blicke, Ihre Stimme und Ihr gesamtes Sex und Begehren verströmendes Verhalten dem Opfer unter die Haut und machen es immer hitziger. Versuchen Sie nie, das Körperliche zu erzwingen, infizieren Sie statt dessen das Opfer mit dem Feuer der Leidenschaft, locken Sie es in die Lust. Moralische Erwägungen, Urteilsfähigkeit und Gedanken an die Zukunft schmelzen wie Eis an der Sonne.

23: Meistern Sie die Kunst des mutigen Schritts Seite 487

Der richtige Augenblick ist gekommen: Ihr Opfer verzehrt sich nach Ihnen, ist jedoch noch nicht bereit, dies offen zuzugeben, geschweige denn die Initiative zu ergreifen. In diesem Moment müssen Sie alle Galanterie, Nettigkeit und Koketterie fahrenlassen und mit einem mutigen Schritt Ihr Opfer überwältigen. Lassen Sie ihm keine Zeit, über die Konsequenzen nachzudenken. Zögern Sie nicht und zeigen Sie keine Unsicherheit, sonst wird offensichtlich, daß Sie an sich denken, statt von den Reizen des Opfers überwältigt zu werden. Einer muß in die Offensive gehen, und das sind Sie.

24: Vorsicht vor den Nachwirkungen Seite 497

Gefahren lauern nach einer erfolgreichen Verführung: Wenn die Emotionen auf einem Höhepunkt gewesen sind, schwingen sie oft wie ein Pendel zur entgegengesetzten Seite – in Richtung Niedergeschlagenheit, Mißtrauen, Enttäuschung. Wenn Sie sich trennen müssen, tun Sie es schnell und schmerzlos. Wenn Sie eine stabile Beziehung anstreben, hüten Sie sich vor einem Nachlassen der Energie, einer schleichenden Vertrautheit, die die Phantasie abtötet. Eine zweite Verführung wird nötig. Lassen Sie niemals zu, daß die andere Person Sie für gegeben hinnimmt – spielen Sie mit Ihrer Abwesenheit, quälen Sie, zetteln Sie Konflikte an, um ihre Beute auf glühenden Kohlen zu halten.

Anhang A: Zeit und Ort der Verführung Seite 515

Anhang B: Die sanfte Verführung:

Wie man den Massen alles mögliche verkauft Seite 525

Danksagungen Seite 543

Quellen der Zitate und Auswahlbibliographie Seite 545

Register Seite 551

Vorwort

Vor Tausenden von Jahren erlangte man Macht meist durch körperliche Gewalt und erhielt sie durch brutale Stärke aufrecht. Einfühlungsvermögen war nicht gefragt: Ein König oder Imperator mußte gnadenlos sein. Nur wenige Auserwählte waren mächtig, und niemand hatte unter diesen Verhältnissen mehr zu leiden als die Frauen. Sie hatten keinerlei Möglichkeit, beim Kampf um die Macht mitzuhalten; keine Waffe stand ihnen zur Verfügung, mit der sie einen Mann dazu bringen konnten, das zu tun, was sie wollten – in der Politik, in der Gesellschaft oder einfach nur zu Hause.

Die Männer hatten jedoch eine Achillesferse: ihr unstillbares Verlangen nach Sex. Mit dieser Lust konnte eine Frau *immer* spielen. Aber sobald sie sich einem Mann hingeeben hatte, übernahm dieser wieder die Kontrolle, und wenn sie sich sexuell verweigerte, konnte er sich einfach woanders umsehen – oder Gewalt anwenden. Wozu war dieses bißchen Macht gut, wenn es doch nur so temporär und fragil war? Doch den Frauen blieb keine Wahl, sie mußten sich in diese Verhältnisse fügen.

Einige von ihnen hungerten allerdings so sehr nach Macht, daß sie im Verlauf vieler Jahre eine sehr kluge und sehr kreative Möglichkeit fanden, die Dynamik der Verhältnisse zu ihren Gunsten zu wenden und eine dauerhaftere und effektivere Form der Machtausübung zu entwickeln.

