



SABANCI VAKFI

“Eğitim için Hayırseverlik: Yeni Çözümler”

Seminer Deşifresi

10 Aralık 2012

Sabancı Center, Hacı Ömer Konferans Salonu

İstanbul

Konuşmacılar:

Irene Pritzker, İnovasyon, Kalkınma, İlerleme Vakfı Kurucusu

M’hammed Abbad Andaloussi, Al Jisr Kurucusu

Moderatör:

Deniz Kurtoğlu Eken, Sabancı Üniversitesi Diller Okulu Öğretim Görevlisi

GİRİŞ

Deniz Kurtoğlu Eken: Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Güler Sabancı, üçüncü sektörün değerli temsilcileri, saygıdeğer konuklar, basınımızın değerli mensupları, geleneksel hale gelen Sabancı Vakfı Filantropi Seminerleri'nin altıncısına hepiniz hoş geldiniz.

Bu yılki başlığımız “Eğitim için Hayırseverlik: Yeni Çözümler”. Kamu özel sektör işbirliği ve hayırseverlikteki yenilikçi yaklaşımlarla eğitim kalitesinin nasıl artırılacağına dair düşünce ve deneyimlerini bizlerle paylaşacak olan çok özel, çok değerli iki konuğumuz var bugün: Irene Pritzker ve M'hammed Abbad Andaloussi. Kendilerine tekrar hoş geldiniz diyorum.

Ben, Sabancı Üniversitesi Diller Okulu'ndan Deniz Kurtoğlu Eken, bugünkü seminerimizin moderatörlüğünü yürüteceğim. Programımıza başlamadan önce akış hakkında sizlere kısaca bilgi vermek istiyorum. Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Güler Sabancı'nın açılış konuşmasının ardından, konuşmacılarımızı size takdim edeceğim. Kendileri yaklaşık 20'şer dakikalık birer sunuş yapacaklar. Sonrasında kısa bir ara vereceğiz. Aradan sonra, Irene ve M'hammed ile bir söyleşimiz olacak. Daha sonra ise soru cevap bölümüne geçeceğiz.

Şimdi, seminerimizin açılış konuşmasını yapmak üzere, Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Güler Sabancı'yı kürsüye davet ediyorum.

AÇILIŞ KONUŞMASI

Güler Sabancı: Günaydın efendim. Evet, çok yağmurlu, çok trafikli bir Pazartesi sabahı hep beraber olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz, Sabancı Center'a değerli vakıf üyeleri, değerli sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ve değerli konuşmacılar, değerli basın mensupları; hepinize hoş geldiniz diyorum.

Sabancı Vakfı Filantropi Seminerimizin altıncısını düzenliyoruz, ... Evet, yine 10 Aralık'ta bir aradayız. 10 Aralık'ta olmasına özen gösteriyoruz. “Dünya İnsan Hakları Günü”nde yapmaya çalışıyoruz. Hayırseverlik insana dair bir olgu çünkü... Evet, önce bireye, sonra topluma değer katmak amacımız... İnsan olmak da, insanla ilgili hiçbir şeye kayıtsız kalmamaktır aslında; insan haklarının özü de gözü de işte aslında budur.

Biz Sabancı Vakfı olarak, “insana dair uygulamalar” odağında çalışmalar yürüten dünyadaki filantropi sektörünü yakından takip etmeye çalışıyoruz. Yeni konuları, yeni yaklaşımları seminerlerimizde sizlerle ve hep beraber paylaşma, ufkumuzu açma niyetindeyiz. Umuyorum hepimiz için katılımcı ve iyi bir toplantı olur bugün. Bu yıl da seminerimizde insan haklarının en temeli olan “eğitim”i konuşacağız.

Eğitim konusu, geçmişten bugüne Türkiye'de hem vakıfların hem de sivil toplum kuruluşlarının temel çalışma alanlarından birisi olmuştur. Çünkü toplumsal gelişme, bireyin gelişimi ile olur... Bu da ancak eğitimle mümkündür.

Geçmişe baktığımızda, okullar yaparak, gençlere burslar, ödüller vererek topluma katkıda bulunmayı hedefleyen bir hayırseverlik anlayışı vardı. Bu hala günümüzde de geçerlidir ve ihtiyaçtır. Ancak bunun yanında günümüzde yeni yaklaşımlar da gelişmektedir. Eğitim konusunu farklı açılardan ele almamız, yeni örnekler yaratmamız gerekmektedir.

“Eğitim Hakkı”, sadece eğitime erişimle sınırlı değildir. Kaliteyi ve içeriği erişimden ayrı tutamayız. Bunun yanı sıra, eğitime erişimde fırsat eşitliğini de her zaman göz önünde bulundurmalıyız. Erkek çocukları gibi kız çocuklarının da, engellilerin de tam fırsat eşitliği çerçevesinde eğitime katılmasını sürekli desteklemeliyiz.

Bugün, eğitim konusunda farklı bakış açılarıyla, yaptıkları çalışmalarla iki değerli uzman aramızda bulunuyorlar. Birazdan kendilerinden, ülkelerinde ve diğer ülkelerdeki uygulamaları modeller ve aldıkları sonuçlar konusunda faydalı bilgiler paylaşacağız. Ayrıca, yaptıkları çalışmalarda çok sektörlü yapının, yani “özel sektör–sivil toplum”, “devlet-vakıf” işbirliğinin olumlu etkilerini de hep beraber dinleyeceğiz.

Değerli konuşmacılarımız Irene Pritzker ve M’ammed Abbad Andaloussi aramızda oldukları için, kendilerine bir kez daha davetimizi kabul edip geldikleri için sizler adına ve Sabancı Vakfı adına çok teşekkür ediyorum.

Değerli Misafirler, Değerli Hayırseverler, Eğitime yatırım, toplumsal gelişmeye yapılan en önemli yatırımlardan birisi, bunu hepimiz biliyoruz... Biz de Sabancı Vakfı olarak ülkemize 120’ye yakın kalıcı eser ve 81 tanesi bunların doğrudan eğitimle ilgilidir, birçok eser kazandırmaya çalıştık; Sabancı Üniversitesi, okullar, kütüphaneler, öğrenci yurtları ve öğretmen evleri gibi... Biraz önce değindiğim gibi, eğitimin içeriği çok önemli. Biz de kalıcı eserlerimizde buna özen göstermeye çalıştık. Sabancı Üniversitesi, interdisipliner yapısıyla Türkiye’deki yükseköğretim sistemine yenilikçi bakış açıları kazandırdı. Açıkçası yaptığımız her işte biraz farklı ve yeni bakış açılarını kazandırmaya çalışıyoruz. Yine burada sayın hocam Üstün Ergüder de bizimle beraber, Sabancı Üniversitesi bünyesinde kurulan Eğitim Reformu Girişimi, eğitim politikalarını katılımcı diğer vakıfların da katkılarıyla üreten bir organ. Bu da Türkiye’de bir ilktir. Sadece okul yapmak, yurt yapmak değil, fikri katkıda bulunmak, politikalara katkıda bulunmak, yön göstermek...

Evet, bunları yapmaya çalışıyoruz. Yine geçen sene Eskişehir’de bir Uzay Evi açılışını gerçekleştirdik, buradaki gençler bundan faydalansınlar diye... Açıldığından beri, gerek İstanbul’daki Sakıp Sabancı Müzesi’nde gerekse Mardin Sakıp Sabancı Müzesi’nde sanat eğitimleri ve müzecilikle ilgili eğitimler veriyoruz. Yaptığımız her işin yanında onunla ilgili eğitime özen göstermeye çalışıyoruz. Arkadaşlarım bu bilinçle çalışıyorlar. Bugüne kadar; 37 binin üzerinde üniversite öğrencisine burs verdik. 1000’i aşkın ödülle gençlerimizin başarılarını teşvik ettik. Son senelerde belki takip etmişsinizdir, hibe programlarımızla yaşam boyu eğitim sürecini destekliyoruz. Hibe desteği verdiğimiz sivil toplum kuruluşlarının çok önemli eğitim çabaları var. Engelli Hakları Eğitimi, Toplumsal Cinsiyet Eğitimi, Mor Sertifika Eğitimleri gibi birçok programların destek eğitimlerini yapıyoruz. Tüm bu çabalar sadece bizde yok. Türkiye’de görüyorum ki, sevindirici olarak görüyorum ki, sivil toplum örgütlerinde, bugün burada birçok temsilcisi bulunan vakıflarda, çok ciddi çalışmalar yapılıyor. Bu zaten hep beraber yapacağımız bir olay. Tek başımıza yapamayacağımız ama hep beraber olursak da çok büyük farklar yaratacağımız bir konu.

Bu çalışmalar göz önünde bulundurulurken sık sık ne kadar para harcandığı soruluyor. Biz Sabancı’da açıkçası bunu çok konuşmayı sevmiyoruz. Biz yaptığımız işlerin sonucuna bakılmasını, kimlere dokunduğumuzu, nasıl fark yarattığımızı ölçmeye çalışıyoruz. Ama kabaca, bugüne kadar sadece eğitim alanında 2 Milyar TL’ye yakın bir yatırım yapmışız.

Yaptığımız işbirlikleri ve ortaklıklarla toplumsal gelişmeyi sağlayacağımızı biliyoruz. Bunu göz ardı etmemeliyiz. Biraz önce de söylediğim gibi, birlikte çalışmanın, birlikte güç yaratmanın her zaman faydalı olduğunu görüyoruz. Bugünkü konuşmacılardan, seminerlerden de zaten hep bunu izliyoruz. Dünyadaki başarılı örneklerin tek başına yapılmadığını görüyoruz.

Bir kez daha Sabancı Center’a böyle yağmurlu ve zor bir günde, ama insanlık için, insanlara dokunmak için ve hayırseverlik için önemli bir günde, beraber olduğumuz için, katıldığımız için hepimize çok teşekkür ediyorum. Ve bugünkü seminerin ve katılımcıların bizlere yeni ufuklar açmasını bekliyorum. Çok teşekkürler. Hepimize hayırlı olsun.

Deniz Kurtoğlu Eken: Çok teŖekkür ederiz Sayın Güler Sabancı. Ŗimdi de değerli konuŖmacılarımızı size takdim etmek istiyorum.

Irene Pritzker, İnovasyon Kalkınma İlerleme Vakfı'nın (IDP) Kurucu Üyesi ve Başkanındır. Dünyadaki en büyük sorunların bile eğitimle çözüleceğine inanan Pritzker, eğitime eşit katılım için yatırım araçlarıyla hayırseverliği ortak bir zeminde buluşturmaktadır. Bu inovatif bakış açısıyla hem yeni umutlar, fırsatlar yeşereceğini, hem de olumlu ekonomik sonuçlar elde edilebileceğini savunmaktadır. Irene'nin başkanı olduğu IDP Vakfı'nın, bu bakış açısıyla hayata geçirdiği bir mikrofinans girişimi olan "Okul Kalkındırma Programı", Gana'daki düşük ücretli özel okulların gelişmesini ve eğitim kalitesinin artırılmasını hedeflemektedir. Irene Pritzker, "Okul Kalkındırma Programı"nı gelişmekte olan diğer ülkelere de ulaştırmak istiyor. Irene Pritzker'i sahneye davet etmek istiyorum.

