



呼籲校友多多利用交大ewant開放教育平台：

交大名師免費為企業進行最有效率的教育訓練—召集人李威儀主任專訪
文·彭淑靜 圖·HERO中心



走進電資大樓「高等教育開放資源研究中心」，辦公室雖只有行政人員嫻樺小姐一人鎮守，筆者已嗅到忙碌的氣氛，但見滿室攝影器材，同仁來匆匆去匆匆，有的忙著協助老師錄影，有的忙著與各校溝通合作技術，...中心不到十位同仁，要負責整個交大ewant開放教育平台的進行，無怪乎中心主任李威儀老師笑稱每位同仁是一人當九人用。

第一個由華人自行設計建構的開放教育平台：交大ewant育網

筆者先簡單介紹交大ewant開放教育平台。對於開放式課程，交大早在2007年即成立華文世界第一個由大學主導的開放式課程，正式名稱為「NCTU OCW」。OCW為Open Course Ware之簡稱，是1999年由美國MIT麻省理工學院開始推動。早期的OCW純粹為靜態平台的知識分享，直到2012年開始因為增加師生互動平台而迅速火紅起來，並且有了新的名稱MOOC (Massive Online Open Course)。

MOOC迅速火紅的因素還是脫離不了MIT，這回哈佛也加入，雙方各出資3000萬美金成立基金會並並成立edX開放教育平台；另外比edX更早的史丹佛大學則有兩位教授成立Coursera開放課程，一開放即吸引超過十萬人註冊。因此，由於Coursera與edX造成風潮，交大在2012年初認為MOOC的發展條件已然成熟，更意識到華人世界必須要有自己的行動與作為，於是在2013年號召海峽兩岸五所交大，共同發起華文MOOC，為全球華人免費提供頂尖大學的精采課程。

於是，這個第一個完全由華人自行設計建構，為全球華人服務的MOOC平台「ewant育網」經過半年積極規劃與建置，在2013年10月開始對外公開；而經過了三個月的試營，在2014年一月底，平台上最受歡迎的課程註冊人數已經超越目前國內其他平台；此外中國大陸造訪人次與註冊人數，數量皆超過台灣，這是國內其他平台未出現過的現象。這也表示「ewant育網」平台逐步達成將台灣精采課程介紹給全球華人的目標。

我們必須要在大中華MOOC市場插上旗子

那麼，除了交大ewant之外，國內是否有其他MOOC平台？是的，國內尚有資策會的Proera，以及捷菱科技開發的ShareCourse。另外，美國的Coursera平台也邀請台灣大學在其平台開放兩門課程，受到熱烈響應。未來交大、清大、成大也有機會被這些國際知名平台邀請的機會，只是李威儀主任有不一樣的想法。

李主任表示，雖然我們可以透過Coursrea、edX等知名平台去拓展國際名聲，馬上擁有世界一流大學的正字標記，只是「難道我們就不該推動屬於自己的平台嗎？」他也提出另一個議題：「國內其他一百多所大學是沒有機會上Coursera的，難道這一百多所大學沒有課程值得放上去嗎？」



李主任顯然對華語教育平台，有更遠大的期許。他娓娓道來，華人高等教育在學人口全世界最大市場，包括香港大陸台灣大約3500萬人。因此他認為：「**自己的需求就應該做，假如沒有自己的平台，而將課程放在國際平台，主動權會操在別人手上。**」

他進一步解釋主動權操之在別人手裡的後果，首先是「**平台後面重要的big data會落在外國人手裡。**」例如就Coursera而言，其註冊人數可能已經超過六百萬名學員，以它成立兩年時間，平均每位學生超過三門課的狀況來看，Courera已然累積極大的學習資料。

「**這樣的資料是有價值的！**」李主任強調，這些資料將幫助我們了解學生線上學習行為模式，影響、特質。「**不掌握平台，就沒有資料。**」假若一味將平台的主控權置於外人手中，將來有一天我們想要了解中國學生、台灣學生、華人學生的任何線上學習資料，結果別人比我們還清楚，我們甚至連想買都這些資料都不可得呢！

其次，李主任強調：「**MOOC平台有技術門檻，而且它日新月異，研發與建構過程很重要，五年十年就追不上了。**」他以多年親身參與經驗觀察，台灣自己不做將會愈來愈落後國外；此外，一定不能只看台灣市場，一定要將

眼光放在大中華市場，愈多華人看到愈好。目前中國大陸已經投入愈來愈多的資源在開放教育平台，因此李主任堅定表示：「**假如我們現在不做，將來主動權、big data、技術，兩三年後就很難在大中華地區插上旗子。**」

交大ewant育網的優勢

聽李主任這麼分析，便可以了解研究中心一個人當九個人使用的因素了，交大要在大中華地區的開放教育平台插上旗子，幾乎是得扛著非凡使命與高規格品質的重裝備奮力往前大步邁進。那麼，交大ewant依賴什麼優勢與利器，能夠在未來插旗？

