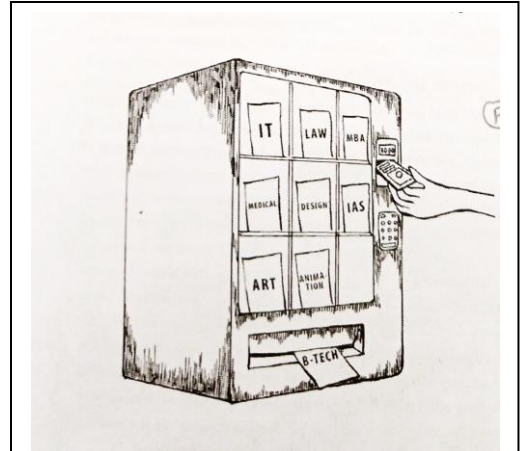


ಶಿಕ್ಷಣ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಘರ್ಷ

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಆಳವಾಗಿ ಬೇರೂರಿರುವ ಹಲವಾರು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಶಿಕ್ಷಣದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆ. ಈ ಅಧ್ಯಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಖರೀದಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧದ ಮೂಲಕ ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳ ವಿನಿಮಯದ ಮೇಲೆ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಕೇವಲ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯಲ್ಲ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಆಗಿದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಗಣನೆಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಸಂಬಂಧಗಳು, ಹಣ ಮತ್ತದರ ವಿನಿಮಯವು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುವ ಸಂಬಂಧಗಳಾಗಿ ಬದಲಾಗುವುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಬೋಧನೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಕೆಯ ದೈನಂದಿನ ಅನುಭವದಲ್ಲಿ, ಶಿಕ್ಷಣದ ವಸ್ತುವಿಷಯ ಮತ್ತು ಗುರಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಶಾಲೆ-ಕಾಲೇಜುಗಳು ಸಂಘಟಿತವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಆದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಹಾಗೂ ಅದು ಎತ್ತುವ ಕೆಲವು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಶಿಕ್ಷಣದ ಖಾಸಗೀಕರಣವು ಬಹಳಷ್ಟು ಚರ್ಚೆಗೊಳಗಾದ ಮತ್ತು ವಿವಾದಾತ್ಮಕವಾದ ಸಂಗತಿಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಕೇವಲ ಮೇಲ್ಮೂಲಕ್ಕೆ ಕಾಣುವ ಹಾಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಆದ ಬದಲಾವಣೆಯಲ್ಲ, ಆದರೆ ಭಾರತೀಯ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸುತ್ತಿರುವ ಬಹಳಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಭಾಗ ಎಂದು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಾವು ಯಾವ ದಿನೆಯಲ್ಲಿ ಮುನ್ನಡೆಯಬೇಕೆಂದು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೋ ಅದು ದೂರಗಾಮೀ (ಬಹುವ್ಯಾಪಕ) ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ,

ವಿನಿಮಯ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳು

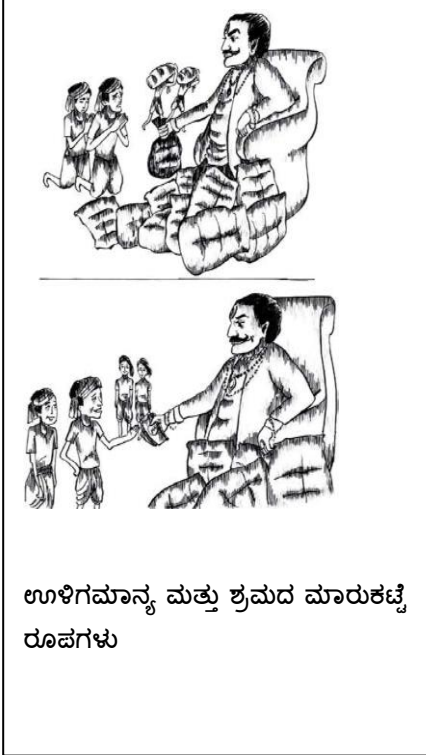
ಇದಲ್ಲದರ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ, ನಾವು ವಿನಿಮಯಗಳ ಮೂಲಕ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಸಂಬಂಧಗಳ ರೀತಿಯಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಜಮೀನಿನ ಮಾಲೀಕರು ಇತ್ತೀಚಿನವರೆಗೂ ಕೃಷಿಕಾರ್ಮಿಕರು ಹಾಗೂ ಕುಶಲಕರ್ಮಿಗಳು ಮಾಡುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದರು. ತಮ್ಮ ಮನೆಗೆ ಅವರು ಬಂದಾಗ ತಿನ್ನಲು ಏನಾದರೂ ಆಹಾರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದುದೂ ಇತ್ತು. ಬಹಳಷ್ಟು ಬಾರಿ ಅವರು ಸಾಮಾಜಿಕ ಶ್ರೇಣಿಯಲ್ಲಿ ಇತರರಿಗಿಂತ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೆಳಗಿನವರೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೂ ಅವರನ್ನು ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರೆಂದೇ ತಿಳಿಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರು ಶೋಷಣೆ, ಲೈಂಗಿಕ ದೌರ್ಜನ್ಯಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಹೊಡೆಯುವುದು ಕೂಡ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಂಗತಿಗಳೇ ಆಗಿದ್ದವೆನ್ನುವುದು



* ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ * ಕಾನೂನು * ಎಂಬಿಎ
* ವೈದ್ಯಕೀಯ * ವಿನ್ಯಾಸ * ಐಎಎಸ್ * ಕಲೆ
* ಎನಿಮೇಷನ್ * ಬಿಟೆಕ್

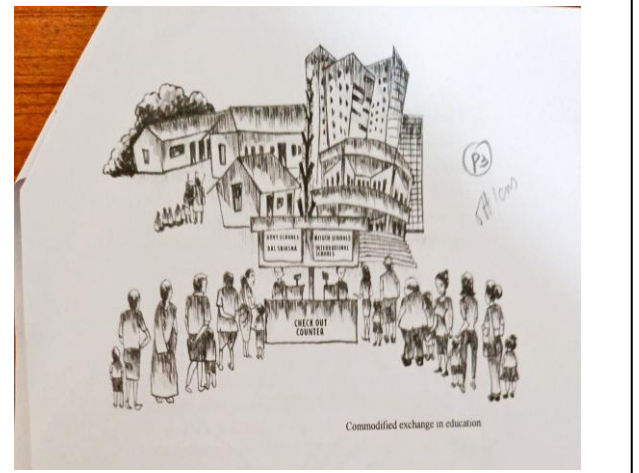
ಸೃಷ್ಟಿ. ಆದರೆ ಅದರ ಜೊತೆಜೊತೆಗೆ ಅವರು ಜಮೀನ್ದಾರರ ನಿಷ್ಠಾವಂತ ಸೇವಕರು ಎನ್ನುವ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ನಂಬಿಕೆಗಳಿದ್ದವು ಹಾಗೂ ಜಮೀನ್ದಾರರು ತಮ್ಮನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವ ಜನರ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುವುದು ತಮ್ಮ ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಧಾರ್ಮಿಕ ಕರ್ತವ್ಯ ಎಂದು ನಂಬಿದ್ದರು. ಶಿಕ್ಷಣವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಜಮೀನ್ದಾರರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಮಾತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತಹದಾಗಿತ್ತು. ಅದು ಅವರಿಗೆ ಬೇರೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ಕಾರ್ಮಿಕರೊಡನೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಈ ರೀತಿಯದ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ವಿಧಾನವನ್ನು ಕೂಡ ಕಲಿಸಿತು. ಜನರು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದ ಹಲವಾರು ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಇದು ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ ಕಾರಣ ಇದೊಂದು ತರಹದ 'ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಂಬಂಧ' ವಾಗಿತ್ತು.

