

开窗话留学

(第二版)

谈国际教育咨询

彭国梁 著



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

开窗话留学

(第二版)

谈国际教育咨询

彭国梁 著



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

内 容 提 要

近年来,海外留学的大潮一年高过一年,留学服务机构也开始慢慢华丽转身!从原先的仅是简单的信息提供者,到现在的高屋建瓴的为学生策划留学方案、规划人生。留学中介机构正在进行着一场全新的教育变革,国际教育咨询必将成为中国未来教育领域的重要方面!

本书从国际教育咨询理念出发,深入探讨目前行业特征、趋势、核心竞争力,愿与同行业友人共同切磋、共同探讨,为中国的留学行业,迈向国际化教育咨询进程贡献一点微薄之力!同时,坚持“投资理财、规划人生、以人为本”的国际教育咨询理念,就学生感兴趣的话题,进行了深入的剖析和解读,站在国际教育咨询师的角度,为学生量身定做合理的留学方案!

图书在版编目(CIP)数据

开窗话留学:谈国际教育咨询/彭国梁著.—2版.—上海:
上海交通大学出版社,2010
ISBN 978-7-313-04494-5

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(2010)第239417号

开窗话留学 谈国际教育咨询

(第二版)

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

常熟市梅李印刷有限公司印刷 全国新华书店经销

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:11.25 字数:153千字

2006年7月第1版 2011年1月第2版 2011年1月第2次印刷

印数:3030

ISBN 978-7-313-04494-5/G 定价:28.00元

版权所有 侵权必究

序：金融风暴后的留学浪潮

2009年的世界经济在经历了金融风暴之后日见疲软，与之成为鲜明对比的是愈演愈烈的出国浪潮。据不完全统计2009年有84万学生放弃高考，其中有21.1%的学生是因为出国留学而成为“弃考一族”。2010年中国低龄学生出国留学人数达到近年来的最高峰，赴海外读高中的学生比往年增加两到三成，高中毕业参加“洋高考”赴海外上大学的学生，比往年增加一成多，将有近百万的学生放弃高考转而出国求学。

伴随着留学浪潮而来的是国际教育产业的演变和留学行业的一系列变革。

首先，市场呈现出美国领头，多国并举的多样性格局

美国拥有世界上公认的高质量学习项目、教师、设施和资源，使其成为中国众多优秀学子出国深造的首选。此外，美国教育系统在院校、入学要求和学位项目以及可供学习的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自己相应的位置。与此同时，金融风暴冲击下的美国教育产业，也越来越关注国际学生市场，很多学校转变了以往冷漠的态度主动向中国学生抛来了橄榄枝。而人民币对美元汇率的进一步走高，也使得工薪阶层的美国梦得以实现。

在美国项目受到追捧的同时，欧洲和亚洲的新兴项目也因其独特的魅力吸引着特定的目标客户群。比如法国的奢侈品管理课程，北欧等国的公立大学项目，还有澳大利亚、英国和加拿大等老牌留学项目仍然以其自身的优势占据着相对稳定的市场份额。

鳞次栉比的留学项目不仅为学生和家长提供了更多的选择空间，也在一定程度上促进了留学咨询机构的发展。为了满足客户的多样性需求，从业机构也必须在服务和产业结构上有所调整。

其次，咨询机构向培训、留学和移民一体化进程的转变

由于美国项目的兴起，越来越多的留学咨询机构涉足TOEFL、SAT、GRE等美国留学考试项目的培训中。其为客户提供更高附加值服务的同时，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。

与留学浪潮相呼应的是第三拨移民浪潮。各种数据表明，中国改革开放后的第三拨移民高潮在进入新世纪的十年中已成益发汹涌之势，中国已成为世界最大的移民输出国。在这些移民人潮中，除去相对较少的投资移民，大部分是在国内受过良好教育或有海外留学经历的中产阶级知识精英。从出国留学，毕业后在海外就业到最终实现定居移民，这条路是很多学生和家長选择留学的初衷。而这一终极目标，也促成了众多大牌国际教育咨询机构加速推进产业纵向一体化的进程。

弃考出国现象的出现和大量精英人才的流失无疑会对中国现行教育制度改革带来强烈的冲击。

新的留学浪潮对中国教育制度改革的启示：进一步开放是必然趋势

对于一个家庭来说，送幼小的孩子独自出国，是一次重大的人生规划，也是一项巨大的风险投资。但是，越来越多的中国新富甚至中产家庭，依旧宁愿花费几十万甚至几百万，送孩子走出国门接受国外的教育。究其原因很可能是他们对中国的教育体制，对中国高考评价体系，甚至对中国的大学信心不足。这种局面对中国教育改革而言既是一种尴尬，更是一股强大的动力。我深信国际教育咨询行业的发展和繁荣必将推动中国教育改革的进一步深化。



中国教育改革只有在留学浪潮的推动下进一步对外开放，才能让国人和业界人士更深刻地认识到中国教育体制的弊端，才能使更多人更加理性地看待出国留学，重新确立对中国教育的自信，坚持以人为本，从根本上提高中国教育的品质。

