



**University of  
Zurich**<sup>UZH</sup>

**Zurich Open Repository and  
Archive**

University of Zurich  
University Library  
Strickhofstrasse 39  
CH-8057 Zurich  
[www.zora.uzh.ch](http://www.zora.uzh.ch)

---

Year: 2013

---

## **Die Kunst der Verführung**

Kohler, Georg

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich  
ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-78120>  
Newspaper Article  
Published Version

Originally published at:

Kohler, Georg. Die Kunst der Verführung. In: Magazin. Zeitschrift der Universität Zürich, 2, 2013, 7.

## Die Kunst der Verführung



Verführen besteht darin, ein Begehren zu wecken und eine Seele zu gewinnen, sodass möglich wird, was die verführte Partei keineswegs, die verführende sehr wohl im Sinne hatte. Von den Verführenden erfordert das List, Zeitgefühl, Attraktivität, Energien diverser Art, denn eine Gegenkraft muss allemal überwunden werden.

---

*«Verführen bedeutet immer, jemanden auf einen Weg zu lenken, den er sonst nicht begangen hätte.»*

---

Verführen bedeutet immer, jemanden auf einen Weg zu lenken, den er sonst nicht begangen hätte.

Wozu aber verführt man? Zum Genuss; um der eigenen Karriere willen; aus frivoler Freude an der Erfahrung der eigenen Macht; zugunsten des eigenen Volkes ... Judith, Casanova, Julien Sorel – man findet schnell viele Beispiele. Wichtig ist nur, dass es ein Ziel gibt.

Die Verführung ist der Weg zu seiner Erreichung. Damit erscheint der strategisch-instrumentelle Aspekt, in dessen Licht der Verführer, die Verführerin als Meister der Kunst erscheinen, latente Wünsche zu entdecken, um diese präzise zu lenken. Jedoch ohne je etwas unmittelbar zu fordern oder gar zu befehlen. So subtil muss Verführung passieren, dass die Verführten nie werden sagen können, es seien nicht die eigenen Antriebe gewesen, die sie zu dem bewogen haben, was im Interesse fremder Absicht und nicht selten zum eigenen Schaden passiert ist.

So weit, so simpel. Freilich sollten wir achtgeben, dass uns dabei nicht das Verführerische am Verführen abhandenkommt – was aber nicht

leicht zu vermeiden ist. Denn zunächst wird man den Eindruck nicht los, die Verführung sei einfach eine Form des Tausches: A verführt B, ihr X zu geben, indem sie B glauben macht, dafür Y zu bekommen. Aber bei der Verführung geht es um etwas anderes als um einen gewöhnlichen Tausch.

Gewiss, das ist eine Behauptung, die nur dann stimmt, wenn man mit der Idee der Verführung eine ausseralltägliche Steigerung normaler Wunschintensitäten verbindet. Was ich jetzt tun möchte. Denn die üblichen konsumwirtschaftlichen Verführungsrevuen haben wir längst so leicht zu durchschauen gelernt wie routinierte Ratten die experimentellen Tretmühlen im Laborkäfig. Hier finden wir nicht die Spuren der Passion, an die wir doch denken, wenn uns das existenzielle Moment auffällig wird – die Gefühle, bei denen es um Tod und Leben, grosse Erwartung und entsetzliche Enttäuschung geht.

Bei der eigentlichen Verführung spielt offenbar anderes mit als die Normalität kommuner Tauschvorgänge. Aber was? Formalistisch gesagt: B, wenn er A verfällt, braucht die Vorstellung, es ginge A um sein Begehren selbst – und um gar nichts sonst. B darf also die Absicht von A auf – zum Beispiel – Bs Geld und Einfluss nicht erkennen, sonst erscheint auch B der Preis zu hoch, den er für die Gunst zu zahlen hat.

Weshalb? Weil ihm dann klar geworden ist, dass das für ihn Entscheidende, das eigentlich Verführerische, gerade fehlt. Nämlich dies, dass die Verführende des Verführten Begehren nicht nur als Mittel, sondern als den letzten Zweck, als das auch für sie bestimmende Ziel erstrebt. Das Begehrt-Werden des eigenen Begehrens – das bleibt stets der tiefste Wunsch aller sterblich Endlichen. Die Sehnsucht nach Erlösung von unserer Unfertigkeit, Bedürftigkeit, Ausgesetztheit, Vereinzelung durch die Zuwendung des oder der anderen, der oder die mein Gott und mein Heil ist, weil sie oder er mich ebenso benötigt wie ich ihn oder sie – sie ist die Glut, die die Verführten zum Brennen bringt.

Georg Kohler ist emeritierter Professor für Politische Philosophie an der Universität Zürich.

itore bezogen werden. Es gibt sie zurzeit  
ir iPhone und iPad. Eine für Android-  
phones taugliche Nachfolge-App ist  
nt.

### Die Muschelknacker

und rund 50 Millionen Jahren besiedelten  
erzahnstaurier die flachen, küstennahen  
nen des Tethys-Meeress. Auffälligstes  
nal war ihr Gebiss: Ihr Oberkiefer besass  
umen und auf dem Kieferknochen je eine  
plattenförmiger Zähne, während der  
kiefer nur eine Zahnreihe aufwies –  
, ideal, um Muscheln und Krustentiere  
beissen.

Entstehung der Pflasterzahnstaurier war  
hin nicht schlüssig geklärt. Ein neuer  
aus einer 246 Millionen Jahre alten Sedi-  
schicht beleuchtet nun den Ursprung und  
mmesgeschichtliche Entwicklung dieser  
r. Wie das schweizerisch-deutsche Team  
der Leitung von Torsten Scheyer, Paläon-  
an der Universität Zürich, zeigt, handelt  
beim Schädelfund aus Winterswijk (NL)  
e ursprünglichste Form aller bekannten  
erzahnstaurier.

Schädel wirft ein neues Licht auf die  
e um das Entstehungsgebiet der Tiere:  
sherigen Funde liessen sowohl eine Ent-  
ng in den Schelfmeergebieten des heuti-  
hina als auch in Europa zu. Aufgrund  
hen Alters des niederländischen Fundes  
einer ursprünglichen Form gilt jetzt die  
äische Entstehung der Pflasterzahnstau-  
s gesichert.

Communications, März 2013, doi: 10.1038/  
s2633

liche Berichte zu den Themen unter:  
ediadesk.uzh.ch