

Welke uitkomsten zijn voor anderen buiten jouw vakgebied bruikbaar?

- Conclusies
- Netwerken
- Methoden
- Prototypes
- Vaardigheden
- Tussentijdse onderzoeksproducten (database, interviews)

Dr. Stefan de Jong
Engaging Scientists

Wat is jouw maatschappelijk doel?

- Zijn er mensen of organisaties voor wie de uitkomsten van het onderzoek belangrijke gevolgen hebben?
- Zijn er (terugkerende) gebeurtenissen waar het onderzoek aan kan bijdragen?
- Bijvoorbeeld het maken van nieuw beleid, een belangrijke maatschappelijke gebeurtenis of een wetwijziging met belangrijke gevolgen?
- Zijn er situaties in het dagelijks leven waarvan het onderzoek het begrip kan vergroten?
- Zijn er beroepen of functies waarvoor het onderzoek toegevoegde waarde heeft?

Vragen

Wie zijn jouw gebruikers?

Met wie werk je samen om hen te bereiken?

- Wat is de eenvoudigste manier om de uiteindelijke doelgroep te bereiken?
- Is het mogelijk, zinvol en praktisch uitvoerbaar om direct contact te hebben met de uiteindelijke doelgroep?
- Welke maatschappelijke partijen hebben er al contact met de uiteindelijke doelgroep?
- Welke maatschappelijke partijen mogen of kunnen niet ontbreken?
- Wie heeft er invloed op de praktijk die het onderzoek beoogt te beïnvloeden?
- Zijn er andere onderzoekers met wie samengewerkt kan worden, om tot bruikbare resultaten te komen voor de uiteindelijke doelgroep?

Hoe communiceer je over jouw onderzoek?

- Aan wat voor kennis hebben relevante personen en organisaties behoefte?
- Hoe verkrijgt de uiteindelijke doelgroep meestal informatie?
- Wanneer hebben relevante personen en organisaties behoefte aan de onderzoeksresultaten?
- Wat is jouw persoonlijke kracht bij het delen van kennis? Rapporten of opiniestukken? Presentaties of trainingen?
- Welke vorm van kennis delen sluit het beste aan bij de onderzoeksresultaten? Het overdragen van feiten vraagt om een andere vorm dan het overdragen van vaardigheden.
- Heb jij of een ander(e) persoon of organisatie al contact met doelgroepen en gewenste partners?