

Β.Βεσκούκης

e-κπαίδευση

Οι δυνατότητες της χρήσης τεχνολογιών υπολογιστών και επικοινωνιών στην εκπαίδευση, αποτελούν εδώ και αρκετό καιρό αντικείμενο ενασχόλησης πολλών μερών, τόσο από την εκπαιδευτική κοινότητα, όσο και από τον κόσμο των επιχειρήσεων. Η συζήτηση σχετικά με τους όρους εισαγωγής και χρήσης της λεγόμενης "εκπαιδευτικής τεχνολογίας" (όρος που δεν είναι μονοσήμαντα αντιληπτός) στα σχολεία κάθε βαθμίδας, είναι ενδιαφέρουσα και αποκαλυπτική. Κανείς δεν αμφισβητεί την αξία των σύγχρονων εργαλείων ως εποπτικά μέσα από εκεί και μετά, όμως, ξεκινά μια ατελείωτη συζήτηση σχετικά με τα "πώς", τα "γιατί" και τα "αν" της αντικατάστασης του Δασκάλου με το δικτυωμένο τερματικό, της τάξης με την "ομάδα συζητήσεων" και της ζωντανής επικοινωνίας με την τηλεδιάσκεψη, το multicasting κ.ά.

Και αν στον καθαρά εκπαιδευτικό τομέα, δηλαδή στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση, δεν είναι εύκολο να συμφωνήσουν πολλοί και για πολλά, τα πράγματα είναι ευκολότερα στο εταιρικό πεδίο, όπου η εκπαίδευση εξειδικεύεται μόνο ως κατάρτιση και δεν αφορά την παροχή ευρύτερης παιδείας. Κατά μία άποψη, η ίδια η ιδέα της συνεχιζόμενης δια βίου εκπαίδευσης μέσα σε μη κοινωνικά ελεγχόμενες δομές (τις εταιρίες), εκπέμπει η ίδια ευρύτερη παιδεία σε σχέση με τη διαφαινόμενη εξέλιξη της παγκοσμιοποιημένης κοινωνίας στο μέλλον. Θα περιορίσουμε, ωστόσο, τη συζήτηση στην εταιρική εκπαίδευση.

Ο εμπλουτισμός των γνώσεων και των ικανοτήτων του έμψυχου δυναμικού μιας επιχείρησης είναι γενικά σκόπιμος και ωφέλιμος τόσο για την επιχείρηση, όσο και για τους εργαζόμενους. Ιδιαίτερα σε επιχειρήσεις που σχετίζονται με οποιονδήποτε τρόπο με το IT, ο ρυθμός ανανέωσης των γνώσεων είναι υψηλός και ως εκ τούτου, η "μετεκπαίδευση" επιβεβλημένη. Αυτό είναι το ένα σημείο αναφοράς, δηλαδή η υπαρκτή ανάγκη και μάλιστα, υπαρκτή με όρους αντικειμενικούς και ανυπέρβλητους: συνεχιζόμενη εκπαίδευση, βελτίωση προσόντων και όχι υποκατάσταση του εκπαιδευτικού συστήματος.

Ενα εκπαιδευτικό σύστημα οφείλει να θεραπεύει τα ραγδαία μεταβαλλόμενα γνωστικά αντικείμενα με παροχή θεωρητικών γνώσεων με βάθος και όχι ενασχολούμενο με την επιφάνεια. Οσοι κάτω από τον τίτλο "Λειτουργικά συστήματα" είχαν την τύχη να παρακολουθήσουν κάποιο μάθημα αντίστοιχο λ.χ. με αυτό που διδάσκεται στο ΕΜΠ, ακόμη και αν το παρακολούθησαν πριν από 15 χρόνια, έχουν σήμερα και στο μέλλον τη δυνατότητα να αντιλαμβάνονται όλες τις εξελίξεις στο χώρο των λειτουργικών συστημάτων χωρίς να εντυπωσιάζονται ή να καθίστανται ανεπίκαιροι. Από την άλλη, όσοι παρακολούθησαν το (τότε) "χρήσιμο" DOS ή και το UNIX ως ένα σύνολο από εντολές, με σκοπό (και σλόγκαν) να "αξιοποιήσουν άμεσα τις γνώσεις τους στην αγορά εργασίας", σήμερα ή κάνουν άλλη δουλειά, ή έχουν εκπαιδευτεί ξανά και ξανά και θα εκπαιδευτούν πολλές φορές ακόμη χωρίς να μάθουν πραγματικά.

Το ίδιο ισχύει και σε πολλά άλλα γνωστικά πεδία και τα παραδείγματα περιπεύουν: η ανάγκη της επιχείρησης για "χρήσιμους" ικανοποιείται καλύτερα από τα Πανεπιστήμια που προσφέρουν γνώση με βάθος και πολύ λιγότερο από όσους αντιλαμβάνονται τη γνώση ως το (αμφίβολα εξαργυρώσιμο) "εδώ και τώρα" του συγκεκριμένου προϊόντος μιας συγκεκριμένης εταιρίας και με επιπολαιότητα (και, ενίοτε, με δόλο) κατηγορούν τα πανεπιστήμια ότι παράγουν "άχρηστους".

