

2013-Aflateen

青年社会理财教育项目评估报告

项目支持方：花旗集团基金会

报告方：社会资源研究所



Social and Financial Education for Youth
Educación Social y Financiera para Jóvenes
Éducation Sociale et Financière pour les Jeunes
Educação Social e Financeira para Jovens
Социальное и финансовое образование для молодежи
التربية المالية و الاجتماعية للشباب
面向青年人的社会和理财教育

目录 CONTENTS

I. 评估综述	4
II. 2013 Aflateen 项目评估介绍	4
III. 2013Aflateen 项目产出	7
3.1 课程本土化	7
3.2 课程实施过程	8
IV. 2013 Aflateen 项目成果评估	11
2013·Aflateen 项目成果表	11
4.1 自我认知	12
知识/技能：新增 16.0%的青年至少掌握了一种“自我认知”工具	12
自信状况：课程后，7.8%青年转化为“自信/超级自信”状态	13
行为实践：新增 12.4%的青年，在课程后表示“经常”反思价值/技能	14
4.2 储蓄与消费	15
储蓄相关知识/技能：青年对各类储蓄方式的掌握比例明显增加	15
消费相关知识/技能：81.5%青年学会制定个人的消费计划	17
认知/心态：建立正确观念——理性消费，为未来储蓄，为梦想储蓄	17
行为实践：尝试记录日常消费、小额储蓄，改善个人理财行为	17
4.3 计划与预算	20
知识/技能：73.8%青年至少掌握一种制定计划的工具/方法	20
行为实践：在思考基础上，尝试制定行动计划	21
4.4 青年创业	23
认知/心态：创业成为一种“可能”	23
行为实践：开展 Aflateen 社团活动，体验创业价值	23
V. 评估发现 & 建议：激发青年内驱动力，协助其转动“学习转轮”	25

附件 1 : Theory of Change of Aflateen Curriculum	27
附件 2 : Aflateen 课程前测问卷.....	28
附件 3 : 社团小组活动案例	36
案例 1: 城市暴走, 走出自我!	36
案例 2: “有果爱心”——计划不如变化	39
案例 3: 在寒冬义卖中温暖成长.....	42
案例 4: 从“想”到“做”	45
案例 5: 小收益, 大成就.....	48
案例 6: 让知识传递起来.....	51

I. 评估综述

II. 2013 Aflateen 项目评估介绍

Aflateen 课程由国际儿童储蓄基金会 (Child Savings International Foundation) 于 2011 年开发。该课程以全球青年 (16-22 岁) 为对象, 期望通过社会、理财教育, 鼓励青年关注自身和社会的发展, 成为一个对自己负责、对社会负责的人, 并能做出一些改变。2011 年起, 该课程已在全球 14 个国家开展, 并计划在五年内推广到全球 50 个国家。上海百特教育咨询中心 (以下简称“百特”) 作为第一批课程实施者, 是中国唯一获得授权的机构。

为了更客观、完整地了解课程实施效果, 并从中发现“成功经验”和“需改善的方面”, 百特和社会资源研究所 (Social Resources Institute, 以下简称 SRI) 建立伙伴关系, 委托 SRI 对项目实施评估。

■ 评估范围和内容

本次评估以花旗集团基金会和 GSRD 基金会支持的 2013 年 Aflateen 项目实施内容为主要范围, 覆盖上海、北京、南京、深圳、贵阳、苏州、西安和扬州等 8 个城市。

评估以识别项目成果, 提升 Aflateen 项目实施成效为主要目标; 因此, 评估内容以成果评估为主, 同时兼顾项目设计评估、产出评估和管理评估。

■ 评估框架

项目评估框架是结合 Aflateen 课程变化理论 (具体详见附件 1) 和百特的预期目标 (Defined Outcome) 而开发的, 从四个核心内容看青年在相应知识/技能、意识/意愿、行为实践、行为改变等方面的变化。

模块	指标	主要衡量方式
认识与探索自我	青年的自信程度	✓ 自信量表
	青年对自我价值的认知状况	✓ 个人对于自我能力的认知以及行为表现
储蓄与消费	青年对于储蓄的认知	✓ 对于现有储蓄方式的认知状况 ✓ 对其他非财务资源的储蓄认知
	学生的储蓄意识和习惯	✓ 对个人财务的处理方式 ✓ 定期储蓄行为
	青年的消费意识和习惯	✓ 消费记录、计划消费情况
	学生有清晰的个人目标	✓ 是否有个人目标, 并可清晰阐述 ✓ 个人目标的可达成程度

(接上表)

模块	指标	主要的衡量方式
计划与预算	个人发展意识状况	✓ 个人目标
		✓ 实现目标的行动计划
	掌握制定计划的方法和技能	✓ 掌握制定计划的方法/工具
	掌握制定预算的方法和技能	✓ 掌握制定预算的方法
	行为实践	✓ 行为实践的意愿/倾向性/具体行为
创业	有一定的创业意愿	✓ 创业意愿和信心
	行为实践	✓ 开展实践活动的意愿/倾向性/具体行为

■ 评估工具

本次评估主要采用问卷、访谈、案例研究等方式。

方式	具体描述
问卷	青年前测问卷：对即将接受课程培训的青年进行前测，以了解课程实施前青年在相应方面的基线情况；（详见附件 2：Aflateen 前测问卷）
	青年后测问卷：在青年接受课程培训后，对课程实施后效果进行信息搜集，和前测信息对比，以了解青年的变化。详见在线问卷地址： http://www.diaochapai.com/survey/57b7d421-6d5f-4a32-ad3d-39c431e6dcd7
	课程实施情况信息统计问卷：以了解 Aflateen 课程实施情况，及培训师在过程中的感受和反馈；详见在线问卷地址： http://www.diaochapai.com/survey/1c1dc1ed-c698-43cb-a47b-cbb5d5fc2902
	培训师培训问卷：以了解接受培训师培训的志愿者教师在接受培训后的变化、课程实施意愿等，以反思百特课程实施模式；详见在线问卷地址： http://www.diaochapai.com/survey/578abe00-e5d2-40bd-b47a-f1084677ff3f
访谈	访谈关键利益相关方，百特执行团队、合作学校/公益组织、参与培训的学员等，以了解百特课程实施模式、过程，总结其成功经验&可改善内容；
案例研究	对青年的小组实践活动进行案例研究，通过案例的方式识别、呈现青年的实践行为成果及对课程的反馈。本次案例研究针对上海、北京、贵阳等地区的 6 个青年小组实践活动开展；案例详情见附件 3：社团小组活动案例部分。

■ 评估局限

1) 定量数据缺少对照组比较，评估结果客观性不足

Aflateen 项目评估的目标主要识别项目成果，即在 Aflateen 的干预活动后，青年发生了什么改变。2012、2013 年采用“对比参与课程培训青年后与参与前的变化”的方法，但这种方法一定的局限。

处在受教育阶段的青年，他们的成长受学校教育、家庭教育、朋辈等多方影响，因此，严谨来讲，前后测对比只能表明青年在项目期前后的变化，并不能完全说明这种变化肯定是由 Aflateen 课程带来的。如果要确切说明，需采用“双差法”，即选取和样本青年相似度高的另外一组青年作为“对照组”，在相同时期，对“干预组（接受 Aflateen 课程的青年）”和“对照组（未接受 Aflateen 课程的类似青年）”进行前测、后测；从而得到两组数据：

- 干预组的前测数据 I_{pre} 和后测数据 I_{post}
- 对照组的前测数据 C_{pre} 和后测数据 C_{post}

Aflateen 项目的对青年的改变 = $(I_{post} - I_{pre}) - (C_{post} - C_{pre})$ 。然而，双差法虽然精确度高，但囿于工作量投入大和完美对照组的寻找非常困难等，所以未考虑采用。

同时，考虑到目前社会上几乎没有面向青年群体的社会理财教育，“干扰因素”少；因此，前后测对比，加上质性访谈信息，虽精确度不足，亦可说明项目成果。

2) 过程信息搜集不完整可能导致结果偏差

由于 Aflateen 项目实施时间和地域都较为分散，因此，课程前、后测信息搜集便依赖于各地区课程实施者进行。但在实际执行过程中，由于种种原因，如志愿者教师疏忽、青年不配合等，实际问卷回收结果（以评估方收到的问卷为准）并不理想，一些实施点仅有前测、后测，数据难以进行分析；一些实施点问卷有效率低（因问卷不完整、或有明显数据问题而不完整）等。最终，截止 1 月上旬开始数据分析工作时，共获得有效数据信息仅占有所有接受课程培训青年总量的 10% 左右。因此，定量数据统计结果可能存在些微偏差。

但需要说明的是，为了尽量弥补这一偏差，除定量数据外，评估方亦通过访谈获得质性信息，尽可能准确地了解课程对于青年的改变。

III. 2013Aflateen 项目产出

2013 年项目期间，百特团队成员综合培训观察、感受和 2012 年课程评估结果，对课程内容、课程实施模式等做出适当调整；在调整的基础上，对潜在志愿者教师开展培训师培训；此后，百特及合作伙伴一起为青年开展课程培训及相关活动。下面将分别介绍各阶段主要活动及产出。



3.1 课程本土化

在 2012 年 Aflateen 项目实施是以国际儿童储蓄基金会秘书处开发的 Aflateen 课程实施手册 (Aflateen Manual) 为课程培训教材。但经过一年的实施，百特团队发现基于英语环境的原有教材中五个核心内容的开发背景、相关案例等在中国都有“水土不服”的情况，不利于培训师掌握 Aflateen 核心理念和培训方法。经过一年的教学观察和案例积累，2013 年，百特团队决定在 2012 课程手册的基础上对课程内容进行二次开发。考虑到 16-22 岁青年的多样性，本土化的第一步即是“明确课程对象”，之后再根据所确定群体的发展阶段、特征等，对课程内容、实施方式进行再开发。

3.1.1 明确课程定位及服务对象 (primary target group)

在全球人口中，17%为青年，他们的成长和发展对于现在及未来世界发展的可持续发展有着至关重要的作用。对于处在从孩童到成人过渡阶段的青年来讲，他们逐渐完成求学阶段、开始工作、就业；逐渐脱离家庭的庇护，开始要以己所能为自己及周围的人和社区负责。基于此背景，百特引进并创办 Aflateen 课程，以提升青年的意识、能力，促使他们将热情、知识/技能付诸实践，成为“更好的自己”，并贡献于更好的社区、更好的世界。

百特在中国推广实施课程的过程中，沿用 Aflateen 课程对于青年价值定位，结合中国青年发展现状，在青年群体选择职业学校学生作为主要对象，兼顾高中生、大学生等群体。同时，百特在过程中纳入弱势群体、性别意识等视角，关注边缘地区青年、女性青年的发展。

3.1.2 课程内容及案例调整

基于上述思考，百特团队对个别内容做了调整。如探索与认知自我，增加个人职业发展规划的内容，回应职校青年即将面临择业、就业的需求；如权利与责任部分，原课程中所涉及的各项权利，青年已通过初高中相关课程中知晓（2012年评估结果，前测知晓率超过90%），同时团队结合中国公民社会发展现状，便将该部分知识传授弱化，而将关注自身发展、关注弱势群体发展、社区发展等融合在计划与预算、社会创业部分。

团队对课程手册中引用教学案例也进行了调整，替换、加入更多百特教学案例，使案例更贴合职校学生实际情况，增加课程培训内容和学生的黏性。

同时，为了保证课程对于不同青年的针对性，在课程实施过程中，百特培训师团队会根据不同的对象对具训内容做出调整。

3.2 课程实施过程

3.2.1 拓展合作伙伴，培养志愿者教师队伍

2013年项目初期，基于“最大化 Aflateen 课程的对于青年的价值”的思考，百特调整机构定位：由“课程实施者”逐渐转为“课程研发&推广者”。作为 Aflateen 课程在中国的唯一授权机构，及中国青年财商教育的先行者之一，百特深知单依靠百特教育的力量，可覆盖的青年群体是非常有限的。因此，百特便希望通过课程研发、课程推广及培训师等系列活动，与更多的关注并致力于青年成长和发展的教学机构、学校、教育公益组织等建立合作关系，使其成为 Aflateen 课程的实施者，从而使更多青年从中受益。

基于此策略，2013年项目期间，百特团队先后通过公开课、宣讲会等方式，8个地区的25间学校、教育机构（是2012年的两倍）接触到 Aflateen 课程，了解财商教育对于青年成长的价值。