Bugünkü diğer konuğumuz M'hammed Abbad Andaloussi. Sayın Andaloussi, Arapça'da "köprü" anlamına gelen Al Jisr'in Kurucusudur. Al Jisr, eğitim kalitesini artırabilmek için özel sektörü harekete geçirerek, Ŗirketlerin okullara maddi ve teknik açıdan katkıda bulunmalarını amaçlamaktadır. Ŗimdiye kadar yüzlerce okula destek vermiş olan Al Jisr, 2015 yılına kadar bu sayıyı 500'e çıkarmayı hedefliyor. Andaloussi, aynı zamanda okuldan ayrılan çocukların eğitim hayatına yeniden kavuşması amacıyla çalışmalar yürüten Al İkrâm'ın da Kurucu Ortağı'dır. Andaloussi, Al İkrâm'da bir yandan yüzlerce çocuğun yeniden okula dönmesini sağlarken, bir yandan da gençlerin girişimci ruhunu ortaya çıkarmak için çalışmalar yapmaktadır. Yakın zamanda Al Jisr, "Learning a Living", Hayatını Kazanmayı Öğrenmek, başlığı altında, dünyadaki 15 en iyi ve yenilikçi örnek arasında yer aldı. M'hammed Abbad Andaloussi'yi sahneye davet etmek istiyorum.

Sevgili Irene, Sevgili M'hammed, tekrar hoş geldiniz. Ben de Sayın Güler Sabancı'nın sözlerine gönülden katılıyorum; sizleri burada konuk etmekten büyük bir onur duyuyoruz. Videoları izledik ancak bizlerle paylaşacağınız görüş ve deneyimleri duymak için sabırsızlanıyoruz. Sözü daha fazla uzatmadan sunumu için Irene'yi sahneye davet ediyorum.

KONUŞMALAR:

Irene Pritzker: Sayın Güler Sabancı, bugün burada olma, güzel Ŗehrinizi ziyaret etme fırsatı verdiğiniz ve Sabancı Vakfı'nın konuğu olma onurunu yaşattığınız için çok teŖekkür ederim.

Hanımefendiler ve Beyefendiler,

Günaydın. Bizi yoksulluktan kurtaracak en önemli yöntem olduğuna inandığım eğitim konusuna gösterdiğiniz taahhüt ve tutkunuz için teŖekkür ederim.

IDP Vakfı nispeten yeni bir vakıf. 2008'de Vakfı kurduğumuzda, yoksulluk ve eğitim alanlarında çalışma isteğimiz dişında ne yapacağımız konusunda en ufak bir fikrimiz yoktu. Ancak, ne yaptığımızı bilmeden de olsa, vakfımıza, İnovasyon-Kalkınma-İlerleme anlamında, IDP Vakfı adını verdik.

Ben hep, yardıma odaklı programlardan, sürdürülebilir programlara ilgi duydum. Bunun sonucunda, 1971'de kurulan ve 24 ülkede faaliyet gösteren bir mikrofinans teŖkilatı olan Opportunity International'ın (OI) bir konferansına katıldım.

Konferansta, pek çok yayını bulunan Prof. James Tooley'nin bir konuşmasını dinledim. Kendisi İngiltere'den bir eğitim profesörü.

Tooley, konuşmasında, Birleşmiş Milletler'in, çok taraflı fon sağlayıcıların ve Ŗirketlerin, eğitim için hükümetlere akıttığı milyarlarca dolara karşın, hala, dünyanın her yerindeki yoksul bölgelerde düşük maliyetli özel okul sayısında bir patlama olduğunu anlatıyordu.

Yoksulluktan kurtulmanın tek yolunu eğitim olarak gören, devlet okullarının verimsizliğinden ve herkese ulaşamamasından şikayetçi olan çok yoksul ve genellikle cahil anne babaların sektördeki taleplerine cevabı buydu.

Bu fikirden öylesine etkilendim ki OI ile birlikte Gana'ya giderek okullar için düzenledikleri kredi programlarını gözlemlemeye karar verdim.

Fakat Gana'ya geldiğimde OI'nin hedeflediği okulların Prof. Tooley'nin söz ettiğinden daha büyük ve çok daha varlıklı okullar olduğunu gördüm. "Neden?" diye sorduğumda, düzenlemeye tabi finans kuruluşlarının o denli büyük kredi riskleri üstlenemeyeceği söylendi.

Ama James Tooley'nin sözünü ettiği okulları görmek istiyordum. Bu nedenle Akra'nın kalbinde geniş bir araziyi kaplayan dev bir gecekondu pazarına girdim.

Burada Paulina'yla karşılaştım. Anaokulundan 4. Sınıfa kadar hizmet veren 450 kişilik bir okulu vardı. Okul en korkunç, en sıkışık koşullarda; havalandırmadan, elektrikten, temizlikten ve oyun alanından yoksun bir binadaydı. Öğretmenler çocukların seviyesine uygun olmayan ders kitapları kullanarak, bu materyali sınıftaki öğrencilerin yaşına uyarlayabilmenin yollarını arıyorlardı. Çocukların hiç kitabı yoktu, eski püskü bir kara tahtaya yazılanları ezberlemeye çalışıyorlardı.

Paulina, uzun yıllardır OI'nin başarılı bir kredi müşterisi olmasına ve başarılı bir toptan patates satışı işi yürütmesine karşın, okulunu iyileştirebilecek kredi alamıyordu.

Bu çocukların neden ücretsiz devlet okuluna devam etmediklerini sorduğumda, bana devlet okulunun çok kötü yönetildiğini ve çocukların ulaşamayacağı kadar uzak mesafede olduğunu söyledi. Yürüyebilenlerin de çok yoğun trafiği olan bir yolda karşıdan karşıya geçmeleri gerektiğini, birçok çocuğun bu şekilde ezilerek öldüğünü anlattı. Bu nedenle, ailelerin de ısrarıyla, bu okulu kurduğunu belirtti. Bu bölgede, bölgenin sadece küçük bir köşesinde, buna benzer 8 okul daha buldum.

Okul ücreti dönem başına 5 dolar gibi bir rakamdı ve okul mecburen yıl boyunca hiç tatil yapmadan öğrenime devam ediyordu, çünkü aileler günde 2 dolardan da az bir rakamı kazanabilmek için haftada yedi gün çalışıyorlardı. Okulun çok güçlü bir talebe cevaben kurulduğu çok açıktı. Gana'da, James Tooley'nin söylediği her şeyi doğrulayan böyle binlerce okul olduğunu öğrendim. Bunun üzerinde OI'nin Başkanı'yla konuşmaya gittim ve onu bu tür okulları kredi programına dahil etmesi için ikna etmeye çalıştım.

İşte o zaman, gelecek vaat eden bir hayırseverin söyleyebileceği en tehlikeli şeyin, "Durum felaket ve bu konuda hemen birşeyler yapmak lazım" demek olduğunu anladım.

Başkan, bana bakıp şöyle dedi: "Yoksullara yardıma odaklı bir kuruluş olarak size minnettarız ve yapacaklarınızı heyecanla takip edeceğiz!"

Bu cevap beni çok sevindirmede, ama uzun lafın kısası, defalarca Gana'ya gidip geldim. Sahada pek çok pazar araştırması yaptım, bu okulların karşı karşıya olduğu ortak sorunları tespit ettim, her türlü çok taraflı fon sağlayıcılar, hükümet ve şirketlerle görüştim ve şunu öğrendim:

Halen hızla büyüyen ve orta ölçekte gelişme kaydeden bir ülke olan Gana'daki durum, dünyanın diğer gelişmekte olan ülkelerindeki eğitim koşullarının aynısını yansıtan, mikrokozmetik bir tabloydu.

Bu nedenle gelişmekte olan dünyanın her köşesinde, yoksulluk içinde yaşayan çocuklara hizmet eden yüzbinlerce, hatta milyonlarca düşük maliyetli özel okul mevcut.

Anne babaların bu okulları seçme nedeni, sözde "parasız" olan ancak birçok gizli masraf barındıran devlet okullarıyla aynı maliyette ya da nispeten sadece biraz daha pahalı olmaları, ancak bazen devlet okulunun olmadığı yerde bulunma gibi katma bir değer sağlıyor olmalarıydı. Bu okullarda daha iyi bir yönetim yapısı var, çünkü bürokrasi daha az, öğretmen devamsızlığı daha düşük oranda ve sınıflarda çok daha az sayıda öğrenci öğrenim görüyor.

Yine de bu okullarda; altyapı, yeterli öğretmen eğitimi, eğitilmiş öğretmen gibi eksikler var. Genellikle elektrik ve hijyenden yoksunlar. Hükümet yetkilileriyle yaptığımız ilk görüşmelerde bu okulların varlığını inkar ettiklerini hayretle gördük. Tüm özel okulların kar amacı güttüğü ve sadece elit kesime yönelik olduğu konusundaki katı görüşlerini inatla sürdürüyorlardı. Geri adım atıp bu sektöre daha sorumlu bir bakış açısıyla bakabilmelerini sağlamak için sayısız fotoğraf, saha ziyareti, hükümet yetkililerine yaptırılan okul ziyaretleri ve yoğun bir ilişki kurma çabası harcamamız gerekti.

Verilerimiz; genel kaniye karşın, bu okul sahiplerinin kar etmek bir yana dursun zar zor geçindiklerini ortaya koydu. Genellikle okul sahipleri başka gelir kaynaklarını devreye sokarak bu okulları sübvansede ediyorlardı.

Okul sahiplerinin; çok çocuklu, genellikle yoksulluktan dolayı öncelikle kız çocuklarının eğitiminden vazgeçen pek çok aileye, karşılıksız burs verdiğini gördük.

Bütün bunlar Gana hükümetinin, bu tür düşük maliyetli ve muhtaç okulların yoksulların zararına olacak şekilde kar ettiği yönündeki görüşünü değiştirdi. Adı “özel” olan her şeye yafta yapıştırılır. Ama şimdi Gana hükümeti bu sektörler ile ilgili bilgi için bize başvurmaya başladı.

Bu okulların alarına geçirici daha pek çok özelliği var, ama bana göre en hayret verici olan; bugüne kadar tek bir kişinin, kuruluşun, yardım ajansının ya da şirketin bu yoksul okullara organize bir biçimde kredi verip sonuçları izlememiş olması oldu.

Dolayısıyla Vakıf olarak bunu biz denemeye karar verdik.

