

الفصل الثاني

المنافسة الجديدة

«شهد النظام خلال السنوات العديدة المنصرمة تحولاً بصورة ثابتة نحو المزيد من منافسة تتسم بقطاعات سوق أقل ومزيد من الاعتماد على قوى السوق، مع القليل من الاعتماد على التدخل الحكومي. وما انضكت الكليات تستعين باستراتيجيات مختلفة للمنافسة، بعضها مبدع مبتكر وهادئ وبعضها الآخر يشكل صدمة لما فيه من شدة.»

يرى التعليم العالي في الولايات المتحدة الأمريكية نفسه دوماً قوة شديدة المنافسة، وعلى وجه الخصوص عند مقارنته مع أنظمة التعليم العالي في البلدان الأخرى، حيث نجد الكليات والجامعات وكليات المجتمع - العامة والخاصة والعاملة من أجل الربح - تسعى جميعاً لاكتساب الطلبة والتمويل. لكن هذه المنافسة على أرض الواقع ظلت صامتة، حميدة وليست شرسة، تركز على سمعتها واحترام الآخرين لها أكثر مما تركز على الجودة أو السعر، وتقيدتها بالتقاليد والتدخل الحكومي. كانت المؤسسات تنافس بعضها بعضاً ضمن قطاعات معينة - من حيث نوع المؤسسة ومستوى السمعة والمقام والجغرافيا. وآثرت الولايات على اعتماد ما هو في أساسه «كارتيلات» التعليم العالي للمؤسسات العامة حيث نجد ما يقارب من ثلاثة أرباع أعداد الطلبة في الولايات المتحدة ملتحقين فيها. وأعطيت لكل مؤسسة أدوار محددة مترافقة مع

أنظمة تنظم الأسعار (رسوم التعليم) والتمويل والالتحاق والتشغيل والتوصيف العام للبرنامج.⁽¹⁾

ظهور المنافسة الجديدة

بيد أن النظام شهد خلال السنوات العديدة المنصرمة تحولاً بصورة ثابتة نحو المزيد من منافسة تتسم بقطاعات سوق أقل ومزيد من الاعتماد على قوى السوق، مع قليل من الاعتماد على التدخل الحكومي. أما المنافسة فيما بين المؤسسات التقليدية - الكليات والجامعات العامة والخاصة غير الربحية - للحصول على الطلبة وعلى الأموال الخاصة بالبحوث، وفي سبيل جمع الأموال وفي الرياضة وبصورة خاصة في سبيل السمعة والاحترام فهي آخذة بالاشتداد. وما انفكت الكليات تستعين باستراتيجيات مختلفة في هذه المنافسة بعضها مبتكر وبعضها مبدع وهادئ وبعضها الآخر يشكل صدمة لما فيه من شدة المنافسة. واعتماداً على كيفية الاستعانة بها واستخدامها يمكن لكل من هذه الاستراتيجيات، وللمنافسة مجملها، أن تخدم الغرض العام أو أن تقوضه.

المساعدة المالية سلاح تنافسي

إن استخدام الحسم في الأسعار (بشكله المقتنع تحت شعار المساعدة الطلابية) لجذب المزيد من الطلبة سياسة يتسارع تطبيقها حالياً. لكننا إذا عدنا إلى تاريخ إنشاء صناديق المساعدة الطلابية نجد أنها أنشئت أصلاً بهدف تقديم العون للمحتاجين لمواصلة تعليمهم الجامعي. لكن الولايات والمؤسسات على حد سواء عمدت خلال العقد الماضي إلى تحويل هذه المساعدة نحو «التفوق» في محاولة منها لجذب الطلبة «الأفضل» إليها - أي الطلبة الذين يرفعون من سمعة المؤسسة، أو الطلبة القادرين على دفع ما يتبقى من رسوم التعليم بعد الحسم. إنما الخطر الكامن في هذه السياسة، والذي يكاد أن يصبح واقعاً ملموساً بشكل سريع، يتمثل في تزايد سوء حالة الطلبة المحتاجين.

أما الهدف الرئيس لهذه السياسة عند الولايات فيتمثل في مسعاها للحفاظ على أفضل الطلبة بداخلها دون مغادرتهم لولايات أخرى، وقد جاء في تقرير يحمل العنوان Who should we help? Negative Social Consequences of Merit Scholarships.

أن إنفاق الولايات على برامج «التفوق» هذه ازداد بمعدل 18.3 بالمائة سنوياً خلال الفترة الواقعة بين عامي 1991 و 2001، في حين ازداد معدل الإنفاق على المنح الدراسية للطلبة المحتاجين بمعدل 7ر7 بالمائة فقط سنوياً. وإضافة لذلك، ارتفعت حصة الولاية في المنح المعطاة على أساس التفوق من 11 إلى 24 بالمائة (Heller and Marin, 2002) ونذكر في هذا السياق ولاية أوتا Utah التي كان لها استخدام فريد في نوعه للمنح الخاصة بالتفوق. فقد أنشأت هذه الولاية برنامج «البعثات الدراسية للقرن الجديد» بهدف إبقاء الطلبة الموهوبين داخل الولاية، وفي الوقت نفسه يحاول معالجة القضايا الكثيرة التي تواجه نظام التعليم العالي. وبموجب هذا البرنامج يستطيع طلبة المرحلة الثانوية الذين يحصلون على شهادة «مشارك»^x

أي يكملون ستين ساعة من وحدات برنامج دراسي في مؤسسة تابعة للولاية عند بدء العام الجامعي وذلك في العام الذي يمكنهم فيه أن يتخرجوا من المدرسة الثانوية لو تابعوا دراستهم فيها، أن يتأهلوا «لبعثة القرن الجديد». إن هذه البعثة «تعادل ما قيمته 75 بالمائة من تكلفة التعليم للطالب المؤهل لمدة عامين (60 ساعة من وحدات البرنامج الدراسي) في أية مؤسسة تابعة لولاية أوتا... تقدم برنامج بكالوريا» (New Century Scholarship Program", 2002). والطلبة الذين يخفقون في تحقيق المعدل B لفصلين دراسيين متتاليين يخسرون هذه البعثة (المصدر نفسه).

(X) وهي شهادة تمنحها الكلية بعد دراسة سنتين يكمل فيها الطالب بنجاح دورة دراسة محددة، (المترجم).

ويوجد بين المؤسسات الخاصة مؤسسات قادرة على تقديم الحسومات وهي فعلاً تقدم الحسم على رسوم التعليم من خلال تقديم منح دراسية تعتمد على التفوق وفي الوقت نفسه تشدد شروط الأهلية للمساعدة المالية (وهناك مؤسسات لا تستطيع ولا يتوجب عليها ذلك). وقد جاء في أحد المصادر أن بعض العائلات ذات دخل يقدر بـ 150000 دولار في العام تعد أهلاً للمساعدة المالية من قبل بعض الكليات (Marcus, 2001). وورد في مصدر آخر أن ما ينوف عن 80 بالمائة من قبل الطلبة في مؤسسات مستقلة يتلقون الآن نوعاً أو آخر من المساعدة (Lapovsky and Hubbell, 2000). كما تشير الإحصاءات الحديثة أن وسطي مساعدات المنح التي تقدمها المؤسسات الخاصة والعامية التي تبلغ مدة الدراسة فيها أربع سنوات إلى طلبة ينتمون لعائلات من ذوي الدخل 40000 دولار فما فوق قد ازداد بمعدلات أكثر سرعة من وسطي المساعدات الممنوحة إلى طلبة من عائلات دخلها اقل من 40000 دولار. جامعة برنستون، على سبيل المثال، ألغت مؤخراً كافة القروض الطلابية لصالح المنح. وحيث أن هذه الجامعة تعد واحدة من أغنى جامعات البلاد (والعالم أيضاً) فإنها قادرة على القيام بهذا التحرك الاستراتيجي. لكن ما فعلته جامعة برنستون قد شكل ضغطاً على مؤسسات انتقائية أخرى لتحدو حذوها، حتى ولو كانت جامعات ذات منح قليلة، ذلك أنها إن لم تفعل ذلك فإنها سوف تخسر الطلبة المتفوقين

(Clayton, 2001)⁽²⁾. وهذا يعني بعبارة أخرى، أن الاهتمام والمال معاً يركزان على من يوصفون بالطلبة الأفضل من سواهم. ولكن على الرغم من أن الحسومات على رسوم التعليم تخفف وطأة المشكلة على الطلبة الأكثر ثراءً، إلا أنها تفاقم المشكلة على الطلبة من ذوي الدخل المحدود فتحد من فرص حصولهم على مساعدات المنح وتجعل من الصعب عليهم الانتساب إلى مؤسسات مدة الدراسة فيها أربع سنوات (J.Davis, 2003).

من جهة أخرى، خفضت كليات أخرى ذات الموارد الضئيلة رسوم التعليم على الجميع آملة بذلك أن تزداد لديها معدلات الانتساب والالتحاق. مثال ذلك، عملت كلية

بيثاني Bethany في ولاية فرجينيا الغربية West Virginia على تخفيض رسوم التعليم من 20650 دولار إلى 12000 دولار بالنسبة لطلبة السنة الأولى للعام 2002، فكانت النتيجة أن ازداد عدد طلبات الانتساب الواردة إليها من 501 إلى 568 (Colleges) (“Lure Students with Lower Tuition”, 2002⁽³⁾). ويبدو أن هذا الإجراء ناجح لدى بعض المؤسسات، إلا أنه شكل أزمة مالية في مؤسسات أخرى. فبعض المؤسسات وجدت نفسها في خضم حرب حسومات لا تقدر عليها. فقد وجدت مؤسسة لومينا Lumina Foundation أن هذه الحسومات على رسوم التعليم لم ترفع نسبة الإيرادات في بعض الكليات فحسب بل إنها لم تنتج الزيادة المنشودة في أعداد الطلبة الجيدين أيضاً (J. Davis, 2003).

