

# Μάθημα ζωής

Η διδασκαλία ένα προς ένα υπερπεριέχει ενδογενείς δυσκολίες που δεν είναι αντιληπτές στη γενική εκπαίδευση διότι δεν υπάρχει η διπλή επιλογή του ζευγαριού δάσκαλος-μαθητής όπου τίποτα δεν είναι φυσιολογικό. Η νοτική συμβατότητα είναι σπάνια. Και είναι όλο και πιο σπάνια ανάλογα με το επίπεδο. Όμως ο δάσκαλος είναι και ελκυστής, ακόμα και αν αυτό το φαινόμενο είναι ακατανόητο για τα συμβατικά δεδομένα. Με τα προικισμένα παιδιά, αυτός ο ελκυστής γίνεται παράξενος. Σπάζει τα κοινωνικά όρια και αγγίζει άμεσα την ανθρωπιά του μαθητή. Σε αυτό το στάδιο υπάρχει ο αλληλοσεβασμός. Ο μαθητής δεν αφήνεται ακόμα στη μαεστρία του δασκάλου. Μόνο εφόσον δημιουργηθεί το πλαίσιο εμπιστοσύνης όπου εκφράζεται ελεύθερα η σκέψη του δασκάλου και αναπτύσσονται χωρίς φόβο οι ικανότητες του μαθητή. Η εμπιστοσύνη βασίζεται στις έννοιες της θυσίας και της αξιοπιστίας. Κάθε κίνηση



Το σκίτσο είναι του κ. Νίκου Λυγερού και έχει τον τίτλο «Fusain»

του δασκάλου πρέπει να ακολουθείται από έργα. Η υλοποίηση των ιδεών είναι καθοριστική για την εξέλιξη του μαθητή. Επιπλέον η θυσία του δασκάλου, αν γίνει αντιληπτή, μετατρέπει τον αποδέκτη σε γνήσιο μαθητή. Διότι συνειδητοποιεί την αξία του αγώνα του. Κάθε δυσκολία είναι απλώς ένα εμπόδιο που,

όταν ξεπεραστεί, γίνεται εφόδιο γνώσης. Το κυριότερο πρόβλημα του μαθητή είναι ο εντοπισμός του προβλήματος. Η προσπάθεια της επίλυσης με κόστος, δημιουργεί τον προβληματισμό του προβλήματος. Πολλοί περιμένουν από τον δάσκαλό τους την επίλυση προβλημάτων, ενώ στην πραγματικότητα ο ρόλος του

είναι να τα εντοπίζει για να δείξει τη μεθοδολογία. Και βρίσκοντας τη λύση, ο μαθητής μπορεί να εκφραστεί μέσα στο πλαίσιο αυτό, του δασκάλου. Ο καθένας έχει να παίξει έναν δημιουργικό ρόλο όπως σ' ένα παίγνιο όπου η στρατηγική είναι του τύπου win-win διότι υπάρχει η συμπληρωματικότητα στο πεδίο της οντολογίας.

είναι να τα εντοπίζει για να δείξει τη μεθοδολογία. Και βρίσκοντας τη λύση, ο μαθητής μπορεί να εκφραστεί μέσα στο πλαίσιο αυτό, του δασκάλου. Ο καθένας έχει να παίξει έναν δημιουργικό ρόλο όπως σ' ένα παίγνιο όπου η στρατηγική είναι του τύπου win-win διότι υπάρχει η συμπληρωματικότητα στο πεδίο της οντολογίας.

Η ίδια η τελεολογία του δασκάλου διαμορφώνει την οντολογία του μαθητή. Όμως, όλη αυτή η διαδικασία βασίζεται πάνω στο κόστος, ο χρόνος του δασκάλου μετατρέπεται δυναμικά σε χρόνο του μαθητή. Και αυτές οι χορδές του χρόνου δημιουργούν ένα κομβικό σημείο που αποτελεί το μάθημα ζωής. Η μέγιστη δυσκολία για τον μαθητή είναι ότι το μάθημα αυτό δεν μπορεί να γίνει με γραμμικό τρόπο, δεν μπορεί να γίνει στο πλαίσιο της εξειδίκευσης. Συνεπώς, ο μαθητής πρέπει να ξεπεράσει τους δισταγμούς του. Δίχως να χάσει χρόνο, δεν μπορεί να ζήσει το μέλλον του. Δίχως να καθεί, δεν μπορεί να γνωρίσει. Διότι δίχως αγώνα, δεν υπάρχει αξία. Και δίχως τέχνη, δεν έχει νόημα η τεχνική. Μόνο με αυτόν τον τρόπο το μάθημα ζωής δεν



Γράφει ο Δρ. Νίκος Λυγερός [www.lygeros.org](http://www.lygeros.org)

μπορεί παρά να γίνει έργο ζωής. Στην αρχή, το μάθημα ζωής το δίνει ο δάσκαλος, και ο μαθητής το παλεύει για να γίνει έργο. Στο τέλος, το μάθημα γίνεται έργο για τον δάσκαλο ενώ το έργο δημιουργεί τη ζωή για τον μαθητή. Έτσι, το ζευγάρι δάσκαλος-μαθητής παράγει μέσω του μαθήματος αυτό που ονομάζουμε εκ των υστέρων έργο ζωής.