İşte bu noktada özel bir vakıf olarak esnekliğimizi ve sınırsız risk sermayesi yatırımı özgürlüğümüzü devreye sokarak, düşük maliyetli özel okul sektörünü yakından inceleyebildik ve neyse ki işe yarayan, çok yenilikçi bir deneyime yelken açtık.

Biz bunu eğitimde kapsamlı bir etki yaratabilecek bir yatırım olarak görüyoruz; etkili bir eğitim yatırımı olarak görüyoruz.

Size işin geçmişini ve nasıl başladığını anlattım; şimdi de IDP Okul Kalkındırma Programı dediğimiz nedir, biraz bundan söz edeyim.

Bu program 27 bin çocuğa hizmet veren 105 okulda pilot proje olarak başladı. Amacımız sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir model geliştirmektir. Bu model mevcuttaki bu çok yoksul okulları güçlendirmek için mikrofinans sağlamaya yöneliktir. Biz asla yeni bir okul açmıyoruz. Bunlar hep zaten var olan, ekonomik piramidin en altında yer alan okullar. Amaç hükümetin ulaşabildiği yerlerle ulaşamadığı, yeterli hizmet alamayan yerler arasındaki boşluğu kapatmak, hükümetin bu çocukları ve okulları da kucaklamasını sağlayarak tüm çocuklara eğitime erişim şansı sunabilmektir.

Peki bunu yapmaya nasıl başlayacaktık?

Bu okul sahiplerine finans okuryazarlığı ve okul yönetimi eğitimi verirsek, ardından okullarını iyileştirmeleri için kredi verebileceğimizi, bir ağ oluşturabileceklerini ve seçilmiş yetkililerine de sürece katılma konusunda lobi yapabilecekleri varsayımından hareket ettik.

Modelin kendi kendini idame ettirebilen bir model olabileceğini öne sürdük, çünkü eğitimlerin maliyeti kredi faizleriyle karşılanabilirdi.

Ayrıca yüksek düzeyde kredi geri ödemesi; finans kuruluşu için gerek kredi faizi, gerek halktan toplanan tasarruf mevduatındaki artış, gerekse önemli bir sosyal kredi sağlayarak yapılan yatırım karşılığında olumlu bir maddi getiri sağlayacaktı.

Başarılı bir model yeni, güvenilir ve önemli bir pazarın kapılarını açtığından, başka ülkelerdeki finans kuruluşlarının da aynı yoldan gitmeye motive olacağını hissettik.

Programı iki ayrı kola ayırdık: Finansal Hizmetler Kolu ve Öğrenmenin İyileştirilmesi Kolu.

Öncelikle, okulları istikrara kavuşturmak için Finansal Hizmetler Kolu ile işe başladık. İlk olarak, Gana'nın çok karlı ve çok iyi şöhrete sahip mikrofinans STK'sı Sinapi Aba Trust ile güçlü bir ortaklık kurduk. Videoda onlardan kısaca söz edildi. Sinapi Aba Trust mükemmel bir ortaktı çünkü oldukça küçük bu ülkenin on bölgesinin hepsinde muhtaç ve kırsal alanlarda 50'den fazla şubeleri vardı.

Güçlü bir mikrofinans ortağı olmadan bu programı asla gerçekleştiremezdik.

Bütün bu varsayımlardan yola çıkarak bir program oluşturduk. Ardından okul sahipleriyle mülakatlar yaptık, onları programa dahil ettik ve finansal bilgilerini test ettik. Sonuçlar önümüzde yüklü bir görev olduğunu ortaya koydu. Eğitimler sırasında belli modüllere, ev ödevlerine ve başka birtakım ödevlere okul sahiplerini de dahil ettik. Sabahları finansal konularda, öğleden sonra okul yönetimi konusunda dersler verdik. Okul sahipleri, haftada bir tam gün olmak üzere, 12 hafta art arda derslere katıldı. Belli başarılarla ulaşan ve program kurallarına uyum gösterenlere uçuş mili puanı gibi ödül puanı verdik. Bu uygulama sağlıklı bir rekabete ve aritmetik konularının hızla ve mükemmel bir biçimde öğrenilmesine olanak tanıdı. Bu puanlar belli ödüller için ya da daha iyi kredi koşulları için harcanabiliyordu.

Bu nokta çok önemli: Dersler en sonunda kredi başvurularını inceleyecek olan, eğitimli kredi yetkilileri tarafından veriliyordu. Böyle yüksek riskli kredilerde bunun çok önemli olduğunu hissediyorduk.

Kursun başarıyla tamamlanmasının ardından okul sahipleri, kendi özel ihtiyaçlarına yönelik tasarlanmış 6 kredi ürünü seçtiler. Daha önce de belirttiğim gibi, bu program kendi kendini idame ettiren bir program oldu, çünkü kredi faizlerini eğitim maliyetini karşılayacak şekilde ayarladık.

Daha önce de belirttiğim gibi, 105 okulda programın pilot çalışmasını yürüttük ve 6 ay arayla üç ardışık aşama halinde uyguladık. Bu sayede ilk aşamalarda yaptığımız hataları sonrasında düzeltme imkanı bulduk.

Tahmin edeceğimiz üzere pek çok hata yaptık, çünkü tamamen bilmediğimiz sularda yüzüyorduk. İlerlerken keşfettiğimiz şeyler bizi hayrete düşürüyordu; bazıları muhteşemdi, bazıları da bir sonraki aşamada ne yapmamamız gerektiğini öğreten iyi birer dersti. Üç aşamayı da tamamladığımızda bunun çok iyi bu model olduğuna ikna olmuştuk.

Finansal ortağımız Sinapi Aba Trust, şu anda 1200 benzer okulu daha normal işleyiş yapısına dahil etme sürecinde; bu da pilot konseptin başarılı olduğunu kanıtlıyor. Programın İkinci Aşamasına "Öğrenmenin İyileştirilmesi Aşaması" dedik: Eğitimlere başlamadan önce hükümet yetkilileriyle iyi ilişkiler kurmaya özen gösterdik. Birçokları bize "bununla zaman harcamayın" dese de ve başlangıçta hükümet bize destek vermese de, biz bu tür bir işbirliğinin çok önemli olduğuna inanıyorduk.

Bence öğretmenlere, öğretmen ve öğrencilerin malzemelerine hükümet desteği olmadan herkesi programa dahil etme amacımızı asla gerçekleştiremezdik.

Bir ülkede öğretmenleri, öğrenci ve öğretmenlerin malzemelerini tedarik edenler ya ailelerdir ya hükümetlerdir ya da STK'lar ve çok-terafı fonlayıcılarıdır. Bu okullardaki aileler çok yoksuldu, okul sahipleri eğitimli öğretmenlere ve malzemelere para verebilecek durumda değildi ve fonlayıcılar da, hükümetler de bunu onlara sağlamıyordu.

Bu açığı kapatmazsak nasıl eğitimi herkes için mümkün hale getirebiliriz? Bu mantıklı değil.

Bir vakıf olarak biz ya da diğer fonlayıcılar ya da STK'lar belli bir süre boyunca bazı okullardaki eğitim müdahaleleri için fon sağlayabiliriz, ancak şu çok açık ki eğitimde asıl iyileştirme yapması gereken taraf hükümettir; hükümetin bunu sağlaması gerekir. Pek çok eğitim müdahalesinin, silo yapısında, birbirinden kopuk olduğunu ve fonlama süresi sona erdiğinde programın da sona erdiğini görüyoruz. USAID, Birleşmiş Milletler programları ve daha pek çok program bu yapıda. Kısacası,

amaçlarına ulaşamıyorlar. Ancak hükümeti sürece dahil etmemiz, bu okullarda kaydedilen ilerlemeleri göstermemiz, okullara kaydolan çocuk sayısı konusunda onları bilinçlendirmemiz ve bu eğitim iyileştirmelerine teşvik için sürekli savunuculuk yapmamız sonucunda, hükümet ve okul sahipleri arasında Kamu-Özel Sektör Ortaklığı sağlayacak bir Görev Tanım Belgesi taslağı oluşturmamız istendi. Bu, doğrudan bir ortaklık olacaktı. Dolayısıyla, kesinlikle çok önemli gelişmeler kaydediyoruz.

Bu okul sahiplerinin kendi okullarını inşa ederek ve iyileştirerek hükümet ve fon sağlayıcılar üzerindeki maddi yükü azalttığının da altını çizdik. Bu tür okulları sıfırdan kurup yönetmektense, öğrenim malzemelerini karşılamak çok daha ucuza mal oluyor. Artık hükümet de bu gerçek avantajları görmeye başladı.

Yoğun çalışmayla geçen 3 yılın ve 5 milyon dolarlık bir yatırımın ardından, neler gördük? Modüller özenle hazırlandığında, eğitimlerin maliyeti kredi koşulları çerçevesinde karşılandığında, böylece programın yardıma bağımlı değil sürdürülebilir olması sağlandığında, bankaların gerçekten kredi verdiğini ve bunun tam olarak geri ödeneceğine ikna olduklarını gördük.

Eğitimin ve sermayeye erişimin altyapı ve yönetiminde çok büyük iyileşmelere yol açtığını, böylece hem okula kayıt oranını hem de okulda geçen gün sayısını arttırdığını gördük.

Daha önce birbirinden kopuk olan okul sahiplerinin birbiriyle görüşmeye başladığını ve sonuçta mezun dernekleri kurulduğunu gördük. Ayrıca bir Düşük Maliyetli Özel Okul Derneği ile öğrendikleri ve kendilerine öğretilen okul yönetim becerilerini bir araya getirebileceklerini ve seçilmiş yetkililere başka okulları da programa dahil etmek için lobi yapabileceklerini fark ettiler.

Peki, bütün bunlar bir yana, yaptığımız iş neden önemli? Önemli, çünkü hayırseverlerin herkes için eğitim amacına hizmet etmek için, nasıl risk sermayesi gücü ile pazar odaklı çözümler oluşturabileceklerini ortaya koyuyor. Önemli, çünkü hala temel eğitimden yoksun yaklaşık 250 milyon çocuk var. Bu çocuklar okuma, yazma, temel aritmetik gibi birçok temel eğitim becerisinden yoksunlar; eğitim alıp, daha sonra kullanabilecekleri teknik ve mesleki beceriler geliştiremiyorlar. Okuyup yazamıyorsanız, toplama çıkarma yapamıyorsanız ne elektrik ustası, ne tamirci, ne tesisatçı olabilirsiniz.

Başka tahminlere göre, herhangi bir okula kayıtlı olmayan en az 61 milyon çocuk var. Bundan daha yüksek tahminler de mevcut.

Yaptığımız iş önemli, çünkü 2015 için belirlenen bir milenyum kalkınma hedefi olan “herkes için temel eğitim” hedefine hiçbir şekilde ulaşamayacak.

