



A M. KIR. JÓZSEF NÁDOR MŰSZAKI ÉS GAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

BANK- ÉS KERESKEDELEMTECHNIKAI TANSZÉKE

DR. NYÁRÁDY JÓZSEF

EGYETEMI NYILV. R. TANÁR

BUDAPEST, IV., SZERB-U. 23. TELEFON: 182-791.

K e d v e s B a r á t o m !

A Kereskedelmi Osztály azzal bizott volt meg, hogy az Osztály tanulmányi rendjének reformtervezetét elkészítsem. Munkálataimmal annyira haladtam, hogy a tervezet a nyár folyamán szétküldhető lesz.

Munkámban állandóan hátráltatott és hátráltat az, hogy nincsen semmi-féle olyan statisztikánk, amely rávilágítana azokra az okokra, amelyek hallgatóink tanulmányi magatartásának némely szomorú tényét megmagyaráznák és irányítást adhatnának arra, hogy a tanulmányi eredmény javítására milyen pontokon és milyen eszközökkel kellene közbelépni.

Szeretnék éppen ezért szemtembertől kezdve fokozatosan egy négyéves szakaszt - tehát a beiratkozástól az utolsó szigorlatig - tanulmányi szempontból apróra és közvetlenül megfigyelni. Megfigyeléseim eredményeit statisztikailag feldolgoznom és félévenként a kari ülés elé terjeszteném.

Közvetlen megfigyelésem alól azonban a mai órabeosztásban éppen az első, tehát a döntő és legtanulságosabb évben éppen a kereskedelmisták esnek ki, vagyis kiesik az a réteg, amely Karunk tanulmányi színvonalát a leginkább veszélyezteti.

Tervezetem vezető gondolata a minőségi munka tárgyi és személyi előfeltételeinek biztosítása. Megfigyeléseim azt mutatják, hogy karunkon a kereskedelmisták sokkal kevésbé képesek minőségi munkára, mint a gimnazisták.

Feltűnt pl. nekem, hogy a tudományos gondolkodás módszereire vonatkozó fejtegetéseim a gimnazistákat általában felvillanyozzák, a kereskedelmistákat pedig általában untatják. Ez arra vall, hogy a kereskedelmistákból általában hiányzik a tudományos szemlélődés hajlama.

Ennél meglepőbb egy konkrétbben megállapítható tény: az, hogy a kereskedelmisták gyöngébb eredményt mutatnak olyan tárgyakban is, amelyekkel a kereskedelmi iskolában éveken át foglalkoztak.

Az Üzemgazdaságtani praktikumon pl. egészen egyszerű zárókimutatást (könyvviteli anyag) készíttettem egy alkalommal. Elkészült dolgozatát mindenkinek azonnal be kellett adnia. Az egyik csoportban az első 10 beadott dolgozat közül csak 3 származott kereskedelmistától, a másodikban 4, vagyis 20 dolgozat közül 13 származott gimnazistától és csak 7 kereskedelmistától. Ugyanilyen meglepő a Banküzemtanban, hogy az előadás közben feltett kérdésekre túlnyomórészt gimnazisták felelnek, kereskedelmistáktól ismételt és közvetlen nógatasra is csak ritkán lehet feleleteket kapni.

Mindebből nem azt a következtetést akarom levonni, hogy a kereskedelmistákat tartsuk távol karunktól, hanem csak azt, hogy keressük azokat a módokat, amelyek segítségével kereskedelmistáink munkájának színvonalát a gimnazistákéra tudjuk emelni. De a gimnazisták eddigi színvonalát is emelni kell.

A színvonal-emelés eszközeit akarom keresni és ezért van szükségem arra, hogy a kereskedelmistákat is már az első évtől kezdve megfigyelhessem.

Ezért javaslom, hogy a kereskedelmistákra a jövő évre kivételesen és kísérletképpen tegyük szintén kötelezővé a Bevezetés a kereskedelmi irányu ismeretek-be c. tárgy hallgatását. Ez a tárgy t.i. csak gimnazistákra kötelező és ezért nem vagyok abban a helyzetben, hogy a kereskedelmistákat már az első évben megfigyelhessem.