لو توفرت الموارد الجيدة - حكومية أو مؤسسية أو أسرية - ولو ازدادت المساعدة الطلابية المقدمة إلى الطلبة المحتاجين بالسرعة نفسها التي تتزايد بها رسوم التعليم أو ربما بسرعة أكبر، عندئذ يمكن القول إن ثمن المنافسة في سبيل الحصول على الطلبة الأفضل إشارة إيجابية، إلا أن الذي نشاهده حالياً تزايد الصعوبات المالية في وجه الطلبة الفقراء وفي وجه المؤسسات الأقل بحبوحه.

التسويق الموجه للطلاب

لقد تغيرت وظيفة مكتب القبول في الجامعات، من انتقاء طلبة لصف دراسي متوازن، إلى العمل على زيادة الإيرادات من رسوم التعليم (وهو عمل مماثل تماماً لإدارة الإيرادات من ركاب شركات الطيران)، وتماشياً مع هذا التغيير تغيرت تسمية مدير هذا المكتب، فأصبحت مدير إدارة الالتحاق بدلاً من «عميد قبول الطلاب»⁽⁴⁾ وقد تزايد استخدام القبول المبكر كوسيلة رئيسة لإدارة الالتحاق. وهي عملية تساعد الكليات لتبدو في حال أفضل إحصائياً في علو المنزلة والمقام من خلال زيادة المردود (أي عدد الطلاب المقبولين من أولئك الذين يختارون الالتحاق بها)⁽⁵⁾.

لكن المؤسف أن هذه الاستراتيجية من شأنها أن تكون مكافأة للطلبة الأثرياء القادمين من المدارس الثانوية ذات الموارد الجيدة والتي تقتصر على فئة معينة من الطلبة دون سواها، وعقاباً للآخرين كلهم (Altschuler 2002). ففي كتاب صدر مؤخراً بعنوان "The Early Admissions Game: Joining the Elite" يؤكد ثلاثة من علماء الاقتصاد «أن التقدم بطلب للانتساب إلى كلية النخبة من خلال برنامج القبول المبكر يمكن أن يرفع نسبة فرص الدخول إلى الكلية بمقدار 50 بالمائة فوق أفضليتهم إبان دورة القبول النظامية، وهذا يعادل تسجيل 100 نقطة زيادة على SAT^{xx} كما وجد هؤلاء الاقتصاديون «تفاوتاً في نوعية الثقافة في هذه العملية بين طلبة قادمين من مدارس خاصة ومدارس عامة ثرية في ضواحي المدينة والطلبة القادمين من مدارس عامة أخرى ...»

وكما هو الحال فإن الطبيعة الاستراتيجية لطلبات الالتحاق المبكر تعزز من فرص الأثرياء» (كما وردت في كتاب Young-2003 ص 38، وانظر أيضاً (2003) Fitzsimmons).

بل إن التأكيد على الإعلانات التجارية وجذب الطلبة للالتحاق قد جعل كل واحدة من المؤسسات تحاول تجريب أنواع مختلفة من الاستراتيجيات التنافسية⁽⁶⁾. وشهدت الساحة تصاعداً مستمراً لحمولات البريد المباشر والأحاديث الهاتفية لإقناع الطلبة. وغدت عملية كسب اهتمام الطلبة المحتملين بوسائل جديدة، لعل أهمها الدخول إلى مواقع براقعة على الانترنت، ذات أهمية بالغة هذه الأيام (Hoover, 2002). ففي محاولة منه لإثبات أمر معيق في هذا الشأن يبين فيه كيف أن جهود جذب أفضل الطلبة قد تخرج عن الحدود المألوفة، عمد مدير قسم قبول الطلبة في جامعة برنستون إلى الدخول إلى موقع جامعة ييل Yale ليحصل على معلومات حول الطلبة الذين تقدموا بطلبات التحاقهم في هذه الجامعة الأخيرة (Delbanco, 2002).

(X) وهو اختبار الأهلية للدراسة في الجامعة - المترجم.

لقد اشتدت كثيراً المنافسة من أجل التوقعات الساخنة في كليات القانون والأعمال حتى صرنا نشهد وجود كليات عدة تعرض رحلات وزيارات مجانية وترسل للطلبة خطابات قبولهم بأساليب تدل على ثقافة رفيعة ومبالغ في زخرفتها. أحد العاملين في قسم التحاق الطلبة في كلية القانون بجامعة فاندربيلت Vanderbilt ذهب إلى أبعد من ذلك حتى أنه عرض على طالب متفوق التقدم بطلب للالتحاق رحلة طويلة سيراً على الأقدام. وصار بمقدور الطلبة المقبولين أن يتوقعوا مكالمات هاتفية من أعضاء الهيئة التدريسية ومن الطلبة الخريجين. ومن الجدير ذكره في هذا الصدد أن نسبة الطلبة المقبولين في كلية فوكوا Fuqua للأعمال بجامعة Duke ارتفعت من 52 إلى 57 بالمائة بعد أن أرسلت هذه الكلية خطابات القبول عبر البريد الإلكتروني، وكانت خطابات تبهر الأبصار لما تحتويه من موسيقى وصور متحركة. (Mangan, 2003).

أما الإعلان التجاري الذي كان في وقت مضى ملائماً ومقبولاً من أجل مؤسسات التدريس في فصل الصيف فقط أضحى الآن أمراً مألوفاً واعتيادياً. صحيفة نيويورك تايمز New York Times التي تفرز قسماً فيها بعنوان "Education Life" نشرت مؤخراً في هذا القسم واحداً وستين إعلاناً للجامعات والكليات. كان منها عشرة إعلانات لجامعة نيويورك وحدها، ومن هذه العشرة سبع احتلت مساحة صفحة كاملة⁽⁷⁾. وفي تغير مفاجئ يلفت الأنظار أصبح الإعلان التجاري أمراً بالغ الضرورة ومطلوباً بالحاح لدى الجامعات الإيطالية شأنه في ذلك شأن تلك القلاع المنيعه للممارسات التربوية البالية التي تكافح بقوة في منافستها داخل السوق الأوروبية الجديدة. فقد رفعت هذه الجامعات انفاقها على الإعلان من 500 000 دولار عام 1997 إلى خمسة ملايين دولار عام 2001 (Bollag, 2002). ولم تكن الجامعات والكليات الأمريكية أقل شأنًا منها في هذا السياق، حيث استعانت بشركة متخصصة في العلاقات العامة لكي تتيقن بأنها تتال نصيبها الجيد في الإعلام، بالرغم من عدم وجود الدلائل المؤشرة إلى نجاح هذه الوسيلة (Ross, 2003)⁽⁸⁾. ومرة ثانية، نعيد القول إن المشكلة لا تكمن في كون

الكليات والجامعات تعمل جاهدة لجذب الطلبة، فهي تفعل ذلك دوماً، بل وينبغي عليها ذلك. لكن المشكلة التي برزت مؤخراً وبسبب تصاعد شدة المنافسة تكمن في طريقة ملاحقة الطلبة، كطريقة القبول المبكر على سبيل المثال، التي أثرت سلباً في مثاليات التعليم العالي.

التسجيل باستخدام وسائل الجذب

تتنافس الكليات والجامعات أيضاً من خلال تقديم وسائل جذب مغرية تبعث على السرور، وهي وسائل في ظاهرها بعيدة كل البعد عن الخبرات الجامعية التقليدية، مثل مراكز اللياقة البدنية المتطورة والاتحادات الطلابية الباذخة وغير ذلك من الأشياء التكميلية التي صممت خصيصاً لتجعل حياة الطلاب في الجامعة أكثر راحة وأكثر جاذبية (Randall, 2002)، وانظر أيضاً Winter, 2005 لمعرفة كيف تؤثر هذه المنافسة في صحة وعافية المؤسسة مالياً). كما أخذ بالانتشار على نطاق واسع أسلوب تقديم السكن الطلابي بغرفة مفردة، وذلك من أجل مواكبة «تنافس عالي السعر من أجل طلبة ربما يكون لديهم اهتمام بمغريات الإقامة، مثلما يهتمون بعدد الكتب في المكتبة» (Rimer 2003 AP1). ومرة ثالثة نقول إن المشكلة ليست في فكرة المنافسة في سبيل الحصول على الطلبة، وإنما في الأولويات الناجمة عنها. فمراكز اللياقة البدنية، بحد ذاتها، لا تشكل أي ضرر على طبيعة التعليم العالي، ولكن كيف يمكن تلبية احتياجات المجتمع من خلال تلك القرارات العديدة التي تتخذ بهدف استثمار طاقة وموارد المؤسسة فيها بدلاً من الاهتمام بالأداء المتردي في تعليم مقررات الرياضيات التمهيديّة؟

صعود سلّم علو المنزلة والمقام

أوجدت هذه المنافسة المتزايدة، وبخاصة في النسق الأعلى، لدى الطلبة والمؤسسة على السواء ما وصفه روبرت هـ. فرانك، الاقتصادي الشهير من جامعة كورنيل Cornell بأنه «سوق يغنم الرابع فيه كل شيء» (Frank 2001 2005)⁽⁹⁾. وفي سوق من هذا النوع

يؤدي علو المنزلة دوراً كبيراً الأهمية في صنع هذه المنافسة، ولا سيما اللوائح التي تضعها مجلة US News & World Report التي تقدم على الدوام أسماء أكثر الجامعات ثراءً في البلاد على أنها المؤسسات ذات المقام الرفيع. وفي هذا السياق وضع روبرت وودبري Robert Woodbury الرئيس السابق لجامعة مين Maine تقريراً فيه اتهام شديد القسوة للطريقة التي تعمل فيها ترانزية علو المنزلة على تشجيع السلوك غير القويم في الكليات والجامعات مثل إغراءات الاستعانة بالخدع التسويقية دون تمييز لخلق ما يسمى بـ«إغراق الجامعة بطلبات الالتحاق» ومن ثم رفض قبول أكبر عدد ممكن من الطلبة، ذلك أن علو المنزلة يقتضي من المؤسسات نسبة عالية من رفض الالتحاق (Woodbury 2003).

