

Bedrijfseconomie als nutteloze wetenschap

Dr. Maarten Gelderman

1 Inleiding

‘Niets is zo praktisch als een goede theorie.’ Het antwoord op de vraag of dit citaat al dan niet terecht wordt toegedicht aan Keynes, de grondlegger van de moderne algemene economie, is eigenlijk niet eens meer van belang. Wellicht is deze stelling al eerder bedacht, wellicht door een ander, maar hij is in ieder geval geworden tot een staande uitdrukking. Een staande uitdrukking, dat wel, maar toch een uitdrukking die we bij voorkeur niet op het vakgebied van Keynes zelf toe zullen passen. Natuurkunde, dat is praktisch en helpt ons bij nuttige zaken als het aanleggen van bruggen en het lanceren van Mars-sondes. Geneeskunde, dat is praktisch, de ontwikkelingen op dat vakgebied maken ons beter en zorgen dat we langer leven¹. Zo kunnen we nog wel een tijdje doorgaan, maar het lijstje van nuttige vakgebieden zal met name uit de zogenoemde bèta-wetenschappen blijven bestaan. Onze tijd toont de triomf van de exacte wetenschap. De sociale wetenschappen die sinds Comte (1844) in het kielzog van dit succes proberen mee te varen zijn minder populair.

Beperken we ons tot de economie, en de bedrijfseconomie in het bijzonder, dan valt een houding te constateren die in het gunstigste geval sceptisch en eigenlijk met name afwijzend is. De bijdrage van de economische wetenschappen aan de bedrijfseconomische praktijk is zeer beperkt, zo niet afwezig. De vooronderstellingen van de gehanteerde theorieën zijn in een dergelijke mate evident niet juist dat de theorie zelf dit duidelijk ook niet kan zijn. Wetenschappers maken te sterk gebruik van statistische en andere wiskundige methoden die niet alleen onbegrijpelijk zijn, maar

de werkelijkheid ook nog eens geweld aan doen. Daarbij streven onderzoekers ook nog eens naar het afbakenen van een eigen vakgebied en doen dit veelal door te streven naar een dusdanige specialisatie dat de resultaten van hun onderzoeken - zo die gegeven bovenstaande punten van kritiek al enige waarde zouden kunnen hebben - dusdanig futiel zijn dat het grotere beeld van het echte bedrijfsleven volledig verdwijnt.

De wetenschappers zelf sluiten zich nota bene steeds nadrukkelijker aan bij deze kritiek. De academische bedrijfseconomische opleidingen bieden slechts in beperkte mate ruimte voor het behandelen van wetenschappelijk onderzoek en de curricula bevatten - ook vergeleken met andere niet-bèta disciplines als psychologie en sociologie - vrijwel geen onderzoeksmethoden en -technieken. Zowel studenten als staf lijken de mening toegedaan dat gegeven het feit dat de opleidingen (als een soort super-heao) opleiden voor de praktijk, de behandeling van ‘wetenschappelijk onderzoek’ ongewenst is. Als er al discussie over de invoering van meer wetenschappelijk georiënteerd onderwijs wordt gevoerd gaat deze veelal over de vraag of de opleiding niet *ook* zou moeten opleiden voor een academische carrière en op die grond *vervanging* van praktische door theoretische kennis gewenst is. Beide kampen lijken het er echter over eens dat wetenschappelijke kennis per definitie niet praktisch kan zijn. Sterker nog: de academie zou bij de praktijk in de leer moeten gaan. Er wordt gesproken over plannen om

Dr. Gelderman is werkzaam aan de Vrije Universiteit Amsterdam/Limperg Instituut.

hoogleraren stage te laten lopen in het bedrijfsleven en in de literatuur zelf wordt - niet alleen in Nederland, maar ook internationaal - benadrukt dat nieuwe ontwikkelingen op *zowel wetenschappelijk als praktisch gebied* niet uit de koker van de onderzoeker, maar juist uit de praktijk komen. Als bewijs worden *activity-based costing*, Japanse management accounting technieken en de *balanced scorecard* genoemd.