Herkes için eğitim girişiminin başarısızlığı üzerine rapor üstüne rapor yayınlanıyor. BM Genel Sekreteri Ban Ki Moon “Education First” (Önce Eğitim) başlıklı yeni bir girişim başlattı; bu girişim geçtiğimiz Eylül’de açıklandı. Büyük olasılıkla bu da başarısız olacak. Neden başarısız olacak? Başarısız olacak çünkü yıllardır duyduğumuz aynı tepeden aşağı retoriğin tekrarından başka bir şey değil. Hükümetlere daha çok yardım akıtın! Devlet okullarında program yürüten STK’lara daha çok yardım akıtın! Hep aynı sözler... “Bu yapılmalı – şu yapılmalı – birbirimize başarmak için meydan okuyalım – vesaire vesaire”... Ancak bunun nasıl yapılacağı konusunda yaygın, herkesçe bilinen faydalı bilgiler nerede? Felsefe çok, ama pratikte yapılan bir şey yok.

Konfüçyüs şöyle demiş: “Amaca ulaşamayacağınızı anladığınızda, amacı değil, eylem adımlarını değiştirin.”

Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler ve diğerlerinin hazırladığı bu kapsamlı raporların ve kavram raporlarının hiçbir yerinde dünyanın her yerindeki on milyonlarca çok yoksul insanın, köylerinde ve gecekondu mahallelerinde okullar kurup, bunlara fon sağlayıp, eğitimi kendi ellerine alma çabalarını destekleme ile ilgili bir kelime geçmiyor. Tüm çocuklara erişebilmek için aşağıdan yukarı bir yaklaşımı benimsememiz ve güçlendirmemiz gerektiğine dair tek bir öneri yok.

Burada bir parantez açayım; ben eğitimin özelleştirilmesini savunmuyorum. Tam tersine, eğitimin kesinlikle ücretsiz olması ve devlet tarafından karşılanması gerektiğine inanıyorum. Ayrıca eğitimin evrensel bir insan hakkı olduğuna inanıyorum ve en yoksullarımızın bunu evrensel bir insan hakkı gibi değil de bir mal, bir şekilde para bulup ulaşacakları bir şey olarak görmesini hayretle izliyorum. Hükümet finansmanının ve başarısız politika uygulamalarının şok edici düzeyde olması sonucunda bu yola başvurmak zorunda kaldıklarını görüyorum.

Söylediğim şey şu; ailelerin ve okul sahiplerinin çabalarını da fonlama ve politika denkleminde dahil etmek için gerekli eylem adımlarını atmak gerekiyor.

Bunu yapmak hayırseverlerin işi gibi görünüyor; eski sorunları çözmek için yenilikçi ve yeni yaklaşımlar denemek üzere büyük riskler almaya ve yoğun enerji harcamaya gönüllü hayırseverlerin işi... Bu da zor olabilir.

IDP Okul Kalkındırma Programı'nı kurarken çoğu kez kendimi bir anda vazgeçmeye hazır hissettim. Ama kızım bana, "Anne: kolay olsaydı zaten biri bunu yapmış olurdu! Kimse yapmadığına göre sen yap!" dedi.

Hala bunun için çalışıyorum, özellikle en tepe düzeylerde politika değişikliği için savunuculuk yapmaya çalışıyorum. Ama IDP Okul Kalkındırma Programı'nın, riskli inovasyon girişimlerinin olumlu gelişmelere ve gerçek ilerlemeye yol açabileceğini sizlere kanıtlayacağımı ümit ediyorum.

Çok teşekkürler.

Deniz Kurtoğlu Eken: Sevgili Irene, bu mükemmel konuşma için çok teşekkürler. Sadece 20 dakikalık bir konuşmadı, ancak 20 dakika içinde, nasıl yola çıktığını, şu ana kadar neler başardığını ve daha neler yapmak istediğini bizimle hem nitelik hem nicelik açılarından paylaştın. Başarılarını, bunun da ötesinde iradeni, kararlılığını ve sebatını kutluyoruz. Çok teşekkürler.

Şimdi, sivil toplum oluşumu konusunda ve eğitim alanında öncü çalışmalarıyla tanınan öncü lider M'hammed Abbad Andaloussi'yi, deneyim ve görüşlerini bizimle paylaşması için kürsüye davet ediyorum.

M'hammed Abbad Andaloussi: Sayın Güler Sabancı, Hanımefendiler, Beyefendiler,

Öncelikle Sabancı Vakfı'na ve Sayın Başkanı'na nazik davetleri için çok teşekkür ederim. Onlar sayesinde bugün burada olduğum için, eğitim alanındaki mütevazı deneyimimi paylaşırken seminer katılımcılarından da bir şeyler öğreneceğim için çok mutluyum. Eğitimdeki küresel zorluklara çözüm getirebilmek için birlikte çabalamamız, birlikte çalışarak birbirimizden öğrenmemiz gerektiğine inanıyorum. Çok sevdiğim bir Afrika atasözü var, "Hızlı gitmek istiyorsan, tek başına git. Uzağa gitmek istiyorsan, başkalarıyla birlikte git."

Ülkemdeki gelişmelerle ilgili hep endişe duyan biri olarak hep 3 tutkum oldu: Eğitim, Eğitim ve Eğitim. Bugüne kadar başlattığım girişimlerin hepsi, Fas'taki eğitim sisteminin modernizasyonuna, iyileştirilmesine ve işgücü piyasasıyla bağlantısına katkıda bulunan girişimlerdi.

Özel sektör, 21. yüzyılın zorluklarıyla başa çıkabilmek için eğitim kalitesinin artırılması konusunda ikna olmuş durumda. Aslına bakarsanız özel sektör rekabetçiliğini artırmak için gerekli kalitede insan kaynağının eksikliğini çekiyor. İşgücü arzı özel sektörün ihtiyaçlarını karşılamıyor. Eğitim genellikle ezbere dayalı ve inisiyatif almayı, hayal gücünü, ekip çalışmasını ve girişimcilik ruhunu teşvik etmiyor.

Ülkemde 300 bin mezun, işgücü piyasasının ihtiyaçlarını karşılayacak yetkinliklere sahip olmadıkları, gerekli beceriden ve girişimcilik ruhundan yoksun oldukları için işsiz kalıyorlar. Bunun yanında, neredeyse tüm mezunlar bir iş yerine girip çalışmayı seçerken küçük ölçekte de olsa kendi işlerini kurmak gibi bir inisiyatif almıyorlar.

Neden?

Bence öğretmenler genellikle iş dünyasını göz ardı ediyorlar ve sürekli bir eğitime tabi olmadıkları için teknoloji ve bilimdeki ilerlemelerden yabancılaşmış halde yaşıyorlar. Bunun sonucunda, sosyal trendlere ve gerçekliğe cevap veremeyen katı yapılarla karşı karşıya olan öğrencileriyle iletişim kuramıyorlar.

Okulların yönetim programları genellikle sistematik bir değerlendirme çerçevesinde işlemiyor ve kötü performansın arkasında yatan nedenler analitik yöntemlerle incelenmiyor.

İş dünyası da sadece bina inşaatına yatırım biçimindeki birkaç hayırsever bağışı dışında eğitim dünyasını göz ardı ediyor. Bunun sonucunda öğrenciler işgücü piyasasına iyi hazırlanmamış oluyor.

Bu derin sorunlar on yıllardır devam ediyor, ancak devletlerin Eğitim Bakanlığı bu sorunlara sürdürülebilir yapısal bir çözüm getirmekten acizler.

Tüm bunlar sonucunda iş dünyası ile okul dünyası arasında işbirliğini seferber ederek eğitim sistemini iyileştirmek ve bu sorunlara çözüm getirmek adına bir dizi girişimde bulunmaya karar verdim. Bir bankada 34 yıl çalışmış eski bir bankacı olduğum için, özel sektörle bağlantımı kullanarak eğitim dünyasına girmeye karar verdim. İş dünyası eğitim sisteminin birinci müşterisi olduğundan kesinlikle bu sürece dahil olması gerektiğini düşünüyorum.

İlk girişimim, Al-Jisr adındaki okul-iş dünyası ortaklığı oldu. Köprü anlamına gelen Al-Jisr girişimi çerçevesinde okullar iş dünyası tarafından sahiplenilecekti.

Amacım sadece şirketlerin okullara para yardımı yapması değil, çünkü bunu herkes yapabilir. Bunun da ötesinde iş dünyasını; okul müdürleri, öğretmenler, aileler ve öğrencilerle okul destek komitesi bağlamında etkileşime geçerek, okul yönetimine daha fazla eğilmeleri yolunda teşvik ediyorum. Şunu memnuniyetle gözlemliyorum; Fas hükümeti 1999'da kurduğumuz bir okulda bir yönetim konseyi oluşturdu. Aynı şirketlerdeki yönetim kurulları gibi okullarda da yönetim kurulları oluşturmak gerektiğine inanıyorum.

Hepsi daha iyi bir okul ve daha iyi bir eğitim için bilgi alışverişinde bulunan ve işbirliği yapan ortaklar olarak hareket ediyorlar. Okul ve iş dünyası işbirliğinin amacı okulları daha yüksek kalitede eğitim verebilir hale getirmek, böylelikle değişim, ilerleme ve kalkınmayı sağlayabilmek... Hepsini öncelikle okulun ihtiyaçlarını analiz ederek başlamaya davet ediyoruz, öncelikle Güçlü Yönler-Zayıf Yönler-Fırsatlar-Tehditler analizi (SWOT analizi) yaparak başlıyorlar. Okul Destek Komitesi bunu baz alarak ihtiyaçlara cevap vermek ve çözümleri birlikte uygulamak üzere bir eylem planı geliştiriyor. Amaç iş sektörünün uzmanlık ve araçlarını kullanarak eğitim sistemini iyileştirerek küresel ve modern pazarlarda rekabet edebilecek, uluslararası standartlarda mezunlar verebilmek. Şirketlere üstlendikleri okullarda ne yapacaklarını dikte etmiyoruz. Onlara sadece, "Siz yetkinsiniz; deneyimlisiniz; lütfen yenilikçi olun. Okula müfredat dışı faaliyetler, girişimcilik eğitim konularında tavsiyelerde bulunun" diyoruz. Şirketlerin yenilikçilik konusunda birbirleriyle rekabet ettiklerini görüyoruz. Mesela bazıları okula satrancı getirdi. Bazıları basketbol, müzik, hatta yelken, konusunda eğitimi getirdi. Bazıları öğretmenlere iletişim yöntemleri, yeni öğretim teknikleri eğitimleri verdi. Okulun tüm çalışanlarıyla "okul mensupları günü" düzenlemeye başladılar.

Bu şekilde yüzlerce şirketi mali ve teknik yardım yapmalarını sağlayarak sürece dahil etmeyi başardım. Bugüne kadar yaklaşık 400 okul şirketler tarafından üstlenildi. Hedefimiz bu rakamı 2015'te 500'e çıkarmak.

