



浅谈留学

文·汪先恩

历史的经验告诉我们，坚持对外开放，虚心学习，就能不断进步，而闭关锁国，固步自封就会一直退步。留学，对个人，对国家都是进步的重要阶梯。

春秋时代，孔子就主张：“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。”强调相互学习，时兴“游学”，后人总结为“读万卷书，行万里路”。汉以来，丝绸之路成为东西文化交汇之路，也是外国人到中华的学习之路。

日本平安时代的古书《续日本纪》第33卷中，有“随吉备真备入唐，留学受业”的记载。日本人到中国正式留学始于隋朝。

公元600年，日本派遣的第一批遣隋使，由于不懂礼节，没有达到交流作用。公元607年，崇拜汉文化的圣德太子委任小野妹子为遣隋使。小野妹子深感向隋朝学习的东西太多，使节团游学式的考察远远不够，因此，公元608年出使隋朝时，计划把一批年轻的候补官员和僧人留在中国学习，于是诞生了“留学生”和“留学僧”。隋灭唐兴，公元630年又启动了遣唐使，大批的留学人员入唐，学习文化、科技、佛教、制度、律法等，使日本获得飞跃式发展。后因安史之乱，公元894年停止公派遣唐使及

留学生。唐之后，如南宋、明、清年间，日本人到中国留学，基本为自费留学。

晚清因闭关锁国，错过了世界发展潮流。鸦片战争和甲午战争的残酷现实，使人们重新认识到开放与学习的重要性。于是，1872年开启幼童赴美留学事业，1881年开始向欧洲派遣留学生，1896年开始向日本派遣留学生。

留学生全方位推动了近代中国的发展和社会变革，其中，政党政治取代皇权政治或军阀政治，也主要是留学人员的贡献。1905年8月，孙文凝聚留日学人在东京发起成立“同盟会”，领导了辛亥革命。我党早期共产主义小组创始人陈独秀、李大钊同样是留学人员。在他们的推动下，中国共产党诞生。自此，中国共产党勇敢地担负起民族独立、人民解放、国家富强的重任。

1978年，开放的中国，重新开始向世界派遣大批留学生，40多年来，几百万留学人员为各行各业的发展和对外交往，发挥了不可替代的作用。冬去春来，当年救国救民的应急留学，已经变成了开阔视野的常态留学，分布在世界各地的中国留学人员成为讲中国故事、交五洲朋友、致力和平发展的生力军，为实现中华民族伟大复兴伟业不懈奋斗着。（作者系中国留日同学总会会长）■



留学产业新趋势

改革开放30年来，我国的留学产业发生了巨变。

30年来，我国的各类出国留学人员累计高达510.46万人，一直保持着世界最大留学生生源国的地位。留学回国人员达66万余人。留学顾问也有约18万人。留学机构达1500多家。