وبالإضافة إلى المنافسة من أجل علو المنزلة في التصنيف تسعى المؤسسات نحو «تصنيف» بطريقة تفيد ضمناً علو المنزلة والمقام مثل جامعات أو مؤسسات تتسم بالانتقائية أو مؤسسات بحثية. وفي معرض ردها على نتائج استطلاع للرأي أظهرت أن الطلبة يفضلون «الجامعة» على الكلية، حيث يرونها أعلى منزلة، عمدت مائة وستون كلية إلى تغيير أسمائها إلى جامعة خلال العقد الماضي (Mathews, 2003). وكذلك الأمر ارتفع عدد فرق البحوث التي تتقدم بطلبات للحصول على منح بحثية بتمويل فدرالي بعد أن بذلت المؤسسات جهوداً كبرى للحصول على رتبة جامعات بحثية / تمنح شهادة الدكتوراه (McCormick, 2001).

هذا وقد ازدادت لدى كل من مؤسسات القطاعين الخاص والعام نسبة المؤسسات التي صنفت بتصنيف «تنافسية» أو «انتقائية» مقابل المؤسسات الموصوفة بأنها مؤسسات «الباب المفتوح» (Hoover, 2002). وهنا يبدو أن إحدى الوسائل المتبعة للحصول على المزيد من طلبات الانتساب لتبدو هذه المؤسسة «انتقائية» تتجلى في تشجيع تقديم هذه الطلبات بنماذج بسيطة عبر الانترنت، وهذا ما يشكل إغراء للفرد العادي ويزيد عدد الطلبات التي يقدمها الطالب الواحد. وهكذا تكون النتيجة استلام

المؤسسة لعدد كبير من الطالبات وبذلك يتسنى لها أن ترفض قبول نسبة عالية من الطلبة⁽¹⁰⁾.

وثمة طريقة أخرى تتبعها المؤسسات لتظهر بمظهر المنزلة الرفيعة تتمثل بافتتاح كليات تمنح «درجة الشرف»، والغاية من ذلك جذب الطلبة المتفوقين ذوي الدرجات العالية في الامتحانات والمعدلات. فقد جاء في تقرير أصدره المجلس الوطني لدرجات الشرف الجامعي National Collegiate Honors Council أن عدد أعضائه قد ارتفع بمعدل 50 بالمائة منذ عام 1995، حيث باتت أكثر من ألف مؤسسة تقدم برامج الشرف في دراساتها (Samuels, 2001).

ولم تنج من الوقوع في شرك هذا الصنف من التنافس مؤسسات اعتادت أن تقدم جل خدماتها التعليمية للطلبة من ذوي الأوضاع الاقتصادية الضعيفة.⁽¹¹⁾ فجامعة المدينة في نيويورك City University of New York، مثلاً هذه المؤسسة ذات التاريخ العريق في تعليم الطلبة الفقراء المكافحين في سبيل التعلم، افتتحت مؤخراً كلية «شرف» في سبع من فروعها التي تبلغ مدة الدراسة فيها أربع سنوات. وإضافة لذلك أدخلت في برامج الدراسة بعثات تعليمية تمنح لأفضل الطلبة المتفوقين - تتضمن البعثة كامل رسوم التعليم وراتباً قدره 7500 دولار سنوياً وكمبيوتر محمول - وكل ذلك في سبيل أن تصبح المؤسسة «مؤسسة النخبة» (Arenson, 2002).

أما كليات المجتمع التي غدت أكثر جرأة في سلوكياتها مؤخراً فهي أيضاً تعمل جاهدة لتضم إليها أفضل الطلبة المتفوقين في المدارس الثانوية. فعدد كبير منها الآن يقدم برامج منح دراسية تتضمن كامل التكاليف إضافة لمنهج دراسي قوي لنيل درجة الشرف، نحو 168 كلية منها تقدم برامج الشرف هذه، وهو رقم سجل ارتفاعاً ملحوظاً في عددها البالغ 24 قبل خمسة عشر عاماً (WALSH, 2003). وهناك المزيد من هذه الكليات التي ذهبت إلى ما هو أبعد من التعاون مع مؤسسات مدة الدراسة فيها أربع سنوات، فاتجهت إلى منح درجات البكالوريوس في جامعتها⁽¹²⁾. فمن هذا

الوضع يمكن للمرء أن يستنتج بأن كليات المجتمع تشعر بالسعادة حين تجذب إليها طلبة يتمتعون بفرصة جيدة للقبول في مؤسسات مدة الدراسة فيها أربع سنوات. ولعله من المفيد القول إن وجود مثل هذا الصنف من الطلبة في الجامعة من شأنه أن يرفع مستوى التعلم فالطلبة يتعلمون من بعضهم. ولا أحد ينكر أن السعي لبناء المنزلة الرفيعة للمؤسسة هدف عقلاني تتبناه قيادة المؤسسة، لكن الغائب عن الذهن هو ما القدر الذي يتعلمه الطلبة، وما مقدار قابلية التحركية الاجتماعية التي تقدمها المؤسسة للخريجين. لذلك فإن النجاح في تحقيق علو المنزلة لن يكون على المدى الطويل إلا نصراً أجوف إن كان هدفه خدمة احتياجات المؤسسة وحدها دون النظر إلى احتياجات عامة الناس.

السعي وراء موارد دخل جديدة

هناك ظمناً لا ينطفئ للحصول على إيرادات جديدة، وقد أفضى هذا الظمناً بالمؤسسات لتجربة عدد لا بأس به من مبادرات الحصول على الأموال، تدرجت من مبادرات عادية إلى مبتكرة إبداعية - وحتى المبتدلة. لقد كانت إيرادات المؤسسات المتحققة من تقديم التدريب للشركات (وخاصة في كليات المجتمع) ومن براءات الاختراع أمراً شائعاً ومعروفاً منذ سنوات عدة. لكن الجديد في هذا الشأن هو القيام بحملات لجمع الأموال ازدادت شدتها في الجامعات العامة. فقد بدأت آلاف مؤلفة من الكليات والجامعات التقليدية تقديم مقررات دراسية افتراضية سعياً منها لجذب الطلبة من مختلف أصقاع العالم. وبرزت للوجود بطاقات الائتمان التي تصدرها المؤسسات - حيث تحصل الجامعات أجوراً استناداً لعمليات شراء يقوم بها طلبتها وخريجوها - فباتت هذه البطاقة مثلاً لانتهاء الحدود الفاصلة بين المؤسسات التعليمية والمصارف التي تقدم خدمات كاملة.

من جانب آخر ازدادت زيادة غير طبيعية شعبية البرامج التعليمية الخاصة بالطلاب كبار السن والعاملين الذين تؤهلهم قدراتهم للاستفادة من

منافع الرسوم من أرباب العمل، فأتاحت للمؤسسات تدفقاً فعالاً لا ينقطع من الإيرادات. وهؤلاء الطلبة كبار السن يقبلون على التعليم العالي بأعداد متزايدة، حيث نجد أكثر من نصف عدد الطلبة في المرحلة بعد الثانوية تتجاوز أعمارهم الحادية والعشرين، وهناك تقديرات بأن هذه النسبة سوف تزداد مستقبلاً (2002، "Almanac 2002-3")⁽³¹⁾ تقول الأخت جويل ريد Joel Read رئيسة كلية الفيرونو Alverno، إنهم عندما بدأوا تقديم برامجهم لكلية عطلة نهاية الأسبوع قبل أربعة وعشرين عاماً، كانوا الوحيدين الذين لديهم هكذا برامج. أما اليوم فإن كلية الفيرونو تجد حولها نحو سبع وعشرين كلية تنافسها في خدمة المتعلمين من كبار السن في منطقتها⁽¹⁴⁾.

إن النجاح في تنويع مصادر الدخل، حسبما نراه، أمر أساسي في استقرار المؤسسات وفي قدرتها على توفير الخدمة التعليمية لعامة الناس في عالم متزايد الاضطراب ينتظرنا. لكن الخطر يكمن هنا بأن يصبح الإيراد والدخل غاية في ذاته وليس وسيلة لدى مؤسسات تتحرك سريعاً متجاوزة الحدود الفاصلة بينها وبين الأعمال التجارية.

الطالب في وضعية المستهلك

في رد فعل ضمنى لا مناص منه أمام السلوك الذي تنتهجه الكليات والجامعات اتخذ الطلبة الجامعيون المحتملون وعائلاتهم معهم موقف المستهلك. فبعضهم - وبخاصة من هم في بحبوحة من العيش - صار يبحث عن مساعدة من الاستشاريين لمعرفة المزيد عن عملية القبول في الجامعات. تشير رابطة الاستشاريين التربويين المستقلين (IECA Independent Consultants Association) في تقديراتها أن عدد من يقدمون الاستشارات يزيد عن ألفي شخص يعملون في سائر أنحاء البلاد، وهو رقم يعادل ضعف ما كان عليه عددهم في العقد الماضي. لقد بات عملهم هذا صناعة لا تخضع إطلاقاً لرقابة الدولة وتدخلها، وتتمو نمواً مطرداً وبأرقام وفق دالة أسية⁽¹⁵⁾.

