

KAN DE ACCOUNTANT OP AFSTAND WORDEN OPGELEID?

Digitaal onderwijs *blended learning*

De bliksemstart die Massive Open Online Courses (MOOC's) maken - vooral in de Verenigde Staten - prikkelt de verbeelding. Waar blijf je als opleider als 's werelds beste docenten zich 'voor niets' via internet aanbieden? Er is vrees. En er is hoop.

TEKST: GEERT DEKKER | BEELD: DREAMSTIME

Een hype of een technologische en onderwijskundige revolutie? MOOC's zijn hot en de deskundigen en, erger nog, de goeroes buitelen over elkaar heen met voorspellingen over de wijze waarop deze gratis online colleges de wereld zullen veroveren en veranderen.

Timo Kos, adviseur bij Caggemini Consulting en daar verantwoordelijk voor de tak Onderwijs, zou gemakkelijk tot die categorie kunnen worden gerekend - hij is razend enthousiast over de ontwikkeling van dit type onderwijs - ware het niet dat hij een tegendraads antwoord geeft op de gestelde vraag. "Het is vooral een mediahype", zo overweegt hij, "want technisch en onderwijskundig is er niet veel nieuws onder de zon. Online onderwijs en video-registraties van hoorcolleges kennen we al jaren".

Waarom dan al die opwindende verhalen over 'een paar YouTube-filmpjes'? Kos: "Omdat er volgens mij wel degelijk sprake is van een *disruptive innovation* als je het vanuit een marktperspectief bekijkt. Er worden nu gratis integrale online cursussen aangeboden, inclusief digitale studieboeken, toetsen, peer-learning, examens en een certificaat. Dat is dus veel meer dan alleen een paar video-colleges. En hier blijkt een wereldmarkt voor te zijn. Mensen worden bediend die tot dusver geen toegang hadden tot kwalitatief excellent universitair onderwijs. Zoals de massaal geproduceerde T-Ford autobezit mogelijk maakte voor het grote publiek, zo vormen MOOC's onderwijs van absolute topkwaliteit voor iedereen die daarin is geïnteresseerd."



leidt tot

WAT ZIJN MOOC'S?

Als grondlegger van de Massive Open Online Courses wordt vaak hedgefondsanalist Salman Kahn aangewezen. Zijn neefjes hadden problemen met de bètavakken, zo gaat het verhaal, en Kahn maakt een paar filmpjes met uitleg voor hen. Ze werden een hit op YouTube. De rest is geschiedenis: inmiddels is er een Kahn Academy, die maandelijks tienmiljoen bezoekers ontvangt.

Topuniversiteiten zoals MIT, Harvard en Stanford volgden Kahns voorbeeld met video-opnames van hoorcolleges van hun beste docenten en later met speciaal voor digitaal gebruik gemaakte cursussen. Reguliere studenten aan Harvard et cetera betalen jaarlijks tienduizenden dollars collegegeld, maar de MOOC's van deze (en andere) universiteiten zijn gratis te volgen; zie bijvoorbeeld www.mooc-list.com.

'VOORAL KLEINERE EN KWALITATIEF MINDERE UNIVERSITEITEN ZULLEN HET MOEILIK KRIJGEN.'

VRIJHEID BLIJHEID

Het is niet moeilijk te zien wat daar *disruptive* aan is. Welke toekomst is er weggelegd voor lokale universiteiten die duizenden euro's collegegeld vragen, terwijl thuis achter de pc de beste docenten van de wereld hun opwachting maken, voor niets?

Een antwoord op die vraag kan zijn dat het zo'n vaart niet loopt. Bijvoorbeeld: hoger onderwijs is niet alleen een zaak van (hoor)colleges. Bovendien is het tot nu toe vooral vrijheid blijheid met de MOOC's. Er is geen sprake van een ruim aanbod aan gecertificeerde cursussen, cursussen dus die in reguliere curricula studiepunten kunnen opleveren. Laat staan dat volledige studies in MOOC-vorm zijn gegaan. Begin dit jaar gaven Amerikaanse onderwijsautoriteiten voor het eerst hun zegen aan vijf cursussen van Coursera, een van de grote aanbieders op dit terrein

'PERSOONLIJKE EN MAATSCHAPPELIJKE VORMING KOMT TOT STAND IN INTERACTIE, IN DISCUSSIE.'