先后与上海青焙坊、南京晓庄学院社会工作服务中心、中国扶贫基金会、贵阳益动教育服务中心、为中国而教等机构建立合作关系，由百特或合作机构面向不同的青年实施 Aflateen。此外，上海群星职业技术学校于2013年秋季学期，将课程纳入二年级学生的必修课程，由百特教育培训师每周到学校授课。苏州工业园区职业技术学院和西安欧亚学院自2012年至今，已持续两年将 Aflateen 课程作为校内公选课，并成立教育研究项目以推动普通高校大学生理财教育的普及。

同时，在 2013 年 4 月，百特团队组织了一次培训师培训，包括上海、北京、甘肃、广州等地的 28 名志愿者教师接受了此次培训。随后，21.4%（6 名）的参与者在所在地区开展了 Aflateen 课程培训。

此外，2013 年 7 月，百特教育理事长王胜先生在 Aflatoun 国际会议期间当选国际儿童储蓄基金会理事。更有利于百特和其他项目实施国家/地区建立联结，以互相分享、借鉴和学习。

3.2.2 为青年提供课程培训，支持青年小组实践、分享活动

2013 年项目期，百特优化项目执行策略，形成“Learn by training + Learn by doing + Learn by sharing”项目实施模式。相应的项目活动主要包含两个部分，课程培训和支持 Aflateen Club。



在下半年，为了更好地促进青年的实践、分享，百特团队对项目进行调整，除课程培训外，鼓励青年在过程中成立 Aflateen Club，开展小组实践活动和小组分享。从 2013 年 9 月起，正式成立 2 个 Aflateen Club，扶持 Aflateen+社团 10 个；并支持 30 个小组开展不同类型的实践活动。

评估方经百特执行团队推荐，选择其中 6 个案例进行访谈，以呈现青年小组实践过程及 Aflateen 课程对其产生的影响。

案例 1：贵州工业职业技术学校	城市暴走，走出自我 带领 50 个流动儿童外出走访，了解城市
案例 2：贵州大学创业社	有果爱心 义卖平安果，支持打工子弟学校购买书籍
案例 3：上海群星职业技术学校	在寒冬义卖中温暖成长 城市义卖，为流动儿童献爱心
案例 4：北京理工大学	从“想”到“做” 运用课程所学，改善自己和所在社团的财务管理
案例 4：上海群星职业技术学校	小收益，大成就 城市义卖，为贫困孩子购买书籍
案例 5：南京晓庄师范学院	让知识传递起来 吸收所学，到小学开展 Aflateen 课程

IV. 2013 Aflateen 项目成果评估

调整项目执行策略后，项目干预活动对青年产生持续影响路径可描述为：

- **课程培训以启发思考、探索：**课程培训使他们接触、了解、接受“新事物”，通过参与式教学方法使其在接受培训过程中掌握知识、方法对“没概念”的内容进行初步思考；激发继续探索、改变的意愿；
- **实践强化所学及探索意愿：**青年小组实践活动让青年从“课堂”走进“真实世界”，运用所学，以行动实践检验、强化所学知识/技能，将“所学”切实转化为“个人能力”；并从实践体验中发觉“新的增长点”，开始自主学习、探索；
- **分享以加强干预影响周期，促使行为转变：**朋辈分享建立青年支持网络，以相互激发，将行为实践“常态化”，促使行为转变。

下面将分别从项目的核心内容来看，青年在知识/技能、心态/意愿、行动实践等方面的变化，即项目的成果。

2013-Aflateen 项目成果表

	知识/技能	心态/意愿	行动实践
4.1 自我认知	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ 16.0%青年至少掌握一种认知工具 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ 7.8%青年在课程后更为自信 	<ul style="list-style-type: none"> • ↑ 12.4%青年在课程后“经常”反思
4.2 储蓄/消费	<ul style="list-style-type: none"> • 青年对储蓄方式的掌握比例明显增加 • 81.5%青年学会制定个人的消费计划 	<ul style="list-style-type: none"> • 建立观念：理性消费，计划储蓄 • 非货币类资产的储蓄意识有提升 	<ul style="list-style-type: none"> • 60.3%记录日常消费，增加 13.7% • 58.9%建立个人财务目标，增加 12.0% • 68.2%实践理性消费行为 • 72.7%青年有储蓄行为，增加 6.9%
4.3 计划/预算	<ul style="list-style-type: none"> • 73.8%青年至少掌握一种工具/方法 	/	<ul style="list-style-type: none"> • 84%表示会制定行动计划
4.4 青年创业	/	<ul style="list-style-type: none"> • 创业成为一种“可能” 	<ul style="list-style-type: none"> • 开展社团活动，体验“创业”价值

4.1 自我认知

在青年的成长过程中，对个人的认知多来自于“他人的判断”，朋辈、老师、家长等；他们对于“我是谁”、“我有哪些独特的地方”……等关于“我”及“与我有关的”并没有太多概念；对“我”的发展也没有太多想法和认知，多是按照“社会”或“家长”预设的道路发展，从初中到高中/职校，到大学/工作。

因此，要提升青年效能，让他们为自己负责的第一步便是“认知自我”，学会探索/使用“自我认知”的工具、方法，以此为基础了解“我是谁，我有什么特点，我有什么要改进的……”，重建个人自信——每个人都有自己独特的地方，并由此形成自我反思习惯，在不同的阶段，探索、思考并发挥个人价值。

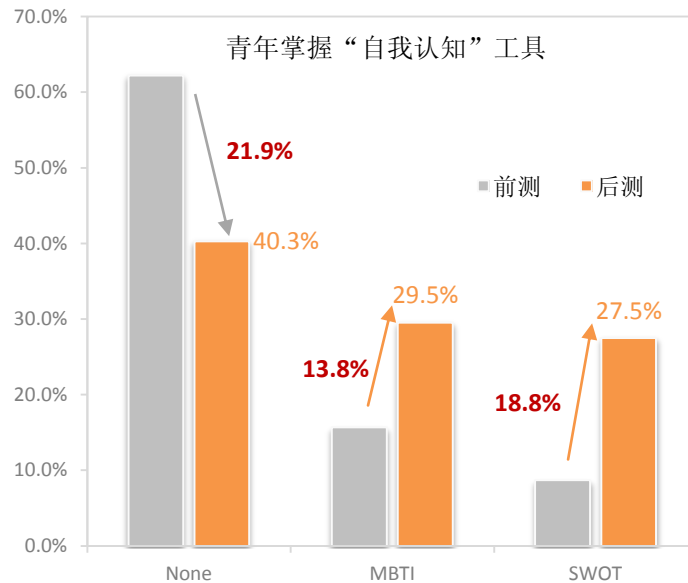
■ 知识/技能：新增 16.0%的青年至少掌握了一种“自我认知”工具

Aflateen 课程以 MBTI、SWOT 为主要引入工具，引导青年使用工具进行自我测试、自我练习，初步了解自己；之后培训师再引导大家对“测试”结果做出合理、积极的解读。

根据统计数据显示，接受课程培训后，50.3%青年至少掌握一种“认知自我”工具，比前测（34.3%）**增加 16%**；掌握 MBTI 的青年比例增加 13.8%，掌握 SWOT 的比例增加

18.8%；两者都掌握的比例为 13.4%，相比于课程前的 3.5%，增加了 9.9%。“相比过去

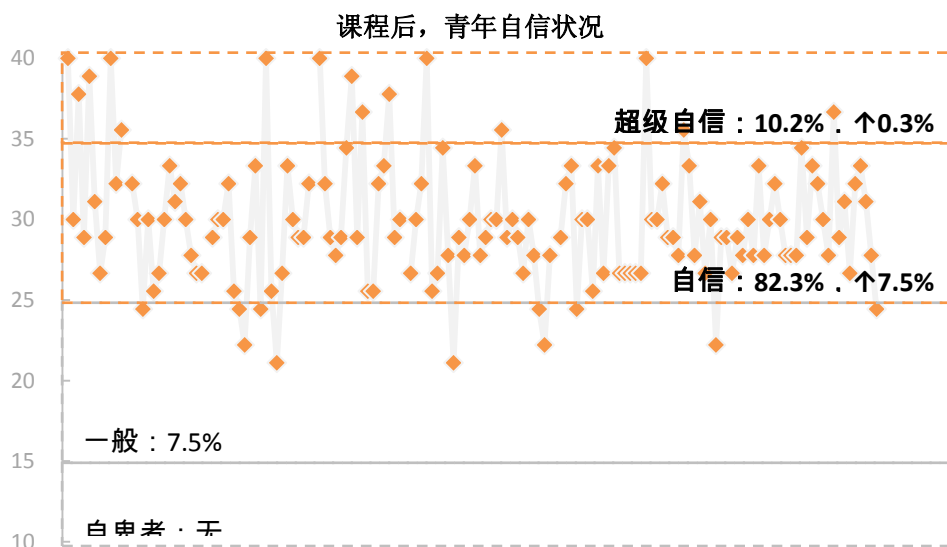
的自己，现在的自己成长了不少。过去的自己只按自己内心的想法直觉去做。经过几个月的课程，我更了解我的朋友、同学、家庭、父母，以及我自己。”



除课程涉及的 MBTI、SWOT 之外，课程后青年还会通过网络搜索其他类似工具、方法，更好地了解自己。通过工具的应用，项目引导青年建立个人的目标，课程后，82.7%的青年初步建立个人发展目标。

■ 自信状况：课程后，7.8%青年转化为“自信/超级自信”状态

通过工具练习，青年明确个人的独特价值，从而逐渐建立基于个人价值的自信心。Rosenberg 的自信量表测试结果显示，课程后，自信学生比例达 92.5% (较前测增加 7.8%)，无自卑者。



同时，即便课程前测、后测都处于自信区，也有一定的区别——从“外界给予的自信”到“个人价值的自信”。评估方在访谈时了解到，在接受这部分课程前，大部分受访对象都没有尝试过“用这样的方式认识自己”，“也很少思考这方面的问题”，个人信心多来自于优越的家境、良好的学习成绩等等；但经过课程上的引导后，青年渐渐意识到

作为一个独立个体的价值；“以前对于自己并没有过多的了解。听了老师的解析，我知道了每个人都有自己的价值，以及如何正确的去掌握。一个人的价值不是别人如何来发现你，而是你如何去体现出自己的价值。”由此，青年对实现个人发展目标的信心也有所增加（较前测增加 5.9%），达 96.0%。

■ **行为实践：新增 12.4%的青年，在课程后表示“经常”反思价值/技能**

经过参与课堂练习、互动，青年已对个人形成一定认知；但考虑到青年处在发展期，不同阶段、不同情境下，个人的特点也会有所变化。因此，青年人需在必要时，阶段性地进行自我反思。

评估数据显示，课程结束后，90.7%的青年表示会（有时、经常）进行自我价值反思，这一比例较前测数据增加 4.3%。

在“自我”之外，青年同时也关注其所在的学校、社区中的其他群体。51.9%的青年在其所在学校、社区策划/组织/参与了实践活动；从我们访谈的 6 个青年小组案例来看，有同学间分享的、有走进城市社区和市民接触互动的、有以实际行动关注城市流动儿童发展的。

4.2 储蓄与消费

“储蓄与消费”是 Aflateen 课程最为核心的内容之一，在青年以往的受教育经验中几乎没有涉及。对于青年来讲，这个阶段已显现出独立、自主的需求，希望能够“对自己的事情做主”，但是金钱上依然处于依赖家长提供、支持的阶段。综合来看，青年在储蓄与消费的方面的表现如下：

- **知识/技能：**前测数据显示 98%的青年之前未接受过任何相关教育；其中 27%从未接触过相关知识，47%的青年只是“听说过，但不了解”，24%的青年“听过，或看过一些相关信息”，通过访谈了解到这种信息多来自于家长、电视广告或网络，且都是处于“被动”听到或看到，几乎没有人有意识去了解；72.2%青年仅知道 1-3 种常见的储蓄方法。
- **认知/心态方面：**认同储蓄与消费的价值；但又认为“现在还小”，“还没赚到什么钱呢，没‘财’可理”。
- **消费行为：**消费以满足学习、生活需要为主，多属于“感性消费”为主，以“可支付”为消费标准，即有钱就多花，没钱就少花。前测数据显示，53.1%表示“没有个人财务目标”，54.7%不会制定消费计划；82.9%的青年未形成“计划消费”习惯。而表示会制定消费计划的青年，也多是基于“资金限制”，如“爸妈给的钱是有限的”，而非有意识的行为。
- **储蓄行为：**多是无意识储蓄，出于“安全”考量，会把钱存起来，“担心丢了”，也不认为这种简单的存钱行为是储蓄。前测数据显示 84.7%的青年之前没有或偶尔储蓄。

