

中财学子花样“诠释”一元钱

编者按：老师“吼”，学生笑，没错，这就是金融学院何晓宇老师的《证券投资学》课堂！没有课件，没有教案，有的是追求美好未来，双手创造财富的热情。“赚钱”风潮正大规模席卷中财，你有没有out呢？本期校报带你走进此次“一元风潮”的台前幕后。

自食其力：从一元钱开始

——访证券投资学老师何晓宇



近期，中财最火热的课程，最火热的活动莫过于金融学院何晓宇老师开设的证券投资学和他所推出的“赚一元钱”活动了。为了鼓励大家自食其力，用双手创造财富，老师在课堂上向同学们提出要求：希望大家通过自己的努力在一周的时间赚到一元钱，并按照赚钱的成果核定期末成绩。此次活动虽然仅持续一周，却吸引了几乎全校同学的目光。选修此门课程的同学积极奔走在“赚钱”路上，而未选修该课程的同学则对这次活动抱着强烈的好奇。

到底是怎么样的老师让这“一元钱”焕发出如此魅力？让我们一起走近何晓宇。

记者：现在每周三同学们说的最多的一句话就是“晚上帮我在证券投资课占个座”，您如何看待这种并不太常见的上课盛况？

何晓宇：事物总是这样，它越热，大家就越可能去炒它。上课也是如此。现在的学生对课本、念教材、念PPT的填鸭式应试教育有些厌恶，而我的课堂恰好能带来一点新鲜感。并且作为财经大学的学生，同学们对投资、股票方面的知识较为看重，而我的《证券投资课》在一定程度上满足了大家的需求。

记者：这一周来同学们为能赚到一元钱使出了浑身解数。对于您而言，推出这个活动的初衷是什

么？您赋予了它什么样的意义呢？

何晓宇：我希望同学们把这一元钱当做自己挣钱的开端，培养自食其力的意识，并在这个过程中学会享受自己的劳动成果。所以说，这次活动虽然与“钱”高度相关，但其意义又不仅限于金钱。我个人十分欣赏西方的家庭教育方式，父母养育孩子到十八岁就不再提供物质支持，以此锻炼孩子的独立能力。与国外相比，虽然我们的学生现在还没有完全自立的能力，但我认为可以从现在开始培养大家独立意识。

记者：您刚刚说到“自食其力”，可是这“一元钱”离“自食其力”还有很长一段距离。

何晓宇：好的开始是成功的一半。这“一元钱”虽小，但我把它看作是“自食其力”的开端。我的想法是希望大家能够在四年里挣到十万。当然，并不是所有的同学都能达到这个水平，我也知道，出类拔萃的同学也可能挣得不只十万。不论将来同学们到底会挣到多少钱，第一步一定要先迈出去，而且绝不能就此止步不前。

记者：在这期间，有些同学可能为了挣钱耽误了课程的学习，还有些同学可能挣不到钱，却谎称自己赚到了。这些现象要怎么避免呢？

何晓宇：任何事物都有利有弊。我认为，同学们不会因为忙着挣钱而荒废了学业，主要取决于个人是否能够合理地支配时间。从这个角度讲，赚钱和学习是不会有太大冲突的。在这里，我也想特别提醒同学们，无论通过什么方式赚钱都一定要有底线，要在法律允许的范围内赚合法的钱。

至于你提到一些同学用“骗”的方式说挣到了钱，如果真有这种情况存在，那么只能说明我对他的教育失败了，没有让他真正理解挣这一元钱的含义。虽然我没有太多时间和精力去核实每个人的收入状况，但从这些年活动实施的情况来看，谎报的

情况还是较少的。毕竟大学生都是成年人了，明白骗老师、骗同学对自己没有好处，是不会帮助自己走上富裕道路的。我也相信选择在这节课上坚持下来的同学，绝不是为了用一些虚拟的数字来安慰自己。当然，我也要对此保持警惕，一旦这样的个别情况开始变成普遍性的问题时，就要重新思考这件事情了。

记者：您曾在课上说过您的学生要“打倒中产阶级”，但事实上大部分同学家里都是中产阶级。如果同学们最终没有超越中产阶级，您是否就将其定义为失败？

何晓宇：这个口号要在特定情况下理解，不能只看字面意思。在中国，中产阶级的定义是模糊的，人们的生存压力很大，给自己的定位往往过低。我这么说是为了激励大家，希望培养一些尖端的人才。准确地说，我希望中财能够培养出一批既能够超过中产阶级的，又能够回馈社会的富人。我希望他们成为社会的佼佼者，成为对社会有贡献的人，而不只是一批为富不仁的有钱人。

记者：这门课程的期末成绩如何评分呢？

何晓宇：最后的成绩是综合评分。对于实践部分，比起赚钱的多少，我更看重的是态度，以及你投入这门课的时间和精力，和你用什么样的方式挣钱。有些同学随意地从家里拿了点钱出来，只是为了挣学分，对于这些同学我是不会给高分的。在理论部分，期末的时候会有涉及证券投资基本原理的笔试题，主要考察一些基础知识。总之，几分耕耘，几分收获，最后的成绩一定是和你的付出成正比的。