İlk girişimimiz buydu. İlk girişimde okulu güncel hale getirmek ve okulun yönetimine dahil olmak esastı. İkinci ve bana göre daha ilginç olan fikir, işsizlik oranını azaltmayı hedefliyor.

Fas'ta genç nüfusun işsizlik oranı %30 gibi dehşet verici bir rakam. Yaratılan istihdam, her yıl işgücüne artan sayılarla katılan genç insanlara yetişemiyor.

Buna karşın gençler hükümetin sunduğu program fırsatlarından faydalanmıyorlar. Örneğin 2009'da, "Benim İşim" manasında "Moukawalati" adında bir hükümet programı, bir iş fikri olan gençleri, mentorluk ve kredi sunan 300 masayı ziyarete davet etti. Gençlere fizibilite çalışmaları konusunda eşlik edildi, kredi verildi, bir yıllık koçluk verildi, çok sayıda teşvik sağlandı... Ancak programa sadece 900 kişi başvurdu; hedefleri 30 bindi. Dolayısıyla bu yatırımın başarı oranı sadece %3. Buna göre bunun nedeni gençliğin inisiyatif almaya yeterince erken hazırlanmaması. 25 yaşına geldiklerinde geç kalınmış oluyor.

Bu nedenle 2007'de kurduğum STK, INJAZ Morocco, 1990'da kurulduktan sonra Türkiye de dahil 120 ülkede uygulanan Gençlik Başarı programlarının boyut ve kapsamlarını daha geniş ölçeklere yayarak gençler arasında girişimci ruhu ve yeteneği geliştirmeye taahhütte bulunan bir kuruluş.

Özel sektörden gönüllüler, eğitim sisteminde girişimciliğin teşvik edilmesi konusundaki eksiği azaltmak amacıyla öğrencilere eğitim veriyorlar.

Yöntem, yaparak öğrenmeye dayalı. Size bir örnek vereyim. Girişimcilik, finansal okur yazarlık, yaşam becerileri konusunda birçok programımız var, ama size Şirket Programı ile ilgili bilgi vereyim. Kendilerine profesyonel mentorluk sağlanan 25 öğrenciden oluşan bir sınıf, belli bir ürün ya da hizmette anlaşıyor, bir fizibilite çalışması yürütüyor, ayrıntılı bir iş planı hazırlıyor, hisse satıyor, bir yönetim komitesi oluşturuyor, gerekli tüm malzemeleri satın alıyor, üretim yapıyor ve akademik yılın sonunda bir mali rapor hazırlıyor. Akademik yılın sonunda öğrencilerin bu şirketi tasfiye etmeleri gerekiyor. Buna canları sıkılıyor çünkü maceraya devam etmek istiyorlar. Fakat onlara şunu söylüyoruz, amacımız size ilham vermek, çünkü daha 17-18 yaşında bir şirket kurmanız gerekli değil.

Bu deneyim sayesinde öğrenciler; iletişim, ekip çalışması, problem çözme, inisiyatif alma gibi gerekli becerileri geliştiriyorlar ve girişimcilerin dünyasına girip başarılı olmak için hayal güçlerini kullanmaya, maceracı bir ruh taşımaya teşvik ediliyorlar.

Bunu dinleyin. Avrupa'da, belki 30-40 ülkede yürütülen anketlere göre, bu eğitimi alan öğrencilerin ortalama %30'u 25 yaşına geldiğinde kendi işlerini kuruyorlar. Düşünün, yılda sadece 10 bin öğrenciye eğitim versek, 5 yılda 3 bin küçük ölçekli işletme oluşturmuş oluruz. Öyleyse tekerleği yeniden icat etmeye gerek yok. Geri kalan %70 bile, girişimcilik ruhu ve pazarın ihtiyaç duyduğu beceriler kazandıkları için profesyonel yaşantılarında başarılı oluyorlar.

Önümüzdeki beş yılda amacımız, yarısı kız olmak üzere 72 binin üzerinde öğrenciye ulaşmak. Girişimcilik, mali okur-yazarlık ve yaşam becerileri gibi konuların öğretildiği programlarımız, gençlere kendi işlerini kurup büyütmeleri için gereken bilgi ve becerileri kazandırarak onları güçlendiriyor.

Kurduğumuz başarı programları Fas'ın en büyük 70 şirketi tarafından desteklendi ve programa katılmak isteyen daha pek çok paydaş var. Size bir örnek vereyim. Boston Consulting Group bizim için ücretsiz olarak bir proje yürüttü. Bu projede planlama, temel performans göstergeleri ve süreçler de dahil operasyonlar, fon bulma ve iletişim departmanlarımızın kullanacağı strateji ve teşkilatımız ile ilgili tavsiyelerde bulundu. Bu hizmeti parayla satın alsaydık 500 bin Dolar öderdik. Herkes gençlere ve gençleri güçlendirmeye ilgi gösteriyor.

Bu enerji, şirketlerin hükümet ve gençlerle ortaklık kurması konusundaki büyük potansiyele işaret ediyor. Şirketler, uzmanlıklarını devreye sokarak ve girişimciliğin gelişimini destekleyerek genç nüfustaki istihdam açığını kapatabilirler.

Giderek daha fazla şirketi okulları desteklemeye, okulların sürecine dahil olmaya ve yöneticilerini harekete geçirmeye ikna etmek gibi zor bir görevle karşı karşıyayım. Ancak sosyal girişimcinin cesareti asla kırılmaz. Sosyal girişimci sebat etmeye devam eder. Size bir örnek vereyim. Fas'ın en büyük şirketler topluluğunun üst düzey yöneticilerini bu sürece dahil etmeye çalıştım; çünkü toplam 1000 üst düzey yöneticileri vardı. Ancak 2008'den beri bana hep bunun imkansız olduğunu söylediler. "Biz bu holdinge 15 milyar Dolar yatırım yapıyoruz. Tüm yöneticilerimiz çok meşgul" dediler. Bizim istediğimiz ise sadece haftada iki saattir. Ama en sonunda, bir ay önce, üst düzey yöneticiler kendi birliklerini kurmaya karar verdiler. Bize gelip, okullarda ve üniversitelerdeki gençler için, 600 üst düzey yöneticinin 32 saatini ayırıp programımızı uygulamalarına karar verdiklerini açıkladılar. Başlangıçta "imkansız" diyen şirketin nasıl diğer yönde değiştiğini görüyor musunuz? Çünkü yöneticiler gençlerle olmayı seviyor, çünkü bu her iki tarafa da kazandıran bir denklem. Haftada iki saat gelip öğrencilere koçluk yapan bir yönetici de, yönetim, iletişim ve eğitim konusunda bazı beceriler kazanmış oluyor.

Fas'taki şirketleri eğitim işine çekmek için beş kanıt kullandım. Birincisi, bu tür bir çalışma bir şirketin güçlü bir profesyonel gelişimi olduğunu gösteriyor. İkincisi, şirketin imajını değiştiriyor. Türkiye'de özel şirketlerin imajı nasıl bilemiyorum, ancak Fas'ta açgözlü yırtıcılar olduklarına dair bir algı var. Üçüncüsü, personel sadakatini artırıyor, çünkü personel inandığı bir sürece dahil olmuş oluyor. Dördüncüsü, yarının tüketicisini hazırlama konusuna ilgi duyuyorlar, duymalılar da. Ve son olarak, bu tür bir katılımı, ülkelerindeki istikrara da katkıda bulunmuş oluyorlar. Arap Baharı bu konuda yanılmadığının bir göstergesi.

Ekonomistler her zaman gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki açığı kapatmak için kestirme bir yol aramışlardır. Bence de böyle bir kestirme yol var: Yeni Kuşak Girişimciler.

Şirketlerin, gençliğin girişimci ruhunu ateşleyerek bu yeni kuşak girişimcilerin oluşumuna katkıda bulunabileceklerine yürekten inanıyorum. Haftada bir iki saatlerini ayırdıklarında sonuçlar muhteşem oluyor.

Size, 20 yıl önce Citibank'ın New York'ta bir şubesini ziyaret ettiğimde karşılaştığım bir örneği anlatayım. Şube müdürü bana "Dengeli Puan Kartı" diye bir kart gösterdi. Bu kart, her yıl çalışanların değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulmuş beş temel performans göstergesini içeriyordu. Hem şaşıracak, hem de memnuniyetle, bu göstergelerden birinin topluma hizmet olduğunu gördüm. Her yılın sonunda personele şirketin için ne yaptın diye sormadan önce, ülken için ne yaptın sorusunu sorarak başlıyorlardı.

Dolayısıyla, bir gönüllülük kültürü geliştirelim. Başkan J. Fitzgerald Kennedy'nin dediği gibi: "Ülkem benim için ne yapabilir diye sorma, ben ülkem için ne yapabilirim diye sor".

Girişimcilik ruhunun önemini göstermek için size programa katılan öğrencilerden iki kısa alıntı yapmak istiyorum. Bir öğrenci şöyle dedi: "INJAZ'la tanışana kadar (INJAZ benim kurduğum STK) dünya üzerinde hayaller kurarak yaşıyordum. INJAZ hayallerime ulaşmam için bana kanatlar taktı". Bir diğeri de şu yorumda bulundu, "Bu deneyim hayatımın akışını değiştirdi ve bana her sabah uyanmam için sebep verdi".

Evet, umut yaratmamız lazım. Havasız, yiyeceksiz, susuz yaşayamayacağımız gibi, umut olmadan da yaşayamayız.

Sonuç olarak, bu seminere katılan iş dünyası liderlerine şu mesajı iletmek istiyorum: Eğitime yatırım, geleceğinize yatırımdır, gelecek de gelecek kuşakların elinde olacaktır. Yükselmekte olan bu kuşak, sizlerin sunduğu finansal ve teknik katkılarla iyi bir biçimde hazırlanırlarsa, sizin de rekabet gücünüzü arttırabilirler.

Öyleyse hep birlikte okulu yeniden yaratalım. Birlikte geleceği inşa edelim. Birlikte dünyayı değiştirebiliriz. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Deniz Kurtoğlu Eken: Sevgili M’ammed, bu harika ve ilham verici konuşma için teşekkürler... Sözlerinizin başında eğitim, eğitim, eğitim dediniz... Biz de sizde şunu hissettik: Tutku, tutku, tutku... Çok teşekkürler.

Her iki konuşma da son derece ilham vericiydi. Pek çok anahtar sözcük ve kavram arasından birkaçını not aldım. Şüphesiz “kalite” bunlardan biri; ayrıca “sürdürülebilirlik”, “yaparak öğrenme”, “teorik uygulamalardan çok pratik uygulamalar”, “yöntemler”, “paydaşların sürece dahil olması”... Bu tür projelerde geri bildirim ve verilerin ne kadar önemli bir rol oynadığını hepimiz biliyoruz sanırım. Size de bununla ilgili bir sorum olacak. Bu projeler, yani IDP Okul Kalkındırma Programı ve INJAZ ile ilgili, ailelerden, okul sahiplerinden, şirketlerden ne gibi geri bildirimler aldınız... Irene?

