

$a + b = 3$ 金融教育课程

$a + b = 3$ 是一家编制**金融教育**课程并提供**师资培训**的**社会企业**，业务主要分布在**亚洲**。

我们的**愿景**：

1. 理财远非简单地把数目加起来。金融教育的很大一部分是关于人们的行为和价值观。我们的课程把这些方面都结合起来了；
2. 金融教育必须从小抓起---这就是为什么我们的课程针对成人，也针对儿童。正如广告商们也不会等到孩子们长到 20 多岁才开始把他们影响成为消费者.....
3. 我们独立于任何的金融机构及金融顾问。

我们的**目标**：

1. 提高“金融教育是改善人们生活的关键”的意识。
2. 为社区及机构提供开展有效的金融教育培训活动的工具。
3. 针对每个社区金融教育的不足和需要，开发高质量的培训课程。

我们在哪里？ 我们的亚洲办事处在香港。我们的合作伙伴是那些实施 $a + b = 3$ 因地制宜所开发的课程的机构，他们分布于香港、柬埔寨及菲律宾。在中国和美国，我们的业务也正在起步。我们的合作伙伴包括 Enrich, Children of the Mekong, Salabai, Christian Action, Pioneer Foundation 以及一些宗教团体.....

我们的成绩： 我们的课程已惠及 **1,500** 人，其中 22%为儿童，70%为**低收入**成人。一份关于我们为香港外来劳工所提供的课程的课后跟踪调查(Good Habits with Money™) 显示： 89%的学员表示该课程帮助他们更好地管理开支， 57%的学员自课程后增加了储蓄，而 53%的学员则较少了负债。

联络我们： www.aandbmake3.com

英文: sophie@aandbmake3.com

中文: myriam@aandbmake3.com

$a + b = 3$ 课程范例

以下四个练习取自我们的金融教育**标准**资料箱。每一资料箱包含一个以个人财务（**支出，收入，储蓄和计划**）及经营情况为主题的模块。这些模块针对**财务技术**以及与金钱相关的**行为问题**，结合了**高度互动**的游戏。Money Basics™ 和 Business Basics™ 针对**读写能力低**的成人，在涉及计算的活动中使用许多图片和彩色道具钞票。Money Essentials™ 和 Business Essentials™ 针对低收入、有读写能力的成人，采用程度稍微高一点的**算术**和多一些的文字。Money Starters™ 针对主要在城市居住的青少年和**青年人**，采用了角色扮演。Money ABC™ 针对的是在校**儿童**。Personal Enrichment™ 则针对低收入妇女，结合自信心和谈判技巧等内容。

1. 预算 – 活动参考: 4.15 Money Basics™

目地: 该学习课时结束时，学员将已经:




- a. 练习每周开支计划的方法;
- b. 了解如何把必要和不必要的开支进行分配和排序，以保证在第一天拿到的收入不但可以应付七天的开支，而且还可储蓄。

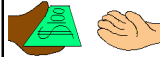




时间: 30 分钟


准备 及 材料: 600 块道具钞票及每周计划表. 姓名及故事情节可作灵活调整。

步骤:

1. 提醒学员关于 Aya 的故事。发生了什么（答案：她的钱用光了，不能支付必要的开支）。告诉学员，他们要帮助她更好地管理自己的金钱。指出之前活动的关键词---“计划”。
2. 告诉学员：“Aya 每星期到市场去卖她的袋子和蔬菜。因此她**每个**星期都有收入。但还没到周末，即使她记账，她的钱似乎都会消失，她从来都存不了钱。她从来都没有足够的钱熬到周末，所以只有去借。这一次，当她从市场回来的时候，她决定预先计划，并进行预算。她有 600 元 (展示钞票)，并有 100 元的债务要偿还。她也写下了她的开支。你可以帮她计划，并确保她有足够的钱还债和储蓄吗？”给每个小组分发每周计划表和 600 元的道具钞票。每个小组要去选择 Aya 应如何处理她的收入，以及她周末会剩多少钱。
3. 催化并回顾。讨论他们如何去排序并在收入范围内分配开支。和学员讨论对于把所学的应用到管理自己的金钱上时，他们有什么感受？鼓励并提醒学员：这是摆脱债务并开始储蓄的最佳方法。




