

Datamacht en tegenkracht



'Privacy is een publiek goed'. Een heerlijk statement van Kathalijne Buitenweg die na tien jaar Europees Parlement en vier jaar Tweede Kamer de 'luwte' van de Raad van State opzoekt. Maar in elk geval niet de intellectuele luwte want dit boek mag er inhoudelijk zijn.

Eindelijk een boek van een ex-politicus dat écht ergens over gaat en meer is dan alleen opgeleukte herinneringen aan Brussel en Den Haag. Buitenweg schrijft over big tech, dataprofielen, algoritmes, sociale media en

dat doet ze met een genuanceerde blik. Ze is ook zeker niet blind of doof voor de voordelen die digitalisering kunnen bieden aan zowel de overheid als de mondige burger. Maar de aantasting van de privacy van burgers, de informatie-ongelijkheid en daarmee soms ook de kansenongelijkheid, dat moet stoppen. En stevige uitspraken schuwt Buitenweg daarbij niet. Gepersonaliseerde advertenties? Moeten we mee stoppen. En de handel in persoonsgegevens moet zelfs verboden worden.

Het is geen makkelijke boodschap: wél gebruikmaken van de goede kanten van digitalisering, maar geen ongebreidelde data-overdracht aan de big tech-bedrijven en de overheid. Niet makkelijk, maar Buitenweg is wel positief gestemd om onze privacy en autonomie beter te beschermen. Maar eerst bewust worden van de tegenkracht die burgers en werknemers en internetgebruikers kunnen organiseren. En in Buitenwegs agenda past daarvoor onder andere ook een sterke toezichthouder (versterking van de Autoriteit Persoonsgegevens) en het openbaar maken van algoritmes. Tegenkracht als positieve boodschap dus.

Kathalijne Buitenweg: Datamacht en tegenkracht - hoe we de macht over onze gegevens kunnen terugkrijgen, De Bezige Bij 2021, ISBN 978 94 0312 521 3



De persoonlijke MBA

Voor sommigen de ultieme opleidingsdroom (buiten de accountantstitel om uiteraard), voor anderen een verzameling overgewaardeerde managementtrucjes.

Voor zowel lovers als haters komt dit boek dan als geroepen. In iets meer dan vijfhonderd bladzijden doet Kaufman de belangrijkste elementen van een MBA-opleiding uit de doeken. De liefhebbers kunnen zich alvast voorbereiden op de hoog geprijsde echte opleiding aan een echte business school. En de haters lezen misschien her en der toch nog wat nuttige tips in alle businessconcepten.

Overigens hoeft je van Kaufman zeker niet door te stromen naar een 'echte' business school om het MBA-papiertje te halen. "Businessdiploma's zijn doorgaans een slechte investering, maar businessvaardigheden komen altijd van pas, en dan maakt het niet uit waar of hoe je die hebt opgedaan." Dit boek lezen en dan zelf aan de gang gaan lijkt het motto te zijn.

Het boek is goed opgedeeld in hapklare brokken qua thematiek en hoofdstukjes, dus er is snel doorheen te lezen als u slechts bepaalde info zoekt of de basics van bepaalde thema's. Mocht u interesse hebben om achter de AA- of RA-titel ook onofficieel de beroemde drielettercode te plaatsen, dan is dit een leuke 'meenemer' voor op een late vakantie - of voor in de achtertuin in deze coronatijden.

Joshua Kaufman: De persoonlijke MBA - een businessopleiding van wereldklasse in boekvorm, 2021 A.W. Bruna Uitgevers BV, ISBN 978 94 0051 391 4



De groeiformule voor zakelijke dienstverleners

'Met een leuke website en nette huisstijl ben je er nog niet.'
Aldus Groenendijk in dit boek over marketingstrategieën voor zakelijke dienstverleners.

Ons nobele beroep mag zich volgens Groenendijk wat meer buigen over de vijf pijlers van dé groeiformule: de klant, de missie, het merk, de dienst en de *client journey*.

Bij elke pijler worden enkele praktijkcases en expertbijdragen gebruikt en dat maakt het fijn concreet. Het zijn uiteraard wel cases die de positieve kanten benadrukken. Zo hebben social media ongetwijfeld voordelen voor bijvoorbeeld *branding*, directe communicatie met potentiële klanten, personeel binnenhalen etc., maar er zijn natuurlijk ook voorbeelden van hoe het vreselijk mis kan gaan als uw medewerkers of uzelf een flinke onvoorziene uitglijer in een (re)tweetje maakt. En die bananenschillen zie je soms pas liggen nadat je er een flinke smak over gemaakt hebt.

In elk geval brengt Groenendijk genoeg argumenten naar voren om eens goed te kijken naar de huidige aanpak versus de veranderde klantwensen en de mogelijkheden die onder andere digitalisering biedt.

Olav Groenendijk: De groeiformule voor zakelijke dienstverleners - marketing van en voor succesvolle professionals, The ServicesLab 2021, ISBN 978 90 9034 163 7



Overpeinzingen

Zo'n oud boek, en zo vaak in de referenties van managementboeken over leiderschap. Daar moest ik meer van weten! Ik las *Meditations* van Marcus Aurelius, in het Nederlands: *Overpeinzingen*, geschreven tijdens een veldtocht tussen 170 en 180 AD. Deze dagboeknotities geven verrassend tijdloze levens- en leiderschapslessen, in een moderne vertaling.

Het compacte boekje bestaat uit twaalf 'boeken' met onderling gerelateerde notities. Het is geen betoog, je kunt rustig een paar maanden doen over het overpeinzen van de *Overpeinzingen*. Het gaat voornamelijk over logos, de logica of rede, en 'het goede doen'; logisch voor iemand die de laatste 'Goede Keizer' van het Romeinse rijk was. Daarnaast las ik veel over het scheiden van de zaken die je wel en niet kunt beïnvloeden en je over het laatste niet slecht voelen, maar het accepteren. Dat is de Stoïcijnse filosofie, waarvan Marcus Aurelius een aanhanger was.

Een mooi voorbeeld is overpeinzing 12 uit boek 4 (4-12): *"Two kinds of readiness are constantly needed: (i) to do only what the logos of authority and law directs, with the good of human being in mind; (ii) to reconsider your position, when someone can set you straight or convert you to his. But your conversion should always rest on a conviction that it's right, or benefits others - nothing else. Not because it's more appealing or more popular."* En 6-6: *"The best revenge is not to be like that."*

Ik kende Marcus Aurelius alleen als de man die in de film *Gladiator* Maximus als opvolger benoemde, maar dat blijkt historisch onjuist. Zo 'goed' was hij nu ook weer niet... Dit boekje wel!

Overpeinzingen, Marcus Aurelius, Ankhhermes, 2013, ISBN 9789020208726.

Lees meer en discussieer over dit boek op community.nba.nl/group/boekinspiratie.

Elly Stroo Cloeck is project- en interimmanager GRC, audit en accountancy. Ze schrijft recensies en samenvattingen van managementboeken, te vinden op 1001managementboeken.nl.