

热点直击

“一起教育科技”以大数据支持因材施教,为学生减负——

摆脱“题海”有利器

经济日报·中国经济网记者 余 颖



左图为“一起教育科技”智能学习系统在第三届全国基础教育信息化应用展示交流活动中受到关注。(资料图片)

经济日报
中经创业榜

最近,有一款教育APP火了。统计显示,来自全国365座城市13.6万所学校的老师、学生、家长都在使用它。这就是全球领先的K12智能教育平台“一起教育科技”旗下的“一起”系列产品,其核心产品为“一起小学”与“一起中学”。

千人千面

究竟是怎样的产品能够让这么多学生家长都叫好?

“以前,老师只能看到得分率,也就是知道有多少学生做错了,但为什么错、错在哪一步上很难了解。没办法,我们只能让所有学生反复做易错题。”南开中学数学教师谭毅告诉记者,他曾经统计过全班数学期中考试错题情况。当时,他手工输入了2万多条数据,还为此专门学习了Spss软件,才得到一个初步结果。“如果想分析全年级整体情况,或者跟踪学生几年来的学习,那简直是可能完成的任务。”

有了“一起中学”后,一切简单多了。“现在,老师们只要手动批改答题,然后扫描试卷,系统就会自动识别答案、分数,并统计数据。最后,系统会把所有学生的答案归纳到一起,按照全班、全年级统计分析每道题的得分率。”谭毅说。

在“一起中学”南开中学数学测验分析页面,记者看到,某一题目的得分率为78.44%。共有42人被纳入统计,其中9人得0分,3人得1分,39人得3分,每位学生的姓名均附在统计数据后面。把鼠标挪到学生名字上,系统立刻自动展示出学生的作答痕迹。老师可以根据学生的不同答案直观判断出哪些学生只是粗心、哪些可能是审题不清、哪些是确实没有掌握知识点,接下来的教学方法更加有的放矢了。

“以前我们就是凭感觉,一切都得看老师的经验。现在也有大数据支撑了,学生们普遍需要什么,单个学生尤其需要哪些帮助一目了然。”谭毅说。

如今,谭毅和同事们已经离不开“一起中学”了。“我们每周都会安排一个巩固知识小检测。测验结束后,系统不仅会统计分析每位学生的情况,还会据此生成一个‘错题本’,帮助学生加强类似知识点的练习。”谭毅告诉记者,这个“错题本”功能得到了老师和学生们的高度认可。南开中学数学学科自2015年7月份开始尝试使用“一起中学”。两年时间里,他们采集了每一位学生的学习数据,为学生建立起动态成长档案,提供个性化学情分析和评价报告,为教师调整教学、学生巩固知识提供依据。

谭毅说:“1000名学生有1000个特点,需要1000种不同的练习。‘一起’系列产品将帮助教育工作者真正做到千人千面,因材施教。”

“一起”系列产品不仅使真正的个性化教学成为可能,还能将学生从题海中“解放”出来,实现有效减负。“一起教育科技”创始人兼CEO

刘畅告诉记者,传统教育经常采用题海战术也是没办法的事情,因为缺乏有针对性的“战术分析”,学校只能依靠“广撒网”实现知识点全覆盖。“过去的问题是没有能力深入诊断每一位学生的情况。实际上,未掌握的知识点就像医学中的病灶,需要‘靶向治疗’。我们的目标就是让学生们彻底摆脱漫无目的的‘刷题’模式。”

连接三方

在网上做练习、在网上学习,表面上看只是练习形式的变化,实际上却不然。

教育信息化是教育改革的重要内容。从2014年至今,教育部两次修改课程标准。新标准更强调学科核心素养,比如数学学科的核心素养包括数学抽象、逻辑推理、数学建模、直观想象、数学运算和数据分析,这意味着未来的教育更侧重知识系统建设,仅强调单个知识点的学习方法过时了。

在刘畅眼里,教改是大势所趋,也是“一起教育科技”从创立至今迎来的最大机遇。

刘畅曾经是新东方的高管,多年教育培训的工作经历使他认识到,高质量的教育需要学校、家庭、学生三方共同发力,其中“连接”是最关键的一步。2011年决定创业后,刘畅画了大量“连接图”,结果发现,只有作业具备将学校、家长和孩子联系起来的稳定能力。