Solche Frauen – etwa Batseba aus dem Alten Testament, die schöne Helena von Troia, die chinesische Sirene Hsi Shih oder Kleopatra, die größte von allen – entwickelten die Kunst der Verführung. Zunächst fesselten sie einen Mann mit ihrer verführerischen Erscheinung: Schminke, Schmuck und Kleidung gestalteten sie so, daß sie einer fleischgewordenen Göttin glichen. Indem sie immer nur ein wenig bloße Haut dem Auge des Betrachters darboten, stimulierten sie die Phantasie des Mannes und steigerten sein Verlangen nicht bloß nach Sex, sondern nach etwas Größerem: der Aussicht, einen phantastischen Körper zu besitzen. Wenn sie erst einmal das Interesse ihres Opfers geweckt hatten, lockten sie es weg von der maskulinen Welt der Kriege und der Politik und ließen es einige Zeit in ihrer femininen Welt verbringen – einer Welt des Luxus, des Spektakels, des Vergnügens. Vielleicht entführten sie den Mann sogar, indem sie ihn wie beispielsweise Kleopatra Julius Cäsar zu einer Reise auf dem Nil überredeten. Die Männer wurden regelrecht süchtig nach diesen raffinierten sinnlichen Lustbarkeiten – und sie verliebten sich. Doch dann pflegten diese Frauen sich schlagartig zu verwandeln, gaben sich kühl und abweisend und verwirrten so ihre Opfer. Ge-

Unterdrückung und Zorn waren und müssen in den aufkeimenden Zivilisationen gewesen sein, was den Frauen hauptsächlich blieb. Dieser Zustand mit all seinem Zwang dauerte an, bis jahrhundertlange Erfahrung sie lehrte, den Zwang durch Kunstfertigkeiten zu ersetzen. Sie erkannten, daß ihnen als den Schwächeren einzig die Verführung als Machtmittel zur Verfügung stand. So wie sie von den Männern durch Zwang abhängig waren, konnten sie die Männer durch Lust von sich abhängig machen. Weil sie unglücklicher als die Männer waren, müssen sie früher nachgedacht und überlegt haben. Sie erkannten zuerst, daß immer Lust der Vorstellung zugrunde liegt, die man sich formt, und die Phantasie weiter als die Natur reicht. Sobald sie um diese fundamentalen Wahrheiten wußten, lernten sie, ihre Anmut zu verschleiern, um Neugier zu wecken. Sie übten sich in der schwierigen Kunst, sich zu verweigern, obwohl sie sich hingeben wollten. Ab diesem Moment konnten sie die Phantasie des Mannes entfachen.

*konnten nach Belieben
Verlangen wecken und
steuern. So entstanden
Schönheit und Liebe, nun
wurden die meisten Frauen
weicher, auch wenn sie sich
nicht völlig von der
Unterdrückung zu befreien
vermochten, zu der sie ihre
Schwäche verdammt. Doch
in dem ständigen Krieg, der
weiterhin zwischen Mann
und Frau herrscht, kann
man beobachten, daß sie
mit Hilfe der Schmeichelei-
en, die sie sich angeeignet
haben, unablässig kämpfen,
manchmal siegen, meist
aber sehr geschickt Vorteile
ziehen aus den Kräften, die
gegen sie gerichtet sind.
Gelegentlich haben auch
Männer diese Waffen gegen
Frauen angewendet, die sie
entwickelt haben, um die
Männer zu besiegen, und
ihre Versklavung wurde
dann nur um so härter.*

CHODERLOS DE LACLOS

*Der Widerstand einer Frau
ist nicht allemal ein Beweis
für ihre Tugend, sondern viel
öfter nur für ihre Erfahrung.*

