

# De student als klant?

Pim Breebaart, februari 2007, gepubliceerd in Atrium

Een vader stuurde mij een klacht. Hij beklagde zich dat zijn zoon les krijgt op een moment dat zijn zoon een bijbaantje heeft. Letterlijk liet hij mij weten dat zijn zoon “de klant” is. En dat moest mij overtuigen. Ik las het met stijgende verbazing. Hoe ver zijn we afgeraakt van een hogeschool die centraal staat in het leven van onze studenten? Of is dat nooit het geval geweest? Ben ikzelf een dagje ouder en cynischer geworden? Ik denk het niet.

Volgens recent onderzoek werkt de gemiddelde student 14 uur per week naast de studie. Dat impliceert dat er velen zijn die 20 tot 25 uur per week werken. En is dat gunstig voor de studieprestaties? Normaliter niet, dat kan niet zo zijn. Maar de studiebelasting is in Nederland navenant laag. De studiebelasting schommelt tussen de 25 uur voor de wetenschappelijke rechtenstudie tot 40 uur per week voor veel technische studies. Nergens is de studiebelasting overmatig hoog. De meeste universitaire en hogeschoolstudies schommelen rond 30 uur. Ik vind dat te mager. Maar het is wel congruent met al die bijbaantjes. En ik weet niet goed wat oorzaak en gevolg is.

Sinds begin negentiger jaren is onderwijs een product geworden en studenten zijn klanten. Onderwijs is geen waarde op zich meer maar altijd een middel tot iets anders. Het is een economisch goed geworden, los van de intellectuele inhoud. Het is een instrument. Je doet het erbij, naast werken en recreëren. Het marktdenken is sterk door de achtereenvolgende regeringen gepropageerd als heilzaam doel. En voor een deel is dat gelukt ten koste van goed onderwijs. Want goed onderwijs is per definitie dat onderwijs waarin de student zich als createur, als producent, als nieuwsgierig zoeker naar kennis opvat. En daar hebben we ook de goede hulp van ouders bij nodig, ouders die hun kinderen adviseren om stevig te leren en hun kinderen laten zien dat lezen, leren en nieuwsgierigheid behoren tot de mooiste dingen in het leven.

Ondertussen is er in ieder geval één vader die door het doorgesloten marktdenken zijn eigen zoon als klant ziet van ons. Ik ga er niet op in. Als er teveel van dit soort vaders zijn dan ben ik straks in plaats van collegevoorzitter de baas van het grootste uitzendbureau voor de horeca en detailhandel van Nederland. En dat is een onplezierig perspectief.