发现这个逻辑后,刘畅拜访了北京市海淀区中关村二小和湖南省湘潭县百花小学,并与学校商定先从英语开始试点。刘畅告诉记者,在很多教育不发达省份,英语老师布置作业的方式都是让孩子回家对着父母读课文,然后让家长签字。对于那些本身不会说英语的家长来说,这种方式效果堪忧。加上很多老师、家长的英文本身就带有浓厚的地方口音,练习的效果自然也好不到哪里去。“因此,我们做的第一个应用就是小学听说读写练习,孩子回家对着电脑读,家长在电脑上听孩子的声音,配合人工智能语音识别打分,家长即便自己不具备相关知识,也能轻松判断孩



图为北师大二附中教师汪燕铭在大数据与教学变革研讨会上分享使用“一起中学”的心得。本报记者 余颖摄

子的学习效果。”

从小学英语版开始,“一起教育科技”的产品线逐渐扩张,覆盖了小学到高中的语数外,并且从作业平台过渡到教学互动、考试分析等功能平台。截至2018年8月底,“一起教育科技”已经服务31个省市区13万所公立学校。

培养能力

在刘畅看来,给学生减负并不是要减少学习的内容,而是要帮助他们以一种更开阔的视野,用更高效的思维方式去获得信息、处理信息。

以小学英语为例。小学课程标准要求学600个单词,但真正考验能力的不是认不认识这600个单词,而是能不能用这600个单词解决问题。刘畅举例说:“比如带孩子去麦当劳。孩子想买巨无霸,但不

会说,怎么办呢?如果他能够用自己学会的600个单词描绘出‘我要3层面包、两层牛肉饼的汉堡’,我们的教学就成功了。”

基于这样的考虑,“一起教育科技”在产品上也花了很多心思,培养学生跨学科思维能力。

在此基础上,“一起”系列产品还采用“闯关式”学习模式,并配以各种奖励提升孩子学习兴趣。比如,学生版“今日学习任务”栏分为语文、数学、英语、百科,每一项里都有各种挑战,还设置了不同级别的奖励,完成前一项就能够解锁下一项,一个个枯燥的知识点就这样变成了趣味点。

这些设计全部来自“一起教育科技”200人的教研团队。刘畅自豪地说:“他们个个是教学专家。此外,我们还有一支近千人的地面服务团队,他们的任务不是销售,而是培训师,传递新的教育理念,引导他们使用各种功能。”

创业者说

我曾反复琢磨过中国孩子的学习成长轨迹,发现其中中小学生的学习经历是最痛苦的。如果让现在的孩子列举人生最大的痛苦,考试做题一定“名列

前茅”。因此,为学生学习效果提供大数据“诊断”和“靶向治疗”,帮助他们摆脱“题海”,实现高效优质的学习至关重要。

新时代的互联网教育本质上还是教育,核心是能不能用更少的时间取得更好的成果

点到为止

愈挫愈奋看华为

黄鑫

对于华为技术有限公司来说,最近一段日子绝对算得上“多事之秋”了。近日,多年来一贯低调谨慎的华为公司创始人任正非频繁发声,吸引了市场的高度关注。华为真的“摊上大事”了?

华为的日子其实没那么糟。

刚刚公布的数据显示,华为2018年销售收入预计首次突破千亿美元,同比增长21%。华为还给自己定下了2019年销售收入达到1259亿美元的目标。如果说前者有力回应了外界的质疑,那么后者则传递出一个更加鲜明的信号——信心。

从早先聚焦智能终端到深耕企业业务,正如任正非所言,华为对今天遇到的困难早有准备,并且已经准备了十几年。从1259亿美元的销售收入目标可以看出,华为增速

设定略有放缓,表明其对未来可能面对的困难早有预判。基于此,华为迅速调整战略,宣布重构软件架构体系,朝着“网络架构极简、网络交易模式极简、网络极安全、隐私保护遵从GDPR(通用数据保护条例)”方向发展,力争“做全世界最好的网络”。

信心源自多年苦练内功的底气。众所周知,华为研发投入特别高,甚至与苹果、微软等科技巨头相比也不逊色。巨额投入带来了技术上的不断突破,为企业高质量发展打下了坚实的基础。有数据显示,在华为拥有的87805项专利中,有11152项核心专利是在美国获得授权的,并与许多西方公司达成专利交叉许可。从某种意义上说,正是因为有这样的技术实力,任正非才