NINON DE LENCIOS: »BRIEF«

*Ich lobe, Menelaos, deine
Absicht, deine Frau zu
töten. / Doch fliehe ihren
Anblick, damit nicht
Sehnsucht nach ihr dich
wieder packt! / Denn sie
verhext der Männer Augen,
vernichtet Städte, / äschert
Häuser ein: so zauberhaft
ist sie! / Ich und du und alle
ihre andern Opfer, wir
kennen sie.*

HEKUBA ÜBER HELENA
VON TROIA, IAN
EURIPIDES: »DIE THEODORINNEN«

rade wenn den Mann nach mehr dürstete, mußte er feststellen, daß ihm die Vergnügungen vorenthalten wurden. Nun mußte er darum kämpfen und alles mögliche versuchen, die Gunst wieder zurückzuerobern, von der er einst hatte kosten dürfen – und dies schwächte und emotionalisierte ihn. Männer von großer körperlicher Kraft und politischer Macht – wie König David, Paris von Troia, Julius Cäsar, Marcus Antonius, König Fu Chai – waren zu Sklaven einer Frau geworden.

Im Angesicht von Gewalt und Brutalität entwickelten jene Frauen die Verführung zu einer wahren Kunst: der ultimativen Form von Meinungsbildung und Machtausübung. Sie lernten, erst den Geist zu bearbeiten und die Phantasie zu stimulieren, dann das Verlangen des Mannes zu steigern und Wechselbäder von Hoffnung und Verzweiflung zu erschaffen – was den Kern der Verführung ausmacht. Ihre Macht war nicht physischer, sondern psychischer Natur, sie bediente sich nicht der Gewalt, sondern der List und des indirekten Vorgehens. Die ersten großen Verführerinnen planten das Erliegen ihrer Beute wie Generäle die Vernichtung des Feindes, und tatsächlich vergleichen frühe Schriften über die Kunst der Verführung diese oft mit einer Schlacht: Verführung als weibliche Variante der Kriegführung. Für Kleopatra war sie tatsächlich ein Mittel, ihr Reich zusammenzuhalten. Als Verführerin war die Frau nicht länger passives Sexualobjekt; sie war zu einer aktiv Handelnden geworden, einer Figur im Spiel um die Macht.

Mit wenigen Ausnahmen wie dem römischen Dichter Ovid oder den mittelalterlichen Troubadouren beschäftigten sich Männer nicht sonderlich mit so frivolen Künsten wie der Verführung. Bis es im 17. Jahrhundert zu einer großen Veränderung kam: Die Männer entdeckten die Verführung als ein Mittel, den sexuellen Widerstand junger Frauen zu überwinden. Die ersten großen Verführer der Geschichte – der Herzog von Lauzun und die diversen Spanier, die das Vorbild für die Don-Juan-Legenden abgaben – übernahmen Methoden, die traditionellerweise von Frauen angewandt wurden. Sie lernten, mit ihrem Erscheinungsbild (das seinem Wesen nach oft androgyn war) zu verwirren, die Phantasie anzustacheln, spielerisch zu kokettieren. Gleichzeitig brachten sie ein neues, maskulines Element in das Spiel ein: die verführerische Sprache, denn sie hatten entdeckt, daß die Frauen eine Schwäche für schmeichelhafte Worte haben. Und beide Formen der Verführung – das feminine Spiel mit der Erscheinung und das maskuline mit der Sprache – übersprangen oft die Grenzen zwischen den Geschlechtern: Casanova blendete die Frauen mit seiner Kleidung, Ninon de Lenclós becircte einen Mann mit ihren Worten.

Zur gleichen Zeit, da die Männer ihre Variante der Verführungskunst entwickelten, begannen sie diese auch gleich für soziale Zwecke abzuwandeln. Da Europas feudales Herrschaftssystem obsolet zu werden begann, mußten die Höflinge Mittel und Wege suchen, ohne Gewaltanwendung im Dunstkreis des Herrschers Karriere zu machen. Sie lernten, wie man mit psychologischen Spielen, sanften Worten und ein bißchen Kokettiererei konkurrenzen wie Hochrangigere verführen und zu Macht kommen kann. Als die europäischen Zivilisationen immer demokratischer wurden, bedien-

ten sich Schauspieler, Dandys und Künstler der Taktik der Verführung, um ihr Publikum und ihr soziales Umfeld für sich zu gewinnen.