Alhoewel er op deze claims wellicht een en ander aan te merken valt, kunnen we er niet onder uit dat het imago van de bedrijfseconomie - of misschien moeten we de opmerking van Kuhn (1970) dat vakgebieden met een imagoprobleem zichzelf als wetenschap aanduiden indachtig, wel spreken van de bedrijfswetenschappen - slecht is. Niet alleen de beroepspraktijk, maar ook, en misschien zelfs wel sterker, de wetenschappers zelf zijn overtuigd van de irrelevantie van dit type onderzoek. Enigszins cynisch zouden we haast concluderen dat dit onderzoek zelf nog slechts in stand wordt gehouden omdat het door diezelfde wetenschappers, die nu eenmaal ook het bedrijfseconomisch onderwijs verzorgen, als belangrijke secundaire arbeidsvoorwaarde wordt gezien. In het vervolg van deze bijdrage wil ik nader ingaan op de aanleidingen voor en de validiteit van de claim van irrelevantie. Dit wil ik doen door achtereenvolgens de irreële vooronderstellingen, de 'bepertheid' van veel onderzoek en de onbegrijpelijkheid van bedrijfseconomische theorieën ter sprake te brengen. Daarnaast wil ik trachten enig begrip op te roepen voor de wetenschap als uiting van de menselijke nieuwsgierigheid om tot slot aan te geven dat het, alhoewel enige verandering zeker gewenst is, per saldo allemaal toch nog wel mee valt.

2 Traditionele economie 'in de praktijk': de theorie van de modelspoorbaan

Een belangrijke verklaring voor het negatieve imago van de bedrijfseconomie is dat economen jarenlang met een zeker *dédain* naar de praktijk hebben gekeken, zich onderwijl verlekkerend aan de mogelijkheden van de wiskunde. Vanuit de leunstoel werden theorieën bedacht die onfeilbaar zouden zijn. Zij waren immers wiskundig afgeleid van een set axioma's waar niemand met enige redelijkheid bezwaar tegen zou kunnen hebben. Toetsen van de theorieën aan de werke-

lijkheid was daarmee overbodig. Klein, maar problematisch, detail was en is natuurlijk wel dat voorspellingen op basis van die theorieën in de praktijk nu niet altijd direct de nauwkeurigheid bezaten die van een 'juiste' theorie verwacht mag worden. Aangezien de wiskundige afleidingen moeilijk ter discussie kunnen worden gesteld, vormen de vooronderstellingen kennelijk het probleem. De axioma's zijn of niet juist, of de set van vooronderstellingen is niet volledig en misschien zijn zij zelfs noch juist noch volledig. Wat zijn die vooronderstellingen? De mens wordt geacht zijn eigen nut te maximaliseren. Dit doet hij op een rationele wijze. Deze rationaliteit uit zich onder meer in transitiviteit van voorkeuren. Als iemand A boven B verkiest en B boven C wordt hij geacht ook automatisch A boven C te verkiezen. Verder worden veelal risico-aversie (wanneer de verwachte waarde van twee alternatieven gelijk is, maar het ene alternatief is zekerder dan het andere wordt aan het eerste alternatief de voorkeur gegeven; ik heb liever aan het eind van de maand mijn salaris dan 50% kans op twee keer mijn salaris) en afnemend grensnut (na tien ijsjes is het nut van een extra ijsje kleiner dan het nut dat ontleend was aan het eerste ijsje) verondersteld.

Deze vooronderstellingen zijn deels vaag. Wat is 'nut'? Vrijwel de enige manier om nut te operationaliseren is het gelijk te stellen aan geld of goederen. Het is echter meteen duidelijk dat deze operationalisatie niet volstaat: mensen geven geld weg aan goede doelen. Het argument - zoals we dat bijvoorbeeld nog wel bij bestedingen aan verjaardagscadeaus zouden kunnen formuleren - dat zij dat slechts doen in de hoop later geld terug te ontvangen lijkt niet houdbaar. De enige verklaring waar de econoom nog mee op de proppen kan komen is dat aan het geven zelf nut wordt ontleend. Hiermee is de theorie echter leeg geworden, we zeggen niets meer over de werkelijkheid, de enige manier waarop we nut nog kunnen operationaliseren is door te stellen dat datgene is wat de mens optimaliseert en dat is een cirkelredenering die niet langer te falsificeren valt en derhalve moeilijk als wetenschappelijk kan worden beschouwd (Popper, 1969). In de praktijk blijven de voorspellingen van dit type leunstoel-literatuur dan ook veelal beperkt tot geld en andere vormen van concrete beloning, daarmee is echter een evident onjuiste vooronderstelling bij

de theorie inbegrepen en zijn we de wiskundige onbetwistbaarheid van haar resultaten kwijtgeraakt.