敢直言“有信心应对困难”。比如,能把5G基站和最先进的微波技术结合起来成为一个基站的公司世界上只有一家,那就是华为。对于人口和住宅密度普遍较低的西方国家来说,要享受高速网络带来的便利,华为几乎是唯一“经济”的选择。

愈挫愈奋,不放过任何市场机会是华为的另一个特质。作为一家凭通信设备起家的企业,在数字化转型风起云涌、智能化浪潮方兴未艾的当下,华为提早“嗅”到了新商机,并迅速开展前瞻布局。目前,华为已与全球领先运营商签订了20多个5G商用合同,1万多个5G基站已发往世界各地,领跑整个行业。世界500强企业中有超过200家均选择华为作为其数字化转型伙伴。在华为2018年的业绩中,消费市场

尤其是智能终端业务格外亮眼,消费者业务收入规模同比增长近50%,全球智能手机发货量突破2亿台,在全球智能手机行业的地位更加稳固,并形成了冲击更高位置的潜力;PC业务和IoT智能家居生态也取得了可喜突破,不仅建立了业界领先的方舟实验室,IoT战略也有望成为新的增长点。依托华为在通信行业的技术积累,越来越多新的业务领域正不断成长为公司坚实的发展支柱。

不经艰难困苦,何来玉汝于成。可以说,华为的境遇很大程度上就是当下大环境中中国制造的缩影。在重重挤压下,中国企业要更加努力,发扬创新精神、重视人才的力量,加快国际化布局,不断夯实发展根基,走向高质量发展。

盛大游戏:

以精品候“暖春”

本报记者 李治国

刚刚过去的2018年对于国内游戏行业来说堪称“寒冬”——面市的游戏数量急剧减少,游戏产业对资本的吸引力严重下降。盛大游戏有限公司董事长王佶日前在接受记者采访时表示,面对行业困境,盛大游戏将继续坚持精品化战略,进一步推动游戏“出海”,并以游戏为核心寻求跨界合作,打造新型文化产业生态圈。

打造更多顶级IP

上海市网络游戏行业协会最新发布的《2018年上海网络游戏市场发展报告(第三季度)》显示,去年第三季度,受新品供应减少以及市场进入成熟阶段等因素影响,上海网络游戏市场营收仅为160亿元,较上一季度环比下降7.5%。在网络游戏细分领域中,移动网络游戏营收约为82亿元,PC客户端游戏营收约为45亿元,网页游戏营收约为36亿元。

面对这一情况,老牌PC客户端游戏纷纷更新版本、开测新游,以差异化经营提振销售。多位业界人士表示,在资源有限的前提下,厂商研发游戏时“面面俱到”的可行性越来越低,未来必须重视合理分配资源,突出游戏的个性化特点。

王佶也秉持类似看法。王佶告诉记者,盛大游戏研发和运营底蕴颇为深厚,产品储备也较为丰富。从2001年代理《热血传奇》至今,盛大游戏先后推出游戏上百款。目前,公司已全面完成手游化转型,并在夯实MMO(大型多人在线游戏)品类优势的基础上,加快布局二次元领域,打造IP生态圈。“盛大游戏一直认为,各类游戏的发展都必须以用户需求为基准,从细分领域入手努力做精品。这也是公司开发的《龙之谷手游》能成为动作手游标杆的原因所在。”王佶说。

在谈到如何围绕游戏构建文化产业新生态时,王佶认为,首先要保证游戏内容健康向上,即通过促进游戏IP在不同领域的正向

发展持续提升影响力,为用户带来乐观向上的价值。在此基础上,应重点关注IP衍生品的打造,比如基于游戏本身推出相关电影、电视剧、小说、漫画等多个跨界品种,通过更加丰富的内容表现形式不断提升IP的价值与影响力。

在王佶看来,对于游戏产业来说,“IP就是影响力,影响力就是用户”,盛大游戏希望打造更多顶级IP,并努力使其具有长久生命力。

在海外市场寻求突破

去年游戏行业的一大亮点是“墙里开花墙外香”。上海市网络游戏行业协会秘书长韩帅告诉记者,去年以来,各大游戏厂商纷纷在海外寻求突破,不仅不少大公司、大制作产品受到青睐,很多小团队打造的轻游戏也表现亮眼。从全球市场来看,目前最“抢眼”的游戏产品几乎都来自中国游戏公司。

