

Dit document gaat over één methode van iteratieve ontwikkeling, namelijk 'vierde-generatie onderzoek'. Dit soort onderzoek past prachtig in een omgeving waarin vraagsturing belangrijk is of wordt. Toepassing is op dit moment nog relatief beperkt, vanwege het onconventionele karakter ervan. Denk bijvoorbeeld aan (beleids)evaluaties en organisatie-onderzoek. Kenmerk van de methodiek is dat ze de personen die belang hebben bij het onderzoek, een stem geeft in de uitvoering.

In de IT-sector is al langer bekendheid met iteratieve ontwikkelmethoden. Denk aan software die vanuit de context wordt ontwikkeld (SAP werkt bijvoorbeeld met een dergelijke methode). Contextual Design is daar één van. Contextual Design is gegrond in dezelfde theoretische uitgangspunten als de hier besproken vierde-generatie methode. In dit document komt Contextual Design niet meer aan de orde. Ik werk nog aan een overzichtsdokument, waar de 'vierde generatie methode' in relatie wordt gebracht met andere iteratieve ontwikkelmethoden die in de IT-sector worden gebruikt.

Vierde generatie onderzoek – een beknopte samenvatting

Tussen 1996 en 2002 heb ik onder andere onderzoek uitgevoerd volgens een 'vierde generatie' benadering. Hieronder een beknopte uitleg van deze methodiek, die zijn roots heeft in het sociaal constructivisme.

Vierde-generatie-onderzoek gaat uit van 'pluraliteit'. Pluraliteit betekent 'meervoudigheid'. Guba en Lincoln gaan uit van de meervoudigheid van mensen en de manieren waarop mensen denken, voelen, zien en doen. Guba en Lincoln willen met hun onderzoeksmethode recht doen aan verscheidenheid door hen die een belang hebben bij de uitkomst van het onderzoek, een stem te geven in de opzet en uitvoering ervan. Guba en Lincoln gaan er dus vanuit dat onderzoek altijd 'waardengeladen' is. Ook de onderzoeker zelf opereert vanuit eigen waarden.

Belangrijk verschil met andere onderzoeksbenaderingen is dat belanghebbenden niet alleen worden benaderd als informatieverstrekkers, maar vooral als actieve partners. Guba en Lincoln noemen hun onderzoeksmethode ook wel een onderhandelingsmethode. De onderhandeling gaat dan over aspecten van verhalen van betrokkenen. Guba en Lincoln focussen zich daarbij op claims, concerns en issues. Ik ben echter verder gaan kijken dan alleen deze drie 'cognitieve' aspecten. Meer daarover in een volgend document.

In hun eerdere werk streefden Guba en Lincoln nog naar overeenstemming. Uiteindelijk moesten de deelnemers aan het onderzoek, het eens worden over hun visie op een probleem, hun zorgen over een situatie of een thema dat zij prioriteit wilden geven. Later realiseerden Guba en Lincoln zich dat je het niet over alles eens kunt en hoéft te worden. Zij stelden het doel van hun methode bij. Niet consensus is het doel, maar een doorgaand gesprek, een doorgaande interactie tussen mensen. Tijdens het onderzoeksproces moet

worden voorkomen dat bepaalde mensen worden uitgesloten of dat een gesprek ‘vast’ komt te zitten.

De vierde-generatie benadering past vooral in contexten waarin sprake is van ketenomkering. Daar waar de vrager een grote speelt, of gaat spelen. Denk bijvoorbeeld aan de zorgsector. Openheid en ‘niet vastzetten’ vormen belangrijke aandachtspunten in vraaggestuurd onderzoek. Mikhail Bakhtin, een russisch filosoof, noemde dit heel mooi: ‘unfinalizable’, ofwel: niet tot een einde te brengen. We streven niet naar overeenstemming tussen belanghebbenden. We streven naar een doorgaand gesprek, dat steeds open blijft staan voor nieuwe inzichten en ontwikkelingen. De antwoorden op ‘wie’, ‘wat’ en ‘hoe’ vragen zien we als ‘tijdelijke’ antwoorden.

