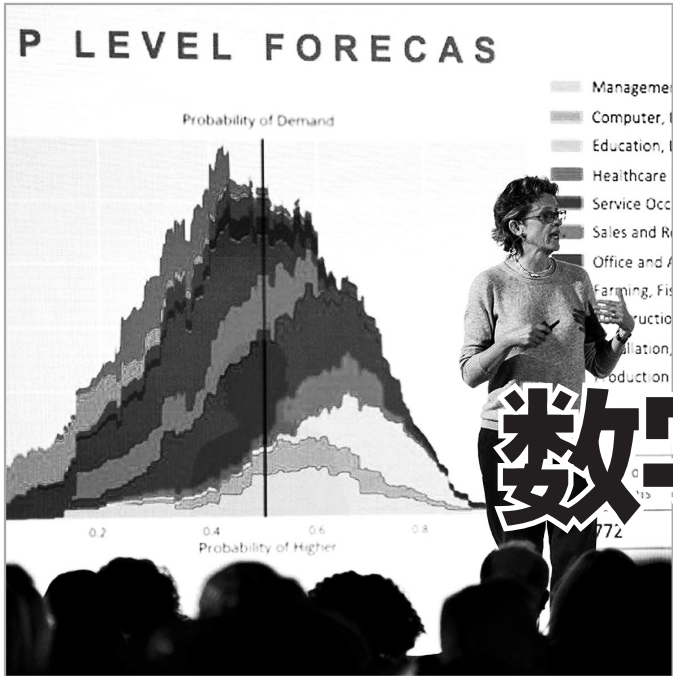


剑桥大学社试点有声书项目 推广学术著作

中国出版传媒商报讯 剑桥大学出版社与 Sound Understanding 公司合作,3月推出一

个有声书试点项目,来向更广泛的大众读者推广学者作品。
该项目首批选取了去年10月启动的学术普及计划(Academic Trade)中的4本书,其中包括迈克·伯纳斯-李(Mike Berners-Lee)的《没有B星球》(There is No Planet B)。据悉,该学术普及计划每年出版30~40种图书,题材涉及历史、政治、经济、心理和气候学领域。出版社会对列入计划的图书给予销售、营销、编辑和设计方

编者按 美国高校的数字化教学改革处于世界前沿,教育出版商也处于这场革命的风口浪尖。从十多年前的教材出版商,到如今的教育服务商,各大出版商历经艰辛但又富有成果的蜕变过程。改革的核心是提高教师的教学质量、提高学生的学习效率和成绩。从开发传统纸本教材转向开发数字课件,并通过费用全包访问模式在高校推广,标志着出版商全方位的服务正日渐成熟。尽管短期的高教市场仍处下行轨道,但长期的稳定增长预期让教育出版商对未来充满信心。



“有了 SmartBook,我再也不用给学生讲(枯燥的)概念、定义了,课上我直接作分析、讲新闻报道,讨论令人激动的事情。自然会有 Connect 来给学生讲基础知识,这样我就可以成为一名教育专家了。”美国高校的一位经济学教师如此评价麦格劳-希尔的两款数字化产品。

如今的美国高教市场,二手教材抢占了30%以上的市场份额,包括二手教材和新教材在内的所有教材仅占教学资源市场的8%。与之相比,新型的

数字课件和数字化平台成为市场需求巨大、出版商正投巨资金着力耕耘的主要业务。

在数字化转型的过程中,出版商根据不同学生的个体差异及个性化需求,运用自适应学习和大数据等先进技术研发新产品,来增强学生的学习体验并提升学生的参与度和学业成绩,这已成为美国高校教学发展的一个重要变化。

麦格劳-希尔2013年开发的 SmartBook 工具,在增强个性化学习体验方面遥遥领先,独树一帜。使用该工具的学生犹如有一位在线导师,帮助他们分析学习习惯,并关注学习中的薄弱环节。