记者手记：作为选修了《证券投资学》的学生，何晓宇老师是我们所接触到的最与众不同的老师。课堂上，他总是那么地投入，让我们的思绪随着他抑扬顿挫的语调起伏，时不时抖搂出来的小幽默又让大家忍不住捧腹大笑，每到激动之处，老师的声音让我们这帮学生感到他是在“吼课”，而不是“讲课”……也许正是这样一位如此具有活力和热忱的老师，才会赋予这小小的一元钱如此深刻的内涵，使得这次活动如此具有魅力——“它是迈向成功致富的第一步，也是实现自食其力的第一步”。

(本报记者 12日语 周璐 11财管 雷欣雨)



“一元钱”的行动

一元钱，你也许可以在北京街头买一根冰棒，也或许能够在文具店买一支铅笔……总之，在物价飙升的今天，它所能体现的价值无疑是微乎其微的。然而在这一周的中财，一切却变得不同。你可以凭借“一元钱”享受到诸多热情和贴心的服务。

下面，让我们一起来听听人人网上同学们的吆喝吧。只有你想不到的，没有中财学子做不到的！

金恺：你还为冗长的Toefl GMAT单词list烦恼么？你还觉得四六级试卷通篇没有生词的水平很遥远么？本人专业为您提供记忆背诵单词的方法与咨询服务，并于周一到周五早上在大活提供陪练背单词服务。新东方专业测试显示本人词汇在16000左右（可随时考察验证，且有图有真相），四六级均600分以上，品质信得过。一次服务一元，咨询服务面议。联系电话：18810452028。

林致杰·QIAOLEN：为了发挥为了钱不要脸的精神，我决定以我羽协副会长的身份教大家打羽毛球，学费只要一块钱，大家还在为打球姿势不优美而被嘲笑吗？这种事将在我这里一去不返，我会交给大家如何帅气地打羽毛球，让男生们越来越帅，女生们越来越漂亮，不要再犹豫了，只要一块钱，一块钱就能改变你的生活！联系电话：18810685636！

李景涛：选了证券投资学，还没有股票账户怎么行？你知道全国比较好的证券公司有哪些吗？更重要的是你知道离中财相对较近而性价比最高的证券公司是哪家吗？更更重要的是你知道证券公司都在几点开门吗？更更更重要的是你知道就算开门你了解开户的流程需要去几次证券公司吗？最最最重要的是开户费一般有90块人民币，你知道怎么免除吗？想知道的话！人人飞信扣扣所有留言即可，将会由资深小股民立即拨打您的电话为您解答！每次只收一元！钱！您买不了吃亏，买不了上当，就当跟我打电话聊聊天，电话费成本还在这呢啊！

周雨珩：【晏语冷然 CV】【1元配音体验课】喜欢动漫作品中迷人的声音么？喜欢搞笑视频中还原的声音么？你都可以做到！！即日起拨打18810424085，CV织梦为瑞为你授课！20分钟体验课只需1元！

李尚：为了团队！！必须弄点与众不同的业务：1.提供课堂展示、会议宣讲辅导，演讲与口才协会会长名誉保证！每次1元。2.提供选歌服务，只要听你唱一曲&一段简单问答即可为你选择适合你风格的参赛歌曲，安可歌唱社副社长名誉保证！每次收费5角。3.提供情感咨询，在感情生活中遇到任何问题都可找我为你沟通疏导排忧解难，小问题每次1元大问题您看着给~4.报刊亭没了有木有很伤感？提供代购报刊杂志业务，每本5角，3天内到货！手机号18810257523，求转发求扩散！！

孙楚瑶：学校的网速这么慢，大家看电影电视剧是不是特别着急啊？现在向大家提供拷电影电视剧的业务~我这有包括教父三部曲、闻香识女人、美国往事、BJ单身日记、暮光之城、速度与激情等几十部高清电影（还有最新奥斯卡最佳女主角的乌云背后的幸福线~）和两季新神探夏洛克、五季生活大爆炸、吸血鬼日记等电视剧~拷到电脑里可以随时看，一点都不卡，想看几遍看几遍！拷一次只要一元钱~比自己辛苦的下载和等待实惠多了~联系人电话：18810660117。

张大阳：重大消息！张某某与徐某某因某某原因，So~各位美女帅哥们，如果您还没有和大大有过一次亲密接触，请联系我们，我们将会为您打造一份与大大的“专属回忆”！“过了这村，您还得原路返回”，机会难得，请把握时机！PS.<“专属回忆”即个人写真一套（20-3-张照片）><一套价格5-10元，可面议哦>再次PS.<我们卖的不仅是体力，也不是脑力——而是创意与技术！！>再再次PS.<一号联系人：张大阳联系方式：18810661790 二号联系人：大耳朵徐翰斐联系方式：18810266248>有钱的捧个钱场，没钱的捧个场~