Achtergrond van vierde-generatie-onderzoek

Een term als ‘vierde-generatie-onderzoek’ impliceert dat er drie andere onderzoeksvormen aan vooraf zijn gegaan. Guba en Lincoln onderscheiden vier generaties in de historische ontwikkeling van evaluatieonderzoek. Zij duiden deze aan met de termen 'meten' (1e generatie), 'beschrijven' (2e generatie), 'beoordelen' (3e generatie) en 'onderhandelen' (4e generatie). 'Meten' is het verzamelen van kwantitatieve gegevens, zoals bijvoorbeeld het meten van het aantal cliënten dat in behandeling is. Of het ‘meten’ van de tevredenheid met behulp van een cijfer. 'Beschrijven' omvat het aanduiden van de kenmerken van een project of van beleid. In een project om de klanttevredenheid te vergroten, kan dat een beschrijving zijn van de gehanteerde methodiek, de ondernomen stappen en activiteiten. 'Beoordelen' is het uitspreken van een oordeel over iets. Bijvoorbeeld over de kwaliteit van de hulpverlening.

In deze drie vormen van (evaluatie-)onderzoek wordt overeenstemming tussen belanghebbenden verondersteld, terwijl dat in een samenleving met zoveel verschillende mensen met uiteenlopende waarden (de plurale samenleving) vaak niet het geval is. Gevolg is dat een eenzijdig vertekend beeld ontstaat. Ten tweede blijkt dat veel onderzoeksresultaten nauwelijks gevolgen hebben voor de dagelijkse praktijk en de besluitvorming. En ten derde worden mensen die daadwerkelijk belang hebben bij het onderzoek als informatieverstrekkers gezien. Er vindt geen gesprek plaats met de belanghebbenden, terwijl de bevindingen hun belangen wel kunnen schaden. Ook wordt geen recht gedaan aan de ervaringskennis van belanghebbenden. In de eerste drie generaties onderzoeksmethoden, wordt alleen de ‘expert’ kennis gewaardeerd. Aandacht voor andere vormen van kennis is er nauwelijks.

Daarom komen Guba en Lincoln, inmiddels alweer meer dan tien jaar terug, met hun alternatief. In hun alternatief speelt een andere vorm van kennis, namelijk de ‘waardengeladen’ kennis een grote rol.

Hoe ziet het proces van een vierde-generatie-onderzoek eruit?

Het uitgaan van meervoudigheid van mensen, stemmen, etc (pluraliteit) betekent in methodologisch opzicht dat het 'onderzoeksontwerp' zich geleidelijk ontwikkelt in

samenspraak met belanghebbenden. Dat noemen we een ‘emergent design’. Toch hebben Guba en Lincoln een leidraad voor het proces opgesteld.

Stap	Omschrijving
Vorbereidingsfase	
Contracteren	Voorfase, overleg met de opdrachtgever over de voorwaarden waaronder het onderzoek plaatsvindt.
Organiseren	Vorbereidingsfase om de onderzoekers kennis te laten maken met de methode van onderzoek.
Start onderzoek	
1. Identificatie	Identificatie van belanghebbenden (agents, beneficiaries & victims).
2. Ontwikkelen van gedeelde beelden binnen eenzelfde groep van belanghebbenden.	Binnen iedere groep van belanghebbenden worden claims, concerns en issues geconstrueerd. Dit gebeurt via het proces van de hermeneutische cirkel.
3. Inbrengen van de constructies in de andere verzameling van belanghebbenden (heterogeen verband).	De constructies rondom claims, concerns en issues uit stap 2 worden ingebracht in een andere context, namelijk die van andere groepen belanghebbenden. Door confrontatie van constructies ontstaan nieuwe inzichten (en worden claims, concerns en issues verrijkt, aangevuld, etc). De hermeutische cirkel kan diverse keren worden doorlopen, of bijvoorbeeld in een spiraalvorm worden doorlopen (telkens andere deelnemers).
4. Een doorgaand gesprek	In deze fase streven Guba en Lincoln naar het opstellen van voorwaarden voor een doorgaand gesprek over de claims, concerns en issues.
5. Agenda voor onderhandeling	Indien er claims, concerns en issues zijn waar geen overeenstemming over is, wordt er een agenda voor onderhandeling opgesteld.
6. Onderhandeling	In fase 6 wordt een onderhandeling georganiseerd. Dat kan in groepsverband, of in 1 op 1 relatie waarbij de onderzoeker de positie van onderhandelaar inneemt.
7. Rapportage	Het onderzoek sluit af met een of meerdere rapportages. Dit is een zogenaamde ‘case study’, te vergelijken met een ‘reisverslag’ van het proces dat is doorlopen. Naast het proces worden de claims, concerns en issues in kaart gebracht. Uitgangspunt bij de vorm van de rapportages is, dat ze recht doen aan de meerstemmigheid van de belanghebbenden.

