

# 毛毛虫学园：陪伴儿童心理成长

她叫孙艳，但更喜欢别人叫她“米粒老师”。毕业于上海师范大学心理学专业的孙艳，成功创办了“毛毛虫学园”。从初创时首月招生数不满四人，到一年后的五十余名；从创办晚托班转型到儿童心理辅导，这一路上的创业历程，无疑是孙艳对人生梦想执着追求的最好写实。 青年报记者 陈颖婕

## 从租用30平米的商铺起步

早在大学时期，孙艳就在学校里贴过广告、卖过饰品，甚至摆过地摊。那时的她，便已经萌生了创业的念头。

不过，创业需要勇气，但仅凭热情和冲动是远远不够的，创业也需要理智地审视自己所能拥有的资本。当发现资金和人脉都不到位时，孙艳还是选择先从打工开始慢慢积累。大二那年，孙艳在一家教育机构兼职当了三年英语老师，读研后，她又在所办小学教了一年英语，所带班级的成绩一直占据年级上游，得到了许多家长的认可。几年的工作经验，为孙艳积累了人脉，她觉

得该是实现自己创业梦想的时候了。

在与一位非常优秀的数学老师进行沟通后，孙艳成功地将其纳为自己的合伙人，他们共同筹集了两万元启动资金，在她曾经任教的小学附近租下一间30平方米的商铺，从晚托班做起，取名为“毛毛虫学园”。

之所以将学园名称取为“毛毛虫”，孙艳说，每个孩子很小的时候都像一条不起眼的毛毛虫，难以预计未来会往哪个方向发展，如果家长和教师有足够的耐心去陪伴孩子度过任何困难，那么总有一天他们都会破茧成蝶。

## 创业之初班内仅两名学生

不过，在“毛毛虫学园”开业初期，只有两到三个孩子会被送来晚托班，盈利只够付房租。在最困难的时候，孙艳选择坚持。自己做传单、发传单，通过熟悉的家长口口相传，并开通微博账号做宣传。

渐渐地，“毛毛虫学园”开始有人问津了，第二个月就开设了第一个英语辅导班——尽管只有四名学生。一年之后，“毛毛虫学园”已经招到了五十多名学生，同时也聘请了学校老师来为孩子上辅导课。沈虹在商铺楼上又租借了一百多平方米的新场地，有了两间教室，发展初具规模。

很明显，普通晚托班所提供的服务内容并非孙艳之最终心系。于是创业后不久，她就有了转型公司业务向儿童心理辅导方面发展的思考。她想凭借自己所学专业上的优势，创造出个新兴市场，以满足消费者多层次的需求。

于是，在“毛毛虫学园”走上正轨之后，孙艳就开始酝酿着业务转型，打算利用自己所学的心理学知识，做真正想做的儿童心理辅导。为此，她与自己的同学，利用业余时间，自己研发了一套心理辅导教材，同时，她还找来了有多年心理咨询师经验的学姐坐镇。

回忆起自己曾经辅导过的一名轻度多动症患者的小学生，孙艳满是感慨：“在我进行辅导之前，这名小学生每次做考卷只能完成一半，因为时间太长，他坐不定，导致经常交一半白卷，数学考试40多分的成绩，更是家常便饭。”孙艳说，经过她的系统性辅导，在经过短短几次辅导后，这名小学生的数学成绩提升到了80分。“其实并非他不会做，而是他只要耐心把所有题目做完，80分可以轻松实现。”陪伴着学生的心理成长，孙艳的心里也美滋滋的。



周培骏 制图

## 六一前夕线下活动获好评

2014年，从学校毕业的孙艳在学校任职，由于工作较为繁忙，她选择暂停“毛毛虫学园”的事业，好好沉淀自己。如今，她的这份事业又再次出发，重新上路。

就在“六一”儿童节前夕，孙艳成功组织了一次有趣的线上活动，邀请家长送孩子一个最特别的“礼物”，这个“礼物”看不见、摸不着，却让孩子能有难以忘怀的感受。家长以从彩虹的七种颜色里选择送给孩子的礼物。家长们需要在活动三天内

