



# 1 טיפים לכתיבת הצעות מחקר

## המשימה

רשות המחקר נוסדה על מנת לקדם מצוינות מחקרית ולטפח את דור החוקרים החדש. ליקטנו בעבורך מספר עצות מועילות שיסייעו בידריך בעת הגשת הצעת מחקר לגורם חיצוני.

## כללי

כאשר מתחילים לחפש מקור למימון המחקר חשוב להתמקד בשני מאפיינים:

- א. נושא המחקר - על נושא המחקר להיות חדשני, איכותי ומציאותי.
- ב. אמביציה - המחקר והרעיון מלהיבים את החוקר.

נושא המחקר חייב להיות מיוחד, מאחר שקיימת תחרות רבה, והאמביציה תסייע לחוקר להביא את הצעת המחקר ליעדה הסופי.

השלב הבא הוא להציג את נושא המחקר בצורה מקצועית באמצעות הצעת מחקר, ולחפש קרנות מחקר.

לרוב מוגשות הצעות המחקר לקרנות מחקר תחרותיות, אשר לעיתים קרובות הן במעורבות

ממשלתית, ומתפרשות על פני תחומים רבים. שלוש הקרנות העיקריות הפועלות בארץ הן:

ISF - הקרן הלאומית למדע

BSF - הקרן הדו לאומית, ישראל-ארה"ב

GIF - הקרן למחקר ולפיתוח שיתופי בין ישראל לגרמניה

יש גם קרנות מחקר לא תחרותיות אשר הוקמו על-ידי ארגונים ללא מטרת רווח על מנת לקדם מטרה מסוימת, או קרנות פרטיות אשר הכנסתן מגיעה ממתנה של אדם, של משפחה, או של חברה מסחרית;

כגון: Autism Speaks Inc. [www.autismspeaks.org](http://www.autismspeaks.org)

וודא כי אתה פונה לקרנות אשר יש להן זיקה ברורה לתחום שלך, וכי המחקר שלך עשוי לתרום לאותה הקרן.

אם הנך מתקשה למצוא קרן המתאימה להצעת המחקר שלך, אתה יכול לנסות לנסח מחדש את ההצעה ולהגיש אותה לקרן אחרת. תפקידנו ברשות המחקר הוא לסייע בתהליכים הבירוקרטיים. כרגע קיימים קרוב ל-500 מקורות מימון פעילים. תוכלו להוריד טפסים והנחיות ישירות דרך אתר האינטרנט שלנו, ולהגיש את הצעותיכם.

לכל קרן יש תנאי הגשה משלה. יש להתאים כל בקשה לקרן אליה היא מוגשת. רצוי למצוא עמית שזכה במענק מחקר מהקרן הספציפית שאליה מוגשת הבקשה, לקבל הסבר איך הוא ניסח את ההצעה שלו, ואף לבקשו לעיין בהצעת המחקר המוגשת. עדיף לקבל ביקורת לפני ההגשה ממישהו מוכר.

<sup>1</sup>כל האמור בלשון זכר אף בלשון נקבה במשמע



## הצעת מחקר מהי?

התמקדו בשתי שאלות:

### מה מצפים קוראי ההצעה למצוא, והיכן הם מצפים למצוא זאת?

מקם את כל הכתוב במקומות הנכונים, ובכך תכפיל את סיכוייכם לזכות באישורה. לרוב בנויות הצעות המחקר על פי התבנית הבאה:

- כותרת
- תקציר
- מטרת המחקר ומשמעותו
- רקע תאורטי (סקירת ספרות).
- מתודולוגיה
- ביבליוגרפיה
- תקציב

### 1. כותרת

#### צירוף המילים העוצמתי ביותר בכל הצעת המחקר

הכותרת היא הדבר הראשון אשר הקוראים יראו, וההזדמנות הראשונה להראות כי מוצע משהו שונה, חדשני. יש להתאים את הכותרת לשאלת המחקר שלך, תוך רמיזה לתרומתה מעבר לידע הקיים היום בתחום.

**מילות מפתח:** יש לבחור את מילות המפתח בקפידה, על מנת להבטיח כי הצעתך תגיע אל המקום הנכון. הקרן המעניקה יכולה לבחור את השופטים של ההצעה על פי התחומים שצוינו במילות המפתח שלך, ועל פי רשימת המקורות המצורפת למחקר.

### 2. תקציר

לרוב 150-250 מילים, מופיע לאחר הכותרת.