Ook aan het rationele gedrag blijken haken en ogen te zitten. Allereerst blijkt uit experimenteel onderzoek dat mensen zich niet 'rationeel' gedragen (zie bijvoorbeeld Fox and Tversky (1998); Kahneman and Tversky (1979)) en dat de afwijkingen van de axioma's nog veel ernstiger worden wanneer we kijken naar het gedrag van organisaties in plaats van mensen (Cyert and March, 1963). Daarnaast, en eigenlijk ernstiger, lift met het vermeende rationele gedrag ongemerkt een extra vooronderstelling mee: mensen worden geacht onbepaald rationeel te zijn en dit impliceert onbepaalde denkvermogens (inclusief onbepaalde verwerkingscapaciteit en eindeloos korte verwerkingstijden), anders kloppen de wiskundige afleidingen niet meer. Dat de veronderstelling van onbepaalde rationaliteit onjuist is behoeft nauwelijks bewijs. De uitslag van ieder schaakspel zou vooraf vaststaan en een wetenschap als wiskunde zou volslagen overbodig zijn, daar iedere leek in staat is stante pede alle mogelijke bewijzen en conclusies te formuleren². Met risicoaversie lijkt het er, gezien de populariteit van loterijen en andere kansspelen, al niet beter voor te staan en iedereen die in het bestaan van de menselijke equivalenten van Dagobert Duck gelooft moet het afnemend grensnut van geld ook wel ter discussie stellen³.

Om te benadrukken dat de hierboven genoemde vooronderstellingen eigenlijk niet reëel zijn wordt de wel aan deze eisen voldoende mens aangeduid met een aparte soortnaam: *Homo economicus*. Deze mens bestaat niet, hij is een model, een vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid (zie verder bijvoorbeeld Doucouliagos (1994)). De eerder genoemde, met zekerheid vastgestelde theorieën hebben betrekking op deze *Homo economicus* en niet op de werkelijkheid. Zij vormen wat ik wil aanduiden als de theorie van de modelspoorbaan. De theorieën zijn weliswaar sluitend, maar de werkelijkheid waarop zij betrekking hebben bestaat slechts in de werkkamer van de onderzoeker. Het beeld van de modelspoorbaan is niet voor niets gekozen. Modelspoorbanen geven de werkelijkheid vereenvoudigd weer en kunnen derhalve nooit dienen om te komen tot onbetwistbare natuurwetten over

het verschijnsel 'trein'. We kunnen de modelspoorbaan echter wel gebruiken om te kijken of bijvoorbeeld een dienstregeling in principe werkt⁴. Complicerende factoren als het weer en het gedrag van passagiers worden daarbij weliswaar genegeerd, maar een dienstregeling die het zelfs op de modelspoorbaan niet doet, hoeven we niet eens aan een praktijktest te onderwerpen. Een vergelijkbare rol is weggelegd voor mathematische economische modellen, die dankzij deze toepassing en ondanks hun fundamentele onjuistheid wel degelijk praktische waarde kunnen hebben.

In de bedrijfseconomische literatuur zien we dan ook dat dit type onderzoek, ook wel aangeduid als analytisch onderzoek, zich niet zozeer richt op het formuleren van natuurwetten, maar wel op de vraag of het überhaupt mogelijk is dat bepaald gedrag voorkomt, of in de praktijk waargenomen gedrag in theorie optimaal kan zijn en op het leggen van verbanden die aangeven dat een intuïtief verondersteld verband niet noodzakelijkerwijze juist is⁵. Een voorbeeld van het eerste type onderzoek is de analyse van Alles and Datar (1995) waarin duidelijk wordt gemaakt dat optimale gegevensuitwisseling tussen principaal en agent, (manager en ondergeschikte) zelfs gegeven de vooronderstellingen van het principaal-agentmodel - en het daarin geschetste mensbeeld wordt over het algemeen als te negatief beschouwd - kan worden bereikt mits er sprake is van prestatiegerelateerde beloning in een groeiende onderneming. Een voorbeeld van onderzoek uit de tweede categorie is een studie van Zhang (1997) waarin onderzocht wordt hoe verklaard kan worden dat ondernemingen *capital rationing* toepassen, terwijl de leerboeken toch overtuigend demonstreren dat dit economisch gezien niet optimaal is⁶. Het blijkt dat *capital rationing* leidt tot reductie van de informatie-asymmetrie tussen top en middle management en ten gevolge daarvan tot betere motivatie van het middle management. De baten van deze laatste factor wegen op tegen de kosten van het toepassen van *capital rationing*. Het ondernemingsmanagement dat zich niet aan de leerboeken houdt, neemt dus wel degelijk rationele beslissingen. In de laatste categorie vallen papers als die van Shih (1998) in *The Accounting Review* waarin met wat eenvoudige kansberekening wordt duidelijk gemaakt dat de kans dat geaggre-