由此可见，在接受 Aflateen 课程前，青年在储蓄与消费方面，几乎是处于“零”起点的状态。

因此，百特在 Aflateen 项目实施期间，即以知识传授为先，并辅以课堂、课后练习以增加青年对于储蓄和消费的了解，帮助其建立与其发展阶段相适应的储蓄与消费态度和行为。下面从储蓄和消费两方面呈现 Aflateen 对于青年的改变。

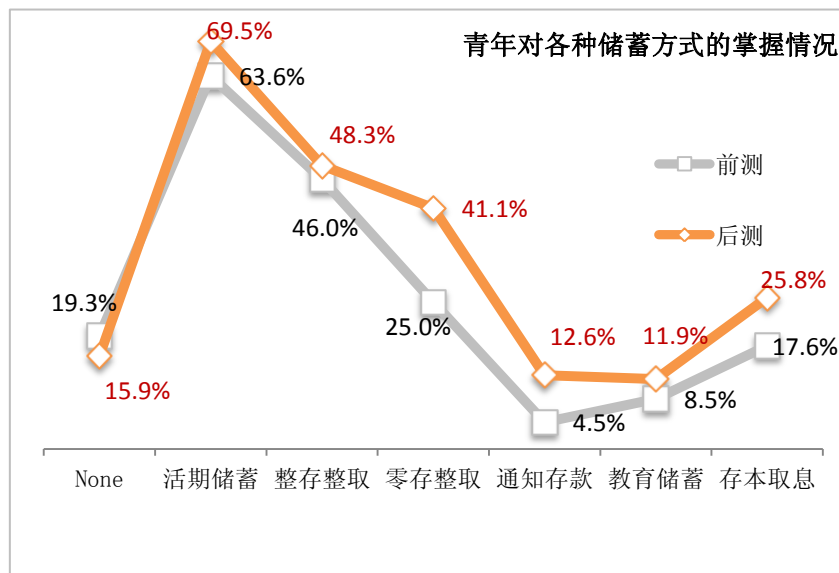
■ 储蓄相关知识/技能：青年对各类储蓄方式的掌握比例明显增加

在课程开始前，青年对于储蓄的认知仅仅是“把钱存在银行卡里”，听说过个别储蓄的名字，不了解单个储蓄方式的具体内容和不同储蓄方式间的差异。课程结束后，青年对于各类储蓄方式的掌握和综合了解储蓄方法类型都有明显增加（如下图所示）：

- **模糊到具体：**经过课程培训，青年对于各类储蓄名字的具体含义和差异有了明确的认识，并理解其中差别，如“零存整取适合小额积累”，“通知存款具有一定的灵活性”等。

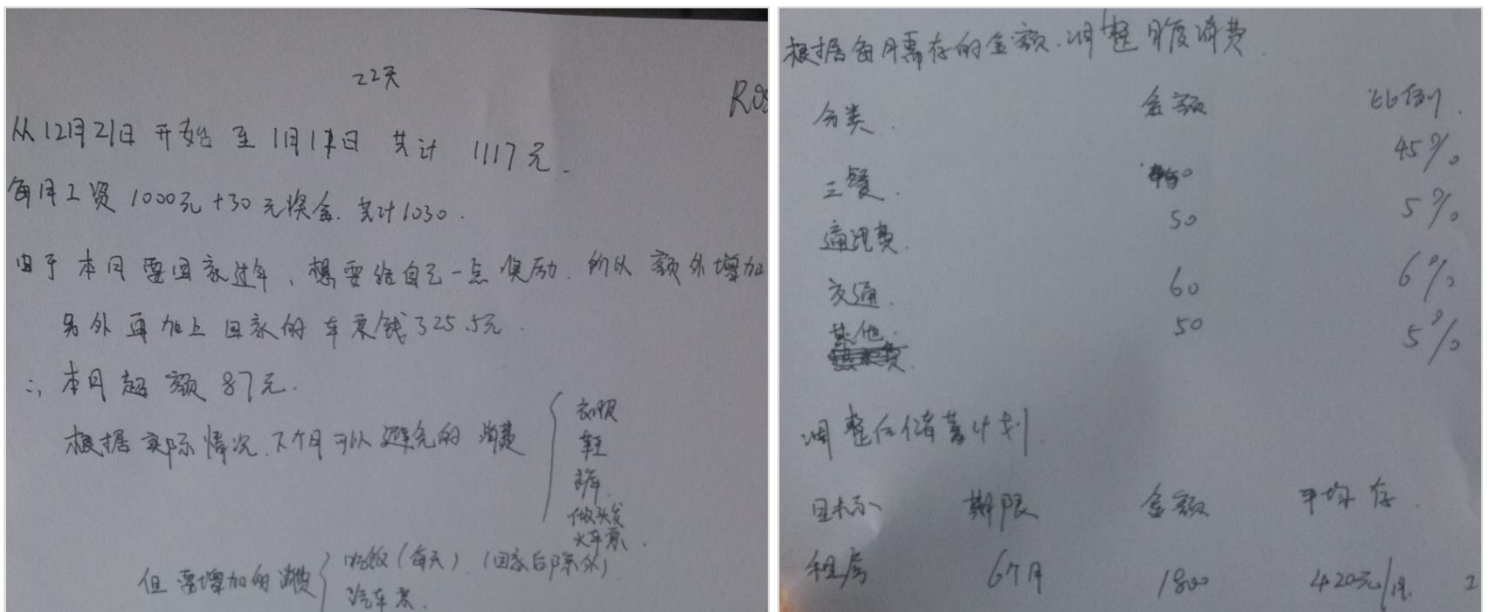
- 青年对各类常见储蓄方法掌握比例明显增加

	活期储蓄	整存整取	零存整取	通知存款	教育储蓄	存本取息
前测	63.6%	46.0%	25.0%	4.5%	8.5%	17.6%
后测	69.5%	48.3%	41.1%	12.6%	11.9%	25.8%
改变	↑5.9%	↑2.3%	↑16.1%	↑8.0%	↑3.4%	↑8.2%



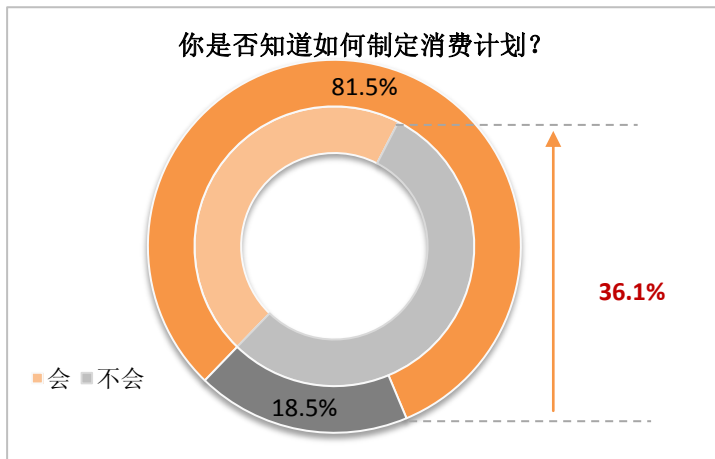
- 综合掌握的储蓄方法种类有所增加：课程后，掌握 3-6 类储蓄方式的青年比课程前增加 14.4%。

同时，课程也教授了青年如何制定储蓄计划，帮助其“学会如何制作储蓄计划表”和“根据消费情况，调整储蓄计划表”（下图为某学生的储蓄计划表及调整说明）。



■ **消费相关知识/技能：81.5%青年学会制定个人的消费计划**

Aflateen 课程中，通过情景模拟、小组讨论的方式，让青年反思个人消费习惯，认识到每个人的消费行为都可分为“**冲动消费**”、“**理性消费**”两类，并通过自我映照，了解其中差别，以及不同的消费习惯对个人的影响，或价值。在此基础上，介绍制定消费计划的方法，使青年学会自己制定消费计划。评估数据显示，课程后，81.5%的青年都表示“知道如何制定消费计划”，比课程前增加 36.1%。



■ **认知/心态：建立正确观念——理性消费，为未来储蓄，为梦想储蓄**

- 明确“储蓄”和“金钱多少”的关系，并不是“多了才值得储蓄”；储蓄是一种个人的一种生活态度和价值体现，无关乎钱多，钱少。
- 使青年明白，储蓄不仅仅包含货币资产，也包括对时间、资源、情感等非货币资产的储蓄。评估数据显示，青年对于各类非货币资产的储蓄认知有明显变化，如下表：

	时间	幸福	资源	物品	情感
前测	38.5%	50.0%	27.0%	62.1%	77.0%
后测	63.3%	68.0%	46.7%	63.3%	80.7%
变化	↑24.8%	↑18.0%	↑19.7%	↑1.3%	↑3.7%

- 使青年切实地明白理性消费和储蓄的价值，以及与个人成长和发展的关系，从而增加储蓄意愿。后测数据显示，77.5%的青年都表示“如果有零花钱、压岁钱，会自己先存起来”，比前测数据增加 4.6%。相比于受限制地、无意识的行为意愿，这种基于“价值认知”的行为意愿更稳固，也更能激发青年的行为实践和行为改变。

■ **行为实践：尝试记录日常消费、小额储蓄，改善个人理财行为**

- 60.3%的青年学会并开始记录日常消费，为自己的制定合理的财务目标、消费计划、储蓄计划做准备，比课程前增加了 13.7%。

- 58.9%的青年在课程中、课程后，应用其学到的知识/技能为个人建立财务目标，比课程前增加 12.0%。
- 81.5%掌握制定消费计划的方法，并有 68.2%的青年开始在日常生活中实践“计划消费”。
- 67.4%的青年（相比于前测**增加 8.6%**），会将零花钱存储在自己开设的或父母为自己开设的银行账户内；新增 6.9%青年开始定期（每月或每年）储蓄行为，使有储蓄行为的青年增加至 72.7%。然而需要注意的是，青年的储蓄行为相对“随意”。有储蓄行为的青年中，仅有不足 1/3 为定期储蓄。
- 有部分青年除了改善自己的行为外，也通过分享的方式改善周围的同学对于储蓄、消费的认识；并尽己所能地改善其所在社团、班级的财务管理方式。

此外，从我们的访谈和问卷中收集到的质性信息来看，“储蓄与消费”部分的内容使青年对于理财的认知上实现“零到壹”的突破，以下引用部分学生的反馈以作补充：

- ◇ 我知道了如何储蓄和更好地消费，可以让自己过上更好地生活。明白消费也要计划好，在储蓄的基础上，去理性消费。…… 这个内容让我终身受用，原本的我只会冲动消费，刚拿到钱像土豪，过两天就花光了；现在学会了储蓄和消费，就可以把上星期储蓄下来的钱在这个星期用。
- ◇ 通过课程我学会如何储蓄和消费。因为这项内容无论是以后还是现在都会帮我很大的忙。通过画储蓄计划表，通过了解一个月的开支，来进行修改。学会什么是理性消费，什么是冲动消费，只有这样才可以更好地管理自己的钱财，不乱花钱。对于现在的我们，或许还没有自己挣钱的能力，现在的钱全是父母的，不能因为父母给你就真地以为是自己挣得。现在我们没有资格乱花钱，否则对父母会是一种重担；而未来的我们就算是挣了钱也不可以乱花，因为未来我们要顾忌的东西将会更多。我们不可以大手大脚的瞎花钱，要明白什么是必须要买的，什么是完全不需要的东西，买了只会浪费。

- ◇ 通过这个课程，我学会了储蓄和消费，让我对消费有了全新的认知，让我知道了消费还分理性消费和冲动消费，知道了如何做预算，知道了如何储蓄。
- ◇ 这个课程让我学会了如何消费。以前的我买东西就是想到什么买什么，可是买回家之后却发现有些东西不是急需要用的，所以就造成了浪费，这个课程教会了我理性消费，去超市前列一个清单把继续要用的东西买回家，这样就不会有铺张浪费的事情发生。
- ◇ 我学会了如何储蓄和消费。我以前自己打工的钱，连我自己都不知道怎么用的，用在哪里了，连我自己都忘了。其实我自己有个不好的性格，有钱就不太会储蓄，只知道自己消费，不过其中有一部分是拿去交学费了。自从上了这个课程，让我学会了如何储蓄和消费，可以让我把以后打工的钱自己储蓄起来，对我以后的生活会很大的帮助。对此我表示很开心。

4.3 计划与预算

在自我认识部分，Aflateen 课程不仅强调青年对自己的认知，更引导青年关注与其有关联的他人，如朋辈、家人、所在学校、生活的城市社区、其它群体等。因此，该部分“计划与预算”即是希望青年能够在对“我与自己，和我与他人”的认知的的基础上，能够相互协作，发挥青年的创造力和价值，关注一个问题，并制定行动计划和相应的预算。