Wie zijn belanghebbenden?

Belanghebbenden noemen we degenen wier belangen op het spel staan. Zij nemen actief deel aan het onderzoek, en zijn bij voorkeur betrokken bij de formulering van de vraag- en doelstelling, de selectie van betrokkenen en de interpretatie van bevindingen.

Belanghebbenden worden actief betrokken in de evaluatie vanuit de gedachte dat hun (ervarings)deskundigheid de reikwijdte van de evaluatie vergroot, zij eerder bereid zullen zijn iets met de bevindingen te doen wanneer zij zich erin herkennen en, meer principiëel, zij een stem behoren te hebben, omdat hun belangen worden geraakt.

Guba en Lincoln onderscheiden drie groepen:

- de 'agents'; dit zijn beleidmakers, projectleiders, professionals, financierders,
- 'beneficiaries'; de doelgroep (cliënten) en andere indirect betrokkenen (zoals de naasten van cliënten die in de ggz vaak 'belangrijke anderen' worden genoemd)
- en 'victims'. Dit zijn degenen die 'schade' ondervinden. Het zijn diegenen die zich niet durven uit te spreken, omdat ze verwachten er schade van te ondervinden (bijvoorbeeld ontslagen te worden)

De onderzoeker moet er volgens Guba en Lincoln voor waken zich bij de selectie van betrokkenen niet te laten leiden door hun machtspositie of formele deskundigheid. Verder wijzen Guba en Lincoln erop dat speciale aandacht uit dient te gaan naar het betrekken van 'victims', omdat zij moeilijk zijn op te sporen. Benadeelden blijven soms liever anoniem, bijvoorbeeld omdat zij sancties vrezen.

Waar letten Guba en Lincoln op?

In een vierde-generatie-onderzoeksbenadering staan de claims, concerns en issues van betrokkenen centraal.

- Claims: aspecten die volgens belanghebbenden absoluut noodzakelijk zijn.
- Concerns: zorgen die men heeft over/problemen die men ervaart.
- Issues: onderwerpen of discussiepunten die een rol spelen.

De claims, concerns en issues worden gaandeweg het onderzoek duidelijk. Naast het benoemen ervan, proberen Guba en Lincoln de motiveringen en waardensystemen die eraan ten grondslag liggen, te verhelderen. Dat doen zij met het oog op het onderhandelingsproces. Speciale aandacht hebben ze voor tegenstellingen, voor verschillen.

