

# MGMT

of Innovation and Technology

---

Nr. 3 Oktober 2019



**Fältarbete i praktiken**

# Fältarbete i praktiken

Av Martin Sköld

För några år sedan insjuknade jag i diskbråck. En skada som sakta smugit sig på till följd av alltför mycket stillasittande och alltför lite träning. Jag hade alltså ett konkret problem och sökte experthjälp på sjukhus. Som inskriven patient på ortopedkliniken fick jag under åtta dygn den akutsjukvård jag behövde samtidigt som jag bidrog till forskningen. Läkarna som behandlade mig deltog i ett forskningsprojekt där patienter jämfördes i två grupper. De som opererades och de som inte opererades. Det man ville veta var hur dessa båda grupper presterade två år efter insjuknandet.

## Ömsesidig nytta

Min självupplevda händelse på sjukhuset påminner om vad Edgar Schein 1987 skriver i sin bok: "The clinical perspective in fieldworks", där han föreslår en metod som fått betydelse för ett visst sätt att bedriva forskning för ömsesidig nytta. Exper-ten, läkaren i mitt fall, hjälper en patient som har ett problem. Patienten får hjälp och tillfrisknar och bidrar samtidigt i form av data till forskningen.

IMIT bedriver ingen medicinsk praktik, men en betydande del av projekten under de gångna 40 åren har bestått av projekt som baseras på den här metoden som går under namnet *klinisk managementforskning*. I projekt kopplade till IMIT är patienten en verksamhet som behöver hjälp av en expert från akademien. Experten, vanligen en disputerad forskare, är specialist på ett visst ämne, t ex Lean Production, Digitalization, AI, eller Modularisering och bidrar med kunskap som ska komma den sökande verksamheten till nytta. Samtidigt bedriver experten forskning till kommande vetenskapliga publikationer. På så sätt skapas *ömsesidig nytta* och värde för båda parterna.

## Att initiera problemet

Likt en patient som söker hjälp på ett sjukhus för att bli frisk, har en organisation som söker hjälp motsvarande behov av att fungera bättre, bli mer lönsam och mer effektiv, för att stärka sin konkurrensförmåga. Skiljelinjen mellan vem som tar initiativ till "problemet" har visat sig få en avgörande betydelse för upp-lägget och genomförandet av en studie:

- Klinisk managementforskning kännetecknas av att patienten, t ex en VD eller forskningschef tar kontakt med en expert från akademien för att söka hjälp.

- Vid aktionsforskning så är det experten från akademien som tar kontakt med en person i en verksamhet och föreslår en studie.

Skillnaden mellan de två arbetsätten ligger alltså i *vem som kontaktar den andra* och det kan få betydelse för en studies genomförande, ofta med avseende på tillgången till data som i förlängningen också påverkar hur pass djupt experten förstår ett problem.

## Tillgång till unika data

Det som gör klinisk managementforskning unik, kan relateras till "viljan att bli frisk". En sjuk patient där t ex stora ryggbesvär hindrar från att leva ett önskat liv är förmodligen benägen att göra stora uppoffringar i tid och resurser för att tillfriskna. På samma sätt har en VD i en verksamhet som lovat styrelse och aktieägare högre lönsamhet, starka personliga incitament för att lyckas.

För att uppnå detta behöver patienten vara uppriktig, avsätta tid och involvera nödvändiga resurser under expertens inrådan – vilket ger experten en rad tillgångar. I vetenskapliga sammanhang så innebär det (1) access till information, data och betraktelser som personer i ledande befattning normalt inte delger om inte incitamenten är tillräckligt starka. (2) Data kan också avse dokument, planer om produktlanseringar, utvecklingsprojekt och investeringsbeslut för framtiden. Eller (3) närhet och tillgång till personer för djupgående intervjuer, som annars väljer att prioritera annat. Även värden i form av (4) finansiering eftersom forskning kräver medel för att kunna genomföras!