佩戴相应颜色的手环，制作送给孩子“礼物”。在这三天内，共有15位家长成功送出了礼物，有的妈妈陪伴儿子玩了巧虎甜甜圈商店的过家家游戏，有的妈妈接纳了儿子不理书桌的缺点，变换方式与儿子沟通，有的爸爸陪女儿去了东方绿洲玩了一整天……孩子们纷纷反馈自己十分开心看到家长们的陪伴或是改变，家长们也在反思自己在过去陪伴孩子过程中做得还不够恰当的地方，更是为孩子的反馈而感动。

目前，正在筹备线下工作室的孙艳已成功获得上海市大学生创业基金会的雏鹰计划贷款，同时也有十几位专业的心理咨询师进行合作。孙艳希望，以后每月都能定期组织一场家长与孩子的线下活动，希望通过这些项目帮助儿童和青少年养成良好的学习习惯、合理宣泄自己的情绪和压力、在学习中能够获得主动性并且能够提高在学校的表现，主动把握未来；同时，也引导家长能够在陪伴孩子成长的过程中，看到自己需要作出的改变。

# 中欧上海智能硬件与众筹众创大型论坛召开

青年报记者 沈梦雪

本报讯 近日，中欧上海智能硬件与众筹众创大型论坛在中欧上海校园举行。论坛在共青团上海市委指导下，由全球智能硬件及半导体著名投资机构华登国际发起，并联合国内智能硬件产业链强势资源，包括投研团队安信证券，智能硬件媒体雷锋网，中欧移动互联网协会，上海青年创业协会等共同合作主办。

其实，当“万众创新，大众创业”的热潮已经传遍全国，创业

已经在千千万万立志想改变世界的人的心中生根发芽，但在这股浪潮中很多人对智能硬件创业的态度是复杂的。一方面是因为其相对较高的技术门槛和对实体制造业的依赖，使得创业门槛大大增加，关于这一点要考虑两方面因素，一个是主观的也就是创业团队的技术是否过关，另一个是客观的就是当地的产业链发展状况。而另一方面是国内的大疆科技、蚁视科技等创业公司都在短期内都获得了极高的估值，由此也吸引了市场的极大关注。

对此，华登国际合伙人苏仁宏、大疆副总裁程云、百度研究院人机交互负责人顾嘉唯、小鱼在家董事长袁文辉、诺亦腾CEO刘昊扬等行业领军企业现场做了分享。其中，苏仁宏提到，智能硬件如此火热的源头主要由大公司求创新突破做出的高价收购、投资人的热钱涌入刺激出的创新高潮、小产品也有大故事可讲等几大因素造成。他认为智能硬件不只是一个风口，而是浪潮，是一个时代，“像GoPro运动相机IPO市值100亿美元，中国大疆前不久B轮融资7500万

美金，市值预估80亿美元，都是小玩意也可以说大故事，普通的创业者更加有希望。”

中欧商学院教授陈威在其发表的“发展智能硬件的商业模式探讨”演讲中提到，“未来搭建生态圈有两种模式，即垂直价值链和双边市场平台，前者主要代表为‘京东’，后者则为‘淘宝’。”

此外，安信证券相关人士也在现场分析指出，智能硬件为何如此重要，主要就是因为互联网是基于流量的生意，流量入口之争决定了竞争的制空权，智能硬件是距离用户最近的流量入口。

论坛上同时还启动了“创客+”众创空间，李铭俊院长、王力为书记、苏仁宏校友和邱荣浩校友一起为“创客+”众创空间揭牌启动。据介绍，“创客+”是由团市委指导，中欧校友移动互联网协会联合社会各界创业者、媒体和投资机构成立的众创空间。该平台将在共青团上海市委的指导下，联合中欧校友移动互联网协会定期举办各类智能硬件与移动互联网的创业加速活动。目前“创客+”以线上注册为主，预计下个月将会推出相关APP。