Im 19. Jahrhundert kam es abermals zu einem Wandel: Politiker wie Napoleon sahen sich selbstbewußt als Verführer großen Stils. Diese Männer waren Meister der verführerischen Rhetorik, doch zugleich brillierten sie auch in den einst typisch femininen Strategien: gigantischen Auftritten mit großer theatralischer Wirkung, die eine emotional aufgeladene physische Präsenz zur Folge hatten. All dies, merkten diese Männer, machte den Kern des Charisma aus – und so ist es bis heute geblieben. Indem sie die Massen verführten, konnten sie ohne Gewaltanwendung unendlich viel Macht anhäufen.

Heute erleben wir den ultimativen Höhepunkt in der Evolution der Verführungskunst. Wie nie zuvor sind Gewalt und Brutalität jeglicher Art geächtet. Sämtliche Bereiche des Gesellschaftslebens erfordern die Fähigkeit, Menschen auf eine Art und Weise heranzukriegen, die weder etwas erzwingt noch vor den Kopf stößt. Formen der Verführung, die die weiblichen und die männlichen Strategien miteinander verschmelzen, lassen sich überall finden. Die Werbung schmeichelt, die Stunde des »soft selling« hat geschlagen. Wenn wir die Ansichten der Menschen ändern wollen – und das Denken zu beeinflussen ist die Grundlage jeder Verführung –, müssen wir auf subtile, unterschwellige Weise agieren.

Keine politische Kampagne kommt heute mehr ohne Verführung aus. Wer politisch Erfolg haben will, braucht seit der Zeit von John F. Kennedy ein bestimmtes Mindestmaß an Charisma, eine faszinierende Präsenz, die die Aufmerksamkeit des Publikums fesselt – denn das ist schon der halbe Sieg. Die Welt des Films und der Medien bringt Galaxien verführerischer Stars und Bilder hervor. Alles und jedes ist von Verführung gesättigt.

Doch selbst wenn sich das Ausmaß und die Bandbreite der Verführungskunst erheblich gewandelt haben, ist ihr Kern derselbe geblieben: niemals direkt oder gewaltsam vorgehen; statt dessen mit Lust ködern, mit den Emotionen der Menschen spielen, Sehnsüchte wecken und Verwirrung stiften – die psychische Kapitulation einleiten. Auch für die Verführungskunst von heute haben Kleopatras Methoden nichts von ihrer Bedeutung eingebüßt.

Ständig versuchen andere Menschen, uns zu beeinflussen, uns zu sagen, was wir tun sollen, und genauso oft widersetzen wir uns ihnen und widerstehen ihren Überredungsversuchen. Nur während bestimmter Phasen unseres Lebens verhalten wir uns allesamt gänzlich anders: wenn wir verliebt sind. Dann sind wir wie verzaubert. Normalerweise kreisen unsere Gedanken um unsere eigenen Belange – plötzlich aber läßt die oder der Geliebte für nichts anderes Raum. Wir reagieren emotional, verlieren die Fähigkeit des logischen Denkens und verhalten uns auf mancherlei Weise so irrational, wie wir es sonst nie tun würden. Hält dieser Zustand lang genug an, dann gibt irgend etwas in unserem Inneren auf: Wir erliegen dem Willen des geliebten anderen Menschen – und unserem Verlangen, ihn zu besitzen.

Dieser wichtige Umweg, den das Weib nahm, um trotz männlicher Gewalt seine Herrschertalente spielen zu lassen, ist noch kaum mit genügend Ernst historisch betrachtet worden.

Wie es aus der Menge heraustritt, einzeln, artvollendet, und Gemüße bietet, die Gewalt nicht erzwingen kann, die erschmeichelt ... werden müssen, gründet das Weib die Herrschaft der Liebespriesterin. Es gewinnt weittragenden Einfluß auf historische Bildungsmomente ...

