

益修学院：公益学习的互联网平台

益修学院以线上活动为根本,互联网也就成了最重要的渠道和平台。“互联网非常便捷,也是时代潮流,为什么不好好利用?!”

陈希文、王璇、朱艾琳,这三个分别来自大陆与香港、背景不同、性格迥异的女性,各自在公益圈扑腾多年后,阴差阳错地走到一起,创办了这家叫益修学院的“小微”社会企业,主打非营利行业的在线教育。

公益+互联网

三年前,王璇曾在新浪微博发表过一句充满自豪的感叹:“目前还有什么行业能像公益行业这样跨界、这样多元呢?!”好友纷纷评论,有啊,媒体行业、互联网行业。

如今,媒体与互联网合二为一,孕育出了“新媒体”。这也启发益修学院去深入地思考,公益与互联网是否也有这种融合的可能?融合的因素是些什么?

王璇说,公益行业与互联网行业的相似特性,是多元、融合、跨界、创新、分享。二者的不同,则在于公益最初的主体主要是人,以行动为主,从人到人;互联网最初的主体主要是网络平台,以传递纯信息为主,从机器到机器。公益来自身边、回到身边,接地气;互联网来自网络、走向云端,建虚拟。而公益行业与互联网行业的融合之处,就在于公益行动网络化,互联网行为人格化。所以,益修学院势必要成为基于互联网的、创新的公益人学习平台。

公益学习+互联网

近年来中国的公益行业学习环境,主要由众多为公益组织

提供能力建设的机构组成。行业的能力建设发展其实没有太大的变化,同行业能力建设机构之间也没有太大差异,所以她们的直觉是:变革的时候到了!

她们要创造基于互联网形态的学习环境。很多人把当前的“在线教育”理解为教育的创新,其实,目前国内大多数的在线教育仅仅是各种形式的视频、动画课程的呈现,并没有对原有的“教育”进行多大的创新。互联网其实只是一个平台,真正发挥作用的还是人自己。而益修学院期待的“互联网形态下的学习环境”应该是——不只是被动地接收知识,还能主动地提供内容,并最终能够实现随时随地参与、体验和互动。

需求为导向的课程

互联网只是一个创新渠道,益修学院认为教育的真正创新在于人,在于把人的需求和体验当成主导,这涉及到学习内容和课程设计。在学习内容筹备初期,益修学院访问了108位公益人,从行业入门、组织运营、项目管理、志愿者发展、财务、传播与筹款这7个维度,来了解他们的问题与需求。在益修平台上有个渠道,大家随时可以提出和讨论问题,如果有很多人顶,成为共同问题,就有开发课程的优先权。总之,益修有一个体系,同时针对大家的要求开发课程,但这些课程也是能够回归到之前的体系中,使学习具有整体性、系统性。益修学院同样非常重视课程设计,例如,强化讨论环节,让学习者发挥主导性;认真调研,把课程定位在注意力集中的极限10分钟;教学中增加娱乐化元素。

益修的视频课程的定位则是:它是基于一个现实问题而产生



生的解决方案。益修网站上的产品,不仅仅是视频课程,还是全方位的学习体验。涉及到线上互动、个性化微咨询等等,也涉及到一些线下交流活动。这些模式都基于几个创始人对教育的理解。

Education(教育)这个英语单词来源于拉丁文,原意是把大家脑子里已有的东西引导出来,成为一个特定教育环境下彼此学习的源头。这也是益修遵从的理念,他们要做的是把公益人们身上的点滴智慧,都聚焦在一起,然后让它流动起来,这样资源才能更好地发挥。

会员制的商业模式

益修学院是社会企业,自然有商业模式。

益修实行会员制,公益人只要一年花365元钱——等于每天花1块钱,就可以享受网站上所有的课程。益修学院还会为机构组织进行量身定做的学习辅

导,内容特定。这些网站平台以移动端为主,习惯于刷屏的拇指一族,手机微信绑定网站后,可以方便地在手机上看教学视频、留言、讨论、向老师提问。

她们还在考虑海外项目服务。这个服务主要针对会员,是深度体验、增值服务,仍旧以需求为导向。例如,有人在平台上学习国外境外志愿者服务课程,但如果没有进入一个机构去参观、去实践,终究还是纸上谈兵,不能真正了解感悟。那益修学院就可以推荐和联系香港或国外的实操机构与项目,并在参加、交流与实践中继续进行指导。益修团队有很强的香港背景,可以为内地学习者做深度介绍,让他们批判性地看待事物,回来后真正加以利用;而不是单纯地走马观花。这些人也可以成为益修学院的讲师,通过益修平台把所见所学所悟传播给其他人。这些资源与需求碰撞后,就能转变成更适合需求的资源。

听她们说

陈希文:“我发现,有一些很好用的工具,内地前线人员没有什么途径获得。我们拿了很多这样的工具包回内地,很多内地同行觉得非常有用。而我先生是做互联网创业的,他给我灌输很多互联网的知识、想法、理念,我就有了跨界的心态。”

