Boekverslag: De ontspoorde Manager  
Schrijver: Frank van Luijk   
Roemer Voorwinden BKVR 109

Dit boek wilt duidelijkheid geven over de redenen die tot ontsporing leiden. Dit gebeurd door theorie te mixen met praktijk, dus wisselende theorie met echte verhalen van bekende Nederlandse managers.

Ik zou dit boek niet aanraden om te lezen aan een bedrijfskunde student.

Het boek begint met een sterke uitleg waarom het zo belangrijk is om slechte managers te herkennen. Door dit sterke begin las ik graag door en de praktijkverhalen zorgden voor spanning. Maar na een paar hoofdstukken was ik het al een beetje zat omdat het hele middenstuk van het boek vrijwel precies hetzelfde verteld.

Er worden veel persoonlijkheidstypes aangehaald en verschillende tests. Maar dit gebeurd ieder hoofdstuk waardoor eigenlijk de structuur de hele tijd hetzelfde is. Bijvoorbeeld de narcist, je kan een narcist zijn als je dit type bent, dit type teveel is slecht dit type te weinig is slecht. Het hele boek is daarom samen te vatten met als je te aardig bent is slecht maar als je te onaardig bent ook. Dat wist ik eigenlijk wel.

Er stond ook informatie in het boek die ik niet wist en interessant vond, zo werd de verborgen narcist beschreven, iets wat ik nog nooit zo bekeken had. Dit benoem ik om te laten zien dat de informatie in het boek niet verkeerd was, maar het voegde weinig toe.

Ik vind praktische psychologie het interessants daarom kijk ik ook altijd uit naar de conclusie van een boek als dit. Het hoofdstuk van de tips viel me een beetje tegen, het was geschreven voor de doelgroep top management en dat is momenteel nog ver van huis. Ik had gehoopt op een algemenere doelgroep zoals ook een werknemer perspectief. Maar ook de tips spraken of zeer voor zich of waren een beetje onduidelijk.

De praktijkverhalen waren leuk om te lezen omdat de bedrijven bekende namen hebben. Maar elk verhaal klonk hetzelfde en dat had eigenlijk constant te maken met bonussen en extreme expansiedrang. De belangrijkste conclusie vind ik daarom ook kijk goed uit met bonussen vooral als de bonussen gekoppeld zijn met omzettargets. In elk verhaal kwam terug dat de targets gehaald moesten worden zelfs al moest daarvoor gefraudeerd worden.

Dit boek is vanuit een psychologisch perspectief waarschijnlijk interessanter dan vanuit een bedrijfskundig perspectief. Ik vind psychologie interessant daarom wil ik dat graag koppelen met mijn studie bedrijfskunde. Om die koppeling goed te bereiken moet het praktische toepasbare bedrijfspsychologie zijn. Dit boek had dat jammer genoeg niet in zich waardoor ik het boek niet aan zou raden om te lezen aan een bedrijfskunde student.