■ 知识/技能：73.8%青年至少掌握一种制定计划的工具/方法

在该部分课程中，课程以头脑风暴、思维导图、问题树为主要工具，引导青年小组以自我观察、体验为出发点，体验、领会“产生创意→聚焦问题→解决方案”的过程和方法。

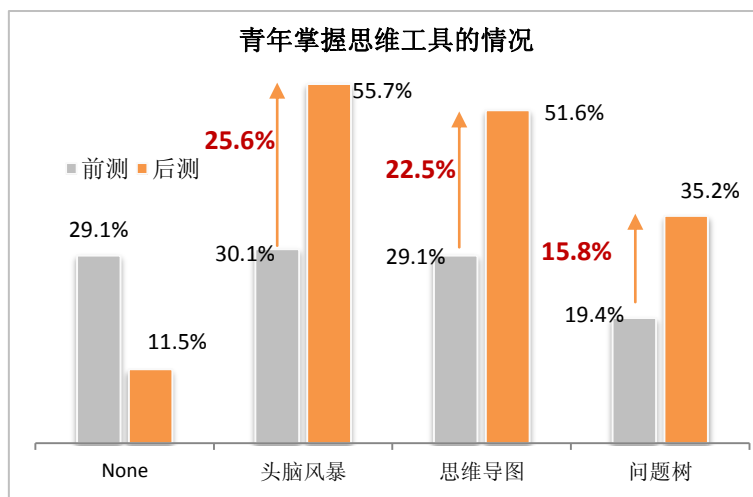
- 头脑风暴——>鼓励青年表达其认为值得关注的问题，并提出尽可能多的创意
- 思维导图——>引导青年在表达的基础上，可对多样的、碎片的信息进行有效整合，建立问题之间的关联；
- 问题树——> 引导青年聚焦于一个具体的问题，并以此为出发，对其进行分析，从而确定行动目标、行动路径及方案。

除此之外，为使青年人能够愉悦地、高效地讨论，百特团队亦增加沟通技巧培训，让青年在聆听、语意重述等练习中，逐渐领悟在团队中自我表达和尊重他人表达的价值。

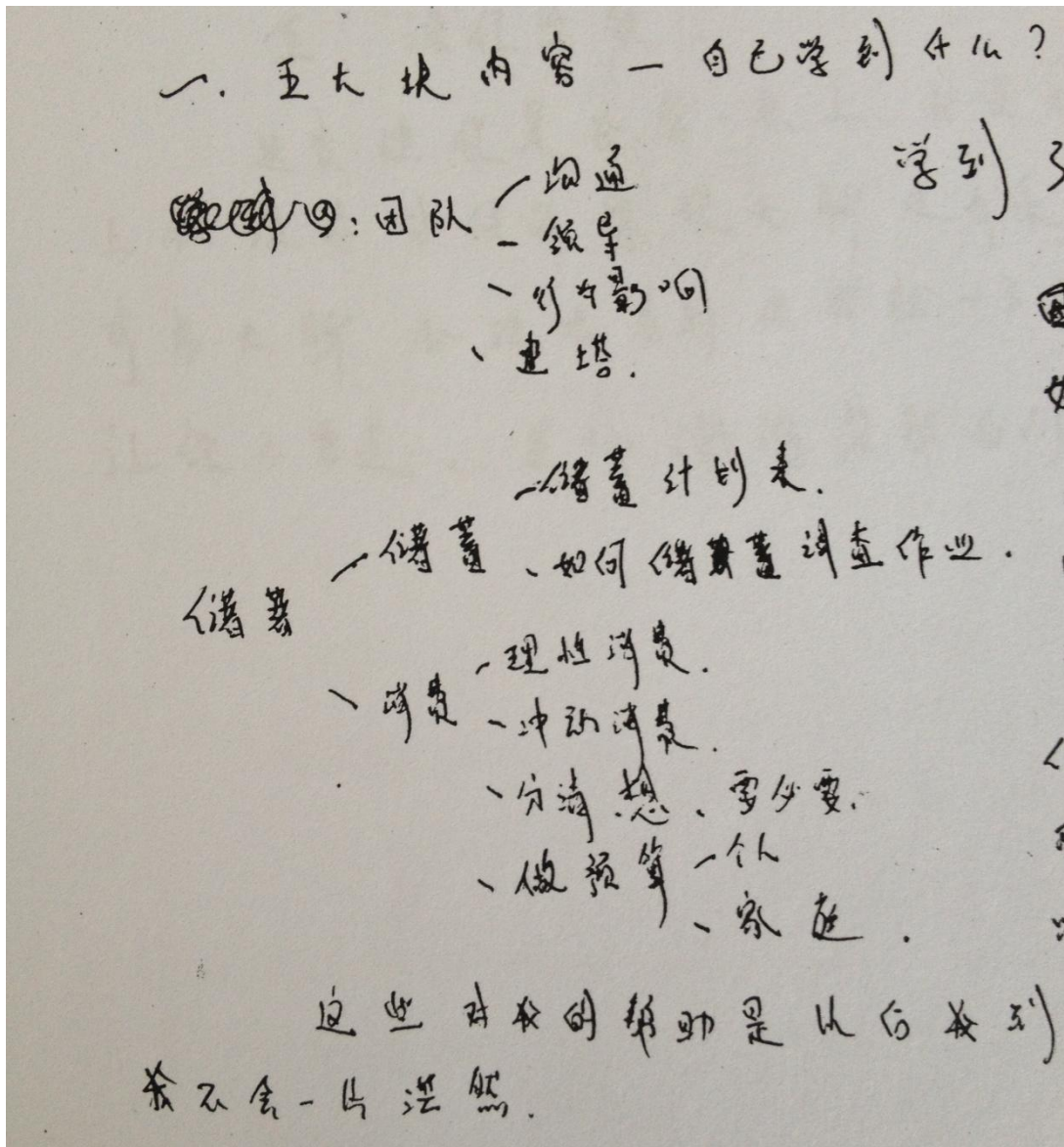
前后测数据显示，经过百特培训师的引导和课堂练习，青年对于 3 个技能的掌握都有显著提升（如下图所示）：

- 青年对头脑风暴的掌握比例增加 25.6%
- 青年对思维导图的掌握比例增加 22.5%
- 青年对问题树的掌握比例增加 15.8%

需特别说明的是，上表所示数据仅是课程前后测的对比结果。而课程培训只是青年掌握工具、方法的第一个环节；后续的 Aflateen 社团的实践练习，必然会促使参与者加深对工具的理解和掌握。



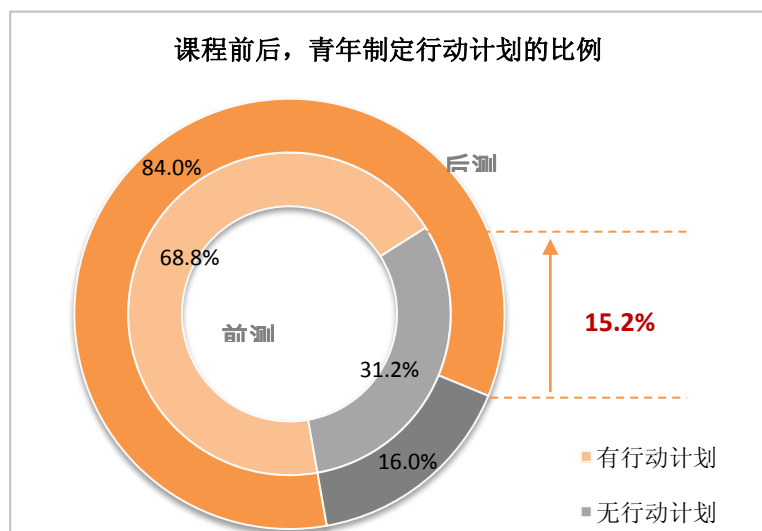
此外，青年亦通过自己的体悟和学习，将该部分涉及的工具、方法应用在其他地方，如下图即是某位同学参照问题树的方式总结自己从 Aflateen 学到的内容。



■ 行为实践：在思考基础上，尝试制定行动计划

在上一环节的基础上，培训师鼓励青年将所想所思形成行动计划，落实为行动计划书。

课程后，84%的青年都表示会对设定的目标制定行动计划，这一比例比可课程培训前增加 15.2%。



在 Aflateen 社团小组的后续活动中，有 30 个 Aflateen 小组对其小组关注的问题制定并完善行动方案和对应的预算。

行动实践案例 1：贵州大学创业社为关注农民工子女，拟定的平安夜义卖活动计划书，包括活动背景、活动内容、时间计划及负责人、活动宣传方式、活动流程（含任务进度表、具体人员分工）、活动资金预算、销售额分配和注意事项等十个部分内容。细致地将创业社小组成员对于活动计划方案和资金预算方案一一呈现。

行动实践案例 2：北京理工自强社的学员在参加培训后，便根据所学，对自己社团的财务管理进行了调整和完善，主要包含 4 个方面：

- 活动前预算更精细化、具体化（人、事、物）
- 活动中设置财务管理人员严格监督经费使用情况
- 活动结束后，出具详细的活动评估报告
- 编制预算表条理更清晰，根据不同活动选择不同的编号和代码，便于统计和管理。

调整后的社团财务管理（如下图所示）较之前有了明显改善，也提高了管理效率。

日期	经手人	金额/元	活动	款项事由	备注
9.14		3.00		复印	
9.14		200.00	1+1	明信片10套	课程前
9.17		36.00		1+1明信片邮票30枚	
9.25		24.50	1+1见面会	打印	
9.25		485.00		采购	
10.31		45.00		传单	
10.31		260.00	爱心宿舍	盆栽	
11.1		251.00		海报	
11.7		143.00		传单	
11.16		32.00	办公室布置	相片	
12.2		47.00	采访培训讲座	礼品、明信片	
11.15		4.00		复印	
11.16		90.00	第一次回收	回收袋	
12.11		370.00		爱心贴500*0.74	
12.11		20.00		发票增值费	
6.18		200.00	其他	上届项目部活动报销	
6.27		6.10		给扶贫基金会寄回拨款回执单：打印0.6+信封1.5+车费4	
6.16		26.00		配办公室钥匙2元*13把	

活动名称	活动编号	活动时间	预算总金额	详细预算表	备注
采访社长	A001	2013年12月上旬	200元	十周年系列活动	课程后
元旦晚会	B001	2013年12月27日	655元	元旦晚会	
爱心宿舍	C001	2013-12月下旬	0元	爱心宿舍	
十周年图片展	A002	2014年3月14日	300元	十周年系列活动	
十周年庆典	A003	2014年4月24日	暂无	十周年系列活动	

4.4 青年创业

■ 认知/心态：创业成为一种“可能”

处于成长阶段的青年，原本天然地具有一定的创业潜力，喜欢尝试与众不同的事情。然而，我国普遍的学校教育者、家庭教育者对于创新、创业等事情都抱着不信任或消极的保护心态，导致青年在成长过程中，其创业潜能并没有得到足够的、恰当的引导，反而是被消磨掉许多，致使青年在面对“可以做些改变”的机遇时，显得有些不知所措和充满疑问——“我们可以么？”

因此，在该部分，Aflateen 项目的价值便是：珍视青年们的思想和创意，鼓励尝试，并引导、支持其在安全、自信的状态下，进行创业体验，使创业活动成为一种可能，并**相信自己可以**。课程前，仅有 26.6%的青年认为自己有能力开展创业活动；课程后该比例增加 12.5%，达 39.1%。

■ 行为实践：开展 Aflateen 社团活动，体验创业价值

以“行动计划书”为方案，各地区的 Aflateen 小组都开展了各种形式的社团活动；并通过活动的策划、组织、执行、反思，体验创业价值，并强化课程所学。本次评估选取其中 6 个 Aflateen 社团活动案例，对其组织者、参与者、辅导老师的访谈，并以案例的形式呈现其价值。

Aflateen 社团活动案例简介	青年的反思/改变 (实践价值)
案例 1：城市暴走，走出自我！ 带领 50 个流动儿童外出走访 @贵州工业职业技术学校	<ul style="list-style-type: none"> · 活动目标设定应符合团队能力 · 活动计划要兼顾周密和灵活性
案例 2：有果爱心 义卖平安果，支持流动儿童 @贵州大学创业社	<ul style="list-style-type: none"> · 合理的预算和成本控制 · 在真实世界中体验“竞争”
案例 3：在寒冬义卖中温暖成长 @上海群星职业技术学校	<ul style="list-style-type: none"> · 团队协作，及沟通的价值
案例 4：从“想”到“做” 运用课程所学，改善社团财务管理 @北京理工大学	<ul style="list-style-type: none"> · 行动，从分享开始，从身边的事情开始
案例 4：小收益，大成就 城市义卖，为贫困孩子购买书籍 上海群星职业技术学校	<ul style="list-style-type: none"> · 理性地看待活动的困难和挫折 · 团队协作和承担

