

JUHANI VAIVIO

Akatemian asiakkaat*

Maassamme käydään vilkasta keskustelua yliopisto- ja korkeakoululaitoksen uudistamisesta. Ns. innovaatioyliopisto-hankkeen puitteissa myös Helsingin Kauppakorkeakoulu etsii uutta suuntaa ja uusia toiminnan muotoja, kyetäkseen paremmin vastaamaan oman aikamme vaatimuksiin. Edes-sämme lienee fundamentaaleja muutoksia, joiden vaikutukset ulottuvat sekä laajalle että pitkälle tulevaisuuteen. Hyvinkin konkreettisella tavalla ne tulevat muovaamaan myös niitä arjen käytäntöjä joihin olemme tutkijoina ja opettajina tottuneet. Nyt – ennen lopullista poliittista päätöksentekoa ja ehkä suuriakin rakenneuudistuksia – on aiheellista pysähtyä pohtimaan Helsingin Kauppakorkeakoulun olemassaolon perusteita ja sen tehtävää. Miksi olemme? Ja keitä varten? Hieman vapaasti muotoillen on kysyttävä ketkä todella ovat tämän ”akatemian” asiakkaita, ja kuinka heitä palvelemme?

Ensin hieman taustaa. Sillä vastauksen hakeminen on aloitettava sen tunnustamisesta, että myös suomalaisten kauppakorkeakoulujen toimintaympäristössä on tapahtunut, ja tapahtuu

koko ajan, perustavanlaatuisia muutoksia. Enninnäkin, eräänlaisesta suljetusta taloudesta ollaan kovaa vauhtia siirtymässä avoimeen, kansainvälisesti kilpailtuun markkinatilanteeseen. Ennen kaikkea opiskelijamme, mutta myös tutkijamme ja opettajamme, ovat yhä mobiilimpia. Ja he ovat yhä tietoisempia edessään aukeavista vaihtoehdoista: He vertailevat, arvottavat ja vaativat. Tosiasiallisen laadun, erilaisten laadun sertifi kaattien ja huolella rakennetun brändin merkitys korostuu. Toiseksi, liiketalouden kannalta relevanttia tietoa tuotetaan yhä enemmän myös tämän ”akatemian” ulkopuolisissa organisaatioissa, konsulttitoimistoissa ja erilaisissa palvelututkimuksen yksiköissä. Kolmanneksi, informaatioteknologia mahdollistaa aivan uusia tiedon tuotannon muotoja omalla alallamme. Se avaa myös helppoja jakelukanavia. Niiden kautta erilaisia liiketaloudesta ja kauppatieteestä kiinnostuneita asiakkaita voidaan vaivatta tavoittaa. Lisäksi on mainittava se, että kasvavassa määrin kauppatieteellisen alan koulutusta tarjotaan akatemian ulkopuolella – yritysten omista, sisäisissä koulutusohjelmissa, joilla ta-

* Virkaanastujaisesityelmä Helsingin Kauppakorkeakoulussa 29.2.2008.

voitellaan paitsi työntekijöiden oppimista myös heidän sitouttamistaan.

Kaiken kaikkiaan on niin, että oman alamme koulutuksen markkinoilla – jossa kilpailu kiristyy ja kansainvälistyy, jossa alalle tulon esteet ovat madaltuneet ja jossa myös tapahtuu akatemialle ehkä epäsuotuisaa de-institutionalisoitumista – on käynnissä eräänlainen uusjako ja pudotuspeli. Huomautettakoon, että näin ei tietenkään ole ainoastaan Suomessa. Erityisesti Yhdysvalloissa perinteisetkin *business schoolit* ovat viime vuosina kohdanneet suuria vaikeuksia. Ne ovat joutuneet rajusti sopeuttamaan tutkimustoimintaansa ja opetusohjelmiaan. Aikamme kauppakorkeakoulun onkin mietittävä hyvin tarkkaan mihin asiakkaisiin fokuoitetu ja mitä heille tarjoaa.