geerde organisatiedoelen - bijvoorbeeld een totale kostenreductie als som van de beoogde kostenreducties van alle onderliggende business units - worden gehaald niet gelijk is aan de kans dat de doelen van de onderdelen worden gehaald.

De hierboven beschreven type studies, alhoewel niet altijd even gemakkelijk leesbaar, heeft wel degelijk praktische relevantie, zij het dat deze veelal indirect is. De resultaten geven aan dat het niet onmogelijk is te komen tot een management control systeem met optimale informatie-uitwisseling en dat het zoeken naar dergelijke systemen de meeste kans heeft in groeiende ondernemingen. Beide laatste studies wijzen op onvolkomenheden in de leerboeken, de stellige zekerheid waarmee daar toepassing van de netto-contante-waardemethode wordt verdedigd blijkt niet alleen niet gerechtvaardigd te worden door de dagelijkse praktijk, maar ook theoretisch niet per definitie juist. De laatste studie duidt op een extra, te snel over het hoofd geziene, complexiteit in het budgetteringsproces die in de leerboeken extra aandacht verdient. Met bovenstaande referenties wil ik overigens beslist niet zeggen dat dit type literatuur pas sinds kort verschijnt. Klassiekers als de studies van Holmström (1979; 1982), waarin duidelijk wordt gemaakt dat voor prestatiebeoordeling ook verstoorde signalen bruikbaar zijn, en waar tevens de onwenselijkheid van het beoordelen van managers op zaken die voor hen niet controllable zijn, binnen de economische theorie wordt geplaatst, zijn ook voorhanden. Wel heb ik de indruk dat de presentatie van dit soort artikelen de laatste jaren een wijziging heeft ondergaan. De opzet is bescheidener en de praktische implicaties van de studies worden explicieter geschetst.

3 De futiliteit van de relevante theorie of de relevantie van de minimale theorie

Iets waar de Nederlandse bedrijfswetenschappers zich de laatste jaren in toenemende mate schuldig aan lijken te maken is het promoten van 'relevante theorie'. Dit lijkt een actie die eerder aangemoedigd dan bestreden dient te worden: wat voor bezwaar kan er nu tegen een relevante theorie zijn? Geen enkel bezwaar natuurlijk, mits die theorie maar gevonden wordt en daar schort het aan. Geen hoogleraar medicijnen zou het in zijn hoofd halen een aio de opdracht te geven een

medicijn tegen kanker of een andere nog onbestrijdbare ziekte te ontwikkelen. Binnen de bedrijfseconomie worden er echter wel promovendi op onderzoeksvragen van het type 'ontwikkel een optimale implementatiestrategie voor *activity-based costing*' en 'wat is het optimale management accounting systeem voor ondernemingen in bedrijfstak X' of 'wat zijn de succesfactoren voor innovatie Y' gezet. Terwijl diezelfde promotors claimen dat de bedrijfswetenschappen het gegeven de enorme complexiteit waarmee men te maken heeft, veel moeilijker hebben dan de natuurwetenschappers, meent men van een beginnende onderzoeker te mogen verwachten dat hij/zij het antwoord op dergelijke vragen vindt. Dit leidt tot mislukt onderzoek, gefrustreerde promovendi en verspilling van onderzoeksgelden. Dit type onderzoeksvragen draagt bovendien het risico in zich dat de resultaten die wel gevonden worden niet bijdragen aan het verder ontwikkelen van de theorie; theoretisch en praktisch relevant zijn twee verschillende begrippen. Tot slot, en misschien nog wel het kwalijkst, lijkt er een tendens te bestaan om fouten van de onderzoeker door de vingers te zien, omdat het onderwerp zo praktisch relevant is. Het onderwerp is van een dusdanig belang dat methodologische bezwaren tegen de studie over het hoofd gezien dienen te worden. Wat de praktische waarde van evident foutieve resultaten is, wordt echter niet duidelijk gemaakt.

