



# Hai-Life

Sie wünschen sich, Ihre komplizierten amourösen Verstrickungen ließen sich ähnlich leicht ordnen wie eine Geschäftsbilanz? Eine neue Strategie des Affärenmanagements könnte Ihnen dabei helfen – wenn Sie bereit sind, von einem Hai zu lernen

VON ANJA RÜTZEL, HAMBURG

Ein Hai als Kavaliärpartner? Nicht direkt die erste Wahl, wenn nach besser als ein ewig gültiger, ständig keckernder Delfin. Leider hat ein Hai ein eher aggressives, nicht unbedingt liebenswertes Wesen. Eine Geschichte – Erkennen Sie ein klassisches Revolvergebnis. Er besitzt mehrere Zahnreihen, die hintereinander in seinem Kiefer stragen: eine aktive Reihe, mit der er zubeißt, und passive Reihen. Sobald ein aktiver Zahn abnickt oder sonst wie verliert geht, rückt ein Zahn nach. Auf die Organisation von Liebesleben besogen heißt das: Wer sich neben der aktuellen Homme noch ein paar Anwärtler (oder Anwärtlerinnen) platonisch wärmt, ist auch bei akutem Gespiel- oder Gespielinnenverlust bestens versorgt.

Assonanz mit betriebswirtschaftlichem Geist zu besetzen ist keine ganz neue Idee. Der Soziologe Peter Blau wandte seine Täuschtheorien nicht nur auf Warenhandel, sondern auch auf Liebesbeziehungen an, und die soziologische Systemtheorie sieht Liebe als „wechselseitige Komplementannähme im Modus der Höchstrezonanz“ – auch nicht viel romantischer als ein Revolvergebnis. Für Haimes Fehr lassen sich emotionale Belange durchaus mit betriebswirtschaftlichen Instrumenten bewerten. „Betriebswirtschaft ist Entscheidungslehre. Auch im Privatleben hilft es, sich die Dinge logisch zu strukturieren. Emotional entscheiden kann man danach immer noch.“ Außerdem sei klar: „Eine Affäre ist keine Beziehung, dort gelten andere Regeln.“ Schließlich sind Haifischzähne nicht durch Würstchen im Kiefer des Tieres verankert, sondern nur mit Bindegewebsfasern nordürftig befestigt.

### Der Sollzustand

Von Peter Blau, *Soziologische Grundrissen*

schon, die man nachkaufen müsse, um den Vorrat konstant zu halten. „Ich finde das Wort ‚Vorbrauch‘ in diesem Zusammenhang auch etwas seltsam“, sagt Fehr, „aber es gibt kein dezenteres Synonym – und es geht nun mal um eine wirtschaftliche Analyse.“ So mahnt er also zum schonenden Umgang mit „Ressourcen“ – den „passiven Zähnen“ und potentiellen Affärenpartnern – und warnen vor Verzögerungen durch „konsumbester Probleme (zu hoher Verbrauch der Ressourcen)“ und „akquisitorische Probleme (mangelnder Nachschub)“. Außerdem sind die Rüstzeiten in der industriellen Produktion nennt man so die Zeit, die für den Umbau einer Maschine von einem Arbeitsgang auf den nächsten benötigt wird. Beim Wechsel von einer Affäre zur anderen gibt es ebenfalls eine Umbaupause, sagt Fehr: „Der Ruheorgan ist oft zeitunfähig.“ Je rar bei der Zahnakquise trotz Vorkaufwands zu kühnen Kontaktversuchen und gewagten ersten Sätzen: Für einen leicht schließlichen Anschlusswechsel bestere man

tatsächliche gesehen, führt sie auf diesen Schrocken lieber selber zur Apotheke.

### Administration

Bei der Verwaltung akquirierter Affären rät Fehr zur streng linearen Arbeitsteilung: „Temporäre Heue“ ist die oberste Pflicht des fairen egoisten, außerdem ist es auch wirtschaftlich sinnvoller, es stets bei einem einzigen aktiven Zahn zu belassen; „Bei steigendem Überschneidungsgrad wird die durchschnittliche Affärendauer immer kürzer“ – die Gefahr, dass die Parallellaffären voneinander Wind bekommen, sei einfach zu groß, dazu kommt emotionaler Stress für den Laifschbisssträger selbst. Er hat ohnehin genug zu tun: Um seine passiven Zähne bei Laune zu halten, muss er sie pflegen – zwar nur mit platonischen Essen und Kaffeeständen, doch auch die kosten wertvolle Hai-Zeit.

### Managementmodelle

Nicht jeder hat das organisatorische Talent eines Haifischmannes. Fehr nennt auch un-

alle“, deren Wahn sind, stets ein schokoladenkörniges Bi-

Letzte Seite der  
Financial Times Deutschland vom 11. Juli

den Bedürfnissen nach Bullen-, Pflanz- oder Haifischorganismen sollen. Romantische Naturen, die keine Körperliche mögen, dürfen dennoch antworten. „Affärenmanagement ist im Prinzip Beziehungssparling“, sagt Fehr. „Wer seiner Affäre treu ist, obwohl er außerdem noch andere affärenzweihe Frauen kontaktiert, geht in einer festen Beziehung auch nicht gleich fremd, bloß weil ihm einmal eine andere Frau gefällt.“ Im Grunde seien schließlich alle Haifischmänner auf der Suche nach der einen, einzigen Frau, die ihnen logisch und für immer alle Zähne zehrt.

„Ein kluger Fuchs jagt weit vom Bau.“ Neben ausreichend Training ist der Auftritt ein wichtiger Faktor bei der Affärenakquise. Fehr ermahnt dazu, marktwertbildende Vorfallkosten nicht zu scheuen und in Ernst und Schick zu investieren. Gönnersortie wissen um die Bedeutung des induzierten Marktwertes. Das weibliche Zielobjekt wird in seiner Einschätzung durch eine dritte Person beeinflusst. Fehr warnt in diesem Zusammenhang besonders vor dem WHND-Effekt – kurz für „Wir hatten ja nichts damals“. Wer sich in Zeiten des Mangels mit minder attraktiven Gespielinnen umgibt, beschädigt damit langfristig seinen Marktwert – wird man in dieser Lage von einer potenziellen Quali-

mas ganz egoistischer Sicht: Was ist das Optimal für mich?, sagt Fehr. Seine Idealvorstellung ist der „faire Egoismus“. Bei aller Selbstzentriertheit sollte man ehrlich zu seinem aktuellen aktiven Zahn sein, ihn gut pflegen und niemals tiefere Gefühle verspüren. Von leichtfertigen „zukunftsbezogenen Absichtserklärungen“ ist also lieber abzusehen.

### Die Akquise

Bevor man seine Affären und Eventual-Affären managen kann, muss man sie zunächst notenschriftlich anbahnen: Allerdings gebe es hierbei nicht um einen „Harem“, so groß wie Russland“, sagt der Autor. Er rät seinen Lesern: „Denken Sie einmal an Bier.“ Auch wenn man ausreichend Vorrat zu Hause habe, verbrauche man doch stets einige Pla-

Die Haifischzahnstrategie – Erfolgreiches Affärenmanagement. Folmes Fehr (106 Seiten, Taschenbuch) 10,90 €

