

陶定國的SAT教法，培生、緯創都埋單

文·林俊劭

美國富豪爭捧的台商補教名師

一位台灣移民之子，五歲前一句英語也不會，卻靠著苦讀，成為美國大學入學測驗的補教名師，下一步，他要借助雲端之力，透過線上開課嘉惠窮學生。

一個曾經連一句英文都不會說的台灣移民之子，竟能成為美國大學入學考試（SAT）的補教名師，連全球最大的教育集團培生（Pearsons），以及近年來積極轉型雲端教育服務的台灣製造設計代工大廠緯創，都透過美國大學線上教育公司堂科（Timecruiser Computing）投資他！

陶定國，這個對台灣人來說十分陌生的名字，過去十年卻默默流傳在聚集最多有錢人與企業家的紐約長島區。只要家中有要考SAT的孩子，「Tinko Tau」（陶定國英文名）一定會被提起。

他每期三十小時的課程收費，從兩百美元到八千美元（約合新台幣二十四萬元）不等。開

業七年來，沒打過一次廣告，發過一次傳單，靠口碑相傳，就累積了兩萬多個學生。「他一個人創造出的績效幾乎跟Princeton Review（編按：美國最大補教機構）一間學校一樣，一堂科共同創辦人王守中說。

幼時，一家四口擠七坪房沒錢買書，仍拚上紐約名校

一個原本連普通社區大學都無法錄取的學生，上過他的課後竟能進入紐約大學（NYU）。身價上億美元的軟體公司組合國際（Computer Associates）創辦人王嘉廉都替他背書。

在美國擁有五百萬會員的堂科，看上他獨特的教學方式，二〇一二年投資數百萬美元，將他的課程改用動畫影片的形

式呈現，培生與緯創是間接投資人。令人想不到的是，這個吸引到全球頂尖教育機構爭相投資的SAT名師，兒時隨著父母移民到紐約時，一句英語也不會說，被同學笑是「神經病」，靠著刻苦自學才摸索出一套考試法。

居住在紐約最多外來移民的法拉盛區（Flushing），鄰居都是西班牙人，陶定國的童年相當貧苦。父親在餐館端盤子，

陶定國

出生：1978年

學歷：美國紐約州立大學水牛城分校財金系

經歷：瑞士銀行助理副總裁、Markit Global 副總裁

現職：Tutami 創辦人、執行長

母親幫人家縫毛衣，縫一件只賺幾毛錢，一家四口窩在一間七坪大的房子裡，整整十七年。為了賺取學費，他從國中起就開始打三份工。別人放學是呼朋引伴出去玩，他是放下書包就往工地點衝，常常回到家已經深夜，隔天一早又得上學，「連念書的時間都沒有，」陶定國苦笑。因此，他強迫自己壓縮學習時間，用速讀、抓重點的方式念書，把每分鐘的效益發揮到最高。不像一般同學可以請家教補習，陶定國連教科書都買不起。「我最大的資產，就是一張圖書館卡，」他說。

