

Wer hat den Ball? - die eigene Mitarbeiter spielend führen

Führung? Wozu brauche ich die denn im Consulting? Ich löse die Probleme meiner Kunden und leite keine Menschen! Wirklich? Als Berater führst Du in Deiner Laufbahn früher und öfter als Du denkst. Spätestens wenn Du auf der zweiten Sprosse Deiner [Karriereleiter](#) stehst, lenkst, koordinierst und dirigierst Du Mitarbeiter. Zunächst führst Du Praktikanten, später Consultants, schließlich dann Manager. Auch den Kunden führst Du, natürlich nur fachlich, selbst Deinen Vorgesetzten kannst Du führen. Anlass genug für mich, mich mit dem Thema Führung auseinanderzusetzen. Thomas Fritzsches Buch [Wer hat den Ball*](#) ist dazu die ideale Einstiegslektüre. Im Beitrag stelle ich Dir den kurzweiligen Lesetipp vor.

Was kann ich lernen?

Warum denken meine Mitarbeiter nicht mit? Und was kann ich als Führungskraft tun, um diese Situation zu ändern? Das sind die beiden zentralen Fragen, denen sich Thomas Fritzsche in seinem Buch [Wer hat den Ball?: Mitarbeiter einfach führen*](#) widmet. Früh erfährst Du als Leser: das Wollen und Können eines Mitarbeiter sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Gute Führungskräfte finden heraus, ob es an der Kompetenz oder Motivation liegt.



Anschließend macht Dich der Autor Schritt für Schritt mit seinem dreistufigen Führungsprozess vertraut. Vereinfacht:

1. **Problem** erkennen
2. **Nutzen** der Problemlösung beschreiben
3. **Lösung** entwickeln

Dabei liegt der Ball nicht bei der Führungskraft, sondern beim Mitarbeiter. Dieser benennt das Problem, arbeitet heraus, welchen Mehrwert dessen Lösung generiert und was er selbst als nächsten Schritt unternehmen kann. Die Führungskraft fragt, baut Brücken, leitet an. Sie coacht, motiviert und gibt einen Sinn.

Trivial? Vielleicht. Aber die Fallstricke aus der Praxis stecken im Detail. Und auf diese geht Fritzsche in zahlreichen Buchdialogen ein. Wie gehst Du als Führungskraft vor, falls Dein Mitarbeiter das Problem nicht erkennt? Was sind Techniken, den Ball wieder zurück ins Feld des Mitarbeiters zu spielen? Wie arbeitest Du mit Mitarbeitern zusammen, welche die Lösung nicht bei sich sehen? [Wer hat den Ball](#)* geht ausführlich auf diese weiterführenden Fragen ein.

Wie liest sich das Buch?

Thomas Fritzsche nutzt für sein Buch [Wer hat den Ball](#)* die Technik des Story Tellings. Der Leser schlüpft in die Rolle von Martin Dampf, Filialleiter und Führungskraft in einem Supermarkt. Wie bei jeder guten Geschichte plagt den Protagonist zu Beginn ein Problem: nach 15 Jahren im Dienst fühlt er sich ausgebrannt. Die Mitarbeiter schlauchen. Dank eines 5.000 Euro teuren Telco-Coachings, seiner Ehefrau und einem Fitness-Kumpel lernt die Hauptperson und damit der Leser, wie Mitarbeiter Führung in der Praxis funktioniert.

Die kurzweilige Geschichte liest sich locker flockig, ihr Stil gleicht Büchern wie dem letzten Jahr erschienenen [Dein Wille geschehe: Führung für Unternehmer](#)* von Stefan Merath. Gut ist die Dreiecks-Vorgehensweise: Martin Dampf (bzw. Du als Leser) erlernt ein neues Führungskonzept in einem 10-Minuten Gespräch mit dem Coach. Dieses diskutiert und verfeinert er mit seinen Vertrauten und wendet es schließlich im Job an. Die gewonnenen Erfahrung spiegelt Dampf zurück an seine Angehörigen bzw. den Coach. Aufgrund der mehrfachen Iteration durch das Thema Führung aus den verschiedenen Perspektiven bleibt der Stoff hängen. Was trocken, grau und theoretisch gelehrt werden könnte, erhält durch die Story

Spannung, Farbe und Praxisbezug.

Sicherlich: an einigen Stellen wirkt Fritzsches Buch etwas konstruiert und vereinfachend. So scheint der Hauptakteur Martin Dampf offenbar nur für seinen Job, das Fitnessstudio und seine Frau zu leben. Auch steht Dampf neben der Mitarbeiterführung vor keinen weiteren beruflichen Herausforderungen. Lieferantenverhandlungen, Ärger mit den Regionalleiter, Verkaufsdruck aus der Zentrale, Beschwerden der Kundschaft - das alles sind wichtige Facetten im Berufsalltag eines Filialleiters. Das Buch blendet diese Schwerpunkte jedoch komplett aus.

Wer steckt hinter Wer hat den Ball?

Thomas Fritzsche ist Berater, Autor und Unternehmer. Laut seiner [Webseite](#) coacht und trainiert der in Ranstadt lebende Diplom-Psychologe seit über 20 Jahren Manager in den Bereichen Mitarbeiter- und Verhandlungsführung.

Seit 1998 leitet er den von ihm gegründeten [Trainerverbund Team für Organisationsberatung und Managementtraining](#) (TOMplus), publiziert regelmäßig Fachartikel und Bücher zu den Themen Führen und Verhandeln. Natürlich demonstriert das Buch unterschwellig, wie Fritzsche als Führungs-Coach arbeitet. Mit der Eigenwerbung und Referenzen auf seine Webpräsenz hält sich der Autor jedoch angenehmerweise zurück.

Warum sollte gerade ich dieses Buch lesen?

Führung ist in Unternehmen ein Dauerbrenner. Arbeitest Du nicht gerade als selbstständiger Solo-Consultant bzw. Subkontraktor, wirst Du Dir auch als Unternehmensberater früher oder später grundlegende Führungswerkzeuge aneignen müssen. Verpackt in eine unterhaltsame Story ist Thomas Fritzsches [Wer hat den Ball?: Mitarbeiter einfach führen](#)* ein guter Start in das Themenfeld Mitarbeiterführung.

Auch wenn der Buchdeckel aus meiner Sicht etwas blass wirkt und Berater meist

bereits hoch motivierte Mitarbeiter anleiten, so war das Buch weder verschenkte Zeit noch falsch investiertes Geld. Ich für meinen Teil werde zukünftig den Kunden bei der Definition seines Problems und der Erarbeitung einer gemeinsamen Lösung stärker in die Pflicht nehmen. Mittel der Wahl: [offene Fragen](#).

Das Buch [Wer hat den Ball](#)* ist Anfang 2016 erschienen und als eBook oder Taschenbuch für unter 20 Euro erhältlich. Empfehlenswert ebenfalls die rund [6.5-stündige Hörbuchfassung](#)*, kostenfrei im [Audible Probeabo](#)*.