Hoe het mijns inziens wel moet, is impliciet in de vorige alinea al duidelijk gemaakt. Een onderzoeker mag natuurlijk voor zichzelf een agenda hebben die leidt tot een grote theorie (het lijkt mij zelfs verre van uitgesloten dat dit wenselijk is). Individuele onderzoeksvragen, en in het bijzonder die voor promotie-onderzoek, dienen echter geselecteerd te worden op basis van de mogelijkheid tot beantwoording van de onderzoeksvraag, en het werken naar uitbreiding en aanscherping van de bestaande theorie. Daarmee wordt onderzoek tot wat Kuhn (1970) aanduidt als 'science as puzzle solving'. Inderdaad leidt dit tot 'minimale' bijdragen aan de theorie, en tot verspreide, minimale artikelen waar de praktizerend manager te weinig van directe waarde in zal vinden. Het leidt echter ook tot constante vooruitgang, tot werkelijke en niet tot fake-resultaten. Op lange termijn zijn de bedrijfswetenschappen met echte resultaten meer gediend dan met telkens opnieuw

onbruikbare, en dus futiele, grotere theoretische raamwerken.

Overigens dient bij de praktische waarde van de hier bedoelde 'minimale' bijdrage te worden opgemerkt dat deze geheel afwezig kan zijn. De waarde van sommige onderzoeken zal slechts zijn dat zij het uitvoeren van verder onderzoek vergemakkelijken. Het ontwikkelen van vragenlijsten en andere meetinstrumenten vormt van dit type onderzoek een goed voorbeeld. Zonder meetinstrumenten voor bijvoorbeeld het succes van *activity-based costing* valt niet vast te stellen of deze techniek überhaupt tot betere resultaten leidt en wat bijvoorbeeld de optimale wijze van implementatie is.

Eén aspect van de waarde van de minimale theorie is tot nu toe onderbelicht gebleven: de waarde van evident geachte resultaten. Bij herhaling wordt de onderzoeker ervan beschuldigd dat zijn of haar resultaten dusdanig voor de hand liggend zijn dat het uitvoeren van het onderzoek zelf net zo goed achterwege had kunnen blijven. 'Managers maken met meer informatie betere beslissingen, *so what*, dat had ik je zo ook kunnen vertellen.' Misschien heeft de wetenschapper hier wel te goed werk verricht. De hypothese-ontwikkeling is kennelijk dusdanig overtuigend dat de resultaten als futiel worden beschouwd. Voor de meeste evidenties is echter ook een omgekeerde redenering - 'information overload' in het onderhavige geval - beschikbaar. Zelfs als de theorie en observaties van de practicus slechts één uitkomst overlaten is dit type futiel onderzoek gewenst. Het legt definitief de basis waarop anderen hun vervolgonderzoek kunnen baseren. Dat de evidentie in de praktijk wel eens tegen blijkt te vallen, mogen de reeds besproken economische axioma's maar al te duidelijk demonstreren. Zij geven meteen duidelijk aan waarom ook onderzoek aan de basis gewenst is. Met het niet geldig zijn van de fundamenteen verliest veel van het daarop gebaseerde onderzoek zijn waarde.

4 Het jargon van de econoom: de onbegrijpelijke theorie

Een begrijpelijke, maar niet altijd te verdedigen kritiek op het moderne bedrijfseconomische onderzoek is die op de onbegrijpelijkheid. Onbe-

grijpelijkheid en het gebruik van moeilijke woorden mogen natuurlijk nooit een excuus zijn voor onjuistheden en onvolledigheid in het onderzoek zelf. Alhoewel de kritiek van Sokal and Bricmont (1998) zich niet direct op bedrijfseconomisch onderzoek richt, zou de illusie dat de door hen op dit punt gesignaleerde misstanden niet op de bedrijfseconomie van toepassing zijn getuigen van een overmatig optimisme. Natuurlijk zijn er studies die met moeilijk en wollig taalgebruik een gebrekkig onderzoek of de afwezigheid van theorie en resultaten trachten te maskeren. De conclusie dat ieder onderzoek dat voor de praktizerend bedrijfseconoom niet te begrijpen is, daarmee verworpen dient te worden gaat echter een stap te ver. Sterker nog: we kunnen stellen dat de afwezigheid van dergelijk onderzoek zou getuigen van een belabberd niveau van het vakgebied. Het uitvoeren van onderzoek is een vak. De bedrijfseconomische onderzoeker die het gedrag van topmanagers tot onderwerp heeft kan niet zonder problemen op hun stoel plaatsnemen, omgekeerd mogen die managers weliswaar onderwerp van onderzoek zijn, maar hoeven we nog niet te verwachten dat zij de details van het onderzoek kunnen begrijpen, dit zou een forse onderschatting van de kennis en andere eigenschappen die voor het uitoefenen van beide functies nodig zijn, impliceren.