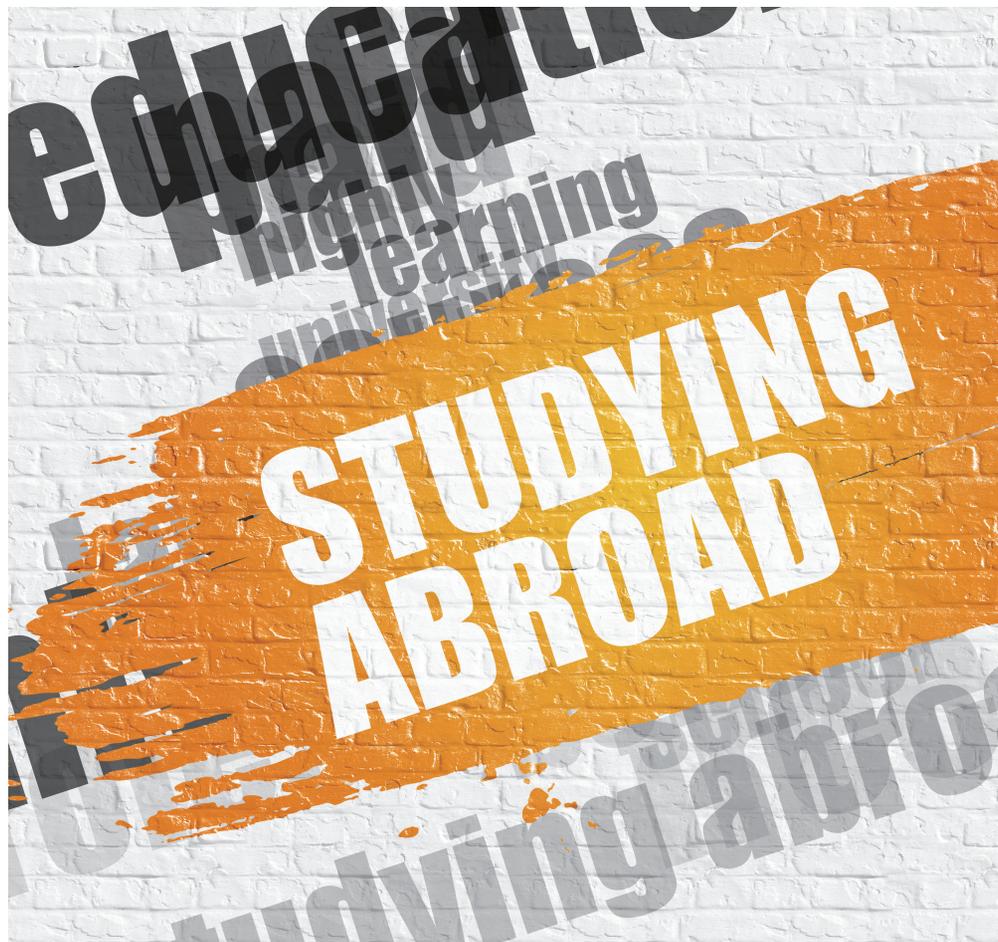
中国留学市场是一个庞大的市场，中华民族是一个很重视教育的民族，随着中国经济的不断增长，会有更多的家庭和学生愿意到海外去走一走，看一看。下一个十年，应该还是留学行业的黄金时期。

这个行业里的优秀领军企业，一直在思考：未来十年，客户需求会发生什么变化，企业发展何去何从？

梳理30年间的行业发展历程，留学服务行业与其他所有行业一样，都因客户需求不断升级，而不断向前推进着企业自身的业态和服务，或倒逼，或主动，均发生了本质性改变。

那么，变局之下，何以自处？未来即到，机遇安在？

策划·本刊编辑部



解析我国留学产业

文·刘玉先

想要出国留学的同学，大部分人会提出这些问题：什么样的留学中介才是合法的留学中介？怎样选择留学中介才不会被骗？

门槛降低：从资格认证到取消行政审批

2007年，教育部通过教育涉外监管信息网（www.jsj.edu.cn）公布了经资格认定的398所自费出国留学中介机构的法定代表人、办公地址等核心资质情况。目的便是，打击自费出国留学服务市场中转借资质、变相挂靠等非法中介活动，保护自费出国留学人员利益，促进自费出国留学中介机构对外交流与合作，并加强对自费出国留学中介机构的管理。

当时，教育部提醒出国留学人员，通过中介机构办理留学时，应查验其是否具有教育部颁发的“自费出国留学中介机构

资格认定书”。因此，这张“资格认定书”一度成为中国留学中介市场上最重要、最核心的通行证。

随着留学市场的发展壮大，这张通行证逐渐束缚了整个行业的前进脚步。

于是，2017年1月21日，国务院正式印发了《关于第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》（国发〔2017〕7号）。

这项《决定》明确规定，在前两批取消230项审批事项的基础上，再取消39项中央指定地方实施的行政许可事项，其中就有：取消自费出国留学服务机构资格认定。

取消留学中介资质的行政审批，意味着留学中介市场进一步降低市场主体准入门槛。以往很多“教育咨询公司”除了教育咨询业务外，迫于国内行政审批的困难重重，只能打着擦边球、“无资质”从事留学中介服务。

这项行政审批的取消，对于很多新兴的留学中介机构来说，是一个很好的发展契机。自此，中国留学中介服务行业迎来了百花齐放的新局面。

竞争加剧：丢掉保护伞，靠实力生存

降低行业的创业门槛，自然吸引来更多的创业者进入留学中介行业，新兴机构再无资质和行政审批的羁绊，终于可以“见光”了，尤其是在二三线城市，这个行业更是迎来了短暂的春天。