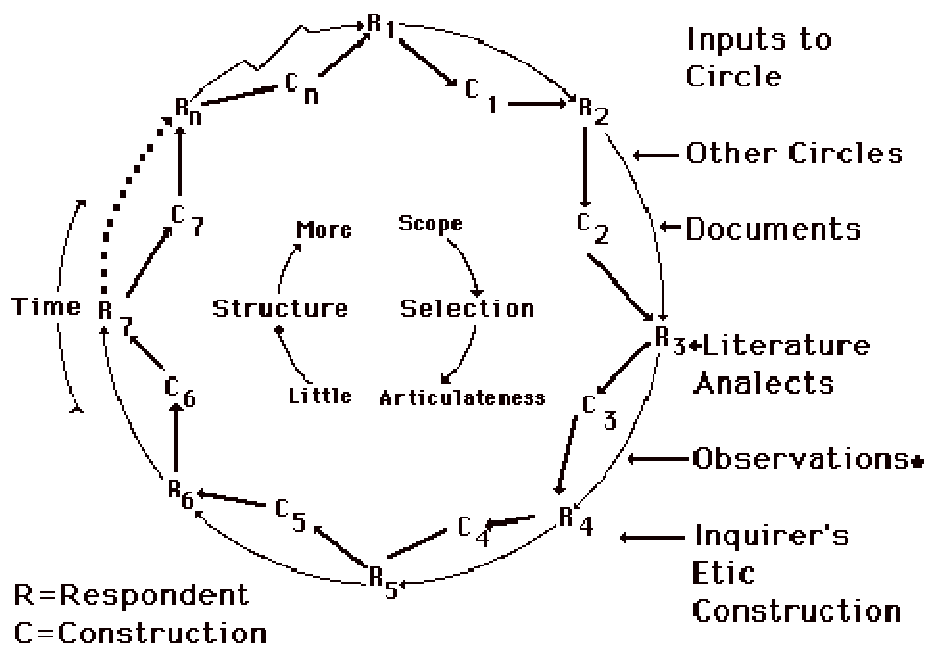
Deze focus op het cognitieve blijft natuurlijk enigszins beperkt. Daarom zijn er onderzoekers die het analysekader hebben uitgewerkt en die de vierde-generatie benadering verder hebben uitgewerkt en verfijnd. Een mogelijke verfijning is te vinden in de toepassing van narratieve inzichten (Roger Schank, Mikhail Bakhtin, David Boje, e.d.) en in de inzichten over metaforen (George Lakoff, Mark Johnson, e.a.).

Hermeneutisch-dialectische cirkels

Naast het interpreteren van verhalen, staat in het onderzoek van Guba en Lincoln het creëren van voorwaarden voor een interactie tussen betrokkenen centraal. 'Hermeneutiek' verwijst naar het interpreterende karakter van het proces. Middels onderzoek doen we

inzicht op. Dat gebeurt door een voortgaand proces van duiding van ervaringen en opvattingen. Het is dus niet zo, dat we 'feiten' zullen onthullen en laten zien. 'Dialectiek' verwijst naar de interactie en dialoog tussen betrokkenen. Zij nemen elkaars opvattingen niet zomaar voor waar aan, maar zullen deze willen verkennen.

De term 'cirkels' verwijst naar de praktische organisatie van dit proces. Guba en Lincoln stellen voor om eerst in de kring van homogeen (gelijkgerichte belangen) samengestelde groepen claims, concerns en issues te verkennen. Daarna wordt dat proces in heterogeen samengestelde groepen vervolgd. Dat gebeurt op basis van door de onderzoekers opgestelde 'agenda voor onderhandeling'. De onderzoeker kan hier volgens Guba en Lincoln bij ook zelf issues of (theoretische) inzichten inbrengen, mits dat gebeurt op een niet-autoritaire wijze.



**Hermeneutic Dialectic Circle
(Within Circle Process)**

(From Guba & Lincoln, 1989)

*one possibility for inserting video-methodology

In een vraaggestuurd onderzoek betekent dit, dat wij als onderzoekers bijvoorbeeld een gesprek hebben met een belanghebbende(R1). De analyse van het gesprek (C1) koppelen we terug naar onze gesprekspartner ('member check'). We horen dan zijn of haar reactie. Vervolgens gaan we met de uitkomsten van die eerste analyse (C1), naar een tweede belanghebbende (R2), en leggen die uitkomsten aan hem of haar voor. Op die manier verkrijgen we de reactie van persoon 2, op de uitkomsten van persoon 1. Op die wijze kunnen we de 'constructies' van verschillende groepen, met elkaar

in contact brengen. Dat is het eigenlijke onderhandelingsproces. De onderhandeling kan in plaats van tussen personen, ook tussen groepen plaatsvinden.