Klinisk managementforskning bedrivs ofta i form av longitudinella projekt som sträcker sig över flera år. Projekten lämpar

<sup>1</sup> Som fotnot i det här sammanhanget kan nämnas att stiftelseformen bakom IMIT skyddar uppdragsgivaren så att forskaren inte behöver lämna ut data om en utomstående part så skulle vilja. Ytterst viljar dock den kliniska managementforskningen, precis som en stor del av övrig forskning, på ett delat etiskt och intellektuellt kontrakt där känsliga uppgifter stannar mellan parterna.

sig väl för att studera: (i) införande av nya filosofier, (ii) nya satsningar i produkt/tjänsteutveckling, (iii) implementering av förändringsarbete, liksom (iv) jämförande studier av olika förlopp.

#### Fördelar och värde

Målsättningen med klinisk managementforskning är att (a) en verksamhet ska fungera bättre samt att (b) forskaren kan förkovras inom sitt område. Det uppnås genom tillgång till beprövad och dokumenterad expertkompetens med en forskare som är välpositionerad inom ett forskningsfält, som också kan designa och planera en studie som sträcker sig över tid och har förmåga att omsätta, tolka och analysera resultat. Det upplevda värdet kan bestå av konkreta som förenklande tankefigurer, modeller, samsyn och verbala resonemang som gör att patienten ser sitt behov och själv kan omsätta råden till handling.

**“Förutom att verksamheten är liten, effektiv och drivs utan vinstsyften ledsagas arbetet av en spännande vision: att IMIT skall bidra till förnyelse inom Management av Innovation och Teknologi till nytta för akademi, näringsliv och samhälle.”**

För mig tog det sex år efter mitt diskbräck att åter kunna springa i naturen. Då hade jag genomgått ett omfattande rehabiliteringsprogram att först säkerställa ”problemet”, för att sen successivt ta bort problemet i en sekvens som först innehöll akutsjukvård, medicinsk hjälp och senare fokuserade på rehab med sjukgymnaster och regelbundna återbesök. Nu har jag nått en nivå där jag i det här avseendet är självdiagnosticerande och kan tolka olika symptom liksom att själv säkerställa att jag gör rätt saker.

Forskaren får å andra sidan tillgång till data som annars är svår att få access till varpå studiens värde ökar i exklusivitet. Detta i sin tur ligger till grund för vetenskapliga texter som främst publiceras i internationella tidskrifter. Men även som input till undervisning i form av verkliga exempel och cases, eller i roller som akademiska utlåtanden för media och det omgivande samhället, den så kallade 3:e uppgiften. Slutligen är finansiering motorn även för akademien där forskning annars inte kan bedrivas.

#### IMIT's vision

IMIT har en unik tradition att bland annat bedriva den här typen av kliniska studier. Förutom att verksamheten är

Fig. 1.



liten, effektiv och drivs utan vinstsyften ledsagas arbetet av en spännande vision: att IMIT skall bidra till *förnyelse* inom *Management av Innovation och Teknologi* till nytta för akademi, näringsliv och samhälle.

*Förnyelse* sker genom forskningsprojekt som omsätts till relevanta resultat för akademi och näringsliv. Forskningsprojekten sker i samverkan mellan nationella och internationella experter med ledande kunskap inom vetenskapliga discipliner. Resultaten sprids genom publikationer, seminarium och workshops.

*Management* (ledning och styrning) av *Innovation* handlar om att skapa nya värden för industri, akademi och andra samhällsaktörer. Vi ser *Innovation* som starkt kopplat till kunskapsutveckling och nya sätt att kombinera existerande kunskap för att skapa dessa värden.

*Management* (ledning och styrning) av *Teknologi* handlar om kunskap om och användande av teknik, verktyg och system. Vår ambition är att bidra till ökad förståelse för hur framväxande teknologier som t.ex. digitala teknologier och AI, kan användas för ökad hållbarhet och konkurrenskraft.

*Nytan* kan vara ekonomisk, social eller ekologisk på individ-, verksamhets- eller samhällsnivå.

#### REKOMMENDERAD LÄSNING

> Schein, E.H. (1987), *The Clinical Perspective in Fieldwork*, SAGE Publications, London.



#### MARTIN SKÖLD

[martin.skold@hhs.se](mailto:martin.skold@hhs.se)

Martin är docent i företagsekonomi och Scania Assistant professor på Handelshögskolan i Stockholm och föreståndare för stiftelsen IMIT. Martins forskning handlar till stor del om affärs- och verksamhetsstrategier.