在取消行政审批之前，很多海外留学中介机构虽然有一手的资源、直接的院校合作关系，但却只能在中国“打擦边球”运营。行政审批取消之后，随着互联网生活的深度普及，这些机构得以更方便地通过设立服务办公室、互联网平台等，直接服务中国学生和家。

这些海外留学中介机构，本身已具备优质完善的海外留学后服务网络，家长和学生选择这些机构觉得更放心。毕竟，申请学校和签证只是万里长征的第一步，到达目的地后的转学升学、签证续签、毕业后工作安排、移民申请以至购房买车、保险理财等等才是更长期的服务项目。而这些，中国国内本土的大型留学中介服务机构也无法企及。

海外留学中介机构成为本土留学服务机构的最强有力的竞争对手。中国的留学中介市场，竞争日益加剧。

因此，此前的“自费出国留学中介机构资格认定书”，换一个角度来看，反而成了早期行业大佬们的“保护伞”。在市场经济的新时期，唯有实力者才能不惧，

只要有可靠的项目、直接的资源，发展壮大自然只是时间问题。

澳际教育集团副总裁黄俊友表示：“从2017年取消留学资质之后，这个行业的确是难做了，市场服务不断细分，机构竞争日渐加剧。”

的确，近几年来，中国企业的市场化意识觉醒，传统的大型留学中介面临转型难题，员工素质差、服务不佳、合作渠道薄弱等，都成为企业转型升级的“绊脚石”。

故此，金吉列留学首席运营官郭明斐认为：“教育行业是一个需要更多耐心去做的行业，这需要团队在教育本质上，比如产品质量上不断深耕，提供完整的服务和体验，最后才能达到终极的最好的效果。”

新东方前途出国副总裁郝斌同样认为，企业从竞争中胜出，“最重要的还是找准客户的需求，因此不断提升服务和产品的质量是首要目标”。

迎接挑战：上承40年，新时期呼唤转型和创新

改革开放40年来，我国的留学产业发生了巨变。

40年来，我国的各类出国留学人员累计高达51949万人，一直保持着世界最大留学生生源国的地位。留学回国人员达313万余人。留学顾问也有约1.8万人。留学机构达1500多家。

中国市场是一个庞大的市场，中华民族是一个很重视教育的民族，随着中国经济的不断增长，会有更多的家庭和学生愿意到海外去走一走，看一看。因此，金吉列留学首席运营官郭明斐坚定地认为，“下一个十年，

4	自费出国留学中介机构资格认定	《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》（国务院令412号）	教育部	省级人民政府教育行政部门
---	----------------	--------------------------------------	-----	--------------

《国务院关于第六批取消和调整行政审批项目的决定（国发〔2012〕52号）》截图

应该还是留学行业的黄金时期”。

近两年来，留学行业市场日趋扁平化，市场行业细分，机构竞争加剧，客户需求多样化、个性化，在一系列外界因素的影响下，尤其在当下这个拥抱科技、拥抱互联网、人人都在创新升级的年代，留学行业更是呼唤创新。

新东方前途出国副总裁郝斌认为，身处咨询服务行业，优质的服务质量背后，离不开人才团队的建设，需要新鲜血液的引入和现有人才的培养。近年来，“前途出国吸纳了大量名校海归人才，目前我们海归的员工数量大概达到了三成左右”。

此外，前途出国还通过多种举措，引入具备创新精神的新鲜力量，同时激励经验型人才的创新动力，将公司多年来沉淀的经验、案例、数据与市场需求的最新变化相结合，推出更多质量过硬的服务，带动企业和行业的共同发展。

作为在这个行业深耕了多年的从业者，澳际教育集团副总裁黄俊友表示，未来十年的中国留学产业，总体来讲应该是被看好的。黄俊友分享了留学产业未来发展的三个方向：

第一，行业平台化。在“互联网+人工智能”和5G登场的时代，“互联网+留学”模式会是行业发展

的新趋势。留学行业未来一定会走向平台化，而这个平台则需要行业从业者们共同来搭建。

第二，个人品牌化。随着自媒体的发展，再小的个体都有机会发展自己的品牌。留学行业的从业人员也一样，个人品牌这个方向肯定会越做越好。

第三，业务精细化。留学行业既是国际教育行业，又是服务、咨询行业。业务变革是建立在客户需求之上的，客户需要更精准、更个性化的服务，留学中介企业的服务一定要做好相应的升级。

