

Όταν οι πελάτες έχουν, εξ ορισμού, άδικο

- "Εσω αυθόρμητος!"

Δυο λέξεις, ένα κλασικό παράδοξο.

- "Η παιδεία που προσφέρουμε στους νέους πρέπει να αντιστοιχεί στις γνώσεις που ζητούν."

Άλλη μια πρόταση-παράδοξο. Γιατί παράδοξο; Φανταστείτε να σας πω: "Έχω μια πληροφορία πολύ σημαντική για σας. Δώστε μου 1000 ευρώ και είναι δική σας." Πως μπορείτε να αξιολογήσετε την αξία της πληροφορίας που λέω ότι έχω για εσάς χωρίς πρώτα να την αποκτήσετε; Ο μόνος τρόπος να αποφανθείτε για την αξία της είναι να σας την πω για να κρίνετε. Αν όμως σας την πω, γιατί να με πληρώσετε, δεδομένου ότι ήδη θα την έχετε;

Απλά, η αξιολόγηση της πληροφορίας είναι αδύνατη πριν την απόκτησή της. Αυτό δεν ισχύει με κανένα άλλο «αγαθό». Κι αν η πληροφορία είναι μια φορά ένα «περίεργο» αγαθό, τότε τι να πει κανείς για την μόρφωση; Η πληροφορία δεν είναι απλώς «δεδομένα» (data), η γνώση δεν είναι απλά ένα σύνολο πληροφοριών και, τέλος, η σοφία απαιτεί περισσότερα από την γνώση. Άρα, αν ισχύει ότι ο απληροφόρητος δυσκολεύεται να υπολογίσει την αξία της πληροφορίας που δεν έχει, τότε τι ελπίδες έχει ο απαίδευτος να μπορεί να αξιολογήσει την αξία της δύσκολης γνώσης (για να μην αναφερθώ στην σοφία);

Τις γραμμές αυτές τις γράφω ως σχόλιο στην τάση που επικρατεί σε ολόκληρη την Ευρώπη (όχι όμως και στα καλά πανεπιστήμια της Αμερικής) τα προγράμματα σπουδών, ιδίως στα πανεπιστήμια, να τείνουν προς την ικανοποίηση των επιθυμιών των φοιτητών μας. Πρόκειται για διαδικασία που, με μαθηματική ακρίβεια, οδηγεί στην υποχώρηση των ιδεών και στην δημιουργία εκπαιδευτικών συστημάτων που αδυνατούν να ξεχωρίσουν την έννοια της εκπαίδευσης από εκείνη της μόρφωσης (ας θυμηθούμε ότι μια φώκια μπορεί να εκπαιδευτεί αλλά ποτέ να μορφωθεί – και πως ένα εκπαιδευτικό σύστημα που δεν κατανοεί την διαφορά είναι επικίνδυνο).

Όταν δίδασκα στην Αγγλία στην δεκαετία του '80, τότε που οι φοιτητές μετατράπηκαν εν μια νυκτί σε «πελάτες», η πίεση για εξεύρεση πόρων ήταν αδυσώπητη – ακόμα και στο κραταιό Cambridge. Θυμάμαι πως νιώσαμε στο Trinity όταν δεχθήκαμε έναν πάμπλουτο ηλίθιο φοιτητή με αντάλλαγμα το ένα εκατομμύριο λίρες που δώρησε ο πατέρας του στο κολέγιο (τότε που ο μισθός μου ήταν 7520 λίρες ετησίως, μεικτά). Παρόλα αυτά, δεν υπήρχε περίπτωση να αποδεχθούμε την οποιαδήποτε παρέμβαση στο πρόγραμμα σπουδών στην βάση του τι θέλει ο οιοσδήποτε «πελάτης». Δυστυχώς, κι αυτό το ταμπού έσπασε. Πρόσφατα, σε αξιολόγηση μαθημάτων του ίδιου κολεγίου, στην οποία συμμετείχα, παρατήρησα ότι προσφέρονταν μια σειρά από ανόητα μαθήματα. Ρώτησα γιατί. Και έφριξα ακούγοντας συναδέλφους να συμφωνούν ότι δεν θα έπρεπε να προσφέρονται αλλά να λένε: «Μα τα παιδιά θέλουν marketing, πρέπει να τους το προσφέρουμε.»

Γιατί να μην τους το προσφέρουμε; Επειδή δουλειά μας δεν είναι να ικανοποιούμε τις προκαταλήψεις τους. Δουλειά μας είναι να τους απελευθερώνουμε από αυτές. Όταν οι δάσκαλοι γίνουμε απλά service providers, η παιδεία μετατρέπεται σε μηχανιστική εκπαιδευτική διαδικασία που μπορεί κάλλιστα να γίνει, τώρα πλέον, και χωρίς δασκάλους (με τον instructor να είναι κάποιο καλογραμμένο λογισμικό). Το αποτέλεσμα είναι η ολοκληρωτική ήττα της ανώτερης μόρφωσης στα χέρια δεξιοτήτων που κανένα πανεπιστήμιο, εξ ορισμού, δεν μπορεί να διδάξει σωστά.

