

আমাৰ ফালৰ পৰা(১২)

বাইজুচ (BYJU'S): শৈক্ষিক বিপ্লৱ নে শিক্ষাৰ অধঃপতন

অনুলেখা কাকতী

কেইবাবছৰৰ আগৰ ঘটনা। অৰিন্দম চৌধাৰী নামৰ এজন ধনী ব্যৱসায়ীয়ে ভাৰতৰ শিক্ষা পদ্ধতিক কৌটিকলীয়া বুলি নানা সামাজিক মাধ্যমত চোকা ভাষাৰে সমালোচনা কৰি এবাৰ নিজাববীয়াকৈ এটা শৈক্ষিক প্রতিস্থান খোলাৰ মন মেলিলে। ইয়াত অধ্যয়ন কৰিলে ছাত্ৰ-ছাত্ৰীয়ে তিনি বছৰৰ ভিতৰতে ৱালষ্ট্ৰীট ষ্টক বজাৰৰ ব্যৱসায়ী পৰ্যন্ত হ'ব পাৰিব ইত্যাদি নানা আভুঁৱা ভবা প্রতিশ্ৰুতিৰে শিক্ষার্থীৰ পৰা একোটা মোটা অংকৰ মাচুল সংগ্ৰহ কৰি বিনিময়ত এটাকৈ লেপটপ আৰু কিছুমান সন্দেহজনক কৰ্চ মেটেৰিয়েল যোগান ধৰিছিল।

আমোদজনক কথাটো হ'ল যে, সন্তানৰ সফল ভৱিষ্যৎ গঢ়াৰ মোহত আবদ্ধ পিতৃ-মাতৃ তথা অভিভাৱকসকলক গাঁঠিৰ ধন ভাঙি হ'লেও এই অতিখৰছী শিক্ষা প্রতিস্থানত নামভৰ্তি কৰাবলৈ মনত প্ৰত্যয় জন্মাবলৈ

এই অৰিন্দম চৌধাৰীৰ কৰ্মচাৰী সকল সক্ষম হৈছিল।

বৰ্তমান গোটেই ভাৰতবৰ্ষতে বিশেষকৈ বাংলাদেশত অতি কমেও ২০,০০০ প্ৰবঞ্চনাৰ বলি হোৱা ক্ষোভিত আৰু হতাশ শিক্ষার্থীয়ে এই প্রতিস্থানটোৰ বিৰুদ্ধে প্ৰায় ১৭,০০০ আইনী আপত্তি দৰ্শাইছে। লগতে ২১৯ জন অধিবক্তাই কৰ্ণাটক আৰু মাদ্ৰাজ উভয় উচ্চ ন্যায়ালয়তে গোচৰ তৰিছে। ইতিমধ্যে অৰিন্দম চৌধাৰী কৰফাঁকিৰ অভিযোগতো দোষীসাব্যস্ত হৈছে।

আমাৰ সমাজত এনে অৰিন্দম চৌধাৰীৰ অভাৱ নাই। সন্তানৰ সফল ভৱিষ্যৎ সকলো পিতৃ-মাতৃৰে কাম্য। সন্তানৰ সুখ আৰু আৰামদায়ক জীৱনৰ বাবে যিকোনো সীমা অতিক্ৰম কৰিবলৈ আৰু যিকোনো মূল্য দিবলৈ প্ৰস্তুত পিতৃ-মাতৃসকলেই হৈ পৰে এনে দুষ্টচক্ৰৰ সহজ চিকাৰ। দেশৰ নামী অভিযান্ত্ৰিক মহাবিদ্যালয়খনত অথবা চিকিৎসা মহাবিদ্যালয়খনত নিশ্চিত নামভৰ্তি বা বিদেশলৈ যোৱাৰ সুযোগ আদিৰ দৰে লোভনীয় প্রতিশ্ৰুতিবোৰেই শিক্ষার্থী তথা পিতৃ-মাতৃক আকৰ্ষণ কৰিবলৈ যথেষ্ট।

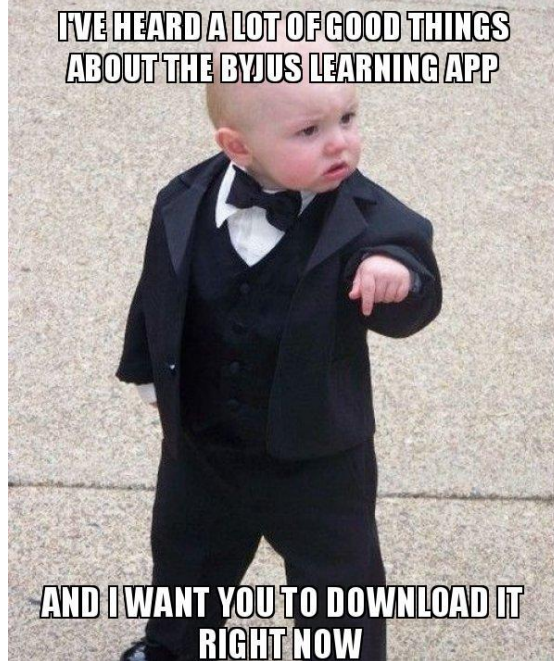
শেহতীয়াকৈ এটা শৈক্ষিক প্ৰতিস্থান খুব চৰ্চালৈ আহিছে। জনপ্ৰিয় নামী-দামী তাৰকাসকলে প্ৰশংসাত পঞ্চমুখ হোৱা বিজ্ঞাপনবোৰ বৰ্তমান সকলোৰে চিনাকি। এই প্ৰতিস্থানটোৰ নাম হ'ল- বাইজুচ (BYJU'S)। বাইজুচ (BYJU'S) ৰ প্ৰশংসাৰ বিজ্ঞাপনবোৰে অৱশ্যে ইয়াৰ ভিতৰুৱা সত্যবোৰ ঢাকি ৰাখিব পৰা নাই। বাইজুচ (BYJU'S) ক অৰিন্দম চৌধাৰীৰ দ্বিতীয়