أما الطلبة الذين ليسوا في بحبوحة من العيش فإن شبكة الانترنت تعني لهم الكثير حيث تتاح لهم معلومات لم تكن متاحة من قبل إذا دخلوا هذه الشبكة مبكراً. فالطلبة الآن يستطيعون، بل ويقومون، بالبحث عن معلومات تفيدهم حول المؤسسات بدءاً من عدد الطلاب في الصف الواحد وحتى فرص البحوث لطلبة المرحلة الجامعية الأولى - وبدأت هذه المعرفة تؤثر في اختيارهم للكلية المناسبة (انظر على سبيل المثال Hammond, 2002). وفي أيامنا هذه يستطيع الطالب المهتم بانتقاء كلية للمرحلة الجامعية الأولى ويرغب بالالتحاق لدرجة الماجستير في إدارة الأعمال أو مقرر دراسي في الرياضيات أن يجد على الانترنت خيارات واسعة تمكنه من الانتقاء، سواء من حيث الجامعات الافتراضية أو الصفوف الدراسية التقليدية أو المقررات المختلطة حسبما يناسب احتياجاته.

وقد بات من الشائع عند الجميع، بعد أن يتم القبول، أن يساوم الطلبة وعائلاتهم مع الجامعة أو الكلية، وبخاصة بعد أن يتسلموا مبلغ المساعدة المالية، فيستخدمون تكتيكات مختلفة منها مثلاً إرسالهم مبلغ المساعدة المالية من مؤسسة أخرى بالفاكس إلى اختيارهم الأول، آملين بذلك أن يضطر هذا الأخير للقبول بسعر ذاك المنافس (Top Financial Aid Tips, 2003)⁽⁶¹⁾.

ومن التغييرات الأخرى التي حلت محل التجربة التقليدية للكلية حقيقة مفادها أن الطالب الملتحق في جامعة معينة يجد أن مقرراً معيناً ليس بالجودة التي يرغبها - أو أنه غير مناسب له - يستطيع بكل سهولة أن يجد بديلاً له في مكان قريب أو على الانترنت. والملاحظ أن ما يقرب من نصف الطلاب يحضرون في أكثر من مؤسسة واحدة قبل أن يحصلوا على الشهادة في نهاية المطاف⁽¹⁷⁾. وقد بدأت تظهر على الانترنت مواقع تجارية تضع تصنيفات للمفردات الدراسية كل على حدة وللأساتذة، وهذا ما يسهل الأمر كثيراً على الطلبة ويشجع السلوك الاستهلاكي عندهم (Lewin, 2003b). وهناك موقع على الانترنت بعنوان "Pick-a-Prof" (اختر الأستاذ) يتيح للطلبة في كليات معينة أن يشاهدوا توزيع الدرجات

لكل مقرر أو أستاذ من خلال استخدام قواعد السجلات المفتوحة فيشاهدون إحصائيات عن الجامعات العامة. وما يجدر ذكره هنا أن الجسم الطلابي بجامعة ميريلاند Maryland يعتبر في عداد واحد وخمسين كلية وجسماً طلابياً دفعوا ما يقرب من 10 000 دولار لجلب هذه الخدمة إلى جامعتهم.

ما نستنتجه مما تقدم أن السلوك الاستهلاكي للطلاب قد بدأ يترسخ. فإذا أصبح الطالب في وضعية من يختار عن بينة وعلم واسعين للبرامج الأكاديمية، وإذا كان نظام التصنيف يجبر الهيئة التدريسية على التصدي لأي تصور حول فاعلية صفوفها الدراسية، وإذا كان إعراض الطالب عن مقرر تقدمه الجامعة في الإحصاء يجبر قسم الرياضيات على إجراء تقييم لمنهجيات التدريس، نستطيع أن نقول عندئذ إن التعليم العالي يخدم المجتمع دون ريب. ولكن، ظهرت مؤخراً نقطتان سلبيتان لهذا السلوك الاستهلاكي. فالتدريب التخصصي الاحترافي الهادف إلى تحسين فرص الطالب في القبول، والمساومة حول المساعدة الطلابية هما لصالح العائلات الغنية، في حين أن الطلبة والأسر الفقيرة هم بأمس الحاجة إلى هذا العون. والمؤسسات صارت ترى الطالب مستهلكاً بدلاً من أن تعده مشاركاً في العمل أو زميلاً ورفيقاً في رحلة العلم. والطالب من جهته صار يتعامل مع التعليم الجامعي وكأنه سلعة يبتاعها. إن مفهوم التعليم الليبرالي يركز على تطوير الطالب وتهيئته لحياة المشاركة المدنية وحياة الفكر، لكن هذا المفهوم عرضة لخطر الزوال.

وهنا لا بد أن نسأل ما الذي يسبب هذه المنافسة المتزايدة التي خرجت عن تقاليد التعليم العالي. لا نعتقد أن السبب هو نقص عدد الطلاب، فأعداد الطلبة في تزايد مستمر وهم من بيئات متنوعة، وأعداد المتقدمين للانتساب للجامعات أكبر من أي وقت مضى (Carnevale and Fry, 2000). وليس السبب نقصاً في الأموال، لا سيما وأن دعم الدولة ورسوم التعليم واحتفاليات جمع الأموال قد ازدادت زيادة ملحوظة خلال العقدين الماضيين ولكن في غمرة هذه الزيادات المفرطة في أعداد الطلبة وفي التمويل نجد المنافسة والبحث عن موارد تمويل جديدة يتسارعان بسرعة أكبر

(18). فقد وصف غوردون وينستون هذا المناخ الجديد بأنه «سباق نحو التسليح» حيث تنهك المؤسسات في بحث مستميت لا ينتهي للحصول على أفضل الطلبة وأفضل أعضاء للهيئة التدريسية والفرق الرياضية الفائزة والمزيد من البحوث وعلو المنزلة، - وفوق ذلك كله - في سبيل الحصول على دخل جديد لتجعل كل هذه الأشياء ممكنة (Winston, 2001).

مقدمون جدد لخدمات التعليم العالي

تزايدت على نحو سريع جداً أعداد المقدمين الجدد لخدمات التعليم العالي حتى باتوا قوة عظيمة ذات شأن كبير في دفع التعليم العالي نحو السوق (19). ومن بين أولئك المنافسين الجدد، يمكن أن نعد 625 كلية وجامعة تعمل في سبيل الربح وتمنح الدرجات العلمية (Brimah 1999, 2000)، منها ما كان قائماً منذ سنوات عدة، ومنها ما تأسس منذ قرن من الزمان أو مايزيد. لكنها ازدادت عدداً وكبرت حجماً في الآونة الأخيرة، وأصبحت تمنح الدرجات العلمية التقليدية وتسعى للحصول على الاعتمادية والترخيص. لقد باتت هذه المؤسسات الربحية تمنح مختلف الشهادات مثل شهادة المشارك والبيكالوريوس والماجستير والقانون والدكتوراه. ففي عقد التسعينيات من القرن العشرين وحده ارتفع عدد المؤسسات الربحية التي تمنح درجة علمية بعد سنتي دراسة بمعدل 78 بالمائة، بينما ارتفع عدد المؤسسات التي تمنح الشهادة بعد أربع سنوات دراسة بمعدل 266 بالمائة (Kelly, 2001). كما ارتفعت معدلات الإيرادات للمؤسسات الربحية بمعدل 20 بالمائة للفترة من 2001-2000 (Blumenstyk, 2002). وعلاوة على ذلك كان أداء أسهم هذا النوع من المؤسسات في التداولات العامة أعلى من مؤشر Standard and Poor خلال السنوات الماضية ("The Chronicle Index" 2003).

إلى جانب ذلك ظهرت في الآونة الأخيرة زيادة غير معهودة في المقررات الدراسية التي تقدم على الانترنت والمتوفرة من مؤسسات مختلفة منها الافتراضية والفروع الافتراضية لمؤسسات تقليدية والكليات والجامعات الربحية وبعض تجمعات الجامعات

مثل اتحاد كليات المجتمع في كولورادو Colorado Community College Online (الذي يضم اثنتي عشرة كلية مجتمع في كولورادو) أو الجامعة الالكترونية (التي يديرها مجلس التربية الإقليمية الجنوبي بعنوان "Postsecondary Education, 2002).

في العام الجامعي 1997-1998 قدم نحو اثنين وخمسين ألف مقرر دراسي عن طريق التعليم عن بعد، سجل فيها نحو 1.7 مليون طالب. والجدير بالذكر أن ثلث المؤسسات المصنفة من الدرجة الثالثة في الولايات المتحدة تقدم برامج التعليم عن بعد، وأن 20 بالمائة أخرى تفكر بإضافة التعليم عن بعد إلى مناهجها الدراسية (U.S. Department of Education, 1999). حينئذ ارتفعت على نحو سريع جداً أعداد البرامج وأعداد المنتسبين لها إذ صارت المؤسسات تركز على مقررات تقدم على الانترنت بدلاً من الاعتماد على المراسلة والتلفزيون وغيرهما من وسائل التعليم عن بعد. ومع بداية عام 2002 بلغ عدد البرامج المقدمة عن طريق التعليم عن بعد نحو 3600 برنامج⁽²⁰⁾. وقد أظهرت إحدى الدراسات التي أجريت في هذا النطاق أن 70 بالمائة من المؤسسات التقليدية التي تبلغ مدة الدراسة فيها سنتين وأربع سنوات قدمت برامج على الانترنت في عام 2000 (كما ورد في Konrad, 2001). لكن التقديرات تختلف بين دراسة وأخرى إلا أنها جميعاً أشارت إلى أن عدد المسجلين في برامج على الإنترنت بلغ 87423 مشتركاً في العام 2002. والواقع أن نسبة الانتساب إلى برامج الانترنت تشكل 37 بالمائة من إجمالي عدد الملحقين في جامعة مرييلاند (في اتصال شخصي مع خافيير مياريس Javier Miyares، كانون الأول/ديسمبر 2002).