Nur auf den großen Umweg der Liebeskünstlerin konnte ihm die Frau noch einmal die Herrin zeigen, indem sie gerade in jenem Punkt einsetzte, wo sie zumeist versklavt und ihm gänzlich preisgegeben schien.

Sie entdeckte die Macht der Lust, das Geheimnis der Liebeskunst, die große Dämonie der Flamme einer künstlich geweckten, nie gesättigten Leidenschaft. Die Kraft, die dadurch entfesselt wurde, gehörte fortan zu den gewaltigsten Kräften, ja, es gab Augenblicke, in denen sie über alles triumphierte, eine Gebieterin über Leben und Tod war ... Die unendliche Erweiterung des Gefühlskreises, den beinahe geübter Sinneszauber auslöst, wirkt magisch auf den Mann und spornt ihn an, wie ein mit Absicht gesandter Traum.

ALEXANDER VON
GLEICHEN-RUSSWURM:
»DIE LUST DER WELT«

*Ihr wendet finden, daß, seit
Eva den Adam zur Sünde
verführt hat, alle Frauen
nichts anderes im Schilde
führen, als die Männer zu
quälen, zu töten und ins
Verderben zu stürzen.*

MARGARETE VON NAVARRA

*Zuerst durchdringe dich die
Zuversicht, daß alle erobert
werden können. Du wirst
sie fangen, spanne nur die
Netze aus! Eher können
im Frühjahr die Vögel
schweigen, im Sommer die
Zikaden, eher kann der
arkadische Jagdhund vor
den Hasen fliehen als eine
Frau einem jungen Manne
widerstehen, wenn er sie
schmeichelnd in Versuchung
führt; auch eine, von der
man glauben könnte, sie
wolle nicht, wird wollen.*

P. OVIDIUS NASO:
«LIEBESLUST»

*Was ist gut? – Alles, was
das Gefühl der Macht, den
Willen zur Macht, die
Macht selbst im Menschen
erhöht.*

*Was ist schlecht? – Alles,
was aus der Schwäche
stammt.*

*Was ist Glück? – Das Ge-
fühl davon, dass die Macht
wächst, dass ein Widerstand
überwunden wird.*

FRIEDRICH NIETZSCHE:
«DER ANTICHRIST»

Verführer sind Menschen, die verstanden haben, welche außergewöhnliche Macht solchen Momenten der Kapitulation innewohnt. Sie analysieren, was passiert, wenn Menschen verliebt sind, und studieren die psychologischen Komponenten dieses Prozesses – was schürt die Phantasie, welcher Zauber ist es, der fesselt? Mittels Instinkt und Erfahrung haben sie die Kunst gemeistert, andere Menschen sich in sie verlieben zu lassen. Wie schon die ersten Verführerinnen wußten, ist es viel effektiver, mit der Liebe statt mit der Lust zu spielen. Ein verliebter Mensch reagiert emotional, ist gefügig und läßt sich leicht in die Irre führen – was die ursprüngliche Bedeutung des Verbs »verführen« ist. Das körperliche Begehren ist schwerer zu kontrollieren, und der oder die Betreffende kann sich leicht wieder abwenden, wenn die Lust befriedigt ist. Verführer lassen sich Zeit, sie berücken und bezaubern und bedienen sich der Bande der Liebe, so daß der sexuelle Akt, wenn er daraufhin erfolgt, das Opfer nur weiter versklavt. Für Verliebtheit und Verzauberung zu sorgen, das ist das Modell für alle Arten von Verführungen – erotische, soziale, politische. Ein verliebter Mensch kapituliert.