Mielestäni on selvää, että Helsingin Kauppakorkeakoulussa tuotettavan opetuksen ja tutkimuksen yhtenä loppuasiakkaana on elinkeinoelämä – erilaiset yritysorganisaatiot, jotka yhä enemmän toimivat globaalien talouden ehdoilla. Kauppakorkeakoulusta valmistuvilla on oltava tietoja ja taitoja, ei vain tämän päivän liike-elämää vaan ennen kaikkea tulevaa silmällä pitäen. Opetuksessa onkin muistettava, että valmennuksella ja koulutuksella on selvä ero. Kauppakorkeakoulussa annettava koulutus ei pääosiltaan voi tähdätä tekniseen, välittömään ongelmanratkaisukykyyn ja liike-elämän käytännön osaamiseen. Käytännöt muuttuvat. Itse olen sanonut opiskelijoilleni, niin ekonomiopeutuksessa kuin MBA luokkahuoneessakin, että meidän tehtävänä on tarjota elinkeinoelämälle vain parasta: Vallalla olevista muodeista, näennäisilmiöistä ja akuuteista vaatimuksista välittämättä eräänlaista ”ruostumatonta terästä” – kestäviä, teoria- ja tutkimusperäisiä ajattelun apuvälineitä. Ajassa ja paikassa hyvin matkustavaa laajaa näkemystä, ymmärrystä, kriittisyyttä

ja analyttistä kykyä – sellaisia henkisiä valmiuksia joilla on yritysmaailmassa voimaa vielä kymmenien vuosien kuluttua.

On syytä pitää etäisyyttä ajatukseen, että kauppakorkeakoulun opetus näyttäytyisi eräänlaisena liike-elämän *best practices* kokoelmana. Vuosikymmenien työn tuloksena maassamme on myös kauppatieteen alalla kehitetty arvostettuja tiede- ja tutkimusperusteisia korkeakouluja. Tätä kehitystä ei todellakaan ole syytä kääntää. Vähän kärjistäen voi sanoa, että väärillä painotuksilla matka ”Kauppakorkeasta” takaisin viime vuosisadan alkuvuosikymmenien ”Kauppasurkeaksi” sujuu nopeammin kuin arvaammekaan.

Tutkimus- ja teoriaperusteinen opetus ei tietenkään tarkoita sitä, että tämän vuosituhannen kauppakorkeakoulussa opetusta ei sidottaisi tämän päivän käytännön haasteisiin. Teoriaan nojautuvan opetuksen on aina illustroitava sanomaansa ajankohtaisen keskustelun, relevanttien kysymysten ja tuoreiden esimerkkien kautta. Tässä yhteydessä haluan korostaa sitä, että käytännön asiantuntija on mitä tervetullein vieras, tai pysyvämpikin opetukseen osallistuja, Helsingin Kauppakorkeakoulussa. Ikään kuin alihankimme käytännön osaamista sen parhailta todellisilta osaajilta.

Se tutkimustoiminta jota teemme ennen kaikkea liiketalouden alueella palvelee elinkeinoelämän asiakasta tietysti, edellä sanottuun viitaten, nimenomaan opetuksen välityksellä. Mutta myös muilla tavoin, kaikissa niissä tilanteissa joissa tutkimuksen tulokset välittyvät yrityselämän käyttöön. Mutta millaista tämän tutkimuksen tulisi olla, jotta elinkeinoelämän asiakas olisi kauppakorkeakouluun tyytyväinen? Usein kuulee sanottavan, että liiketalouden tutkimus – myös omalla allallani johdon laskenta-toimissa – on etäantynyt vaarallisen kauaksi

yrittäjäläisyyden käytännön ongelmista, ja niistä kysymyksistä, joiden edessä yritysorganisaatioiden johto ja muut keskeiset toimijat todellisuudessa ovat. Väitetään, että liiketalouden tutkimus ei ole kovin relevanttia eikä sillä juurikaan ole vaikutusta yrityselaamisen tapahtumien kulkuun.

Tässä suhteessa kauppakorkeakoulut, maailmanlaajuisesti, ehkä vähän hätääntyneesti etsivät nyt itseään. On totta, että kriittisille puheenvuoroille on tiettyjä perusteita. Ja näitä kriittisiä puheenvuoroja todennäköisen innovaatioyliopistonkin puitteissa on syytä kuunnella. Itse olen kuitenkin taipuvainen siihen ajatukseen, että teorian ja käytännön välinen kuilu on itse asiassa pienempi – tai se on ainakin helpommin kurottavissa umpeen kuin yleisesti ajatellaan.

On ensinnäkin jälleen muistutettava siitä, että tutkimustulosten diffuusio käytännön tasolle on tavallisesti pitkä, usein jopa vuosikymmeniä kestävä prosessi. Toiseksi on nähtävä se, että liiketaloustieteellisen tutkimuksen tulokset ovat muutakin kuin konkreettisen teknisiä, kapean instrumentaalisia yritysjohton apuvälineitä. Väitän, että kauppakorkeakouluissa tehtävän tutkimuksen tulokset ovat pohjimmiltaan paljon enemmän.