تشير الإحصاءات إلى أن كل واحدة من المدارس الثانوية الافتراضية في فلوريدا وماساتشوستس تقدم التعليم لما ينوف عن خمسة آلاف طالب، وأن جامعتي أوكلاهوما ونبراسكا تقدم برامج دبلوم على الانترنت لطلبة المدارس الثانوية ("Online High School Program", 2002). وقد تتباين الأرقام بين مصدر وآخر لكن تقديرات مركز إصلاح التعليم Center for Education Reform تشير إلى وجود نحو سبع وستين مدرسة ثانوية على الانترنت في البلاد (Rimer, 2003b). إضافة إلى هذا الرقم يوجد

ما نسبته 15 بالمائة من المدارس الثانوية في الولايات المتحدة تتيح لطلبتها فرصة الصفوف الدراسية الافتراضية. كما تشير التقديرات أيضاً إلى أن ستاً وعشرين ولاية قد باشرت بافتتاح المدارس الثانوية الافتراضية (Borja, 2001). ونتيجة لهذا التطور يدخل إلى الجامعات أعداد متزايدة من طلبة المدارس الثانوية الذين حصلوا على درجات عالية حققوها عن طريق الانترنت خلال السنوات الاخيرة وما قبل الأخيرة من دراستهم الثانوية. وهؤلاء الطلبة بما يتمتعون به من مهارة اكتسبوها في الصفوف الدراسية الافتراضية يقفون على أبواب التعليم العالي بذهن منفتح ومعرفة جيدة بنموذج الانترنت التعليمي كمنهجية لبرامج الدراسة في المرحلة الجامعية الأولى.

وليست المدارس الثانوية وحدها هي التي توفر لطلبتها تعليماً عن طريق الانترنت، بل الجيش أيضاً. اعتباراً من شهر آذار/مارس عام 2002 وقع نحو 15834 طالباً في الجيش عقوداً للمشاركة في جامعة الجيش الالكترونية eArmyU، ثم ارتفع هذا العدد حتى أصبح في يومنا هذا نحو 30 000. وتشير توقعات الجيش إلى أن يواصل هذا العدد ارتفاعه ليصل إلى 80 000 طالب مع انتهاء العام 2005 (Lorenzo 2002).

لقد أصبح التعليم الافتراضي وبكل تأكيد يمثل فرصة جديدة هامة لكن الاستفادة من هذه الفرصة ليست يسيرة على الدوام

(Lewis and others 1999; Smith 2000). فبعض الجامعات التي دخلت نطاق التعليم العالي الافتراضي بقصد الربح وتقوم ببيع مقررات دراسية أو مواد دراسية الكترونية لم تحقق نجاحاً في عملها، ولعل السبب في معظمه يكمن في سوء التخطيط أو في تخطيط غير كاف. فقد أنشأت كل من جامعات تمبل Temple ونيويورك وجامعة نيويورك في بوفالو Buffalo وجامعة كورنيل Cornell وجامعة كاليفورنيا (بصورة مشتركة مع) كاليفورنيا State أذرعاً لها على الانترنت بقصد الربح لكنها اندثرت الآن. كما جربت جامعة مرييلاند فرعاً لها على الانترنت بقصد الربح تحت اسم UMUCOnline، إلا أنها أغلقت في تشرين الأول/أكتوبر 2001. (إلا أن هذه الجامعة،

وكما ذكرنا آنفاً، لا تزال تواصل تقديم أعداد كبيرة ومتزايدة من المقررات الدراسية الافتراضية). لكن واقع الامر أن الذي تنامي وكبر هو تقديم نسخة على الانترنت من المقررات الدراسية والدرجات العلمية التقليدية التي تقدمها المؤسسات الربحية وغير الربحية على السواء.

بيد ان البحوث التي ظهرت نتائجها مؤخراً تشير بوضوح ودون لبس إلى أن التعلم عن طريق الإنترنت إن أحسن تصميمه مؤثر وفعال ويرضي الطلبة (Newman and Scurry 2001). فقد رأى جي سيفين كاشالا Jay Sivin-Kachala وإيلين ر.

بيالو Ellen R. Bialo أن «أكثر من نصف الطلبة الذين وصفوا بأنهم «قلما» يشاركون في مناقشات مباشرة وجهاً لوجه داخل غرفة الصف قد شاركوا على الانترنت بنسبة توازي نسبة الطلبة الذين وصفوا بأنهم «يكثر» من المناقشات المباشرة» (Sivin-Kachala and Bialo, 2000, P.25). كما أن هنالك عدداً كبيراً من الدراسات التي ذكرت بالوثائق تجرية بعض الأساتذة من مثل دينا رينري Deanna Raineri عالمة البيولوجيا الجزيئية في جامعة إلينوي أوربانا شامبين Urbana-Champaign، التي حظيت بدرجات عالية في تقييمات الطلبة وكان أداء طلبتها أفضل كثيراً من غيرهم في الامتحانات الخاصة بالمسائل التطبيقية بعد أن أدخلت المختبرات الافتراضية في المواد التي تدرسها ("Online, On Campus", 2001). وعندما يشعر طلبة هذه البرامج، أو طلبة البرامج التدريبية من الشركات التي يتزايد عددها بالراحة وهم يشاركون بالتعلم عن طريق الانترنت فمن المرجح أن يزداد عدد المنتسبين إلى أي من البرامج المتاحة على الانترنت حالياً للدراسات العليا، مثل شهادة الماجستير في التربية أوالمقررات الدراسية لشهادة الماجستير في إدارة الأعمال. وبالطبع توجد برامج ضعيفة على الانترنت مثلما يوجد برامج تقليدية ضعيفة، ولكن إن أحسن تصميمها وأداؤها فإن من شأن التعلم الافتراضي أن يكون مؤثراً وفعالاً ومرضياً.

إلى جانب هذه المؤسسات التقليدية العديدة التي تطمح وتكافح لتحقيق مواقع متقدمة لها توجد مؤسسات أخرى لا تعد رسمياً جزءاً من التعليم العالي إلا أنها تؤدي الغرض نفسه. من هذه المؤسسات شركات تقنية المعلومات التي تقدم برامج معينة للشهادات (وقد منحت حتى تاريخه أكثر من مليونين ونصف المليون شهادة)، وهناك أيضاً جامعات خاصة بالشركات التي تعمل على تدريب موظفيها (وقد ارتفع عددها من أربعمئة جامعة قبل نحو عشرة أعوام إلى ما يزيد عن ألفين)، وهناك أيضاً المتاحف ودور النشر، وحتى بعض الوكالات الحكومية التي تقدم مواد دراسية.

ولا يقتصر الأمر على هذا العالم المتزايد في الاتساع من مؤسسات وهيئات تقدم التعليم العالي، بل يشكل الإنترنت - في نظر الطلبة الذين وصفناهم بالمستهلكين في مرحلة سابقة من هذا الفصل - الوسيلة السهلة للاطلاع على تنوع واسع من الخيارات. فالطالب الذي يقضي أربع سنوات متواصلة في جامعة واحدة سرعان ما يبدو إنساناً خارجاً عن المألوف وسط طلبة يتقنون التعامل مع الإنترنت ولديهم القدرة الكافية على رسم خارطة مستقبلهم العلمي وبالتالي فإن محصلة هذه التحديات بروز مناخ تنافسي جديد كل الجودة.

التقنية في غرفة الصف

لقد كان النمو الذي شهده التعليم الافتراضي حتى هذا التاريخ أكبر وأهم تغير تحدثه التقنية، ولكن على الرغم من أهمية وجود هذه الإمكانيات للتعليم عن بعد، إلا أن الأثر الذي بدأت التقنية الرقمية تحدثه في التعلم وبخاصة داخل غرف الصف التقليدية أكبر أهمية من ذلك على المدى البعيد. فقد أفضت الاستخدامات المبكرة للكمبيوتر وللانترنت في البيئة التقليدية لغرفة الصف إلى تأدية المهام الاعتيادية بصورة أكثر فاعلية: ذلك أنها عملت على توزيع المنهاج الدراسي والمطالعات وخلقت حلقة وصل بين الأساتذة والطلبة وبين الطلبة أنفسهم فأوجدت الوسيلة الناجحة للبحوث الطالبية ذات الفاعلية. فالتقنية الجديدة تستخدم بصورة رئيسة في تكرار الخبرات التقليدية

المكتسبة داخل غرفة الصف (مثل ذلك استخدام برمجيات Microsoft Power Point بدلاً من السبورة، Werback 2000). غير أن الفرصة المستقبلية تكمن في القدرة على استخدام تقنية المعلومات والاتصالات في تغيير طريقة التعلم بحيث يستفاد من التركيز والاهتمام على ما نعرفه منذ مدة طويلة حول أصول التدريس: أي إن الطلاب يتعلمون بشكل أفضل وبعمق أكبر وترسخ المعلومات في أذهانهم مدة أطول عندما يشاركون بقوة وحيوية في أنشطة التعلم الذاتي بدلاً من أن تقتصر مشاركتهم على الجلوس والاستماع بفعل سلبي غير إيجابي. فالتقنية تتيح للأساتذة منهجية عملية لتلك الطرائق التي يعلم الجميع أنها أكثر فاعلية من مجرد إلقاء المحاضرات. وإضافة لذلك تستطيع التقنية أن تبرز للعلن وتساعد في التعامل مع مختلف أساليب التعلم عند الطلبة.