新通教育集团总裁助理兼战略合作部华北区总经理海日也认为，现在整个行业都处在从传统行业和中介行为转为国际化教育行为的阶段，在接下来的十年，更多的国际化教育机构会给学生和家长提供更好的教育和服务，中国的整个教育体系会更加国际化，成为中国公立教育的有益补充。

未来方向：从传统中介机构到国际教育集团

这个行业里的优秀领军企业，一直在思考：未来十年，客户需求会发生什么变化，企业发展何去何从？

梳理40年间的行业发展历程，留学服务行业与其他所有行业一样，都因客户需求不断升级，而不断向

3	自费出国留学中介机构资格认定	省级教育行政部门	《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》 《国务院关于第六批取消和调整行政审批项目的决定》（国发〔2012〕52号）	取消审批后，教育部要会同工商总局研究制定相关合同示范文本，加强对自费出国留学中介服务机构的规范、指导和服务。要发挥行业组织的行业自律和行业规范的作用。教育、工商等部门要在相应职责范围内加强事中事后监管，依法查处违法行为。
---	----------------	----------	---	--

2017年1月21日，国务院发布《关于第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》（国发〔2017〕7号）截图

前推进着企业自身的业态和服务，或倒逼，或主动，均发生了本质性改变。

第一，留学群体的需求更细分。他们的需求不断地从目前的“主流”需求变得越来越小众、“非主流”，因此客户的认知、偏好、需求等方面的核心差异是巨大的，行业的从业者应加强专业知识的积累，完成专业能力的储备，以应对这个巨大变化。

第二，留学后服务更受青睐。现在，留学的定义已不再是成功申请并出国深造，更多的学生、家长开始关注留学后的发展，并愿意向专业机构寻求帮助。也有更多的留学机构开始提供学业、跨文化适应、就业、移民等留学后服务。未来，全产业链的国际教育机构将成为发展趋势，让学生实现从“成功留学”到“留学成功”。

新通教育集团总裁助理兼战略合作部华北区总经理海日表示，新通正在将业务从留学前、中，拓展到留学后，做好规划、服务，帮助学生在国外学习和就业，形成全链条的、闭环式的服务体系。

澳际教育集团副总裁黄俊友说，澳际做了一款APP，叫做“小希”。他希望通过“小希”汇聚无限小的力量，让留学行业中的每个个体都能在平台上获得更大的价值。

“通过技术、大数据、人工智能使服务更精准，让每个学生能在一个平台上找到任何他想要的留学服务。让每个机构每个顾问，都能把自己的优势、服务、产品在平台上展示出来，学生再根据自己的需要找到适合自己的精准服务。在小希这个平台上，机构之间没有竞争关系，都是合作方。”

金吉列留学首席运营官郭明斐表示，金吉列曾在2017年推出一款“咨询神器”，是咨询顾问在为学生做留学咨询、学业规划等一系列出国前服务过程中使用的智能化工具；在2018年又推出一款基于微信端的小程序“留学费用计算器”，可以帮助学生和家计算出去某个国家留学的大致费用。

郭明斐相信，随着未来更先进的一些技术手段应用、交互体验大量的创新，公司在这一块会有很大的提升空间。

新东方前途出国副总裁郝斌表示，新东方在

2018年便通过长期对客户需求的观察和研究，围绕“录取力、学术力、就业力”三大维度对全线产品进行了升级，整合了百余种留学产品，同时也新增了大量测评工具、学术课程、背景提升等非申请类业务，以满足客户日益多元的需求。在2019年，前途出国继续挖掘用户的新需求、持续细化产品服务，致力于帮助学生全面成长。

据前瞻产业研究院发布的《留学服务行业发展前景与投资分析报告》显示，目前整个留学市场规模超2500亿元，留学前市场占据整个留学市场的15%，其中语言培训约310亿元，中介服务约50亿元，游学占据80亿元规模，留学后环节的境外消费占据85%份额。

经过几十年的发展，我国的留学产业已经形成了一个成熟而稳定的市场。所有参与者都希望在“红海”中找到新的增长点。如何在这片“红海”中取胜，这需要每一位业内人士保持创新、突破，同时加强协同、合作；还需要每一位业内人士不断研究、不断思考，不断探索、不断进取。