Ο κ. Νίκος Λυγερός είναι στρατηγικός σύμβουλος

## ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΔΗΜΟΥ ΣΙΤΑΓΡΩΝ 2007

### Α. ΕΣΟΔΑ

	ΠΡΟΫΠ/ΘΕΝΤΑ (ευρώ)	ΒΕΒΑΙΩΘΕΝΤΑ (ευρώ)	ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ (ευρώ)	ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ (ευρώ)
1. Τακτικά Έσοδα:	1.756.696,02	1.513.676,36	1.477.898,19	35.778,17
2. Έκτακτα Έσοδα:	5.755.514,91	2.092.058,66	2.092.058,23	
3. Έσοδα Π.Ο.Ε.:	261.959,99	189.663,75	54.199,59	135.464,16
4. Εισπράξεις ΥΠΕΡ Δημοσίου & Τρίτων	310.786,86	282.807,59	282.807,59	0,00
5. Χρηματικό Υπόλοιπο:	224.827,44	40.475,76	40.475,76	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ</b>	<b>8.309.785,22</b>	<b>4.118.682,12</b>	<b>3.947.439,79</b>	<b>171.242,33</b>

### Β. ΕΞΟΔΑ

	ΠΡ/ΘΕΝΤΑ (ευρώ)	ΕΝΤ/ΝΤΑ (ευρώ)	ΠΑΗΡ/ΝΤΑ (ευρώ)	ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΠΑΗΡΩΤΕΑ (ευρώ)	ΔΙΑΘΕΤΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ (ευρώ)
1. Γενικά Έσοδα:	2.297.188,11	1.462.222,74	1.462.222,74	0,00	834.965,37
2. Επενδύσεις:	5.269.298,47	1.692.984,59	1.692.984,59	0,00	3.576.313,88
3. Πληρωμές Π.Ο.Ε. Αποδόσεις & προβλέψεις:	737.744,31	698.066,94	698.066,94	0,00	39.677,37
4. Αποθεματικό:	5.554,33	0,00	0,00	0,00	5.554,33
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ</b>	<b>8.309.785,22</b>	<b>3.853.274,27</b>	<b>3.853.274,27</b>	<b>0,00</b>	<b>4.456.510,95</b>

### Γ. ΧΡΗΜΑΤΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ:

Χρηματικό υπόλοιπο μεταφερόμενο στη νέα χρήση **94.165,52**

Ο ΔΗΜΑΡΧΟΣ  
ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ Α. ΘΕΟΔΩΡΟΣ

## Επιμελητήριο Δράμας

### Επιχειρηματική αποστολή στην πρωτεύουσα της Μολδαβίας Κισινάου

Το Επιμελητήριο Δράμας σε συνεργασία με το Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης (Κ.Ε.Τ.Α. Α.Μ.-Θ.) διοργάνωσαν επιχειρηματική αποστολή στην πρωτεύουσα της Μολδαβίας Κισινάου από τις 26 έως τις 30 Σεπτεμβρίου 2008.

Επικεφαλής της επιχειρηματικής αποστολής ήταν ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Δράμας κ. Κυριάκος Χαρακίδης, ο οποίος συνοδεύταν από τον Διευθυντή του Κ.Ε.Τ.Α. Α.Μ.-Θ. κ. Γιαννούδη Χρήστο, στελέχη του Κ.Ε.Τ.Α. Α.Μ.-Θ. καθώς και δραμινούς επιχειρηματίες.

Η επιχειρηματική αποστολή διοργανώθηκε στα πλαίσια της προσπάθειας ενίσχυσης της εξωστρέφειας των δραμινών επιχειρήσεων και προώθησης των προϊόντων τους σε αγορές του εξωτερικού. Οι επιχειρήσεις οι οποίες εκδήλωσαν ενδιαφέρον και συμμετείχαν στην αποστο-



λή προέρχονταν από τους κλάδους της επιβιοτολογίας και της μεταποίησης τροφίμων, ποτών και αλουμινίου. Κατά τη διάρκεια των συναντήσεων οι δραμινές επιχειρηματίες είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις με μολδαβούς ομολόγους τους σχετικά με θέματα που αφορούν τους κλάδους τους και να συζητήσουν το ενδεχόμενο μελλοντικής συνεργασίας τους για την εισαγωγή ή την εξαγωγή προϊόντων. Το κλίμα που δημιουργήθηκε μεταξύ των δύο πλευρών ήταν ιδιαίτερα θετικό και εκατέρωθεν οι επιχειρηματίες διαπίστωσαν τις προοπτικές συνεργασίας σε πολλούς τομείς. Επιπλέον διανεμήθηκε πληροφοριακό υλικό για το Επιμελητήριο Δράμας καθώς και για τους παραγωγικούς κλάδους του Νο-

μού και τα κύρια προϊόντα που παράγονται σε αυτόν.

Τόσο ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Δράμας κ. Κυριάκος Χαρακίδης όσο και ο αντιπρόεδρος του Επιμελητηρίου του Κισινάου κ. Βλαντιμίρ Ντιντιλίτσα ανέδειξαν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που παρουσιάζει η ανερχόμενη αγορά της Μολδαβίας και συζήτησαν το ενδεχόμενο περαιτέρω συνεργασίας των δύο Επιμελητηρίων σε διάφορους τομείς. Κατά κοινή ομολογία των συμμετεχόντων, η επιχειρηματική αποστολή κρίθηκε στο σύνολο της επιτυχής, καθώς έγινε ένα πρώτο βήμα για την σύφιξη των σχέσεων των δύο λαών και προσδοκείται μελλοντικά οι επαφές αυτές να οδηγήσουν σε εμπορικές συνεργασίες.

Δελτίο Τύπου