

24. April 2016

Die Themen dieser Woche:



Innovationsdruck auf der Hochschullandschaft?

Alternative Karrierewege

Promotion und Alt-Ac

Kurznachrichten

Liebe Leserinnen und Leser,

wir befassen uns in dieser Ausgabe mit der Frage nach dem Innovationsdruck auf der US-amerikanischen Hochschullandschaft und mit alternativen Karrierewegen im berufsbezogenen Bereich der tertiären Bildung. Wir werfen zudem einen Blick auf die Promotion und ihre auch in Nordamerika nachlassende Bedeutung für akademische Berufe und schließlich – wie immer – auf verschiedene Kurznachrichten der Woche.

Ich wünsche Ihnen wie immer eine interessante Lektüre .

Stefan Altevogt

...> Innovationsdruck auf der Hochschullandschaft?

Steven Mintz ist neben seiner Professur für Geschichte an der University of Texas (UT) in Austin auch Leiter des Institute for Transformational Learning für das gesamte System der UT, das mit über 200.000 Studierenden zu den Großen unter den Hochschulsystemen des Landes gehört. Mit einem Stiftungsvermögen von mehr als \$25 Mrd. – dank des Öls im Boden dieser Land Grant University – ist sie zudem die wohlhabendste öffentliche Universität der USA.

Mintz fasst in einem Beitrag auf Inside Higher Education in dieser Woche die Gründe dafür zusammen, warum sich trotz der gegenwärtig gefühlt abnehmenden Bedrohung der traditionellen Hochschulen des Landes durch MOOCs und For-Profits der Innovationsdruck auf der Landschaft nicht verringert habe. Dieser Druck entstünde vor allem aus der Fragmentisierung dessen, was Hochschulen anbieten könnten bzw. was von ihnen nachgefragt würde. Vermehrt kämen Studienanfänger bereits mit anrechenbaren Leistungen wie Advanced Placement (AP) oder „early college/dual degrees“ an die Hochschulen bzw. sie hätten über MOOCs, beim Militär oder in einer spezialisierten Einrichtung wie etwa einer Coding Academy bereits Vorkenntnisse im Hinblick auf ein konkret berufsbildendes Studium erworben. Auf der anderen Seite würden allgemeinbildende „introductory survey courses“ für Undergraduates zunehmend an Attraktivität verlieren „and, as they do, the cross-subsidies that helped support upper division courses decline“.

Gegenüber früheren Zeiten seien die Kohorten der Studienanfänger deutlich verändert: „More first generation students, more students from low income backgrounds, more students with uneven academic preparation, and more students who work full-time.“ Diese Studierenden begegneten einem volatilen Arbeitsmarkt mit wechselnden Vorstellungen von verwertbaren Bildungsinhalten, zur Zeit „STEM, advanced communication skills and high levels of quantitative literacy“.

Abgesehen vom Höhenkamm der reichsten Hochschulen des Landes, die über Erträge aus den Stiftungsvermögen, Fundraising, Drittmittelprojekten und schlicht auch über ihren Ruf mit den sich verlagernden Einkommensströmen umgehen könnten, seien im Grunde nur wenige Einrichtungen – genannt werden Arizona State University, Georgia Tech, and Southern New Hampshire – derzeit gut auf das sich verändernde Umfeld eingestellt. Schließlich fordert Mintz eine Abkehr von der der Hochschullandschaft wohl in den Genen liegenden Vorstellung, es ginge immer nur um Ausbildung von Eliten. Er fordert: „Recognize that Scale Isn't a Four-Letter Word.“

Sie finden den Beitrag [hier](#).

...> Alternative Karrierewege

Der Chronicle of Higher Education befasst sich in dieser Woche mit Wegen, berufsbegleitend und

mitunter auch ohne einen eigenen Beitrag zu den Studiengebühren einen terziären Bildungsabschluss zu erwerben. Aktueller Anlass ist dabei die Ankündigung der Airline JetBlue, mit der Thomas Edison State University in Trenton im Bundesstaat New Jersey dahingehend zusammenzuarbeiten, dass sie den Mitarbeitern des Unternehmens unter gewissen Voraussetzungen kostenlose Fernstudiengänge zu Associate- oder Bachelor's Degrees anbieten würde.

