

VU Research Portal

Bedrijfseconomie als nutteloze wetenschap

Gelderman, M.

1999

document version

Early version, also known as pre-print

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Gelderman, M. (1999). *Bedrijfseconomie als nutteloze wetenschap*. (Research Memorandum; No. 1999-25). Accounting (ACC).

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

SERIE RESEARCH MEMORANDA

Bedrijfseconomie als nutteloze wetenschap

Maarten Celderman

Research Memorandum 1999-25

Juli 1999



BEDRIJFSECONOMIE ALS NUTTELOZE WETENSCHAP

MAARTEN GELDERMAN

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 zijn de woorden al eerder bedacht, wellicht door een ander, ze zijn 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 leven.' Zo kunnen we nog wel een tijdje doorgaan, maar het lijstje van nuttige vakgebieden zal met name uit de zogenoemde beta-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 onbegrijpbaar 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 onderzoekingen, zo die gegeven bovenstaande kritiekpunten 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 een discipline als psychologie-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 of de invoering van meer wetenschappelijk georiënteerd onderwijs wordt gevoerd is dit veelal over de vraag of de opleiding niet ook op zou moeten leiden 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 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.

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

Alhoewel er op deze claims wellicht één 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 imago-probleem 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 'beperkte' 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.

TRADITIONELE ECONOMIE 'IN DE PRAKTIJK': DE THEORIE VAN DE MODELSPORBAAN

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 werkelijkheid 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 dergelijke '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 ontleend aan het eerste ijsje was) verondersteld.

Deze veronderstellingen 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 bij voorbeeld 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 nut datgene is wat de mens optimaliseert en dat is een cirkelredenering. In de praktijk blijven de voorspellingen van dit type leunstoelliteratuur 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 bij voorbeeld 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 onbeperkt rationeel te zijn en dit impliceert onbeperkte denkvermogens (inclusief onbeperkte **verwerkings-**capaciteit en eindeloos korte verwerkingstijden), anders kloppen de wiskundige afleidingen niet meer. Dat de veronderstelling van onbeperkte 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 **formuleren**.²

Met risico-aversie 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 **stellen**.³

Om te benadrukken dat de hierboven genoemde veronderstellingen eigenlijk niet reëel zijn wordt de wel aan deze eisen voldoende mens wel aangeduid met een aparte soortnaam: Homo

Deze mens bestaat niet, hij is een model, een vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid. 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 bij voorbeeld een dienstregeling in principe **werkt**.⁴ 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, **alswel** op de vraag of het überhaupt mogelijk is dat bepaald gedrag voorkomt, op de vraag 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 **is**.⁵ 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-agent **model**—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

²We zien voorlopig **maar** even af van het feit dat sommige economische **theorieën** de volledige en kosteloze **beschikbaarheid** van informatie veronderstellen, dit **zou de wereld al** te saai maken.

³Zonder ons in **eendse stripwerelden** te begeven zouden **we** ook kunnen verwijzen naar verslaving aan **genotsmiddelen** en **sport**. Merk hierbij op dat het niet voldoende is dat het **not** van bij voorbeeld **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 weet slechter dan het tweede, etc.

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

⁵Ik 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).

onderzocht wordt hoe verklaard kan worden dat ondernemingen capital rationing **toepassen**,⁶ terwijl de leerboeken toch overtuigend demonstreren dat dit economisch gezien niet optimaal is. Het blijkt dat capital rationing leidt tot reductie van de informatie-asymetrie 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 **ra**-tioning. 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 geaggregeerde organisatiedoelen-bij voorbeeld 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. Dit 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 haalbaar. De laatste studie duidt op een extra, te snel over het hoofd geziene, complexiteit in het budgeteringsproces 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 conuollable 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.

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 promotores 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 behulpzaam zijn bij het verder ontwikkelen van de theorie. Theoretisch en praktisch relevant zijn twee verschillende begrippen. Tot slot, en missien nog wel het kwalijkst lijkt er

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

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 beantwoordbaarheid 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. Inderdaad, ook, leidt dit tot verspreide, minimale artikelen waar de practicerend 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 bij voorbeeld het succes van activity-based **costing** valt niet vast te stellen of deze techniek überhaupt tot betere resultaten leidt en wat bij voorbeeld de optimale wijze van implementatie is.

