

留学

开窗 (第三版) 话留学

彭国梁◎编著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内 容 提 要

出国留学服务行业在我国发展已有 10 年以上的历史,本书对这个行业进行了深入的研究和探讨,提出出国留学中介服务公司应该向出国留学咨询服务公司转变,进而正确理解国际教育咨询的理念。作者对国际教育咨询行业进行了定义:坚持“投资理财、规划人生、以人为本”,正确把握“留学、移民、就业”三者的关系。本书对这一理念进行了全面的阐述和解读,经过多年的推广已得到了相关学者以及留学、移民人群的高度认可。本书对出国留学服务行业从业人员及准备出国留学人员具有参考价值。

图书在版编目(CIP)数据

开窗话留学/彭国梁著. —3 版. —上海:上海交通大学出版社, 2012

ISBN 978-7-313-04494-1

I. ①开… II. ①彭… III. ①留学生教育—文集
IV. ①G648.9-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 072358 号

开窗话留学

(第三版)

彭国梁 著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话: 64071208 出版人: 韩建民

常熟文化印刷有限公司印刷 全国新华书店经销

开本: 787 mm×960 mm 1/16 印张: 10 字数: 161 千字

2006 年 7 月第 1 版 2012 年 8 月第 3 版 2012 年 8 月第 3 次印刷

ISBN 978-7-313-04494-1/G 定价: 38.00 元

版权所有 侵权必究

告读者: 如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话: 0512-52219025

序

当今世界经济在经历了金融风暴之后日见疲软,与之形成鲜明对比的是愈演愈烈的出国浪潮。据不完全统计,2011年我国出国留学人员总数将近34万人,其中自费留学人员大约有31.5万人。与2010年相比,出国留学人数增加了5.5万人,增长了19.32%。伴随着留学浪潮而来的是国际教育产业的演变和留学服务行业的一系列变革。

首先,留学市场呈现出以美国为王、多国并举的多样性格局。美国拥有世界上最发达的教育资源,在世界百强名校中,美国院校占据的比例超过50%,哈佛大学、耶鲁大学等院校更是享誉全球。此外,美国教育系统在学位项目以及专业领域方面为申请者提供了无可比拟的多项选择,使得不同层次和水平的学生都可以找到适合自己的院校和专业。随着美国签证的放开,众多中国学子已经将美国作为出国深造的首选目标。与此同时,金融风波冲击下的美国教育产业也越来越关注中国学生市场,而人民币对美元汇率的进一步走高也使得很多工薪阶层的美国梦得以实现。

在美国留学受追捧的同时,澳大利亚、英国和加拿大等老牌留学项目也以其自身的优势占据着相对稳定的市场份额。而欧洲和亚洲的新兴项目,如法国的奢侈品专业、北欧的公立大学项目,也因其独特的魅力吸引着特定的目标客户群。

其次,留学咨询机构逐渐向培训、留学、移民一体化转变。由于美国院校通常需要申请者提供诸如TOEFL、SAT、GRE等成绩,越来越多的留学咨询机构开始涉足留学考试培训项目。在为客户端提供留学培训一体化的同时,也实现了自身利益的最大化,成就了机构与客户双赢的局面。

与留学相呼应的是移民浪潮。各种数据表明,中国已成为世界最大的移民输出国。从出国留学、毕业后在海外工作到最终实现定居移民,这条路是很多学生和

家长选择留学的初衷。而这一终极目标,也促成了众多国际教育咨询机构加速推进产业纵向一体化的进程。

留学咨询行业市场的变化,也对留学咨询顾问提出了更高的要求。对一个家庭而言,送孩子出国是一次重大的人生规划,也是一项巨大的风险投资。一个优秀的留学咨询顾问,在为学生推荐国家、院校和专业时,一定要充分了解学生的个人兴趣、学习能力、留学目标和职业发展等方面的情况,坚持“投资理财、规划人生、以人为本”的理念,帮助学生正确把握留学、移民、就业三者之间的关系。

在本书的汇编和出版过程中,得到了很多人的帮助。感谢张丽娟、蒋继刚、赵亚玲、霍世佳、朱泓、孟军、艾哲华、闫剑等国内著名留学咨询师的支持。在新书付梓之际,衷心希望我的一些心得体会能够引起业内同仁和学生家长的共鸣,你们的支持和肯定对我是最大的鼓励。