Diese Form des Bildungsangebots würde zu einer Tendenz des „unbundling of higher education“ beitragen, nämlich die Herauslösung der reinen Stoffvermittlung aus der Erfahrung eines Hochschulbesuchs und deren Eingliederung in eine „competency-based education“. Damit dies berufsbegleitend dann auch tatsächlich gelingen könne, würden den „Studierenden“ bei JetBlue Mentoren an die Seite gestellt, „Success Coaches“, die den Erfolg sicherstellen sollen. Dazu heißt es: „One reason many adult students never go back to pick up a degree (...) is that the process can be confusing for adults who haven't been in a classroom for years. In fact, the coaches apply to Thomas Edison State on behalf of the students. (...) After the courses are completed, the coaches will pass along the grades for credit from Thomas Edison State, where students pursuing bachelor's degrees will also complete their capstone projects.“ Dieses „Capstone Project“, also die abschließende Bachelor Arbeit, die an Thomas Edison State derzeit \$3.500 koste, müssten die Mitarbeiter von JetBlue dann aber selber bezahlen.

Sie finden den Beitrag [hier](#).

Im Januar dieses Jahres hatte sich der Chronicle of Higher Education in einem Beitrag mit der Zusammenarbeit von Hochschulen und Firmen aus der Hochschulperspektive befasst und gefragt: „Why More Colleges Are Emulating Deals Like the ASU-Starbucks Alliance?“ Die 2014 zwischen der Arizona State University (ASU) und der Kaffeehauskette getroffene Vereinbarung habe für die Hochschule den Vorteil, Rekrutierungskosten für ihre Fernstudienangebote deutlich senken zu können. An Hand der gewinnorientierten University of Phoenix wurden auch die Zahlen genannt, um die es ginge: „In 2004, according to estimates by one Wall Street analyst, the University of Phoenix's student-acquisition cost was no more than \$1,500 per student, or about 12 percent of its average annual tuition at the time. By 2010 that cost had risen to \$2,900 per student, and a year later it was up to \$4,800. Today, with Phoenix's enrollment in decline, he estimates it at roughly \$5,700, more than half the current average cost of annual tuition.“ Darum sei es aus der Perspektive der Hochschulen nicht verwunderlich, dass man sich Firmen als Partner suche.

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

...> Promotion und Alt-Ac

Der kanadische Globe and Mail beobachtet eine Tendenz unter Promovierten, sich zunehmend als sogenannte „Alt-Acs“ außerhalb akademischer Karrierewege eine eigene unternehmerische Zukunft zu schaffen und berichtet von einer „growing number of PhDs skipping the academic route to start their own businesses. Universities across Canada are capitalizing on the trend by launching entrepreneurship programs to help students build their companies.“

Sie finden den Beitrag [hier](#).

Dr. Erin Clow wirbt in einem Beitrag für University Affairs dafür, alternative Karrierewege für Promovierte nicht länger als akademisch gescheitert zu stigmatisieren, und schreibt: „Over the course of my PhD, many students confided in me about their desire for alt-ac careers or their questioning of traditional academia. These conversations were cathartic, filled with a full spectrum of emotions, and always took place behind closed doors, as if what we were speaking about couldn't or shouldn't be spoken in public. Underlying these conversations were fears surrounding reprisal, a lack of acceptance and stigmatization. It is precisely this culture of shame and fear, which forces some into secrecy and silence, that needs to be broken.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

In der New York Times findet sich in dieser Woche ein Beitrag über Promovierende, die weniger akademisch-berufliche Absichten mit ihrem Studium verfolgten, sondern es eher interessengeleitet gegen Ende eines „normalen“ Berufslebens noch einmal genauer wissen wollten. Während nach Statistiken der National Science Foundation das Durchschnittsalter der Promovierenden in den vergangenen zehn Jahren gesunken sei, zähle man mittlerweile 14% PhD-Anwärter im Alter von über 40 Jahren und „educators are seeing increasing enrollment in doctoral programs by students in their 40s and 50s. Many candidates hope doctorates will help them advance careers in business, government and nonprofit organizations; some (...) are headed for academic research or teaching positions.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

