

Pleidooi voor gezamenlijke aanpak van elektronisch leren

Opbouw markt voor digitale leermiddelen

Een gezamenlijke aanpak van uitgevers, onderwijsinstellingen en overheid brengt de markt voor elektronisch leren op gang. Dat is de verwachting van Karen van de Vijver van adviesbureau Pheidis Consultants. Belangrijke aspecten zijn ontwikkeling van elektronisch materiaal door uitgeverijen, commitment van onderwijsinstellingen en aandacht voor de benodigde cultuurverandering.



FOTO: STUDIO ANDRÉ KUIJROK

▲ *Veel docenten en onderwijsinstellingen zijn nog niet overtuigd van het nut van elektronisch leren; ze zijn huiverig voor het loslaten van het klassikale model*

Elektronisch leren, dat wil zeggen leren waarbij gebruik wordt gemaakt van elektronische middelen, biedt veel mogelijkheden. Zo kan het leertraject beter op individuele capaciteiten van de leerling worden afgestemd en kan met interactieve media bepaalde leerstof beter worden overgebracht. Leren wordt tijd- en plaatsafhankelijk en leerlingen bepalen hun eigen tempo.

Elektronisch leren bestaat al sinds de jaren 70 van de vorige eeuw, maar heeft vooral de laatste jaren veel aandacht gekregen. Deels ook omdat nu leren werken met computers en met internet is opgenomen in de leerdoelen van opleidingen. Toch komt de markt voor elektronische leermiddelen moeilijk op gang. De vele mogelijkheden van elektronisch leren (toegevoegde waarde) worden nog nauwelijks benut. Dat blijkt uit het feit dat

slechts ongeveer 10 procent van de gebruikte leermiddelen elektronisch is en dat deze leermiddelen dan nog vooral uit oefeningen, eenvoudige toetsen en 'platte tekst' bestaan. Er is een aantal redenen te noemen. Veel docenten en onderwijsinstellingen zijn nog niet overtuigd van het nut van elektronisch leren. Ze zijn huiverig voor het loslaten van het klassikale model. Docenten en onderwijsinstellingen die het nut wel



inzien, willen dan wel goed materiaal, niet slechts platte digitale tekst. Maar uitgevers wachten met ontwikkelen van digitale leermiddelen totdat er een duidelijke markt is. Zo wachten de partijen op elkaar. Komt de markt wel op gang, dan is er een ander probleem. Implementatie van de nieuwe technieken in onderwijsinstellingen vereist namelijk nogal wat veranderingen in de schoolorganisatie.

omzet waarmee ze hun investering kunnen terugverdienen. Het derde aspect grijpt aan op het belangrijkste knelpunt voor de onderwijsinstellingen. Door de gegarandeerde omzet is namelijk een investering mogelijk in een product dat inderdaad toegevoegde waarde biedt ten opzichte van folioprodukten. Bovendien kunnen deelnemende onderwijsinstellingen aangeven wat voor hen de toegevoegde waarde van

houden. Hij zorgt voor nieuwe versies of verbeteringen. Dit is efficiënter dan dat elke onderwijsinstelling een eigen product moet onderhouden. Als er eenmaal producten op de markt en in gebruik zijn, stimuleert dat de vraag. De instellingen waar de producten gebruikt worden, kunnen dienen als referentie waar andere instellingen kunnen zien wat de voordelen zijn.

De vraag kan gesteld worden of er voldoende instellingen zijn die mee willen doen met een dergelijk traject. Wij denken dat dit geen probleem is. In de bve-sector, het groene onderwijs in het bijzonder, zijn al veel instellingen bezig met elektronisch leren, maar ontbreekt het nog aan voldoende content. Er is ook al veel samenwerking, wat de stap naar een gezamenlijke aanpak minder groot maakt. Door bijvoorbeeld een algemeen vak zoals talen, economie, statistiek als onderwerp te kiezen voor het te ontwikkelen product, komen bijna alle onderwijsinstellingen in aanmerking om mee te doen.

De overheid zou gevraagd kunnen worden om een extra stimulans te geven in de vorm van een subsidie. Die subsidie zou met name gebruikt moeten worden als 'smeermiddel' voor het bij elkaar brengen en houden van de partijen en voor algemene projectleiding en afstemming. Overige kosten zijn in principe voor de deelnemers. Eventueel zou overwogen kunnen worden om voor een deel van het te ontwikkelen materiaal extra geld beschikbaar te stellen om de meerwaarde van elektronische stof te demonstreren.

