



محمود علوی

دبیر ریاضی شهر کرمان و دانشجوی کارشناسی ارشد آموزش ریاضی

بزرگ چسب جدید:

کاهش تفرق دروسی ریاضی!

اشاره

در این نوشته، یکی از معلمان ریاضی، با احساس مسئولیتی که نسبت به روند دگرگون شدن بعضی مدارس داشته، دیدگاه منتقدانه خود را بیان نموده است.

کلیدواژه‌ها: انتفاع، دانش‌آموز تیزهوش، مدرسه غیردولتی

انتفاع، شرط بقا

افرادی که در شرکت‌های خصوصی کار می‌کنند و در اقتصاد غیرنفتی دستی بر آتش دارند، خوب می‌دانند که پول یا نقدینگی، نقش خون را در حیات یک ارگان خصوصی دارد و بدون سودآوری، ادامه کار منطقی نیست، یعنی کارآفرین باید با تبلیغات، برنامه‌ریزی و ایجاد روابط سازنده کارش را روز به روز رونق دهد تا از پس هزینه‌ها- اعم از اجاره بها، حقوق کارکنان و سایر موارد- برآید و تازه تا اینجا، هنری نکرده است! چون فقط برای دیگران باری کشیده و هنوز برای وی، سودآوری نداشته است. پس هر چه هزینه‌ها را کمتر کند، سود بیشتری خواهد برد، زیرا گفته‌اند که جلوی ضرر را از هر کجا که بگیری، منفعت است.

کارآفرینی تنها راه نجات

در هر جامعه‌ای که نرخ بیکاری بالا رود، افراد- (حتی با تخصص بالا)، برای امرار معاش مجبورند دست به کارهای مختلفی بزنند که الزاماً، ربطی به تخصص آن‌ها ندارد. لذا با هر کارآفرین و

کارفرمایی که کار کنند، باید انعطاف بیشتری داشته و نحوه ایجاد ارتباطات مؤثر را یاد بگیرد، سبک‌های شخصیتی را خوب بشناسد، و به قول معروف هر مهارتی که به جلب توجه کار فرما بیانجامد را در خود ایجاد کند، تا شاید کار مناسب را پیدا کند.

برنامه‌ریزی برای تحقق یک آرزوی قدیمی

حال فرض کنید من می‌خواهم با توجه به علایقم که آموزش است، یک مدرسه غیرانتفاعی - نه بخشید! غیردولتی - بزنم! و اگر تخصصی‌تر به علایقم بنگرم رده سنی ابتدایی بیشتر مدنظر است، پس می‌خواهم یک دبستان غیردولتی تأسیس کنم، البته اگر ریا نشود، به فکر انتفاع هم هستم، البته از نوع خیلی زیاد!

برای یک دبستان ابتدایی، به افراد با تخصص‌های بالا و متنوع هم نیاز ندارم، پس با حقوق پایین‌تری هم می‌توانم راضی نگهشان دارم. تازه، کارآفرینی هم انجام داده‌ام. برای شروع کار، ۶ معلم که بتوانند ۶ کلاس را بگردانند، کافیست. چون نرخ بیکاری هم بالاست، می‌توانم این ۶ نفر را از دارندگان مدرک کارشناسی ارشد انتخاب کنم که از نظر خانواده‌ها - مشتریان اصلی من - «با کلاس‌تر» هم هستند!

علاوه بر این می‌دانم که تبلیغات و روابط، شرط ماندگاری یک سازمان است، زیرا «تجارت» را اگر جزء جزء کنیم «ت» اول را تبلیغات و «ت» آخر را تجربه در برمی‌گیرد و احتمالاً «ر» نیز روابط، «ج» جرأت یا جسارت و «آ»، آموزش مستمر است. حالا از همان «ت» اول شروع می‌کنم که تبلیغات است!