সংস্কৰণ বুলিলেও অত্যাঙি কৰা নহয়। কিয় জানোঁ আহক – ষষ্ঠ মানত পঢ়া অনুষ্কাৰ ভৱিষ্যতে ডাক্তৰ হ'বলৈ মন। তীক্ষ্ণবী অনুষ্কাৰ মাক-দেউতাকক বাইজুচ (BYJU'S)ৰ এগৰাকী চেলছ এক্সিকিউটিভ (sales

executive) এ কিছু কথা বতৰা পাতি এঘণ্টাৰ ভিতৰতে ১,২০,০০০ টকা জমা দি বাইজুচ (BYJU'S) ৰ সাত বছৰৰ subscription কিনিবলৈ পতিয়ন নিয়ালে। চেলছ এক্সিকিউটিভ (sales executive) জনে অনুষ্কাৰ ডাক্তৰ হ'বলৈ মন থকাৰ কথা জানিয়ে তাইক চাৰি মিনিটৰ ভিতৰত কিছু বিজ্ঞানৰ প্ৰশ্ন সমাধা কৰিবলৈ দিলে।

অনুষ্কাই দুই মিনিটতে আটাইকেইটা শুদ্ধ উত্তৰ দিয়াত মাকে ক'লে যে তাই খুবেই মেধাৱী কিন্তু তেওঁলোকৰহে তাইক দিবলৈ সময়ৰ অভাব যাৰ বাবে কিছু দূৰৰ এটা টিউছন চেণ্টাৰলৈ পঠিয়াব লগা হয়। চতুৰ চেলছ এক্সিকিউটিভ(sales executive) জনে সুযোগৰ সদব্যৱহাৰ কৰি অনুষ্কাৰ পিতৃ-মাতৃক ক'লে যে বাইজুচ (BYJU'S) এ তাইৰ পাঠ্যক্ৰমৰ ধাৰণাবোৰ দৃঢ়

কৰিব। আৰু ইয়াত শিশুৱে ভাল পোৱা ধৰণেই দৃশ্য-শব্দ আহিলা আৰু এনিমেশ্যনৰ জৰিয়তে শিকোৱা হয় যাতে সহজে ধ্যান ভংগ নহয়। এই শিক্ষন পদ্ধতিত শিক্ষক নালাগেই আনকি স্কুললৈ যোৱাৰো



প্ৰয়োজন নহয়। এই কথা শুনি মাক-দেউতাক বৰ সন্তুষ্ট হ'ল। এইবাৰ চেলছ এক্সিকিউটিভ(sales executive) জনে দ্বিতীয়টো কৌশল প্ৰয়োগ কৰিলে। ইচ্ছা কৰিয়েই অনুষ্কাৰ এইবাৰ কিছু কঠিন প্ৰশ্ন দিয়া হ'ল আৰু ভৱামতেই তাইৰ উত্তৰ দিবলৈ বেছি সময় লাগিল। তেতিয়া তেওঁ ক'লে যে ছোৱালীজনী চোকা ঠিকেই কিন্তু

ভৱিষ্যতে ডাক্তৰ হ'বলৈ এয়াই যথেষ্ট নহয়। বাইজুচ (BYJU'S) ৰ সহায়ত এতিয়াৰ পৰাই তাইক প্ৰস্তুত কৰা ভাল অন্যথা তাই ডাক্তৰ হ'বতো নোৱাৰিবই আনকি বিজ্ঞান শাখাতো পঢ়িব নোৱাৰি কলা অথবা বাণিজ্য শাখাতহে পঢ়িব লাগিব। এই কথা শুনিye জীয়ৰী ডাক্তৰ হোৱাৰ সপোন দেখা মাক-দেউতাকহালৰ বুকুৰ ধৰফৰণি আৰম্ভ হ'ল আৰু লগে লগেই চেলছ এক্সিকিউটিভ(sales executive) জনৰ প্ৰস্তাবত মান্তি হৈ ১,২০,০০০ টকা বাইজুচ (BYJU'S) ৰ একাউণ্টত জমা দি সাত বছৰৰ paid subscription ল'লে।

ভাৰতবৰ্ষৰ শৈক্ষিক প্ৰযুক্তি (Ed. Tech) খন ইণ্টাৰনেটৰ বহুল ব্যৱহাৰ, ডিজিটেলকৰণ, সচেতন অভিভাৱক ইত্যাদি বহু কাৰণৰ প্ৰভাৱত লাহে লাহে উন্নতমানৰ হ'বলৈ আৰম্ভ কৰিছে। কিন্তু ক'ভিড অতিমাৰীৰ আৱিৰ্ভাবে গোটেই ক্ষেত্ৰখনৰ নক্সাই সলনি কৰি পেলালে। BARC-INDIA-Nielson ৰ এটা ৰিপৰ্ট মতে লকডাউনৰ সময়ছোৱাত ভাৰতত স্মাৰ্টফোনত শিক্ষাসম্পৰ্কীয় এপত ব্যৱহাৰ হোৱা সময় পূৰ্বৰ তুলনাত ৩০% বৃদ্ধি পাইছে আৰু বাইজুচ (BYJU'S) এপ ব্যৱহাৰকাৰীসকলে এপটোত কটোৱা সময় দৈনিক ৭০ মিনিটৰ পৰা ৯১ মিনিট পৰ্যন্ত

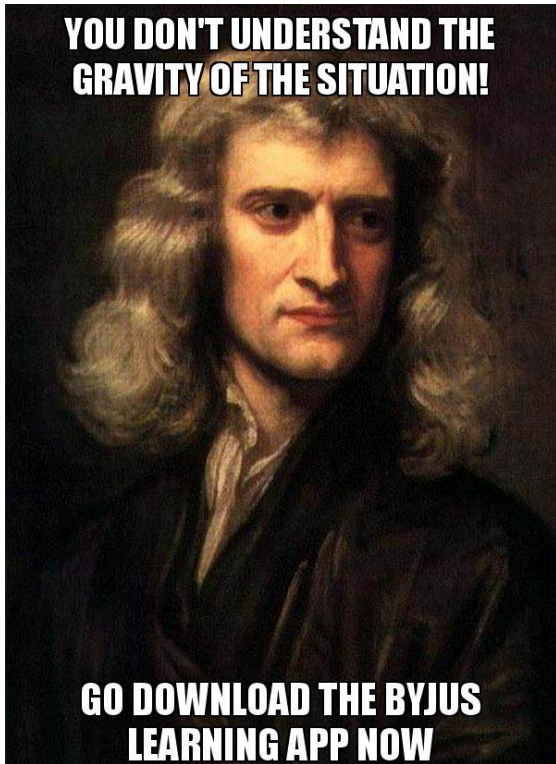
বৃদ্ধি পাইছে। আনহাতে লকডাউনৰ সময়ত সৰ্বাধিক ডাউনলোড হোৱা বিশ্বৰ শীৰ্ষ দহটা এপৰ ভিতৰত বাইজুচ (BYJU'S) অন্যতম। ২০১৯ চনত বাইজুচ (BYJU'S) এ আমেৰিকাস্থিত Education based gaming system(OSMO) ক ১২০ মিলিয়ন ডলাৰত ক্ৰয় কৰে।।

এয়া আৰম্ভ হয় ক'ৰ পৰা?