ಕೆಲಸವು ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದುದು ಒಂದಿಷ್ಟು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳ ಮೂಲಕ. ಅದು ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬರ ಕುಟುಂಬಕ್ಕಾಗಿ



ಆಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಯಾರ ಜೊತೆಗೆ ಪರಂಪರಾನುಗತವಾಗಿ ಅಧೀನತೆಯ ಸಂಬಂಧವಿತ್ತೋ ಆ ಮಾಲೀಕನು ಪದೇ ಪದೇ ನಿಂದಿಸಿ ದೌರ್ಜನ್ಯವೆಸಗುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಅವನಿಗಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಿರಬಹುದು. ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಅರ್ಥಗಳ ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಹುದುಗಿ ಹೋಗಿದ್ದ ಇಂತಹ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಂಬಂಧಗಳು, ಈಗ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವೇತನ ನೀಡುವುದೇ ಪ್ರಧಾನ ಅಂಶವಾಗಿರುವ ಸಂಬಂಧಗಳಾಗಿ ಬದಲಾಗಿವೆ. ಹಣದ ಕಲ್ಪನೆಯು ಹಲವಾರು ಶತಮಾನಗಳಿಂದಲೂ ಇತ್ತು ಎನ್ನುವುದು ಸೃಷ್ಟಿ. ಆದರೆ ಕಳೆದ ಒಂದೆರಡು ಶತಮಾನಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಇದು ವಿನಿಮಯದ ಮುಖ್ಯ ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿದೆ. ಕೃಷಿ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಕೂಲಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕವಾಗಿ ವೇತನವನ್ನೇ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ವಸ್ತು ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನಲ್ಲ. ಇದು ಬಹಳಷ್ಟು ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಜಮೀನ್ದಾರರ ಜೊತೆಗಿನ ಅವರ ಸಂಬಂಧದ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವೂ ಆಗಬಲ್ಲದು.

ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ವಿನಿಮಯಗೊಳ್ಳುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಬಳಕೆಯು (ಉಪಭೋಗ) ಹೇಗೆ ಆಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದರಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದೆ. ಮಾನವಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಮತ್ತು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು, ವಿವಿಧ ಸಮಾಜಗಳಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಮತ್ತು ಬೋಧನೆಗಳಂತಹ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳು ಮೂರು ಮೂಲಭೂತ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ವಿನಿಮಯಗೊಳ್ಳಬಹುದು ಎಂದು ಹೇಳುವಾಗ ಬಹಳಷ್ಟು ಬಾರಿ ಕಾರ್ಲ್ ಪೊಲಾನಿ (Karl Polanyi)ಯವರನ್ನು (2001/1944) ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಆಗುವುದು ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧಿತ, ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಹಾಗೂ ಸರಕೀಕರಣದ ಮೂಲಕ. ಇವುಗಳ ವಿವಿಧ ಛಾಯೆಗಳಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ನಾವು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸರಳವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತನಾಡೋಣ. ವಸ್ತು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸರಕಾಗಿ ನೋಡಿದಾಗ ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಮೂಲಕ ಅವು ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ, ಖರೀದಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುವುದು ವಿನಿಮಯಕ್ಕಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ, ಬಹಿರಂಗವಾಗಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ತಾಣ. ಅಲ್ಲಿ ಮಾರಲು ಹಾಗೂ ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವವರು ವಿನಿಮಯದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಏನನ್ನೋ ಕೊಟ್ಟು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕುದುರಿಸಿ, ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮುಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದೆಡೆ ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಸ್ತುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುವ ವಿಧಾನವಾಗಿ ಬಹುಮಟ್ಟಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ವಸ್ತುವಿನಿಮಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಇದು ಎಲ್ಲ ಸಮಯದಲ್ಲಿಯೂ ಹಾಗೆ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಸ್ತುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳಿಗೆ ಇರುವ ಬೇಡಿಕೆಯಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಬೋಧನೆಯಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಬಹು ಮುಖ್ಯವಾದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡಲಾಗುವ ಹಣವು ಶಿಕ್ಷಕರ ಪೂರೈಕೆ ಎಷ್ಟಿದೆ, ಅವರಿಗೆ ಎಂತಹ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಅಳಿಯುವುದರ ಮೇಲೆ ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹಾಗೂ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರಮಾಣದ ಬೋಧನೆಯು ಎಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದುದು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದರ ಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಒತ್ತು ಇದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕೋಚಿಂಗ್ ಕ್ಲಾಸ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ (ತರಬೇತಿ ತರಗತಿಗಳಿಗಾಗಿ) ಬಹುಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಶಿಕ್ಷಕರು ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ರೂ. 5000 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಶುಲ್ಕ ವಿಧಿಸಬಹುದು. ಅವರ ಬೆಲೆಯು ಅವರಿಗಿರುವ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಗಿರಾಕಿಗಳು ಪಾವತಿಸಬಹುದಾದ ಹಣದ ಮೊತ್ತದಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬೋಧಿಸುವ ಶಿಕ್ಷಕರು ಒಂದು ಲಕ್ಷದವರೆಗೂ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಗಳಿಸಬಹುದು. ಕಾರಣ, ಸೂಕ್ತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು



ಮಾಹಿತಿ ಕೌಂಟರ್

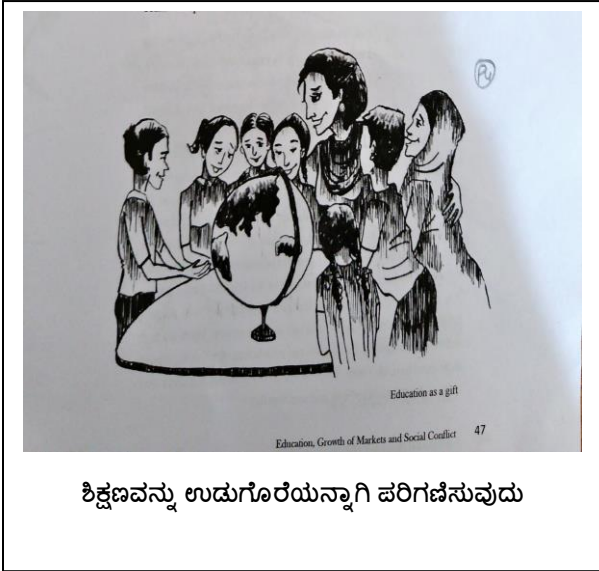
- *ಸರ್ಕಾರಿ ಶಾಲೆಗಳು *ಬಾಲಶಿಕ್ಷಣ ;
- *ಹೈಟೆಕ್ ಶಾಲೆಗಳು * ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶಾಲೆಗಳು

ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗೊಳಿಸಿದ ವಿನಿಮಯ

ಸರಕಾಗಿ ನೋಡಿದಾಗ ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಮೂಲಕ ಅವು ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ, ಖರೀದಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುವುದು ವಿನಿಮಯಕ್ಕಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ, ಬಹಿರಂಗವಾಗಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ತಾಣ. ಅಲ್ಲಿ ಮಾರಲು ಹಾಗೂ ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವವರು ವಿನಿಮಯದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಏನನ್ನೋ ಕೊಟ್ಟು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕುದುರಿಸಿ, ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮುಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದೆಡೆ ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಸ್ತುಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುವ ವಿಧಾನವಾಗಿ ಬಹುಮಟ್ಟಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ವಸ್ತುವಿನಿಮಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಇದು ಎಲ್ಲ ಸಮಯದಲ್ಲಿಯೂ ಹಾಗೆ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ವಸ್ತುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳಿಗೆ ಇರುವ ಬೇಡಿಕೆಯಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಬೋಧನೆಯಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೊಂದಿರುವ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಬಹು ಮುಖ್ಯವಾದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡಲಾಗುವ ಹಣವು ಶಿಕ್ಷಕರ ಪೂರೈಕೆ ಎಷ್ಟಿದೆ, ಅವರಿಗೆ ಎಂತಹ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಅಳಿಯುವುದರ ಮೇಲೆ ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹಾಗೂ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರಮಾಣದ ಬೋಧನೆಯು ಎಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದುದು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದರ ಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಒತ್ತು ಇದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕೋಚಿಂಗ್ ಕ್ಲಾಸ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ (ತರಬೇತಿ ತರಗತಿಗಳಿಗಾಗಿ) ಬಹುಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಶಿಕ್ಷಕರು ಪ್ರತಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗೆ ರೂ. 5000 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಶುಲ್ಕ ವಿಧಿಸಬಹುದು. ಅವರ ಬೆಲೆಯು ಅವರಿಗಿರುವ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಗಿರಾಕಿಗಳು ಪಾವತಿಸಬಹುದಾದ ಹಣದ ಮೊತ್ತದಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬೋಧಿಸುವ ಶಿಕ್ಷಕರು ಒಂದು ಲಕ್ಷದವರೆಗೂ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಗಳಿಸಬಹುದು. ಕಾರಣ, ಸೂಕ್ತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು

ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವೇ ಶಿಕ್ಷಕರಿರುವುದಲ್ಲದೇ ಇಂತಹ ಶಾಲೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಕೂಡ ಸಾಧ್ಯವಿರುವುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಬೋಧನೆಯನ್ನು ವಿವಿಧ ಮೊತ್ತದ ಹಣದೊಂದಿಗೆ ಸಮೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವಿನಿಮಯಗಳಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹಣದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಅಥವಾ ಅಲ್ಲಿ ವಸ್ತುವೊಂದಕ್ಕೆ ವಿನಿಮಯವಾಗಿ ಏನನ್ನು ನೀಡಬಹುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಮುಕ್ತ ಹಾಗೂ ಸ್ಪಷ್ಟ ರೀತಿಯ ಚೌಕಾಶಿಯೂ ಇಲ್ಲದೇ ಇರಬಹುದು. ಬದಲಿಗೆ, ಕೆಲವೊಂದು ಸಂಬಂಧಗಳ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ವಿನಿಮಯವಾಗುತ್ತಿರುವ ವಸ್ತುಗಳ ಮೇಲೆ ಒತ್ತು ಇರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬರು ಒಳ್ಳೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಒಳ್ಳೆಯ ಸಹೋದರಿಯಾಗಿದ್ದರೆ, ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ತನಗೆ ಗೌರವ ಇದೆ ಅಥವಾ ಇವರ ಬಗ್ಗೆ ತನಗೆ ಏನು ಅನ್ನಿಸುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತೋರಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಉಡುಗೊರೆಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಸೋದರ



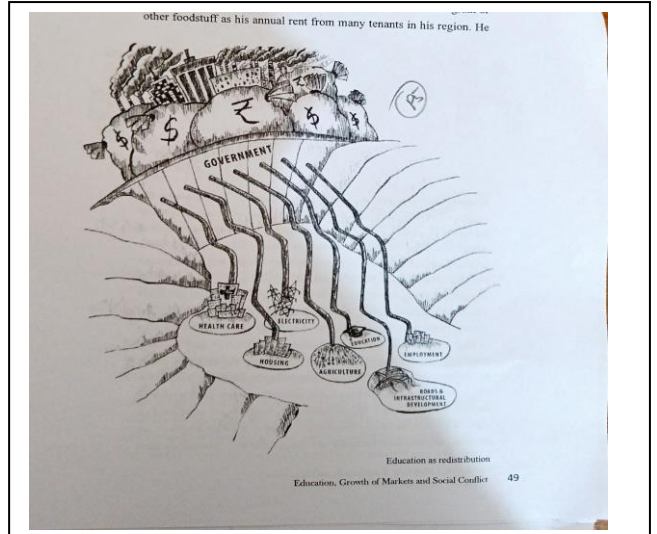
ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಉಡುಗೊರೆಯನ್ನಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವುದು

ಸಂಬಂಧಿಯೊಬ್ಬರೊಡನೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಗಟ್ಟಿಗೊಳಿಸಲು ಸೀರೆಯೊಂದನ್ನು ಉಡುಗೊರೆ ನೀಡುವುದಿರಬಹುದು (ಉಳಿದ ಸಂಬಂಧಿಕರನ್ನು ಅಣಕಿಸಲು ಕೂಡ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಿರಬಹುದು), ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಅವರಿಂದ ಸೀರೆಯೋ ಅಥವಾ ಸಲ್ವಾರ್ ಕಮೀಜೋ ಉಡುಗೊರೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆದಿರಬಹುದು. ಕೆಲಮಟ್ಟಿಗೆ ಉಡುಗೊರೆಯ ಸಾಪೇಕ್ಷ ಮೌಲ್ಯದ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ಹಣದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮಾತ್ರ ನೋಡಲಾಗದು. ಬದಲಾಗಿ, ಅವು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಹಾಗೂ ಪಾರಂಪರಿಕ ಅರ್ಥವನ್ನುಳ್ಳ ವಿನಿಮಯವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿರುವ ಇಂತಹ

ಅರ್ಥಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಕೊಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಕೊಡದೆಯೂ ಇರಬಹುದು. ಈ ವಿನಿಮಯಗಳು ಕೇವಲ ಇಂಗಿತವಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಬದುಕಿನ ಹಲವಾರು ಮೂಲಭೂತ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಒಂದು ವಿಧಾನವಾಗಿಯೂ ಕೂಡ ಇವು ಇರಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಮಾಪನ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಖಚಿತವಾದ ಹಣವನ್ನು ನೀಡುವ ಆಲೋಚನೆಯೇ ಈ ತರಹದ ವಿನಿಮಯಕ್ಕೆ ಪರಕೀಯವಾದುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನೀನು ಶೇ.10 ರಷ್ಟು ಉತ್ತಮ ಸ್ನೇಹಿತನಾಗುತ್ತೀಯಾದರೆ ನಾನು ಶೇ.10 ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಮೌಲ್ಯವುಳ್ಳ ವಸ್ತುವನ್ನು ಉಡುಗೊರೆಯಾಗಿ ನೀಡುತ್ತೇನೆ ಎಂದು ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡಿ ಉಡುಗೊರೆ ನೀಡುವುದಾದಲ್ಲಿ ಜನರು ಗಾಬರಿಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಾರಿ ಹಣದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ, ಬದಲಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧತೆಯ ಉಡುಗೊರೆಯಾಗಿ, ಸಂಬಂಧಗಳ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ಇದನ್ನು ನೋಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದ ಅನೇಕ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನವರೆಗೂ ಶಾಲೆಗಳನ್ನು ಶಿಕ್ಷಕರೇ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದು ಶಾಲಾ ಶಿಕ್ಷಕರು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಕಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬ ಕಾರಣದಿಂದ

ಸ್ಥಳೀಯ ಸಾಹುಕಾರರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೊಬ್ಬರು ಚಿಕ್ಕದೊಂದು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಬಹುಪಾಲು ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಭಾರತದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿಯೂ ಇದು ಶಿಕ್ಷಣದ ಸಾಮಾನ್ಯ ರೀತಿಯಾಗಿತ್ತು. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ, ಆ ಹಣವನ್ನು ವೇತನಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗೌರವಧನವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಕರು ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಸಿಗುವ ಸಂತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ಬೋಧಿಸುತ್ತಾರೆ, ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಅಲ್ಲ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳೂ ಕೂಡ ಶಿಕ್ಷಕರಿಗೆ ಉಡುಗೊರೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅವು ಸರಕು ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಕರ ಸೇವೆಯನ್ನು ಮಾಪನ ಮಾಡಿ ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಪಾವತಿಸುವ ಹಣವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಬದಲಿಗೆ ಅವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗೌರವ ಮತ್ತು ಪ್ರೀತಿಯ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿದ್ದವು. ಅವುಗಳಿಂದಾಗಿ ಶಿಕ್ಷಕರ ಮನೆಯ ಒಲೆ ಉರಿಯುತ್ತಿದ್ದಿರಲೂಬಹುದು ಎನ್ನುವುದು ನಿಜವಾದರೂ ನೈತಿಕವಾಗಿ ಅವು ಪ್ರಾಸಂಗಿಕವಷ್ಟೇ. ಶಿಕ್ಷಕರು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾತ್ರ ಬೋಧಿಸುತ್ತಾರೆ, ಹಣ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಲ್ಲ ಎಂದು ನಂಬಲಾಗಿತ್ತು. ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಸಾಗಿಸಲು ಇಂತಹ ಉಡುಗೊರೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಕೆಲವರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದ್ದಿರಬಹುದು, ಆದರೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಶಿಕ್ಷಕರು ಬೋಧನೆಯಿಂದ ಗೌರವ ಪಡೆಯಲು ಹಾಗೂ ಅದರಿಂದ ಸಿಗುವ ಸಂತೋಷ, ಸಂತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ಈ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು.