目 录

行 业 篇

谈国际教育咨询的理念	003
谈信息、知识、价值三者之间的关系	007
谈留学方案的设计理念	009
谈培训、留学一体化战略的深远意义	017
国际教育咨询行业发展的必然趋势：培训、留学一体化服务	020
谈我国自费留学中介行业的竞争现状和发展趋势	022
谈目前我国留学公司所面临的困境	027
谈留学机构的市场定位	030
谈留学机构的运营模式	032
谈留学行业专业咨询机构如何应对市场的变化	033
谈对老客户的营销策略	036
谈为什么要选择校方授权的代理机构	038
谈“零中介”服务的现实意义	039
谈美国留学项目市场竞争的格局	042
谈留学咨询公司的服务特色	045
谈留学咨询公司的核心竞争力	048
谈留学咨询公司的品牌内涵	049
谈留学	053
谈国内“留学”，还是出国留学	054

谈留学中的热点问题	056
谈低龄化留学	061
谈学生签证	064
谈国外高中教育	067
谈初、高中生出国之前的准备工作	070
谈留学和高考的辩证关系	072
谈读本科,选择国内还是国外	075
谈大学毕业何时出国好	077
谈大专生留学之路怎么走	080
谈学分认证	081

专 题 篇

美国项目	085
留学美国,你准备好了吗	085
谈美国学制	089
谈美国高中教育	091
谈美国大学的分类	092
谈美国院校排名	097
谈美国顶尖名校本科招生录取的原则	100
谈美国本科精英教育的摇篮——文理学院	104
谈美国社区大学	106
谈美国研究生教育	108
英国项目	111
留学英国,你准备好了吗	111
谈英国教育体系	113
谈英国高中教育	115
谈英国大学的分类	116
谈英国大学排名	118

谈英国顶尖名校本科招生录取的原则	120
谈英国预科	121
谈英国研究生教育	123
加拿大项目	124
谈加拿大留学	124
谈加拿大的教育制度	128
谈加拿大中小学教育	130
谈加拿大高等教育	131
谈加拿大大学的排名	134
加拿大顶尖名校本科招生录取的原则	135
谈加拿大社区学院	137
谈加拿大研究生教育	138
澳大利亚项目	141
谈澳大利亚留学	141
谈澳大利亚学制	142
谈澳大利亚高中教育	143
谈澳大利亚大学的分类	145
谈澳大利亚大学的排名	147
谈澳大利亚顶尖名校本科招生录取的原则	147
谈澳大利亚的预科	148
谈澳大利亚的 TAFE	149
谈澳大利亚研究生教育	150

开窗话留学

行业篇

谈国际教育咨询的理念

中介服务与咨询服务的本质区别

出国留学服务行业发展至今仍然被许多家长和学生称为留学中介,这个观点笔者并不认同。我从事国际教育咨询已十三年,在这十多年的职业生涯中,我一贯本着不做留学中介的原则。那么大家不禁要问,彭老师你做的是什么呢?我做的是国际教育咨询。

国际教育咨询的理念是什么呢?通过对这个行业的深入研究,我对整个留学服务行业或者说整个留学咨询行业进行了重新的定义,那就是留学服务行业应该定义为国际教育咨询行业。这个定义已经被清晰地记录在 2006 年上海交通大学出版社出版的《开窗话留学》(第一版)中。

那么中介与咨询的本质区别是什么呢?这才是我们问题的根源,也是家长和学生首先要清楚的一点。我们通常说:第一产业是农业,第二产业是工业,第三产业是服务业。在日常生活中,我们发现服务行业就其表现形式来看,大致可分为两类:一是中介服务;二是咨询服务。在这里,给大家分别列举一些实例说明。比如说大家随处可见的房地产中介、家政服务介绍所、婚姻介绍所和旅行社等,这些都是中介机构;而另外我们所知的律师事务所、会计师事务所、医院,还有世界最顶尖的企业管理咨询公司——麦肯锡,这些都属于咨询机构。虽然前面列举的两类都属于服务行业,但他们有何本质上的区别呢?换言之,就是我们所说的留学中介与国际教育咨询有什么本质的区别。