Perustelen tätä sillä, että yritysorganisaatioissa vaikuttavat erilaiset toimijat, varsinkin johtotasolla, hahmottavat ja jäsentävät omaa todellisuuttaan – ja luovat yritysten sosiaalista todellisuutta oman artikulaationsa kautta – nojautuen pitkälti sellaiseen ajattelutapaan, logiikkaan ja käsitteistöön, joka usein on jäljitettävissä liiketaloustieteen ja kansantaloustieteen tutkimukseen. Näin siitä huolimatta että tämä johtamisen ”heuristiikka” ja yritysmaailman jokapäiväinen diskurssi nyt saattaa tuntua melko itsestään selvältä ja käytäntöön hyvin asettu-

neelta. Ajatellaanpa vaikka makrotalouden hahmotusta, yritysten strategia-ajattelua, rahoitusmarkkinoiden toimintaa ja sanastoa sekä päämies-agentti -teoriaan ankkuroitua keskustelua erilaisista palkitsemisjärjestelmistä. Johdon laskeutumisenkin piirissä on havaittavissa, että yrityselaamisen toimijoiden arkitodellisuus, usein tietyllä viiveellä, alkaa kietoutua sellaisten kategorioiden ja ajatuskulkujen ympärille, joita tutkimustoiminnassa on aiemmin nostettu esille. Esimerkkinä tästä on hyvä mainita vaikkapa talousjohton roolimutokseen liittyvä tutkimus: Sen piirissä tehty käsitteenmuodostus ja abstrahointi valtaa vähitellen lisää alaa yritysten talousjohton tehtäväkuvien asetuksissa ja talousosaamisen uudelleen määrittelyssä kaiken kaikkiaan.

Mielestäni Helsingin Kauppakorkeakoulun piirissä tehtävä tutkimus palvelee elinkeinoelämän asiakasta tulevaisuudessakin parhaiten niin, että se on tieteelliseltä tasoltaan mahdollisimman korkeata ja aidosti uutta luovaa, konventionaalista tietoa rohkeasti haastavaa – tietenkin kansainvälisessä sarjassa. Olen epäluuloinen sen suhteen, että teoreettisesti arvokkaita ja meitä yllättäviä tuloksia ja todellisia innovaatioita syntyisi likinäköisessä, sen hetken relevanssia korostavassa konsultointi- tai tilaustutkimuksessa. Ylikorostunut instrumentalismi ja suppea utilitarismi, ja liioiteltu paikallisuus ylipäätään, tuottavat usein melko latteita ja vaatimattomia tuloksia. Tämä on toivottavasti uhka-kuva joka ei innovaatioyliopistonkaan piirissä toteudu.

Näihin toteamuksiin ei elinkeinoelämän asiakasta voida kuitenkaan vielä jättää. Kokeukseni kauppakorkeakoulun MBA ohjelmien dekaanina ja myös ns. kentällä, varsinaisessa MBA opetuksessa, on saanut minut uskomaan, että kauppakorkeakoulun tutkijan kannattaa

kohdata yritysmaailman käytännön edustajia ja palvella heitä erilaisissa johtamiskoulutustehtävissä. Juuri johtamiskoulutuksessa elinkeinoelämälle voidaan suoraan kertoa eri tutkimusrintamalla saavutetuista tuloksista – totta kai pedagogisesti innostavalla tavalla. Tutkimuksen tuloksia täytyy pelkistää, tulkita ja elävöittää. Niitä täytyy rohkeasti keskusteluttaa käytännön osaamista edustavassa kuulijakunnassa.

Oma kokemukseni esim. MBA luokasta on se, että juuri johtamiskoulutuksen foorumeilla voi luoda uutta legitimizeettiä ja ”goodwilliä” omalle tutkimustoiminnallemme elinkeinoelämän piirissä. Johtamiskoulutusta ei tule väheksyä jonkinlaisena epäakateemisena ”management entertainment” -osastona, jossa klassinen tutkijaintressi jollain tavalla kontaminoituu. Johtamiskoulutus on arvokasta, erittäin inspiroivaa vuoropuhelua tutkimuksen ja yritysmaailman käytännön välillä. Ja se on parhaimmillaan eräänlainen empiirinen alusta, jossa voi testata omaa teoretisointiaan. Tai josta saatu palaute voi yllättää tutkijan, ja sysätä liikkeelle kokonaan uuden tutkimushankkeen.