Irene Pritzker: Bu programda sürekli veri toplama konusuna çok özen gösteriyoruz. Bağımsız araştırma şirketleri, aklınıza gelebilecek her konuda devamlı olarak veri topluyor. Bir okulda bu projeyi başlatmadan önce bir mevcut durum tespiti yapıyoruz. Bu bir nevi nüfus sayımı gibi. Okul sahiplerinden, halktan, anne babalardan bilgi topluyoruz. Kredi alındıktan, krediye erişim sağlandıktan tam bir yıl sonra aynı sayımı tekrar yapıyoruz. Ailelerin, okul sahiplerinin, halkın, öğrencilerin geri bildirimini tabii sözlü olarak alınıyor; dolayısıyla kantitatif değil, kalitatif bir çalışma ve odak gruplar yöntemiyle yapılıyor. Ailelerin okulda gözlemedikleri iyileşmelerden ve çocuklarının okula gittiği gün sayısının artmasından büyük heyecan duyduklarını, okul yöneticilerinin de hükümet yetkililerine malzeme temini ve öğretmen eğitimi desteği konusunda daha fazla baskı yapmaya başladıklarını görüyoruz.

Deniz Kurtoğlu Eken: Bazen kalitatif veriler kantitatif verilerden daha önemli olmasa da en az o kadar önemli, özellikle de eğitimden söz ediyorsak. M’ammed, konuşmanızda öğrencilerden alıntılar yaptınız; ne tür bir geri bildirim aldığınız konusunda biraz daha bilgi verebilir misiniz?

M’ammed Abbad Andaloussi: Şirketlerden, ailelerden, eğitim dünyasından çok fazla geri bildirim alıyoruz. Bugün artık şirketlerle temasa geçmemiz gerektiğini görüyoruz, çünkü onlar bizimle temasa geçiyorlar. Biz de katılmak istiyoruz diyorlar. Bir örnek vereyim; iki hafta kadar önce Euro Energy adından bir şirketten telefon aldık; “sizinle görüşmek istiyoruz” dediler. Görüştüğümüzde, “3 yıl boyunca 3000 öğrenci eğitmenizi istiyoruz” dediler-, her yıl 1000 üniversite öğrencisi... Toplamda 3000 öğrenci... “İhtiyaçlarınız nedir?” diye sordular. “Gönüllüye ihtiyacım var” dedim. Bu sadece bir örnek, böyle başka şirketler de var, bana 20 kadar gönüllü temin ediyorlar. “Pedagojik araçlar için de paraya ihtiyacımız var, 150 bin Dolar” dedim... Bana hemen 150 bin Dolarlık bir çek yazdılar. Bu sadece, iyi bir fikriniz olduğunda paranın mesele olmadığına dair bir örnek. Tüm şirketler katılmak istiyor. Ailelere gelince... Başlangıçta aileler endişeliydiler, çünkü çocukları küçük şirketlerini yönetmek için çok zaman harcıyordu. Bunun dersleri üzerinde olumsuz etki etmesinden korkuyorlardı. Bize gelip çocuklarının sürekli telefonda “ne kadar satacağım” diye konuşmalar yaptığından şikayet ediyorlardı. Onlara lütfen bekleyim ve görün dedim. Yılın sonuna kadar bekleyelim, notlarını alsınlar. Ve bu öğrenciler birçok şey öğrendikleri için en yüksek notları alıyordu.

Şimdi eğitim işinde, şundan da çok mutlu ve gururluyum: Fas’taki üniversiteler de bu programın öğrenciler üzerindeki etkisini gördükten sonra girişimcilik diye bir modül oluşturdu ve bir STK’ya yöneldiler. Bu tür bir kamu ve özel sektör işbirliği gerçekten inanılmaz. Bir STK’dan bizim Şirket Programı’nı uygulamasını istiyorlar. Artık gönüllülerimiz üniversitede dersler veriyor. Öğrenciler çok çok mutlu.

Deniz Kurtoğlu Eken: Her türlü faaliyetten elde ettiğiniz veriler ve sonuçlar projenin çok başarılı olduğunu gösteriyor.

M'hammed Abbad Andaloussi: Projenin ölçeği büyüyor, Fas'taki tüm üniversiteler bizden katılım bekliyorlar ancak tabii programımızı Fas'ın tüm şehirlerinde uygulamamız mümkün değil. Bu nedenle bize eşlik etmesi için Boston Consulting Group'u davet ettik ve şu anda böyle devam ediyoruz.

Deniz Kurtoğlu Eken: Irene, M'hammed de bundan söz ediyordu, siz de aşağıdan yukarı bir yaklaşımdan söz ediyorsunuz. Buna birkaç kez vurgu yaptınız. Sizce hükümet ya da kuruluşlar bu tür bir yaklaşıma nasıl destek verebilir? Sizce en önemli olduğunu düşündüğünüz bir kaç noktanın altını çizebilir misiniz?

Irene Pritzker: Bence fon sağlayıcıların ve hükümetlerin ilk kabul etmesi gereken; bu sektörün gerçekten var olduğu. Ayrıca belli bölgelere okul götüremedikleri için kaç çocuğun bu okullara gittiğini anlamaları çok önemli. Bu tür bir aşağıdan yukarı yaklaşımı güçlendirmek ve desteklemek için en iyi yol; eğitimcileri, halkı, Hükümetleri ve Eğitim Bakanlıklarına para veren Maliye Bakanlıklarını sürece dahil edip, bu süreci nasıl sübvansedeceklerini dikkatlice düşünmelerini sağlamak.

Deniz Kurtoğlu Eken: Ekleme istediğiniz bir şey var mı M'hammed?

M'hammed Abbad Andaloussi: şu ana kadar hükümetten bir dolar dahi almadık, ama zaten destek de istemedik. Çünkü hükümetle bir anlaşma imzalamadan önce etkinliğimizi kanıtlamaya karar verdik. Ancak bugün okullara, üniversitelere girmemize izin veriyorlar; bu bir başlangıç ve iyi bir başlangıç. şimdi, programı Fas'ın tüm şehirlerine yaygınlaştırmak istiyorlarsa programımızı finanse etmelerini, fon sağlamalarını isteyeceğiz. Buna yanıt vereceklerini umuyorum. Çünkü biz uyguladığımız modülle bu tür bir müdahalede bulunmazsak, onlar öğretmenlere belli bir ücret ödeyerek bunu yapmak zorundalar. O yüzden bize destek verecekleri konusunda iyimserim.

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki eğitim alanındaki çalışmalarınızın başkalarına bir model teşkil ettiğini söyleyebilir misiniz?

Irene Pritzker: Ben bir model teşkil ettiğini düşünüyorum. Benim yaptığım çalışmayı yapan başka kimse yok. IDP Okul Kalkındırma Programı'nda yaptıklarımızı başka yapan olmuş mu diye çok araştırdık. şimdi pek çok kişi bize gelip, "bunu bizim ülkemize de getirebilir misiniz, burada da uygular mısınız?" diye soruyor. Başkalarının uygulayabileceği bir program geliştirmişken, dünyanın her yerine genişleyip program yönetmek gibi bir durumumuz yok. Sadece bu anlayışın doğruluğunu kanıtlamaya, politika değişikliği konusunda savunuculuk yapmaya devam etmemiz gerekiyor. Bu nedenle, evet, biz tekrarlanabilecek bir model oluşturuyoruz diye düşünüyorum. Ama tabii her ülkede bu biraz daha farklı olacaktır.

Deniz Kurtoğlu Eken: Burada eğitimin rolünün de altı çiziliyor, öyle değil mi? Bunu sadece tekrar etmek değil ama daha da ileriye götürmek, bu tür bir programı uygulamak isteyenler için eğitim ihtiyacı anlamına geliyor...

Irene Pritzker: Evet. Tüm materyallerimiz son derece ayrıntılı... Ayrıca bu programı uygulamak isteyen herhangi bir finans kuruluşu olursa onlara da lisansını verebiliriz, böylece Gana'da yaptıklarımızla ilgili çok net bir rehberleri olur ve kendi uyarlamalarını yapabilirler. Biz Vakıf olarak bunu yapmak istiyoruz çünkü bu modeli geliştirmek için çok para ve zaman ayırdık, ama tabii bir lisans olmadan da eğitim modelimizin adının başkaları tarafından kullanılmasını istemeyiz.

Deniz Kurtoğlu Eken: M'hammed?

M'hammed Abbad Andaloussi: Biz başka pek çok girişim olduğunu gördük. Birkaç örnek vereyim. Gerçekten takdir ettiğim bu türden ilk girişim, şirket personelinin çocuklarına verilen okul sonrası eğitim programları. Adı "Senedi". Şirketler, çalışanlarının çocuklarının katılacağı bir program için bir ücret ödüyorlar, çünkü söylediğim gibi eğitim kalitesi çok iyi değil. O yüzden çocukların okul sonrası eğitime ihtiyacı var. Bugün 10 binden fazla öğrencimiz okul sonrası programından faydalanıyor.

Başka bir kurumumuz daha var; pek çok öğrenci bir şirket kurarken bizden yardım istiyor. Ancak biz bunu yapamayacağımızı, eğitime odaklandığımızı söylüyoruz. Şirket Programı'na katılan öğrencilere destek vermeye devam edebilmek için başka kurumlar kuruldu. Başka bir program da; okuldan ayrılma tehlikesi olan çocuklar için. Ayrıca okul öncesi ve anaokulu programlarımız da var, çünkü bu çok önemli. Şimdi herkes kolları sıvamış durumda.

SORU-CEVAP

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki, çok teşekkürler. Aslında daha soracak sorum var ama katılımcılarımıza da size soru sorma fırsatı tanımak istiyorum.

Şimdi konuklarımızın sorularını alalım... Arkadaşlarımız mikrofon dolaştıracaklar. Türkçe de sorabilirsiniz, İngilizce de; tercüme imkanımız var.

