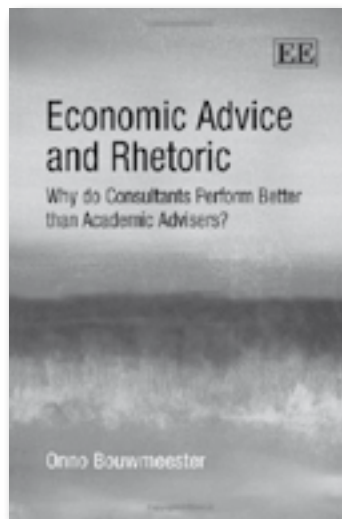


**De redactie nodigt lezers uit boeken te recenseren voor deze rubriek**

In dit boek beantwoordt Onno Bouwmeester de vraag hoe het betaalde beleidsadvies van een consultant verschilt van dat van academisch economen. Die vraag is relevant om te verklaren waarom consultants een veel groter marktaandeel hebben op de markt voor beleidsadvies en hogere honoraria ontvangen. Bouwmeester is een voormalig consultant en nu docent management consulting aan de Vrije Universiteit. Hij bevindt zich daarom in een unieke positie om deze vraag te beantwoorden. Bouwmeester hanteert een retorische benadering waarin hij twintig rapporten over de uitbreiding van Schiphol en de liberalisering van de elektriciteitsmarkt in Nederland vergelijkt. De rapporten zijn geschreven door zowel consultants als economen. Hij vergelijkt hun argumentatie door te kijken naar het type claims dat gemaakt wordt, welke gronden daarvoor worden aangevoerd, hoe deze gerechtvaardigd worden en onderbouwd, en hun presentatie. Bouwmeester onderkent dat academisch economen andere normen hanteren in hun advieswerk dan consultants. Het advieswerk van de academisch econoom die is opgegroeid in een traditie van een strikte scheiding tussen positieve en normatieve economie zou gekenmerkt worden door een positivistisch ethos, waarin het advies zich toelegt op het vaststellen van de uitkomsten of gevolgen van bepaalde beleidskwesties maar niet haar doelen. Het werk van consultants zou vooral adviserend van aard zijn en gericht zijn op het ondersteunen van de opdrachtgever bij het nemen van beslissingen. Bouwmeester gaat na of dit verschil in houding terug te zien is in de stijl van argumenteren. Van de academisch adviseur verwacht men dan een algemener en objectiever advies en van de consultant een advies dat meer evaluatief en concreet van aard is. Academische adviseurs rechtvaardigen hun advies door te verwijzen naar algemene theorieën, oncontroverse principes en objectieve gegevens, terwijl een consultant zich eerder beroept op het gezonde verstand en verwijst naar partijdige belangen of gegevens. De vraag is of wetenschappers en consultants zich in de praktijk werkelijk zo gedragen. Uit de rapporten over de uitbreiding van Schiphol blijkt dat consultants een uitgesprokener advies geven waarin concrete aanbevelingen worden gedaan en aandacht is voor praktische bezwaren. Bovendien is hun advies gebalanceerder, aangezien ze meer aandacht besteden aan zowel positieve als negatieve argumenten. In tegenstelling tot consultants onderbouwen de wetenschappers hun advies nauwelijks met eigen



Bouwmeester, O. (2010) *Economic advice and rhetoric: why do consultants perform better than academic advisers?* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

kwantitatieve schattingen en komen zij niet toe aan de weging van mogelijke positieve en negatieve effecten. Zij hebben vooral de neiging om te wijzen op de methodologische tekortkomingen van het onderzoek. Gegeven de onzekerheid over de economische effecten van de uitbreiding, benadrukken wetenschappers bij voorkeur de noodzaak van meer onderzoek, terwijl consultants concrete acties adviseren. In de rapporten over de liberalisering van de energiemarkt blijken de verschillen nog groter te zijn. Daar laten academisch economen zich niet alleen veel stelliger uit over de gevolgen van liberalisering, maar zijn zij ook aantoonbaar minder kritisch. Tegen de verwachting in blijken de academisch economen zich minder neutraal op te stellen. Zo is hun advies

veel normatiever van aard dan hun positivistisch ethos zou toestaan en herhalen zij in hun advies de wenselijkheid van liberalisering. Ten opzichte van de consultants besteden zij veel minder aandacht aan mogelijke negatieve gevolgen. Ook is hun kwantitatieve onderbouwing veel beperkter dan die van consultants. Bouwmeester schrijft deze verschillen toe aan het gegeven dat ruimtelijk economen die advies gaven over Schiphol veel meer gewend zijn om hun oordeel te wegen dan de toegepaste micro-economen die advies gaven over het liberaliseringsvraagstuk. Mijn idee is eerder dat economen eerder geneigd zijn terug te grijpen op algemene theoretische inzichten, omdat het liberaliseringsvraagstuk, veel meer dan de weging van de effecten van de uitbreiding van Schiphol, raakt aan principiële vragen over de deugden van de markt.

De voornaamste conclusie van het boek luidt dat de vermeende verschillen tussen consultants en academici goeddeels bevestigd worden. Verrassender is echter, dat het advieswerk van academici in toenemende mate op dat van consultants gaat lijken. Wanneer ze zich in de praktijk mengen, gaan economen zich veel meer als consultants gedragen en schenden zij hun positivistisch ethos. Daarmee brengt de retorische analyse van Bouwmeester iets belangrijks aan het licht. Het methodologisch keurslijf van de academisch economen lijkt wel zo sterk dat zij zelfs in de meest toegepaste vorm van contractonderzoek er niet in slagen om economische kennis echt praktisch relevant te maken. In die zin kan de wetenschap dus nog wat leren van de consultant.

**PETER-WIM ZUIDHOF**

Docent aan de Universiteit van Amsterdam