留学中介资格证



参考文献：

1. 教育部公布资格认定的自费出国留学中介机构名单及核心资质，中华人民共和国教育部官网。
2. 自费出国留学中介机构名单，中华人民共和国教育部，教育涉外监管信息网。
3. 教育涉外监管从留学中介始，中华人民共和国教育部，教育涉外监管信息网。
4. 【重磅】国务院取消留学中介资格认定审批：留学中介市场将发生三大巨变！CCSS 留学移民。
5. 行业巨头话留学未来10年机遇与挑战同在求索最佳生存模式，《留学》2019年第2期。
6. 国家取消留学中介资质审批。我们应该如何筛选留学中介？知乎宋悦平。
7. 新形势下我国留学产业及留学产业经济研究，《商业故事》2018年第14期。
8. 留学服务进入2.0时代，《光彩》2018年第6期。

影响留学行业的四个标志性事件

文·曹贤水



选择，比努力更重要

在阅读正文之前，我想请大家做一个思想实验：假设现在是2010年，一对优秀的双胞胎一起毕业，一个进了腾讯，一个去了报社。七年之后会是什么样呢？

去腾讯的那位，大概率已经是年薪百万，满街都是挖他的猎头；而去报社的那位，或许正面临着一切都得从头再来的选择困局。

上面这个思想实验，其实是梁宁在她的得到App《产品思维30讲》中所讲的。她根据曾鸣教授在《智能商业20讲》中的理论，在她的“点线面体的战略选择”这集里跟大家讨论战略选择的问题。

这个道理在留学行业里也同样适用。在战略决策上，选择，比努力更重要。

2007年，我开始从事咨询师招聘及培训工作的時候，由于公司客户量每年翻倍增长，我甚至不得不用一些大专毕业生来做咨询师。我并不是学历歧视，只是客观地从基本素质角度做对比。这些总体平均水平不如留学行业五大机构新人的年轻人，在两年之后，就可以成为猎头的目标。在那两年只要说是“太傻”（太傻超级论坛）的咨询师，出去不愁找不到工作，不愁不加薪。

正是基于这个认知，我给我课程的第一部分命名为：低头修路前，先抬头看天。当我们了解了行业的昨天、今天，就更有可能选择一个更好的明天。所以，今天我要跟大家分享的是：影响留学行业的四个标志性事件。

我认为在留学行业30年的发展历程中，有四个标志性事件：留学中介资质诞生、“9·11”事件、2008国际金融危机和2017年留学中介资质取消。用标志性事件去定义一个时代的开始，

作者简介：

曹贤水，和创留学联合创始人、知乎高人气咨询师，M College 签约讲师。

是为了让大家更好地理解，并不是说这个事件前后是0和1的变化。

留学中介资质诞生

中国近代留学历史是从留学幼童容闳开始，而中国的现代留学则是改革开放之后。

大家从电影《中国合伙人》或者俞敏洪的演讲中，多少会了解新东方的发展历程。而我则因为我所创办的公司在2011年被环球雅思收购，了解了中国第二家在纳斯达克上市的教育公司——环球雅思的成长史。比如，张永琪和张晓东夫妇的第一桶金是靠在美国大使馆前卖复印的雅思考试题获得的。

那个年代，中国人对于外界的信息获取渠道较为匮乏。拥有信息优势的人，就拥有话语权，进而就能赚钱。信息不畅，加上暴利的吸引，各种“黑中介”滋生，很多学生被送去“野鸡大学”。原因很简单，越差的学校越缺生源，就越有动力给更高的返佣让国内的机构多送学生。

于是，1999年8月24日教育部颁发第5号令，把留学中介业务定义为“特许服务行业”，所有机构必需要先获得教育部颁发的“自费出国留学中介机构资格认定书”，才有资格从事相关服务。

