কোচিং সেন্টারে কৌশলে প্রতারণা

রেজাউল করিম রয়েল

নগরীর 'কোচিং সেন্টারগুলো' চটকদার বিজ্ঞাপন ও অভিনব কৌশলে সাধারণ শিক্ষার্থীদের সঙ্গে প্রতারণা চালানোর অভিযোগ পাওয়া গেছে। এই কোচিং সেন্টারগুলো উচ্চ মাধ্যমিক পরীক্ষা শেষ না হতেই বিভিন্ন মেডিক্যাল, ইঞ্জিনিয়ারিং ও বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তির নামে এ প্রতারণা করছে। ইতোমধ্যে রঙ-বেরঙের ব্যানার, পোস্টার, লিফলেট, প্রসপেক্টাস-ও বিজ্ঞাপনের ফাঁদে ফেলে ছাত্রছাত্রীদের-কোচিং সেন্টারে ভর্তির প্রতিযোগিতা শুরু করেছে এবং হাতিয়ে নিচ্ছে বিপুল পরিমাণ অর্থ। কোচিং সেন্টারের ব্যবসা, শিক্ষাদান পদ্ধতিসহ সার্বিক বিষয় নিয়ন্ত্রণে সরকারি একটি নীতিমালা হওয়া প্রয়োজন বলে বিশেষজ্ঞ মহল মনে করছেন।

রাজধানীর ব্যাঙের ছাতার মতো বাসারি নামে 'কোচিং সেন্টার' গজিয়ে উঠেছে। দেশের সব শিক্ষা বোর্ডের উচ্চ মাধ্যমিক পরীক্ষা চলতি মাসে শেষ হচ্ছে; কিন্তু পরীক্ষা শুরুর দিন থেকে বিভিন্ন কোচিং সেন্টারের প্রতিনিধিরা শিক্ষার্থী সংগ্রহের জন্য পরীক্ষা কেন্দ্রগুলোয় লিফলেট, প্রসপেক্টাস ও রজনীগন্ধা ফুলের স্টিক দিয়ে ছাত্রছাত্রীদের দৃষ্টি আকর্ষণ করার চেষ্টা করে।

উচ্চ মাধ্যমিক পরীক্ষার বিভিন্ন কেন্দ্রে আসা অসংখ্য অভিভাবক জানান, ছাত্রছাত্রীদের পরীক্ষা এখনও শেষ হয়নি, অথচ কোচিং সেন্টারগুলো নানা প্রলোভন দেখিয়ে তাদের হয়রানি করছে।

নগরীর বিভিন্ন স্থানে কোচিং সেন্টার ছড়িয়ে-ছিটিয়ে রয়েছে; কিন্তু ফার্মগেট এলাকায় সবচেয়ে বেশি কোচিং সেন্টার রয়েছে। শুধু যোগাযোগের সুবিধার জন্য এখানে অধিকাংশ কোচিং সেন্টারের প্রধান শাখা গড়ে উঠেছে। সরজমিন ফার্মগেট এলাকা ঘুরে দেখা গেছে, ফার্মগেট এলাকার প্রতিটি কোচিং সেন্টার লাল, নীল, সাদা, কালো ও হলুদসহ বিভিন্ন রঙের কাপড়ে কোচিং সেন্টারের নাম ও সাফল্যের কথা লিখে উঁচু উঁচু ভবন এবং রাস্তায় টাঙিয়ে দিয়েছে। দেখে মনে হয়েছে, কে কার চেয়ে কত বড় কাপড়ে বিজ্ঞাপন দিতে পারে তা নিয়ে প্রতিযোগিতা চলছে। ফার্মগেটের গ্রিনরোড, ইন্দিরা রোড ও তেজগাঁও কলেজ এলাকায় এসব রঙ-বেরঙের কাপড় দেখে একটা উৎসব উৎসব পরিবেশ মনে হয়েছে। শুধু ব্যানারই নয়, দেয়ালে পোস্টার লাগানো, লিফলেট বিতরণ সব ক্ষেত্রেই একজন অন্যজনের সঙ্গে প্রতিযোগিতা করছে। এইচএসসি পরীক্ষা কেন্দ্রের প্রতিটির আশপাশের দেয়াল কোচিং সেন্টারের বিজ্ঞাপনে ছেয়ে গেছে। দৈনিক ও সাপ্তাহিক পত্রিকাতেও তারা লাখ লাখ টাকা খরচ করে বিজ্ঞাপন দিচ্ছে।