ಮರುಹಂಚಿಕೆಯೂ ಕೂಡ ವಸ್ತು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವಿನಿಮಯದ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ರೂಪವೇ. ಇದು ವಸ್ತು, ಸೇವೆಗಳ ನೇರ ಹಾಗೂ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ವಿನಿಮಯವಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು ಹಾಗೂ ಹಣದ ಮೂಲಕ ನಡೆಯಬಹುದು, ಇಲ್ಲದಿರಲೂಬಹುದು. ಬದಲಿಗೆ ಇದು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಅಥವಾ ರಾಜಕೀಯ

ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ ನಿರ್ದೇಶಿತವಾಗಿರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹಳ್ಳಿಯ ಶಾಲೆಯೊಂದನ್ನು ಪ್ರಾಯೋಜಿಸುವ ಜಮೀನ್ದಾರನೊಬ್ಬ, ತನ್ನ ಆ ಪ್ರಾಂತದ ಅನೇಕ ಗೇಣಿದಾರರಿಂದ ವಾರ್ಷಿಕ ಗೇಣಿಯ (ಲಾವಣಿಯ) ರೂಪದಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಧಾನ್ಯ ಅಥವಾ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಿರಬಹುದು. ಆತ ಅದರಲ್ಲಿನ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಭಾಗವನ್ನು ಶಿಕ್ಷಕರಿಗೆ 'ಮರುಹಂಚಿಕೆ' ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಗುರುಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಅದರಲ್ಲಿನ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಭಾಗವು ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಕಲಿಕೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆ ಧಾನ್ಯವನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ಹಲವಾರು ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುತ್ತದೆ. ಮರುಹಂಚಿಕೆಯು ಜನರ ಕಣ್ಣಲ್ಲಿ ಜಮೀನ್ದಾರನ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಕಾರಣವಾಯಿತು. ಅದು ರಾಜಕೀಯ

ಸರ್ಕಾರ
 *ಆರೋಗ್ಯ ಸೌಕರ್ಯ * ವಿದ್ಯುತ್ ಶಕ್ತಿ *ವಸತಿ *ಶಿಕ್ಷಣ *ಕೃಷಿ
 *ಉದ್ಯೋಗ
 *ರಸ್ತೆ ಮತ್ತು ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ
 ಮರುಹಂಚಿಕೆಯಾಗಿ ಶಿಕ್ಷಣ

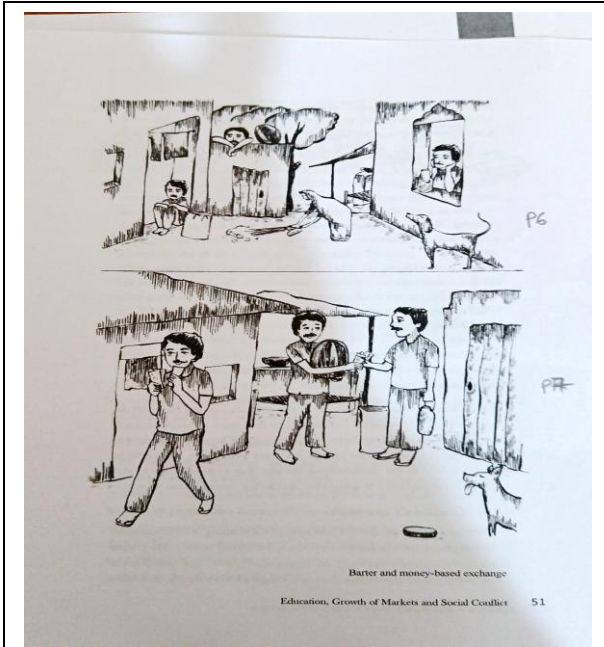
ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಆತನ ಬಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿರಲೂಬಹುದು. ಆ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಜಮೀನ್ದಾರರ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ಕುರಿತಾಗಿ ಶಿಕ್ಷಕರು ಮಾತನಾಡದಂತೆ ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇನ್ನೇನೂ ಬೇಕಾಗಿರಲಿಲ್ಲ.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳ ಕಳಚುವಿಕೆ

ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧತೆ ಮತ್ತು ಮರುಹಂಚಿಕೆಗಳು ಸಮಕಾಲೀನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿಯೂ ನಮ್ಮೊಡನೆ ಇದ್ದೇ ಇವೆ. ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳ ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಈ ವಿನಿಮಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಹುಡುಗಿರುವಿಕೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹಾಗೂ ಮಾನವಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹೇಳುವ ಹಾಗೆ ಈಗ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಮತ್ತು ಹಣದ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುವ, ಸರಕು ವಿನಿಮಯ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುವ ವಿಭಿನ್ನರೂಪದ ವಿನಿಮಯದತ್ತ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಇದರರ್ಥ, ಕಪ್ಪಿನಿಂದ ಬಿಳುಪಿಗೆ ಬದಲಾವಣೆಯಾದಂತೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾದ ಹಾಗೂ ಒಟ್ಟಾರೆ ಬದಲಾವಣೆಯಲ್ಲ ಎನ್ನುವುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಕಾರ್ಲ್ ಪೊಲಾನಿ ಇದನ್ನು ಸಮಾಜದ ಕಳಚುವಿಕೆ (disembedding) ಎಂದು ಕರೆದಿದ್ದಾನೆ. ಬದಲಾಗಿ ನಾವು ಸಂಬಂಧಗಳ ವಿಧಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಹಣದ ಬಳಕೆಯು, ಜನರು ಹಾಗೂ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಾಕಷ್ಟು ಸುಲಭವಾಗಿ ಆಚೀಚೆ ಚಲಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಕಳಚುವಿಕೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಹಣದ ಬಳಕೆಯಿಂದ ಹಲವಾರು ಲಾಭಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನನ್ನ ಬಳಿ ಒಂದು ಕಲ್ಲಂಗಡಿ ಹಣ್ಣಿದೆ ಹಾಗೂ ನಾನು ಅದನ್ನು ಎರಡು ಲೀಟರ್ ಹಾಲಿನೊಡನೆ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿ. ನನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತ ಜಫರ್ ಆ ಚೆಲುವಾದ, ಸ್ವಾದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುವ ಕಲ್ಲಂಗಡಿ ಹಣ್ಣನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ.

ಆದರೆ ಅವನ ಬಳಿ ವಿನಿಮಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಾಲು ಇಲ್ಲ. ಬದಲಿಗೆ ಅವನ ಬಳಿ ಒಂದು ಚೀಲ ಗೋಧಿ ಇದೆ. ನನಗೆ ಗೋಧಿ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ, ಹಾಲು ಬೇಕು! ಅಲ್ಲೇ ಹತ್ತಿರದಲ್ಲಿರುವ ಸುರೇಶನ ಬಳಿ ಹಾಲು ಇದೆ, ಆದರೆ ಅವನಿಗೆ ನನ್ನ ಬಳಿ ಇರುವ ಕಲ್ಲಂಗಡಿ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅವನಿಗೆ ಗೋಧಿ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಾರವಿಲ್ಲ. ನಿಧಾನವಾಗಿ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಹಣದ ಬಳಕೆಯು ಇಂತಹ ನಮ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು. ನಾವು ನಮ್ಮ ನಮ್ಮ ಬಳಿಯಲ್ಲಿರುವ ಗೋಧಿ, ಕಲ್ಲಂಗಡಿ, ಹಾಲುಗಳನ್ನು ಹಣಕ್ಕೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಅದನ್ನು ಎಲ್ಲರೂ ಸಂತೋಷದಿಂದ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡರು. ಹಣದ ಬಳಕೆಯಿಂದಾಗಿ, ಹಲವಾರು ವಿನಿಮಯಗಳು ಸುಗಮವಾಗಿ ಹಾಗೂ ವೇಗವಾಗಿ



ವಸ್ತು ವಿನಿಮಯ ಹಾಗೂ ಹಣ ಆಧಾರಿತ ವಿನಿಮಯ

ನಡೆಯಲು ಆರಂಭವಾದವು. 'ಕಳಚುವಿಕೆ' ಎಂದರೆ, ಗಟ್ಟಿ ಮತ್ತು ಜಟಿಲವಾದ ಭಾವಾತ್ಮಕ ನೆಲೆಗಳಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಹಾಕಿಕೊಂಡಿರುವ ಸಂಬಂಧ ಹಾಗೂ ವಿನಿಮಯಗಳು ಇಂತಹ ಹಲವಾರು ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಂದ, ನಿಯಮಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತವಾದ ವಿನಿಮಯವಾಗಿ ಬದಲಾಗುವುದು ಎಂದರ್ಥ. ಇದರಿಂದ ಹಲವಾರು ಲಾಭಗಳಾದವು, ಬಹುಶಃ ಕೆಲವು ನಷ್ಟಗಳೂ ಕೂಡ.