সকলোবোৰ আৰম্ভ হৈছিল যেতিয়া Byju Ravindran এ ২০০৯ চনত CAT প্ৰৱেশ পৰীক্ষাৰ অনলাইন প্ৰস্তুতিৰ ক্লাছ পঢ়োৱা আৰম্ভ কৰিছিল। ২০১১ চনত তেওঁ এই ব্যৱসায়ক থিংক এণ্ড লাৰ্ন প্ৰাইভেট লিমিটেড (Think and Learn Pvt. Limited) নামেৰে পঞ্জীয়ন কৰে। চাৰি বছৰৰ পিছত অৰ্থাৎ ২০১৫ চনৰ আগষ্ট মাহত বাইজুচ লাৰ্ণিং এপ(BYJU'S Learning App) টো মুকলি কৰে। ঠিক তিনিমাহৰ পিছতে বাইজুচ (BYJU'S) ত নামভৰ্তি কৰা ছাত্ৰ-ছাত্ৰীৰ সংখ্যা বিশ লাখলৈ বৃদ্ধি পায়। ২০১৮ চনত বাইজুচ (BYJU'S) এটা য়ুনিকৰ্ন কোম্পানীলৈ ৰূপান্তৰিত হয় , অৰ্থাৎ বাইজুচ (BYJU'S) ৰ মূল্য ১বিলিয়ন ডলাৰ পাৰ কৰে। বৰ্তমান বাইজুচ (BYJU'S) ৰ মূল্য প্ৰায় ১৮ বিলিয়ন ডলাৰ। অৰ্থাৎ তিনি বছৰৰ ভিতৰত প্ৰায় ১৮০০শতাংশ বৃদ্ধি পায়। বাইজুচ (BYJU'S) ত ইতিমধ্যে বিশ্বৰ বহুকেইটা আগশাৰীৰ

কোম্পানীয়ে ইনভেষ্টি কৰিছে যাৰ বলত বাইজুচ (BYJU'S) এ যোৱা ছয়-আঠ মাহৰ ভিতৰতে সৰ্বমুঠ ২ বিলিয়ন ডলাৰৰ ভালেকেইটা কোম্পানী ক্ৰয় কৰি ব্যৱসায় বিস্তাৰ কৰিবলৈ সক্ষম হৈছে।

বাইজুচ(BYJU'S)ৰ এই চমৎকাৰী ক্ষিপ্ৰ অগ্ৰগতিৰ কাৰণ তেওঁলোকে আগবঢ়োৱা “উৎকৃষ্ট” সেৱাই নে? প্ৰকৃততে ইয়াৰ অন্তৰালত কিছুমান অনৈতিক লাভসৰ্বস্ব ব্যৱসায়িক পৰিকল্পনাৰহে অৰিহণা বেছি। অতি কম সময়তে অস্বাভাৱিকভাৱে সফল হোৱা কোটিপতি ব্যৱসায়িক গোষ্ঠীবোৰ অৱশ্যেই সমালোচনা (ধনাত্মক আৰু



ঋণাত্মক) ৰ আওতালৈ আহে। বাইজুচ (BYJU'S) ও ইয়াৰ ব্যতিক্ৰম নহয়। কিন্তু

বাইজুচ(BYJU'S)ক সমালোচনা কৰাসকলক আইনৰ কাঠগৰাত ঠিয় কৰাই সমালোচনাৰ পথ চিৰদিনলৈ বন্ধ কৰাৰ কথাও পোহৰলৈ আহিছে। এই বিতৰ্ক চলি থকাৰ মাজতে হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ(Whitehat Jr.)নামৰ শৈক্ষিক ব্যৱসায়িক(Ed tech) কোম্পানীটোক ৩৫০মিলিয়ন ডলাৰত ক্ৰয় কৰিবলৈ সক্ষম হোৱা কোম্পানীটো আন কোনো নহয় – বাইজুচ(BYJU'S)।

অলপতে এটা বিজ্ঞাপন খুব চৰ্চালৈ আহিছিল। বিজ্ঞাপনটো আছিল এনেধৰণৰ- ৱল্ফ গুপ্তা (Wolf Gupta) নামৰ এজন নবছৰীয়া ছাত্ৰই হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ(Whitehat Jr.)নামৰ এটা learning app ত coding AI শিকি ১.২ কোটি টকা পেকেজৰ চাকৰি পাবলৈ সক্ষম হয়। আমোদজনকভাৱে বিজ্ঞাপন ভেদে ৱল্ফ গুপ্তা (Wolf Gupta) ৰ বয়স কেতিয়াবা ন আৰু কেতিয়াবা বাৰ বা তেৰ বছৰ আছিল আৰু পেকেজটো কেতিয়াবা ১.২ কোটি আৰু কেতিয়াবা ১৫০ কোটি আছিল। হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ (Whitehat Jr)ক বাইজুচ (BYJU'S) এ ক্ৰয় কৰাৰ পিছতে এই বিজ্ঞাপনটো দেখা পোৱা গৈছিল। এটা কাল্পনিক ঘটনা উল্লেখ কৰা এই বিজ্ঞাপনটোত প্ৰভাৱান্বিত হৈ প্ৰায় বিশ হাজাৰ লোকে হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ

(whitehat Jr)ত নাম ভৰ্তি কৰিছিল। এতিয়া মন দিব এই হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ whitehat Jr ৰ এটা প্ৰাথমিক ক'ৰ্ছৰ মূল্য ৭,২০০ টকা। অৰ্থাৎ কোনো সত্যতা নথকা এটা বিজ্ঞাপনৰ বলত এই কোম্পানীটোৰ নূন্যতম আয় হৈছিল $৭,২০০ \text{ টকা} \times ২০,০০০ = ১৪৬০০০$ টকা। টেক্সিক চেলছ সংস্কৃতি (Toxic Sales culture) ৰ বাবে বিতৰ্কিত হোৱাইটহেট জুনিয়ৰ (Whitehat Jr.) ৰ ব্যৱসায়িক নীতিবোৰ পৰৱৰ্ত্তি সময়ত বাইজুচ (BYJU'S) ৰ ব্যৱসায়িক নীতিটো প্ৰতিফলিত হোৱা দেখা গ'ল। কিন্তু এটা অসম্ভৱ নাম – “ৰল্ফ গুপ্তা (Wolf Gupta)” ৰ বিজ্ঞাপন এটা দেখিয়ে ২০,০০০ মানুহে নামভৰ্তি কৰাটো সম্ভৱ নে? ইয়াৰ উত্তৰ আছে বাইজুচ (BYJU'S) নামৰ মুদ্ৰাটোৰ সিটো পিঠিত। প্ৰকৃততে বাইজুচ (BYJU'S) কোনো শৈক্ষিক ব্যৱসায়িক প্ৰতিস্থান (Ed. Tech) কোম্পানী নহয়, ই এটা মাৰ্কেটিং কোম্পানীহে। ২০১৯ চনৰ পৰা ২০২০ চনলৈ বাইজুচ (BYJU'S) ৰ লাভ (operating profit) ১,৩০৬ কোটিৰ পৰা ২,৩৮১ কোটি লৈ বৃদ্ধি পাইছিল আনহাতে ২০১৯ চনত বিজ্ঞাপন, প্ৰচাৰ আদি (marketing spend) নামত খৰচ ৪৫৭ কোটিৰ বিপৰীতে ২০২০ চনত এই খৰচ ১,১৭৫ কোটি টকালৈ বৃদ্ধি পায়। কিন্তু চকু কপালত উঠা কথা এয়ে

এই বৃহৎ পৰিমাণৰ খৰচৰ পৰা বাইজুচ (BYJU'S) ৰ কোনো আয় নহয়। এই খৰচ মাত্ৰ বাইজুচ (BYJU'S) নামটোৰ অৰ্থাৎ ব্ৰেণ্ড টোৰ মূল্য প্ৰতিষ্ঠাৰ বাবেই কৰা হয়। তেতিয়া হ'লে তেওঁলোকৰ মূল আয় হয় ক'ৰ পৰা? ইয়াৰ একমাত্ৰ উত্তৰ হ'ল – বিজিনেচ দেভেলপমেণ্ট এচোচিয়েট (Business Development Associate) চমুকৈ বিডিএ BDA। সাধাৰণভাৱে চেলছ এক্সিকিউটিভ (sales executive)। বাইজুচ (BYJU'S) এ প্ৰত্যেকজন বিডিএ (BDA) ক বছৰি ১০ ৰ পৰা ১২ লাখ টকা দৰমহা প্ৰদান কৰি চাকৰিত মকৰল কৰে। ইয়াৰ সলনি কৰ্মচাৰী সকলে সপ্তাহত ২৭০০০ ডলাৰ মূল্যৰ সেৱা বিক্ৰীৰ লক্ষ্যৰ এক প্ৰচণ্ড হেচাঁত কাম কৰিব লগা হয়। মাত্ৰ ৩০০ জন বিডিএ (BDA) (বৰ্তমানলৈ) ৰে বাইজুচ (BYJU'S) এ কোটি কোটি টকা কেনেকৈ উপাৰ্জন কৰে? বাইজুচ (BYJU'S) ৰ পৰা বিদায় লোৱা এগৰাকী পূৰ্বৰ চেলছ এক্সিকিউটিভ (sales executive) এ এটা সাক্ষাৎকাৰত কয় যে উত্তৰ দিবলৈ অপাৰগ প্ৰশ্ন সুধি ছাত্ৰ-ছাত্ৰীক দ্বিধাগ্ৰস্ততাত পেলাই অভিভাৱকক বাইজুচ (BYJU'S) ৰ পেইড চাবস্ক্ৰিপছন (paid subscription) কিনাৰ বাবে প্ৰভাৱান্বিত কৰিবলৈ তেওঁলোকক বিশেষ প্ৰশিক্ষণ দিয়া হয়।

প্রত্যেকজন পিতৃ-মাতৃ অথবা শিক্ষার্থী বাইজুচ (BYJU'S) ৰ সংস্পৰ্শলৈ তিনি ধৰণেৰে আহেঃ

ক) যাদৃচ্ছিকভাৱে অহা ফোনকল , বাইজুচ (BYJU'S) ৰ চেলছমেনে আপোনাক বা আপোনাৰ মা-দেউতাক যাদৃচ্ছিকভাৱে ফোন কৰিব আৰু ভৱিষ্যতে আপোনাৰ পৰিকল্পনা কি, কেৰিয়াৰ কেনেদৰে গঢ়িবলৈ মন, পঢ়া-শুনা টান পায় নেকি আদি কেৰিয়াৰ সম্পৰ্কীয় নানানটা প্ৰশ্ন কৰিব।

খ) বিজ্ঞাপনৰ জৰিয়তে, টিভিত শ্বাহৰুখ খানে প্ৰশংসাত পঞ্চমুখ হোৱা বিজ্ঞাপনবোৰৰ বাদেই ফেচবুক, ইনষ্টাগ্ৰাম আনকি ইউটিউবতো বাইজুচ (BYJU'S) ৰ বিজ্ঞাপন সম্প্ৰচাৰ হয় যাতে ব্যৱহাৰকাৰীজন আন একো নহ'লেও বাইজুচ (BYJU'S) নামটোৰ সৈতেই পৰিচয় হয়।

