

শিক্ষার দুর্গতি শুরু নোটবই দিয়ে, কোচিং সেন্টার বোলকলা পূর্ণ করেছে-বছরে হাতিয়ে নিচ্ছে ২০ কোটি টাকা

কামরুল হাসান

নোটবই দিয়েই শুরু হলো শিক্ষার দুর্গতি। মাথা খাটিয়ে কঠিন অঙ্ক কষার বদলে সমাধান হাতে পেয়ে পুনর্নিত হলো শিক্ষার্থীরা। পাঠ্যবই থেকে চোখ নেমে এলো নোটবই আর তথাকথিত গাইড বইয়ের দিকে। চুলোয় গেল পড়াশোনা, নোটবই পকেটে ভরে শিক্ষার্থী ছুটল পরীক্ষার হলে। শুরু হয়ে গেল গণটোকটাকি। শিক্ষার এই হাল আরও কয়েকধাপ নামিয়ে দিল একটি প্রতিষ্ঠান: এটি হলো কোচিং সেন্টার। দেশের শিক্ষা ব্যবস্থায় কোচিং সেন্টারগুলোর অবস্থান এখন প্রায় সমান্তরাল। শিক্ষকরা আজকাল ক্লাসে যতটা পড়তে আত্মহীন তার চেয়ে বেশি আত্মহীন টিউশনিতে, কোচিং সেন্টারে পাঠ দিতে। সে কারণেই শিক্ষার্থীরা ক্লাসের পড়ায় তত্ত্ব না হয়ে ছুটছে কোচিং সেন্টারে বা আইডেট টিউটরের কাছে। অভিভাবকরা ক্লাসরুম ও ক্লাসটিচারের ওপর ভরসা না পেয়ে অনুসন্ধান চালিয়ে কোন কোচিং সেন্টারে ভাল পড়াশোনা হয়। আর এভাবেই শিক্ষা ব্যবস্থা দিনে দিনে হয়ে পড়েছে কোচিং ও টিউশনিনির্ভর। ভাল যোগাযোগ আছে, সহজে আসা যায় এমন স্থানেই গড়ে উঠছে কোচিং সেন্টার। ছুেলের শিক্ষক বা কোচিং ব্যবসায়ীরা এটা গড়ে তুললেও মূলত পাঠদান করছে ছাত্রছাত্রীরা। এরাই কোচিং সেন্টারের শিক্ষক। তবে কোচিং ব্যবসায়ীরা নামিদামী ছুেলের শিক্ষকদের বেশি টাকার বিনিময়ে কোচিং সেন্টারে যুক্ত করছে। ওইসব শিক্ষক পরীক্ষার জন্য যেসব প্রশ্ন তৈরি করছেন তা নিচ্ছেন কোচিং ছাত্রদের 'স্টা সাজেশন'-এর নামে। ফলে তারা সহজেই কম পড়ে ভাল ফল করছে, আর সুনাম বাড়ছে কোচিং সেন্টারের। প্রতি বছর সেন্টারগুলো ছাত্রছাত্রীর কাছ থেকে হাতিয়ে নিচ্ছে কমপক্ষে ২০ কোটি টাকা। টাকা ও টাকার বাইরে এখন অসংখ্য কোচিং সেন্টার। উচ্চশিক্ষা প্রতিষ্ঠানে ভর্তির সহযোগিতার নামে বাহারি বিজ্ঞাপন আর চমকপ্রদ আশ্বাসের আড়ালে এরা বিভ্রান্ত করছে সাধারণ ছাত্রছাত্রীদের। বেশিরভাগ কোচিং সেন্টারের গালভরা প্রতিশ্রুতি আর বাতবায়নের মধ্যে রয়েছে আকাশ-পাতাল ফারাক। তাদের বিরুদ্ধে শোনা গেছে নানা ঠকবাড়ি আর প্রতারণার কাহিনী। অনেকেরই বিরুদ্ধে রয়েছে প্রশ্ন ফাঁসের মতো অনৈতিক কাজে

জড়িয়ে পড়ার অভিযোগ। একাডেমিক কোচিং সেন্টারবাহিনীতে ভর্তি, জি-ম্যাট, টোফেল, জিআরই কোচিংসহ নানা কোচিংয়ের আড়ালে চলছে প্রশ্রুপত্র ফাঁসের ব্যবসা। কোচিং ব্যবসার চেয়ে এখন এটি অনেক বেশি লাভজনক। বাংলাদেশে কোচিং সেন্টারের সূচনা হয় স্বাধীনতার পর থেকে। এর আগে কোচিং সীমাবদ্ধ ছিল প্রাইমারী ও হাইস্কুলের গতির মধ্যে। ছুেলের প্রাথমিক বা ছুনিয়র বৃত্তি পরীক্ষায় অংশ নেয়া ছাত্রছাত্রীদের কোচিং করানো হতো ছুেলের ভিতরে। কোথাও এসএসসি পরীক্ষার আগে টেস্ট পরীক্ষা শেষ হয়ে গেলে ভাল ফল করানোর জন্য ছিল কোচিংয়ের ব্যবস্থা। তখন কোচিংয়ের পুরো ব্যবস্থা ছিল ছুেলের শিক্ষকদের নিয়ন্ত্রণে। নিজের ছল যাতে ভাল ফল করতে পারে সেই অলিখিত প্রতিযোগিতায় মেতে শিক্ষকরা এসব করতেন বিনে পয়সায়। অবশ্য, এই ব্যবস্থা গ্রামে থাকলেও শহরে তার আগেই শুরু হয়ে যায় 'প্রাইভেট টিউশনি'। বিশ্ববিদ্যালয়, বুয়েট বা মেডিক্যাল পড়তে আসা মধ্যবিত্তের অভাবী পরিবারের ছেলেরা

