

個人化學習產品公司承諾的「個人化教育」

駐波士頓辦事處教育組

科羅拉多州立大學今年使用了 CollegeSource 公司所發展的追蹤學生學習進度工具，來記錄學生的學習狀況，然後由另一家 Campus Labs 公司所發展的線上功能記錄下來，提供給學術顧問與常駐顧問。而如果學生成績不理想時，會再由教育高科技公司 Ellucian 的手機應用程式傳送簡訊提醒學生。

借助教育諮詢機構「教育顧問委員會」的科技，讓即便是三主修的學生，也可以運用這些軟體，然後參考科羅拉多州立大學數千筆過往修課學生的成績資料，以評估自己修這門課有沒有什麼風險。還有像公假缺課的校際運動員，就可以透過 GradesFirst 公司所發展的系統。然而以上措施成效並未反映於使用 Blackboard 公司的分析工具評量學生學習進度的實驗性計畫上，學校發現教授並沒有慣用這個學習管理系統後，並在春季放棄了這項實驗。

擁有 27,000 名學生的科羅拉多州變成銷售「個人教育」產品公司的測試平台。但想要將教育個人化，需要用到這麼多廠商的系統，變成必要了。雖然校方很有信心可藉由一年耗資超過 90 萬美元產品使學生進步，但諮詢與學生成績中心(Center for Advising and Student Achievement)的學院執行董事 Gaye DiGregorio 說：「這不如我們期望中的那樣好用與系統順暢。」

在 90 年代，全校學生資料系統變成是很普遍的事情，直到 20 世紀初，學習管理系統掌控資料管理 (IT)，而現今的教育科技正式進入個人化教育時代。隨著 Blackboard 和 Ellucian 這類公司的成立，這種提供個人化學習產品領域的背後，其實包含了幾十家公司數億投資支持。

然而「個人化教育」一詞仍沒有明確的定義，個人化教育市場包含許多難以分類且多元的公司。這些多樣的產品，都承諾會幫助越來越多學生進步。但是，科羅拉多州和其他使用這些產品的學校，都因為沒有看到效果而對產品失望，似乎不太可能在短期內有所改善。教育成長顧問公司的觀察員 Adam J. Newman 表示，這些教育產品公司是所謂的「不成熟市場」。對學校來說，對這些產品都還很令人困惑，很多學校不知道用這些產品會有什麼成果，也不確定要如何整合這些產品。

Newman 表示：「對公司和學校來說，都有投資不足的問題。我們可以確定的是，這些教育產品的設計發展使用對象是教授。所以解決方案就是必須要去贏得教授的芳心。」而這些個人化學習產品公司，也因為他們各自不同的

起源，所以在發展產品上有不同的觀點。以 2007 年成立的 Starfish 為例，其創辦人具擔任其他 Balckboard 及 Ellucian 公司前身的 Datatel 公司的主管經驗，Starfish 公司強調連貫性，建立可以將不同數據以及課程平台結合的產品，吸引教職員使用。Starfish 創辦人兼執行長 David Yaskin 說他們公司推出如校長發送電子郵件予教職員的鼓勵教職員參與方案。擁有超過 240 間學校使用者的 Starfish 公司，管理超過三百多萬的學生活動資料。Yaskin 執行長說：「不同的學生會有不同程度的協助」，舉例來說，某間學校為了運動員、退伍軍人、新生等建立專屬提醒模式。

剛從教了 41 年寫作課退休的 Bob Seidenstein 表示，一開始他對這系統半信半疑，特別是小型校園文化已經具如此個人學習環境。但自稱電腦文盲的他，感謝這類簡易使用的系統，讓他可以不用直接面對學生，就可以斥責那些作業沒做完的同學。他說：「那是教學需有的配備—啟發學生自己的內在動力。」

另外，Civitas Learning 公司所研發的系統，可幫助教授追蹤學生的表現。公司在 2011 年成立，Civitas 過去幾年免費幫六個先鋒機構分析適用個人教育產品。一路走來，Civitas 公司知道對某些機構有用的東西，不見得也適合其他機構。先行使用機構之一的馬里蘭大學，在該校的學業監控系統中，起初使用「出勤紀錄提醒」的功能，但這項功能對於大部分學生為軍人及年長者的馬里蘭大學而言，並非是評量學業成功與否準確且有效的指標，這項功能反而干擾了學生。

在布朗大學擔任資訊科技領導幾十年的顧能公司(Gartner)分析師塞耶女士(Ms. Thayer)表示，當學校採用個人化學習時，他們明智地記取這些經驗，而「身為一個企業，我們仍試著了解如何使學生成功，因為我們還不清楚促使學生成功的演算法。」

譯稿人：潘宜欣

參考資料：103.9.15 高教紀事報