李主任為我們分析ewant兩大優勢：一是**全球曝光 (global exposure)** 規模變大，另外是**落地服務**。

關於全球曝光規模變大，李主任表示ewant平台目前是處於領先地位。交大一開始便把目光放遠，召集五校交大一起加入，ewant是新竹交大主導經營，透過跨兩岸合作平台，「一開始並沒有對外宣傳，去年10月14日開始上線，今年一月份七門課程結束，大陸註冊人數比台灣多，這表示我們方向是對的。」李主任欣慰說道。

再來是落地服務。李主任開玩笑說：「不能一天到晚在雲端，要落下甘霖。」關於落地服務，李主任認為地利人和——也就是我們對台灣、華人文化的理解，進行起來比國外平台容易很多。例如，證照、學位的取得，就是一種落地服務。

交大ewant育網和空中大學合作Taiwan LIFE

MOOC未來最明顯的影響不在校內制度，「有人說教育要解體了，老師要失業了，這是不可能的，特別是在華人地區。」李主任笑說：「MOOC對於校內教學型態會有示範作用，但不會大規模改變。我認為未來五年在終身教育還有企業在職教育會有影響。」

他進一步解釋，終身教育的影響簡單而言就是「在地服務」，因此，交大已和台灣空中大學一起合作推出「**Taiwan LIFE**」全民學習平台。」並將於今年5月正式推出。空中大學是教育部終身教育司唯一的終身學習大學，做的就是終身學習的服務。因此，Taiwan LIFE這個平台，將會在學生修完MOOC課程之後，進行有效的認證考試，並授予學分、學位。

空中大學在全國有13個學習中心，包括金門，早已行之有年。網路上的認證考試會受到質疑，因此落地服務第一重點就是能不能做到有效、有公信力的認證，國際品牌要做到這一點是有困難的；但是Taiwan LIFE能夠提供具有公信力並且受到國家認可的平台與認證制度。

那麼中國大陸市場如何進行認證？李主任也說明：「大中華長久營運，落實在地化服務才有可能營運。」關鍵還是在於「能不能做有效的認證考試！」目前考慮交大有姊妹校，彼此間可以如何合作並進行認證。初步已與上海交大達成默契，亦即上海與新竹同步為某一些科目舉行認證考試。不過，這些都是要溝通合作，討論出可行方案，接著推廣到北方、西安、西南交大，一步步慢慢拓展開來。

鼓勵校友多多利用高優質、省成本的免費線上教育訓練



「請學長姐幫忙，今年開始嘗試使用開放式課程進行企業內部教育訓練。」李主任特別請校友多多參與鼓勵交大ewant課程，除了為自己的企業節省教育訓練費用，也可協助母校在大中華MOOC教育市場插上交大的旗子。

他特別分析透過MOOC進行教育訓練對企業的好處，首先是「**節約成本**」。104人力資源公布目前台灣製造業每位員工訓練成本是每個小時760元，每年需要16個小時，等於每位員工一年花企業12160元的成本；但是利用交大ewant免費教育平台，成本立刻降低，而且課程加倍。

其次是時間，交大ewant課程不必利用上班時間，占用員工工作時數，如此可以降低邊際成本。ewant課程學習完全免費，並有認證考試，對員工而言則是多了學分。雖然看起來有壓榨員工之嫌，自主學習效果是最好的，而且終身學習對自己也是一種投資。

李主任也推薦ewant今年開始針對製造業開兩門課：《統計簡單學》與《品質管理簡單學》，這是製造業與積體電路廠需要的課程，今年九月中會舉行同步認證。

李主任呼籲並歡迎企業直接與交大ewant合作。ewant會酌收一些業務費用協助準備學員上課過程中的回饋，ewant每週也將定期回報人力資源主管員工訓練狀況，不會等到最後才知道結果，「網路學習容易怠惰，ewant幫忙督促提醒追蹤。」李主任大力推薦交大ewant為企業與員工創造雙贏效果。

交大ewant對於開放式課程相當積極，李主任表示可以為「企業量身訂做」，大陸幅員廣大，更需要開放式課程進行教育訓練，目前已有台商與交大ewant合作。而在課程方面，目前國內也有很多學校加盟，今年預計有五十課門加入。值得一提的李主任請託二位退休教授，交大名師陳龍英老師與半導體大師施敏教授時，兩位都是二話不說點頭答應幫忙。李主任說：「這兩位交大大師前輩加入，學長姐一定要支持的！」

訪談即將結束，李主任又得忙著搭車到台北開會。主任表示人力有限，沒時間做太多的推廣，因此要請學長姐多多支持鼓勵員工加入終身學習。「我們的目標就是讓交大能夠在華語市場擁有自己的線上平台。」更重要的是，他說：「**從18歲學到88歲，我們鼓勵一個終身學習型社會。讓我們的社會願意做終身學習的人更多，學習氛圍更持久；企業與員工，相互創造雙贏的局面。**」

※李威儀主任聯絡方式

電話：886-3-5731773

Email:wilee@mail.nctu.edu.tw