Het gebruik van geavanceerde analytische en statistische technieken en het gebruik van jargon zijn een essentieel onderdeel van de wetenschapsbeoefening. Zij zorgen dat de onderzoekers onderling op efficiënte wijze kunnen communiceren. De ruimte in de toptijdschriften is uiterst beperkt en dient zo efficiënt mogelijk te worden aangewend, het gebruik van jargon en het bekend vooronderstellen van technieken en begrippen is hier een onderdeel van, en bevordert de efficiënte en effectieve communicatie tussen wetenschappers onderling⁷. Door een consequent gebruik van begrippen en symbolen wordt bovendien de kans op misverstanden binnen een vakgebied beperkt⁸. Dit alles neemt natuurlijk niet weg dat een wetenschapper bij voorkeur ook in staat dient te zijn zijn eigen resultaten of die van andere onderzoekers toegankelijk te maken voor een niet uit collega's bestaand publiek. Het feit dat er voor niet-wetenschappers onleesbare publicaties bestaan is echter op zich beslist niet betreurenswaardig.

Impliciet is hiermee een fundamenteel kenmerk van de bedrijfseconomie aan bod gekomen dat wellicht een verklaring kan bieden voor het slechte imago van deze discipline: het probleem van het terug pratende onderzoeksobject. Een bioloog kan wellicht complexe modellen opstellen voor de wijze waarop een vogel vliegt, hierbij verwijzend naar thermiek, dynamiek en mij onbekende wetten der aërodynamica. Indien het onderzoeksobject op deze theorieën kon reageren, is de meest aannemelijke reactie dat het beest van mening is dat het 'gewoon met zijn vleugels flappert', en dat in de huidige steeds complexer wordende wereld met name het probleem van het ontwijken van spiegelende gebouwen en hoogspanningsmasten meer aandacht zou verdienen. De bioloog moet niet zo moeilijk doen en zijn onderzoek op zinvoller zaken richten. De vergelijking is natuurlijk onvolledig, maar een essentieel kenmerk van de bedrijfseconomie is dat het onderzoeksobject er geen genoegen mee neemt onderzocht te worden, maar ook zijn eigen mening ten berde zal willen brengen. Een kenmerk dat overigens juist de charme van onderzoek op dit terrein kan vormen.

5 Het gelijk van de wetenschap: theorie als kunst

Eén tegen het reguliere denken ingaand pleidooi wil ik hier nog houden voor ik tot een afsluiting van dit artikel kom en wel dat tegen de praktische waarde van de goede theorie. Ik geef het toe, dit is het pleidooi van de onderzoeker die zijn vak zelf de moeite waard vindt, en niet dat van de onderzoeker die streeft naar een maximaal maatschappelijk nut (dat onderwerp komt in de volgende paragraaf nader aan bod). 'L'art pour l'art' inderdaad. Net zoals schilderen, muziek en andere kunstvormen uitingen zijn van de beschaving van de mens, is de wil tot weten dat ook. Of die wil tot weten praktische waarde heeft, ik durf het niet te zeggen. Wellicht valt het nog wel mee, wat de mens vergaart aan kennis blijkt over het algemeen toch altijd weer dienstbaar te kunnen worden gemaakt aan de praktijk⁹. Ik zie echter geen enkele reden waarom de bedrijfseconomische onderzoeker minder recht dan de astronoom en wiskundige heeft een theorie te ontwikkelen enkel en alleen omwille van het feit dat de

theorie bijdraagt tot onze kennis. Wellicht een extreem standpunt, het zij hier slechts genoemd.

