

Vernieuwing en commercie

Drs. A. H. van den Berg reageerde op het artikel van dr. N. Deen, 'Reisindrukken uit de Verenigde Staten', (Ped. Stud. 1971 (48) 455-468). Hieronder volgt zijn reactie, waarna het antwoord van dr. Deen volgt.

1. *Waarom deze vragen?*

Sinds 1968 ben ik werkzaam in het Ledo (Leren door te doen)-project van het Instituut voor Onderwijskunde te Groningen. In dit project gaat het om:

- a. de ontwikkeling van een model voor curriculum-ontwikkeling;
- b. de ontwikkeling van een curriculum (geconcretiseerd in een onderwijsleerpakket) voor 'sociale wereldoriëntatie' voor kinderen van 10 tot 14 jaar.

Het spreekt haast vanzelf dat de door Deen in zijn 'reisindrukken' aangesneden problemen rond de relatie tussen onderzoeks- en ontwikkelingswerk in de curriculum-ontwikkeling ener- en de commerciële productie van onderwijs- en leermiddelen anderzijds ook in dit project aan de orde zijn gekomen. Het is vanuit deze achtergrond, dat onderstaande vragen aan Deen gesteld worden.

2. *Maatschappij-analyse en doelkeuze-proces*

Aan het begin van zijn artikel constateert Deen dat 'op een enkele uitzondering na . . . de relatie tussen mens- en maatschappijbeeld enerzijds en inhoud en structuur van het onderwijs anderzijds geen mogelijk gespreksthema (was) (a.w., blz. 456). Uit dit citaat komt naar voren, dat Deen, zoals anderen voor hem (Huhse, 1968), heeft kunnen constateren dat het in de U.S.A. in dit opzicht zeker niet alles goud is wat er blinkt. Deze, ook mijns inziens juiste, evaluatie

* In het voorjaar van 1972 komt een interim-rapport Ledo-project 1968-1972 gereed.

van de Amerikaanse situatie, heeft echter geen enkele betekenis voor de lezer van Deen's verslag, als deze bij het bespreken van concrete curriculum-projecten zoals PLAN en IPI geen aanwijzingen verschaft voor de betrouwbaarheid daarvan.

En dat doet Deen niet. Integendeel, 'De oplossing van PLAN is eenvoudig en pragmatisch' (a.w., blz. 459): men bepale *niet* eerst op basis van maatschappij-analyse de leerdoelen, maar beginne met 'voorwaardenonderzoek' (npl. de 'Needs' van Flanagan) en bepale pas daarna de leerdoelen! Inmiddels hebben de 'needs' (die van de leerlingen of die van de Westinghouse Learning Corporation?) het dan al noodzakelijk gemaakt om 'in ieder lokaal (te zorgen voor de aanwezigheid van een, v.d.B.) . . . groot aantal cassette-recorders, diaviewers, grammofoons, lusfilmprojectors en andere technische hulpmiddelen', terwijl de *bestaande leerinhouden* door ingehuurde docenten worden herschreven voor gebruik als software in de beschikbare hardware! Over invloed van de commercie op het proces van curriculum-ontwikkeling gesproken! Maar in zijn artikel zegt Deen daarover niet meer dan dat er bij PLAN sprake is van 'pressie om binnen een zeer strak tijdschema tot definitieve vormen te komen' (a.w., blz. 460). In het begin van zijn artikel stelt Deen dat er 'aan het operationaliseren van leerstofdoelen en de ontwikkeling van onderwijsleerpakketten . . . een fundamentele curriculumtheorie, die criteria levert voor leerstofselectie en leerstofordening' (a.w., blz. 456) ten grondslag moet worden gelegd. Kennelijk is daarvan in PLAN niet veel te bespeuren, En met welke gevolgen! Waarom worden de door Deen zelf in het begin van zijn artikel genoemde criteria niet toegepast als hij een concreet curriculum-project als PLAN gaat beschrijven?