لقد برزت على الساحة حالياً برمجيات جديدة من شأنها أن تشجع ظهور أشكال أكثر إثارة في التعلم، وبتقديرنا إن استخدام هذا النوع من البرمجيات سوف يصبح أمراً كثيراً الشيع في غضون السنوات الست أو الثمان القادمة، وسيكون من شأنه أن يغير الطريقة التي يجري بها التعلم حالياً في معظم البيئات، سواء في الصفوف الدراسية التقليدية داخل الجامعات أو في المقررات الدراسية الافتراضية على الإنترنت. فهذه البرمجيات تتيح للطلبة، على سبيل المثال، إنشاء المحاكاة في التجارب بمختلف الميادين - في الكيمياء والفيزياء والبيولوجيا والجيولوجيا، وغيرها - حيث تكون هذه التجارب معقدة ومكلفة وخطرة وتستغرق الوقت الطويل، أو ربما يستحيل إجراؤها في المختبرات على أرض الواقع. ولنأخذ مثلاً لذلك برمجية Flylab (مختبر الذبابة) التقنية التي يمكن استخدامها داخل غرفة الصف وتتيح للطلاب أن يضع تصميمه الخاص لذبابة الفاكهة من خلال إجراء تغييرات في نوعها الظاهري Phenotype ومن ثم إجراء التزاوج بينها لإنتاج سلالة جديدة لها، ثم تحليل هذه السلالة التي من خلالها يفهم الطلبة قوانين الوراثة (Bell, 1999 وانظر أيضاً Newman and Scurry, 2001). كما أن إنشاء نماذج محاكاة افتراضية لعمليات جراحية على الإنترنت

تتيح لطلبة الطب (وحتى الأساتذة ذوي الخبرة الواسعة) أن يمارسوا أساليب العمل الجراحي دون تعريض المرضى للخطر. ومن الإجراءات المتوفرة حالياً برمجيات محاكاة لعمليات الفتحة لبطين القلب وإدخال البرغي في عظم الساق واستخراج خزعة من الكبد. (Web-Based Surgical Simulators, 2002). إن برمجية «المعلم Cognitive Tutors» في أعداد متزايدة من الاختصاصات العلمية – بما في ذلك الإحصاء و bete noir – التي طورتها Carnegie Melton تقدم العون للطلبة بالصورة السهلة على مدار الساعة ولسبعة أيام في الأسبوع.

ولكن هنالك أساتذة كثر لا يزالون يشعرون بالحذر إزاء كون التقنية على بساطة ووثوقية كافيتين تمكنها من الاستخدام في مهام تعليمية أكثر تطوراً. لكننا نقول إن كل يوم في حياتنا المعاصرة هذه يشهد ظهور برمجيات أفضل وأسرع من السابق وأكثر رخصاً وأكثر وثوقية وأكثر سهولة في الاستعمال تتيح للطلبة المشاركة بفاعلية أكبر في التعلم. ولعل أفضل البرمجيات التي توضح قدرة التقنية على تغيير بيئة غرفة الصف هو برنامج Pew Grant Program في برمجيات Course Redesign الذي تقوده كارول تويغ Carol Twigg، فهو يهدف إلى إعادة تصميم مقررات تمهيدية كبرى (التي غالباً ما تكون الأقل فاعلية والأكثر إغراضاً عنها). فمثلاً وضعت كلية ريو سالادو Rio Salado تصميماتاً لمنهجيات جديدة لتعليم مبادئ علم الجبر. كما أنشأت جامعة وسكونسن – ماديسون زهاء سبع وثلاثين «برمجية تعليم على الانترنت» لمادة الكيمياء. وبعد أن ينهي الطالب جزءاً منها تطرح عليه سلسلة من الأسئلة لمعرفة ما إذا كان استوعب هذه المادة بصورة كافية. وقد وجد الطلبة هذه الجلسات التعليمية مفيدة جداً لهم وأعربوا عن تقديرهم الخاص لخيار الربط المباشر مع المادة العلمية في حال مصادفتهم لصعوبة مسألة معينة.

بعد أن استكملت تقييمات المؤسسات المشاركة وجد الفريق أنه حين يقوم الأساتذة بالتحليل الدقيق لبنية المقرر الدراسي ويطبقون مبادئ التربية وأصول التدريس الأكثر تطوراً ويستخدمون التقنية بفاعلية أكبر تحدث تحسينات جيدة في تعلم الطلبة

والاحتفاظ بهم وفي رضاهم. ولعل أكثر ما أدهش الجميع في هذه النتائج أن جميع هذه التقييمات أظهرت توفيراً في التكاليف تراوحت ما بين 20 بالمائة وحتى 84 بالمائة (Twig, 2003b).

بالتزامن في الماضي قدماً مع مسيرة التعليم العالي ينبغي على كل مؤسسة تعليمية في مرحلة ما بعد الثانوي أن تدرك بأن التقنية الرقمية قد بدأت فعلاً بتغيير طريقة تعلم الطلبة في كل بيئة للتعليم - عن طريق الانترنت أو في المدارس الابتدائية والثانوية وفي مراكز التدريب على المهارات وحتى في غرف الصف التقليدية. وحيث إن قدرات واستخدامات التقنية تواصل تطورها فإن التعليم بالانترنت والتعليم التقليدي سوف يبدوان متشابهين إلى حد كبير في نظر الطالب. كل واحد منهما سوف يستخدم التقنية لتعزيز عملية التعلم، وكل واحد منهما سوف يشجع التعلم الفعال إضافة إلى المزيد من التواصل مع أعضاء الهيئة التدريسية ومع الطلبة الآخرين. وكل واحد منهما سوف يستعين بالأساتذة ليكونوا معلمين ومدربين ومرشدين بدلاً من أن يظلوا على حالهم كمصدر للمعلومات. وعلى هذا النحو سوف تتبدل إلى الأبد العلاقة بين الطالب والأساتذ.

نشهد في أيامنا هذه طيفاً واسعاً من التعاون والعمل المشترك في سبيل تكوين المقرر الدراسي، حيث يبدأ هذا التكوين بالطريقة التقليدية فيقوم أستاذ بمفرده بالإعداد الكامل للمادة، ثم الانتقال لمرحلة الأستاذ الذي يساعده واحد أو اثنان من الاختصاصيين بالتقنية، ثم الفريق الصغير الذي يضم في عضويته فنان رسم جرافيك وخبير تقنية ثم المجموعة الموسعة التي تفضلها بعض المؤسسات مثل جامعة فونيكس Phoenix والجامعة المفتوحة في بريطانيا. ومع أن طريقة الأستاذ الذي يعمل بمفرده في إنشاء مادته الدراسية لا تزال المهيمنة، إلا أن تزايد استخدام التقنية يجعل عملية إعداد المادة الدراسية تنمو نحو المزيد من العمل بأسلوب الفريق. وهنا يمكن تشبيهه طرفي هذا الطيف بالعمل الفردي للحرفيين وبالعمالة المتخصصة التي تميز الإنتاج الحديث.

وفي تقديرنا إن مشهداً جديداً ومختلفاً سوف يظهر في السنوات المقبلة، ناهيك عن كوننا، حتى في يومنا هذا، نشهد قلة قليلة جداً من أساتذة لديهم القدرة أو الدعم من الآخرين لإنشاء برمجياتهم الخاصة. سوف تتوفر للراغبين تقنية جديدة على شكل وحدات مستقلة، أبدعت بشكل احترافي، يمكن أن يستخدمها مدرس المادة كما يستخدم كتاباً جامعياً مثيراً للاهتمام والتفاعل. وعندما يحصل هذا الأمر سوف تختفي الحاجة لوجود فرق مقيمة في الجامعة وتعمل على إبداع البرمجيات اللازمة للتعليم، وعندئذ سوف تتركز جهود هذه الفرق على مساعدة الأساتذة في إيجاد واستخدام برمجيات من مصادر محترفة. سوف تتسارع عملية استخدام التقنية داخل غرفة الصف. وسوف يتزايد اعتماد التعلم على البرمجيات التفاعلية. وسيكون التعليم بما في ذلك التعلم داخل الجامعة متوجهاً أكثر فأكثر نحو اعتماد منهجية تكون مزيجاً بين التعليم الصفي واستخدام الإنترنت معاً. كما أن وضع البرمجيات بوحداتها المختلفة سوف يقتضي وجود الأساتذة الذين يؤدون دور الاستشاري والاختصاصي في محتواها (وهذا هو دور فريق دعم متطور)، ولكن من المرجح أن يتم هذا الأمر من منطلق تجاري. غير أن أثر التقنية في التعليم العالي حتى هذا التاريخ ظل متباطئاً بالمقارنة مع أثرها في الميادين الأخرى العديدة (مثل العمل المصرفي والاتصالات). ومع ذلك فإن هذا الأثر يعد سريع الوقوع إذا أخذنا في الاعتبار ما هو معروف عن طبيعة التعليم العالي⁽²³⁾.

رأى فريق من الأكاديمية الوطنية للعلوم قام بدراسة أثر التقنية في الجامعات أن من المرجح أن يكون التغيير ثورياً - في الأساليب المتبعة بالتعليم والبحوث - وسينجم عنه تغييرات أساسية وعميقة في بنية الجامعات. وقد لاحظ هذا الفريق أيضاً أن أشد التغييرات عمقاً وتأثيراً تلك التي حصلت في مؤسسات تعمل في جمع المعلومات وتفصيلها وتحليلها ونشرها. وليس ثمة مؤسسة ينطبق عليها هذا التوصيف أفضل من الجامعة (National Research Council of the National Academics, 2002)⁽⁴²⁾.

وخلاصة القول إن التعليم العالي يواجه الآن خضماً هائلاً من التغيير يتعين عليه أن يستعد له.