中介服务是利用甲乙双方信息的不对称,为客户提供以信息为主的一般的服

务,它不是一项增值的服务,所以不产生附加值。而律师、医生和会计师所提供的则是咨询服务。为什么这么说呢?咨询服务就是他们利用自己的专业知识,如法律知识、医学知识、会计准则等,为客户或病人提供的专业服务,所以是增值的服务,会产生附加值。在解读了中介与咨询的本质区别后,再来谈一下国际教育咨询服务。假如你想去美国读大学,那么,如何选择院校类别?美国有公立的、私立的、综合性的、文理学院类的、社区学院类的等,那么如何设计留学途径呢?通过专家为你量身定制的个性化方案设计,你会发现这个方案会为你免去很多弯路,更适合你,而且投资更少,但是方案更好,为你和你的家庭产生了附加值。换句话说,我们是在帮你做投资理财。也许同样是留学美国,你自己从非专业的角度去设计,与通过我们从专业的角度去设计方案相比,就能在同样的基础上帮你省去人民币 10 万元、20 万元甚至更多。所以建议学生和家长在留学前要咨询专家。

什么是国际教育咨询

我的定义就是:坚持“投资理财、规划人生、以人为本”的咨询理念,正确把握“留学、移民、就业”三者之间的关系。通过十多年的行业发展,国际教育咨询这个理念已经得到我们行业中优秀咨询师的普遍认可。

笼统地说,国际教育咨询就是咨询师通过对国际教育信息的充分掌握,在了解客户的需求后,根据不同学生的学业背景、性格特点、家庭经济情况,以及今后的职业规划、生活规划等,从国家的选择、院校类别的选择、专业的选择、大学的选择、城市的选择,以及从院校申请、文案制作、签证辅导、后续服务等很多方面对客户进行精细、专业、规范的服务。

投资理财

首先,留学是一种投资的行为,要投资就要理财。如何理财?留学的投入是较大的,对一般家庭来说,这笔投入基本上就是学生父母一辈子的血汗钱。那么,这么大的一笔投入,你是否认为该找一位专家来为你合理地规划一下呢?我来给大家举一个简单易懂的例子:你的孩子,一个重点高中的尖子生,拥有良好的高中成绩和 TOEFL、SAT 的成绩,除了这些硬性指标都能够达到世界排名前 50 的大学录取要求,其他的一些软指标也符合大学的要求,并同时被多个名校录取。去美国,一年的学费加生活费的投入大概是人民币 35 万元左右;那么读四年本科,他的

总投入在人民币 150 万元左右。同样地,去英国,他的总投入大概是人民币 100 万~120 万元;去加拿大是人民币 80 万~100 万元;去澳大利亚是人民币 80 万~100 万元。那么,作为学生家长的您,该如何取舍呢?面对这样的情况如何选择,这就是我所说的个案设计,个案设计就是咨询师要回答的问题。

规划人生

出国留学,完成学位,留学就是要完成一个学位。完成学位的前提就是要进行学业规划、择业规划、生活规划,它构成了人生的规划。学业如何规划?我简单地归纳为“一个中心、五个基本点”。一个中心就是你为什么要出国留学?五个基本点就是:一选国家;二选类别(大学的类别);三选专业;四选大学;五选城市。学业的规划往往和学生今后的人生职业规划密切相关。简单地说就是读书为了就业,想做工程师去读工程;想做教师去读教育等。但是无论读什么,学成之后都是为了就业。在哪里就业?就业前景如何?这一系列环环相扣的问题都是需要我们去认真思考的。如何规划你的人生呢?通俗地讲就是,你的一生,你想要怎样过?要在哪里过?通过研究我所得出的结论是:是由你的人生观、价值观来决定。换句话说,你的生活规划更为重要。留学在人生的长河中仅仅是短暂的一段经历,但是,它所产生的效果将会贯穿你今后的整个人生。多年的海外生活,工作、生活地点的变迁,人生会随之有很多的感悟,比如说:这一生你在追求什么?是否明确你的人生目标,能否不断地朝着这个目标奋进。不知大家有没有这样认真地思考过。我经常与一些学生家长分享我的人生观、价值观。为什么?因为我坚信正确的人生观、价值观对学生的学业有着至关重要的影响。有很多家长都希望自己的孩子能够进名校,那么你从现在开始,就要给孩子正确地灌输一种理念,让孩子能够接受。