Elinkeinoelämä ei kuitenkaan ole suomalaisen kauppakorkeakoulun ainoa asiakas. Eriytyisesti tutkimustoiminnassamme on pidettävä mielessä se, että yrityselämän ja talouden ilmiöt ovat aivan liian tärkeitä, jotta ne kiinnostaisivat yksinomaan yrityksiä. Yritysorganisaatiot eivät jatkossakaan voi olla maassamme se yksinomainen intressitaho jota tutkimuksemme palvelee. Rakennamme myös yhteiskuntaa ja kehitämme julkista valtaa. Teemme omalta osaltamme tämän kansakunnan tulevaa historiaa. Olen lisäksi sitä mieltä, että kauppakorkeakoulun tehtävänä on ylläpitää ja kehittää sivistystä. Myös meidän toimintamme kautta yksilö voi tulla uudella tavalla tietoiseksi itsestään ja ympäristöstään, voi vapautua näkemään ja toimimaan totunnai-

sesta poiketen, voi jalostaa eettisiä pyrkimyksiään ja vastuullisuuttaan – voi etsiä olemassaoloonsa uutta sisältöä, tasapainoa ja ehkä tiettyä elämän estetiikkaa.

Tämän asiakkuuden hyvä hallinta tarkoittaa, että liiketalouden tutkimuksen on myös sanottava jotain siitä, mitä laajempia sosiaalisia intressejä, jollain tavalla arvolutautuneita muutosesagoja ja poliittisia tarkoitusperiä liike-elämän piirissä havaittavat käytännöt heijastavat. Liiketalouden tutkimuksen on myös ylläpidettävä riittävää etäisyyttä tutkimuksensa kohteeseen. Hyödyllisen mikrotason tarkastelun ohessa sen on myös etsittävä laajempaa kontekstia, niin sanotusti ”isompaa kuvaa”. Se, että kaupakorkeakoululla tuotettavalla tieteellisellä tiedolla on jotain – ehkä vähän poikkipuolistakin ja vallanpitäjiä vähemmän miellyttävää sanottavaa tästä ”isommasta kuvasta” – on lopulta tärkeää niin demokratian, avoimen yhteiskunnan kuin kansalaisten oikeuksien ja hyvinvoinnin kannalta.

Johdon laskentatoimen tutkimuksessa edellä sanottu toteutuu esimerkiksi siinä, että tarkastelemme sitä, miten aikamme johtamiskäytäntöjen kasvava numeroistuminen ja suoritusarvioinnin kvantifioituminen – mm. *Laadun* tai *Strategisen Seurannan* nimissä – oikein tarkoittaa. Tutkimuksella on sanottavaa siitä, mitä vaikutuksia tällä byrokratisoitumisella ja usein liian yksituumaisella ”numeroin johtamisella” on – paitsi organisaatioiden luovuutta, tosiasiallista tehokkuutta ja mielekästä ohjausta ajatellen – myös työelämässä kokemamme kehittymisen ja viihtyvyyden kannalta. Tämä tutkimuksen avaama näkökulma varoittaa meitä luomasta työelämän käytäntöjen kautta, ehkä vähän vahingossa, sellaista disiplinaarista ja ahdistavan kilpailullista yhteiskuntaa, jossa lopulta emme ole vapaita emmekä voi hyvin.

DISCUSSION

Haluan päättää esitykseni siihen ajatukseen, että "akatemian asiakkaiden" menestyksellinen palveleminen myös tulevaisuudessa edellyttää, paitsi riittäviä resursseja ja ehkä myös uusia rakenteita, myös jotain sellaista, joka on Helsingin Kauppakorkeakoululle pitkään ollut ominaista – jotain sellaista, jota emme nytkään saa menettää. Kutsun tätä akatemiamme "pluralismiksi", jonka mielelläni aistan vastakkain kaikkien liian totalitääristen ja hegemonististen puheenvuorojen kanssa. Tarkoitan tällä "pluralismilla" sitä, että näitten asiakkaittemme – elinkeinoelämän, yhteiskunnan ja sivistystä hakevan yksilön – menestyksellinen palveleminen edellyttää tiettyä moniarvoisuuden ja suvaitsevaisuuden ilmapiiiriä. Meidän

ei tule olla toistemme kaltaisia. Kaikkien tutkijoiden ei ole välttämätöntä olla aivan huippututkijoita. Eikä huippututkijoiden huippuopettajia. Kaikkien opettajien ja tutkijoiden ei ole viisasta pyrkiä johtamiskoulutukseen. Kaikkien ei tule tavoitella akateemisen moniottelijan vaativaa ideaalia, jossa ehkä yhdistyvät korkeatasoinen tutkimus, perinteinen opetustyö, johtamiskoulutus ja aktiivinen konsultointirooli. Uusien haasteidemme, ja yhä vaativampien asiakkaittemme edessä, tarvitsemme edelleen erilaisia akateemisia profiileja. Rakenteista ja liittosuhteista riippumatta, Helsingin Kauppakorkeakoulu tarvitsee jatkossakin niitä luovia sisäisiä jännitteitä – niitä voimavaroja joita tämä akateeminen "pluralismi" ylläpitää. ■