

BUCH DES MONATS

# Jaron Lanier Gadget Warum die Zukunft uns noch braucht

Suhrkamp

Jaron Lanier  
**Gadget**

»Warum die Zukunft uns noch braucht«  
Suhrkamp Verlag, Berlin 2010  
19,90 Euro, 247 Seiten

»Es fehlt an Personen«

Der Technik-Philosoph Günter Anders hat in den 1950er-Jahren das Konzept der »prometheischen Scham« entwickelt. Der Mensch sei angesichts der Perfektion der von ihm entworfenen Maschinen beschämt über seine eigene Unzulänglichkeit, so Anders. Dass er mit dieser Diagnose nicht falsch lag, zeigt die Diskussion über das Internet, das angeblich lebendig wird »und sich in ein übermenschliches Wesen verwandeln könne«, wie Jaron Lanier in seinem Buch schreibt. Lanier wehrt sich dagegen, die Individualität der Menschen im World Wide Web aufzugeben, gegen das »Bestreben, ein Netzwerk von Individuen so fein zu zergliedern, dass am Ende nur ein Brei übrig bleibt«.

acquisa meint: *Jaron Lanier untersucht, was das Internet aus uns macht. Er sieht die Gefahr, dass die Technik, die Freiheit und Individualität jedes Menschen stärken sollte, und uns als Personen beerdigt. Ein leidenschaftliches Plädoyer für eine humanistische (Computer-) Technik.*

Folgen und die Folgen

Norbert Schuster  
**Twittern für  
Manager**  
Books on Demand  
Norderstedt 2009  
19,80 Euro  
154 Seiten



IT-Vermarktungsspezialist Norbert Schuster zäumt Twitter sesamstraßenmäßig auf. Sprich: Er erklärt das Wieso, Weshalb und Warum des Microblogging-Diensts. Ein kurzes Kapitel beschäftigt sich auch mit Hilfsmitteln fürs Twittern. Auf fast 40 Seiten werden zudem verschiedene Twitter-Accounts vorgestellt. Zahlenmaterial, eine Linksammlung und ein knappes Glossar runden das Buch ab.

acquisa meint: *Eine kompakte Handreichung für alle, die über Twitter noch nicht mehr wissen als dass der Microblogging-Dienst das nächste große Ding im Internet sein soll. Was übrigens schon länger nicht mehr stimmt. Ach ja: Die Lobeshymnen bei Amazon sind übertrieben.*

Einfach anpacken!

Roland Alter,  
Christian  
Kalkbrenner  
**Die Wachstums-  
Champions**  
Business Village  
Verlag  
Göttingen 2010  
29,80 Euro  
238 Seiten



Reichelsheim, Allmersbach, Dintelstadt, Duderstadt und Lenzkirch – in Orten wie diesen haben die 22 Mittelständler ihren Hauptsitz, die in diesem Buch vorgestellt werden. Auf Basis von Interviews erörtern die Autoren die Erfolgsstrategien dieser Unternehmen, die in der Vergangenheit mit überdurchschnitt-

lichem Wachstum geblüht haben. Was sie im übrigen auch von den Hidden Champions unterscheidet, die sich eher durch einen hohen Marktanteil in einer Nische auszeichnen. Die Analyse basiert auf dem sogenannten Bambus-Code, der von Kalkbrenner entwickelt wurde. Sie zeigt auf, dass es – wie so oft – vermeintliche Banalitäten sind, die den Erfolg ausmachen. Entscheidend ist, wie konsequent man die Dinge anpackt.

acquisa meint: *Eine nette Inspiration, um das eigene Vorgehen zu hinterfragen. Erneut ein gelungenes Buch aus dem Hause Business Village.*

Da staunt der Kunde

Jörg Neumann,  
Philip Eicher  
**Kundenverblüffung**  
Redline Verlag  
München 2010  
16,95 Euro  
220 Seiten



Am Beispiel des Alltags einer fiktionalen Familie zeigen die Autoren auf, wo es im Alltag überall am Kundenservice hapert, von A wie Airline bis Z wie Zahnarzt. Dabei vergleichen sie den täglichen Kundenkontakt mit dem Auftritt einer Musikgruppe und mahnen im weiteren Verlauf des Buches eindringlich, das Thema Mitarbeitermotivation ernst zu nehmen. Ebenso den internen Kunden. Dazu gibt es viele praktische Anregungen und Beispiele, wie zum Beispiel den Tee für offensichtlich erkältete Kunden.

acquisa meint: *Es ist schon ein Graus, wie viel Luft nach oben beim Kundenservice immer noch ist. Hier sorgt dieses Buch im Detail tatsächlich für Verblüffung und diverse Fragezeichen: Warum haben die Unternehmen das nicht schon längst umgesetzt? Ob sich allerdings jedes Unternehmen mit seinen individuellen Herausforderungen wiederfindet, ist fraglich. So hinterlässt dieses Buch am Ende einen leicht zwiespältigen Eindruck.*