Implementatie van digitale leermiddelen vereist ook veranderingen in de schoolorganisatie

Om de markt voor elektronisch leren op gang te brengen, moet dus de huidige impasse worden doorbroken. Daarbij moet rekening worden gehouden met het invoeringsprobleem. Dit kan door middel van een aanpak die gebaseerd is op een verregaande samenwerking van uitgeverijen en onderwijsinstellingen, ondersteund door de overheid. In een dergelijke samenwerking kunnen uitgeverijen digitale leermiddelen ontwikkelen die inderdaad toegevoegde waarde bieden en die ook afgenomen worden.

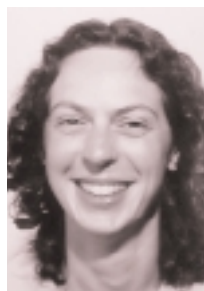
een elektronisch leermiddel moet zijn. Daardoor kan het product beter op de behoefte aansluiten. Zoals gezegd is de invoering van ontwikkelde digitale leermiddelen een probleem op zich. Een gezamenlijk project kan ook hiervoor een oplossing zijn: er kan veel aandacht geschonken worden aan cultuurveranderingen en organisatorische aanpassingen die bij de deelnemende onderwijsinstellingen nodig zijn om de ontwikkelde elektronische leermiddelen goed te kunnen gebruiken.

Cultuurveranderingen

Zo'n gezamenlijke aanpak heeft vier aspecten. Het eerste is dat leermiddelen door uitgevers ontwikkeld worden. Dat is beter voor het op gang brengen van de markt dan een lokaal initiatief van docenten omdat het resulterende product breed beschikbaar is. Bovendien is ontwikkeling van goed multimediaal lesmateriaal meestal veel te kostbaar om door één instelling te worden gedragen. De aanpak houdt ook in dat deelnemende onderwijsinstellingen zich committeren om het ontwikkelde product af te nemen. De deelnemende uitgevers zijn dan verzekerd van

Subsidie

Een gezamenlijk project om de markt voor digitale leermiddelen op gang te brengen, zou een breder doel moeten hebben dan slechts het ontwikkelen van dergelijke leermiddelen voor de deelnemers. Als het product door uitgevers wordt ontwikkeld, is het voor iedereen beschikbaar. Er wordt, anders dan bij lokale initiatieven op onderwijsinstellingen, ook rekening gehouden met functioneren van het product op andere plaatsen en in andere technische omgevingen. Bovendien worden producten die door een uitgever zijn ontwikkeld, door die uitgever beheerd en onder-



Pheidis Consultants levert projectmanagement, interimmanagement en consultancy, onder andere op het gebied van onderwijs. Karen van de Vijver is een van de consultants. Ze heeft Technische Bedrijfskunde gestudeerd. Bij Pheidis Consultants is ze onder meer betrokken bij projecten in het groen onderwijs.

Trainen

Voorwaarde voor onderwijsinstellingen om te willen betalen voor digitale leermiddelen is dat het toegevoegde waarde biedt ten opzichte van folioprodukten. Ze moeten wel aangeven waarin die toegevoegde waarde kan zitten, opdat het product beter op behoefte aansluit dan wanneer een uitgeverij op eigen initiatief gaat ontwikkelen.

De kans bestaat natuurlijk dat de deelnemers het niet eens worden over het te ontwikkelen product. Om dit te voorkomen, moet aan een aantal randvoorwaarden worden voldaan. De deelnemende onderwijsinstellingen moeten geen tegengestelde belangen hebben. Daarom is het verstandig om gelijksoortige onderwijsinstellingen te kiezen. Het vooraf peilen van verwachtingen kan ook helpen om tegengestelde belangen te onderkennen.

Het is ook belangrijk vooraf duidelijke doelen te stellen en afspraken te maken. Het is bijvoorbeeld niet reëel om te verwachten dat er een volledig maatwerk-product ontwikkeld zal worden, omdat het product voor alle deelnemers moet voldoen. Ook lijkt het verstandig om niet meteen de hele multimediakast open te trekken, maar te kiezen voor een opzet die meerwaarde biedt en tegelijk ook betaalbaar en implementeerbaar is. Ten slotte zal de projectleider veel aandacht moeten geven aan het op één lijn krijgen van de deelnemers. Bij de keuze van een projectleider moet daarom gekeken worden naar diens capaciteiten op dat gebied. Voordeel van een gezamenlijk traject is dat docenten vanaf het begin betrokken zijn bij de ontwikkeling van het leermiddel dat zij gaan gebruiken. Doordat zij invloed kunnen uitoefenen op het product, zullen ze meer geneigd zijn het te accepteren. De betrokken uitgevers kunnen bijdragen aan de invoering door de docenten te trainen in het gebruik van het ontwikkelde product. ∞

Karen van de Vijver