相信这也是投身国际教育咨询行业的有识之士们共同的心愿。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，并在此基础上抛砖引玉，共同探讨，彼此共勉。

2010年8月8日

目录

Content

| | |
|----------------------------|----|
| ▲ 理念篇 | 01 |
| 谈信息、知识、价值三者之间的关系 | 03 |
| 谈国际教育咨询的理念 | 06 |
| 谈留学方案的设计理念 | 12 |
| ▲ 行业篇 | 25 |
| 谈培训、留学一体化战略的深远意义 | 27 |
| 国际教育咨询行业发展的必然趋势：培训、留学一体化服务 | 31 |
| 谈我国自费留学中介行业的竞争现状和发展趋势 | 34 |
| 谈为什么要选择校方授权的代理机构 | 40 |
| 谈“零中介”服务的现实意义 | 42 |
| 谈美国留学项目市场竞争的格局 | 45 |
| 谈留学咨询公司的服务特色 | 50 |
| 谈留学咨询公司的核心竞争力 | 55 |
| 谈留学咨询公司的品牌内涵 | 58 |
| ▲ 宏观篇 | 63 |
| 谈留学 | 65 |
| 谈国内“留学”，还是出国留学 | 67 |
| 谈留学中的热点问题 | 71 |
| 谈学生签证 | 78 |
| ▲ 专题篇 | 83 |
| 国家项目 | 85 |
| 留学美国，你准备好了吗 | 86 |

目录

Content

| | |
|----------------------|-----|
| 谈美国大学的分类 | 92 |
| 谈美国院校排名 | 98 |
| 谈美国顶尖名校本科生招生录取的原则 | 103 |
| 谈美国双录取项目 | 107 |
| 谈加拿大留学 | 110 |
| 谈英国留学 | 115 |
| 谈澳大利亚留学 | 119 |
| 谈复苏的新西兰留学市场 | 122 |
| 学历项目 | 127 |
| 谈低龄化留学 | 128 |
| 谈国外高中教育 | 132 |
| 谈初、高中生出国之前的准备工作 | 138 |
| 谈留学和高考的辨证关系 | 141 |
| 谈读本科，选择国内还是国外 | 145 |
| 谈大学毕业何时出国好 | 148 |
| 谈大专生留学之路怎么走 | 152 |
| 谈学分认证 | 154 |
| ▲ 访谈篇 | 157 |
| 搜狐网专访彭国梁老师 | 159 |
| 新浪网教育频道“高端访谈”专访彭国梁老师 | 165 |
| ▲ 人生感悟 | 169 |

§ 理念篇 §



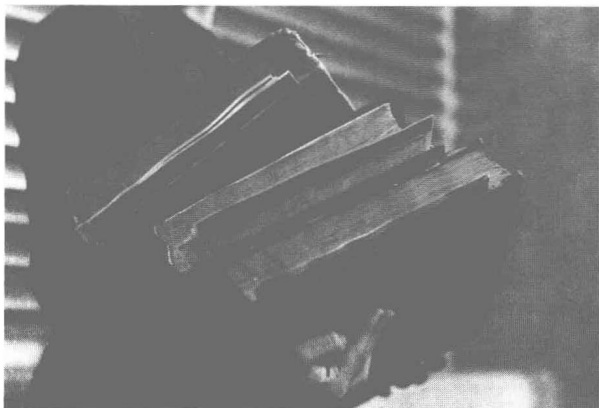
谈信息、知识、价值三者之间的关系

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，不只是为了消除自己的不确定性，更是要去发现，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。下面我们可以详细地来解读。

一般的中介服务机构，比如房产中介，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房主等，总体来讲可以说是一个传递信息的桥梁，即是一种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所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，不会主动传授自己的知识，特别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，结合客户实际需求，量体裁衣，制定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，我还是要说，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，这个观点我本人并不认同。我从事国际教育咨询至今已13年，在这10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上来看，大致可分为两类。一类是中介服务，一类是咨询服务。在这里，给大家分别来列举一些实例说明。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？换而言之，就是我们所说的留学中介与国际教

育咨有什么本质的区别。

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，例如法律知识、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。在我解读了中介与咨询的本质区别后，我们来谈一下国际教育咨询服务。假如你想去美国读大学，那么，如何选择院校的类型？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的价值。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，和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十万，二十万甚至更多。所以我建议学生和家長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、后续服务等等很多方面对客户进行的精细、专业、规范的服务。

投资理财

首先我想说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，对一个一般家庭来说，这笔投入基本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，拥有良好高中成绩和IBT、SAT的成绩等，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，同时他的其他的一些软指标也符合大学的要求，并同时被各大名校录取。去美国，一年的学费加生活费的投入大概是35万左右；那么读4年本科，他的总投入在150万左右。同样的，去英国，他的总投入大概是100~120万；去加拿大80~100万；去澳大利亚80~100万。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，这个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？这一系列的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，它需要你严谨及周全地考虑，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，我们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。所以我们的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，您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。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。或许有些家长会问，我的孩子很懂事，很服从家里的安排，当然，如果