গ) বৰ্তমান ছাত্ৰ-ছাত্ৰীয়ে পাঠ্যপুথিৰ যিকোনো প্ৰশ্নৰ উত্তৰ গুগলত বিচৰাটো তেনেই সাধাৰণ কথা হৈ পৰিছে। বাইজুচ (BYJU'S) এ এনে বহুসংখ্যক প্ৰশ্নোত্তৰ বিনামূলীয়াকৈ গুগলত বিতৰণ কৰে আৰু বিচাৰিলেই বাইজুচ (BYJU'S) ৰ লিংক সৰ্বপ্ৰথম তিনিটা লিংকৰ ভিতৰতে থকাৰ কৌশল অৱলম্বন কৰে যাক কোৱা হয় চাৰ্চ ইঞ্জিন অপ্টিমাইজেচন (Search Engine

Optimisation), যাতে প্ৰশ্নোত্তৰৰ লিংকটো টিপিলেই বাইজুচ (BYJU'S) ৰ ৱেবচাইটলৈ লৈ যায়।

এই তিনিটা উপায়ৰ যিটো উপায়েৰেই আপুনি বাইজুচ (BYJU'S) ৰ সংস্পৰ্শলৈ নাহক কিয় আপুনি এটা বস্তু নিশ্চিতভাৱে পাব , সেইটো হৈছে ১৫ দিনীয়া এটা ফ্ৰী ট্ৰায়েল (free trial)। এপটোত আপোনাৰ গতি-বিধি অধ্যয়ন কৰিবলৈ তেঁওলোকে এটা পন্থা অৱলম্বন কৰে যাক কোৱা হয়- আচৰণ অৰ্থনীতি(Behavioural Economics)। অৰ্থাৎ ১৫ দিনত শিক্ষাৰ্থীজনে এপটোত কিমান সময় পঢ়িছে, কিমান সঘনাই পঢ়িছে, ভিডিঅ'বোৰ কিমান সময় চাইছে, প্ৰশ্নবোৰ কিমান শুদ্ধকৈ আৰু কিমান কম সময়ত সমাধান কৰিব পাৰিছে এই সকলোবোৰ সুক্ষ্মভাৱে কৰি প্ৰতিজন শিক্ষাৰ্থীৰ বিপৰীতে এটা সবল প্ৰফাইল তৈয়াৰ কৰি শিক্ষাৰ্থীসকলক তিনিটা ভাগ কৰি লোৱা হয়-

- দুৰ্বল
- মধ্যমীয়া
- উৎকৃষ্ট

আৰু ঠিকসেইমতেই ১৫ দিন শেষ হোৱাৰ আগেয়েই বা ঠিক পাছতে শিক্ষাৰ্থী অনুযায়ী এটা চেলছ পিৎস (sales pitch) তৈয়াৰ কৰি পিতৃ-মাতৃসকলক পতিয়ন নিয়াবলৈ

যৎপৰনাস্তি চেষ্টা কৰে। তেওঁলোকক কোৱা হয় যে এই তুমুল প্ৰতিযোগিতাৰ দিনত এটা মোটা অংকৰ দৰমহাৰ চাকৰি পোৱাটো অত্যন্ত কঠিন। তাতে যদি দেশৰ আগশাৰীৰ শিক্ষানুষ্ঠান (আই আই টি(IIT), আই আই এম(IIM) আদি)ত পঢ়িবলৈ নাপায় তেন্তে চাকৰিৰ সপোন সপোন হৈয়ে ৰৈ যাব। তাৰ পিছতে ৰুচি অনুসৰি জেইই(JEE), নীট(NEET), কেট (CAT), আই পি এম টি(IPMT), জি আৰ ই(GRE) আদিৰ পাঠ্যক্ৰমৰ বিষয়ে অৱগত কৰায়। চেলছ এক্সিকিউটিভ(sales executive) জনৰ নিখুঁত চেলছ পিৎস(sales pitch) ৰ পিছতে ৭০শতাংশ অভিভাৱকেই বাইজুচ (BYJU'S) পাঠ্যক্ৰম কিনিবলৈ মান্তি হয়। য'ত নেকি হাজাৰ-বিজাৰ উপভোক্তাৰ আগমন হোৱা ই-কমাৰ্চ ৱেবছাইটবোৰৰ এনে পতিয়ন নিওৱা প্ৰক্ৰিয়াৰ সফলতা মাত্ৰ ৩-৫ শতাংশ তেন্তে

বাইজুচ(BYJU'S)ৰ ক্ষেত্ৰত ৭০ শতাংশ কিদৰে সম্ভৱ? এই প্ৰশ্নৰ উত্তৰ এশাৰী বাক্যত সোমাই আছে “insecure people purchase convenience to feel secure” মানসিক ভাৱে অসুৰক্ষিত লোকে সুৰক্ষিত অনুভৱ কৰিবলৈ আটাইতকৈ সুবিধাজনক পথটোৱে বাছনি কৰে। পিতৃ-মাতৃ য়ে মনত সদায় তিনিটা দিশৰ পৰা অসুৰক্ষিত অনুভৱ কৰে। সেয়া হ'ল-

সন্তানৰ কেৰিয়াৰ:

মোৰ সন্তানৰ কেৰিয়াৰ কেনেকৈ ভাল হ'ব?, এটা আৰামদায়ক জীৱন- যাপন কৰিব পৰাকৈ কেৰিয়াৰ গঢ়িব পাৰিবনে?

প্ৰতিযোগিতা বা আন কথাত তুলনা:

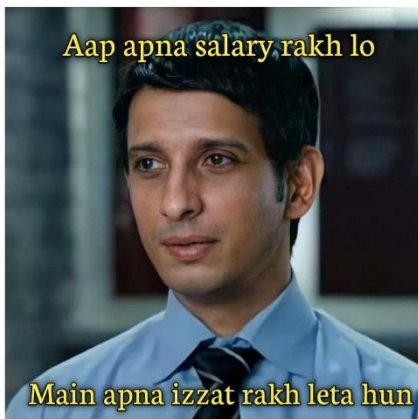
মোৰ সন্তান অমুকৰ ল'ৰা,তমুকৰ ছোৱালীজনীতকৈ পিছপৰা হ'ব নেকি?, কেনেকৈ সিহঁততকৈ আগবাঢ়িব পাৰিব?

সমাজ:

মানুহক কি ক'ম পৰিয়ালৰ লোকে সন্তানৰ কথা সুধিলে কি ক'ম, যদি চাকৰি এটাও নাপায় মানুহৰ আগত ওলাব পাৰিমনে?