Agenda voor onderhandeling en werkdocumenten

In het vierde-generatie-onderzoek is de onderzoeker gespist op verschillen. Het onderzoek wordt afgerond in de vorm van een agenda waarin deze punten staan. Het onderzoeksrapport is een voertuig voor dialoog. Het 'werkdocument' doet recht aan de diversiteit en meerstemmigheid en heeft bijvoorbeeld vaak het kenmerk van een 'reisverslag'.

Veronderstellingen

Vierde-generatie-onderzoek is gegrond in een sociaal-constructivistische onderzoekstheorie. Abma (2000) vat de uitgangspunten kort samen:

- 'Uitgangspunt is dat mensen actieve betekenisgevers zijn en niet los van elkaar kunnen worden gezien. Sociaal constructivisten beschouwen de mens dus altijd 'in-relatie-tot'. Mensen construeren hun werkelijkheid in interactie met elkaar en brengen daarbij uiteenlopende achtergronden en referentiekaders in het spel. Gegeven deze diversiteit is 'de' werkelijkheid meervoudig in plaats van enkelvoudig.
- Om inzicht te krijgen in uiteenlopende werkelijkheidsconstructies moeten onderzoekers betrokkenheid tonen in plaats van afstand te nemen. Objectiviteit is niet mogelijk en wenselijk. Niet mogelijk, omdat er een interactie plaatsvindt tussen de onderzoeker en datgene dat hij/zij onderzoekt en onderlinge beïnvloeding onvermijdelijk is. Onwenselijk, omdat kennis van ervaringen alleen verworven kan worden door het inbrengen van eigen verwachtingen en vooroordelen.
- Wanneer het gaat om het geven van inzicht in bepaalde gebeurtenissen, dan zullen deze verklaringen een holistisch of complex karakter hebben. Dat wil zeggen dat gebeurtenissen alleen begrijpelijk zijn vanuit een set van vele elkaar wederzijds beïnvloedende factoren en perspectieven, en dat ze zich niet laten herleiden tot eenvoudige oorzaak-en-gevolg relaties. Vandaar dat een werkdocument vaak een redelijk uitgebreide beschrijving is.
- Kennis is tijd- en plaatsgebonden, en veralgemenisering van particuliere kennis zien zij als problematisch. Wel is kennisoverdracht van de bestudeerde naar een andere, specifieke context mogelijk. De lezers kunnen via rijkgeschakeerde gevalsbeschrijvingen plaatsvervangende ervaringen opdoen en op grond van hun ervaringen bepalen in hoeverre inzichten overdraagbaar zijn naar hun eigen setting. Guba en Lincoln spreken in dat verband van een 'naturalistische generalisatie'.
- Onderzoeken worden onvermijdelijk beïnvloed door waarden. Elke vraagstelling is waardengeladen. Ook de keuze voor een bepaalde methodologie weerspiegelt bepaalde waarden. Dat geldt ook ten aanzien van het gebruik van een bepaalde substantiële theorie. Een onderzoek wordt verder beïnvloed door de waarden

geldend in de context, en door de persoonlijke waarden van de onderzoeker. De waardengeladenheid van onderzoek is niet alleen problematisch; waarden maken het mogelijk om onderscheid te maken’.

Voor diegenen die verder willen lezen over vierde-generatie-onderzoek

Abma, T.A. (2000), Onderhandelend Evalueren, *Bestuurskunde*, jaargang 9, nr. 8, p.393-403.

Greene, J., Participatory Evaluation, in: L. Mabry (ed.), *Evaluation and the Post-modern Dilemma*, Greenwich, vol. 3, pp. 171-189.

Guba, E. & Lincoln, Y. (1989), *Fourth Generation Evaluation*, Beverly Hills.