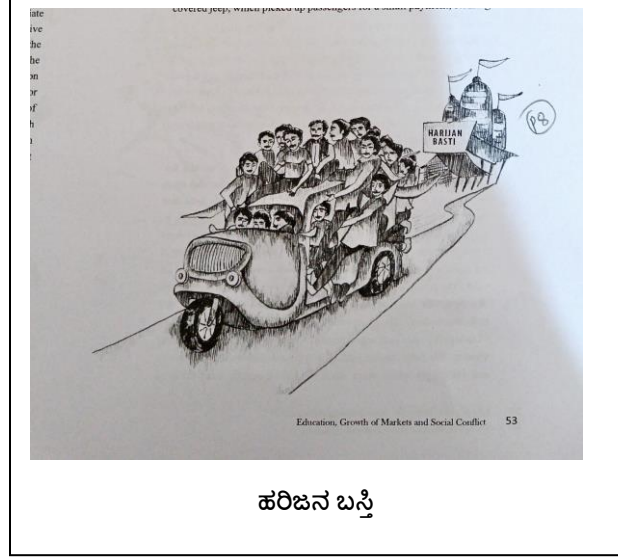
ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮುಖಾಮುಖಿಯಾದ ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಇದು ಅವರ ಸಂಬಂಧಗಳ ಗುಣ ಮತ್ತು ಬದುಕಿನ ಅನುಭವವನ್ನೇ ತೀವ್ರಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಬದಲಾಯಿಸಿತು. ಮೊದಲು, ಅವರು ಕೆಲವು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಬದುಕಿರಲು ಮಾತ್ರ ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು (subsistence) ಕಾಳುಕಡ್ಡಿ, ಹಬ್ಬದ ಉಡುಗೊರೆಗಳನ್ನು ಅವರಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ರೀತಿಯಾಗಿತ್ತು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಸ್ವರೂಪದ ಈ ಸಂಬಂಧವು ಈಗ ಕುಸಿಯುತ್ತಿದೆ. ಈಗ ಅವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನ ಧಾನ್ಯದ ಬದಲಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ, ಶ್ರಮಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡ ಕಾರಣ, ಶ್ರಮಿಕರು ವಿವಿಧ ಸಂಭಾವ್ಯ ಉದ್ಯೋಗದಾತರೊಡನೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಬಲ್ಲರು, ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡಬಲ್ಲರು ಹಾಗೂ ಅವರಿಗಿಗ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಪರ್ಯಾಯ ಮೂಲಗಳೂ ಇವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಉದ್ಯೋಗದಾತರು ಮತ್ತು ಶ್ರಮಿಕರ ನಡುವಿನ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಸಂಬಂಧವು ಅತಿವೇಗದಲ್ಲಿ ದುರ್ಬಲವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಕಾರ್ಮಿಕರು ಮತ್ತು ಅವರ ಉದ್ಯೋಗದಾತರ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವು ಈಗ ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ವೇತನ ಕೊಡುವ ಬಾಧ್ಯತೆಗೆ ನಿಂತುಬಿಡುತ್ತದೆ. ಅದರಾಚೆಗೆ ಹೋಗುವುದೇ ಇಲ್ಲ. ಅವರು ಬೇರೆಡೆಗೆ ಕೆಲಸವನ್ನು ಹುಡುಕುವಾಗ, ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪಡೆದಿರುವುದು ಸಾಕಷ್ಟು ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಅದು ಅವರಿಗೆ, ಉದ್ಯೋಗದಾತರು ಬೇಡಿಕೆಯಿಡುವ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮೌಲ್ಯ ಹಾಗೂ ತಾಂತ್ರಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲದು. ಉದ್ಯೋಗದ ಹೊಸ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಹಾಗೂ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ನೆರವಾಗುವಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣವು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಬಲ್ಲದು.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕರು ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಶ್ರಮಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದಾಗಿ, ಹಿಂದೆ ತಮ್ಮ ಹಳ್ಳಿಯ ಕೃಷಿನಿರತ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಅಧೀನವಾಗಿ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದ ಕಳಂಕದಿಂದ ದೂರವಾಗಿ, ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಅವರು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿದೆ. ಅನೇಕರು ಹೇಳುವ ಹಾಗೆ, ಕೀಳು ಅಂತಸ್ತಿನವರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಿಂತ, ಹಳ್ಳಿಯ ದೊಡ್ಡ ಜಮೀನ್ದಾರನ ಮುಂದೆ ಅಂಗಲಾಚುವುದಕ್ಕಿಂತ, ನಗರಗಳು ಒದಗಿಸುವ ಅಪರಿಚಿತತೆಯಲ್ಲಿ ರಿಕ್ಷಾ ಎಳೆಯುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಜಾತಿ ಅಸ್ಮಿತೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕ ಅಸ್ಮಿತೆಗೆ ಪರಿವರ್ತನೆ

2003 ರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಸಮಯ, ನಾನು ಮಧ್ಯಪ್ರದೇಶದ ಜಸಲ್ಪುರ್ ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದಿಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಬಾಲಕರು ಮತ್ತು ಯುವಕರೊಂದಿಗೆ ಕುಳಿತು ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದೆ. ಅವರು ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದರು

ಮತ್ತು ನಾವು ಅವರ ಮನೆಗಳ ಬಳಿಯೇ ಇದ್ದೆವು. ಅವರ ಮನೆಗಳು ಹಳ್ಳಿಯ ಹೊರ ಅಂಚಿನಲ್ಲಿದ್ದವು. ನಾನು ಭೇಟಿಕೊಟ್ಟ ಬಹುತೇಕ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರು ಹಳ್ಳಿಯ ಹೊರದಿಕ್ಕಿಗೆ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಮೂಲೆಯಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಒಂದೆರಡು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ನಮಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಪರಿಚಯವಿದ್ದುದರಿಂದ ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿನ ಮೇಲ್ಜಾತಿಯ ಜನರು ಅವರನ್ನು ಹೇಗೆ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂಬ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಹಾಗೂ ಮುಜುಗರದ ಸಂಗತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಈಗ ನಾವು