然而圖書館裡的測驗卷早就被幾百個人借閱過，上面寫滿了筆記與答案，他想閉著眼睛

裝沒看到都不行。這迫使他必須換一個角度學習，把自己從「學生」變成「出題者」，從源頭去思考、拆解每一道試題。

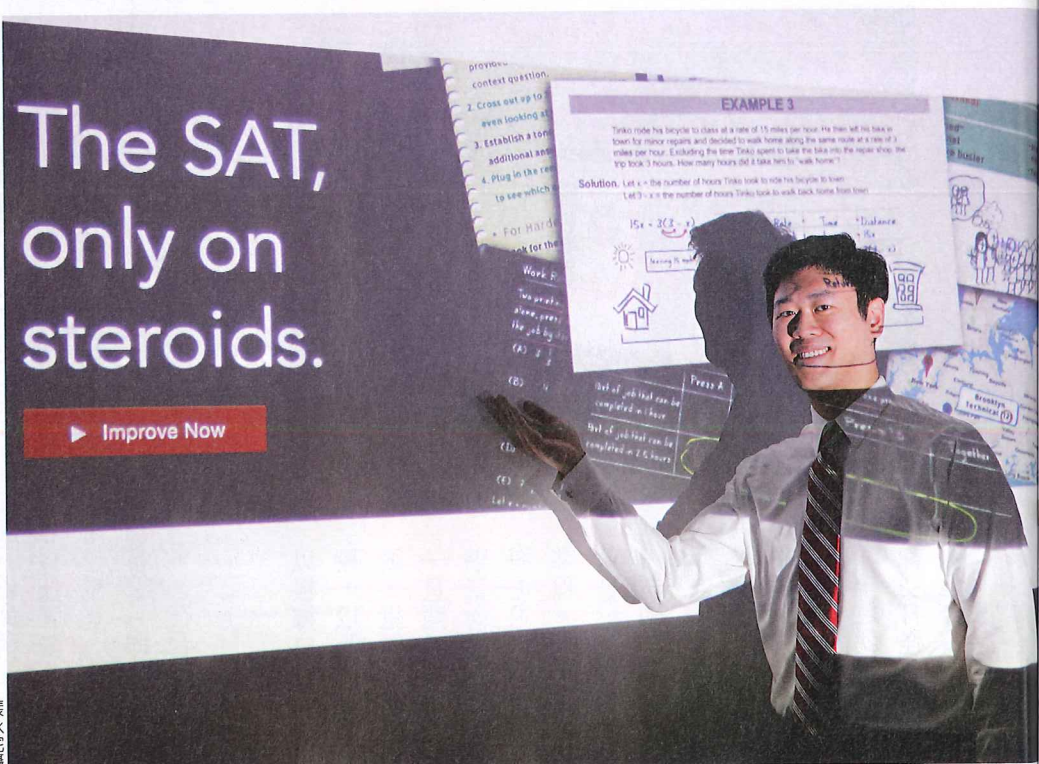
壓力逼出潛力，在時間與資源雙重缺乏下，反而讓陶定國摸索出SAT的出題邏輯，自創出一套快速的解題方式。到後來，他甚至不用看題目，只看選項，就能判斷出正確答案。

考試當天，他遲到半小時，仍考取全紐約排名第二的學校。原本具備常春藤實力的他，卻再次因為家裡沒錢，加上缺乏申請獎學金的知識與管道，最後只錄取了紐約州立大學。

畢業，24歲變華爾街高層幫乾妹補習，開啟補教之路

畢業後，他進入華爾街，「這是擺脫貧困最快的方式，」陶定國說。延續學生時期的拚命，他把一天當兩天用，二十四歲，就成為瑞士信貸有史以來最年輕的助理副總裁。

有一天，乾妹妹來找他，請他幫忙補習SAT。陶定國先抓出其弱點所在，然後針對個別項目加強。僅僅花了三個小時，就進步了三百多分。乾妹



曾是一個連參考書都買不起的窮小孩，陶定國想要用雲端的力量，改變只有有錢人才能上名校的迷思。

妹驚訝之餘，找來其他同學一起上課，並鼓勵他開補習班。

心想著要讓更多窮孩子可以考出好成績，他把補習班當成社區服務在做，三個月學費僅收二百九十九塊美元，是一般的十分之一，但學生很快蜂擁而來。第一年只有三十個學生，

到了第四年就暴增到兩千人。

「Tinko Tau」的名聲從法拉盛區傳到長島區，許多有錢人家的家長不惜砸下十倍學費也要讓孩子上他的課。最高紀錄，一個晚上兩個小時有四百個家長搶著報名，進帳二十萬美元。到後來，他乾脆辭掉華爾街的

工作，全心教學。

他獨創的「適性教學法」結合「源頭解題法」成效太過顯著，設計出來的考題與試卷甚至被SAT列入官方題庫，一時間，他成了紐約最炙手可熱的補教名師。對窮人，他還是維持二百九十九塊美元甚至更低的收費，但對有錢的家長，他最高可達八千美元。