هذه الأشياء كلها تطرح أسئلة على جانب كبير من الأهمية ينبغي على كل كلية أو جامعة أن تأخذها في عين الاعتبار. ففي القريب العاجل سوف تعد المؤسسات التي اشتهرت بمهارتها في استخدام التقنية وسيلة لرفع مستوى التعلم أكثر دينامية وفاعلية من منافساتها التي لا تتمتع بالمهارة ذاتها وسوف يصبح استخدام التقنية وسيلة لعلو المنزلة والمقام كما سيكون ميزة تنافسية. من أجل هذا يتعين على أعضاء هيئة التدريس الذين يرون أنفسهم متفوقين في مهارة التعليم أن يتفوقوا أيضاً في استخدام التقنية إذا أرادوا أن يظلوا قادة وفي موقعهم المتقدم.

عولمة التعليم العالي

برزت في الآونة الأخيرة ظاهرة جديدة، ألا وهي عولمة التعليم العالي (انظر على سبيل المثال Green, Eckel, and Barblan 2002; Altbach, 2003). ونقصد بهذه الظاهرة بروز مؤسسات عالمية وليس مؤسسات دولية. فالمؤسسات الدولية هي تلك التي ينتسب إليها طلبة أجنبية، في حين يقضي طلبتها المحليون جزءاً من وقتهم في الدراسة بالخارج. وعلى نحو مماثل يأتي إليها الأساتذة من دول أخرى للدراسة أو التدريس أو القيام بالبحوث، ويذهب الأساتذة المحليون للخارج. وقد أصبحت هذه الأنشطة كلها عملاً روتينياً لدى أشهر الجامعات في أمريكا. وهذا الأمر ينطبق أيضاً وبشكل متزايد على مختلف صنوف المؤسسات بما في ذلك كليات المجتمع الأمريكية. وهو أمر معروف ومطبق في البلدان الأخرى أيضاً. ففي كندا، مثلاً، تشير التقارير أن نحو 84 بالمائة من الجامعات تضمّن موضوع «التدويل» في استراتيجياتها (Green, Eckel, and Barblan, 2002). كما صعّد البريطانيون جهودهم لجذب الطلاب من مختلف الجنسيات، حيث حققوا ارتفاعاً عام 2002 قدره 20 بالمائة عما كان عليه الحال عام 2001، فأصبحوا بذلك المنافس الأقوى أمام الولايات المتحدة، حيث ارتفع معدل الطلبة الأمريكيين في الجامعات البريطانية بمعدل 17 بالمائة عام 2002 (Galbraith 2003).

أما المؤسسات العالمية فهي مؤسسات تتوزع عملياتها (المشتملة على تعليم الطلبة وإجراء البحوث وتوليد الدخل) في بلدان متعددة⁽²⁵⁾

ويتم ذلك من خلال افتتاح الجامعات (مثل ذلك جامعة Monash في ماليزيا وجنوب أفريقيا)، وإقامة مراكز للتعليم (مثل الجامعة البريطانية المفتوحة التي افتتحت فروعاً لها في الدول الأوروبية كافة وفي نحو ثلاثين بلداً خارج الاتحاد الأوروبي)، أو من خلال تشكيل تحالفات مع مؤسسات محلية (كما هو الحال في تحالف معهد ماساتشوستس للتقنية (MIT "Global Development" 2003)⁽⁶²⁾). وواقع الحال إن كل برنامج افتراضي (الإنترنت) برنامج عالمي بطبيعته، وعدد التحالفات أو الاتحادات العالمية في حقل الإنترنت في تزايد مستمر أيضاً (مثل Cardean University and 21 Universita). فالتقنية في حد ذاتها تجعل عملية تقديم محتوى البرنامج عملاً عالمياً، والشئ الذي يتزايد ظهوره يوماً بعد يوم إنما هو الخلطات - أي مزيج بين برامج تتضمن زيارات قصيرة ومكثفة إلى الجامعة المحلية أو لمراكز تعليمية مجاورة بغية ردف قاعدة عمل المقرر الافتراضي. وقد بدأت بعض معاهد الأعمال بتقديم ثقافة تنفيذية على هذا النحو (مثل ذلك جامعة ديوك Duke). أما الجامعات الاسترالية التي تتمتع بدعم مالي جيد من حكومتها، فتستخدم كل هذه الطرائق بشكل أو آخر، في سبيل أن توجد لنفسها حضوراً مميزاً في ميدان التعليم العالي في الدول الآسيوية يؤمن لها رصيذاً كبيراً في التجارة.

في غضون ذلك يعتقد الأكاديميون الأمريكيون أن عولمة التعليم العالي تتيح الفرصة فقط دون المخاطرة. ولكن وحتى تاريخ كتابة هذه السطور لا يزال العدد الإجمالي لمنتسبي البرامج الأكاديمية العالمية صغيراً. ولكن يبدو أن عدد البرامج التي هي قيد الدراسة حالياً أكبر كثيراً من عدد البرامج قيد التنفيذ. وبرغم ذلك، فمن المهم أن نعرف أن الحواجز القائمة في وجه المشاريع العالمية للتعليم العالي قد بدأت تتساقط وأن موجة العولمة آخذة بالتزايد. أما فيما عدا ذلك، فإن الظروف المؤاتية لمزيد من التنافس الشديد في جامعات البلدان الأخرى قد بدأت بالازدياد أيضاً.

وفي تطور آخر عظيم الأهمية برغم كونه لم يحظ باهتمام عموماً، اقترحت منظمة التجارة العالمية (WTO) تنظيم التعليم العالي كجزء من «الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات GATS»، مثلما تفعل ذلك في أي شكل آخر من أشكال التجارة وذلك بإزالة الحواجز أمام حركته⁽²⁷⁾. إن الهدف الأساسي لاتفاقية التجارة في الخدمات يتمثل في التحرير التدريجي لتجارة الخدمات، وهذا ما يرجح أن يكون له أثر كبير ومقلق في طبيعة التعليم العالي، ذلك أنه يطال أموراً كثيرة مثل دعم مؤسسات التعليم العالي وضمان الجودة والمساعدات المالية لطلبة معينين والمقدرة على توجيه التعليم والبحوث نحو الاحتياجات والثقافة المحلية (GATS – Fact and Fiction, 2002). وقد اقترح الوفد الأمريكي للمفاوضات أن تشمل هذه الاتفاقية مؤسسات التعليم العالي الربحية ومواد وخدمات الاختبارات كافة، كما صرح بتوقعاته أن يتقدم قريباً باقتراح يقضي بأن تشمل الاتفاقية التعليم العالي بأكمله، على الرغم من عدم وجود نقاش داخل الجامعات حول أثر ذلك على التعليم العالي. إن هذا الشكل المتسارع في خطواته للعوامة والذي لا يخلو من الضرر والأذى مثال واحد للطريقة التي ينجرف فيها التعليم العالي نحو نظام ذي توجه نحو السوق دون أن يسبقه نقاش وتخطيط كافيين - هنا في بلادنا أو خارجها.

وعلى أي حال يمكن إلقاء نظرة مسبقة على الطريقة التي يمكن أن تؤثر فيها بعض مظاهر العوامة على طريقة عمل التعليم العالي من خلال ما قام به الاتحاد الأوروبي، الذي يعد المكان الأوحده الذي يجري فيه أكبر قدر ممكن من التخطيط. كان من شأن تطور السوق المشتركة أن أفضى إلى اهتمام كبير في تسهيل حركة انتقال الاختصاصيين عبر الحدود بين الدول وهذا بدوره أدى إلى جهود مشتركة بذلتها الدول لزيادة عدد الطلاب القادمين من دول غير السوق المشتركة للانتساب إلى جامعات دول الاتحاد الأوروبي بحيث يكون الهدف احتواء 10 بالمائة فقط من إجمالي عدد الملتحقين في كل جامعة على حدة. وبغية تحقيق هذا الهدف أنشأ الاتحاد الأوروبي سلسلة من البرامج تشجع وتدعم مالياً «الدراسة في الخارج». وكان برنامج إيراسموس Erasmus

واحداً منها، ويستخدم الدعم المالي لتشجيع التعاون فيما بين الجامعات ويشجع تيسير حركة الانتقال للطلبة والأساتذة. وقد استفاد أكثر من مليون شخص من الفرص التي يقدمها هذا البرنامج الذي يشارك فيه ألفان وخمسمائة جامعة من تسعة وعشرين بلداً أوروبياً.

ومع مرور الزمن اتضح للأوروبيين أن المطلوب يفوق مجرد توفير إمكانية الوصول للجامعات - بل عليها أن تدخل ميدان المنافسة لكسب أفضل الطلبة، الذين يذهب معظمهم إلى الولايات المتحدة أو بريطانيا. إضافة لذلك، شعر الأوروبيون بضرورة تقليص ذلك الارتباك الناشئ بخصوص مختلف الدرجات العلمية (حيث كانت بعض الجامعات ترفض اعتماد شهادات تمنحها جامعات أخرى) وتحسين جاذبية جامعاتها. فتشكلت في عام 1999 «منظمة التعليم العالي الأوروبية» في مدينة بولونيا بإيطاليا. كما اتخذوا خطوات أخرى، كان منها «اتفاق بولونيا Bologna Accord» الذي دعا إلى توحيد مدة الدراسة حتى العام 2010، فتكون الدراسة ثلاث سنوات للحصول على درجة البكالوريوس وستين لدرجة الماجستير. وأحدثوا أيضاً «الشبكة الأوروبية لضمان الجودة في التعليم العالي بهدف مراقبة المواصفات». ثم انتقلوا لتدريس بعض البرامج باللغة الانكليزية التي تشق طريقها لتصبح لغة الاعمال الدولية. فباتت نحو ثلاثين بالمائة من جامعات القارة الأوروبية - منها بعض الجامعات الفرنسية - تقدم برامج باللغة الانكليزية، ومعظمها تأسس منذ العام 1990 (Rocca, 2003). وترافق ذلك مع إطلاق حملات الدعاية والتسويق والتحاق الطلبة. يلخص فرانس زفارتس Frans Zwarts رئيس جامعة غرونغن Groningen في هولندا هذا النشاط بقوله «كانت منظومة التعليم الأوروبية تركز تقليدياً على إمكانيات الوصول، أما الآن فقد أدركت أن عليها أن تتنافس من أجل أفضل المواهب على الصعيد العالمي» (Riding, 2003). إلى جانب ذلك، أنشأ الاتحاد الأوروبي صندوقاً (نحو 20 مليار دولار سنوياً) لدعم البحوث الأوروبية (وهو مبلغ يوازي الاستثمار الأمريكي في بحوث الجامعات). في تلك الأثناء كان «مشروع المستقبل» يسمع في اجتماعاته المتتالية عن عزم القادة الأوروبيين،