在这一点上,盛大游戏的优势更为明显。王佶认为,收购“点点互动”之后,公司海外发行业务能力较腾讯、网易这样的大公司也不逊色。“点点互动海外发行地域覆盖超过100个国家和地区,在北美及欧洲市场表现尤其优异。从团队架构上看,点点互动工作人员分布于世界各地,具备较明显的海外市场‘本土思维’优势。同时,点点互动运营业绩持续提升,其代表作《阿瓦隆之王》曾占据67个国家和地区的App Store畅销榜,且两次登顶美国畅销榜,上线11个月海外收入破10亿元;其首款自研休闲游戏《Family Farm》上线7年后仍保持海外月营收超千万元的水平。”

王佶表示,点点互动在欧美市场优势明显,盛大游戏本身则在韩国、新加坡等亚洲地区有所布局。公司希望两者间发挥协同效应,尽快打通北美、亚洲、欧洲等几大重要游戏市场,升级公司的全球发行能力。

『呛声』之后,小米打算怎么办?

本报记者 陈静

小米集团日前举行发布会,宣布旗下小米品牌独立。在发布会现场,小米集团董事长雷军罕见“呛声”,不仅怒怼友商“不懂性价比”,还喊出了“生死看淡,不服就干”的“宣言”。小米怎么了?

小米的股价显然是个令人担忧的因素。2018年7月9日,小米集团以17港元的发行价如愿以偿登陆港交所,但上市首日便告破发。半年之后的2019年1月9日,小米股价报收10.34港元,较发行价大跌近40%,市值蒸发超过2300亿港元。

小米股价走低与港股大势低迷有关。来自市场研究机构安信证券的数据显示,2018年港股新股上市首日破发率达34%,上市后1个月内破发率达82%,上市后3个月内破发率达88%。与此同时,全球智能手机市场增长明显放缓的走势也加剧了市场疑虑。统计显示,全球智能手机市场连续四个季度同比下滑。中国信息通信研究院也发布数据称,2018年国内智能手机出货量同比下降15.5%。

但是,板子不能全打在大势上。2018年10月26日,小米宣布2018年全球出货量超过1亿台,提前完成全年目标;华为则在2018年12月25日宣布,其出货量已突破2亿台,二者已拉开了不止一个身位。

小米怎么办?有些路径看起来正在变得清晰。2019年1月10日,小米宣布小米独立运营,改名Redmi,并任命前金立手机总裁卢伟冰为小米副总裁兼Redmi总经理。市场研究机构第一手机产业研究院院长孙燕飏评论认为,小米、红米分两条线运营的主要目的是为全球市场特别是发展中国家市场定制高性价比机型,从而进一步做大国际市场规模;同时,5G商用在即,主打极致性价比的产品也有望在运营商处获得定制的机会。

此外,将性价比“衣钵”传给红米品牌还意味着,小米自身从此可以更为轻松地冲向中高端了。小米公司产品总监王腾日前在其微博上透露,“将来不会再有小米8这么便宜的价格了”,小米旗舰售价提升不仅不会给小米带来利润,还意味着会有更多空间提供给上游供应商和下游渠道商。

不过,还有一个更关键的问题不能忽略,小米需要尽快提升自己的核心竞争力。在芯片研发方面,尽管小米透露自研澎湃系列处理器“还在做”,但并无正式发布时间表,这距离小米首款自研处理器澎湃S1发布已近1年。在设计方面,雷军则亲自回应:“大家对我们的批评我们收到了,2019年一定会有巨大进步。”但到底会有哪些进步,也仍是未知数。

小米需要握紧的另一把牌是智能家电。1月6日,小米宣布战略入股TCL,“双方将在智能硬件与电子信息核心高端基础器件一体化方面开展联合研发”。此前,小米已战略入股美的,并于去年首次推出“米家”品牌智能空调。小米财报显示,物联网与生活消费品业务营收同比增速目前已经超过智能手机业务,其中2018年第一季度到第三季度,小米智能电视全球销量同比增速分别达到464%、250%和198.5%。雷军也在不久前宣布,2019年小米将正式启动“手机+AIoT(智能物联网)”双引擎战略,未来5年小米将在AIoT领域持续投入超过100亿元。