举例来说,学生使用 SmartBook 先预习一个章节,对将要学习的内容有一个总体认识。之后完成 SmartBook 的一系列测试题,根据测试结果,向学生推荐教材开始学习的部分。随后会持续跟踪学生的进度,在整个学期根据学生情况作出调整,为学生提供学习的最佳方式。

SmartBook 还可推算出哪些内容学生经过一段时间后可能会遗忘,以及遗忘的速度。然后提醒学生重新巩固已学知识,帮助他们复习并更好地掌握知识。教师可以查看课程进度报告,学生可以查看自己的学习报告。教师可以在完全在线、面对面或混合教学时使用课件。

SmartBook 率先使用 LearnSmart

自适应技术,曾获得过多项国际大奖,

为教育技术在高校教学中的应用带来了重大突破。它采集到学生最易懂和最难懂的内容数据,与教材作者创建对话,帮助作者修改学生理解上有困难的教材内容。

据悉,该平台覆盖90多个学科,支持麦格劳-希尔的1300多门课程,内容涵盖商业、经济、科学、工程、数学、人文社科、语言类等学科,全球有2亿多名高校学生使用。今年底,麦格劳-希尔将推出2.0版的 SmartBook。开发自适应学习技术的数字课件也使该社在美国高教市场的份额增至22%。

针对学生在线学习管理方面的需求,麦格劳-希尔开发了 Connect 平台,帮助学生完成作业并进行学习管理,进而改善学生的成绩和老师的授课效率。

此外,麦格劳-希尔开发的 Create 平台为教师收集了数千本教材和数万个商业、法律案例以及阅读资料,从中挑选出定制的课程材料进行多媒体教学。

培生集团在数字先行策略的引领下,将开发数字课件和在线评估作为在高校市场上的发展重点。2014年培生开发的数字课件产品 REVEL,对教学内容进行整理,增添互动式练习、信息图表和社交、视频元素来帮助教师丰富课件,吸引学生使用,教师也可以了解学生使用该工具完成每篇作业的时长以及评估结果,掌握学生的参与度和理解水平。该工具还配合教材开发了升级版课前测试并使用数据分析技术,帮助教师进行课堂自适应教学与评估,改善教学效果。

以培生与多位知名教授共同开发的心理学课程 *Revel for Psychology* 为例,该教材在知识讲解过程中融入了视频、动画等多媒体以及评估工具,让教学更生动有趣。Revel 简洁统一的界面,使学生可以在阅读的同时,去发现新知识或者做练习。这种动态的学习体验,吸引学生在课堂上讨论、学习心理学知识并将新知识运用到实践中。

据悉,Revel 开发的课程已经完全替代纸本教材,满足师生需求。在

美国高校教学升级换代 数字课件替代传统教材

关键词 数字课件 自适应技术 互动性

中国出版传媒商报记者 渠竞帆

2018年,全球订阅 Revel 的高校师生的数量增长了40%以上。

新技术应用在培生的业务发展中被赋予了相当重要的作用。在去年7月挖来英特尔公司的人工智能专家米兰纳·马里诺娃(Milena Marinova)后,培生加大投资研发 AI 技术的教育产品。据悉,培生将推出第一款使用 AI 技术的 APP,直接为学习微积分的学生提供学习指导,培生还将与高校合作开发 AI 技术的写作 APP,可根据任何一位教授的个人风格帮助其准备课件内容。



圣智出版公司开发的 MindTap 平台,也致力于解决高校师生在教学过程中遇到的问题,提高教学效率及学生的学业成绩。

面对教师,MindTap 平台开发了多项服务,如“学习之路”(The Learning Path)收集了大量经过审核的多媒体内容资源,教师可以根据自己的需求对内容自由组合,整理成自己的教学课件,对内容进行点评,在课堂上进行教学。“MindTap 阅读器”(MindTapReader)帮助教师将平台上丰富的视频和和社交网站资料轻松地嵌入课件里,定制生成个性化的授课课件。还有为教师开发的“学习进度”APP,帮助随时掌握学生的学习进度和熟悉程度,与学生相互交流,发现班级大多数学生的学习难点,改进