雷欣雨：【为了证券投资学老娘豁出去了，只要求0的突破】你的皮肤今天有没有被沙河的风沙虐得苦不堪言呢？女人十九岁会长出第一条皱纹，男生不注意面部护理会导致中年变成怪叔叔！为了我们的青春，让我们一起来做面膜吧~【鸡蛋蜂蜜面膜】【蜂蜜橄榄油面膜】【蜂蜜牛奶面膜】【蛋清面膜】【柠檬面膜】【酸牛奶面膜】【海藻面膜】【纯中药清宫八百散面膜】【玫瑰精油软膜粉面膜】【番茄蜂蜜面膜】男女不限还可以享受到一次免费的脸部按摩哦~有需要的随时找我，可以上寝服务。18810257361、13146264055。

(本报记者 11金融 李晓玥整理)

“一元钱”的收获

从“冲动”到“行动”——出租民族服饰

11注会 丛诗文

“莞尔动人，装饰你我”，证券投资学课的“一元钱”活动推出去后，丛诗文和她的九人团队终于把出租民族服饰的冲动转化为行动。从在中央民族大学外的大街上挨家挨户找供应商，到在人人网上一传十十传百的广告宣传；从主动联系各学院文艺部了解业务需要，到有社团组织慕名而来租借服装，她们的“莞装”小店正一步步走入正轨。“我们想先从校内做起，慢慢再向周边学校扩展业务。”丛诗文很珍惜这次机会，但也十分理性，“这种‘全民皆商’的盛况是很难得的，给大家带来很多不一样的触动。但我们不能本末倒置，无论通过什么方式赚钱都要量力而行。”

“一元钱”催生的摄影团队

11会计 张阳

三个学会计的人，因为同一个梦想组成了一支摄影团队，把“再不疯狂我们就老了”写在青春的旗帜上，让即将离开大洼和依旧身在大洼的朋友留下自己在大连的印记。“这个摄影梦我大一就想过，但没有机会也没有勇气去实现，更没想过可以靠摄影来赚钱。”张阳表示，他们的收入早已超过了一元钱。现在团队刚刚成立，打算长期做下去，希望通过低价格与高质量吸引大家，步步为营，打响“专属记忆”系列的品牌。

拷贝电影“发家”的创业者

11会计 孙楚瑶

想看电影，但繁忙时段校园网不给力。别着急，孙楚瑶为忙里偷闲闲得抓狂的亲们解了燃眉之急。她为大家提供拷贝电影、电视剧的服务，一次只需一元钱。目前为止，她已经赚到了5块钱。在采访过程中，她也向记者道出了发家路上的不易和辛酸：中财人太聪明了，一个同学拷贝了电视电影就迫不及待地与大家资源共享，少至一个寝室，多至整个班，这在一定程度上影响了她的收入。不过，何老师的教学方式让她感到十分有趣，“赚钱的时候能运用到之前学过的一些知识和生活经验，这是一种神奇的感受。”

(本报记者 11财经新闻 麦泳诗 毛妹晗)

“一元钱”的反响

“一元钱”营造校园和谐

12法学 安少华

“看了同学们在人人网上发布的服务项目，真没想到日常生活中还有这么多新奇的主意！”安少华同学感叹。他认为，在“一元钱”活动中，“商家”提供的不仅是服务，“顾客”享受到的也不仅仅是帮助，更是彼此间的那一份信任，校园里的一份和谐。

活动很好，但难以持续

11会计 戴妍

作为“一元钱服务”的消费者，戴妍用“有趣”来形容这次活动。她认为，同学们可以通过“一元钱”活动发掘并展示自己的特长，同时丰富课余生活。尽管这些服务很受欢迎，但她并不认为能够长期开展下去：“因为有些服务如羽毛球陪练、拍摄个人写真等消耗的精力太大、时间投入太多，对服务提供者来说，长期以往有些得不偿失。”正在选修证券投资学的她还不忘向大家推荐这门课程：“不只是老师风趣的讲课方式能让人眼前一亮，刺激的股票实战操作还可以让大家更快地学到投资方面的知识。”

规模和规范化是发展方向

12国税 陈瀚伦

和不少受到帮助的同学一样，陈瀚伦作为“一元钱”活动的受益者也觉得这项活动不仅能锻炼提供服务的同学们的沟通与行动能力，还能开拓大家的思维。不过，细心的他还是发现了一些不足，“大多数同学需要帮忙的时候都是因为有事脱不开身，但却未必都能在第一时间联系到可以帮助自己的人。”对此他提出，如果能提高活动的规模和时效性，规范起来，这样提供服务的同学便能互相配合，协调空余时间，更好地为他人提供帮助。

(本报记者 12广告 吴荔言 12法学 宋雷)