案例 5：让知识传递起来

吸收所学，分享 Aflateen 课程

▪ 通过分享，强化认同，增强理解

@南京晓庄师范学院

说明：每个案例完整介绍请查看附件 3。

V. 评估发现 & 建议：激发青年内驱动力，协助其转动“学习转轮”

管理哲学大师查尔斯·汉迪将学习理论形象化为“学习转轮”，即认为人/机构的持续学习行为必然从“问题”出发，只有“回答问题，或解决问题”目的的学习才可能是持续的、有效的学习。



结合 Aflateen 项目实施模式来看，Aflateen 课程对于青年来讲，作为一种外驱动力，以课程内容和活动实践为载体，让青年掌握知识/技能，激发、鼓励、引导、支持其自我完善，并关注社会，发挥能动价值，以改变世界。这种外驱动力，打破了原有的青年的学习习惯性和平衡，期望青年重建一种以自主、参与的为核心价值的自我学习机制。项目效果的产生便倚重于执行方的投入度和支持度。然而，我们再从项目的目标——促进青年人的行为转变来看，如果要促使单次的行为改变，至少需要同时满足“心理上愿意改”和“能力上能够改”两个条件；如果要看持续的行为改善，可能还要加上“反思”。由此可见，持续的行为转变只能来自于内驱动力的建立，而内驱动力的建立必须要以解决问题出发点。

因此，在有限的时间和资源投入条件，要提升 Aflateen 项目有效性，可从以下角度思考：

- **建立项目内容与“青年人自己的问题”的强连接：**经过改善、调整后的课堂练习虽然一定程度上解决了适应性、针对性的问题，但与青年仍然处于弱连接的状态，即这些问题并不完全是他们正在面对的、或需要解决的。

那么如何找到并建立这种关联呢？我们可以在课堂上尝试采用“提问题”作为引入的方式，即使用“问题树”的思维方式做教学设计，以他们提出的问题为出发点，分析其产生的原因、导致的不良后果，再针对原因进行深层剖析，逐层往下，就会找到青年自己的问题和项目内容的结合点；且这种结合是青年人参与建立的，也自然地和他们每个人息息相关。

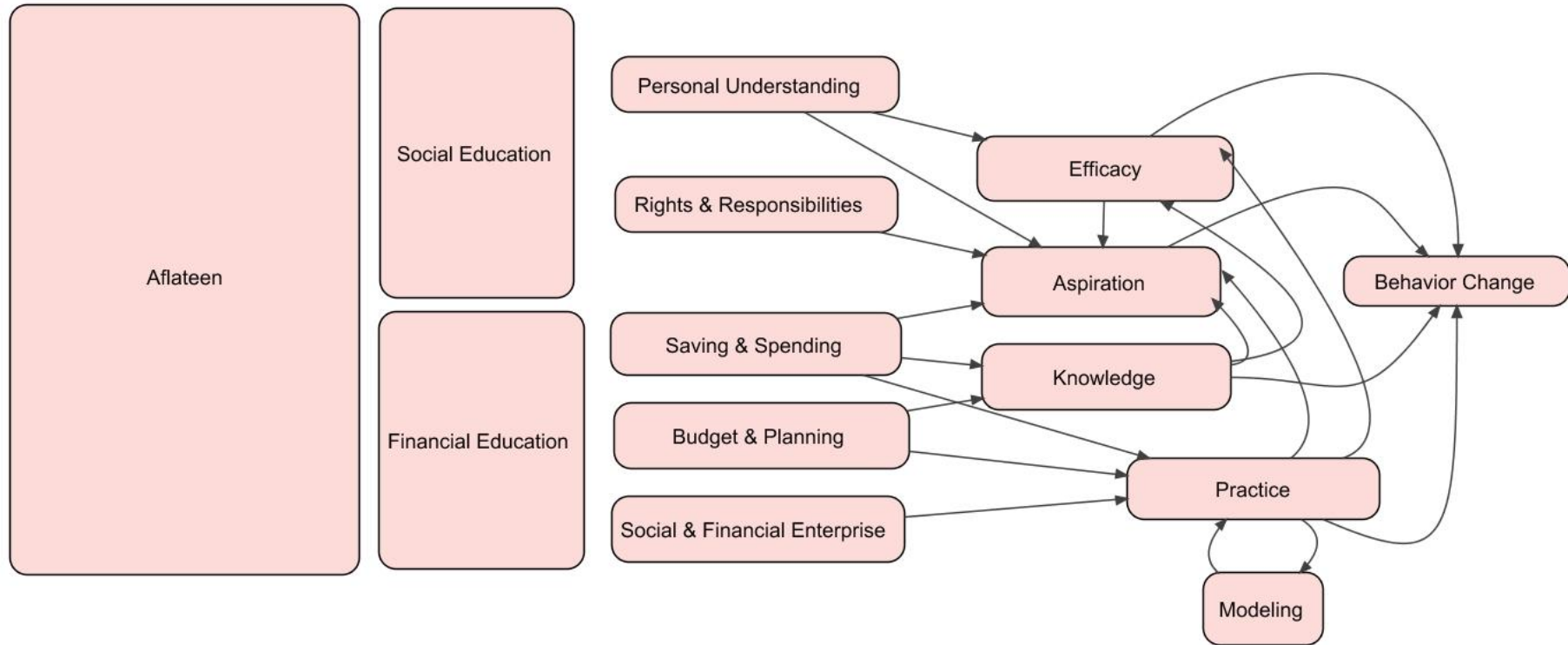
- **识别、挖掘早期实践者 (First Adopter)¹：**通常情况下，一群人面对同一个新鲜的事物（Aflateen 对于青年便是），并不会所有人都有意愿、有信息，或有能力去接触、了解、使用；同时，也总是会有“敢于第一个吃螃蟹的人”，而这些人，也会天然地成为新鲜事物的代言人，他们对于新鲜事物的体验评价、他们从中收获的价值不仅影响他们自己的持续参与、投入，更会影响更广泛的观望者。

从项目成果的分析结果来看，项目对于青年的影响可分为知识/技能、态度/意愿、行为实践等三个方面，这三个方面虽无先后之别，但青年的个人意愿和投入度一定会影响其结果的产生，尤其是行为实践环节。那么，第一批认同 Aflateen 理念，并有意愿、有能力进行行动实践的青年，也自然是 Aflateen 项目的早期实践者，对项目实施效果有关键作用。

- **采用同伴互助学习策略（Peer Assisted Learning Strategy），发展青年学习网络：**对于青年来讲，在学习环境中，原本就是互惠的学习共同体，彼此之间可以通过同伴指导、同伴示范、同伴交流等各种方式建立互惠关系和学习网络；同时，青年本身的差异性和多元化也为互惠关系和学习网络建立提供了可能。

综合来看，从问题出发，建立学习内容和学习者的关联；在合适的时机提供知识/技能，并通过早期实践者和互助学习策略，建立青年群体内部的检验、反思机制，并通过分享强化成果，持续产生内驱动力。

附件 1 : Theory of Change of Aflateen Curriculum, provided by Aflatoun secretariat



附件 2：Aflateen 课程前测问卷

首先，请填写你的基本信息：

1. 请问你在_____ (哪个城市) _____ (接受课程的地点)

2. 请问你现在是_____?

1	工厂工人
2	职业学生
3	技校学生

4	大学生
5	其他，请填写

3. 请问你的出生年份：_____ (请在横线上填写)

4. 请选择你的性别：

1	女生	2	男生
---	----	---	----

5. 为了更好地了解 Aflateen 课程对你的持续影响，我们很希望你能留下你的 QQ 和常用邮箱，

以方便我们后期和你联系。但我们并不做强制要求，如果你愿意，请留下你的信息：

QQ _____ E-mail _____

第一部分：认识与探索自我

1.1 总的来说，你认为自己是一个自信的人吗？(单选)

1	是	2	否
---	---	---	---

1.2 对于以下表述，请你进行打分，4 分为非常同意，1 分为非常不同意 (每一题单选)

	非常不同意	不同意	同意	非常同意
1 我认为自己是个有价值的人，至少与别人差不多	1	2	3	4
2 我觉得我有很多的优点	1	2	3	4
3 总的来说，我认为自己是一个失败的人	1	2	3	4

4 我能够把一件事做得和大多数人一样好	1	2	3	4
5 我觉得自己没有什么值得自豪的地方	1	2	3	4
6 我对自己持有(正面、积极)的态度	1	2	3	4
7 总的来说,我对自己感到满意	1	2	3	4
8 有时我觉得自己很没用	1	2	3	4
9 有时我觉得自己一无是处	1	2	3	4

1.3 通常情况下,你是否会反思自己的价值、技能?

1	2	3	4
从不	极少	有时	经常

1.4 你是否使用过下表中的工具/方法来认知和了解自己?

1	我没有使用过任何工具/方法来认识自己	3	SWOT 分析
2	迈尔斯布里格斯职业性格测试 (MBTI)	4	其它, 请说明

第二部分: 责任与权利

2.1 从下面的列表中选出你认为你有的权利 (多选)

1	2	3	4	5 (请填写具体内容)
生存权	发展权	受保护权	参与权	其它

2.2 从你对周围的观察和了解来看,你认为男生和女生是否享有平等的机会? (单选)

1	是	2	否
---	---	---	---

2.3 你周围的人是否平等、友善地对待不同的人? (单选)

1	是	2	否
---	---	---	---

2.4 当你和他人有不同观点时,包括你的老师和家长,你是否愿意表达你的不同意见 (单选)

1	是	2	否
---	---	---	---

2.5 假设你是一个团队负责人,当你的队员有不同的看法时,你是否会听取他/她的观点 (单选)

1	是	2	否
---	---	---	---

2.6 当你或班级同学的权利受到侵犯时,你_____会站出来维护自己或同学的权利?(单选)

1	2	3	4
从不	极少	有时	经常

2.7 你是否参与过班级、学校或者社区组织的公益活动或志愿者活动,去帮助需要帮助的人,或做一些你认为对他人、对社会有意义的事情?(单选)

1	2	3	4
从不	极少	有时	经常

第三部分: 个人理财

3.1 通常情况下,你会为自己制定财务目标吗,例如每月花多少钱?存多少钱?

1	是	2	否
---	---	---	---

3.2 你平时有定期储蓄的习惯吗?

1	2	3	4	5 (请说明)
没有储蓄习惯	偶尔储蓄,不定期	定期,每年	定期,每月	其它

3.3 在过去的一个月,你存储了多少钱?

1	2	3	4	5 (请写明金额)
50 元以下	50~100 元	100~200 元	200~500 元	500 元以上,

3.4 下列储蓄方式中,你掌握了哪些(多选)?

1	不会使用任何储蓄方式	5	通知存款
2	活期储蓄	6	教育储蓄
3	整存整取	7	存本取息
4	零存整取	8	其它,请说明:

3.5 如果有了零花钱、压岁钱等，你是如何处理的？（单选）

1	立即花掉，买一些平时不舍得买的，或想要买的东西
2	交给父母保管
3	先自己存起来，需要的时候再拿出来用
4	其它（请说明）

3.6 你是怎么保管你的零花钱的？

1	放在储蓄罐等专门的地方
2	自己的银行账户
3	父母开设的银行账户，或父母账户的附属卡
4	其它（请说明）

3.7 你会_____记录你的日常消费（单选）

1	2	3	4
从不	极少	有时候	经常

3.8 一周你大概会花多少钱，主要都用来做什么（填空，如果不知道，请填写不知道）

金额：(元)	
用途-请填写最主要的三项	

3.9 你知道如何制定消费计划吗？

1	知道	2	不知道
---	----	---	-----

3.10 如果你现在有 500 元，但你想要购买一部 1000 元的手机，你会怎么做？

3.11 通常情况下，你会有计划地花钱吗？（单选）

1	2	3	4
从不	极少	有时	经常

3.12 除了储蓄金钱外，你还会储蓄下列选项中的哪些？（多选）

1	时间	4	各种物品
2	幸福	5	人与人之间的情感
3	资源，如水等	6	其他，请说明

第四部分：计划与预算

4.1 你有个人目标吗（学习、工作、生活等，短期、长期目标都可以）？（单选）

1	是，转 4.2	2	否，跳过第四部分
---	---------	---	----------

4.2 通过努力，你认为你能够实现你的目标吗？（单选）

1	是，如果我足够努力的话，我相信可以实现
2	否，我没有信心能够实现目标

4.3 为了实现这个目标，你有制定行动计划吗？

1	是	2	否
---	---	---	---

4.4 如 4.3 选择“否”，可跳过此题。制定行动计划时，你是否使用过如下的思维工具？（多选）

1	我没有使用任何思维工具/方法
2	头脑风暴
3	思维导图
4	问题树
4	其它，请说明

4.5 请简单描述你的目标，以及你的行动方案，即为实现目标需要采取的一步一步的行动计划。

(如我的目标为获得某执业资格证书；我的行动方案是：1) 购买相关书籍，自己学习；2)

积累疑难问题，请教朋友和老师；3) 报名参加考试...)