Es macht keinen Sinn, gegen diese Art von Machtausübung zu argumentieren, sich einreden zu wollen, daß man daran nicht interessiert oder daß sie unmoralisch oder garstig sei. Je stärker man versucht, den Verlockungen der Verführung zu widerstehen – als Methode, als Form der Macht –, um so faszinierter wird man davon sein. Der Grund dafür ist einfach: Die meisten von uns haben schon einmal erlebt, wieviel Macht man über einen Menschen hat, der sich in einen verliebt hat. Unsere Taten, Gesten, Argumente und Ausdrucksweisen: all das wirkt auf diese andere Person positiv. Wir wissen vielleicht gar nicht genau, was wir richtig gemacht haben, aber dieses Gefühl der Macht ist ein schleichendes Gift. Es gibt uns Selbstvertrauen, und das läßt uns nur noch verführerischer erscheinen.

Vielleicht haben wir ähnliches auch schon im sozialen Umfeld, am Arbeitsplatz etwa, erlebt: Wenn wir zufällig in gehobener Stimmung sind, gehen die anderen eher auf uns zu, sie fühlen sich zu uns hingezogen. Solche Momente der Macht sind flüchtig, doch sie graben sich sehr intensiv im Gedächtnis ein. Wir wollen sie wieder erleben. Niemand fühlt sich gern klein oder schüchtern oder unfähig, andere Menschen zu berücken. Der Sirenen-gesang der Verführung ist unwiderstehlich, weil Macht unwiderstehlich ist, und in der modernen Welt bringt einem nichts mehr Macht als die Fähigkeit, verführen zu können. Die Unterdrückung des Wunsches, andere zu verführen, ist eine Art von hysterischer Reaktion, die nur enthüllt, wie fasziniert man im Innersten von diesem Vorgang ist; das macht das Verlangen nur noch stärker. Und eines Tages bricht es an die Oberfläche durch.

Um sich der Macht der Verführung zu bedienen, müssen Sie weder Ihren Charakter noch Ihr körperliches Erscheinungsbild von Grund auf erneuern. Verführer spielen mit Psychologie, nicht mit Schönheit, und jeder kann sich die Fähigkeiten aneignen, es darin zum Meister zu bringen. Man muß einzig und allein nur die Welt mit anderen Augen sehen – mit denen des Verführers.

Der Verführer schaltet die Macht, die er ausübt, nicht einfach an und

ab – jede soziale und persönliche Interaktion wird als potentielle Verführung wahrgenommen. In jedem Moment eröffnen sich Möglichkeiten. Das ist aus mehreren Gründen so. Die Macht, die Verführer über einen Mann oder eine Frau haben, funktioniert auch im sozialen Umfeld, weil sie gelernt haben, wie man das sexuelle Element herunterschraubt, ohne es ganz aus dem Spiel zu nehmen. Wir glauben vielleicht, daß wir sie durchschauen, aber ihre Gesellschaft ist so angenehm, daß dies keine Rolle spielt. Wenn Sie versuchen, Ihr Leben in die Augenblicke zu gliedern, in denen Sie verführen, und in andere, in denen Sie sich zurückhalten, wird Sie das nur verwirren und einengen. Liebe und erotisches Verlangen lauern unter der Oberfläche fast jeder zwischenmenschlichen Begegnung; räumen Sie daher Ihren dementsprechenden Fähigkeiten jeglichen Spielraum ein, statt sie nur auf das Schlafzimmer zu beschränken. (In der Tat betrachtet der Verführer die ganze Welt als sein Schlafzimmer.) Allein dieser Einstellung wohnt ein starkes verführerisches Moment inne, und mit jedem Versuch gewinnen Sie mehr Erfahrung und Praxis. Jede soziale oder sexuelle Verführung macht die nächste leichter – Ihr Selbstvertrauen wächst und läßt Sie nur noch bestrickender wirken. In großen Scharen werden sich die Menschen zu Ihnen hingezogen fühlen, wenn Sie sich erst einmal die Aura des Verführers zugelegt haben.