6 Maar toch: de praktische waarde van een goede theorie

Hiermee is dit artikel aangeland bij een situatie waarin bedrijfseconomische theorie, afgezien van eventueel aanwezig slechts theoretiserend onderzoek, weliswaar praktische waarde kan hebben, maar die waarde niet in de praktijk zelf kan bewijzen. De onderzoeksresultaten bevatten weliswaar potentieel bruikbare kennis, maar wie deze kennis toe wil passen, zal vele artikelen door moeten lezen, waarin telkens een slechts beperkte bijdrage aan de theorieontwikkeling wordt geleverd. Daarbij wordt de geïnteresseerde lezer ook nog eens geconfronteerd met het feit dat een niet onbelangrijk deel van deze publicaties complexe wiskundige en statistische analyses bevat en ook nog eens in moeilijk toegankelijk jargon is geschreven. Dit klinkt niet als een erg aangename wijze om de wetenschappelijke verworvenheden ook daadwerkelijk praktisch toe te passen. Bij het wel bereiken van praktische toepasbaarheid is een rol weggelegd voor de onderzoekers zelf (maar misschien ook wel voor gespecialiseerde afdelingen bij organisatieadviesbureaus en andere professionele organisaties). Er lijkt voldoende plaats voor publicaties, in boek- of artikelvorm, waarin de vele beperktere onderzoeksresultaten worden geïntegreerd tot een grotere theorie. Het schrijven van overzichtsartikelen waarin op een voor practici toegankelijke wijze de stand van zaken op een bepaald probleemgebied wordt opge maakt, en waarin het gebruik van complexe technieken en jargon wordt vermeden (of juist het jargon van de doelgroep wordt gekozen) is ook een taak van wetenschappers¹⁰. Zij moeten zich daarbij over de hindernis heen zetten, dat de opmerkingen over beperkende vooronderstellingen van het onderzoeken en de noodzakelijkheid tot verder onderzoek door dit publiek minder op prijs gesteld zullen worden dan door zijn of haar vakbroeders en -zusters. Daarmee heeft de onderzoeker overigens geen vrijbrief om alle beperkingen van de theorie te negeren, daarmee zouden we weer belanden in de situatie zoals eerder in dit artikel beschreven. Een praktizerend publiek zal vermoedelijk echter eerder

geïnteresseerd zijn in de grenzen van de toepasbaarheid van een theorie dan in de redenen van het bestaan van die grenzen.

De opmerkingen aan het begin van dit artikel, waar gesteld werd dat de bedrijfseconomie een slechte naam heeft qua veronderstelde praktische toepasbaarheid van haar resultaten, impliceren dat de in de vorige alinea genoemde overzichtsartikelen niet geschreven worden of niet bestaan. De werkelijkheid zal ongetwijfeld slechts zijn dat er te weinig van deze artikelen zijn en dat ze door de bestaande vooroordelen in te beperkte mate serieus genomen worden. De redenen voor een gebrek van waardering voor dit soort werk zijn in dit artikel geschetst. De reden voor een gebrek aan publicaties waarin wetenschappelijke bevindingen breder toegankelijk worden gemaakt zijn, naar ik denk, tweeledig. Allereerst is reeds aangegeven dat veel academici zelf de praktische waarde van wetenschap als gering beschouwen. Een tweede reden is dat het schrijven van dit soort artikelen (of van bijvoorbeeld leerboeken) aan de Nederlandse universiteiten - en ook internationaal - niet of nauwelijks wordt gewaardeerd. Tegen de eerste reden hoop ik met deze bijdrage deels in te gaan, het oplossen van het tweede probleem is aan anderen. Mocht dat lukken, dan zullen daarvan zowel het Nederlands bedrijfsleven als de Nederlandse onderzoekers (door een verbeterde verstandhouding met hun onderzoeksobject, die ook zonder verhoogde officiële waardering van dit type publicaties al motiverend zou moeten werken) profiteren.

LITERATUUR

- Alles, Michael en Srikant Datar, (1995), *Cost reduction, growth and worker behavior. Working Paper Presented at the Annual Conference of the American Accounting Association*, Orlando, Florida, June.
- Caldwell, Bruce J., (1982), *Beyond positivism: economic methodology in the 20th century*, George Allen & Urwin.
- Comte, Auguste, (1979), *Het positieve denken*, Boom, Meppel. Originele titel: *Discours sur l'esprit positive* (1844).
- Cyert, Richard M. en James G. March, (1963), *A behavioral theory of the firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