为了达成 4.5 的个人目标，实施你的行动方案，你是否进行过资金规划？(如为获得某执业资格

证书，需要购买书籍 100 元，考试费 200 元，则所需资金总额为 300 元)

1	否，从未计算过所需的资金	
2	是，请填写：	
	需要的资金总额： (人民币：元)	
	资金使用用途	所需金额
	a.	
	b.	
	c.	
d.		
e.		

第五部分：创业

5.1 在学校、社区或工厂，你是否策划和组织过什么活动，如班级文艺活动，志愿服务，或个
人小买卖等？如是，请简述活动内容。

1	是，活动名称是：
2	否，我从没组织过任何活动

5.2 如果不考虑资金和资源等因素，你想要创业吗？

完全不想←-----一般-----→非常想				
1	2	3	4	5

5.3 请问你是否同意这种说法：我认为自己有能力创业

非常不同意←-----一般-----→非常同意				
1	2	3	4	5

5.4 请简述你的创业想法；如果没有，可跳过此题。

其它

6.1 你之前接受过下列列表中哪些内容的培训？（多选）

内容	从未接触过	听说过，但不	看过一些资料	接受过培训
----	-------	--------	--------	-------

			了解具体内容		
1	认识自我与探索自我				
2	了解自己的权利和责任				
3	科学、有效的储蓄方法				
4	如何更为理性地、合理地消费				
5	制定计划的方法				
6	制定预算的方法				
7	创业的知识和技能				

附件 3 社团小组活动案例

案例 1：城市暴走，走出自我！

地区：贵阳·贵州

学校：贵州工业职业技术学院

小组成员：唐龙彪等 5 人

Aflateen 带给我们最需要的机会

贵州工业职业技术学院的大二学生唐龙彪一个来自农村、在城市求学的帅小伙，进城以来持续关注着流动儿童，他一直在寻找一个“充分发挥自我”的机会，一个可以给流动儿童带去些许改变的机会。

听说 Aflateen 青年行成长大赛支持青年小组做自己想做的活动后，唐龙彪十分兴奋。虽然以前也参加过一些为流动儿童义卖筹款的活动，但钱捐给谁了、怎么用了、用得好吗……这些问题唐龙彪无从得知。他迫切地想通过自己的行动直接影响那些进城的农村孩子，于是借此机会，他就和社团中的其他四名大一新生组成小组，期望通过自己的行动直接影响那些进城的农村孩子。“青年行活动需要我们进行团队合作”，唐龙彪在接受采访时说。

认识自我，做力所能及的事

在大赛培训课程中，“认识自我”这个环节让五个青年人对自己有了新的审视，以前大家总认为要多伟大的事才有意义，但课程让他们意识到要看清自己的价值，做力所能及的事，哪怕很小的事，也一样有价值。

“那我们可以为农民工务工子女做些什么呢？”在培训老师的带领下，五个人采用思维导图、问题树等工具，一步一步总结农民工务工子女的现状，及这种情况产生的原因，“以前脑子里的问题总是上一个还没想清楚，下一个就接着来了，然后我就乱掉了不想了。但课程教会了我们怎么一个一个地应对问题，一个一个地想明白原因。”队长周自美略带自嘲地口吻说。

经过大家共同的思考，小组成员逐渐对问题与原因达成了共识，并将小组活动的目标确定为“让农民工孩子认识自己的世界”。

那么，做什么样的活动能够实现这个目标呢？经过头脑风暴，小组最终将目标落地在一个小小的“暴走”活动中，也就是带领孩子们徒步游览贵阳市的著名景点，乘坐公交车参观市区。“行走是了解一个地方的好方法，因为我们可以亲眼看到很多，也可以亲耳听到很多。”唐龙彪将自己过往了解城市的经验，转化成了活动创意，并在组员和培训老师的支持下，共同将点子变为了行动。

周密计划很重要，从容应变更可贵

暴走活动计划过程中，小组成员汪闰丽发挥了不可替代的作用。由于她经常参与支教活动，所以对流动儿童小学校十分了解，很顺利便确定了三元小学的二至六年级学生参加活动，又因为她对贵阳市区比较熟悉，于是团队在她的指引下又很快确定了暴走方案——从学校乘车至甲秀楼游览，再徒步到喷水池休息，然后继续步行至贵阳市图书馆参观。

虽然小组做了充分的准备与计划，包括挑选的50名小朋友中性格内向与性格外向的比例平衡、购买足量的饮用水、安排代表城市快餐文化的肯德基作为午餐地点、查看活动日天气等等，但总有一些意外情况挑战年轻人们的临场应变能力。但他们却老成地说：“发生的都是合理的，我们只要不慌乱，总能想出办法。”这种一切发生皆合理的态度，正是Aflateen要传递给年轻人的。

队长周自美回忆道，活动当天，天公不作美，飘起了小雨，团队虽然通知过孩子们准备雨伞，但仍有一些小朋友忘记带伞，于是只能安排两人共用一把伞。但聪明的团队成员恰巧利用这个插曲，将那些并不十分熟悉的小朋友结成对子，在同一把雨伞下，小朋友们两两熟络起来，欢声笑语配合着雨滴的节奏。

与突然变化的天气相比，孩子们出乎意料的表现让团队五人异常兴奋。“在图书馆和甲秀楼时，孩子们非常认真地听讲解记笔记；走着走着就有孩子问这条路叫什么名字，那座山是什么山，古城有什么故事……”队长周自美如数家珍一样介绍着。有时孩子们会问一些团队成员都回答不出来的问题，但团队成员并不觉得尴尬，而是努力用各种方法获得答案，比如询问本地人或百度搜索。这种情况屡次发生后，团队反而借力打力，有时即使知道答案，也故意不告诉孩子们，而鼓励他们去询问路人，孩子们总会带着骄傲的神情跑回来告诉大家。

让爱传递

“贵阳市有那么多务工人员子女，而我们只是带了 50 个小朋友去看看他们的世界，远远不够。但我们并不沮丧，因为只要影响到几个，哪怕一个小朋友，我们也认为是成功的，因为相信他会再去影响更多的人。”带着这种期待，五个青年人已经开始思考下一次活动应该怎么做。队长周自美表示，还有很多点子可以用在以后的活动中。比如可以在天气好的时候，带孩子们去一些大公园，那里会有很多贵阳本地人，了解贵阳市的老年人也会很多，孩子们可以尽情向他们提问，听爷爷奶奶讲故事；又比如可以改善活动的流程，当大家走累的时候，就停下来坐一坐，及时分享讨论游览参观的感受。但唐龙彪更担心的是活动资金的来源，虽然想过通过义卖来积攒资金，但曾经卖被子的亏本经历让他感到强大的压力。而周自美却坚信只要用心设计好项目，自会有很多爱心人士与企业愿意帮助孩子们“走出自我”！

案例 2：“有果爱心”——计划不如变化

地区：贵阳·贵州

学校：贵州大学创业社

小组成员：张太江等

2013 年 10 月，贵州大学创业社的社长在 Aflateen 青年行特训的宣讲会上了解到 Aflateen 课程后，积极与贵阳地区的组织方贵阳益动教育服务中心（以下简称益动教育）进行联系。11 月 23-24 日，益动教育为贵州大学创业社社团的 40 名成员开展了一天半的面对面培训。特训之后，一个名为“有果爱心”的公益创业想法便跃然于学员们的脑海。

创业+公益：Aflateen 成了“催化剂”

创业社项目部负责人张太江 2012 年圣诞节时曾经做过一次平安果的销售，挣了些钱。

Aflateen 的培训重新激起了张太江心中的热情。“社团的新生里有不少是在高中阶段得到过助学金资助的，他们觉得受到过别人的帮助，所以也很想有机会能帮助别人。”张太江说，“培训组织者益动教育的公益性质正好对我们也是一个促动。”

经过讨论，创业社的伙伴们决定延续去年的“辉煌”，继续在圣诞节出售平安果。张太江他们去年赚了 2000 多元，以聚餐和玩的方式全花完了。今年有所不同，这一次挣的钱，大家决定给贵阳打工子女学校的孩子们买书。

项目书的挑战：“开头儿难”

距离圣诞节还有将近一个月的时间，张太江团队面临的第一个挑战就是——撰写项目计划书。漆老师说，“确定活动方案后，我要求他们撰写项目计划书提交给我，这一点我相信他们是不愿意做的，在他们以往的创业活动里前期没有过这样的梳理和思考环节，但我一再告诉他们想清楚怎么做，对于后面的活动效率、对于风险的规避、对于社团成员的团队能力和个人能力成长都是至关重要的。”

张太江团队提交的项目计划书并没能一帆风顺地通过益动教育那一关。漆老师回忆说，“项目书反复修改了三次，从最开始没有详细的预算和分工，到后面没有盈利分配方案和团队的反思总结部分，最后一稿终于产出了一个相对完整的创业项目计划书，我相信他们在这个过程的成长是很明显的。”

残酷的竞争

项目书得到益动教育的认可后，益动教育还提供了三千元的无息贷款作为项目的启动成本。谈起项目可能的收益，张太江坦言，在做计划的阶段是比较乐观的。以他的经验，他和几个朋友在 2012 从圣诞节的前三天就开始摆摊，曾经 1 天只能卖出几个苹果，但在平安夜的晚上，从 8 点钟开始，人流神奇的涌来，一直到 11 点，他们的平安果几乎是被抢光的。张太江认为，这一次资金和人员都更充裕，实现总收入五千元，盈利达到两千元应该不成问题。按照计划，除了返还益动教育的贷款，利润的 10%将用于创业社的社团经费，10%用来帮助学校“失物驿站”宣传，20%用于社团成员内部交流和能力建设，另外 60%将用于购买不低于 100 本新书捐赠给打工子弟学校。如 Aflateen 课程中“计划与预算”主题所期待的那样，张太江十分流利地说起计划中的各项成本预算和对盈利分配的种种考虑。

最后的结局有一些出乎张太江的意料。其实圣诞节临近时，张太江已经发现情势不是特别乐观了。学校生活区的一些固定铺面也开始销售平安果，据他了解，除了创业社，还有 2 个学生团队也在打算投资卖类似的东西。张太江决定要保守一些，他比预算买少了一些苹果。他还和团队一起进行了一些市场调查，考虑到平安果的价格主要取决于包装水平，他们重点了解了“竞争对手”那儿那些与他们包装水平近似的产品价格，并决定采用比类似产品售价低 5 元的定价策略。

但竞争比预想更为残酷。张太江说，有些竞争对手因为没有去年的经验，对销售的高峰期做出了错误的判断，到平安夜晚上 9 点时，因为感觉销售量没有达到预期，纷纷开始大折扣的降价，这一降价让其他的竞争者也 HOLD 不住了，连带了所有摊档平安果价格的下跌。最终张太江团队的盈利是 700 元。为了尽量保证原定用于支持打工子女学校的费用，张太江他们也调整了盈利的分配方案，将 80%的盈利用于图书购买。

反思&成长

张太江说，如果这个项目可以重做一次，成本环节将是他可以做出调整的最主要环节。占据超过 50%成本份额的包装纸这次有比较大的浪费，因为计划性不足，不同的颜色花式各买了一些。但如果能够在买之前就考虑清楚想包装成什么样子的，每种样子各包多少个，再计算出所需包装纸的种类和数量，就可以避免很多浪费。另外，团队比预算多付出了 450 元的人工成本，是发现培训新队员包装平安果时会浪费很多包装纸，而且速度太慢。团队决定请一些去年参与过的有经验的伙伴来协助包装，每人每天付 50 元的劳务费。Aflateen 带给这个

团队的收获不仅仅体现在财务的成本计划、预算控制等方面，还体现在思考计划的全面性和团队合作等方面。

尽管盈利远不如预期，但创业社队员了解到当晚的其他竞争者都亏本了。这让大家对于团队的执行能力有所欣慰，同时也认为这是一次愉快的体验。因为这种实战的体验正是 Aflateen 青年行项目不可缺少的组成部分，有时成果不如预期的这种“失败”也是一种非常有益的成长经历。