برای این کار، باید ببینم که بهترین معیار ارزیابی یک دبستان چه می‌تواند باشد؟ دبستان که خروجی آن به دانشگاه وارد نمی‌شود که قبولی بالای مدرسه را در آزمون کنکور، خیال پدر و مادر را راحت کند و به این دلیل، فرزندش را در این مدرسه ثبت نام کند. پس باید به دنبال معیارهای دیگری بگردم که در جامعه، نمود بیشتری داشته باشد و ملاک مناسبی برای ارزیابی به حساب آید.

همچنین، باید توجه داشته باشم که ارزش‌ها، باید برای مشتریان مهم باشند، حالا مفید یا مضر بودنش مطرح نیست، «مهم» بودنش فرض است! مثلاً افراد می‌دانند که ساندویچ و پیتزا ضرر دارد، ولی فست‌فود خوشمزه است و می‌خورند، فلان دکتر قلب مگر نمی‌داند سیگار ضرر دارد، ولی می‌کشد، پس من هم می‌دانم که نیازهایی در جامعه هست که افراد برای جلب توجه دیگران به آن‌ها متوسل می‌شوند، مثلاً شهریه را خیلی بالا تعیین می‌کنم تا مشتریان برای کلاس گذاشتن هم که شده، همین که بگویند فرزندم در فلان مدرسه است، همه می‌فهمند چه قدر پولدار هستند! حالا برای گرفتن این قدر پول، باید کلی برنامه‌های جورواجور بگذارم. مثل کلاس «زبان انگلیسی»، که روزی یک ساعت زبان که همان ۴۵ دقیقه آموزشی است، می‌تواند خیلی دهان‌پرکن باشد، معلم زبان هم هزینه‌اش از هر معلمی کمتر است، بیمه هم نمی‌خواهد! از طرفی، نهار و میان‌وعده را هم در برنامه دانش‌آموزان می‌گذارم. چه اهمیتی دارد که کیفیت غذا چقدر باشد و با این برنامه به عاریت گرفته شده از یک کشور صنعتی، می‌توانم ساعت‌ها دانش‌آموزان را در مدرسه نگه دارم تا مثلاً ساعت ۴ بعدازظهر که هم پدر و مادر که از کار می‌آیند، وقت داشته باشند استراحتی بکنند و هم برای این همه زحمتی که برای فرزندشان می‌کشم، پول بیشتری بگیرم، زیرا باید اجاره‌بهای سنگین مدرسه را که هر کلاس را صاحب مدرسه ۷۵۰ - ۹۰۰ هزار تومان طلب می‌کند، تأمین کنم.

البته آزمون‌هایی هم وجود دارند که از نظر والدین، معیاری برای ارزیابی مدارس ابتدایی به حساب می‌آیند، لذا باید برای جذب بیشتر مشتری، در این آزمون‌ها نهایت تلاش را انجام دهم و هیچ چیز با این مورد، قابل مقایسه نیست، زیرا با قبولی دانش‌آموزان، هر روز به دانش‌آموزان

مدرسه افزوده خواهد شد، حتی زمانی هم که اداره، فهرست قبولی‌ها را نصب می‌کند، به نام مدرسه من خواهد بالید و همه را بدون کلام، به سمت مدرسه من هدایت خواهد کرد. پس باید به فکر مشتریان بیشتری باشم! یکی از کارهایی که یاد گرفته‌ام این است که به هر پدر و مادری که وارد شد، لقب دکتر و مهندس بدهم. زیرا تجربه‌ام به من یاد داده که تظاهر به احترام، باعث جلب و ماندگاری مشتری می‌شود، بر من خرده نگیرید زیرا ادامه حیات یک سازمان غیردولتی به تعداد مشتری و کسب درآمد زیاد از طریق رضایت مشتری، بستگی دارد.