以人为本

既然留学是一项投资行为,那么对于学生、家长或一个家庭来说,都是一种重要的投资项目,它需要你严谨而周全地考虑,甚至要有一定的预见能力。相信绝大多数人都希望能够以最少的投资,换来最大的收益。当然也有些学生家长,为了能够让孩子出国留学,即使孩子自己不一定完全接受或认同,却也不惜倾其所有,以为这样就可以实现他们“望子成龙,望女成凤”的心愿,就可以为孩子打造美好的前程,显然这是很不理智的。如此的非理性,非但无法把握它将来是否有所回报,甚

至很可能还要承担它所带来的巨大的风险。所以家长和学生真的是要理性，理性，再理性。

从学生家长的角度出发，我想说：对孩子，一定要与其进行很好的沟通，以求更全面、更深入地了解他们的内心所想，了解他们对自己人生的态度以及他们的兴趣、性格、爱好等方面的情况，一定不要把自己的意志强加于孩子身上。当今的年轻人他们都很有自己的想法和主见，一旦被强制去做，不但不会有我们所期待的结果，反而会背道而驰，带来更多的叛逆，结果则可想而知。或许有些家长会说，我的孩子很懂事，很服从家里的安排，当然，如果所有的安排正是孩子喜欢的，则无可厚非。可要知道，服从也好，顺从也好，并不代表他们都会享受其中。作为家长，都希望自己孩子的生活是开心的、积极的、乐观向上的，而不是循规蹈矩的、负重的、被动的。相信这些都不是作为父母的我们所想要的。

另一方面，从资金角度来讲，同样需要理性的把握。孩子的学业要经营，但更要意识到，家永远是孩子避风的港湾。所以对于经济实力有限的家庭，我很想说一定不要盲目追求不切实际的投资，您更需要的是找到资深的留学专家，针对您家庭和孩子的具体情况，综合分析，做出最适合、最合理的留学方案。甚至我们的咨询师会根据您的实际情况，建议孩子可以先在国内学习，时机成熟后再留学不迟。

当然，作为孩子，要充分理解和体会家长的苦心，也要静下心来，对话自己的内心世界，要考虑自己追求的，想要的究竟是什么。希望通过不懈的努力最终达到一种怎样的生活，什么领域可以使自己有不尽的动力去探索、去追求，如何可以更好地回报父母。你要留学，最希望它带给你的是什么？这些相关的问题，都要不时地问问自己的内心，这样你的留学目标就会凸显出来，留学目的就会更加明确。最终的投资，也就更加理性。

综合上述，国际教育咨询的内涵，就是要用最少的时间，最合理的投资满足你的理性需求。

正确把握留学、移民与就业三者之间的关系

留学、移民有其内在的联系。出国留学读完大学学位后，找到工作，拿绿卡，到最后成为他国公民是一个过程。不同层次的人的移民方式是有差异的。第一类，有一定经济基础的人，他们往往选择投资移民；第二类，完成学位的，符合条件的人选择技术移民；因为移民本身就有着一定的现实价值，这一点是无可厚非的。现在

我们再看看经过 30 年改革开放后的今天,“留学+移民”已经有了全新的概念,也就是说,留学方案的设计源头要与移民联系起来。人都是现实的,要正确了解自己的需求,并向这个目标进发。当你还不知道或者还不清晰为什么要移民的时候,我劝你最好不要轻易地放弃和排斥,要去了解。有的学生家长会说,我们不要孩子移民,现在北京、上海也很好,学点东西回来就好了,回来后进大企业,或者接管家族企业等。我会告诉家长,移民不是说出去了就永远不能回国了,随着全球经济一体化,移民更具优势。就拿 2008 年的全球金融危机来讲,我的一些同学、朋友以往长期在国外生活工作,这次在金融危机后大部分人都选择回国发展了,并且还都发展得不错。这说明什么?说明移民身份或者说绿卡,就是一张世界通行证,哪里有合适的机会,哪里有合适的工作,你都可以选择在哪里发展自己的事业。

留学也好,移民也好,都是为了更好地就业,都是为了更好地规划自己的人生。基于这个准则,我建议学生在最初设计留学方案的时候,就要考虑好,你今天选择的专业,一生从事的职业,今后将在哪个国家发展等,你一定要了解那个国家的职业需求,从事一份自己喜欢的工作是很重要的。