3. *Procedures voor ontwikkeling en verspreiding van onderwijsleerpakketten*

In zijn bespreking van de wijze waarop in de U.S.A. de relaties tussen door de overheid gesubsidieerd

onderzoeks- en ontwikkelingswerk voor curriculum-ontwikkeling en commerciële producenten van onderwijs- en leermiddelen zijn geregeld, onderscheidt Deen drie procedures (a.w., blz. 466).

Procedure 1

'De eerste is aan te duiden als het 'model Westinghouse', en werd door ons aangetroffen in PLAN. In deze procedure wordt de ontwikkeling grotendeels bekostigd door Westinghouse Learning Corporation. Het produkt wordt na voltooiing ook door Westinghouse verkocht in het kader van de disseminatie van PLAN' (a.w., blz. 466).

Procedure 2

'De tweede procedure is vrij algemeen; we troffen haar o.a. in Pittsburgh aan. Het instituut onderhoudt bepaalde banden met enkele uitgevers, in dit geval McGraw-Hill en Appleton-Century Crofts. De ontwikkeling wordt in hoofdzaak door het instituut bekostigd uit zijn onderzoeksbudget; eventueel wordt een proefuitgave door de toekomstige uitgever verzorgd. Wanneer het produkt volgens de onderzoekers definitieve vorm heeft verkregen, wordt het aan de uitgever ter exploitatie overgedragen' (a.w., idem).

Procedure 3

'Een derde mogelijkheid is, dat het onderzoeksinstituut de exploitatie zelf verzorgt. Hoewel ook deze vorm in de Verenigde Staten voorkomt (ETS; SRA), hebben wij die op onze reis niet ontmoet' (a.w., idem). Terecht wordt de eerste procedure 'die ook in Nederland voorkomt' door Deen afgewezen, al is dat mijn inziens (vgl. hierboven par. 2) niet op grond van een volledige analyse van het begrip 'commerciële presie'. Over de beide andere procedures zegt Deen: 'Het komt me voor dat de tweede procedure de meest aantrekkelijke is. Het gevaar dat de onderzoeker onder commerciële druk komt te staan is hier het kleinst. Bovendien kan hij voor de technische verzorging een beroep doen op de daarvoor ingerichte onderwijsuitgeverij. In onze situatie, waar ook de mogelijkheden van eigen technische afdelingen zoals in het L.R.D.C. te Pittsburgh en het S.W.R.L. te Los Angeles niet voor een onderzoeksinstituut lijken weggelegd te zijn, is deze procedure wel het meest aangewezen' (a.w., idem).

De keuze van Deen voor de tweede procedure lijkt me een slecht gefundeerde. Immers, de tweede proce-

cedure verschilt slechts gradueel en niet principieel van de eerste. Het verschil tussen beide bestaat hierin, dat in het eerste geval door een op winstmaximalisatie gerichte onderneming gratis (of krijgen de onderzoekers als 'auteurs' nog een tweede salaris?) gebruik maakt van in gesubsidieerde instellingen (scholen, onderzoeksinstituten) in mankracht beschikbare kennis, terwijl bij de tweede procedure diezelfde onderneming niet slechts gebruik maakt van mankracht, maar ook van in produkten beschikbare kennis. Tenzij het feit dat enkele uitgevers 'bepaalde banden' onderhouden met een onderzoeksinstituut betekent dat zij aan dat onderzoeksinstituut (en via dat instituut dus eigenlijk weer aan de subsidiërende instelling) betalen voor het aan hen geleverde produkt, is de tweede procedure eigenlijk kwalijker dan de eerste.

Immers, als men als criterium hanteert de mate waarin de op winstmaximalisatie gerichte onderneming 'stiltzweigend' gesubsidieerd wordt en deze onderneming dus niet betaalt voor de toegeleverde produkten, dan is de tweede procedure gevaarlijker dan de eerste. Mijn vraag aan Deen luidt daarom wat hij bedoelt als hij spreekt over het onderhouden van 'bepaalde banden tussen een onderzoeksinstituut en enkele onderwijsuitgevers'? En waarom betreft Deen de derde procedure niet bij zijn keuze? Alleen maar omdat hij die op zijn reis niet heeft ontmoet? Een keuze voor de tweede procedure, zonder dat voor- en nadelen van de derde procedure zijn besproken, lijkt mij weinig gerechtvaardigd!