教学内容。

同样,MindTap 平台也为学生开发了许多新工具来满足学生的不同需求,如“MindTap 操作器”(MindTap dashboard),提醒学生以前曾忘记的重要日子,确保记住交作业的日子,还可以显示学生过去的学业成绩;“MindTap 阅读器”为学生呈现出过去重点标出的文本、做的笔记并创建个性化的闪卡,一到学习时间,所有被记录或标记的事项都会给学生有提示。其嵌入的“朗读”(Readspeaker)

功能可以为学生大声朗读文本,这样可以确保学生无论在哪里都可以继续学习。“学习小站”(StudyHub)则成为学生学习工具的中枢,它可以监测学生的笔记、学习重点和书签,学生可以创建个性化的学习指南,来帮助下次考试取得好成绩。

使用新型数字课件在提高学生成绩的效果方面也屡屡得到验证。尤其是采用自适应技术的课件在帮助学生做课前预习及提供个性化的教材学习方面效果显著,大大提高了学生的考试成绩。

有业内人士指出,虽然近几年高教市场受到产品同质化、电子书替代纸本教材以及教材价格下滑等因素影响而呈下行态势,但从中长期来看,教育市场有稳定的刚性需求,未来仍会有持续健康发展。

教材订阅模式催生渠道拓展服务升级

校课件收入中的占比已经增至8%。

此外,培生集团加大了教材租赁业务,有2000多种电子教材及纸本教材提供租赁服务,下调教材租赁价格,还开拓了有数百家大学书店和出版社客户的 RedShelf 公司以及 VitalSource 平台等渠道,广泛进行教材及课件的发行。

圣智出版集团从去年秋季开始与数百家高校合作推出费用全包访问模式。同时还推出无限订阅服务(Cengage Unlimited)。这项服务涵盖其70多个学科、675门课程、2万多种数字教材和课件。学生通过使用操作器或登录学习平台 MindTap 和 WebAssign 即可访问平台内容,有每学期119.99美元或每学年179.99美元两种模式可供选择。

麦格劳-希尔近年来通过收购 ALEKS、Area9、Engrade 等教育技术公

司和 WriterKEY 等在线写作工具,大大增强了数字化学习产品开发的实力。去年3月,该社推出费用全包访问模式,用户可通过非营利性数字教育联盟 Unizin 的 Engage eBook 平台或 Connect 平台访问。到去年8月,签约其费用全包访问模式的大学已有550所。

从今年开始,该社下调教材售价在40美元以内,同时扩大亚马逊、indiCo、Nebraska、eCampus.com 等发行渠道,还通过高校教材平台 eCampus.com 提供200多种教材的租赁服务。

美国大学校园里的大学书店和连锁书店也从教材销售业务中走出来,积极创新服务并丰富售卖品类,以更贴近大学师生的多元化需求,如售卖健康生活类商品和服饰,更新店内设施并调整布局,让书店成为学生在校园里的客厅,提供良好的服务。

■渠竞帆

1995年后出生的Z一代大学生,饱受互联网浸淫,有媒体对这个用户群做了一幅画像:务实、敢于冒险、有高度真实性、喜欢人与人之间的联系、积极参与线上社区活动。

要让这样一个群体对所学课程产生兴趣,数字化学习无疑成为替代传统学习的新方式。最受学生欢迎的数字学习平台往往具有内容高粘性、学生参与度高的特点,这就要求平台具有几个功能特征:时间短而有明确小目标的微学习、使用手机可以实现的移动学习、游戏化和交互性(使在线学习课程的完成率从不到20%增至90%以上)、有实实在在的奖励、提供多媒体内容(可增强内容的相关性并及时更新内容,平台允许教师对内容进行加工及使用)、有学习功能(让教师学习间隔重复、与同行切磋等技术手段)。这些功能也成为出版商在平台建设

