

كيف تُقنع الجهات غير الأكاديمية بقيمة بحوثك العلمية

الحسين بشوظ

2016-07-13

بِقَدْرِ ما يحتاج الجمهور للعالم، فإن العالم يحتاج للجمهور، سواءً أكان هذا الجمهور من المتخصصين أو من الناس العاديين غير المتخصصين، الذين يُزاوون نشاطات أخرى بعيدة كل البعد عن مجال البحث العلمي. وتكفُن ضرورة تَمَكُّن الباحث من فن الإقناع والتعبير عن بحوثه وقيمتها العلمية، في قدرته على استمالة الأفراد والمؤسسات والجهات التجارية والاقتصادية الكبرى، وإقناعها بجدوى تمويل بحثه، والعائد العلمي الذي ستجنيه هذه المؤسسات لقاء تمويلها لمشروع البحث.

ولكي ينجح العالم أو الباحث في إقناع الجهات التي يتوسم منها تمويل ودعم بحوثه ومشاريعه العلمية، سواءً في مقابلاته الشفوية أو في مراسلاته المكتوبة، لا بد من توفّر الشروط التالية:

- اعمل دائماً على تلميع شُعبة المؤسسة التي تنتمي إليها عن طريق تطوير أدائها وابتكار أدوات جديدة للرفع من جودة خدماتها وتمييزها بالأفكار الجديدة الإبداعية، وأدرج هذا كله في خطابك أو مراسلاتك أو ورقتك.
- اعمل دائماً على ربط خطوط الاتصال، وتوسيع دائرة معارفك خصوصاً في مجالك وميدان تخصصك، هذا الأمر سيختصر عليك الكثير من الجهد والوقت، وستكون في دائرة الاهتمام وستكثُر الفرص التي تأتيك من خلال شبكة العلاقات التي أنشأتها.
- لا تكن انطوائياً على نفسك، وقدّر قيمة العمل والجهد الجماعي، واحرص على أن تكون شخصاً منفتحاً اجتماعياً وكثير المتابعة والمطالعة في مختلف المجالات العلمية والمعرفية.

تعلم استثمار الوقت المتاح لك عندما تريد أن تعرض مشروعك على الجهات المانحة أو المموّلة أو الجهات التي تريد إقناعها بمشروعك وذلك عن طريق:

- اختصر المقدمات واطرح أفكار مباشرة سواءً في المراسلة أو في المقابلة.
- لا تستعمل لغتك العلمية أو لغة تخصصك، وإنما وطف لغة بسيطة قريبة من لغة الجهة التي تريد إقناعها.
- أجب على كل الأسئلة التي تُطرح عليك دون الدخول في التفاصيل الهامشية وركز دائماً على فوائد مشروعك.
- لا تقاطع تدخلات الجهة التي تريد إقناعها واستمع باهتمام.
- احرص على أن تُردّ دائماً بعبارة "نعم" (في حالة المقابلة الشفوية).
- لا تدخل في حوارات ونقاشات هامشية وركز على طرح مشروعك.
- اختصر ورقتك المطلوبة قدر الإمكان وركز على المفيد والمهم فقط.
- اعطِ أمثلة مفهومة وبسيطة من الواقع لدعم وتقوية مشروعك.
- أثناء التحرير اعتمد منهجية بسيطة وقم بترتيب أفكارك بشكل منطقي وواضح ومتسلسل.
- اعطِ الحجج والبراهين اللازمة لكل فكرة أو اقتراح تقترحه.
- يجب أن تراعي الفروق العُمرية والعلمية والاجتماعية والمرجعية الفكرية للمخاطب، ولا تُضمّن ورقتك ألفاظاً أو عبارات تتعارض مع الجهة المخاطبة.
- يجب أن تيمّ ورقتك عن انفتاح ذهني وثقة في النفس.
- تجنّب الغموض ولا تُرهق الطرف الآخر في فهم مُرادك.
- احرص على تضمين ورقتك عباراتٍ تشويقية لحثّ القارئ على قراءتها بالكامل.
- لا تذكر عيوب مشروعك أو صعوبات تحقيقه، وركّز على فوائده وإيجابياته فقط.
- تجنّب ذكر فوائد مشروعك الخاصة بك، وركز على فوائده على الجهات المموّلة وعلى الناس بشكل عام.
- اجعل اهتمامك الأول والأخير هو اقناع الجهات التي تتوسّم منها تمويل مشروعك، وامنحهم ما يريدون وما يتوقعون من فوائد من بحثك.
- تجنّب الإطالة قدر الإمكان، سواءً في المقابلات الشفوية أو المراسلات المكتوبة وركز على المهم فقط.
- كن منضبطاً، واحترم الأوقات والمواعيد المتفق عليها، ولا تتصرف خارج اللياقة العامة.

بريد الكاتب الإلكتروني: bachoud.houssaine@gmail.com