二〇一一年，當財富與名聲都來到人生最高點的時候，陶定國反而感到迷惘。當初他是為了要幫助窮人小孩獲得好成績才投入教育，如今卻把許多時間花在服務有錢人身上。但若沒有好的收入，他又無法支撐一間學校的營運成本。理想與現實間要如何找到平衡？他陷入長考。

就在這個時候，他的學生家長，同時也是王嘉廉的好友，美國那斯達克上市公司飛康國際（FalconStor Software）執行長胡艾·瑞微（Rejane Hui）找上他，建議他不要再開班授課，而是把教學方式變成線上課程。

「他對我說：『你就算一個人可以教兩萬人，全世界還是有幾百萬窮學生上不到你的課，

緯創盯上300兆雲端教育商機

全球第三大筆記型電腦代工大廠，下一波轉型的契機在哪裡？答案可能會讓你跌破眼鏡：線上教育。

七月底，緯創宣布與堂科簽約，在香港成立新的合資公司緯育（Wetup），正式進軍線上教育市場。未來堂科在北美以外的市場，都會由這家新的合資公司負責。

製造設計代工與線上教育，看似八竿子打不著邊，但實際上，這是一塊年產值高達上百億美元的大餅。若以全球每年有五

百萬個SAT考生來看，一個學生一年花在補習SAT的費用至少一千美元，合計就達五十億美元（約合新台幣一千五百億元），若再涵蓋提前準備的學生在內，產值至少再高一倍。

早在去年，緯創總經理黃柏溥就已經悄悄在布局線上教育市場，旗下成立科技服務供應商部門，主攻雲端教育、電子教室，今年已經獲得馬來西亞三所學校審核，即將建置三千間到四千間電子教室。在台

灣，已與台北市政府合作推出教育雲，接下來還將透過緯育打入大學校園。

對緯創來說，更多雲端服務，意味著更多的伺服器產能，以及更多元的策略合作。「我們熟悉的是硬體，內容部分還是要交給專業的來做，」緯創發言人林進財說。

事實上，Google、阿里巴巴等網路巨擘都已經將線上教育視為兵家必爭之地，若以美國教育局的統計數字來看，二〇二五年，全球教育支出將達十一兆美元（約合新台幣三百三十兆元）。可以想見，未來的戰場會更加激烈。

（文·林俊劭）

為什麼不借助雲端的力量？」陶定國回憶。

創業，打造獨家教學軟體 動畫授課，追求平等受教權

因為這句話，他毅然結束在紐約兩萬多人的學校，在胡艾的引薦下與堂科合作，建立一家新的公司Tutami，找來動畫製作與程式編寫團隊，花了整整兩年的時間，蒐集五千多套SAT考題，把整套教學法濃縮成三百多部動畫，總共七十個小時的課程。

在陶定國的設計中，學生可



裴永七攝

■突破傳統線上教學，Tutami 用多元動畫解析 SAT 考題。

以根據自己想要上的學校，以及自身實力的強弱，選擇不同的級別，一旦開始線上課程，電腦就會針對學生的狀況與需求，調配出合適的課程。每堂課結束後都會進行考試，再根據考試的結果調整課程難易。這當中的排列組合高達數百萬種，等於是幫每個學生量身打造獨特化教學。

「這就像玩網路遊戲練功打怪一樣，經驗值

越高，等級越強，魔王也越難打，」王守中解釋。

全球最大通訊晶片廠商博通（Broadcom）亞太區公關總監賈紅揚指出，這種結合雲端服務與大數據分析的新形態模式，正是當前線上教育的新趨勢。他在看過陶定國設計的產品後，自己也掏腰包成為投資人。

「有錢人得到的服務一直比窮人多很多，我希望改變這個狀況，」陶定國說。這個台灣移民之子，不僅改變了紐約人學SAT的方式，還想改變全世界。