السياسيين والأكاديميين على حد سواء، على تصعيد منافستهم للولايات المتحدة. لكن هذا البلد، ودون أن يلحظ ذلك أكاديميون كثر، قد تراجع إلى الوراء في عدد لا بأس به من الإجراءات التربوية. فقد دلت جداول المقارنات التي أصدرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أن الولايات المتحدة تحتل المرتبة العاشرة من حيث أعداد خريجي المدارس الثانوية، وتأتي في المرتبة الثالثة عشرة في أعداد المنتسبين إلى دراسة جامعية مدتها أربع سنوات (البكالوريا)، وفي المرتبة العاشرة أيضاً في عدد المنتسبين إلى كليات التدريس فيها سنتان (شهادة مشارك) (Mortenson 2003).

وغني عن القول إن المجتمعات، إن أتاحت لها الظروف المناسبة، يمكن أن تكسب الكثير من مداخل مؤسسات التعليم العالي العالمية. وفي الحالات التي تكون فيها المؤسسات القائمة متمسكة بأساليبها وبالية في مقارباتها تأتي المؤسسات الجديدة لتجدد أنفاسها وتنعشها دافعة إياها لفعل جديد. فالمؤسسات الجديدة، في كثير من الحالات، مطلوبة لمواكبة الطلب المتزايد. فقد تضاعف عدد الطلاب غير المتفوقين في العالم أجمع خلال عشرين عاماً حيث ارتفع عددهم من 3.40 مليون عام 1975 إلى 5.80 مليون عام 1995، والزيادة مستمرة بإطراد (Task Force on Higher Education and Society, 2000). وحيث أن فرص الوصول والتمويل محدودة، تتيح المؤسسات الجديدة القادمة من الخارج فرصاً أكبر، ناهيك عن كون هذه المؤسسات الجديدة تجلب معها التنوع المطلوب في صفوف الخبرة المتاحة للطلبة. فمثلاً تتيح البرامج التي تدرّس باللغة الانكليزية إمكانيات وصول الطلبة إلى السوق العالمي وإلى شبكة عالمية من الأكاديميات.

ولكن لا يخلو الأمر من الأخطار. فالمبادرات التي تتجاوز حدود بلدانها تخضع لأهواء التغييرات السياسية. مثال ذلك ما حصل مع معهد ماساتشوستس للتقنية MIT حين انهار تعاونها مع وزارة تقنية المعلومات في الهند، المعروف باسم برنامج Media Lab Asia، عقب تعيين وزير جديد لهذه الوزارة (Rai, 2003). وقد تكون المؤسسة الأجنبية غير حساسة للثقافة المحلية ولاحتياجات الطلبة. وقد تصاعدت موجة

الانتقادات مؤخراً بأن بعض البرامج التي تدرس خارجياً أقل جودة منها حين تدرّس في الجامعة الأم وأن بعض الجامعات من الدول المتقدمة لا تغير اهتماماً لمشكلات الدول النامية. وعلاوة على ذلك تثير مسألة التدريس باللغة الانكليزية عند بعض الناس أسئلة حول الامبريالية الثقافية والتجانس الثقافي. من أجل ذلك سيكون في غير صالح البلدان النامية أن تحل الجامعات الأجنبية محل الجامعات المحلية بدلاً من أن تكون رديفاً لها.

إلى جانب ذلك، توجد بعض التغييرات الهامة جداً تجري حالياً وتجدر الإشارة إليها. أحد هذه التغييرات التزايد غير المعهود في أعداد المؤسسات العالمية الربحية. مثال ذلك، ما قامت به الشركة الأم لجامعة فونيكس Phoenix من عمليات في كل من البرازيل والمكسيك والهند وهولندا، وتفكر حالياً ببلدان أخرى عديدة (في اتصال شخصي مع Jorge Klor de Alva، آذار/مارس عام 2004). وكذلك جامعة Sylvan Learning التي ابتاعت عدداً من الجامعات الخاصة الصغرى (فقد تم الإعلان عن شراء الجامعة الثامنة منذ عهد قريب) في مختلف أنحاء العالم (Blumenstyk, 2003)، والهدف من ذلك كله بناء شبكة تمتد فروعها إلى أصقاع عديدة في العالم بقصد المشاركة في مواد المناهج الدراسية وغيرها من الموارد. فإذا ظهر خلال سنوات العقد القادم قطاع عالمي للتعليم العالي تقوده مؤسسات ربحية، فما هي الاهتمامات بالأغراض العامة للتعليم العالي؟

مضامين هذه المنافسة الجديدة

يوجد توجه قوي لدى الأكاديميين نحو القول في ردود الأفعال إزاء هذه التغييرات بأن التعليم العالي في أمريكا كان دوماً في وضع تنافسي جيد ولم يتغير فيه شيء كثير. بيد أن هذا القول يغفل ثلاثة تغيرات أساسية، هي:

أولاً، إن عدداً كبيراً جداً من التغييرات تحدثت على نحو مفاجئ بحيث تعمل على تقوية أثر كل واحد منها وفيما يلي نعرض لبعض التوجهات التي يتناولها هذا

الكتاب.

- تتخبط المؤسسات الخاصة والعامّة والربحية على السواء في منافسة قوية لجذب الطلبة وبأساليب وبقوة تنافسية لم نشهد لها مثيلاً في السابق مستخدمة في هذا السبيل المساعدات المالية والإعلانات التجارية ووسائل الراحة داخل الجامعات.
 - تنزع الجامعات التقليدية نحو تركيز أقوى من السابق على تطوير إيرادات جديدة لها، بما في ذلك إنشاء المشاريع الربحية التي من شأنها أن تغلف بشيء من الضبابية قدسية الخط الفاصل بين الربح وعدم الربح.
 - ظهرت أعداد كبيرة من الجامعات والكليات الربحية، كما برز نمو هائل في الشهادات التي تمنحها وفي قبول الطلبة وأرباب العمل لهذه الشهادات.
 - ثمة نمو متسارع للآلاف المؤلفة من برامج التدريس الافتراضي عملت على تغيير طريقة انتساب الكثير من الطلبة إلى الجامعة وطريقة إعطاء الدروس داخل غرفة الصف لا سيما بعد ظهور أشكال جديدة لها.
 - انتشرت على نطاق واسع جامعات الشركات وبرامج الشهادات، فباتت في بعض الميادين الإعداد المفضل لدى أرباب العمل.
 - برزت للوجود أشكال تنظيمية جديدة كما حصل في الجامعة البريطانية المفتوحة وفي جامعة فونيكس Phoenix، تعتمد اعتماداً كبيراً على التقنية وتشكل تحدياً قوياً لهيمنة الأساتذة التقليديين والكلية أو الجامعة ذات التوجه نحو التخصصات المعرفية.
 - لأول مرة أصبح التعليم العالي شأنًا وعملاً عالمياً وصار التغيير يطال بنية الشهادات الجامعية بغية اكتساب القوة التنافسية.
- ثانياً، وبما أن المزيد من المعلومات بات متاحاً للجميع - بخصوص المقررات الدراسية المتوفرة، ومقدار ما يتعلمه الطالب منها ومقدار التواصل واللقاءات بين الأساتذة والطلبة، وفيما يتعلق بمستوى رضا الطلبة بالمقرر الدراسي أو البرنامج أو المؤسسة ذاتها - فسوف تتزايد سرعة ضغوط المنافسة وسرعة أعمال السوق.

وأخيراً، وكما سنوضح ذلك في الفصل القادم، بدأت الحكومات مدفوعة باهتمامها في تشجيع المنافسة بخلق سوق ضخمة من المؤسسات المختلفة، العامة والخاصة والربحية، وإحداث جامعات وكليات ومعاهد فنية وجامعات تابعة للشركات، والصفوف الدراسية التقليدية والافتراضية والمختلطة المحلية منها والأجنبية. وهي جميعاً، وغيرها، سوف تتنافس بقوة لكسب مكانة تحت الشمس، وسوف تلقى الدعم والتأييد من صناعات السياسات الذين يحدوهم الأمل بأن هذا السوق سوف يجلب معه شكلاً جديداً من أشكال المحاسبة والمساءلة.

فالتعليم العالي لن يبقى على حاله رغم كونه عصياً على التغيير. لكن السؤال الذي يطرح نفسه، هل ستكون خدمة هذا القطاع لنا أفضل أم أقل جودة؟ إن التنافس في كل من هذه الجوانب التي تحدثنا عنها. قد تساعد - أو ربما تضر - التعليم العالي في بناء قدراته على خدمة عامة الناس، أو ربما تسيء إلى التزامه وقدراته في هذا السبيل. لكن المستقبل يعتمد على قدرة الحكومة على وضع السياسات الفاعلة، وعلى قدرة قادة الجامعات على خلق استراتيجيات المؤسسات التي تأخذ في اعتبارها المسؤوليات العامة.