নগরীতে যতগুলো কোচিং সেন্টার আছে এর মধ্যে ইউসিসি, পজিট্রন, রেটিনা, সানরাইজ, ভার্সিটি, ওমেকা, ফোকাস, মেনটোর্স, সাইফুর'স, সংসপ্তক, প্রাইমেট, শুভেচ্ছা, ক্লাসিক, এমএসি উল্লেখযোগ্য। এদের মধ্যে কেউ কেউ শুধু মেডিক্যাল, বুয়েট, ইঞ্জিনিয়ারিং ও বিবিএ কোর্সে ভর্তি কোচিং দেয়। তবে বেশিরভাগ কোচিং সেন্টারগুলো বিশ্ববিদ্যালয় ভর্তি কোচিং দেয়। পুরনো কোচিং সেন্টারগুলো প্রাথমিক অবস্থায় ফার্মগেট এলাকায় মাত্র দুটো রুম ভাড়া নিয়ে কোচিং সেন্টারের কর্মকাণ্ড শুরু করে। বর্তমানে তাদের ঢাকায় ৫টিসহ সারাদেশে ১৪/১৫টি শাখা আছে। একটি নামি কোচিং সেন্টারের পরিচালক ২ রুম থেকে বর্তমানে ৬ তলা বিল্ডিংয়ের মালিক হয়েছেন। সেখানে গড়ে তুলেছেন বেসরকারি কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়। এই ব্যবসার পাশাপাশি এক কোচিং সেন্টারের মালিক পাক্ষিক পত্রিকা ও প্রকাশনা সংস্থার মালিক হয়েছেন। এই কোচিং ব্যবসা দিয়েই সাবেক ঢাকা কোচিংয়ের মালিকের উত্থান ঘটেছে। মালিকদের মধ্যে দ্বন্দ্বের কারণে ঢাকা কোচিং সেন্টার বন্ধ হয়ে যায়; কিন্তু বর্তমানে একজন স্ট্যান্সফোর্ড ও আরেকজন ইব্রাইস বিশ্ববিদ্যালয়ে [illegible]। কোচিং সেন্টারগুলোর যাত্রা খুব সামান্য দিয়ে শুরু হলেও দিনে দিনে [illegible] বড় হতে থাকে।

রাজধানীর ফার্মগেট এলাকায় একই ভবনে কোচিং সেন্টারের ব্যানারের ভিড় —সংবাদ

প্রতিটি বিশ্ববিদ্যালয়ের ক, খ, গ ও ঘ ইউনিটে ভর্তির জন্য আলাদা আলাদা কোচিং দেয়া হয়। কোচিং সেন্টারগুলো বিজ্ঞান, বাণিজ্য, মানবিক ও সম্মিলিত বিভাগের প্রতিটি ইউনিটের জন্য একজন ছাত্রের কাছ থেকে ৬ হাজার টাকা করে নেয়। সব ইউনিটের জন্য একসঙ্গে ৯ হাজার টাকা, বিবিএ'র জন্য ৬ হাজার টাকা, বিবিএ ও একটি ইউনিটের জন্য ৯ হাজার টাকা, বিবিএসহ ক, খ, গ ও ঘ ইউনিটের জন্য একসঙ্গে ১১ হাজার টাকা নেয়া হয়। এগুলোতে ভর্তির সময় পুরো টাকা জমা দিতে হয়। ভর্তি ফি কোন অবস্থাতেই ফেরতযোগ্য নয়। ভর্তি হওয়ার পর আর ভর্তি বাতিল করা যায় না। অর্থাৎ কোচিং সেন্টারের ফাঁদে একবার পা দিলে আর বেরুনোর কোন পথ থাকে না।