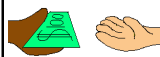


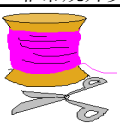


+	1	2	3	4	5	6	7	钱罐
	0	460	400	360	320	260	220	
 生意	400							
 农产品	200							

-								
 债务	-100	0	0	0	0	0	0	-100
 食物 日常必需品	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-40	-280
 学费 交通 非常规开支		-20			-20		-10	-40 -10
 生意							-100	-100
 愿望	0						-10	-10

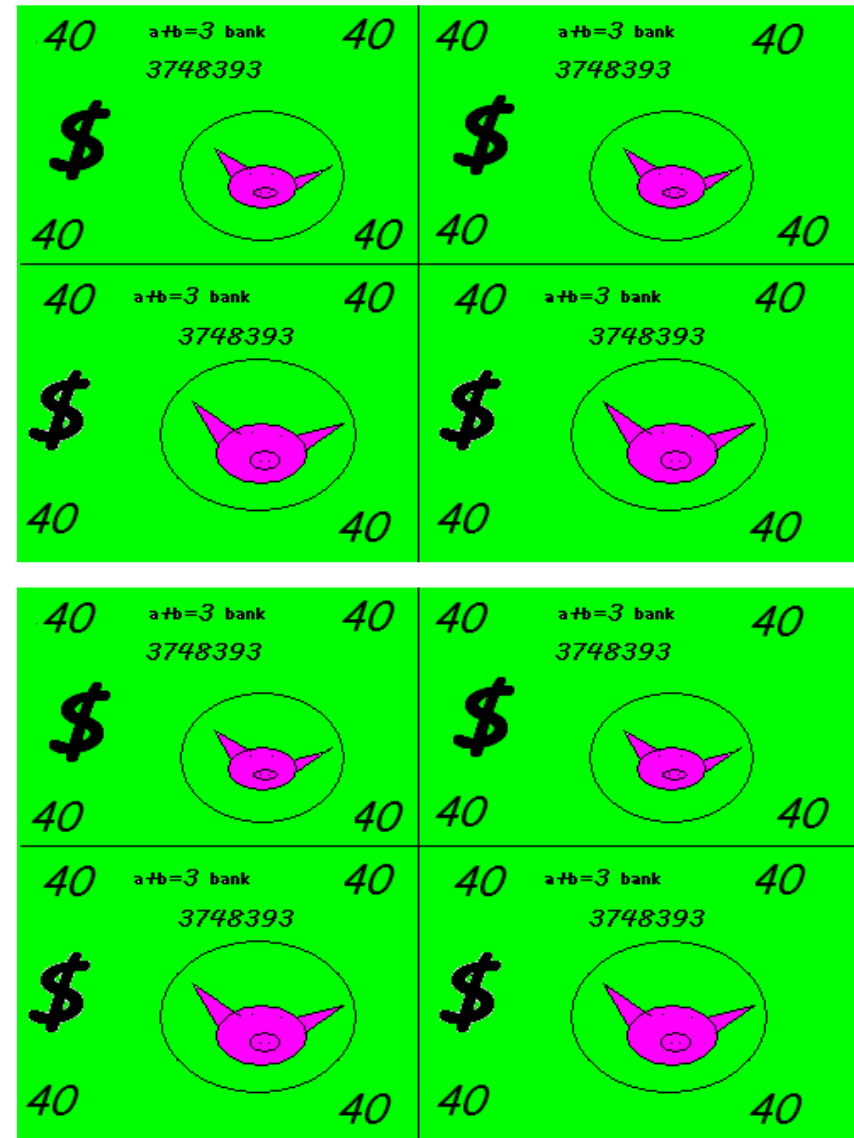
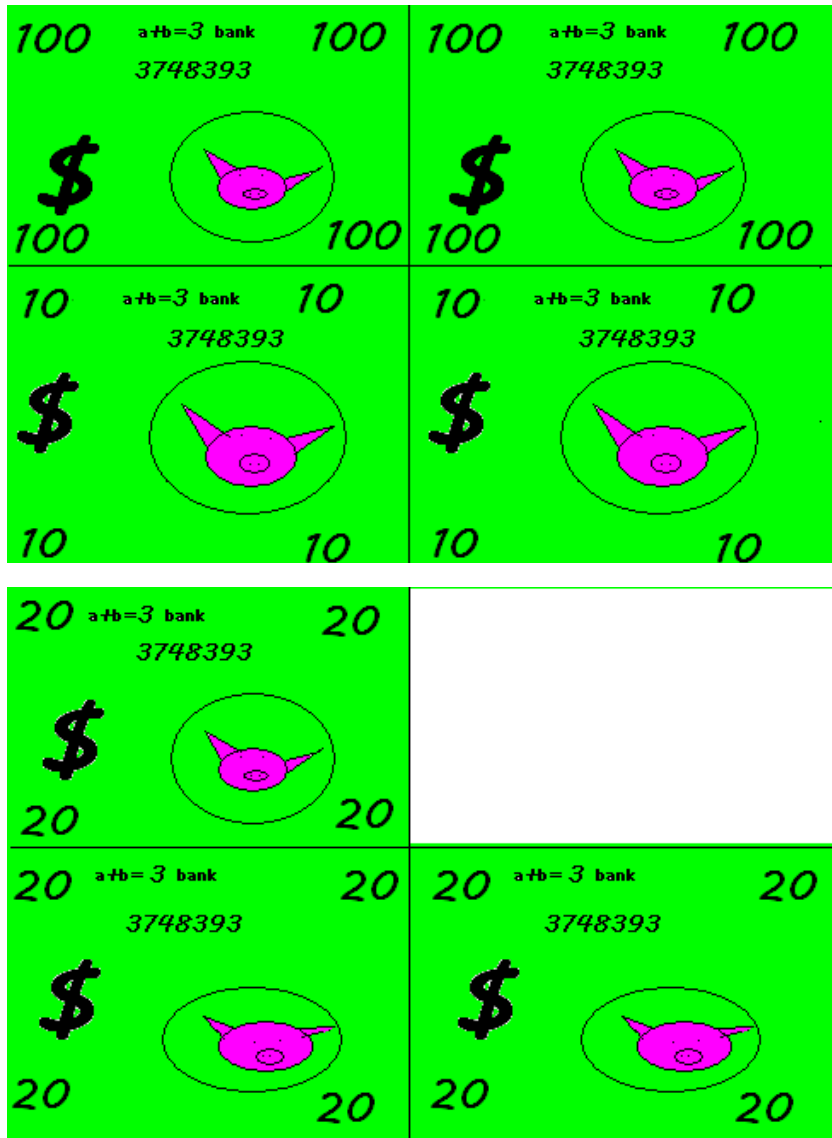
=	460	-60	-40	-40	-60	-40	-160	
 储蓄	460	400	360	320	260	220	60	60