זוהי ההזדמנות השנייה למשוך את תשומת לבם של האנשים אשר יכריעו את גורל ההצעה.

התקציר אמור "לדבר" ישירות עם מומחים בתחום, אך להיות מובן גם לאנשים שאינם בתחום. וודא כי התקציר כולל בצורה הקצרה ביותר את הדברים הבאים: מטרות, מתודולוגיה, ומשמעויות של המחקר המוצע.



### 3. רקע תאורטי

יש להראות כיצד מטרות המחקר המוצע מבוססות על התיאוריות, וכיצד יתרום הפרויקט באורח משמעותי מעבר למידע הקיים היום בתחום. בחלק זה -

- יש להציג את המחקרים אשר מספקים בסיס להצעה - הקוראים יעברו על הרשימה הביבליוגרפית.
- יש להדגיש כיצד הם תורמים למחקר.
- יש לציין את תרומת המחקר מעבר לידע הקיים היום בתחום.

אם זה עתה קיבלת את תואר הדוקטורט שלך, או אם יש לך פרסום פוסט דוקטורט אחד, היעזר בסעיף זה לחזק את הפרופיל המקצועי והמחקרי שלך; בעיקר אם אין לך פרסומים רבים מאחוריך.

ניתן ללמוד הרבה מיכולתך להתמודד עם הספרות. לדוגמה, אתה תחליט מה להציג, ומה להשאיר מחוץ לסקירה. כאשר קיימת סתירה בין ממצאים, הצג את עמדתך בנושא. זוהי הזדמנות טובה להראות שכבר כאן אתה תורם תרומה משמעותית לתחום.

מה לגבי האנשים אשר חושבים אחרת ממך, או אפילו לא מסכימים עם דעותיך ועשויים לקרוא את הצעת המחקר שלך? - חשוב על דרך מתוחכמת לשלב את דעתם, ולהציג אותם ברשימה הביבליוגרפית שלך. הקדש להם תשומת לב יותר ממה שלדעתך מגיע להם.

לאחר כתיבת הרקע התיאורטי (סקירת ספרות), על המבקרים להבין כי ללא ספק עבודתך ומטרותיה חדשניות ומקוריות. כך נוצר רושם חיובי על האיכויות שלך כחוקר.

לעתים קרובות, לפני קריאת הרקע התיאורטי, המבקרים יבחנו תחילה את מטרות המחקר שלך. הם כבר יודעים מה בדעתך לעשות. כעת יש לשכנע אותם כי אתה האדם הנכון לעשות זאת!

### 4. מטרת המחקר ומשמעותו

זהו לב ההצעה. התחל לעבוד על ההצעה מנקודה זו, ונוע קדימה ואחורה. תחילה הגדר את המטרה העיקרית של המחקר בצורה הבהירה ביותר, וחלק אותה ליעדי מחקר בהם אתה רוצה לעסוק.

נסח את מטרותיך בבהירות, ופרט את חשיבות המחקר ואת התרומה הצפויה ממסקנותיו.

ודא כי סעיפי המתודולוגיה והתקציב עונים על מטרות המחקר. יחדיו הם יעזרו למבקרים להעריך את ההיגיון ואת הכדאיות של המחקר המוצע.



## משמעות

באילו דרכים אתה מצפה כי הממצאים ותוצאות המחקר שלך ישפיעו על התחום המחקרי בו אתה עוסק? באיזו דרך הם יפרצו גבולות קיימים?

מהו החידוש במחקר שלך? מי צריך את זה, ומדוע עכשיו?

מוצע לנקוט בשיווי משקל עדין בין חדשנות ובין היתכנות. אולי זה חדשני מדי, ומשום כך לא יצליח. יש קרנות שמעדיפות שמרנות, ויש שמעדיפות חדשנות. חייבים להראות איך ייראה התחום בעקבות המחקר.

## 5. מתודולוגיה

מומלץ לציין בהצעה מה עושים חוקרים מתחרים, מהן הגישות המתחרות, מהו השוני ומהו היתרון של המחקר שלך. יש לפרט במידה שתעיד על שליטה בחומר ועל בקיאות, ותאפשר מבט-על על הנושא. אין להלאות את הבוחנים בפרטים שוליים שאינם חיוניים.

חייב להיות פרק לא קטן ולא זניח שאומר מה יקרה אם הדברים לא יצליחו. אין להתעלם מבעיות, משום שעל כך תיפול הצעת המחקר. יש לציין חולשות ולהתמודד איתן. למשל, אם הכיוון הזה לא יצליח, אתמקד בכיוון השני שהוא... מי שבוחן את הצעת המחקר יתייחס לנקודות התורפה.