(zie kader). Verder valt op in het aanbod (van enkele honderden cursussen) dat het vooral inleidende colleges zijn.

Kos is de eerste om vast te stellen dat het gewone onderwijs zal blijven bestaan. "Ja hoor, natuurlijk. Net zoals er een markt zal blijven voor traditionele nieuwsmidia zoals kranten, ondanks de concurrentie van nieuwssites. Tien jaar geleden zeiden uitgevers ook dat het allemaal wel mee zou vallen en inderdaad, tien jaar later bestaan de meeste nog. Maar de stemming is toch wel omgeslagen, om het maar zuinig uit te drukken."

Laat je niet in slaap sukkelen, wil Kos maar zeggen. "Het zijn vooral de kleinere en kwalitatief mindere universiteiten die het moeilijk zullen krijgen. De aanzuigende werking van topkwaliteit is enorm. Alleen als je academisch top bent of heel goed in online didactiek is er op deze nieuwe markt een rol voor je weggelegd."

GEEN VERVANGING

Vanuit het onderwijs wordt vooral het al genoemde argument naar voren gebracht dat de functie van hoorcolleges in het hoger onderwijs beperkt is. Alleen daarom al zullen MOOC's niet de absolute macht naar zich toe trekken, denkt Robert Jan Simons, directeur van de Netherlands School of Educational Management in Utrecht. Daar worden schoolleiders opgeleid. Simons: "Een MOOC is massive, massaal. In een massale cursus kun je per definitie niet aan persoonlijke ontwikkeling werken. Dat is in tegenspraak met elkaar."

Hij krijgt bijval van Olof Bik, sinds december vorig jaar directeur van de accountancy-programma's van Nyenrode Business Universiteit en daarnaast associate professor Behavioral & Cultural Governance. Bik zegt dat de universiteit met veel overtuiging werkt aan de uitbreiding van *blended learning*, waarbij een ruim scala aan digitale leermiddelen wordt ingezet in het reguliere onderwijs. "Maar techniek kan nooit een vervanging zijn voor contacturen. Persoonlijke en maatschappelijke vorming komt tot stand in interactie, in discussie, hier op de campus."

OMKERING

Ook Frank Verbeeten, directeur van het post-master Accountancy-programma van de Universiteit van Amsterdam, kan zich om onderwijs-inhoudelijke redenen nauwelijks voorstellen dat uitsluitend digitaal onder-

'BLENDED LEARNING VERGT VEEL VAN DE DOCENTEN EN HUN DIDACTISCHE VAARDIGHEDEN.'

wijs de norm wordt.

"Onderwerpen gaan pas leven als je er met elkaar over discussieert. Wellicht dat er uit kostenoverwegingen door sommigen zal worden gestreefd naar zoveel mogelijk digitaal onderwijs, maar als dat de toekomst wordt, is dat geen goed nieuws voor de beroepsgroep."

Dat klinkt allemaal defensiever dan het is. Waar enerzijds aan MOOC's een bescheiden rol wordt toegekend, wordt namelijk anderzijds juist veel verwacht van de inzet van digitale leermiddelen in het algemeen. Die inzet leidt wel degelijk tot revolutionaire uitkomsten, vindt Simons. "De term komt van Salman Kahn: *flipping the classroom*. Je kunt het omkering noemen. Werd voorheen de stof behandeld op school en kreeg je opdrachten mee als huiswerk, met digitale middelen krijgen we de mogelijkheid de kennisverwerking als huiswerk op te geven, waarna op school de aandacht kan uitgaan naar de verwerking ervan."

'BLENDED LEARNING'

Dat is precies het concept van *blended learning* waarmee Nyenrode experimenteert, zegt Bik. "Daarom denk ik dat deze leermiddelen een geweldige kans inhouden. Als we meer tijd kunnen besteden aan discussie en verdieping, krijgt onderwijs dankzij deze middelen juist een kwaliteitsimpuls."

Eenvoudig is dat echter niet, zegt hij, er zijn valkuilen. "Je hebt te maken met de verleiding van de techniek. Maar de techniek is niet het doel, die levert alleen maar de hulpmiddelen om onze onderwijskundige keuzes te kunnen uitvoeren. Wat wil je *anyplace, anytime* doen en wat wil je *same place, same time* doen? Dát zijn de belangrijkste beslissingen die we moeten nemen, niet de keuze van de software of het platform."