a + b = 3 课程范例 (小工具)

2. 预算 - 活动参考: 4.15 Money Basics™

+	1	2	3	4	5	6	7	
	0							
 生意	400							
 农产品	200							
-								
 债务	-100							
 食物 日常必需品	-40							
 学费 交通 非常规开支		-20			-20		-10	
 生意							-100	
 愿望	0							
=	460							
 储蓄	460							

钞票:



2. 摆脱债务 – 活动参考: 2.9 Money Basics™

目的: 该课时结束时, 学员将已经:

- 1) 认识摆脱债务的最佳方法;
- 2) 分析为何应该避免以新债偿还旧债的做法。

时间: 20 分钟

准备 及 材料: 摆脱债务的卡片

步骤:

1. 以“摆脱债务的方法”为题, 进行简短的脑力激荡作为开始。不加评论地把学员的回答全部记下来;
2. 拿出“摆脱债务”的卡片, 分别给每组一叠卡片, 必要时向学员大声读出卡片上的内容。让每组分出哪些他们认为是摆脱债务的好方法, 哪些不是。因此, 每组应把各自的卡片分作两份;
3. 与所有学员一起回顾每个解决方案。

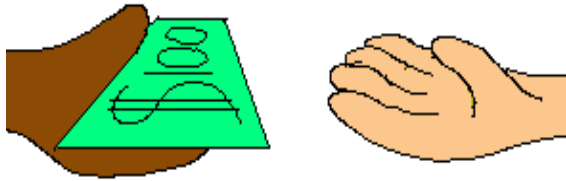
好的方法:

1. 列出你的所有债务及其到期日;
2. 首先偿还利率较高的债务;
3. 一旦你有进账, 把偿还债务的部分先放在一边;
4. 列出你的支出并进行削减;
5. 去和你的银行 (或债权人) 商讨出一个现实的还款计划。

不好的方法:

6. 借钱去偿还其它债务;
7. 去见你的债权人之前, 坐等解决方案。

摆脱负债 – 活动参考: 2.9 Money Basics™



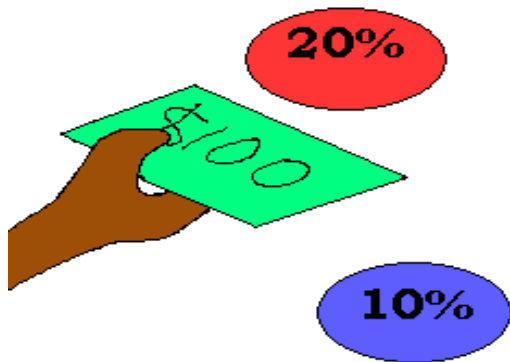
借钱偿还其他债务

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



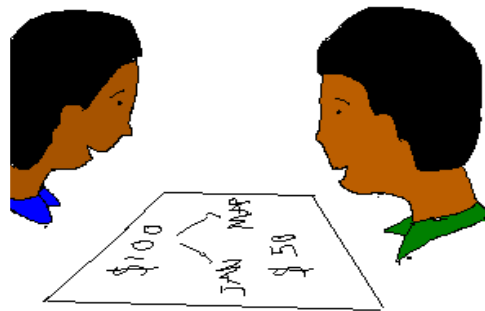
列出你的开支并进行削减

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



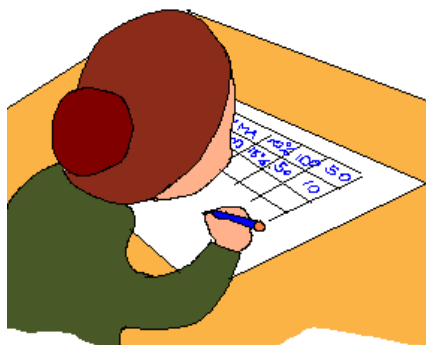
首先偿还利率较高的债务

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



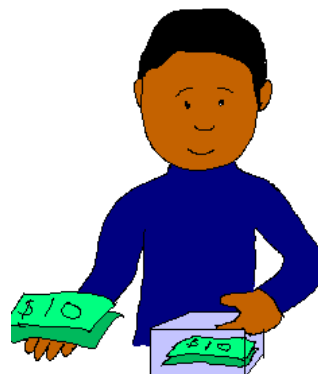
去和你的债权人商讨出一个现实的还款计划

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



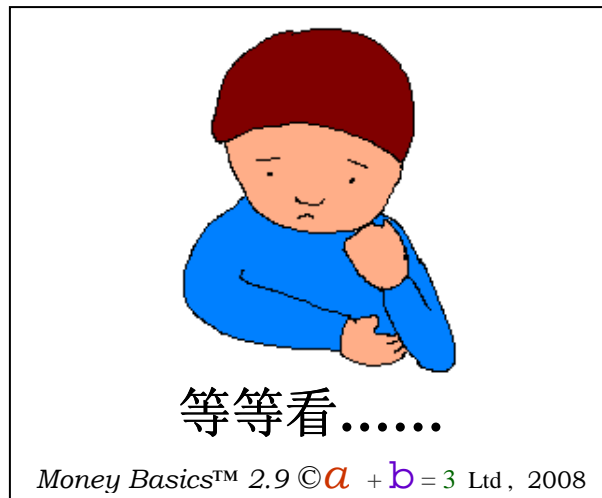
列出你所有的债务

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



首先把偿还债务的钱放在一边

Money Basics™ 2.9 © a + b = 3 Ltd, 2008



3. 储蓄 – 活动参考: 3.7 MONEY ESSENTIALS™

目的: 该课时结束时, 学员将已经:

- 1) 分析如何为了达成目标而将钱放置一边。

时间: 20 分钟

准备 及 材料: : 目标计划表 (例子可作调整), 大白纸, 6 张 500 元的道具钞票

步骤:

1. 以钞票去解释如何去计算下列目标的储蓄需要。首先展示 3,000 元, 然后将其分成每份 500 元共 6 等份, 同时作解释: 首先我们存 500 元, 第二个月又存 500 元, 如此类推直到第六个月。3,000 元似乎显得很多, 但假如化整为零, 就更有可能使目标达成。你可使用比喻加以说明 (以“一大口去吞”与“小口小口地去吃”作对比):

目标	何时	总费用	每月存多少钱
学费	6 个月	3,000 元	500 元

2. 把目标计划表发给每个小组, 请他们计算为达成各个目标, 他们需要存多少钱。
3. 检查并修正。请学员回答他们如何可将这个方法应用到他们的日常生活当中。

目标	何时	总费用	每月所需金额
 学费	6	3000	500
 自行车	4	400	100
 摩托车	6	3000	500
 水牛	8	2000	250
 发电机	12	6000	500

储蓄 - 活动参考: **3.7 MONEY ESSENTIALS™**

目标	何时	总费用	每月所需金额
 学费	6	3000	500
 自行车	4	400	
 摩托车	6	3000	
 水牛	8	2000	
 发电机	12	6000	

4. 金融谈判 – “言谈举止间表现自信” 引自 **PERSONAL ENRICHMENT™**

目的: 在该课时结束时, 学员将已经:

- a. 了解如何在言谈举止间表现自信的要诀;
- b. 练习如何去表现自信。

准备及所需材料: 无

时间: 20-30 分钟

步骤:

1. 告诉学员: 言谈举止间的自信对于金融谈判的结果有着直接的影响。让我们去看看如何可以使我们更显自信。当我们显得自信时, 我们也自然会感觉更加自信。
2. 把学员分成五个小组。给每个小组发一个写有自信要诀的卡片。让各组学员分别去讨论如何表现卡片上的要诀。他们可以通过正面例子及反面例子加以表现。你自己先作示范: 作自我介绍时咬嘴唇、弄头发, 及其相反的表现。给 5 分钟让学员作准备。
3. 让每个小组轮流进行表演, 并在白板上写下相应的要诀。
4. 最后, 复习五个要诀 (姿势-直立; 声音-说话大声、清晰; 手势-有效使用双手; 眼睛-说话时眼神正视对方眼睛; 面带笑容)。

然后问学员:

- **在如何显得和觉得自信方面, 你有什么别的要诀吗?**
在白板上写下学员的回答, 作为所提供之五个要诀的补充。

财务谈判 – “言谈举止间表现自信” 引自 **PERSONAL ENRICHMENT™**

使用眼神接触: 倘若你不使用眼神接触，人们可能会认为你对他们不感兴趣，或你有所隐瞒。当别人跟你谈话时你正视对方的话，你在告诉对方自己正在聆听，并且很感兴趣。

挺拔直立: 恐惧自然会令你尽量把自己缩起来。当你抬起头、挺起胸膛、伸直腰杆时，你将显得更加自信。

擅用双手: 手势是沟通的一个重要部分。坐立不安，或以脚拍地，都令你显得不自信。不要把手插进口袋里。要学会使用充满自信而又平和的手势。

说话响亮、清晰: 语速缓慢、吐字清楚响亮会令人更加容易明白你，并令你显得更加自信。

面带笑容!: 通常当你紧张时，你的面部表情也随之紧张。人们可能会觉得你不开心、很生气，或不同意。因此你最好记得微笑。当你去微笑的时候，你的表情就随之放松了。