Kari üléseken gyakran figyelhettem meg bizonyos lekicsinylő magatartást, valahányszor ez a tárgy szóba került. E magatartás okait jól ismerem s amióta pedagógiai pályán működöm, állandóan ez okok megszüntetésére törekszem.

Kedves Barátom! Én ebből a tárgyból valami egészen új dolgot csináltam s nagyon kérlek, ne sajnáld azt a 10-15 percet, ami szükséges ahhoz, hogy erről meg is győződj. Mellékelem az előadásaimról készült jegyzeteknek egyik részét, a raktárüggyel foglalkozót. Megállapítható belőle, hogy amit e tárgyból csinállok, az nem jog, nem közgazdaságtan, nem is üzemgazdaságtan, - de azért mindezekhez a tárgyakhoz valóban előkészítés és ezenkívül és legfőképpen nem csak a kereskedelemtudományba bevezetés, hanem tudatos és módszeres bevezetés a tudományos gondolkodásba is, mégpedig úgy, hogy az előadás módja és anyaga egyzersmind a kereskedői lelkiakat kifejlesztésének eszköze is legyen.

Nagyon kérlek még egyszer, ne sajnáld azt a 10-15 percet, amibe a melléklet elolvasása kerül, hiszen nem árt, ha egymás munkamódszereit megismerjük. Ez az egyik, a másik meg az, hogy megítélheted majd: alkalmas-e ez az anyag arra, hogy a vele szemben tanusított magatartásból valóban meg lehessen állapítani: való-e a kereskedelmisták egyetemi tanulmányokra, vagy sem. S e magatartás megfigyeléséből meg lehet állapítani azt is, hogy mimódon lehetne a kereskedelmistákat alkalmasakká vagy alkalmasabbakká tenni egyetemi tanulmányokra. E megfigyelések tanulságait a kereskedelmi iskolai tanárképzés és maga a kereskedelmi iskola is hasznosíthatná. A kereskedelmi iskolák mindmáig nem ébredtek rá annak a tudatára, hogy az, hogy növendékeik most már egyetemre is kerülhetnek, új kötelelességeket is ró rájuk.

Engedd meg Kedves Barátom, hogy türelmedet még egy néhány percre igénybe vegyem.

Többek között kereskedelmi levelezést is kell tanítanom, mégpedig a II. félévben.

Régebben a levelezéstani tanítás jórészt levelek másoltatásából állott. Ez igen könnyű munka volt, feladatát azonban, hogy önálló levelezőt neveljen, nem oldotta meg. Önálló levelezővé csak az válhat, akiben sikerül az önálló fogalmazás képességét kifejleszteni. Ez azonban, már t.i. a fogalmazástani tanítás, a legnehezebb pedagógiai feladatok egyike, s főleg - sok idő kell hozzá. Eleinte nem tudtam e tárgyban olyan eredményt elérni, amit vállalhattam volna s ezért áttértem arra a gyakorlatra, hogy az általános fogalmazási kérdésekkel már az első félévben a Bevezetés keretében foglalkozom és óráról-órára házi feladatként fogalmazási gyakorlatokat végeztetek a hallgatókkal. A második félévben viszont a tanterv szerinti Levelezési órán a Bevezetés-nek az első félévben elmaradt részeit is pótolom. Így elértem azt, hogy a levelezési eredmény jelentősen javult, mert a hallgatók huzamosabban kénytelenek fogalmazással foglalkozni - a tárgy elnevezése azonban elvált a tárgy valóságos tartalmától. Ezért szeretném, ha

Bevezetés a kereskedelmi irányu ismeretekbe I.f.é. és

Kereskedelmi levelezés II.f.é.

helyett a tárgy neve az I. és II. félévben egyformán ez lenne:

Bevezetés a kereskedelem-tudományba (ker. levelezési gyakorlatokkal) I., II.

Két javaslatom tehát:

A Bevezetés a kereskedelem-tudományba c. tárgy tétessék kötelezővé a jövő évre kivételesen és kísérletképpen a kereskedelmistákra is és

két tárgyam a fenti címen vonassék össze.

Nagyon szépen kérlök, támogass engem javaslataimban és meleg üdvözlettel maradok

Budapest, 1943. június 18.

készséges hived