- Doucouliaagos, Chris, (1994), *A note on the evolution of Homo Economicus*, *Journal of Economic Issues* 28(3), pp. 877-883, September.
- Fox, Craig R. en Amos Tversky, (1998), *A belief-based account of decision under uncertainty*, *Management Science*, 44(7), pp. 879-895, July.
- Holmström, Bengt, (1979), *Moral hazard and observability*, *Bell Journal of Economics*, 10(1), pp. 74-91, Spring.
- Holmström, Bengt, (1982), *Moral hazard in teams*, *Bell Journal of Economics*, 13 (3), pp. 324-340, Fall.
- Kahneman, Daniel en Amos Tversky, (1979), *Prospect theory: an analysis of decision under risk*, *Econometrica*, 47(2), pp. 263-291, March.
- Kuhn, Thomas S., (1970), *The structure of scientific revolutions*, *International Encyclopedia of Unified Science*, II-2, The University of Chicago Press, 2^{de}, uitgebreide editie.
- Popper, Karl, (1968), *The logic of scientific discovery*, Harper.
- Popper, Karl R., (1968), *Logik der Forschung, volume 4 of Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften: Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts und Sozialwissenschaften*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, derde editie, 1969. Een Engelse editie van deze tekst kan worden gevonden in Popper (1968).
- Shih, Michael S. H., (1998), *Corporate hierarchy and goal attainability*, *The Accounting Review*, 73(4), pp. 557-564, October.
- Sokal, Alan en Jean Bricmont, (1998), *Fashionable nonsense: postmodern intellectuals' abuse of science*, Picador.
- Zhang, Guochang, (1997), *Moral hazard in corporate investment and the disciplinary role of voluntary capital rationing*, *Management Science*, 43(6), pp. 737-750, June.

NOTEN

1 Pikant detail in deze is dat de bijdrage van de geneeskunst aan de verlengde levensduur van de mens relatief beperkt schijnt te zijn. Betere voeding en betere huisvesting zijn veel belangrijker. Wellicht is op het conto van dit vakgebied in belangrijker mate een verbetering van de kwaliteit van het leven bij te schrijven.

2 Ik zie voorlopig maar even af van het feit dat sommige economische theorieën de volledige en kostenloze beschikbaarheid van informatie veronderstellen, dit zou de wereld al te saai maken.

3 Zonder ons in eendachtige stripwerelden te begeven zouden we ook kunnen verwijzen naar verslaving aan genotmiddelen en sport. Merk hierbij op dat het niet voldoende is dat het nut van bijvoorbeeld een alcoholische consumptie ooit afneemt, iedere extra consumptie dient een lager nut te hebben, het tweede glas bier/wijn dient slechter te smaken dan het eerste, het derde weer slechter dan het tweede, et cetera.

4 Natuurlijk zullen we voor dit soort analyses in de praktijk een geautomatiseerde simulatie gebruiken, aan de beoogde conclusies doet dit echter niets af.

5 Ik ga met deze opmerkingen voorbij aan het argument van Friedman, die stelt dat dit type theorieën voor een individuele mens weliswaar niet kloppen, maar voor de beslissingsnemers als collectief wel opgaan (Caldwell, 1982).

6 Bij toepassing van *capital rationing* wordt slechts een gedeelte van de investeringsvoorstellen met een positieve netto contante waarde (ncw) uitgevoerd, terwijl economisch gezien het uitvoeren van elk project met een positieve ncw gewenst is.

7 Teneinde dit doel te realiseren drukken sommige tijdschriften, zoals bij voorbeeld de journals van de *American Psychology Association*, de slechts voor een klein gedeelte van lezers interessant geachte onderdelen van publicaties in een kleiner lettertype af, terwijl andere tijdschriften, bijvoorbeeld die van de *Association of Computing Machinery*, ertoe overgaan van auteurs te eisen dat bijlagen zoals vragenlijsten via een webpagina in plaats van via het tijdschrift zelf voor de lezers beschikbaar worden gemaakt.

8 De communicatie tussen vakgebieden wordt hierdoor overigens niet altijd bevorderd. Dezelfde statistische basisregels zien er, opgeschreven door een econometrist, een psychometrist en een sociometrist verre van identiek uit.

9 Een recent voorbeeld is de toepassing van per definitie niet toepasbaar geachte - en door de onderzoekers zelf juist daarom als superieur beschouwde - wiskundige technieken op cryptografie en andere toepassingen gericht op het beveiligen van informatietechnologie.

10 Met deze zin wil ik overigens niet aangeven dat het geen zin heeft integrerende artikelen te schrijven gericht op een wetenschappelijk publiek. Dergelijke artikelen zijn van minstens even groot belang, maar zullen zich niet op een probleem, maar op een onderzoeksgebied richten (onderzoeks- en probleemgebieden lopen niet noodzakelijkerwijze parallel).