কোচিং বাণিজ্য-১

নিজের লেখাপড়ার খরচ মেটাতে টাকায় এসে টিউশনি করে। টাকার বাইরে এ ধরনের ছেলেরা পড়াশোনা করত অনোর বাড়িতে জায়গির থেকে, বিনিময়ে তাকে গৃহকর্তার ছেলেকে পড়াতে হতো। মেটামুটি এভাবেই সূচনা হয় আজকের কোচিং নামের এই বিদ্যা বিপণিগুলোর। ছুেলের শিক্ষকদের ভিতরে এককভাবে ছাত্র পড়ানোর যে রেওয়াজ হয়েছিল ধীরে ধীরে তা-ই হয়ে যায় বাণিজ্যিক। যেসব শিক্ষক আগে একজন করে ছাত্র পড়াতেন ছাত্র বৃদ্ধি পাবার পর তাঁরা শুরু করেন দলবদ্ধে বা গ্রুপ ধরে পড়াতে। ৮০'র দশকে বিশ্ববিদ্যালয়গুলো প্রতিযোগিতামূলক পরীক্ষা নিয়ে ছাত্র ভর্তি শুরু করলে জমে ওঠে কোচিং সেন্টারের ব্যবসা। টাকার বাইরে থেকে আসা ছাত্ররা ভাল শিক্ষা প্রতিষ্ঠানে ভর্তির আশায় এসব প্রতিষ্ঠানে নাম লেখাতে শুরু করে। মৌলবাদী ছাত্র সংগঠন তাদের দলের কর্মী সংগ্রহের কর্মসূচী হিসাবে মেডিক্যালের ছাত্রদের জন্য চালু করে 'রেটিনা' কোচিং সেন্টার।

মেডিক্যালের ভর্তি হতে আসা ছেলেরদের বিনা পয়সায় কোচিং করানোর নামে ছাত্রশিবির দলের কর্মী সংগ্রহের ফাঁদ হিসাবে ব্যবহার করে রেটিনাকে। অল্পদিনের মধ্যে কোচিং হয়ে যায় মুনাফার বিষয়। এরপর বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি পরীক্ষার মৌসুম শেষ হলে শুরু হয় এসএসসি ও এইচএসসি পরীক্ষায় অংশ নেয়া ছাত্রদের জন্য কোচিং। আর এভাবেই গ্রহণে রাজধানী ও পরে সারা দেশে জমে ওঠে কোচিং বাণিজ্য। অনুসন্ধানের দেখা গেছে, রাজধানী ও এর বাইরে এখন বড় ধরনের ৮টি কোচিং সেন্টারেরই রয়েছে ১৩০টি শাখা। এ ছাড়া আরও পাঁচ শ'র বেশি কোচিং সেন্টার রয়েছে বিভিন্ন গানের। বড় কোচিংয়ের মধ্যে ঢাকায় রয়েছে ৩৫টি শাখা। অন্যসব শাখা ঢাকার বাইরে। ঢাকায় যে ৮টি কোচিং শাখা রয়েছে তার মধ্যে সানরাইজ কোচিংয়ের রয়েছে ১৩টি শাখা, এর মধ্যে ঢাকায় ৫টি। মেডিক্যাল কোচিং করে তেজগা, রেটিনা আর ক্লাসিক। এর মধ্যে ক্লাসিকের শাখা ২০টি, ঢাকায় ৪টি। তেজগার শাখা ২০টি, ঢাকায় ৫টি, ইউনিসিসি শাখা ১৮টি, ঢাকায় ৫টি। রেটিনার শাখা ১৫টি, গুমেগার ১৩টি, পঞ্জিটনের ১৭টি, ঢাকা কোচিংয়ের শাখা ১৭টি। এসব কোচিং ছাড়াও আরও অনেক সেন্টার রয়েছে ঢাকাসহ সারা দেশে। কোচিং সেন্টারের শিক্ষক আতিকুল আলম জানান, প্রতিবছর গড়ে ৪৫ হাজার ছাত্রছাত্রী বিভিন্ন ভর্তি পরীক্ষায় অংশ নিতে কোচিং করে। প্রতিমৌসুমে এদের কাছ থেকে কোচিং সেন্টারগুলো আদায় করে গড়ে সাড়ে ৪ হাজার টাকা করে। অর্থাৎ প্রতিবছর কোচিং সেন্টারগুলো কমপক্ষে ২০ কোটি টাকা হাতিয়ে নিচ্ছে ভর্তি ছাত্রছাত্রীদের কাছ থেকে। দেশের প্রাথমিক স্তর থেকে উচ্চ শিক্ষার প্রবেশদ্বার পর্যন্ত সর্বস্তরের বিস্তৃত হয়েছে এই কোচিং ব্যবসা। রাজধানীতে এমন ছাত্রছাত্রী বুকে পাওয়া কঠিন যে কোচিং সেন্টারে গিয়ে পড়াশোনা করেননি বা করে না। ভাল, রেজাল্ট করতে হলে কোচিং করতে হবে- এমন একটি ধারণা সমাজের সর্বত্র প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। এমন অনেক ছুেল রয়েছে যেখানে ভাল পড়াশোনা হয় না, অথচ সেসব ছুেলের কিছু শিক্ষক কোচিং টিউটর হিসাবে দারুণ জনপ্রিয়। ধীরে ধীরে এভাবেই ছুেল উঠে যাচ্ছে কোচিং সেন্টারে, শিক্ষকের বাড়িতে। শিক্ষা ব্যবস্থায় কোচিং সেন্টারগুলো পেয়ে যাচ্ছে সমান্তরাল অবস্থান।