

Performatieve cijfers

Toen ik begin augustus terug kwam van vakantie trof ik in mijn mailbox een bericht aan waaruit bleek dat Thomson Reuters de nieuwe impactscores (2013) van belangrijke wetenschappelijke tijdschriften bekend had gemaakt. Thomson Reuters functioneert in de wetenschap als een soort rating agency. Belangrijke tijdschriften als bijvoorbeeld het Journal of Accounting and Economics, The Accounting Review, Accounting Organizations and Society, en Management Accounting Research maken deel uit van de ranglijst, maar zij zijn niet de enige. In totaal bevat de lijst voor het Accounting-vak zo'n vijftien tijdschriften. Een tijdschrift komt niet zo maar op de lijst, maar moet aan een aantal voorwaarden voldoen; in ieder geval moet het zich al een behoorlijk aantal jaren bewezen hebben om voor een 'notering' in aanmerking te komen. Hoe meer artikelen uit een bepaald tijdschrift door andere tijdschriften op de ranglijst (en dat hoeven niet perse Accounting-tijdschriften te zijn) worden geciteerd, des te hoger de impactscore.

Een dergelijke ranglijst van tijdschriften heeft invloed op de keuzes van wetenschappers. Die wetenschappers worden in feite stilzwijgend uitgenodigd om hun concept-artikelen bij tijdschriften aan te bieden op basis van een vergelijking van de scores. Immers, hoe hoger de impactscore van een tijdschrift, hoe groter de kans dat hun wetenschappelijke werk invloed heeft op de rest van de wetenschappelijke wereld. De impactscores 'bemiddelen' dus in het hart van het wetenschappelijke werk: de verspreiding van onderzoeksresultaten. De bemiddelpotentie van die scores wordt nog eens vergroot doordat zij vaak een belangrijke rol spelen bij de beoordeling van de prestaties van individuele wetenschappers. Universiteiten hebben tegenwoordig prestatiesturings- en beoordelingssystemen die bepaald niet onderdoen voor die in de private sector. Op veel universiteiten worden publicaties in tijdschriften die op de ranglijst staan door het management hoger gewaardeerd dan publicaties in tijdschriften die niet op de ranglijst staan. In sommige gevallen zijn publicaties in deze tijdschriften zelfs de enige die 'meetellen'. Je moet dan wel heel erg sterk in je schoenen staan als je de impliciete 'uitnodiging' om in ranglijst-tijdschriften te publiceren naast je neer legt. Zo bezien werpen de impactscores hun schaduw ver vooruit, niet alleen tot beslissingen over verspreiding van onderzoek, maar ook tot beslissingen over de aard van het onderzoek zelf. Het is niet dat de impactscores rechtstreeks *voorschrijven* wat een wetenschapper moet doen, maar wel dat zij een stilzwijgende doch dringende *uitnodiging* tot een bepaald gedrag afgeven. In moderne bewoordingen: de impactscores (en meer in het algemeen: de cijfers) zijn *performatief*. Ofwel: de impactscores 'presteren' in een bepaald netwerkverband.

Performativiteit van cijfers plaatst becijfering (of 'accounting') in het algemeen tussen *beschrijven* en *voorschrijven*. Zo zijn de impactscores aan de ene kant *geen perfecte beschrijving* van de echte invloed van de tijdschriften in al haar facetten. Citaties in tijdschriften die niet op de ranglijst staan maar die wel een zeker respect genieten bij collega-wetenschappers komen niet in de scores tot uitdrukking. En nog belangrijker: de impact buiten het wetenschappelijke domein en in de 'echte' praktijk blijft geheel buiten beschouwing. De impactscores geven dus hooguit een *gebrekkige* beschrijving van de echte invloed van het tijdschrift. Aan de andere kant is er ook geen sprake van *voorschrijven*. Impactscores schrijven niets dwingend voor aan wetenschappers, maar worden door die wetenschappers opgevat als een dringende uitnodiging tot prestaties in een bepaalde richting.

Het weergeven van impactscores houdt dus in feite het midden tussen *beschrijven* en *voorschrijven*. Impactscores zijn in feite '*inschrijvingen*' (*inscripties*); inschrijvingen van *belangen* wel te verstaan.

Aan de calculatie van impactscores (de zogenaamde 'objectivering') gaat in feite een belangenstrijd vooraf. Die strijd heeft bijvoorbeeld betrekking op het veroveren van een plek op de ranglijst door tijdschriftredacties; op het overtuigen van het universiteitsmanagement door groepen van belanghebbenden dat de publicaties in tijdschriften op de ranglijst een betere indicatie van de wetenschappelijke prestatie zijn dan publicaties in andere tijdschriften; op de wijze waarop de score wordt gecalculeerd. Succesvolle inscripties weten steeds meer partijen aan zich te binden; zij rollen zich uit in een krachtenveld. Steeds maar partijen stemmen zich in hun gedrag af op de inscripties: wetenschappers, tijdschriftredacties, managers van universiteiten, 'regulators'. Zo bezien helpen ranglijsten en scores bij het inrichten van een belangenstrijd, en dus van gereguleerde marktachtige situaties.

Wat voor impactscores geldt, geldt ook voor vele andere becijferingen in organisaties. Cijfers kunnen presteren doordat zij individuen aanzetten tot bepaald handelen. Zij zijn daarmee spelers in een belangenspel geworden. Het zijn de dragers van de belangen van machtige andere spelers, dragers die een eigen leven gaan leiden in een complex netwerk van spelers. Dat dergelijke niet-menselijke spelers soms ook opportunisme op kunnen roepen en een inbreuk kunnen vormen op de integriteit, hebben recente 'schandalen' in de wetenschappelijke wereld (en niet alleen daar) laten zien. Het is daarom wat mij betreft tijd voor een herwaardering van rankings en impactscores. Maar voor ingrijpende veranderingen zijn de gevestigde belangen te stevig.

Ed Vosselman

14-8-2014