En aspect van de waarde van de minimale theorie is hierbij 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 **vervolg**onderzoek 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 naar de basis gewenst is. Met het niet geldig zijn van de fundamenteen verliest veel van het daarop gebaseerde onderzoek zijn waarde.

HET JARGON VAN DE ECONOMOON: DEONBEGRIJPELIJKHEITSTHEORIE

Een begrijpelijke, maar niet altijd te verdedigen kritiek op het moderne bedrijfseconomische **onderzoek** is de **onbegrijpelijkheid**. **Onbegrijpelijkheid** 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 illussie 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 gebrekkige onderzoek of de afwezigheid van theorie en resultaten trachten te maskeren. De conclusie dat ieder onderzoek dat voor de practicerend bedrijfseconoom niet te begrijpen is, daarmee verworpen dient te worden gaat echter een stap te ver. Sterker nog kunnen we 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 plaats nemen,

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 uitvoeren 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,⁷ het gebruik van jargon en het bekend veronderstellen van technieken en begrippen is hier een onderdeel van en bevordert de efficiënte en effectieve communicaties tussen wetenschappers onderling. Door een consequent gebruik van begrippen en symbolen wordt bovendien de kans op misverstanden binnen een vakgebied beperkt.⁸ 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 niet leesbare publicaties bestaan is echter op zich beslist niet betreurenswaardig.

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 dit. 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 **praktijk**.⁹ 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.

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 daadwerkelijk toe wil passen, zal vele artikelen door moeten lezen, waarin telkens een slechts beperkte bijdrage aan de theorie-ontwikkeling 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 organisatie-adviesbureaus en andere professionele organisaties).

⁷Teneinde dit doel te realiseren drukken sommige tijdschriften zoals bijvoorbeeld de journals van de American Psychology Association, 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, er toe over gaan van auteurs te eisen dat bijlagen zoals vragenlijsten via een webpagina in plaats van via het tijdschrift zelf voor de lezer beschikbaar worden gemaakt.

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

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

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 opgemaakt” 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 de wetenschapper, die zich daarbij over de hindernis heen zal moeten zetten dat de beperkende veronderstellingen van het onderzoek 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 practicerend publiek zal vermoedelijk 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** bij voorbeeld leerboeken) aan de Nederlandse universiteiten 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.

REFERENTIES

- Michael Alles and Srikant Datar. Cost reduction, growth and worker behavior. Working Paper Presented at the Annual Conference of the American Accounting Association, Orlando, Florida, June 1995.
- Bruce J. Caldwell. *Beyond positivism: economic methodology in the 20th century*. George Allen & Urwin, 1982.
- Auguste Comte. *Het positieve denken*. Boom, Meppel, 1979. originele titel: *Discours sur l'esprit positif* (1844).
- Richard M. Cyert and James G. March. *A behavioral theory of the firm*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963.
- Craig R Fox and Amos Tversky. A belief-based account of decision under uncertainty. *Management Science*, 44(7):879–895, July 1998.
- Bengt Holmström. Moral hazard and observability. *Bell Journal of Economics*, 10(1):74–91, Spring 1979.
- Bengt Holmström. Moral hazard in teams. *Bell Journal of Economics*, 13(3):324–340, Fall 1982.
- Daniel Kahneman and Amos Tversky. Prospect theory: an analysis of decision under risk *Econometrica*, 47(2):263–291, March 1979.

¹⁰Met 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 overigens niet op een probleem maar op een onderzoeksgebied richten (onderzoeks- en probleemgebieden lopen niet noodzakelijkerwijs parallel).

- Thomas S. Kuhn. *The structure of scientific revolutions*. International **Encyclopedia** of Unified Science, 11-2. **The** University of Chicago Press, 2nd enlarged edition, 1970.
- Michael** S. H. Shih. Corporate hierarchy and goal attainability. *The Accounting Review*, 73(4): 557-564, October 1998.
- Alan Sokal** and Jean Bricmont. *Fashionable nonsense: postmodern intellectuals' abuse of science*. Picador, 1998.
- Guochang **Zhang**. **Moral hazard** in corporate investment and the disciplinary role of voluntary **capital** rationing. *Management Science*, 43(6):737-750, June 1997.