Daarnaast vergt *blended learning* veel van de docenten en van hun didactische vaardigheden, zegt Bik. Terwijl ze worden ontlast van het uitleggen van de stof - de meer traditionele kennisoverdracht - wordt hun kerntaak het leiden van het leerproces, het behandelen van dilemma's, het geven van vaardigheidstrainingen. Bik: "Ook op dat front moeten we investeren om van deze omkering een succes te maken."





DRIE AANBIEDERS

De MOOC-markt is op dit moment wereldwijd verdeeld over drie aanbieders: **Udacity**, **Coursera** en **edX**. De laatste, met als founding partners Harvard University en MIT, is een open platform 'zonder winstbejag'. De eerste twee zijn inmiddels voorzien van enkele tientallen miljoenen dollars aan *venture capital* uit Silicon Valley. Het business model is met name gebaseerd op de database van studenten die zich inschrijven voor een MOOC. Hun gegevens, (studie-)gedrag en kenmerken worden verkocht of beschikbaar gesteld om te doorzoeken.

In Nederland zijn in ieder geval drie universiteiten actief op MOOC-gebied. De **TU Delft** heeft zich aangesloten bij edX, **Universiteit Leiden** heeft zich aangesloten bij Coursera. De **Universiteit van Amsterdam** is voor zichzelf begonnen. Op mooc.uva.nl werd van februari tot april dit jaar *Introduction to Communication Science* aangeboden.

'ALS WE EEN COLLEGE VAN HARVARD UNIVERSITY IN ONS CURRICULUM KUNNEN INPASSEN, LATEN WE DIE KANS NATUURLIJK NIET LIGGEN.'

We experimenteren er nu volop mee, met opgenomen colleges, webinars, simulaties, *serious gaming* en ook met eenvoudig te gebruiken apps. Dat intensiveren we komend studiejaar. We creëren een nieuw evenwicht tussen techniek en didactische vaardigheden."

EFFICIËNTIE

Simons, ook hoogleraar didactiek in digitale context aan de Universiteit Utrecht, is opgetogen over de omkering. Digitale middelen maken leren op afstand mogelijk, maar daar wordt het hele onderwijs niet oppervlakkiger van, maar juist intensiever. "Jarenlang zagen we heel weinig beweging op dit front, maar nu slaat het op heel veel scholen aan. De les is niet meer de uitleg, de les is de verdieping."

Bik: "Onze studenten komen één dag in de week naar Nyenrode en hebben daarnaast een druk bestaan. Dan wil ik niet dat ze aan het eind van die dag denken: dat had ik thuis ook kunnen doen. Ik wil dat ze dan denken: poeh, dat was een intensieve dag, maar ik ben veel wijzer geworden."

Kwaliteit is daarom de voornaamste drijfveer voor de investeringen die Nyenrode pleegt, zegt Bik. Naast de effectiviteit speelt echter ook efficiëntie een rol. "Besparingen op reistijd bijvoorbeeld zijn een mooie bijvangst."

'HET AANBOD VAN ACCOUNTANCY COURSES IS NOG PRAKTISCH NUL.'

ACCOUNTANCY CURSUSSEN

En de kans dat met MOOC's studenten naar andere universiteiten worden gelokt? Het aanbod van accountancy courses is nog praktisch nul, zegt Kos (Capgemini). "Coursera heeft een cursus financial accounting van Wharton School, in finance is er wat meer aanbod. Veelzeggend vind ik wel dat Harvard Business School besloten heeft geen college accounting meer te geven. Studenten volgen dat college nu online bij de Brigham Young University van Utah, omdat dit onderwerp daar beter wordt onderwezen dan Harvard zelf kan bieden." Dat is geen bedreiging, vindt Bik. "Integendeel. We zien graag dat het aanbod groter wordt, want daarmee nemen onze mogelijkheden alleen maar toe om de juiste digitale middelen te kiezen die passen in ons concept van blended learning. Als we dan bijvoorbeeld een college van Harvard University in ons curriculum kunnen inpassen, dan laten we die kans natuurlijk niet liggen." □