Katılımcı 1: Zor bir soru sormak istiyorum. Hepimiz kantitatif hedeflere ulaşmanın kalitatif hedeflere ulaşmaktan daha zor olduğunu biliyoruz. Demek istediğim şu: Ülkelerin gelişim düzeyleri coğrafya, gelenekler, inançlar, fikirler ve tarih gibi pek çok etkene dayanır. Yani sizin yenilikçi fikirlerinize karşı geleneksel bir direnç olabilir. Mesela kızların eğitilmesi, vs. gibi konularda bu direnci nasıl yenebilirsiniz? Diyelim ki bir fikriniz var, uygulamak istiyorsunuz. Ama bunu kapalı bir toplumda uyguladığımızda pek çok tehditle karşı karşıya kalabilirsiniz. Örneğin Almanya'nın teknik eğitim konusundaki başarı hikayesi İngiltere ve ABD gibi başka ülkeler tarafından kopyalandı ama bu ülkeler aynı sonuçları elde edemediler. Ve şunu soruyorlar, potansiyel rakiplerinizin çalışanlarını niye eğitiyorsunuz; yani, küçük ve orta ölçekli şirket çalışanlarını... Onlar da bizim ülkemizde böyle bir gelenek var, bu konuda büyük bir baskı hissediyoruz dediler. Dolayısıyla gelenekler bu türden kapalı toplumlarda yapmak istediklerimiz açısından çok büyük önem taşıyorlar ve bence yapmak istediğiniz işin en zor kısmı da bu. Bu konudaki öneri ve deneyimlerinizi paylaşır mısınız? Çok teşekkürler.

Deniz Kurtoğlu Eken: Bunu açıklığa kavuşturalım mı? Olası, potansiyel bir dirençten mi söz ediyorsunuz?

Katılımcı 1: Evet, geleneksel direnci nasıl kırabileceğimizi soruyorum...

M'hammed Abbad Andaloussi: Projemize başlamadan önce aile birliğiyle iletişime geçiyoruz. Bazen tüm aileleri okula davet ediyoruz ve hedeflerimizi açıklıyoruz. Daha sonra yılın en iyi öğrencisi yarışması düzenlediğimizde çocuklarının performansını görmeleri için yine velileri çağırıyoruz. Bu tür kanıtlar olduğunda onları ikna etmek çok kolay diye düşünüyorum.

Deniz Kurtoğlu Eken: Evet. Onlarla fikir alışverişinde bulunup bazı şeyleri tartışmak ve belli ilkelerinizi, görüşlerinizi paylaşıp bilinmesini sağlamak... Direnç konusunda eklemek istediğiniz başka bir şey var mı?

Irene Pritzker: Tabii bizim deneyimimiz Gana'da. Çalışmalarımızı Gana'da yürütüyoruz ve burada bir direnç yok. İlkokulda cinsiyet dağılımı eşit, ancak çocuklar büyüdükçe ya da yoksulluk yüzünden aileler bütün çocuklarını okula gönderemeyince ya da çalıştırmak zorunda kalınca ilk

kurban edilen kızlar oluyor. Ancak eğitimimizin okul yönetimi ayağında, öğleden sonraki oturumlarımızda, okulların topluma nasıl pazarlanabileceğini, nelerden bahsedilmesi gerektiği konusunda etraflıca konuşuyoruz. Okul aile birliklerini nasıl güçlendireceklerini ve kendi işlerini kendilerinin yapmaları gerektiğini öğretiyoruz. Ama bunu nasıl yapacaklarını öğretmiyoruz. Toplumun sorunlarını görüyorlar ve bunların üzerine gidiyorlar. Biz sadece onlara bu konuşmaları yapabilmeleri ve toplumun üyelerine yaklaşabilmeleri için gerekli araçları sunuyoruz. Gerisi bizim işimiz değil, girişimcinin ve okul sahibinin işi...

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki çok teşekkürler. Başka sorular? 2 soru alabiliriz arzu ederseniz arka arkaya...

Katılımcı 2: Çok teşekkürler. Dışarda Irene ile konuştuk ancak burada da konuyu gündeme getirmek istedim. Geri kalmış ya da gelişmekte olan ülkelerde özel eğitimin yaygınlaşmaya başladığını görüyoruz. Pek çok zorluk olduğunun bilincindeyiz. Risklerden biri de şu; hükümetler sorumluluğu üzerlerinden atıyorlar, çünkü insanların düşük maliyetler ödeyerek ulaşabilecekleri bir alternatif var. Bunu ben ilk kez Pakistan'da görmüştüm. Ülkedeki eğitimin neredeyse %50'sinin özel eğitim olduğunu gördüğümde şok yaşamıştım. Tablo, sizin gösterdiğiniz resimlerdekinden çok farklı değildi.

Benim buradaki endişem şu; her ikiniz de, özel sektörü temsil ediyorsunuz; hayırseverler olsun ya da özel şirketler olsun, giderek eğitimde daha çok yer almaya başlıyor. Bu, hükümetlerden fazla bir şey beklemiyoruz anlamına mı geliyor? Bu hükümetlerin başarısızlığının bir sonucu mu ve onların da ağırlıklarını koymaları için ne yapmamız gerekiyor? Çünkü özel eğitim hareketine baktığımızda maalesef nicelik yanında kalite de üretebilen örneklerin sayısı çok az. Benim endişem, nihayetinde bir sürü özel küçük girişim hareketi olacak ama öğrenme sonuçları devlet okullarındaki sonuçlardan çok da farklı olmayacak... Ancak alternatifler o kadar az ki insanlar çocuklarını hiçbir yere göndermemektense bir yere göndermeyi tercih edecekler. Kusura bakmayın, çok yüklü bir soru oldu ama sanırım konuşmacılar sorumu anladılar...

Deniz Kurtoğlu Eken: Bu tabloda hükümetin rolü nedir diye soruyorsunuz değil mi? Hepsinin özel ya da özelleştirilmiş mi olması gerek?

Katılımcı 2: Evet, ikinci olarak da, bu eğitim kalitesiyle ilgili de bir soru. Irene bu özel kurumların sübvansiyonu için savunuculuk yapıyor, biliyorum, ama acaba iki sektör arasında nasıl bir etkileşim olabilir; çünkü özel sektörü sübvansiyon ediyorsanız o zaman kendi kamu sektörünüze ne kalıyor ve bu sistem nasıl işleyecek? Biraz kafam karıştı. Teşekkürler.

Irene Pritzker: Birçok kişi bu soruları soruyor çünkü biz gerçekten de farklı bir şey yapıyoruz. İnsanlar eğitim finansmanında eski, geleneksel yöntemleri seviyorlar: Hükümete para veren STK'ları finanse edelim. Hükümetin lehine çalışalım, bunu biz üstlenelim. Aynı şeyler... Ben eğitimin özelleştirilmesini savunmuyorum. Ben, hükümet sisteminin ve mevcut politikaların tüm çocukları eğitime dahil edemediğini söylüyorum. Bu sektöre eğilmezsek, o zaman Ban Ki Moon'un, UNESCO'nun, onun bunun ayağa kalkıp "Herkes için eğitim istiyoruz. Daha çok çaba harcamalıyız. Hedeflerimize ulaşamıyoruz" demesinin ne anlamı var? O yüzden bence yapmamız gereken; hükümetleri, politika yapıcıları ve fon sağlayıcıları daha hesap verebilir, daha şeffaf olmaya teşvik etmek. Eğitim yardımlarına ayrılan milyarlarca dolar nereye gidiyor? Kimse eğitimin kalitesi konusuna eğilmiyor. Gerçek şu ki, ne yaparsanız yapın, ne söylerseniz söyleyin, idealleriniz ne olursa olsun, bu okullar inanılmaz ölçüde yaygınlaşıyor. Gana'da iki yıllık bir dönemde bu tip okullar %26 oranında arttı. Aynı dönemde aynı yaş grubunda devlet okulları sadece %9 oranında arttı. Evet böyle olmamalı, ama gerçek bu; peki bu paslaşma nasıl olacak, nasıl hükümetin desteği alınacak? Bunu savunuculukla yapacaksınız, bu tip ortamlarda ayağa kalkarak insanları farklı bir yönde düşünmeye ikna etmeye çalışarak yapacaksınız.

Deniz Kurtoğlu Eken: Çok teşekkürler Irene. M'hammed, siz birşeyler eklemek ister misiniz?

M'hammed Abbad Andaloussi: Evet, birkaç yorumum olacak. Öncelikle, bizim işimiz özel okullarla değil. Onlar bizden programı uygulamamızı isteseler de, hatta belli bir bedel ödemeye çok istekli olsalar da, biz önce devlet okullarına odaklanmamız gerektiğini söylüyoruz. İkincisi, bu bir para meselesi değil. Benim ülkemde bütçenin %27'si eğitime ayrılıyor. Biz dünyanın farklı yerlerindeki en iyi uygulamaları incelemeleri ve eğitim kalitesini nasıl arttırabileceğimiz konusunda önerilerde bulunmaları için 1000 kadar uzmanı görevlendirdik. Uzmanlardan gelen ilk tavsiye, Ulusal Eğitim Tüzüğü hazırlamak ve bağımsız yapıda okullar açmak. Bugün bence problem okulun yönetimiyle ilgili. Genellikle okul müdürü, eski bir öğretmen oluyor. Ancak öğretmen ile müdürün görevleri ayrı. Özel sektörün katılımıyla okul yönetimini iyileştirmemiz gerekiyor.

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki çok teşekkürler. Başka sorularınız var mı?

Katılımcı 3: Merhaba. İsmim Semra Çetinkaya. Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği Yönetim Kurulu üyesiyim. Aynı zamanda ben bir trafik kazası ve yanlış ilkyardımdan dolayı omurilik felçlisi oldum ve tekerlekli sandalye kullanıyorum. Kendim bir iş kadınıydım. Sağlıklıydım, gençtim. Engelli insanların neler yaşadığını hiç bilmezdim. Neden sokaklara çıkamadıklarını hiç bilmezdim, düşünmezdim. Ne zaman oturdum ondan sonra fark ettim ki niye insanlar eğitimde yok, istihdamda yok, sosyal yaşamda yok. Bunun için de büyük çabamız var, birçok çalışmalar içindeyiz. Eğitim ve hayırseverlik başlığında biz de aslında, beyefendinin biraz önce söylediği gibi köprü vazifesi görüyoruz, çünkü birçok okula giden engelli üyelerimiz var. Okulların erişilebilirliği ve ulaşılabilirliği konusunda çok fazla sıkıntı yaşadıkları için biz devreye giriyoruz. Daha etkili oluyor, çünkü biz bu olayı yaşıyoruz. Ve zaten derneğimizin bünyesinde bu konuda bu projelerle ilgili gönüllülük adına hizmet veren ekibimiz de var. Biz hep birlikte okula gidiyoruz, tespit yapıyoruz, bir proje çiziyoruz ve bunu gönüllü olarak yapıyoruz. Tabii daha sonra kaynak bulmakta çok büyük zorluk yaşıyoruz. Sıkıntı yaşadığımız için bu iyileştirmeyi yapamadığımız zamanlar olabiliyor. Rampa ve engelli tuvaletleri çok önemli. Üst katlara çıkmak çok önemli çocuklar için. Burada, hayırseverler devreye giriyor. Kendi çevremizde birçok hayırseverimiz birçok okulumuzun iyileştirilmesini sağladı. Ama o kadar büyük sıkıntı var ki hala, bu konuda belki sizin projeleriniz bizim ülkemizde nasıl uyarlanır bilmiyorum engelliler için ama bu konuda sizin düşüncelerinizi almak istiyorum. Teşekkür ederim.