খোঁজ নিয়ে জানা যায়, প্রতি ব্যাচে ছাত্রসংখ্যা ৫০ জন। প্রতিটি শাখায় ক্লাস শুরু হয় সকাল ৮টায়। প্রতিদিন ৫টি ব্যাচের আলাদা আলাদা ক্লাস নেয়া হয়। প্রতি ছাত্রের কাছ থেকে মাসে গড়ে ৬ হাজার টাকা করে নিলে ৫০ জনের কাছ থেকে নেয়া হয় প্রায় ৩ লাখ টাকা। ৩ লাখ টাকা করে ৫ ব্যাচে নেয়া হয় ১৫ লাখ টাকা। একটি শাখা থেকে নামি কোচিং সেন্টারগুলো মাসে আয় করে ১৫ লাখ টাকা। এভাবে একটি কোচিং সেন্টারের সারাদেশের প্রায় ২০টি শাখা থেকে আয় করা হয় ৩ কোটি টাকা।

কোচিং সেন্টারগুলোর বিভিন্ন ক্লাসরুম ঘুরে দেখা গেছে, প্রতিটি কোচিং ক্লাসে গাদাগাদি করে ছাত্রছাত্রীরা ক্লাস করে। ব্ল্যাকবোর্ডের মাধ্যমে ভাইয়ারা (শিক্ষক) শিক্ষার্থীদের পড়া বোঝান। এ ব্যাপারে গত বছর একটি নামি কোচিং সেন্টারে কোচিং করা ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র হাসান জানান, কোচিংয়ে ভর্তি হয়ে খুব সামান্যই লাভ হয় ছাত্রছাত্রীদের। কারণ এত বেশি শিক্ষার্থীদের মধ্যে পড়া বুঝতে না পারলে দ্বিতীয়বার আর স্যারকে জিজ্ঞাসা করে বিষয়টি বুঝে নেয়ার সুযোগ থাকে না। কোচিংয়ে ছাত্রছাত্রীর সংখ্যা বেশি হওয়ায় শৃঙ্খলাও থাকে না। কোচিং সেন্টারগুলোতে যেসব শিক্ষক ক্লাস নেয় তারা বেশিরভাগই বিশ্ববিদ্যালয় পড়ুয়া ছাত্রছাত্রী। তারা একজন অভিজ্ঞ শিক্ষকের মতো ভাল বোঝাতে পারেন না। ফলে পড়াশোনা ব্যাহত হয়।

খোঁজ নিয়ে জানা গেছে, প্রতিটি কোচিং সেন্টারের প্রসপেক্টাসে বিশ্ববিদ্যালয় ও মেডিক্যালে ভর্তি পরীক্ষায় মেধা স্থান অধিকারী ছাত্রছাত্রীদের ছবি ছাপানো হয়। প্রায় সব কোচিং সেন্টারই এসব মেধাবী ছাত্রছাত্রীরা তাদের কোচিংয়ে ক্লাস করেছে বলে দাবি করেন। একটি নামি কোচিং সেন্টারের শিক্ষক নাম প্রকাশ না করার শর্তে জানান, বিভিন্ন কৌশলে ছাত্রছাত্রীদের কাছ থেকে কোচিং কর্তৃপক্ষ ছবি ও সুপারিশ ছাপানোর অনুমতি নেয়া হয়। এ সময় ফাইভ স্টার হোটেলে দাওয়াত দিয়ে, বিমান টিকেট ও কম্পিউটারের লোভ দেখিয়ে মেধা তালিকায় স্থান পাওয়া ছাত্রছাত্রীদের ম্যানেজ করে। এছাড়া দেশের নামিদামি কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের স্বনামধন্য শিক্ষকদের বিভিন্নভাবে ম্যানেজ করে তাদের সইসহ সুপারিশ ছাপানোর অনুমতি নেয়। পরে কোচিং সেন্টারের প্রসপেক্টাসে তা ফলাও করে ছাপানো হয়। যাতে করে কোচিং সেন্টারে ভর্তি হতে ইচ্ছুক ছাত্রছাত্রীরা তাদের ওপর বিশ্বাস অর্জন করতে পারে।

04 JUL 2005