案例 3：在寒冬义卖中温暖成长

地区：上海

学校：上海群星职业技术学校

小组成员：张云等 6 人

助人亦自助

“我们的班主任老师非常热心参与公益慈善活动，在 Aflateen 的课堂上，时常给我们讲流动儿童的故事，我们真地很同情他们。”土生土长的上海城市姑娘张云，现就读于上海群星职业技术学校，和班里其他五个好朋友高叶晨、唐梦瑶、王晶晶、杨焕焕、沈婷一样，深受 Aflateen 青年理财项目培训师郭蓓的影响，对生活在城市的流动儿童有一份纯粹的帮助热情。受郭蓓老师启发，她们都觉得义卖活动是个很好的机会，不仅可以将义卖收入捐给流动儿童，也可以磨练自己与社会上各式各样人群打交道、应对突发情况的能力。于是，六个花季少年便组成了义卖小组，开始了一段助人自助的探索。

义卖不易卖

接受过 Aflateen 课程培训的义卖小组，在活动开展前，力求做好活动计划。要想挑出合适的售卖商品，可不是一件拍拍脑袋就能想出的易事。几个小伙伴们深知要用仅有的 400 元，买到最多最好卖的商品，需要先对所选义卖地区的消费者有一些了解。于是义卖小组到义卖地点——上海市闸北区宝昌路，通过沿街观察，询问街角商店老板等方式，了解到活跃在这条路上的多是外来人口与本地中老年人。考虑这两类人群的消费特点，义卖小组经过讨论，确定义卖商品主打物美价廉、经济实用，比如用途多样的桌面收纳桶、使人心情愉悦的多彩罐装糖、便宜可爱的变脸娃娃、小组制作的手工相框等。“我们真地用 400 块钱买了好多好多东西，把钱花得非常合理。”张云现在说起采购来，还是一脸兴奋与自豪。

“其实选商品时我们须要考虑很多，郭老师也告诉我们要预计到风险。所以当有一个组员提议采购面包时，其他几个人都跟她讲面包卖不出去过期了的话，就亏本了。”在几个少年身上，我们已经看到了风险意识。

义卖当天，气温非常低，宝昌路上的行人也比往常少了很多，这个状况是小组没有预料到的。但小组成员没有一个因为寒冷和人少而打退堂鼓，大家头脑风暴讨论如何应对，共同确定了一个“四人守株，两人寻兔”的策略，也就是四个人在义卖摊位坐镇，两个人走出摊位很远去

拉回消费者，“寻兔组”每十分钟更换两名成员。这种策略不仅使小组成员可以活动取暖，也确实拉回来了一些行人购买商品。虽然最终义卖小组并没有卖光所有商品，只获得了 130 多元的经营收入，但她们在阴冷的室外努力坚持了一个上午。“我想虽然只有 130 元钱，但也算是我们对流动儿童的一点心意吧。另外，郭老师说剩下的商品也可以直接捐给流动儿童，我们非常感谢她对我们的鼓励，不打击我们的积极性。”小伙伴们通过自己的智慧和行动赚钱，虽然不多，但努力过后总会有自豪。

耐心沟通，推己及人

作为花季少年，张云等五人有着强烈的接触社会的冲动，但经验的匮乏却曾使她们不那么自信。然而听了郭蓓老师在培训课程上与大家分享如何应对突发事件与有效沟通后，大家感到摸着了门道与技巧，那就是保持一个好的心态，一切事情都是合理地在发生，我们需要的正是耐心真诚的沟通，换位思考。

经过前期调查，义卖小组对自己采购的售卖商品抱有极大的信心。在义卖当天，小组成员为每样商品都准备了一件样品，供挑选商品的人把玩体验、检查质量。曾有一个小学生非常想买一件商品，但他的妈妈十分担心商品的质量，此时小组成员耐心向妈妈介绍商品，同时说明义卖活动的目的，最终妈妈理解了少年们的真诚与热情，开心地买下了商品。“我们自己作为消费者买东西时，也会特别关心质量问题，所以很能理解买我们东西的人的心情。”张云的话语中透露着自然与自信。

如果说对质量的质疑是在义卖小组的预料与理解之中的话，路人对义卖活动的误解却真真使少年们产生了挫败感。“寻兔组”碰到了很多以为他们在免费派送的行路人，更遭遇了一些怀疑他们以义卖之名行骗的过往者。前者通过一两句解释便可以真相大白，而后者着实让几个少年感到了委屈。“挫败感是有的，但一想起郭老师告诉我们，‘不要因为一个人或几个人不相信自己就放弃’时，我们还是决心慢慢跟他们解释清楚。我们给他们展示‘青年行’的活动标识，告诉他们我们的学校，以及我们为什么要做义卖活动。多数人最后还是可以理解的。无论怎样，我们都会去沟通。”挫败的感觉依然可以从张云的谈话中流露，但对“凡事都需要沟通”的信念也越发强烈。

“我们可以的！”

虽然此次活动并没有卖光商品，也没有实现盈利，但卖出去的每一件商品都让义卖小组的成员感到了自己被认可，感到了义卖这种方式被认可。“我想以后呼吁更多的同学来参与义卖，

卖更多的钱捐给更多的机构，当然下次我们一定会选一个大晴天啊！”张云十分期待未来有更多青年行这样的活动机会，也希望自己能够有更多的渠道认识更多的公益组织。而另一方面，少年们期待着与更多样的人群接触，不断实践他们的“沟通信念”。

案例 4：从“想”到“做”

地区：北京

学校：北京理工大学国际贸易专业

小组成员：张雅娴等

北理工自强社是有将近 100 名社员的社团，在学校里属于规模较大的。作为社长，大学三年级的张雅娴，显示出不一般的领导力潜能，“我觉得人一定要对自己投资。人对现在的规划会影响未来，我以前就想过要规划理财。我存钱不是为了要消费、买东西，而是希望我在未来对自己投资时，在我要去上一些课或者考一些证时，可以在财务上有所准备。”

这个说话十分干练的女生在中国扶贫基金会举办的活动中了解到 Aflateen 课程时，就决定要去亲身体验一下。“大学生理财这个点打动了，”张雅娴说，“我对于理财虽然有想过，但好像一直没有落实到行动上。我其实知道自己不是特别会存钱的人。我常常发现自己买了很多用不着的东西...”

有趣，又有用的培训课程

2013 年 11 月底，张雅娴与 30 名来自北京各高校自强社的伙伴们一起，参加了 Aflateen 两天的特训课程。培训师唐薇对张雅娴的印象很深。“她是第一个在休息时间来主动找我交流的人，”唐老师说，“她很有头脑，在课上与我互动时就显示出反应快、想问题角度很深的特点。我们在课上讲的思维工具、储蓄与计划等等，她都能很快地想到如何应用到自己和社团的生活中去。”

张雅娴对培训师的印象也很深，“老师的风格直爽率真，我很喜欢，她授课风格、言谈举止中的细节特别触动了我内心的求知欲望，我产生了很多想和她交流的话题。”

张雅娴仍然能够细细地回忆起那两天培训的细节内容，“第 1 天大家一到了就是互动的游戏，之后是随机分组，小组要做任务、要展示。那天还讲了团队分工、合作，讲了领导力和沟通的话题，还介绍了思维导图、头脑风暴那些思维工具。第 2 天的内容就比较集中于理财。用前一天的思维工具帮助自己计划，有了储蓄和计划，通过个人理财，才能执行自己的计划。对了，最后老师还展示了他们的一个做活动规划的表格，我觉得对我们社团也很有用。”张

雅娴说自己高中学的是理科，到大学上了国际贸易相关的课程后发现自己对社会经济的了解实在有所欠缺，因此对经济、理财类的话题一直抱有浓厚的个人兴趣。

分享，从了解开始

积极主动的张雅娴在与培训师课后的交流中迸发了将培训的内容带回学校、带回社团的想法，“我接触过我们社团大一的新生，我觉得他们可能也有想过理财，但是可能不是做得特别好。”培训师唐薇也鼓励张雅娴将自己的所学传递给更多的伙伴。

与伙伴们商量后，大家决定先做一次调查，了解同学们对于理财的态度和看法。在唐薇老师的指导下，小组设计了一张有 15 个问题的问卷，涵盖基本信息、可支配收入、收入来源、支出情况、理财观念和理财技能等。“一开始我们对问卷中理财知识了解的途径和理财技能几个问题没有理得很清楚，唐老师帮我们清晰化了。”

调查的结果显示，接近 50% 的同学在消费前没有预算，还有 36% 是有预算但是未执行的。另外有超过 60% 的同学认为理财存在问题的原因是缺乏技能。在看过了问卷调查的结果后，小组便觉得有必要开展一次培训，与大家分享理财方面的技能。

团队中另一个也参与了 Aflateen 培训的伙伴因为有不错的亲和力，便担任培训讲师的任务。毕竟是第一次培训，大家决定将培训范围限定为社团内部两个部门的 20 多个伙伴。她们还考虑了培训的主题，因为不可能将 Aflateen 两天特训的内容都搬过来，大家便决定选择与大家日常生活密切相关的个人理财作为培训的主题。至于在 Aflateen 特训中效果很好的互动游戏等环节，大家觉得参与者毕竟都是社团伙伴，应该彼此比较熟悉了，就决定予以舍弃。这个舍弃互动游戏环节的决定在事后看来似乎是个失误。

“那次培训的气氛确实一般般...”张雅娴说她从大家的眼神中能够看出来，“可能是互动比较少，表达上我们准备得也不够开放，更有点像是传统上课...”虽然事后也有个性比较活泼的参与者找到张雅娴聊自己的收获。但估计有接近一半的参与者对话题的兴趣没有在培训中得到很好地激发。感到遗憾之余，大家希望在未来有机会改善内容，在社团内继续类似的话题分享。

除了分享，让我们再做些具体的改变吧！

除了和大家分享理财知识，张雅娴还利用那次培训与社员们沟通了自强社社团财务制度的改革。对自己社团的财务管理进行规范也是张雅娴在 Aflateen 培训中想到要做的事情。“我们

之前对财务管理比较松懈，一个活动虽然制定了预算，但最后超支了好像也无所谓似的。虽然超支不会很多，但我会反思制定预算的意义何在。而且我们经常会发现超支的钱是可以避免的，但是为什么在执行中却没有能被避免呢？”张雅娴在社团财务的问题上展示了良好的反思精神。

张雅娴想改革的另一项财务问题是社团财务的计划性，“以前的年度活动计划里面都是不含财务预算部分的。到了要做具体活动的时候我们才临时申请或者调配资金。”张雅娴希望在年初制定计划时即加入财务预算的部分。她说，“财务是一扇窗，我们应该在年初时就对全年的资金量需求、资金的缺口有所把握。”

这个才大学三年的女生很准确地把握住了财务工作的两个主要功能——控制与计划。于是大家决定从三个方面改善社团的财务制度。一是在年初计划时就加入对预算的考虑，为每个活动主题编制大类编号，对每个活动主题的预算做出计划，从而对社团的全年资金需求有所了解；二是在每个具体活动中增设财务小组，由财务小组负责活动的所有支出，并加强财务小组与社团中财务负责同学的沟通，避免过去活动中出现预算编制人员与活动执行人员不是一人，而沟通又不畅通，导致活动执行者并不清楚活动预算的情况；三是在每次活动结束后实行总结评估，评估活动投入与效果。张雅娴说，“以前的活动做完就完了似的，我们现在希望能尽量真实地做出评估，争取用最少的投入实现最大的效果。”

成长

参加 Aflateen 课程后不到一个月的时间，张雅娴在社团内发起的活动与推动的改革有大刀阔斧之势，令人印象深刻。唐薇老师在提到张雅娴她们的行动时也说，“我感觉张雅娴对 Aflateen 的课程理解很充分，我认为她们社团有很好的潜力成为未来 Aflateen 更好的推动者。”唐老师介绍，寻找和培养像张雅娴这样的社团领导者，从而将 Aflateen 课程带给更多青少年正是他们思索的发展方向。

其实，Aflateen 课程带给张雅娴不只是社团工作方面的改变。这个其实只有 21 岁的女生，曾经只要遇到喜欢的东西就忍不住买下来，现在的她会问问自己“会喜欢这个东西多久呢？一天、一周还是一个月”，如果答案不是很久很久，她就会劝说自己更理性的消费。