4. Scheiding van 'ontwikkeling' en 'innovatie'

'De verbreiding van de onderwijsvernieuwing is ook in de Verenigde Staten in het algemeen gescheiden van de ontwikkeling ervan. In dit opzicht is er duidelijk overeenkomst met de Nederlandse situatie, en naar mijn mening terecht', zegt Deen in zijn artikel (a.w., blz. 456). De konstatering dat 'de taakverdeling en -uitvoering (in de U.S.A., v.d.B.) . . . echter beter tot stand (lijkt) gebracht, en meer functioneel' (a.w., idem), brengt hem er dan later toe - in het kader van het derde model van het COLO-rapport? - voor Nederland een functionele taakverdeling voor te stellen. Bij de taakverdeling wijst hij het ontwikkelingswerk toe aan de bestaande (para-)universitaire onderzoeksinstituten zoals het Kohnstamm-instituut en het R.I.T.P. te Amsterdam, het R.I.O.N. te Groningen en het N.I.V.O.R. te Nijmegen, terwijl hij de innovatie (i.e. de verspreiding van de resultaten van het ontwikkelingswerk) toewijst aan de regionale en lokale onderwijsadviesdiensten en aan 'gespeciali-

seerde' instellingen als Montessoricentrum en Stichting Jenaplan. Ook hierbij heb ik enkele vragen. De eerste vraag luidt of Deen inderdaad (zoals zijn artikel lijkt te suggereren) meent dat *alle* curriculumontwikkelingswerk voor b.v. het primaire en secundaire onderwijs door vier onderzoeksinstituten gedaan zou moeten worden. Of gaat het hier slechts om 'exemplarisch' werk, dus om basicresearch, die modellen oplevert, die elders gebruikt kunnen worden? vervolgens: als het om de hier bedoelde basic research t.a.v. ontwikkelingswerk gaat, aan wie worden dan de resultaten toegeleverd? Aan de commerciële producenten van onderwijs- en leermiddelen (vgl. de tweede procedure uit de vorige paragraaf)? Of juist aan de regionale en lokale onderwijsadviesdiensten?

Op grond van wat we weten uit de innovation-research (Havelock, 1970) valt zeer weer wel gerechtvaardigd de stelling te ontwikkelen dat deze regionale en lokale onderwijsadviesdiensten juist wél ontwikkelingswerk moeten doen (en dus dat 'ontwikkeling' en 'innovatie' niet gescheiden moeten worden gehouden!) om niet, net als de nationale pedagogische centra in de afgelopen 25 jaar, slechts 'vernieuwingsmuizen' (Deen, blz. 466) op te gaan leveren.

Geciteerde literatuur:

Klaus Huhse, *Theorie und Praxis der Curriculum-Entwicklung* (Berlin: Institut für Bildungsforschung, 1968)

George Havelock, *Guide to innovation in education* (Ann Arbor, Michigan: Center for Research on Utilization of Scientific Knowledge, Institute for Social Research, University of Michigan, 1970).

A. H. VAN DEN BERG, *Instituut voor Onderwijskunde, Groningen.*

Een kort antwoord aan Van den Berg

1. Enkele opmerkingen in antwoord op Van den Bergs reactie kunnen misschien dienstig zijn om een aantal passages uit mijn 'Reisindrukken' nader toe te lichten en te verhelderen. Daaraan voorafgaande wil ik nog eens accentueren dat de 'Reisindrukken' descriptief zijn bedoeld, en dat de enkele kanttekeningen niet systematisch en zeer voorzichtig zijn gesteld. De korte duur van ons verblijf sloot meestal grondige kennisname uit; in die

gevallen waar ik onvoldoende informatie heb kunnen verkrijgen voor een gefundeerd oordeel, heb ik er de voorkeur aan gegeven mij daarvan te onthouden.