এই পৰিস্থিতিবোৰত সুৰক্ষিত অনুভৱ কৰাৰ একমাত্ৰ উপায় হৈছে , সন্তানৰ ভাল চাকৰি, ভাল উপাৰ্জন।

Me to Byju



প্ৰকৃততে এই অসুৰক্ষিত অৱস্থাৰ পৰা সুৰক্ষিত হোৱাৰ যাত্ৰাটো খুবেই কঠিন আৰু অনিশ্চয়তাৰে ভৰা। এইখিনিতে যিকোনো মানুহৰে মনত কষ্ট, অনিশ্চয়তাখিনিৰ সন্মুখীন হোৱাতকৈ এটা সুবিধাজনক ৰাস্তাৰ সন্ধানই ক্ৰিয়া কৰি থাকে। বাইজুচ(BYJU'S)এ আমাক এয়াইটো দিয়ে - এটা সুবিধাজনক (convenient) ৰাস্তা যে আপুনি বাইজুচ (BYJU'S) ৰ ক্লাছবোৰ কিনক, ঘৰতে বহি অনলাইন পঢ়ক, যাৰ দ্বাৰা পৰীক্ষাত আপোনাৰ নম্বৰ বাঢ়িব, নম্বৰ বাঢ়িলেই ভাল শিক্ষানুষ্ঠানত স্থান পাব আৰু ভাল শিক্ষানুষ্ঠানত পঢ়িবলৈ পালেই ভাল চাকৰি নিশ্চিত। অৰ্থাৎ বাইজুচ (BYJU'S) আপোনাৰ বৌদ্ধিক বিকাশত আগ্ৰহী নহয়, কেৱল আপোনাৰ অসুৰক্ষিত মনটোক কম কষ্টকৰ, আৰামদায়ক জীৱনৰ সপোন বেচাত আগ্ৰহী। কাৰণ এয়াই স্বাভাৱিক। মনোবিজ্ঞানৰ মতে "People don't make good decisions, they make convenient decision" কিয়নো এটা শুদ্ধ সিদ্ধান্তৰ বাবে সময়, কষ্ট, আৰু বুদ্ধিমত্তাৰ প্ৰয়োজন। তাতকৈ যদি কোনোবাই আমাক এটা সুবিধাজনক আৰু সহজ উপায় দিয়ে স্বাভাৱিকতে মনটো সুবিধাজনক উপায়ৰ ফালেই ঢাল খাব। নহ'লে নো নিজৰ সন্তানৰ সৰ্বভাৰতীয় পৰীক্ষা এটাত উত্তীৰ্ণ হোৱাৰ

যোগ্যতা আছে নে নাই আৰু এটা মোটা অংকৰ মাচুল ভৰাৰ যুক্তিটো ক'ত বিচাৰ নকৰাকৈয়ে নিজৰ সামৰ্থ্যৰ বাহিৰলৈ গৈ ঋণ লৈ হ'লেও বাইজুচ (BYJU'S) ব্যৱহাৰলৈ পাঠ্যক্ৰম ক্ৰয় কৰাবলৈ এজন চেলছ এক্সিকিউটিভ(sales executive) সক্ষম হয় নে?

The ken নামৰ এটা বাতৰিৰ ৱেবছাইটে বাইজুচ(BYJU'S)বিৰুদ্ধে থকা প্ৰায় এশ দহটা উপভোক্তা আপত্তিৰ ওপৰত চলোৱা এটা সমীক্ষাত জনায় যে অধিক সংখ্যক লোকে জনাই নাছিল যে বাইজুচ (BYJU'S) ৰ পেইড চাবস্ক্ৰিপচন(paid subscription) ৰ মূল্য পৰিশোধ কৰোঁতে তেওঁলোকে ঋণ লৈছে। বাইজুচ (BYJU'S) এ কেপিটেল ফ্লট(Capital Float), বাজাজ ফিনচাৰ্ভ(Bajaj Finserv), কেশ্বকেয়াৰ(Cashcare) আদি কোম্পানীৰ সৈতে সংযোজিত (tie up) হৈছে যিবোৰ দৰাচলতে হৈছে কিছুমান ঋণ প্ৰদান কৰা কোম্পানী। মূল্য পৰিশোধ কৰোঁতে ক'তো 'ঋণ' শব্দৰ প্ৰয়োগ নহয়। সাধাৰণভাৱে ই এম আই(EMI) হিচাপে উল্লেখ থাকে আৰু ঋণ দিওঁতা তৃতীয় পক্ষৰ কথা সম্পূৰ্ণ গোপনে থাকে। বাইজুচ (BYJU'S) ৰ এই কুনীতি বোৰৰ বিৰুদ্ধে ডিজিটেল মাধ্যমত মাত মতা বহুলোকৰ বিৰুদ্ধে আইনী ব্যৱস্থা

লৈ আৰু তেওঁলোকৰ সামাজিক মাধ্যমৰ পৰিচয় বলপূৰ্বক ভাৱে নোহোৱা কৰি মাতবোৰ চিৰদিনলৈ বন্ধ কৰি দিয়া হ'ল।

বাইজুচৰ ৰিফাণ্ড (refund) প্ৰক্ৰিয়াও অতি আসোঁৱাহপূৰ্ণ। কোনো এটা ক'ৰ্ছত নামভৰ্ত্তি কৰি পাঠ্যক্ৰমৰ আহিলা বা শিক্ষণ শৈলী মনোগ্ৰাহী নহ'লে ক'ৰ্ছটোত আৰু আগনবঢ়াৰ সিদ্ধান্ত লৈ ৰিফাণ্ডৰ দাবী কৰিব পাৰে। বহুতেই সুকলমে ৰিফাণ্ড লাভ কৰিলেও আন বহু লোকে ক'ৰ্ছ বন্ধ কৰাৰ পিছতো ইএম আই ভৰি থাকিব লগা হৈছে, বাইজুচৰ ওচৰত ৰিফাণ্ডৰ দাবীৰ উত্তৰ বিচাৰি হতাশ হৈ ই এম আই দিয়া বন্ধ কৰাৰ বাবে বাইজুচৰ কৰ্মচাৰীৰ ধমক আৰু সাৱধানবাণী শুনাৰ দৰে অভিজ্ঞতাও পাব লগা হৈছে।