Verführer betrachten das Leben aus der Perspektive des Kriegers. Jede Person sehen sie als befestigte Burg, die belagert wird. Verführung ist ein Penetrationsprozeß: Als erstes penetriert man das Denken des Opfers – die erste Verteidigungslinie. Ist das geschafft und demzufolge die Phantasie des Opfers ausschließlich mit dem Verführer beschäftigt, fällt es ganz leicht, den restlichen Widerstand zu brechen und die körperliche Kapitulation einzuläuten. Verführer improvisieren nicht; sie überlassen nichts dem Zufall. Wie jeder gute General legen sie Pläne und Strategien fest und nehmen vor allem die spezifischen Schwachstellen der Zielperson ins Visier.

Das Haupthindernis einer Verführerkarriere ist unser dümmliches Vorurteil, romantische Liebe sei etwas Magisches, Heiliges, bei dem einfach alles zueinander paßt, wenn das Schicksal so will. Diese altmodische Sicht ist in Wirklichkeit nur ein Deckmantel für unsere Bequemlichkeit. Was den anderen Menschen verführt, sind die Anstrengungen, die wir um seinetwillen auf uns nehmen und die zeigen, wie sehr wir an ihm interessiert sind, wie viel er uns bedeutet. Alles dem Zufall zu überlassen ist das Rezept, das in die Katastrophe führt – und es zeigt, daß wir Liebe und Verliebsein nicht sonderlich ernst nehmen. Die Anstrengungen, die Casanova unternahm, die Kunstfertigkeit, mit der er jede Affäre gestaltete – das machte ihn zu einem teuflischen Verführer. Sich zu verlieben ist keine Frage der Magie, sondern der Psychologie. Wenn Sie die psychischen Strukturen Ihres Opfers erst einmal verstanden und Ihre Strategien darauf abgestellt haben, wird es Ihnen viel leichter fallen, es in Ihren »magischen« Bann zu ziehen. Für Verführer ist die Liebe nichts Heiliges, sondern eine Kriegskunst – wenn auch eine ziemlich faire.

Verführer gehen nie in sich selbst auf. Ihr Blick ist nach außen gerichtet, nicht nach innen. Wenn sie eine andere Person treffen, besteht ihr erster

Die Liebe ist vielleicht der höchste Versuch, den die Natur macht, um das Individuum aus sich heraus und zu dem anderen hinzuführen. Im Wunsch suche ich, den Gegenstand zu mir zu ziehen, in der Liebe werde ich zu ihm hingezogen.

JOSÉ ORTEGA Y GASSET:
»ÜBER DIE LIEBE«

Gefühlskälte, Neurosen, Ängste, Frustrationen, all das, worauf die Psychoanalyse trifft, nährt zwar ganz sicher daher, nicht lieben oder geliebt werden zu können, keine Lust empfinden und keine Lust bereiten zu können, doch die radikale Entzauberung nährt von der Verführung und ihrem Scheitern. Krank ist nur, wer sich ganz und gar außerhalb der Verführung befindet, selbst wenn er oder sie durchaus noch dazu fähig ist, zu lieben und Lust zu empfinden. Und die Psychoanalyse glaubt, Krankheiten des Wunsches und des Sex zu behandeln, während sie in Wirklichkeit Krankheiten der Verführung behandelt ... Das bedenkliche Defizit ist immer auf der Seite des Zaubers zu finden und nicht auf der Seite der Lust, auf der Seite der Bezauberung und nicht der Befriedigung vitaler oder sexueller Bedürfnisse.

JEAN BAUDRILLARD:
»VON DER VERFÜHRUNG«

Was aus Liebe gethan wird, geschieht immer jenseits von Gut und Böse.

