

„Entscheider dürfen mehr spinnen“

Mit drei Bällen schafft er es bis ins Gehirn von Führungskräften.
Im Interview erklärt *Stephan Ehlers*, warum Jonglieren für Entscheider so wichtig ist

INTERVIEW: Julia Gundelach

Herr Ehlers, warum sollten Entscheider Jonglieren lernen?

Entscheider treffen Entscheidungen, die alle – ohne Ausnahme – vom Gehirn getroffen werden. Beim Jonglieren wird das Gehirn besser und intensiver mit Sauerstoff versorgt und kann leichter Entscheidungen treffen. Die unbewussten Effekte des Jonglierens sind enorm. So befindet sich die größte Ansammlung von Nervenzellen – nach dem Gehirn – im Bauchraum, und auch mit dem Bauch entscheiden wir vieles. Diese Nervenzellen sind mit dem Gehirn verbunden. Sie sind aber keine Leitung zwischen Gehirn und Bauch, sondern diese Nerven sind vegetativ und können nicht willentlich angesprochen werden. Man kann sie aber durch das Jonglieren aktivieren und so für eine bessere Durchblutung und Regeneration im gesamten Körper sorgen.

Wo gibt es Parallelen zwischen Veränderungsprozessen in Unternehmen und Ihren drei Bällen?

Veränderungsprozesse in Unternehmen sind der Normalfall. Organisationen benötigen in einem Umfeld permanenten Wandels vor allem eins: die Fähigkeit, sich zu verändern. Eine Firma ist nur dann wandlungsfähig, wenn es die Führung ist. Deswegen ist es enorm wichtig, wenn Führungskräfte sich bei Veränderungsprozessen zunächst auf sich selbst konzentrieren: über das Jonglieren. Denn Jonglieren erleichtert den Umgang mit Wandel, weil man dabei lernt, Ungewohntes zu tun: Man muss völlig neue Dinge ausprobieren und es braucht Ausdauer und Konzentration. Kurzum: Man lernt körperlich und damit auch geistig, Zutrauen zu Dingen



STEPHAN EHLERS

ist gelernter Bank- und Werbekaufmann. Er gründete 1995 die Firma FQL. Die drei Buchstaben stehen für „Fröhlich Qualität liefern“, „Findet Querdenken lukrativ“ und „Forciert querfeldein lernen“. Seitdem hat Ehlers als Trainer, Speaker, Ballzauberer und Moderator viele namhafte Firmen um Kreativität, Know-how und Ergebnisse bereichert.

zu gewinnen, die sich erst „blöd“ anfühlen. Das braucht es bei Veränderungsprozessen.

Was heißt das in der Praxis?

Das zeige ich an einem Beispiel: Der Vorstandsvorsitzende einer großen Versicherung lernte bei mir das Jonglieren, das auf Video aufgezeichnet wurde. Einen kurzen Ausschnitt – samt Schwitzen, Fluchen, Scheitern und am Ende dem Erfolg – zeigte der Chef seinen 450 Führungskräften mit dem Hinweis: „Was wir gemeinsam in den nächsten Monaten vorhaben, wird sich genau so anfühlen!“ Und am Anfang fühlt sich Change – wie auch Jonglieren – immer unsicher an.

Inwieweit haben sich Entscheider heute im Vergleich zu Ihren Anfängen

vor 20 Jahren gewandelt?

Ich erlebe selbst bei meinen öffentlichen Jonglierkurs-Rekordversuchen, wie rasend schnell sich alles entwickelt. 2003 meldete DPA meinen ersten Weltrekord, bei dem 54 Berliner in 60 Minuten das Jonglieren gelernt haben. 2016 haben das 119 Münchner in zehn Minuten geschafft! Sowohl die Veränderungsdynamik als auch das Tempo sind in den letzten 20 Jahren exponentiell gestiegen. Dass der erhöhte psychische und zeitliche Druck, in immer kürzeren Zeitabständen wichtige Entscheidungen zu treffen, zu mehr Belastungen führt, kann man an den aktuellen Gesundheits- und Burn-out-Statistiken ablesen. Das Jonglieren ist eine Möglichkeit abzuschalten. Drei Minuten am Tag oder 20 pro Woche reichen völlig aus, um für mehr Entlastung im Gehirn zu sorgen. Auch im Unternehmensalltag! Entscheider dürfen ruhig mehr spielen, lachen und spinnen. Nicht nur in der Werbebranche.

specials@wuv.de