Ωστόσο, κατά το τελευταίο διάστημα διαφαίνεται μια άνευ προηγουμένου για τα ελληνικά δεδομένα τάση: όλες οι επιχειρήσεις να μετατραπούν, λίγο ως πολύ, σε απέραντα,

κατανεμημένα, πολυμεσικά κλπ, εικονικά σχολεία. Εταιρική εκπαίδευση σε όλους τους τόνους και χρώματα, με "πλατφόρμες", "εικονοδιάσκεψη", "video on demand", "collaborative courseware", παραδόσεις εξ' αποστάσεως και πολλά άλλα. Με περιεχόμενο "προσαρμοσμένο" στις "ιδιαίτερες ανάγκες" όχι μόνο της επιχείρησης αλλά και του καθενός εκπαιδευόμενου, με "αξιολόγηση των εργαζομένων" μέσα από την όλη διαδικασία και με άλλους πολλούς φανταχτερούς τίτλους.

Συμπράξεις πολλών προς πολλούς: ένας παροχέας εκπαιδευτικού υλικού, ένας "προσαρμοστής" εκπαιδευτικού υλικού, ένας με κάποια πλατφόρμα ακόμη και δοσμένη ως ASP (καθότι ολόκληρη τιμάται ακριβά), ένας με υποδομή βιντεοδιάσκεψης, κάποιος με υπηρεσίες content caching, streaming κλπ, κάποιος με ένα σύστημα για "assessment", κάποιος με εκπαιδευτές και συγχωρέστε μας αν ξεχάσαμε κανέναν, όλοι αυτοί συμπράττουν για να "χτυπήσουν" δουλειές κατά προτίμηση από "μεγάλους πελάτες": τράπεζες, νοσοκομεία, τεχνικές εταιρίες και γενικά από όποιον εκτιμάται ότι έχει προσωπικό που χρήζει (με πολύ ή λίγο ελαστικότητα) εκπαίδευσης.

Ακόμη και αν ο μεγάλος πελάτης δεν χρήζει εκπαίδευσης, η εποχή της κρίσης προσφέρεται για να πειστεί ότι έχει όντως ανάγκη από εκπαίδευση και ότι ακριβώς η απουσία της εκπαίδευσης (εντάξει, και του ΚΠΣ) γεννά την κρίση. Ετσι, οι πληροφορικόταροι βάλθηκαν να εκπαιδεύσουν αλλήλους αλλά και τρίτους, σε πράγματα που κατά τη γνώμη τους θα "έπρεπε" να γνωρίζουν, είτε είναι "ανταγωνιστικό πλεονέκτημα" ή και όρος επιβίωσης να μάθουν. Εξάλλου, ούτε οι πληροφορικόταροι έχουν να κάνουν τίποτε καλύτερο, ούτε και οι άλλοι (τράπεζες κλπ): όλοι διάγουν στην ίδια κρίση και περιμένουν "κάτι", να συμβεί. Δουλειές των 20000-25000 € "χτυπιούνται" από 20-30 εταιρίες, πολλές εκ των οποίων δεν "κατέβαιναν" σε κάτι μικρότερο των 200 εκ δρχ.

Για ακόμη μία φορά επιλέγεται από πολλούς η εύκολη και γνωστή λύση της εισαγωγής μιας "πλατφόρμας" και της εμπορίας της. Η στρατηγική δηλαδή τοποθέτηση, που στην περίπτωση του hardware κατέληξε εκεί που όλοι ξέρουμε και που στην περίπτωση του software γίνεται με μοναδική δικαιολογία τον εθισμό στην εύκολη λύση του μεταπράτη - μικρομεσάζοντα. Όσοι (λίγοι) "σηκώνουν τα μανίκια" για να κατασκευάσουν λογισμικό εκπαιδευτικής πλατφόρμας το πλασάρουν στην αγορά ως μια φτηνότερη επιλογή έναντι των "μεγάλων" πακέτων στα οποία όλοι υποκλίνονται και τα οποία "κάνουν και το ένα κάνουν και το άλλο". Και όλοι αναζητούν πελάτη και συμμαχίες για να τον εκπαιδεύσουν ή γενικά για να εμπλακούν κάπως στην εκπαίδευσή του. Παράλληλα, πουλάνε και τα CRM, ERP κλπ πακέτα ολοκληρωμένης διαχείρισης. Το αν υπάρχουν τόσοι πελάτες όσους απαιτεί η προσφορά, εμείς αμφιβάλουμε, πάντως κάποιοι λένε ότι το γνωρίζουν καλά και, βέβαια, θα κριθούν από τα πράγματα.

Πάντως, επί της ουσίας, εμείς πιστεύουμε ότι η αγορά νοσεί όχι επειδή το προσωπικό δεν είναι εκπαιδευμένο αρκετά. Ούτε επειδή λείπουν τα "συστήματα ολοκληρωμένης διαχείρισης πόρων". Νοσεί για άλλους λόγους και, όπως ισχύει στην Ιατρική, το σωστό φάρμακο για τη λάθος ασθένεια μάλλον δεν σώζει τελικά τον ασθενή παρά μόνο παρατείνει την ταλαιπωρία του, γεμίζοντάς τον λάθος εντυπώσεις. Δουλέψτε λίγο πάνω στη μεταφορά αυτή, έχοντας κατά νου πολλά από τα γεγραμμένα στην παρούσα και τη γειτονική στήλη, και θα καταλήξετε σε χρήσιμα συμπεράσματα.