সবাতোকৈ চিন্তনীয় বিষয়টো হ'ল বাইজুচ(BYJU'S)ৰ উদ্দেশ্য কেৱল ক'ৰ্ছ বিক্ৰী কৰি লাভ অৰ্জন কৰাই নহয়, ইয়াৰ প্ৰকৃত উদ্দেশ্য হৈছে সমগ্ৰ বিশ্বক বাইজুচ (BYJU'S) পৰিস্থিতিতন্ত্ৰৰ অংশীদাৰ কৰা। এটা শিশুক বাইজুচ (BYJU'S) ৰ অন্তৰ্ভুক্ত কৰি তোলাৰ পিছত শিশুটি ডাঙৰ হৈ অহাৰ লগে লগে ৰুচি অনুসৰি যদি ডাঙৰ হ'বলৈ মন কৰে তেন্তে আকাশ ইনষ্টিটিউট (Akash Institute) ৰ পৰামৰ্শ দিব, ক'ডিং(coding) শিকিবলৈ মন কৰিলে হেশ্বলাৰ্ণ(hasnlearn), হোৱাইটহেট

জুনিয়ৰ(whitehat Jr) ৰ পৰামৰ্শ দিব, অন্য পাঠ্যক্ৰম সম্পৰ্কীয় প্ৰশ্নৰ উত্তৰ বিচাৰিলে টপাৰ(Topper), গ্ৰেড লাৰ্ণিং(grade learning) ব্যৱহাৰ কৰিবলৈ পৰামৰ্শ দিব। ওপৰত উল্লেখ কৰা কোম্পানী কেইটাৰ উপৰি সৰ্বমুঠ ১৪ টা শৈক্ষিক ব্যৱসায়িক কোম্পানী বাইজুচ (BYJU'S) এ ইতিমধ্যে ক্ৰয় কৰিছে। এতিয়া গোটেই জীৱন বাইজুচ(BYJU'S)ত পঢ়া শিশু টিয়ে ডাঙৰ হোৱাৰ পিছত বাইজুচ(BYJU'S)নাইবা আন কোম্পানীত চাকৰি কৰিব আৰু ভৱিষ্যতে নিজৰ সতি-সন্ততিকো বাইজুচ(BYJU'S)ত পঢ়ুৱাবলৈয়ে মনকৰিব। ইয়াৰ ফলস্বৰূপে এটাই পৰিস্থিতিৰ উদ্ভৱ হ'ব - সেয়া হ'ল বৌদ্ধিক শূণ্যতা। কাৰণ বাইজুচ(BYJU'S)এ ইমানেই সুবিধাজনক পথৰ সন্ধান দিব যে মানুহে বৌদ্ধিক কচৰং কৰা অপ্ৰয়োজনীয় বুলি গণ্য কৰিব। যাৰ বাবে কোটি কোটি টকা লাভ হ'ব বাইজুচ (BYJU'S) ৰ কিন্তু লোকচান হ'ব আপোনাৰ, মোৰ প্ৰত্যেক জনৰ।

উচ্চ মানসম্পন্ন শিক্ষাব্যৱস্থাই ইয়াৰ একমাত্ৰ সমাধান বুলি একেধাৰে ক'ব পাৰি। কিন্তু বাস্তৱত বিষয়টো অতি জটিল। যদিও আমি জানোঁ জানিবলৈ চেষ্টা কৰিছোঁ ফিনলেণ্ডৰ শিক্ষা ব্যৱস্থা কিদৰে বিশ্বৰ সৰ্বোত্তম হ'বলৈ সক্ষম হৈছে? কিছুমান সৰু সৰু অথচ

গুৰুত্বপূৰ্ণ পদক্ষেপৰ দ্বাৰাই বৰ্তমান দেশখনে যথার্থত বৌদ্ধিক বিকাশ হোৱা এটা শৈক্ষিক পৰিৱেশ গঢ়ি তোলাৰ ক্ষেত্ৰত শক্তিশালী আমেৰিকাকো চেৰ পেলাবলৈ সক্ষম হৈছে। থাওকতে কেইটামান কাৰণ জানি লওঁ আহকচোন।

ফিনলেণ্ডৰ শিক্ষা ব্যৱস্থাত পৰীক্ষা হয় কেৱল ছাত্ৰ-ছাত্ৰীক উচ্চতৰ মাধ্যমিক পৰ্যায়লৈ উত্তীৰ্ণ কৰাৰ বাবেহে। অৰ্থাৎ আমাৰ দেশৰ লগতে আন বহু দেশৰ দৰে শিক্ষাৰ্থীৰ মেধা কেৱল পৰীক্ষাত লাভ কৰা নম্বৰেৰে জোখা নহয়।

শিক্ষকৰ মূল্যায়ন আৰু যোগ্যতা প্ৰক্ৰিয়া অতি কঠিন। যাৰ বাবে শিক্ষকতাক কেৱল এটা চাকৰি বুলি ভবা সকল তিষ্ঠি থকা সম্ভৱ নহয়।

বিজ্ঞান, গণিতৰ কঠিন সুত্ৰ জানিলেহে ছাত্ৰ-ছাত্ৰীক চোকা বুলিব পাৰি ধৰণৰ বন্ধমূল ধাৰণাবোৰৰ কেতিয়াবাই সংস্কাৰ কৰা হৈছে দেশখনত। বিশেষকৈ পুথিগত জ্ঞানতকৈ ছাত্ৰ-ছাত্ৰীক সাধাৰণ জ্ঞান বৃদ্ধিত দিয়া গুৰুত্বই দেশখনৰ শিক্ষা ব্যৱস্থাক অনন্য কৰি তুলিছে।

শিশু সকলৰ আনুষ্ঠানিক শিক্ষা পৈণত (সাত বছৰ) বয়সৰ পৰা আৰম্ভ হয়। ইয়াৰ জৰিয়তে অমূল্য শৈশৱক ধৰা-বন্ধা নীতি-

নিয়ম, গধুৰ স্কুলীয়া বেগটো , পিতৃ-মাতৃৰ সপোন পুৰা কৰাৰ হেচাঁ আদিৰ পৰা দূৰত ৰখা হয়। এই সন্দৰ্ভত ফিনলেণ্ডৰ প্ৰধানমন্ত্ৰীৰ মত এনেধৰণৰ যে শৈশৱ কালটো মুকলিমূৰীয়া হোৱা উচিত। বাধ্যতামূলক শিক্ষাৰ জৰিয়তে বান্ধি ৰখাৰ পৰিৱৰ্ত্তে শিশুক শিশু হৈয়ে থাকিবলৈ দিব লাগে।