ಮಾತನಾಡಬಲ್ಲವರಾಗಿದ್ದೆವು. ತಮ್ಮ ಸಹಪಾಠಿಗಳ ಮನೆಯ ಅಂಗಳವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ತಮಗೆ ಇಂದಿಗೂ ಅನುಮತಿಯಿಲ್ಲವೆನ್ನುವಂತಹ ಹೇಸಿಕೆ ಹುಟ್ಟಿಸುವ ಕಥೆಗಳನ್ನು ಅವರು ಹೇಳಿದರು. ಮೇಲ್ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದ ತಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಲು ಹೋದಾಗ ಅವರು ಒಂದೋ ಇವರಿಗೆ ಚಹಾವನ್ನು ಕೂಡ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ, ನೀಡಿದರೂ ಒಡೆದ ಲೋಟಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರ ಕಥೆಗಳಿಂದ ವಿಚಲಿತನಾದ ನಾನು ಹಳ್ಳಿಯ ಮೂಲಕ ಹಾದುಹೋಗುವ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆಯೆಡೆಗೆ ನೋಡಿದೆ. ಅಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯವಾಗಿ 'ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುವ ವಾಹನವೊಂದು ಕಣ್ಣಿಗೆ ಬಿತ್ತು. ಅದೊಂದು ಬಾಗಿಲುಗಳಿರದ, ಕ್ಯಾನ್ವಾಸ್ ಬಟ್ಟೆಯ ಹೊರಾವರಣವಿರುವ ಜೀಪ್ ಆಗಿತ್ತು. ಅದು ಚಿಕ್ಕದೊಂದು ಮೊತ್ತವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಪ್ರಯಾಣಿಕರನ್ನು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಏಳು ಜನರಿಗೆ ಆಸನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನುಳ್ಳ ವಾಹನದಲ್ಲಿ ಹದಿನೈದು ಜನರನ್ನು ತುರುಕಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಾರಿಗೆ ಬಸ್ಸುಗಳು ಬರುವ ಸಮಯದ ನಡುವೆ ತುಂಬಾ ಅಂತರವಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಗಳೇ ಆ ಪ್ರಾಂತದ ಜನರಿಗೆ ಒಂದು ಹಳ್ಳಿಯಿಂದ ಮತ್ತೊಂದಕ್ಕೆ, ಪಟ್ಟಣಕ್ಕೆ ಸಂಚರಿಸುವ ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ತನ್ನ ವಾಹನದಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆರಡು ಜನರನ್ನು ತುರುಕುತ್ತಿದ್ದ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ನಡೆಸುವವನನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ಹೇಳಿದೆ, "ಆದರೆ ಆ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಯಲ್ಲಿ ಜನರು ಬಹುತೇಕ ಒಬ್ಬರ ಮೇಲೊಬ್ಬರು ಕುಳಿತಿದ್ದಾರೆ. ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ಮಾಲೀಕರು ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದ ಪ್ರಯಾಣಿಕರನ್ನು ಹೇಗೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುತ್ತಾರೆ? ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಯಾಣಿಕರೂ ಹೇಗೆ ಇಷ್ಟೊಂದು ಹತ್ತಿರದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ?"

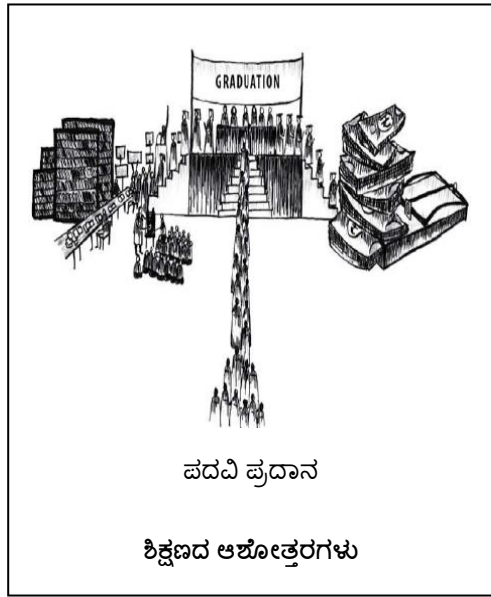
ಆ ಯುವಕರು ಹಲ್ಲುಕಿರಿದರು ಮತ್ತು ಇಲ್ಲಿ ಮೊದಲು ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ಸಂಚಾರ ಆರಂಭವಾದಾಗ ಅವು ಹರಿಜನರ ಬಸ್ತಿಯ ಮುಂದೆ ನಿಲ್ಲುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. ಅವು ಕೇವಲ ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಮೇಲ್ಜಾತಿಯ ಜನರು ವಾಸಿಸುವ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿದ್ದ ದೇವಸ್ಥಾನದ ಮುಂದೆ ನಿಲ್ಲುತ್ತಿದ್ದವು. ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಯ ಪ್ರಯಾಣಿಕರನ್ನು ಕರೆದೊಯ್ಯಲು ಅವು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ನಂತರ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ನಿಧಾನಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗತೊಡಗಿತು ಮತ್ತು ಅವು ಅರ್ಧ ತುಂಬಿದ

ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಓಡಾಡುವಂತಾಯಿತು. ಆಗ ಅವು ಇಲ್ಲಿ ಹರಿಜನರ ಬಸ್ತಿಯ ಮುಂದೆಯೂ ನಿಲ್ಲತೊಡಗಿದವು. ಈಗ ಆಸನಗಳಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆಯೆಂದರೆ, ಹರಿಜನರು ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಯನ್ನೇರುವುದನ್ನು ಯಾರಾದರೂ ಆಕ್ಷೇಪಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಹಾಗೆ ಆಕ್ಷೇಪಿಸಿದವರಿಗೆ ಇಳಿದು ಬಿಡಿ ಎಂದು ಚಾಲಕನು ನಿಷ್ಕರವಾಗಿಯೇ ಹೇಳುತ್ತಾನೆ.

ಆಮೇಲೆ ನಾನು ಈ ಕಥೆಯನ್ನು ನನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತನಿಗೆ ಹೇಳಿದಾಗ ಅವನು ನಕ್ಕನು. “ಚಾಲಕನಿಗೆ ಅವರು ಈಗ ಅನುಸೂಚಿತ ಜಾತಿಯವರಾಗಿ ಕಾಣುವುದಿಲ್ಲ. ಕೇವಲ ‘ಗ್ರಾಹಕ’ ರಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಾರೆ ಅಷ್ಟೇ, ಗ್ರಾಹಕರಷ್ಟೇ ಬೇರೇನೂ ಅಲ್ಲ,” ಎಂದವನು ಮುಸಿಮುಸಿ ನಕ್ಕನು.

ಆ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಓಡಾಡುವ ಟ್ಯಾಕ್ಸಿ ಮತ್ತು ಬಸ್ಸುಗಳು ಶಾಲೆಯತ್ತ ಮಕ್ಕಳ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವಲ್ಲಿ ತುಂಬ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದ್ದವು. ಈ ವಾಹನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಯೇ ಯುವಕರು ಹತ್ತಿರದ ಪಟ್ಟಣಗಳಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಹೋಗತೊಡಗಿದ್ದರು. ಹಲವಾರು ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ಪಾಲಕರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗದ ಹೊಸ ಮೂಲಗಳು, ಒಳ್ಳೆಯ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕೆಂಬ ಬಯಕೆಯನ್ನು ಮತ್ತೆ ದುಪ್ಪಟ್ಟಾಗಿಸಿದ್ದವು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಕೂಡ ಬದಲಾಗುತ್ತಿವೆ. ಹಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಪಟ್ಟಣಗಳ ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಸಂತೆ-ಬಜಾರುಗಳು, ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸಂಘಟಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲಿ ವಸ್ತುಗಳು, ವಿವರವಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ನೀವು ಏನನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೀರೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರೋ ನಿಜಕ್ಕೂ ಅದೇ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಖಾಚಿತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಬಜಾರು ಅಥವಾ ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಏನನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೇವೋ ಆ ಕುರಿತು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಯಾರಿಂದ ಖರೀದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದಿರಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಬ್ಬರೂ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಏನು ಲಾಭ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದೋ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ವಸ್ತುವಿನ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯ ಕೊರತೆಯಿತ್ತು



ಪದವಿ ಪ್ರದಾನ

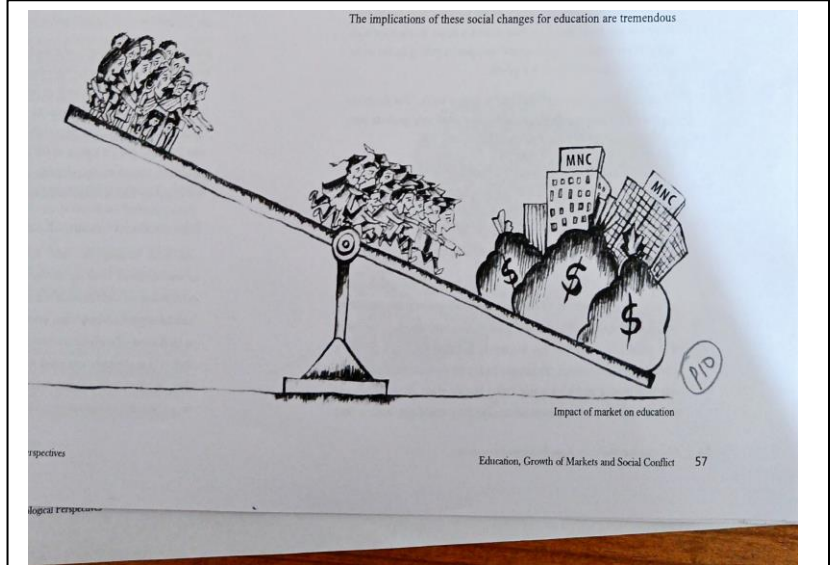
ಶಿಕ್ಷಣದ ಆಶೋತ್ತರಗಳು

ಮತ್ತು ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಕೈವಾಡಗಳು ನಡೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿತ್ತು. ಆದ್ದರಿಂದ ಜನರು ಪರಿಚಿತ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮೂಲಕ ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದರು ಮತ್ತು ವಸ್ತುಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದರು. ಅದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಈಗ ಬಹುತೇಕ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಆಧಾರಿತ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮಳಿಗೆಗಳು ಉತ್ಪನ್ನದ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ಹಾಗೆ ಉತ್ಪನ್ನವು ಇಲ್ಲವೆಂದಾದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಆ ಕೂಡಲೇ ಹಿಂಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ವಸ್ತುಗಳ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣವು, ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಆ ಕೆಲಸವು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಸಂಬಂಧಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತದೆ

ಎನ್ನುವುದರಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡದೊಂದು ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಬೇಡುತ್ತದೆ.

ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಸರಕೀಕರಣ

ಈ ಎಲ್ಲ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳೂ ಶಿಕ್ಷಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಅಗಾಧ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರಿವೆ. ಬಹುತೇಕ ಕಳೆದ ಶತಮಾನದವರೆಗೂ ಶಿಕ್ಷಣವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು ಮತ್ತು ಪೂಜಾರಿಗಳಾದ ಕೆಲವೇ ಕೆಲವು ಬೆರಳೆಣಿಕೆಯಷ್ಟು ಜನ ಅಥವಾ ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಜಮೀನ್ದಾರರು, ರಾಜರುಗಳ ಬಳಿ ಗುಮಾಸ್ತರಾಗಿ, ಅಧಿಕಾರಿಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವರ ಕುಟುಂಬಗಳಿಂದ ಬಂದ ಜನರನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಶ್ರಮಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಯಾವ ಅರ್ಥವೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಆಗಿರುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಬದಲಾವಣೆಯೆಂದರೆ, ಈಗ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ತಮ್ಮ ಶ್ರಮವನ್ನು ಮಾರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈಗ ಅವರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣವು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇಂದು ಶಿಕ್ಷಣದಿಂದ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದು ಏನೆಂದರೆ, ಅದು ಜನರಿಗೆ ಶ್ರಮಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲಕ ಸ್ಥಾನವೊಂದನ್ನು ಪಡೆಯಲು ನೆರವಾಗುವುದು ಎಂದು. ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳಲ್ಲಿ ನೆಲೆಗೊಂಡಿರದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೆಡೆಗಿನ (disembedded societies) ಈ ಬದಲಾವಣೆಯು ಶಿಕ್ಷಣದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಸಾಕಷ್ಟು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿಯೇ ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತಿದೆ. ಸುಮಾರು 50-75 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣದ ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರವೆಂದರೆ, ಉನ್ನತ ಸಂಸ್ಕೃತಿಗಳನ್ನು ಜನರಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸುವುದಾಗಿತ್ತು. ಅದರಿಂದಾಗಿ ಅವರು ಶ್ರೇಷ್ಠ ಸಾಹಿತ್ಯ ಕೃತಿಗಳನ್ನು, ಧರ್ಮಗ್ರಂಥಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸ್ವಲ್ಪ ಖಗೋಳಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಸುಸಂಸ್ಕೃತ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ತಮಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನಲಾದ ಅಂತಹದೇ ಇತರ ಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಓದುತ್ತಿದ್ದರು. ಇಂದು ಅದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ, ಸ್ಥಾನಮಾನ ಮತ್ತು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅಧಿಕಾರವನ್ನೂ ತರುವ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ದೊರಕಿಸಿಕೊಡುವ ಗುರಿಯೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಿ ನಡೆಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಶಿಕ್ಷಣದ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಈ ಬದಲಾವಣೆಯು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂರಚನೆಯ ಜೊತೆಗೆ ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.



ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು (ಸಂಸ್ಥೆಗಳು)

ಶಿಕ್ಷಣದ ಮೇಲೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಭಾವ

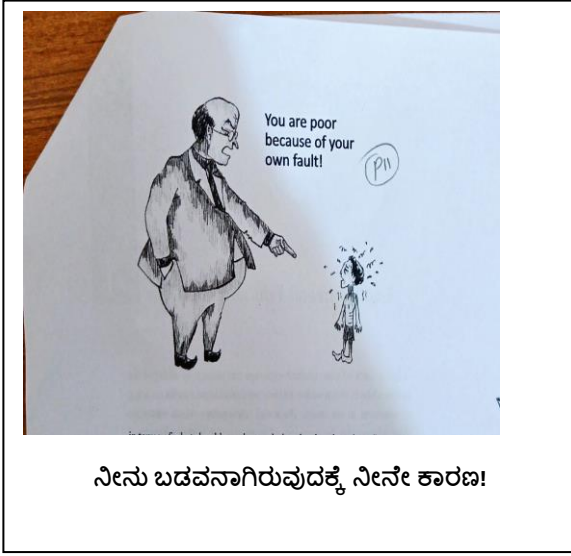
ಸಾಮಾಜಿಕವನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
ಆಧಾರಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ

ಪರಿವರ್ತಿಸಿದರಿಂದ ಮತ್ತು ಅದರ ವಾಣಿಜ್ಯೀಕರಣ ಅಥವಾ ಸರಕೀಕರಣದಿಂದ ಆಗುತ್ತಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ತುಂಬಾ

ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿವೆ ಹಾಗೂ ಮಿಶ್ರ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ನಮ್ಮ ಪ್ರಕಾರ, ಸರಕೀಕರಣ ಎಂದರೆ, ವಸ್ತು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಹಣದ ಮೂಲಕ ವಿನಿಮಯಿಸಬಹುದಾದ ರೂಪಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು. ಹಲವಾರು ವಿನಿಮಯಗಳು ಈ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಕುಟುಂಬವು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಆಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ರೀತಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಸದಸ್ಯರು ಪರಸ್ಪರರ ಕುರಿತಾಗಿ ತೋರುವ ಪ್ರೀತಿ, ಕಾಳಜಿ ಹಾಗೂ ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಕೊಡುವುದು. ಇವುಗಳಿಗೆ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಕಟ್ಟಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದರೆ ಜನರಿಗೆ ಹೇಸಿಕೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ಸಮಾಜಗಳ ಸರಕೀಕರಣ ಎಂದರೆ, ಮೊದಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಭಾಗವಾಗಿಲ್ಲದ ಹಲವಾರು ಸಂಗತಿಗಳು ಈಗ ಅದರ ಭಾಗವಾಗುತ್ತಿರುವುದು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಇದು ವಿಮೋಚನೆಗೊಳಿಸಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ನೀಡಿದರೆ, ಇನ್ನು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಪ್ರಭಾವಗಳು ಜನರಿಗೆ ಉಸಿರುಗಟ್ಟಿಸುವಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ತಂದಿಡುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ ಏನಾದರೂ ತಪ್ಪಾದಲ್ಲಿ, ಅವರಿಗೆ ನೆಚ್ಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಬೆಂಬಲವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಈಗ ಏನನ್ನು ಕಲಿಸಬೇಕು, ಶಾಲೆಗಳು ಯಾರ ಅನುಕೂಲವನ್ನು ಗುರಿಯಾಗಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಶಿಕ್ಷಣದ ಅಂತಿಮ ಉದ್ದೇಶವೇನು ಎಂಬಿತ್ಯಾದಿ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಈ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಇಂಗಿತಾರ್ಥವು ಅಗಾಧವಾದುದು

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಆಯಾಮವೆಂದರೆ, ಅವು ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಖರೀದಿ (ಕೊಳ್ಳುವ) ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀಡುವಂತಹದಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಒಂದರ್ಥದಲ್ಲಿ ಇದು ಜನರನ್ನು ಸಮಾನವಾಗಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಯಾರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದರಲ್ಲಿ ಈಗ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ. ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಸರಕೀಕರಣ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ಎತ್ತುವ ಅನೇಕ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು,

ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರು ಶಿಕ್ಷಣದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅದು ಸರಿಯೇ ಎನ್ನುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಶಿಕ್ಷಣವು ತಾನು ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣವುಳ್ಳವರ ಅಥವಾ ಕಡಮೆ ಹಣವುಳ್ಳವರ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತದೆಯೇ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಮಾಜದ ಈ ಎರಡು ವರ್ಗಗಳು ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಆಸೆಗಳನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿರಬಹುದು. ಶ್ರೀಮಂತ ವರ್ಗವು ಬಯಸುವ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬೋಧಿಸುವ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವು ಬಡವರಿಗೆ ಅರ್ಥಹೀನವಾಗಿರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅನೇಕ ದೊಡ್ಡ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಕಾಲೇಜುಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಸೈನ್ಸ್‌ನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕಲಿಸುವ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇದು ಬಡವರಿಗೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಅವರಿಗೆ ಸಿವಿಲ್ ಎಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ರಸ್ತೆಗಳನ್ನು, ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಮಿಸುವುದು ಎನ್ನುವುದನ್ನು

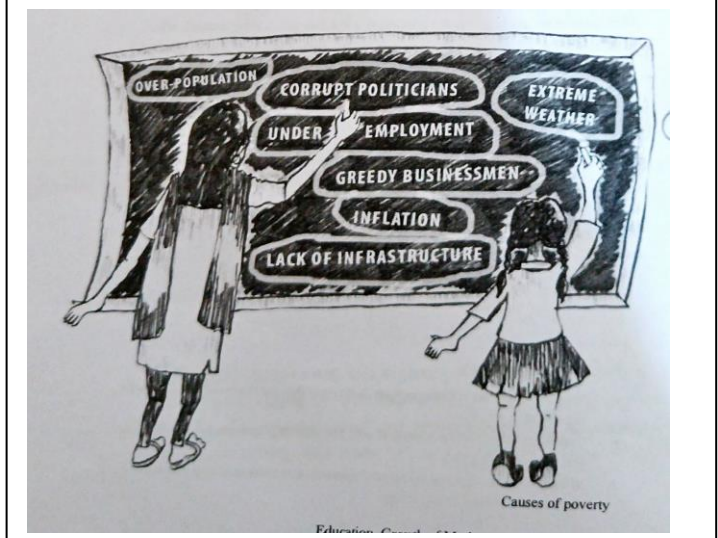


ಕಲಿಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಬಹುದು. ಅಥವಾ ಬಡವರಿಗೆ, ಸಣ್ಣ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಗಾರಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ತಯಾರಿಕೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆಗಳನ್ನು ತರುವಂತಹ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೆಕ್ಯಾನಿಕಲ್ ಎಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಬೋಧಿಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಬಹುದು. ಇವು ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ವೇತನವನ್ನು ನೀಡುವ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಆಧ್ಯತೆಯಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ, ಬಡವರಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿರುವಂತಹ ಜ್ಞಾನಗಳನ್ನು ಕಲಿಯಲು ಬಯಸುವ ಜನರು ಕೆಲವೇ ಕೆಲವು ಇರಬಹುದು.

ಶಿಕ್ಷಣವು ಏನನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಕೇವಲ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಬಿಡುವುದರಿಂದ ಆಗುವ ಇನ್ನಿತರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೂ ಇವೆ. ಶ್ರೀಮಂತರು ಮತ್ತು ಬಲಾಢ್ಯರು ಮಾಡುವುದೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಕಣ್ಣುಮುಚ್ಚಿ ಒಪ್ಪುವಂತೆ, ಅವರನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸದಂತೆ ಕಲಿಸಿದರೆ ಅದರಿಂದ ಬಡವರಿಗೆ ಅಪಾಯವೇ ಆಗಬಹುದು. ಬಹಳಷ್ಟು ಭಾರತೀಯರು ನಂಬುವ ಹಾಗೆ, ಅನ್ಯಾಯವನ್ನು ನಾವು ಹೇಗೆ ಪ್ರತಿಭಟಿಸಬೇಕು ಎನ್ನುವುದನ್ನು, ನ್ಯಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯೋಚಿತ ರೀತಿನೀತಿಗಾಗಿ ಒತ್ತಡ ಹಾಕುವುದನ್ನು ನಾವು ಕಲಿಯಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ.

ಇದೂ ಕೂಡ ಕೆಲವು ಬಲಾಢ್ಯ ಜನರಿಗೆ (ಎಲ್ಲರೂ ಅಲ್ಲದಿದ್ದರೂ) ತುಂಬಾ ಅಹಿತವಾಗಿರಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಶಿಕ್ಷಣದ ಸರಕೀಕರಣ ಹಲವಾರು ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತುತ್ತದೆ,

ಸರಕೀಕರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಬದಲಾವಣೆಯೆಂದರೆ, ಶಿಕ್ಷಕರು ಮತ್ತು ಪಾಲಕರ ನಡುವಿನ ಹಾಗೂ ಶಿಕ್ಷಕರು ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವು ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಗಿರಾಕಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧದಂತೆ ಆಗಿಬಿಡುವ ಅಪಾಯವಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ, ಶಾಲೆಯನ್ನು ಒಂದು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಸ್ಥೆಯಂತೆ ನೋಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಕರು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಸೇವಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯಂತೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ



- *ಮಿತಿಮೀರಿದ ಜನಸಂಖ್ಯೆ
- *ಬೃಷ್ಟ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳು
- * ಹವಾಮಾನ ವೈಪರೀತ್ಯ
- * ಅಸಮರ್ಪಕ ಉದ್ಯೋಗ
- *ಆಸೆಬುರುಕ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು
- * ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ
- * ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ

ಹಾಗೆ ಸೇವಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಾಗಿ ಆಗಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಶಿಕ್ಷಕರು ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ತೀವ್ರಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತದೆ. ಶಿಕ್ಷಕರು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಿದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಕರಿಗೆ, ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಪ್ರಪಂಚವನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಅದರ ಕುರಿತು ಸೃಜನಶೀಲವಾಗಿ ಯೋಚಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಚಿಂತಕರಾಗಿ ನೆರವಾಗಲು ಅವಕಾಶವೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಶಿಕ್ಷಕರನ್ನು, ತನ್ನ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಹಾಗೂ ಅವರೊಂದಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧತೆಯ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಚಿಂತನಶೀಲ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನಾಗಿ ನೋಡುವ ಮಾದರಿಯಿಂದ ನಮ್ಮನ್ನು ದೂರಮಾಡುತ್ತದೆ. ಕೊಡುವಷ್ಟು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದ, ಸಂಪತ್ತಿನ ವಿಶಾಲ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ, ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾದ ಜಾಗದಿಂದ ಕೊರತೆಯಿರುವ ಜಾಗಕ್ಕೆ ಅದನ್ನು ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಹರಿಯಿಸುವ ಮರುಹಂಚಿಕೆಯ ತಾಣವಾಗಿ ಶಾಲೆಗಳಿರಬೇಕು ಎಂಬ ಆಲೋಚನೆಯಿಂದಲೂ ನಮ್ಮನ್ನು ಇದು ದೂರಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಕೆಲವು ಸಂಘರ್ಷಗಳನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಬಹುದು, ಜೊತೆಗೆ ಹಳೆಯದರ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಸಂಘರ್ಷಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಬಹುದು. ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಗಳ ಮಾದರಿಯಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕಿದೆ.

Further Readings

- Polanyi, K, *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press, 2001, (Originally published in 1944).
- Granovetter, MS and Swedberg, R, eds, *The sociology of economic life*, Boulder: Westview Press, 1992.
- Wilk, RR, *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology*, Boulder: Westview Press, 1996.

Glossary

1. Reciprocity - ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧತೆ
2. Redistribution - ಮರು ಹಂಚಿಕೆ
3. Commodification - ಸರಕೀಕರಣ
4. Disembedding - ಕಳಚುವಿಕೆ
5. Standardization - ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣ

ಅನುವಾದ: ಸಹನಾ ಹೆಗ್ಡೆ/ ಪರಿಶೀಲನೆ:

ಮೂಲ: Education and Modernity: Some Sociological Perspectives