Σκεφτείτε το: Η έλλειψη μόρφωσης διαφέρει ριζικά από την δίψα, από το να θέλεις ένα αυτοκίνητο και να μην το έχεις, από την έλλειψη χρημάτων, από την μοναξιά, από το να θέλεις να χρησιμοποιείς το excel και να μην μπορείς. Η διαφορά έγκειται στο ότι του αμόρφωτου του λείπει όχι μόνο αυτό που δεν έχει αλλά και κάτι ακόμα πιο βασικό: η γνώση της αξίας αυτού που του λείπει. Όταν ένα παιδί ονειρεύεται κάποιο gadget, ένας μεγάλος κάποιο μακρινό ταξίδι σε εξωτικά μέρη, ένας εμπόλεμος λαός την Ειρήνη, αν και δεν γνωρίζουν επ' ακριβώς πως θα νιώσουν όταν αποκτήσουν το «αντικείμενο» του πόθου τους, λίγο-πολύ ξέρουν την αξία του, μπορούν να την φανταστούν. Όταν την ξέρουν, είναι ίσως θεμιτό να τους αναλογιζόμαστε ως «πελάτες» που έχουν «δίκιο». Όταν όμως νομίζουν ότι την γνωρίζουν, αλλά την αγνοούν απολύτως, τότε οι συγκεκριμένοι πελάτες έχουν, εξ ορισμού, άδικο.

Βέβαια, η προσπάθεια αποφυγής ενός παραδόξου μας οδηγεί συχνά στην αγκαλιά ενός άλλου. Από το παράδοξο του να αφήνουμε την σχετική «ζήτηση» για διαφορετικές δεξιότητες να προσδιορίζει την «παιδεία» των νέων, ελοχεύει ο κίνδυνος να πέσουμε στο εξής εναλλακτικό παράδοξο:

- «Θα σε κάνω, θέλοντας και μη, να απελευθερωθείς από τις προκαταλήψεις σου!»

Μια υπόσχεση που, όπως και η συμβουλή «έσω αυθόρμητος», αυτο-υπονομεύεται.

Κλείνοντας, η καλή κ' αγαθή κοινωνία πασχίζει να χαράξει πορεία που θα της επιτρέψει να αποφύγει τόσο το ένα όσο και το άλλο παράδοξο. Το γεγονός ότι το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα καταφέρνει να πέσει θύμα και των δύο (δηλαδή, και να υπηρετεί τις ανόητες προκαταλήψεις των φοιτητών αλλά και να τους επιβάλλει γνώσεις που δεν θέλουν) δεν δικαιολογεί την ανάδειξη του ενός εκ των δύο παραδόξων (την κυριαρχία της εμπορευματοποίησης) ως την ενδεικνυόμενη εκπαιδευτική μεταρρύθμιση που έχει ανάγκη ο τόπος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: Μην χρησιμοποιηθείσες φράσεις:

Η πρακτική αξία των παραπάνω σκέψεων αφορά την παιδεία και τις μεταρρυθμίσεις της. Πάντα η γνώση βρισκόταν στο μεταίχμιο της εμπορευματοποίησης. Ο αρχαίος φιλόσοφος παρείχαν παιδεία επί πληρωμή, τα πανεπιστήμια χρέωναν εκ καταβολής τους δίδακτρα, οι πιο ευκατάστατοι γονείς εξασφάλιζαν προνόμια για τα παιδιά τους εντάσσοντάς τα σε ιδιωτικά σχολεία που, πέραν των γνώσεων που μετέδιδαν, προσέφεραν στους μαθητές το κατάλληλο branding, το οποίο εκείνοι αργότερα το εξαργύρωναν

ποικιλοτρόπως. Όμως, έως πρότινος, η φάση της εμπορευματοποίησης έμενε στο κατώφλι της τάξης, του αμφιθέατρου. Σήμερα, έχει πια σπάσει κι αυτό το «στεγανό» καθώς η αξία των προγραμμάτων σπουδών πλέον έχει αρχίσει να μετριέται σε επίπεδο «ικανοποίησης του καταναλωτή».

Ζούμε σε μια εποχή η εμπορευματοποίηση, όπως ήταν αναμενόμενο, όχι απλώς άγγιξε τον χώρο της παιδείας (αυτό έχει συμβεί προ πολλού) αλλά έχει πλέον αναχθεί στην σφαίρα του επιθυμητού. Οι φοιτητές μας, ι γον

Βέβαια, καμία από αυτές τις σκέψεις δεν είναι ιδιαίτερα πρωτότυπη. Θυμίζω τον αρχαίο Ρωμαϊκό μύθο σύμφωνα με τον οποίο η Σίβυλλα πρόσφερε στον Ρωμαίο βασιλιά Ταρκύνιο τον Υπερήφανο να αγοράσει Εννέα Βιβλία τα οποία, του είπε, περιείχαν όλη την σοφία του κόσμου. Επειδή του ζητούσε πολλά χρήματα, εκείνος αρνήθηκε. Τότε η Σίβυλλα έκαψε μπροστά στα μάτια του τους τρεις από τους εννέα τόμους, προσφέροντάς του τους εναπομείναντες έξι στην αρχική τιμή των εννέα. Και πάλι ο Ταρκύνιος αρνήθηκε με αποτέλεσμα η Σίβυλλα να κάψει κι άλλους τρεις. Βλέποντας τις στάχτες των δύο τρίτων της σοφίας μπροστά στα μάτια του, ο Ταρκύνιος δέχτηκε να της δώσει το ποσό που του είχε ζητήσει για τους εννέα τόμους, σώζοντας έτσι το ένα τρίτο της παγκόσμιας σοφίας...