王璇:“为什么选择‘公益人的职业教育’,这完全是由于我对‘教育’与‘公益’的眷恋和期待。能够从事将二者结合的事业,于我是极其幸运的。公益与互联网一样充满无限可能。”

朱艾琳:“职业发展是学生关心的一大重点,而获得较高的职业起点和有前景的发展,就很有必要去促使理论和实际互动。我希望能让公益从业者把理论与实践结合起来找到解决问题的方案,提升他们的综合能力。”

(上接 08 版)

“我们跟大家理解的慕课不一样,慕课是海量课程,大家上传。我们平台上的课程是自己开发、自己上传的,相当于一个私播课。”益修学院的联合创始人王璇说。据她介绍,所有的课程都是在调研基础上由机构事先开发好体系,然后与老师共同备课,再经过拍摄、剪辑、制作、上线而来。目前网站已上线320多门课程,另有100多节拍摄完成,等待上线。

益修定位的主要用户是刚进入公益圈的1~3年的公益新人,其次是志愿者伙伴。王璇坦言,虽然也有一二线城市的学员,但是相比之下,学员还是更多地集中在三四线城市。

由于是社会企业,在提供少许免费体验课程的基础上,个人还是需要付费注册,才能进行完整系统的学习。而如果是单位购买多个个人学习账户,机构可以申请开通管理通道,并

在后台对旗下学员的学习进度进行监测管理。

目前在平台上授课的老师包括行业大咖、专家、大学老师和一线实战者,包括吕朝、李志艳和徐本亮等。不过网站也鼓励更广泛的师资参与,并开设了申请“做老师”的通道。据王璇介绍,主动在网上报名的多为一线实战者,虽然暂时比例不高,但是是日后发展趋势。

“一线实践者的经验和案例更为丰富。”她说,“如果他善于言谈和总结归纳,我们备完课后会让他自己来讲。但是如果他不擅长、不想出镜,也可以由他提供案例,我们总结出知识点后找其他老师来讲。”

事实上,这种基于网站的在线学习模式并非凭空出世,它的最终成形是创始团队在前2种模式下长期摸索的结果。在团队还未组建的时候,初创成员曾利用业余时间、自发运营公益学习社群,而他们组织

大家学习的第一个课程就是由中国公益研究院开发的《公益五十课》。创业后,他们又协助运营了UNDP第二期慕课的学习社群,而这也成为了创业关系的基础。

“我们当时用了一年多的时间把《公益五十课》上完,有小伙伴说收获很大,问还有没有这样的课。我们说没了,就这么多课。”王璇回忆道,“看到有这么多小伙伴热爱学习,再加上了解了互联网在线课程学习的需求,我们讨论了很久,就说‘那创业吧!’”

2015年4月,早期创始人员决定全职创业,但由于在运营模式和理念上的分歧,其中一位离开了团队,这导致剩下的两位女性合伙人瞬间压力山大、生扛一切,她们自掏腰包,一边着手产品的设计和开发,一边寻找外部合作资源。2个月后,益修重组核心团队,创始成员变成了三位女生,江湖人称“益修三娘”。

谈及对自创网站的坚持,王璇强调:“我们不只是课程的提供方,整个网站的体验、服务都是围绕我们开发的课程去给到用户,这是其他现有平台是提供不了的。”

她坦言,到目前为止资金投入最多的还是IT和视频技术,这两项占总投入的一半以上。“我们现在都是掰着手指头过日子的。”她说,“要省。不是什么钱都要去花,还是要把钱花在该花的地方上。”

虽然在网站上投入了大量资金,但王璇也承认目前用户在网站上的活跃度并不高。“早期的用户都在微信里面,你很难要他们抛弃一个习惯,都上益修、上一个全新的平台上留言和互动。”她说,“所以我们的目标是先把大家维护好、培养学习习惯,在其他的平台上打开益修课程的知名度,后面再慢慢把他们转移到网站上。”

目前,益修学院虽未开始盈利,但已于今年上半年获得了恩派和深德公益的200万A轮融资。“我们预计到2017年达到收支平衡,整体上我还是乐观的。”王璇说,“因为我们平时很低调,正式的运营活动从今年五六月份才开始。目前来看只要我们去推一推、动一动,用户数量上就会有反应,只不过人手有限,目前课程研发是我们的重点。”

早期,网站多靠口碑传播,后来慢慢发展到通过微信群、微信服务号传播,现在益修翻转课堂偶尔会把老师带到线下一些代表性城市,例如鄂尔多斯和沈阳,并与当地的枢纽型平台合作,以点带面进行宣传。王璇表示,益修未来打算跟5个城市建立这样的联系,进一步开展运营活动。

直通车:搜索“益修学院”,进入官网;或者,你也可以关注益修微信号“yixiu-xueyuan”,在移动端获取最新课程信息。