

第六面墙：人物篇

Dan Bindman

首席数据科学家

全球三大自适应教育公司 ALEKS 联合创始人。ALEKS 的最核心的算法和产品就是由他来一手领导和打造的，ALEKS 在 4 年前被美国最大的教育公司收购以后，他又创办了美国的一个叫 Ready4 的公司，是 GRE 应考的一个公司，也是用自适应来做的，算法是他来做的，今年 3 月份之后好未来把 Ready4 全资收购了，什么目的呢？就是好未来想做自适应，所有机构都想做自适应，好未来不是为了想做 GRE，完全是为了想收购这个技术，但是很可惜，这个技术的最核心的人，已经在我们这一年多了，Ready4 其实只有一个技术的空壳了，这个人他们没有了。

Richard Tong

首席架构师

曾任 Knewton 亚太区技术负责人。Knewton 是第一家做人工智能教育的公司，10 亿美金的独角兽公司。1400 万用户是他比较重要的一个点，他呢是亚太地区的技术负责人，当时所有亚太地区的所有合作都是他来负责对接的，包括新东方，好未来，一起作业网，等等都是他来负责对接的。我们去新东方好未来的时候发现那里面的老大都认识他，他更重要的是 IEEE 的 AIS 委员会的委员，Adaptive Instruction System 翻译成自适应教育，自适应教育的委员。

樊 星

联合创始人、CTO

原来腾讯的技术总监，在盛大也做过。最重要的是，他带技术团队打造的产品是有过 1 亿的注册，每天 2000 万的日活。（每天活跃用户的经验）这个是非常强的。首先我们这里面有 AI 的核心技术，其次我们还会有编程的技术，传统的互联网公司都要有一个首席技术官，CTO。我们 AI 的技术呢其实是要比传统的互联网啊产品的技术要难很多的。但是仍旧是不容易的，我们也被攻击过，我们也有大量的用户，我们得有这种技术经验。

Kenneth Koedinger

首席学习科学家

他是美国卡耐基梅隆大学计算机、心理学系教授，他是全球最早的计算机虚拟老师的打造者，叫做 Cognitive Tutor，就是认知导师。应该是 1990 年，三十年前，他已经在美国做虚拟老师了，在美国 6000 多家学校里面，有近百万的用户在使用了。

Tom Mitchell 教授

首席人工智能科学家

他是卡内基梅隆大学计算机学院**院长**。卡内基梅隆大学是全球的所有的高校里面在 AI 的领域排名是第一的，是超过了哈佛，耶鲁，斯坦福，MIT 麻省理工学院，超过了所有的其他学校的。而卡耐基梅隆大学，AI 专业的毕业生年薪已经要超过了哈佛的商学院了，这是全美的最高工资的。同时呢他是计算机学院的院长，而前任的院长是到了谷歌，代替李飞飞做谷歌 AI 语音的老大了。所以说他来到我们这里，其实就是认为未来我们就是和谷歌并驾齐驱的公司。很多公司想要挖他，比如说今日头条，因为头条的 AI 的老大马维英也是卡内基

梅隆大学毕业的学生。全球的 AI 界的领域的人，基本上都是他的徒子徒孙。他还是国际机器学习大会，ICML 的创始人。国际机器学习大会编写的教材是卖的最多最广的。除了头条之外还有博世，博世是德国的工业企业之一，从事汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术的产业。去年，《财富》世界 500 强排行榜发布，博世集团位列 75 位。一年是大概 700 亿欧元的销售额。而他在博世已经做了三年的顾问了，他都没有在那边，而是到我们这里来。

崔 炜

联合创始人、首席科学家

他是前 Realizeit 核心算法科学家。Realizeit 是全球五大人工智能教育公司之一，是跟美国的最大的职教集团去合作的。我们崔博得了非常大的殊荣，叫做 MIT TR35，麻省理工科技评论是一个全球最有影响力的杂志评论之一，35 是指全球每年最顶级的 35 位，35 岁以下的年轻科学家，而这个 35 个人里面，只有 6 个是来自于公司的，全是像商汤科技，科大讯飞这样的公司。我们许多竞争对手也说自己是 AI 公司，别说技术论文了，他们公司都可能没有全职的 AI 科学家，即便有，也要考虑他的背景，第一他是不是学 AI 的，第二他是不是在 AI 的教育领域里面干过的。如果连这两个都没有，就更不要说什么 AI 学术论坛了。拿他们说他们是人工智能公司那真的是诈骗。

周 伟

联合创始人、CEO

曾任昂立国际教育副总裁兼战略发展事业部总经理，带领其成为市场占有率第一的少儿英语品牌；以前也是雅芳上海的总经理，管理雅芳近 10 亿的销售额。他对于销售招生啊，管理运营啊，管理架构啊，和连锁非常了解，雅芳当时在全国不是直销，当时是有 4000 家连锁店。所以说在这些方面他非常专业。

马刚

合伙人，拓展事业部总经理

担任松鼠 AI 拓展事业部总经理以来，2 年时间松鼠 AI 从 0 开至全国 2200 多家学校。

张锐

首席学习官

国家特级教师。三十多年中学生教育和研发经验，在昂立国际教育担任研发及师训总监六年。主编中小学教辅材料 200 余本，全国累计销量超过 1000 万册，全国排名第二的也就一两百万册，其他的特高级教师也就一两万册。都有很大的差距。连续十六年担任**高考外语阅卷质检组组长**，国家基础教育外语研究中心委员，省中学英语教学研究会常务理事。

廖一芳

合伙人，校区事业部总经理

廖老师，以前是台湾的“新东方”台湾文化大学，台湾最大的教育集团之一。后来他去做了企业培训的教练，等于是从教育领域的管理，又到了企业培训的教练。给各种大型的企业集团的老总做私人导师。以前做过昂立董事长导师，也做我们栗总的私人导师，现在我们又请她来做我们全国的学校的服服务管理。

一个企业真正要发展好，需要三个大的支柱一个是拓展，一个是校区运营，一个是教材研发。绝大部分公司都是拓展很强，其他都很差。而我们现在除了拓展非常强，我们有校区运营，

我们有教材研发我们还有科技。我们是四大支柱。我们比其他公司都做得更好。对于你们来说，后续的支持服务是很重要的，我们做校区运营的人有一半来自昂立，是有运营校区经验的人，你可以去问问其他公司，做校区支持的都是什么样的人。