শিক্ষাৰ্থীসকলৰ জীৱনত শিক্ষকৰ ভূমিকা অসীম। এগৰাকী শিক্ষকেহে তেওঁৰ ছাত্ৰৰ মেধা, চৰিত্ৰ আদি সকলোবোৰ দিশৰ নিৰ্মোহ বিশ্লেষণ কৰিব পাৰে লগতে জীৱনত আগুৱাই যোৱাৰ ক্ষেত্ৰত সঠিক পথ প্ৰদৰ্শন কৰিব পাৰে। এই দিশটো আগত ৰাখিয়ে ফিনলেণ্ডৰ শিক্ষা ব্যৱস্থাত এগৰাকী ছাত্ৰৰ বিপৰীতে শিক্ষাৰ প্ৰথম ছটা বছৰত শিক্ষকৰ সালসলনি কৰা নহয়। যাৰ বাবে ছাত্ৰ গৰাকী দীৰ্ঘদিনৰ বাবে একেগৰাকী শিক্ষকৰ তত্বাৱধানত থাকে। এনে হোৱাৰ ফলত সম্পৰ্কটো কেৱল ছাত্ৰ-শিক্ষকৰ হৈ নাথাকি সন্মান, শ্ৰদ্ধা আৰু মৰমৰ এক আত্মিক সম্পৰ্কৰ ৰূপ পায়।

ভাৰতবৰ্ষৰ শিক্ষা জগতখনে ফিনলেণ্ডৰ শিক্ষা ব্যৱস্থাক ফেৰ মাৰিবলৈ বহুদূৰ বাকী হ'লেও আৰম্ভ কৰাৰ সময় ইতিমধ্যে আহি পৰিছে। কিয়নো দক্ষতা বিকাশৰ প্ৰয়োজনীয়তা বহুতেই আজিও বুজিব পৰা

হোৱা নাই। আজিৰ মেধাৰ মাপকাঠি মাত্ৰ
সৰহ নম্বৰৰ একোখন মাৰ্কশ্বিট বা অসংখ্য
ডিগ্ৰী নহয়। ডিগ্ৰীৰ প্ৰয়োজন আছে আমাক
কিন্তু দক্ষতাৰ অবিহনে সেই ডিগ্ৰীৰ মূল্য
নাই। আনহাতে প্ৰচলিত শিক্ষা ব্যৱস্থাই ভাল
নম্বৰ গোটেৱাৰ নিগনি দৌৰখনত যোগ
দিবলৈ শিকায় নে প্ৰতিজন ছাত্ৰ- ছাত্ৰীক
তেওঁলোকৰ যোগ্যতা ভেদে দক্ষ হ'বলৈ
শিকায় সেয়া আজি দুনাই কোৱাৰ প্ৰয়োজন
নাই। আমাক গুণগত পাঠ্যক্ৰমৰো প্ৰয়োজন
একে সময়তে বৃত্তিমুখী শিক্ষাৰো প্ৰয়োজন।
যুগৰ লগত খাপ নোখোৱা শিক্ষাব্যৱস্থাৰ
গুণগত মান আৰু বৰ্তমানৰ ব্যক্তিগত খণ্ডৰ
নিয়োগ ক্ষেত্ৰখনে দাবী কৰা দক্ষতাৰ মাজত
এক বিশাল প্ৰভেদ আছে। যাৰবাবে ৮০
শতাংশ ইঞ্জিনিয়াৰিং ডিগ্ৰীধাৰীয়ে আজি

নিবনুৱা(বিজিনেচ ইনচাইদাৰ, ১৭
জুলাই, ২০২০)(Business Insider, July
17, 2020)। ভাৰতবৰ্ষৰ শিক্ষাক্ষেত্ৰখনে



Anmol Garg
@anmolgarg101

*On OLX, I renamed my
old sofa 'Ed Tech'*

*Byjus **bought** it*

ছাত্ৰ-ছাত্ৰীক কেৱল ডিগ্ৰীধাৰী কৰি তোলাৰ
পৰা ডিগ্ৰীধাৰী লগতে দক্ষ কৰি তুলিবলৈ
বহুদূৰ বাকী আছে কিন্তু প্ৰচলিত সময়ৰ দাবী
দক্ষতা আৰু অভিজ্ঞতা।

এই খিনিতে এটা কথাও স্বীকাৰ কৰিব
লাগিব বাইজুচ(BYJU'S)ৰ আৰম্ভণি কেৱল
লাভ গোটেৱাৰ বাবেই হৈছিল, কোনো
সমাজ সংস্কাৰৰ উদ্দেশ্যৰে হোৱা নাছিল।
গতিকে তেওঁলোকৰ প্ৰতিটো পদক্ষেপ
লাভসৰ্বস্ব হোৱাটোৱে স্বাভাৱিক। কোটি
কোটি টকা ব্যয়েৰে কৰা ব্ৰেণ্ড মূল্যৰ বৃদ্ধি কু-
সমালোচনাৰে যোগ্য কিন্তু গছ নোহোৱা
ঠাইত এৰা গছেই বৰ গছ বুলি মানি
এইখিনিতে ব্ৰেণ্ড মূল্যৰ এটা ইতিবাচক
উদাহৰণ হিচাপে আমি এপল (Apple)
কোম্পানীকে ল'ব পাৰোঁ। “ব্যক্তিগত
গোপনীয়তা” ধাৰণাটোকে নস্যাৎ কৰি
পেলোৱা বৰ্তমানৰ ডিজিটেল পৃথিৱীখনত
এপলে ব্যৱহাৰকাৰীৰ গোপনীয়তা কিছু
হ'লেও ৰক্ষা কৰে।

আজিৰ যুগৰ পৰিস্থিতি যথেষ্ট জটিল।
গতিকে বৰ্তমানৰ লগতে আহি থকা প্ৰজন্মই
শুদ্ধ সিদ্ধান্ত লয় নে সুবিধাজনক সিদ্ধান্ত লয়
তাৰ উত্তৰ কেৱল সময়ৰ হাতত।