Der Chronicle of Higher Education meldet die Entscheidung eines Bundesgerichts in Washington, DC, derzufolge das US-amerikanische Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) kein Mandat besitze, die Arbeit von Akkreditierungsagenturen für gewinnorientierte Hochschulen zu überprüfen. Es heiÙe im Urteil: „CFPB lacks authority to investigate the process for accrediting for-profit schools.“ Über den Weg einer Kontrolle des Accrediting Council for Independent Colleges and Schools (ACICS), der wichtigsten Akkreditierungsagentur gewinnorientierter Hochschulen, durch das CFPB hatte sich die Regierung eine bessere Kontrolle dieses Hochschulsektors versprochen.

Sie finden die Meldung [hier](#).

Der ACICS sei einer weiteren Meldung des Chronicle of Higher Education allerdings derzeit unter schwerem Druck, denn Generalstaatsanwälte aus mittlerweile 13 Bundesstaaten hätten beim National Advisory Committee on Institutional Quality and Integrity (NACIQI) beantragt, die Akkreditierungsbefugnis des ACICS nicht weiter zu verlängern. Zudem sei ihr Präsident aus nicht näher bezeichneten Gründen zurückgetreten.

Sie finden diese Meldung [hier](#).

University World News befasst sich am Beispiel der kanadischen Provinz Ontario mit der zunehmenden Bedeutung der Transferierbarkeit von Studienleistungen und schreibt: „The principle driving transfer research in Ontario is that no degree – except perhaps the PhD – should be terminal. The goal is to increase student transfer from one qualification to another and maximise credit so that students are not left repeating previous coursework with additional costs.“

Sie finden den Beitrag [hier](#).

Ein Beitrag auf Inside Higher Education spricht von „digital cocoons“, in denen sich immer mehr internationale Studierende befänden, und die einen der wichtigsten Gründe für ein Auslandsstudium untergraben könnten, nämlich offen zu sein für neue Erfahrungen. Es heiÙt: „If students are unwilling to drop their digital routines when studying abroad, they will miss out on opportunities that come from living in an environment not curated by technology.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

Die New York Times befasst sich mit den Problemen einiger US-amerikanischer Hochschulen bei der Rekrutierung internationaler Studierender durch professionelle Agenturen und schreibt: „As colleges increasingly rely on these international recruiters, educators worry that students may be victimized by high-pressure sales tactics, and that universities are trading away academic standards by recruiting less qualified students who pay higher tuition.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

Für Aufsehen sorgte in der Presse zuletzt ein Beitrag der New York Times zur Geschichte der Georgetown University, einer der führenden katholischen Hochschulen des Landes. Es heiÙt: „At Georgetown, slavery and scholarship were inextricably linked. The college relied on Jesuit plantations in Maryland to help finance its operations, university officials say. (Slaves were often donated by prosperous parishioners.) And the 1838 sale – worth about \$3.3 million in today’s dollars – was organized by two of Georgetown’s early presidents, both Jesuit priests.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).

Der Chronicle of Higher Education geht in einem Interview mit Christine Ortiz, der Dekanin des Massachusetts Institute of Technology (MIT) der Frage nach, warum sie sich nach 17 Jahren MIT mit der Gründung einem „brick-and-mortar“-Campus in der Hochschullandschaft selbstständig machen wolle. Sie wolle vor allem die hierarchische Struktur der Universität aufbrechen, die Hochschule (wieder) als soziale Plattform projektbezogenen Lernens entdecken und nutzbar machen: „Can we, as one of the founding principles of access and being a societal platform, can we use our university to actually help the pipeline [des wissenschaftlichen Nachwuchses] remotely with massive open online research projects or with remote mentoring, with all kinds of things.“

Sie finden diesen Beitrag [hier](#).