中着力开发的重点。
比尔&梅琳达·盖茨基金会近几年也大力推动教育技术在高校教学中的应用。2016年7月,该基金会赞助支持美国教育咨询公司 Tyton Partners 与在线学习联盟 OLC 共同推出了自适应学习数字课件评估框架(Courseware in Context,简称CWiC),以此对出版商、开放教育资源(OER)平台或独立平台开发的自适应课程或工具进行评估判定,并投入研发资金。

从2017年开始,该基金会联合12家机构开展“让每位学习者享受公平教育”(Every Learner Everywhere)的公益项目,帮助大学使用自适应课件减少学生间的成绩差距。今年基金会还将与几所大学合作,在更多高校推广自适应课件精品,分享同行经验。该项目将率先在德克萨斯、俄亥俄和佛罗里达州推行,到2022年将会在美国200所高校使用。

在社会力量推动以及学生的需求变化之下,出版商加大了与高校教师合作开发数字课件的投入,为教师提供各种内容资源和数据的便利,改进教学方式。与此同时,出版商大大缩减教材品种,尤其是中后部教材的数量,加大头部教材的深度开发力度。这已成为去年底至今培生、圣智等大型教育出版商的新策略。许多教材作者现在都明显感到新签约的数量大大减少。

如培生和圣智出版公司从去年开始减少了新签约作者的数量,加大数字课件开发力度。圣智公司高教产品高级副总裁艾琳·乔伊娜(Erin Joyner)透露,过去4年圣智出版了120种新教材,但是到2020年新教材数量只有11种。麦格劳-希尔与10年前相比也减少了新书数量,但每年仍会保持在总数的13%~20%之间。该社高教部首席产品官斯科特·沃克勒(Scott Virkler)表示,许多纸质教材都被与前沿作者和专家共同开发的新型课件取代了。

培生集团全球高教业务执行总监保罗·科里(Paul Corey)表示,畅销的数字课件不仅囊括了传统教材的所有元素,也增加了自适应评估、数据分析和包含有视频、动画的用户友好界面等新功能。开发这些需要投入很高的成本。因此培生谨慎选取开发重点,从知名作者那里获得数字授权,开发出畅销的数字内容。”

圣智公司人士表示,出版商开发一个数字课件常常要花费数十万美元,邀请知名的教授团队担纲,同时由内容编辑和技术人员共同组成一个开发团队,共同研究教学步骤以及学生的兴趣导向,对教学的重点难点进行解析,在适当地方添加动画、视频、图表等多媒体素材,帮助学生理解并掌握所学知识。仅此一项,每年就需要投入数亿的巨额开发成本。

牛津大学出版社高教内容副总裁兼出版人约翰·查理斯(John Challice)表示,现在,只有那些真正的大咖才会受到关注,常常是多个作者共同开发数字课件。因此,数字课件的作者属性减少了,也不像过去一本教材会用40年。

美国教材及学术作者联盟(TAA)一位负责人表示,拿到合约的作者被要求配合出版社做得更多。过去作者专心创作,现在要授权出版商使用照片、图表,有时候作者还要参与到评估工作中。

培生集团剥离K12课件业务 大力发展技术创新项目

中国出版传媒商报讯 2月末培生集团发布的2018年报显示,培生集团调整后的经营利润增长8%至5.46亿英镑,收入下滑9%。培生在此之前刚出售K12课件业务,并表示正在向数字先行出版商转型,将于2020年走出低谷实现增长。

培生集团还宣布2019年将节省成本1.3亿英镑,其中部分来自于裁员1500人降低的成本。2018年,该集团的数字业务以及数字化实现的收入占集团总收入

的62%,在2017年这部分业务的收入占比为57%。培生表示将继续投资于数字学校以及在 AI 技术支持的数学导师、写作指南等方面的创新。据悉,2018年,培生的美国高校课件的销售收入增长了20%以上。(乐毅)