2. Het bovenstaande geldt zeer nadrukkelijk voor P.L.A.N. De informatie berustte op één scholenbezoek; een afspraak voor een bezoek aan de projectleider in Palo Alto ging op het laatste ogenblik niet door. De bouwstoffen van de door Van den Berg gevraagde toetsing aan mijn eigen criteria vond ik daarom onvoldoende om tot een uitspraak te komen, met name waar het de leerinhouden en hunselectie betreft. Ik hoop binnenkort de gelegenheid tot grondiger kennisname te krijgen, en kom dan graag op de vraag terug.

3. Een volgende vraag van Van den Berg betreft mijn voorkeur voor de 'tweede procedure', met name in vergelijking met de 'derde'. Uit mijn tekst zal al duidelijk zijn geworden dat praktische motieven hierbij een belangrijke rol spelen. Exploitatie in eigen hand houden betekent dat een ontwikkelingsinstituut een eigen afdeling uitgeverij en een eigen distributiesysteem moet opbouwen, zelf zal moeten beschikken over de voor vormgevingsproblemen en druktechnieken noodzakelijke deskundigheid, enz. Afgezien van mijn twijfel aan de realiseerbaarheid van een zodanige aanpak in de Nederlandse situatie, voel ik als een bezwaar de introductie van een commercieel element in het ontwikkelingswerk (een dergelijke afdeling moet rendabel zijn!), die vergelijkbare spanningen kan oproepen als tussen redacties en advertentie-afdelingen in het dagbladbedrijf. Een tussenvorm zou wellicht kunnen zijn een door de ontwikkelingsinstituten gedragen dochteronderneming in de vorm van een niet-winstmakende stichting, een gedachte die mijn opponent niet vreemd is. Maar ik zie deze niet zo snel de bestaande onderwijsuitgeverij volledig vervangen.

Ik zou deze dus zoveel mogelijk aan de wetenschappelijke ontwikkelingsinstituten willen binden, in de veronderstelling dat de commerciële uitgeverij hiervoor uit welbegrepen eigenbelang belangstelling zal hebben. Voor de te ontvangen deskundigheid en het te ontvangen produkt zal zij dan stellig moeten betalen. Ik verwacht hiervan meer kwaliteitswaarborg dan van 'eigen ontwikkelingsinstituten' bij de commerciële uitgeverij, die aan een marktbeleid gebonden zijn.

4. Voor de beantwoording van de resterende vragen kan ik ten dele verwijzen naar mijn zojuist in het decembernummer 1971 van 'Resonans' verschenen beschouwing over de discussienota van de 'Commissie Organisatie Leerplan Ontwikkeling' en de daarin door mij aanbevolen 'leerplancentrale' als centrum van dienstverlening. De ontwikkeling van exemplarische modellen acht ik essentieel, en zie ik als grondslag voor de genoemde functionele samenwerking van ontwikkelings- en innovatie-instellingen. Dat sluit het produceren van uitgewerkte onderwijsleerpakketten mijns inziens niet *uit*, maar *in*. In het aldus te ontwikkelen systeem kan dan ook de onderwijsuitgeverij zinvol

functioneren. Uit het voorgaande zal duidelijk zijn geworden dat ik het ontwikkelingswerk niet voor de wetenschappelijke instituten reserveer. 'Basic research' vereist echter een zekere afstand van de dagelijkse vragen, waaraan de schoolbegeleiding moet voldoen. Om nu te bereiken dat de basic research niet alleen wordt gedaan, maar ook ten profijte van het dagelijkse begeleidingswerk wordt gebracht, sta ik de aangeduide taakverdeling voor, bij voorbeeld in de vorm van samenwerkingscontracten.

N. DEEN, *Kohnstamm-instituut voor Onderwijsresearch, Amsterdam.*