כיצד תפתור את הבעיה שהצגת? כיצד תאמת את השערותיך? מאחר שרוב המימון שאתה מבקש ילך לפעילויות אלו, עשויים המבקרים לבחון את החלק הזה בקפדנות רבה.

בין אם אתה עורך מחקר כמותי או מחקר איכותי, קיים צורך להציג את התהליך, למשל:

- הליך איסוף נתונים
- עיצוב המחקר:
- תיאור המתודולוגיה
- מדוע היא המתאימה במקרה זה
- מהן העוצמות והמגבלות של המחקר
- ניתוח נתונים
- חישוב גודל המדגם הנחוץ
- מכשור ומכשירים נחוצים לביצוע המחקר:
- שאלוני סקר, חומרים וכו'.



בשלב זה ניתן להיעזר בעמית שהגיש הצעות מחקר בעבר; הדבר עשוי לסייע לך רבות.

מומלץ להראות תוצאות ראשוניות, ולהצדיק את המשך המחקר. הדבר מגרה את הסוקר, ומראה שהצלחת לעשות את מה שאתה מציע, שכבר הפגנת רצינות, ושאתה מבין הלכה למעשה במה כרוך המחקר. ככול שהמחקר חדשני יותר, התוצאות הראשוניות חשובות יותר. הן צריכות להצביע על היתכנות, ולא להראות את התוצר הסופי.

מוצע להדגיש את תכונותיך האישיות, ואת ניסיוןך בתחום הנחקר: מהי יכולתך כחוקר לבצע את המחקר המסויים הזה? תוצאות ראשוניות מוכיחות זאת.

## 6. ביבליוגרפיה

אזכור המקורות בהם השתמשת לכתיבת הצעת המחקר שלה, רובם יופיעו בסעיף הרקע התיאורטי (סקירת הספרות).

## 7. תקציב

תקציב המחקר יכול לכלול (תלוי בתנאי הקרן; יש לבדוק לפני כתיבת פרק התקציב):

- משכורת של החוקרים
- תשתיות, מעבדה, סמינר
- ספריות, מאגרי מידע בתשלום, ציוד
- משכורות ומלגות לחוקרי משנה ולעוזרי מחקר
- הוצאות שוטפות (תכנות, נסיעות, מאגר מידע)

נסה להיות מציאותי ככל האפשר בכתיבת התקציב, שכן תתבקש להצדיק אותו. יש קרנות המבקשות להצדיק במילים את סעיפי התקציב (budget narrative).

### תקציבים מנופחים עשויים להפחית את סיכוייך לזכות באישור הצעת המחקר שלך.

רוב הקרנות מגדירות גבול עליון. בדוק מהם תנאי התקצוב, ולאלו סעיפים תוכל להשתמש בכספי התקציב. חשוב לבדוק האם מותר להעביר תקציב מסעיף לסעיף.



## לסיכום

אתה עצמך בטוח במאה אחוזים כי ההצעה שהגשת מצדיקה את המימון, אך כיצד אתה משכנע את המבקרים? יש סיכוי כי בטרם יקראו את הצעתך הם כבר קראו כ-50 הצעות נוספות, נהיו עייפים ומשועממים, ומוכנים להשקיע מספר דקות מועט על מנת לצפות בהצעה שלך.

### לכן על ההצעה להיות קצרה ופשוטה

- וודא כי אתה משתמש בשפה ישירה וברורה
- הרבה להשתמש בפעלים פעילים
- הימנע ממשפטים ארוכים

### המבקרים עשויים לדלג על קטעים, או לקרוא את הכול, לכן

- השתמש בצורה חכמה בכותרות
- התחל פסקאות עם משפטים בנושא
- חזור על משפטים ועל מילות מפתח
- השתמש במונחים של ה"קול הקורא" בהצעת המחקר שלך על מנת לשכנע שהיא מתאימה אליו
- ודא כי הצעת המחקר שלך מרתקת, ותופסת את תשומת לבו של הקורא
- הצג את רעיונותיך בצורה בהירה

זכור תמיד כי אתה צריך לשכנע את הקרן להעניק לך את תקציב המחקר שלך

בהצעת המחקר יש להבליט את יכולותיך כחוקר. עליך להדגיש את פרופיל החוקר שלך, להראות כי יש לך שליטה מלאה ברקע התיאורטי, ולהדגיש נקודות משמעותיות בקריירה האקדמית שלך.