谈信息、知识、价值三者之间的关系

我始终认为,只有清楚地认识到信息、知识、价值三者之间的关系,才能真正理解国际教育咨询服务的内涵和它的价值所在,也就会明白为什么在信息化时代,留学中介服务仍然有其存在的必要性。人类社会已经进入了信息化时代,人们获取和传播信息的方式及途径更是纷繁多样。信息时代如此迅猛的发展速度,如此的日新月异,无时无刻不在影响着人类的生活。

那么,究竟什么是信息?理论上讲,信息是信息论的一个术语,最早是在 1948 年由美国数学家、信息论的创始人香农在题为《通信的数学理论》的论文中提出的。他认为“信息是用来消除随机不定性的东西”。而从普遍意义的角度讲,信息就是消息。对人类而言,一切存在皆有信息。人们日常生活中所提到的信息无非就是信息之间的交流,我们的所闻、所见、所想、所为均可谓是信息。我们获取和传播信息的过程,也就是我们通过各种载体和手段,去发现、去感知信息的过程。而人们获取信息的目的,不仅仅是为了消除自己的不确定性,更重要的是去发现、去认知

更多自己完全陌生的领域或事物。了解的信息多了,不确定性就会减少;认知的领域广了,视野便会开阔,思考将变得更为灵活。

一般的中介服务机构,如房产中介,其主要功能就是为客户提供有关房屋的信息,帮助客户联系房源或者业主等,总体来讲可以说是一个传递信息的桥梁,即一种以提供信息为主的服务。虽然他们可以根据客户的不同需求相应提供不同的参考资料,但最终的决定权永远是在客户身上。然而,因为信息具有真伪性、时效性和延迟性的特点,所以有时客户会因为获得的是伪信息、无效信息以及过期信息而做出错误的决策,这是难以避免的。一般的中介服务机构无法改变这个客观事实。

而对于出国留学中介行业来说,客户可以在这个信息时代,通过各种手段和途径获得自己需要的所有有关院校、城市、人文,甚至签证政策等各方面的信息。如果说我们仅仅向客户提供诸如此类的信息,那毫无疑问是不能满足客户需求的,也就无法更好地服务于我们的客户,因为信息并没有转化为知识。

知识又是什么?野中郁次郎(Nonaka)认为知识是从不相关或相关的信息中变化、重构、创造而得到的,其内涵比信息要更广、更深、更丰富。知识具备较强的隐蔽性,需要进行归纳、总结、提炼。知识主体,即知识所有人,不是在任何情况下都会主动传授自己的知识,尤其是能带来收益的知识。因为这些知识是通过自己的实践、对信息进行深层次的理解、长期的积累、投入了巨大的成本和精力的。所以知识是人类对信息进行总结归纳后,形成的一整套科学体系。它是可以指导我们解决现实问题的方法、工具、观点、经验、程序等。而若非专业人士,则很难把信息转化为知识。

所以,我们要把信息转化为知识,即凭借自身所掌握的专业知识,结合客户的实际情况,来帮助他们解决问题甚至难题。以律师为例,律师是用自己专业的法律知识,以及丰富的从业经验,向客户提供一种维护客户法律权益的服务。同样,一名专业的国际教育咨询顾问,则是用国际教育咨询理念、丰富的行业经验和专业知识,结合客户的实际需求,量体裁衣,制订与其适合的个性化方案,以满足客户个性化的需求。

一种事物,能够满足另一种事物的某种需要的属性,我们称之为“价值”。信息、知识本身并无价值。知识主体通过使用知识而满足客户需求的时候,知识即产生了价值。由此,客户认同律师的方案,并委托律师打官司,知识就转化成了价值。也就是说,在国际教育咨询行业,留学咨询顾问运用自己的专业知识和工作经验为

学生、家长提供的咨询服务,为他们设计的留学方案,能够得到学生和家长的认可,并委托公司来办理整个流程,最终我们所有的努力能够做到学生满意、家长放心,这就是留学咨询服务的价值所在。而这里,顾问和学生、家长沟通的能力也将会对其留学计划起到决定性的作用。