Deniz Kurtoğlu Eken: Yorumu olan var mı?

M'hammed Abbad Andaloussi: Evet. Fas'ta bir kuruluştan söz etmek istiyorum. Felç geçiren bir kadın, tüm felçliler adına bir şeyler yapmaya karar veriyor ve hükümetin başaramadığı bir şeyi başarıyor. Lütfen Google'dan arayın. AMH, l'Amicale Marocaine des Handicapés... Mükemmel bir hastane kuruyorlar. Bu hastane tamamen, engelli kişiler tarafından yönetiliyor. Sadece bir hastane değil, aynı zamanda ortopedik araçlar üretiyorlar ve felçli bireyleri bir işe yerleştirene kadar desteğe devam ediyorlar. Daha önce de belirttiğim gibi, deneyimlerimizi paylaşmak gerektiğini biliyoruz. Bu kadının hiçbir finansman sorunu olmadı. Mesela Fas'ta Fransızca adıyla Teleton denilen TV kanalını ilk o kurdu: Teleton, halktan para toplayan ve taahhütte bulunmalarını isteyen, bu amaçla tam bir gün boyunca gönüllüler arayan bir TV kanalı. Bu şekilde bir günde 1 ya da 2 milyon dolar topladı. O yüzden mesele bu değil. Mesele öncelikle tutkulu olmak ve bence tutkunuz başkalarına da bulaşıyor. Tutkumuzu başkalarına da geçiriyoruz.

Size kısa bir hikaye anlatmak istiyorum. Birkaç yıl önce bir proje başlattık; amacımız 200 bin eski bilgisayarı toplayıp tamir etmek ya da kullanılmaz halde olanları geri dönüştürmekti, sonuçta o bilgisayarlar için bir çözüm olmadığından çevreyi korumak adına geri dönüşümde bulunup tamir edilebilenleri de okullara verecektik. Bunun için bir kamyona ihtiyacımız vardı, çünkü şirketlerden toplayacağımız bilgisayar sayısı 1000'di, ancak şirketler bu bilgisayarları gidip bizim almamızı istiyorlardı. Yani bana bir kamyon lazımdı. Bunun üzerine indirimli kamyon satan bir kamyon şirketinden randevu aldım. Genel Müdür'le tanıştığında yaptığımız çalışmayı büyük bir şevkle tutkuyla anlatmaya başladım. Beni dinledi. En sonunda bir kamyona ve indirime ihtiyacım var dedim. Ayağa kalktı, beni izleyin dedi... Beni showrooma götürdü. Burada boy boy kamyonlar

vardı. Seçin, dedi, size hepsi bedava... Demek istediğim, bir şeye tutkuyla sarıldığımızda gerisi geliyor... Ama tek başına tutku da yeterli değil... Kredibiliteye de ihtiyacımız var. Yenilikçi fikirler geliştirip bunları iletmemiz gerekiyor. Ama bence imkansız değil...

Deniz Kurtoğlu Eken: Buradan bir soru var... Buyurun.

Katılımcı 3: Çok doğru söylüyorsunuz. Fas'taki bayanın Internet sayfasından muhakkak ulaşacağım, belki birlikte çalışmalarımız da olabilecek. Ülkemizde maalesef bazı şeyler için daha çok erken. Mesela bir omurilik felçlisi olduktan sonra, bir kişinin tekrar yeni yaşama adapte edilebilmesi için bir rehabilitasyon görmesi gerekiyor. Maalesef ülkemizde bu rehabilitasyon merkezi hala yok. Biz de bir kampanya başlattık ülkemizin genelinde. 1 milyon üye hedefimiz... Bu üyelik aidatıyla her ay ayda 2 TL olmak üzere toplam 12 ayda 24 TL ödeyerek gönüllü üyemiz olup 1 milyon hedefimizdeki üyeye ulaştıktan sonra bu parayla da bir rehabilitasyon merkezi kurmak amacımız... İnşallah biz de diğer projelerdeki gibi burada başarılı oluruz. Teşekkür ederim.

Deniz Kurtoğlu Eken: İnşallah. Teşekkür ederiz. Buyurun... Sanırım son sorulardan birisi olacak.

Katılımcı 4: Ben konuklarımıza hoş geldiniz demek istiyorum İstanbul'a. Batuhan Aydagül, Eğitim Reformu Girişimi. Irene'ye teşekkür ederim. Konuşmasının sonunda ve demin özelleştirmeye bir çözüm olarak değil, ama katkı yapabilecek bir araç olarak baktığını söyledi, bu çok önemli. Türkiye'de bugün itibariyle bence Milli Eğitim Bakanlığı'nın örneğin öğretmen eğitimi konusunda artı değer üretemeyeceğini bizim de kabul etmemiz gerekiyor. Ama bu onlara kızıp küsmeyi değil özel sektörün sivil toplumun onlarla ortak olarak yaratacağı yenilikçi gücünü bir araya getirmesiyle ve beraber bir şey yapmaya çalışmasıyla olacak. Onun için belki ortaklıklar daha önemli. Sayın Sabancı'nın da konuşmasında bahsettiği çok ortaklı işbirlikleri önemli. Belki bu yenilikçilik fırsatları yanında muhakkak ortaklıklar da olmalı.

Bir sorum da Sayın Andaloussi'ye. Türkiye'de de özel sektör özellikle meslek eğitimi alanında çok yakın çalışıyor veya giderek yakın çalışmaya çalışıyor. Ancak büyük şirketlerin bunu becerebildiğini görüyoruz. Halbuki Türkiye'de işverenlerin çoğu küçük ve orta ölçekli şirketler. Ve eğer küçük ve orta ölçekli şirketlerin bu işe sahip çıkmasını, okullarla beraber bir araya gelmesini sağlayamazsak da her zaman sınırlı sayıda öğrenciye ulaşmış olacağız. Kendi ülkenizde, kendi projenizde çalıştığınız şirketlerle ilgili bu açıdan bir bakarsanız, yani bunu nasıl daha yaygınlaştırabilirdiniz elinizde imkanlar olsaydı? Özellikle de küçük ve orta ölçekli işletmelere... Çok teşekkür ederim.

Deniz Kurtoğlu Eken: Teşekkürler... M'hammed?

M'hammed Abbad Andaloussi: Öncelikle, küçük ve orta ölçekli işletmelerle görüştüğümde onlardan para istemiyorum. Katılımlarını istiyorum. Öğrencileri eğitmeleri için haftada 1 ya da 2 saatlerini ayırmalarını istiyorum. Çünkü tüm bu liderler deneyimlerini gençlerle paylaşabilirler. Bu onların da çok hoşuna gidiyor. İnanın, buna bayılıyorlar. Çok fazla yöneticileri olmasa da en azından bir iki ya da üçünü devreye sokabilirler. Bu kadarı yeterli. Bütün KOBİ'leri çekebilirsek... Ayrıca İş Dünyası Derneği ile de işbirliği yapmaya karar verdim. Bunlar Fransa'daki MEDEF gibi bir kuruluş. Bugün pek çok bölgede benim ofisim bu derneğin ofisinin içinde. KOBİ'lerle çalışıyoruz ve onları üyeleriyle birlikte bu sürece katılmaya davet ediyoruz. Size şunu söyleyebilirim, büyük şirketlere göre çok daha fazla katılım gösteriyorlar.

Deniz Kurtoğlu Eken: Son bir soru alabiliriz. Buyurun.

Katılımcı 5: Ben 20 yıllık bir vakıfta görevliyim. Muhasebecimiz ve güvenlik elemanından sonra üçüncü erkeğim. Yaklaşık 300 gönüllü ya da görevli var. Konuklarımıza sormak istiyorum. Onların çalıştıkları vakıflarda veya ilişkide oldukları vakıflarda bu oran nasıl acaba? Türkiye'ye has bir özellik mi bu?

Deniz Kurtoğlu Eken: Bu oran derken, erkek-kadın anlamında mı?

Katılımcı 5: Bakınız, 3 kişiyiz dedim. Yaklaşık 300 kişi içerisinde 3 erkek.

Deniz Kurtoğlu Eken: Irene?

Irene Pritzker: Bizim teşkilatımız çok küçük. Şöyle söyleyeyim, herhangi bir hayırseverlik konferansına gittiğinizde salondaki katılımcıların yaklaşık %90'ı kadın oluyor. Genellikle erkekler hayırseverlik konusuna ilgi duymuyorlar. Pek çok ülkede pek çok konferansa katılıyorum ve durum hep aynı. Çoğunluk kadın. Dolayısıyla pek çok vakıfta erkekten çok kadınlar çalışıyor. Benim hesaplamama ve çıkarımına göre büyük olasılıkla neden bu. Ama bence kiminle ortak olduğunuz da çok önemli, bir vakfın kiminle ortaklık kurduğu önemli... Örneğin biz bankalarla ortaklık kurduk. Hepsi erkek. Bu da durumu dengeliyor, yani dağılım %50-50 diyebiliriz. Herhalde sadece bu şekilde açıklayabilirim.

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki. Teşekkürler Irene. M'hammed.

M'hammed Abbad Andaloussi: Bizde de erkekten çok kadın gönüllü var. Bizim yaklaşımımız nedir? Biz iş çevrelerinden bize toplantı için sadece yarım saat ayırmalarını istiyoruz. İsteddiğimiz tek şey bu; çalışanlarıyla birlikte proje sunumumuzu dinlemelerini istiyoruz. Sunumu yaparken, bizimle birlikte sunuma gelen öğrenciler, gönüllüler de program deneyimlerini paylaşıyorlar. Sunumun sonunda katılımcılara soruyorum, kimler gönüllü olmak istiyor? Genellikle %75'i kadın oluyor.

Bir şey daha anlatayım. Genellikle ortaklarımızdan gelen gönüllüleri tercih ediyoruz. Bazı kadınlar, bizimle temasa geçerek programa katılmak istediklerini belirtiyorlar. Şirketimiz sizinle ortaklık kurmuyor ama biz bireysel olarak katılmak istiyoruz diyorlar. Mükemmel bir örneğim var: Çok tutkulu bir hanım, en sonunda şirketini de ikna ederek programımıza katılmasını sağladı.

Deniz Kurtoğlu Eken: Peki. "Eğitim için Hayırseverlik: Yeni Çözümler" seminerimizde bizlerle olduğunuz için hepinize çok teşekkür ediyoruz. Tabii ki özel teşekkürlerimiz konuklarımız Irene Pritzker ve M'hammed Abbad Andaloussi'ye... Sizlere de tekrar çok teşekkür ediyoruz.

İkinize de ilham verici konuşmalarınız ve bugün burada bizlerle olduğunuz için çok teşekkürler.

Teşekkür ederiz.