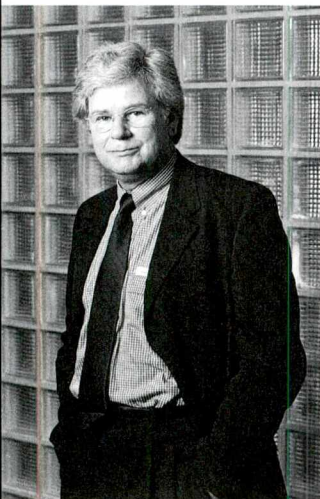


Het enige permanente  
is de verandering

randstad **Masterclass 1997**

Samenvatting van  
vijf thema-avonden

# Overleven kan alleen met eerstehands kennis



**Prof. dr J.W.M. Kessels,**  
*hoogleraar bedrijfsopleidingen  
aan de Rijksuniversiteit Leiden  
en partner in Kessels & Smit  
'The learning company'*

Triomfantelijk houdt hij een frisse, rode tomaat omhoog. 'Kijk', zegt prof. Kessels, 'dit is een biogenetisch gemodificeerde tomaat. Die heb ik meegenomen uit Amerika. De toegevoegde waarde zit 'm in de biogenetische kennis. Heb ik nou kennis geëxporteerd en is die kennis nu mijn eigendom?' Het antwoord is neen, want, zo stelt Kessels: **Kennis is geen objectieve grootte die je kunt opslaan in documenten en systemen.**

Maar toch spreken we over intelligente computersystemen en de meesten van ons denken dat een 'expert system' slimheid in een doosje is. Maar als dat niet zo is, wat is kennis dan wel? Dat formuleert stelling 2: **Kennis is een individueel vermogen dat ieder opnieuw moet verwerven. En: Een vermogen of vaardigheid kun je niet verkopen of exporteren.**

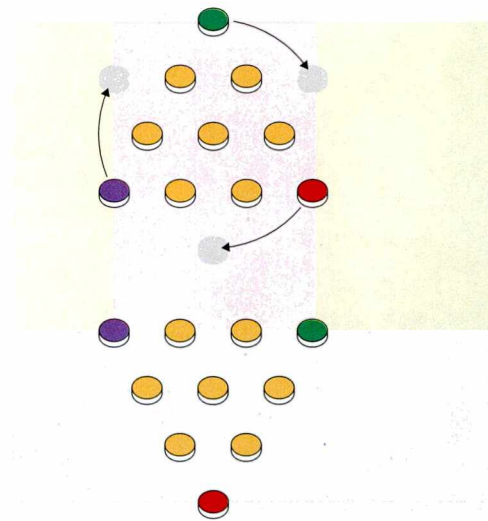
Dat zijn voor prof. Kessels de uitgangspunten voor een tamelijk abstract en filosofisch betoog over het verschil tussen de eerstehands en tweedehands kennis. De eerste heeft men zelf verworven, de tweede is uit een andere bron vernomen. Overleven kan alleen degenen die eerstehands kennis heeft, zegt Kessels.

## En de technolease dan?

Hoe zit 't dan met technolease? Dat is niet meer dan een slim handeltje, dat geld oplevert en waaraan voor beide partijen de belasting flink meebetaalt. Maar kennis is daarmee natuurlijk niet gekocht. Kessels vertelt daartoe het verhaal van een straatarme jonge pianist die zijn talent aan zijn rijke oom verkoopt en het vervolgens terug huurt. Kan de jongen nu opeens niet meer piano spelen en de oom wel?

De meeste kennis is impliciete kennis, waarvan de experts niet goed onder woorden kunnen brengen hoe ze er achter zijn gekomen. Het voert vaak terug op schoolkennis waaraan gaandeweg van alles is toegevoegd.

Het gaat niet om de informatie, zegt Kessels, maar om het vermogen problemen op te lossen. Het vermogen in te zien wat werkelijk belangrijke kennis is, is belangrijker dan die kennis zelf. Kennis valt niet te verkopen, tenzij je er een hele organisatie van experts bij verkoopt.



Prof. Kessels legde tien guldens op de overhead-projector. Hoe zet men, vroeg hij de zaal, deze driehoek ondersteboven met zo min mogelijk verplaatsingen van munten?

Toen de knapperds lieten zien dat drie verplaatsingen genoeg was (hoe? - kijk goed naar de drie hoekpunten) zei Kessels dat zij de truc langer en beter zouden onthouden dan de overigen, voor wie het immers om tweedehands kennis ging.