所以,国际教育咨询的核心理念就是运用行业的专业知识、从业经验,向学生、家长提供增值的服务,即要产生附加值。而不是简单以提供信息为主的一般性服务。

谈留学方案的设计理念

在笔者从事国际教育咨询十五年的职业生涯中,使用科学的方法和工具,首创了留学个案的设计理念,为那些即将去留学的学生,梳理好纷乱的头绪,为他们设计出一套完整的留学方案。那就是“一个中心、五个基本点”,这可以说是对这个行业作出的第二大贡献。

留学方案设计的理念,应该遵循的方案本身没有对和错,适合你的才是正确的方案。

在这样的理念之下,我们再来探讨什么是适合你的方案?首先要了解客户的需求,了解客户的需求是咨询行业永恒的真理。沟通是咨询行业的基础。客户的需求在我看来可以划分为三种:第一种,理性需求;第二种,非理性需求;第三种,潜在需求。从字面上大家不难看出,也很容易理解什么是理性需求和非理性需求。举个简单的例子:谁都想入读哈佛、耶鲁、普林斯顿等美国常春藤联盟的名校。如果这个学生的硬条件符合这些名校的要求,如他的高中平均成绩、托福、SAT 成绩都很优秀。也就是说,他的硬条件都过关,那么没问题,他可以选择名校申请,这个需求就是理性需求(当然能否录取还要看他其他很多软指标)。如果学生各方面表现平平,他的高中成绩、托福、SAT 都很一般,这样的学生要想申请美国常春藤联盟的大学,那么这就是非理性需求了。我们再来谈一谈客户的潜在需求,可以说,客户的潜在需求往往是客户自己不了解、不知道的,是更深层次的内在需求。如果客户不存在潜在需求,各方面都很清晰的话,那就不需要咨询了。所以说,我们的工作就是要通过和客户的沟通,帮客户来挖掘他们潜在的需求,让客户明白这潜在

的需求是非常重要的,可能就是你的个性化需求,这就是咨询的过程。留学方案设计的基本原则是什么呢?那就是最大限度地满足客户的理性需求,剔除客户的非理性需求,挖掘客户的潜在需求。然后咨询师提建议,学生、家长做决定。如果学生、家长做不了决定,那我们一起来做决定。这样的方案才称得上是合理的方案,才是最完美可取的个性化方案。

具体来说,就是必须遵循“一个中心、五个基本点”。一个中心就是为什么要出国留学。不知道大家是否想过,到国外去学习,为什么叫出国留学,而不是出国求学或者别的什么?我的解读是,首先从字面上看,“留”的意思就是停留、逗留、留下。这就是说,你一定是要在国外生活一段时间,不只学习,最好能够有工作的经历,你才有可能融入这个社会,才可能更深、更全面地了解西方人的人生观、价值观及社会意识形态。我想这也是“留学”一词中,之所以称之为“留”的本质所在。通过对西方社会各方面更为具体、形象地认知和理解,才能更广更深入地意识到东西方的差异究竟在哪里,又是如何体现的。我们又怎样能够更好地做到“求同存异”,且“取人之长,补己之短”。我想所有这些,都将是孩子享用一生的财富;而“学”,自然是学习。在我看来,“留”和“学”的比重是各占 50%。

那么,为什么要出国留学?下面与大家分享一下我总结的“八大理由”。这也是我从业数十载的积累与经验的总结。这八大理由涵盖了方方面面。留学的需求、源头均来自于此。

一、人生的经历

当今社会,各种渠道可谓遍地开花。在留学方面,有很多的桥梁课程、转学分课程,我们习惯上叫 Pathway、Articulation 等。如有一些 1+3,就是国内读 1 年,国外读 3 年,依此类推还有 2+2、3+1 等课程。对于这些合作办学的形式,我在发表过的很多文章上都阐述了个人的见解。坦率地说,我基本上是持否定态度。为什么?想想看,在国内读一个桥梁课程,虽说是同样的课程设置,但可以肯定地说,学生所获得知识的效果一定是大不相同的。就那些国内读 3 年,再出去读 1 年,回来拿一个国外大学文凭的过程,已经称不上是在留学了,因为在此基础上的海外生活和学习经历以及语言环境,都会因时间的短暂而被无形地淡化。所以学生不可能完全融入当地的氛围之中,包括人脉的建立,甚至最终会连置身海外学习的感觉都没有了,那么干脆 4+0 全部在国内读完好了。所以说,合作办学的形式已忽略