FRIEDRICH NIETZSCHE:
»JENSEITS VON GUT UND BÖSE«

*Kennt einer in diesem Volk
die Liebeskunst nicht, so
lese er dieses Gedicht und
sei danach ein Meister in
der Liebe! Kunst steuert
Schiffe, die mit Segel und
Ruder angetrieben werden,
Kunst lenkt leicht Wagen,
Kunst muß auch Amor
lenken.*

P. OVIDIUS NASO:
»LIEBESKUNST«

Schachzug darin, jener Person unter die Haut zu gehen, die Welt mit ihren Augen zu betrachten. Dafür gibt es mehrere gute Gründe. Erstens ist es ein Zeichen von Unsicherheit, sich mit sich selbst zu beschäftigen: Es ist das Gegenteil von Verführung. Jeder von uns fühlt sich hier und da mal unsicher, doch Verführer schaffen es, das zu ignorieren; und ihre Therapie gegen die Momente des Selbstzweifels besteht darin, in der Welt aufzugehen. Das verleiht ihnen die heitere Gelassenheit, derentwegen wir uns in ihrer Gesellschaft so wohl fühlen. Sich in eine andere Person hineinzuversetzen hilft zweitens dem Verführer, wertvolle Informationen zu sammeln – herauszufinden, wie diese andere Person funktioniert, was sie dazu bringen könnte, ihre Fähigkeit zum logischen Denken zu verlieren und in die Falle zu gehen. Mit solchen Informationen gerüstet, kann der Verführer ihr seine ungeteilte, individualisierte Aufmerksamkeit widmen – ein seltenes Gut in einer Welt, in der uns die meisten Menschen nur durch die Brille ihrer eigenen Vorurteile betrachten. Sich ins Opfer hineinzuversetzen ist der erste wichtige strategische Schritt des Penetrationsprozesses.

Verführer verstehen sich als Freudenbringer – wie Bienen Pollen von ein paar Blüten einsammeln und sie bei anderen abliefern. Als Kinder verbrachten wir den größten Teil unserer Zeit mit Spiel und Spaß. Erwachsene fühlen sich oft von diesem Paradies ausgeschlossen und durch ihre Pflichten und Verantwortlichkeiten festgenagelt. Der Verführer weiß, daß die Menschen nur darauf warten, Freude zu empfinden: Ihre Freunde und Geliebten können ihnen nicht genug davon bereiten, und sie selbst können sich schon gar nicht genug davon verschaffen. Einer Person, die in ihr Leben tritt und ihnen Abenteuer und Romantik in Aussicht stellt, können sie einfach nicht widerstehen. Wirkliche Freude bereitet das Gefühl, die eigenen Grenzen überwunden zu haben, überwältigt zu sein – von einer Erfahrung, von einem anderen Menschen. Wir sehnen uns danach, überwältigt zu werden, unsere übliche Dickköpfigkeit hinter uns zu lassen. Der Widerstand, den Menschen uns entgegensetzen, ist manchmal nur eine andere Art auszudrücken: »Bitte verführe mich.« Verführer wissen, daß die Aussicht auf freudige Erlebnisse andere Menschen dazu bringt, ihnen zu folgen, und daß solche lustvollen Erfahrungen sie dazu bringen, sich zu öffnen und den Widerstand aufzugeben. Verführer üben sich auch selbst darin, sensibel für Freude zu sein, weil sie wissen, daß die Fähigkeit, Freude zu empfinden, es ihnen wesentlich erleichtert, auch die Menschen um sie herum damit zu infizieren.

Der Verführer betrachtet das gesamte Leben als Theater – und jeden Menschen als Schauspieler. Die meisten von uns haben das Gefühl, daß die ihnen zugewiesene Rolle sie einengt, und das läßt sie unglücklich sein. Verführer hingegen können vielerlei Gestalt annehmen und zahllose Rollen spielen. (Der Archetyp dafür ist der Gott Zeus – ein unersättlicher Verführer junger Damen –, dessen Hauptwaffe seine Fähigkeit war, die Gestalt genau jener Person oder jenes Tieres anzunehmen, die seinem Opfer am meisten zusagte.) Verführer haben Freude am Schauspielen und lassen sich dabei nicht von ihrer eigenen Identität bremsen und auch nicht von irgendeinem Bedürfnis, sie selbst oder ganz natürlich sein zu wollen. Diese Freiheit, diese