کلاس ناتیزهوشان

شاید مدیر مدرسه ۴۵۰-۵۰۰ نفری ما هم حق داشت که حق را به مشتری می‌داد! خوب یادم هست که اواسط اسفندماه بود که مدیر عزیزتر از جانم با من تماس تلفنی گرفتند، ایشان فرمودند که «تعداد دانش‌آموزان کلاست زیاد شده است»، البته جهت انجام این تغییر، از بنده اجازه گرفتند و من هم اجازه دادم. چون برای من فرقی نمی‌کرد که در کلاس ۶ نفری ناتیزهوش خودم تدریس کنم یا کلاس ۳۴ نفری تیزهوش! اضافه شدن تعدادی دانش‌آموز ناتیزهوش را به کلاس ناتیزهوش خودم به فال نیک گرفتم، از اواخر مهرماه هم که به اصرار یکی از همکاران این کلاس را قبول کرده بودم، از همان روز اول هم دلم به حال همین ۶ نفر ناتیزهوش سوخت، بگذریم و به کلاس برگردیم... در کلاس را که باز کردم، ۶ دانش‌آموز ناتیزهوش خودم را (که از تابستان این برچسب را به دلایل غیرعلمی مثلاً «کند نویسی» به آن‌ها زده بودند)، در حالت عادی دیدم و بقیه را گریان، آن هم چه گریه‌ای!

در حافظه‌ام به یاد دانش‌آموزی در همین سن و سال و از همین مدرسه افتادم که سال گذشته به لطف یکی از همکاران، برای کلاس خصوصی به منزلشان رفتم، دانش‌آموز بیچاره از نود دقیقه کلاس، حدود ۱۵ دقیقه گریست و با اضطراب تمام صحبت می‌کرد. من آن زمان دانشجوی نیم‌سال اول دوره کارشناسی ارشد آموزش ریاضی بودم. البته سال‌ها مطالعات روان‌شناسی داشتم و سعی کردم با دانش و تجربه خودم و با صحبت و گفت‌وگو، گریه‌اش را قطع کنم. بالاخره مؤثر واقع شد و پس از آن که او را آرام کردم و گفتم که «تیزهوشی به قبولی در این آزمون نیست.» از این داستان بگذریم. به کلاس خودم برگردم، کلاسی که دیگر یک نفر نبود که بگرید! ۲۰ نفر از دانش‌آموزانی بودند که با تلاش مداوم کلاس تیزهوشان در اسفند، برچسب ناتیزهوشی خورده بودند و برای بار دوم تفکیک در این دبستان صورت گرفته بود و ترکیب کلاس، تغییر ایجاد کرده بود، برچسبی به ارزش ۷۰ میلیون ریال ناقابل!

اولیاء محوری

البته جای تعجب نداشت! به یاد اولین جلسه اولیاء و مربیان افتادم، زمانی که والدین از معلم و مدیر می‌خواستند که هرچه بر سر فرزندشان خواستند، بیاورند، فقط مهم این است که آن‌ها، تیزهوشان قبول شوند. مسئولان مدرسه هم مطابق میل مشتریان عمل کردند! وقتی که اولیاء محوری یا مشتری‌مداری باعث حیات یک نهاد خصوصی است، باید حق را به مشتری داد! تفکیک کلاس‌ها و تأثیرات مخرب آن بر جان و روان دانش‌آموز دیگر مهم نیست، کاهش تنفر دانش‌آموز و جامعه از درس ریاضی، هدف هر کس که می‌خواهد باشد، مهم نیست. اینجا حرکت از غیرانتفاعی به غیردولتی (یا انتفاعی) مطرح است! روزگار ما معلم‌محوری بود و در دوره دانشجویی، می‌خواندیم دوره‌ای با نام «دانش‌آموز-محوری» وجود دارد. ولی آنچه مشاهده می‌شود، نیازهای کاذبی است که در جامعه شکل گرفته و خیلی‌ها با دمیدن در این نیازهای ناآموزشی، امرار معاش می‌کنند و دقیقاً مشخص نیست محصول این محور و فرایند، چه خواهد شد؟ آینده معلوم می‌کند و تاریخ پاسخ می‌خواهد؟