张雅娴说，“Aflateen 促动我对理财从想想而已到真的做起来。”不管是个人生活，还是社团管理。

案例 5：小收益，大成就

地区：上海

学校：上海群星职业技术学校

小组成员：余绍叙等

余绍叙、冯雪丽她们以前从来没想到，会从一次两个小时的义卖活动中收获这么多的感悟。从对什么是“义卖”感到好奇到接受销售技能的培训，从勘察场地、设计海报到大伙一块讨论商品的种类，从分工负责叫卖和算账到经历“假钞事件”，从因销售遇冷感到失落到在细节中寻找满足感...上海群星职校 13 级动漫班这群 16 岁的孩子们，将 Aflateen 组织的“青年行·爱心赢”义卖活动形容为一次“很有意思的经历”。

开动脑筋，靠自己

余绍叙说自己其实是稀里糊涂地到了 Aflateen 的义卖培训上。从学校老师那儿听说了义卖活动的消息，她和班上的同学在班长的带领下到了活动场地，本以为是直接就卖东西，到了才发现原来还要接受培训。

其实余绍叙算得上是“经验丰富的商业人士”了。她 10 岁的时候跟随父母从安徽老家来到上海，父母在城郊的小区里开了一个杂货铺谋生。余绍叙记得从那时起她就要帮忙给父母搭手拿些东西，如今她已经能独立看店了。可“经验丰富”的余绍叙没想到这次“销售培训”的内容竟如此丰富和有意思。短短 2 小时，培训师从买东西的地点环境讲起，要如何考虑商品的种类，还讲到销售中团队的分工合作。培训最后的情境模拟环节，那些“不一般”的顾客所带来的挑战除了让大家笑得前仰后合，也给大家一个良好的心理铺垫。

培训结束后，培训方给每个团队 400 元的“义卖”启动资金和一个星期的准备时间。群星动漫班小团队做的第一件事情就是去勘察场地，他们在义卖场地的周围好好地转了一圈，发现居民以老年人为主，所以计划主要售卖老年人用的帽子、丝巾、口罩等。在讨论到进货的问题时，团队中有人提出不如不用培训方提供的启动资金，靠大家自己解决货源。由于团队伙伴中不少人的父母是在上海做小生意的，大家你一嘴我一舌，果然很快确定了几个负责带货的同学。而这种“靠自己”的思路不仅让大家觉得卸下了至少要为主办方“保本”的包袱，还打开

了大家的思路。很快，余绍叙想到不久前学校的一次公开活动后，她们班留下了不少彩泥，可以用来做成各种陶塑的挂件、摆件拿去义卖，既是他们的特长，还是零成本呢。

困境中艰难成长的团队协作和承担

到了义卖活动的那个周日，团队成员早早就集合在学校准备一起出发去场地。由于准备的东西比较多，团队成员还从参加培训的6人扩充到了10人，大家大包小包兴奋地搭上地铁。到了义卖场地，挂上有着浓烈动漫班风格特征的自制海报，嗓门大的伙伴负责叫卖，将收钱找钱的任务交给心细的同学，班长负责总协调，还有人预备着彩泥准备现场继续制作陶塑作品，大家摩拳擦掌地等待人流的到来。

可随着时间的流逝，大家似乎感到有点失望起来。义卖地点的周围居民不仅以老年人为主，而且人流量确实很低。同样参加义卖活动的其他团队开始互相串摊，也给彼此打气鼓劲。有小学生团队的孩子跑来群星动漫班的摊位前，做着鬼脸说“你们卖不出去吧”，让黄雪丽、余绍叙她们感到又好气又好笑。大家的斗志被淘气的孩子激起来，叫卖的更加大声，介绍的更加积极，甚至还有人跑到更远的地方去吆喝起来。

随着生意渐渐地有起色，大家的精神头更足了。余绍叙回忆起来，“可能因为是义卖，买东西的人好像都很和善。有一个大爷一开始买了一顶针织帽，后来听说是义卖，又走回来找我们多买了一顶。”

就是在这样愉悦的气氛中，意外的假钞事件出现了。大家发现从一位买了一包13元开心果的顾客手里，收到的一百元钞票，是假的。伙伴们发现后急忙追出去，可人已经踪迹全无。一百元的损失，甚至超过了当时的总销售额，大家气急了，情绪也激动起来。

余绍叙回忆着，当时伙伴们确实没忍不住开始了互相埋怨，有人责怪起收钱的同学怎么没看仔细。团队气氛一下子暗淡沮丧、甚至沉默起来。然后不知道是谁，最先开始了自责，说自己没帮忙多看几眼，大家的头先后地又抬起来，还有人开始回忆起那位顾客的细节，遮着脸、没讲价、匆忙离去等等，就是在这样的你一言我一语中，“我们很快调节过来了，”余绍叙说，“义卖的活动碰到这种事情，真的是很让人难过。但是我们决定要接受，而且我们打算自己来承担这100元的损失。收到的那张假钞我们也不会再花出去，不想违背良心。”

小收益，大成就

那个上午的义卖活动最终结束时，群星动漫班的团队收获了 145 元的收入，卖的最好的是意料之外的彩陶制品，其次就是各款老人用的针织帽。由于主办方坚持补贴 100 元假钞造成的损失，大伙一算账，在扣除同伴垫付的货款和零钱后，得到了 7 元的盈利。尽管不多，甚至可以说是挺少的，但毕竟是盈利，而且是义卖活动各团队中不多的取得盈利的队伍，黄雪丽和余绍叙她们觉得充满了成就感，十分地开心。这个其实大部分伙伴的家庭都并不富裕的团队，大家还决定每个人各自再出 5 元或 10 元，与义卖的盈利一起，交给主办方为贫困的孩子们买书。

义卖活动的组织老师郭蓓回忆起群星动漫班这个团队，也是印象极深刻的。郭老师说，“他们是整个义卖活动中唯一没有使用我们提供的 400 元启动资金的。她们开动了智慧，发挥了自己的特长，手工制作商品。这是其他青年团队需要学习的，这世界上有很多事情，靠钱可以解决，而不用钱也有其他方法，所需的只是思考。”

这一次完整的义卖活动带给群星动漫班团队的一次完整的体验。除了销售技巧这样的硬技能，团队的合作、情绪上的高低起伏调整、亏损保本盈利的心态体验，和与不同人群沟通的尝试，更是在这些少年从学校步入社会时弥足珍贵的回忆与储备。郭蓓老师说，“对于青少年，他们需要关注的不仅是自身，还至少应该包括自己周边的家庭、同学、朋友与社区。Aflateen 的内容对这个阶段的孩子们来说，弥补了学校并未有的教育缺口，这是它的价值所在。”

余绍叙回忆起义卖活动带给她的影响，除了她自己笑称的“假钞后遗症”之外，她觉得自己的视野被打开了，“我虽然一直有帮忙家里卖东西，但是接触的大多是小区里的熟客，他们是有需求才来到我们的店里。这次摆摊就很不一样，要拉人来买，有时别人不理我们，就会感到受挫和苦恼。我觉得摆地摊的很不容易，我以前说真的对他们有点不屑，现在会体会他们的心情，喜欢去地摊买东西了。”

余绍叙，这个真心喜欢画画的动漫班的孩子，以后希望能从事与画画有关的工作，但她说自己现在比以前更加关注街头的人流，关注经济方面的东西了。她和这次义卖团队的同伴商量了，以后还要参加这样的义卖活动。如果这次的主办方不再组织了，她们就自己弄。“在人流量大的地方我们可以卖小孩喜欢的东西，在小区的地方我们就可以卖老人用品，赚了钱就捐出去，我们能弄好摆地摊的！”这个不到 16 岁的孩子似乎爱上了与伙伴们一起“摆地摊”。

案例 6：让知识传递起来

地区：南京

学校：南京晓庄师范学院社工专业

小组成员：张婷等

在参加了 Aflateen 课程培训后，南京晓庄师范学院的社工专业 2011 级的学生便期望把课程中学到的知识、技能传递给更多人的。那么，谁会对 Aflateen 课程感兴趣呢？这样的课程对谁更有价值呢？

不试一试，怎么知道？

在选择培训对象时，他们首先想到了自己实习点的南京上坊小学。这所学校是南京最大的指定招收流动儿童的小学，“流动儿童比例在 51.6%”，这些孩子们“日常深度接触城市生活的机会少，适应性也差。”，开展这样一门课程，对于这部分孩子们将有着非同寻常的意义。

但当要把这个想法变成实际行动时，大家便稍微有些迟疑了，这些小学的孩子能接受我们的课程吗？因为这样的疑问，有人便觉得“主意是挺好，但心里还是没底……”

最终，经过商讨，大家还是下定决心，“不试一试，怎么知道？”说干就干，“我们召开了一个全体大会，在老师的指导下大家确定了一个大方向，并给各组分配了课程任务。”将两个班同学交叉分成不同小组，到三所学校开展活动，其中张婷组负责上坊小学，曹力萌组负责东山外国语学校，各组独自筹划课程，每个小组开展三节培训。

活学活用，让课堂更有趣

9 月份一开学，他们就积极投入到“进课堂”活动的筹备之中。首先，为了让活动本身更好地体现“理财”本身，他们“自力更生，丰衣足食”，由各小组根据课程需要制定预算，汇总后集中采购原材料，自主设计和制作课堂教具、奖品等，这个过程“充分利用了小组的优势，这学期的‘民族艺术’课中就有折纸、彩绘等内容……小组一共花费还不到 100 元。”

同时，各小组着手准备教案。说起“教案”，曹力萌很惭愧地说：“本来觉得按项目计划书就可以了，但老师要求我们‘人人写教案’。”在孩子们的眼里，活动课就是“玩”，为此课程教案设计就要把课程转化为能够被孩子们所接受的语言，并辅以更活泼的课堂形式。“我们要做

的是：告诉孩子们这不只是一次活动，而且是‘一门课’；同时让老师们看到：我们不只是来带孩子们玩的，也是有实际内容的。”张婷进一步解释了他们“做教案”的多重意义。巧合的是，上坊小学开设了一门“文化和融”的课程，学校看到他们丰富的“理财课”与这门课程有很大的契合度，因而给予了一定程度的理解和认同。

“理财课”包含有三部分，团队建设、知识教育和理财实操等，曹力萌负责东山外国语学校的团队建设部分；张婷负责上坊小学的“理财实操”，包括减价促销广告设计、商场打折优惠信息、制作一份理财计划等三堂课。为了更好地把这些内容传达给孩子们，她不仅要学习相关理财知识，而且还要跑去商场调查。为了鼓励孩子们制作账本，“我们自己也做了一个

账本，给孩子们展示……第一堂课给他们发放了小账本，让他们记下自己的日常开支……起初，好多孩子并不明白我们的用意，但让我感到欣慰的是：最后一节课检查时，发现有六七十个孩子还是用到了理财账！”

默契配合，“应变”和“互动”两难缺

在给初中生搞团队建设时，老师建议搞“建塔”游戏，但小组觉得以前玩过的“车轮滚滚”游戏更合适，于是按计划准备了足够的报纸、胶带等用具。万万不曾料到，还不等他们把游戏规则介绍完毕，孩子们一哄而上，把报纸撕得七零八碎，道具制作失败，“简直是惨不忍睹啊……如果我们听了老师的建议的话，会好些吗？”曹力萌惋惜地说道，不过“与其说是没听老师的建议，不如说我们自己准备不足，临场应变能力太差，教训惨痛啊！”

有了这样“不太愉快”的经验后，大家在之后的课堂里也就更注重临场的应变，并通过小组成员默契协作渐渐做得更好。

有一次，“当我们在开展头脑风暴时，一开始控制不好，有学生起哄，我们也突然忘记了要讲的内容”张婷说，“当时，孩子们乱纷纷的，搭档有些局促，我赶紧接上茬给孩子们讲笑话，把他们拉回来有序地参与，然后要求他们：每次只能有一个发言，其他人不能说话。”“45分钟下来，我觉得我俩的衔接做得不错。”

感悟：为了“赞”的成长

曹力萌同学告诉我们，这次“社会理财进课堂”活动带给她最大的收获是：认识到“计划”的重要性，不然就有可能出现“变也变不过来”的情况。

张婷同学的感触更为具体：“首先，我觉得自己改掉了身上的好多小毛病，平时老丢三落四的，现在感觉做事情严谨了许多。不过，要说到‘理财’对我的意义，最重要的是让我知道计划很重要，合理的计划更加重要！归结为一点就是：要按照实际的需求来做出合理的决策。”她还说，自己正和一些朋友计划创业做一个旅店，但是“当遇到一些问题时，我才发现培训中的学到的知识正好有了用处，比如‘问题树’、‘SWOT 分析法’等等，我觉得我还得好好学习一下。”

这次“进课堂”活动给孩子们带来了不少乐趣，更重要的是通过他们的精心设计，让这一课程给孩子们带来了丰富而实用的知识，“我们要为自己的‘青年行’点赞！”