最初，政策要求相关机构交纳100万元抵押金，在那个年代，100万不是个小数。这个政策大大增加了机构的违法成本，更重要的是过滤掉了很多无诚信、没实力的小机构。

所以，中介资质这项政策在诞生之初的确很好地保护了消费者的利益。

美国“9·11”事件

作为全球第一大经济体，美国的优质教育资源，吸引了很多人。

为了保护本国利益，美国一直有着世界上最严的签证制度，比如“214b 移民倾向有罪假定”这个逻辑。

世界上最严的签证制度再加上“9·11”事件，对普通中国留学生的签证之门基本等于关闭。像我的合伙人建军拿到了

匹斯堡的本科录取，去签证的时候，连着三次，一个问题没问，直接被拒了。所以他只能去新加坡读书。清华北大的很多优秀学生因为拿不到签证只能转投加拿大、新加坡等国家。

千禧年初，刚刚开始有增长趋势的美国留学，因为“9·11”而彻底进入寒冬。各大留学公司的美国部都取消了。所以在这个阶段，留学目的国转变成以英联邦为主体。

10年前，中国留学界老大的名字叫“澳际”。澳洲、新西兰、英国等留学国家是把留学行业当做盈利产业来做的，所以只要分数达标、有钱，除了英国G5之外，像澳洲八大等学校，录取门槛相对美国的学校而言都非常低。

这个阶段的留学申请，大家比拼的是：谁能拿到更多的一级代理权，谁有更能签约的销售，至于选校和文书意义没那么大。那几年，作为重点的申请规划、竞争力提升服务都没有诞生。

“太傻超级论坛”成立

2001年，太傻超级论坛（后文简称“太傻”）成立，两年后成为留学行业尤其是美国留学签证的第一门户网站。

2003年，陶谦成立北京澄怀科技有限公司，主要从事美国留学签证辅导培训业务。

那个时期，“太傻”一个签证服务就可以收费一万五到两万元。今天美国签证服务基本只收两三千元，而且大家还不能忽略十几年来人民币购买力的变化因素。

2005年，“太傻”靠着论坛上各种优秀DIY学生的分享经验以及签证服务时收集的美国大学奖学金发放数据，开始重点做美国留学申请服务。2006年，“太傻”作为美国留学申请的领军者，一年服务了300名学生，营业额在700万元左右。

之所以拿“太傻”举例，是希望大家通过它早期的发展情况意识到，任何事物的发展和变化，都不是一蹴而就的，都是有过程的。

美国大学招生目标同英联邦大学有着巨大的不同。

首先，美国USNEWS排名前一百为代表的大学，其招收留学生的目的是为了吸引全球的优秀人才。2006年，在我合作的23名学生里，17名拿到了全额奖学金录取。其中一名去读硕士的女生每年用自己的奖学金的一部分给在国内的妈妈还



房贷。

目的上的差异，导致了美国大学在申请上具有竞争激烈、申请流程复杂和综合评定这三个特点。

“什么样的学生是有投资潜力的人才？”这个问题抛给任何一个国家的任何十个人，都难以得出统一的答案；再加上美国的公立大学和私立大学并行发展，这些大学的本科录取和研究生录取流程、录取逻辑有着很大差别，同一个学校的不同院系，录取审核流程也往往不同，即使同系的不同教授对申请审核时所看重的点也不尽相同。

因此，原来英联邦申请业务体系中，校代能反馈学生申请可能性，销售直接签约时确定申请名单，文案处理申请文书以及其他材料，佣金结算部门负责所有学生返佣结算，这样一套标准化、高效的申请流程在美国非中介代理模式上完全不适用。

当初，留学行业里很多做得不错的公司想做美国业务却做不好。因为整个人员招聘、培训、CRM 流程、绩效体系都是不一样的，这不是招几个懂美国业务的老手就能解决的问题。再往深了说，就涉及到克里斯坦森教授的《颠覆式创新》中的非连续性创新的问题了。

美国金融危机

金融危机导致整个美国受到了巨大的影响，大学也不例外。而一名国际学生的学费是本土、本州学生的一倍以上，招收中国自费学生，对缺钱的美国大学来说是一笔非常合算的生意。在 2008 年、2009 年，美国留学圈会有“水校”这个概念。像哥大的工程院就曾因为录取门槛的降低而“不幸躺枪”。

越来越多的本科项目、硕士项目里，中国学生比例大幅增长。在我 2005 年感叹中国留学生为英国贡献 20 亿英镑的时候，现在的中国留学生已经给美国经济贡献了 80 多亿美元。

单是因为财务压力，并不能让美国大学占领整个中国留学行业的半壁江山。与之对应的还有两大时代背景：中国加入 WTO 以及美国金融危机后我国政府推出的四万亿经济刺激政策。

这也很好地印证了曾鸣教授“点线面体理论”的正确性。跟随着中国这个巨大上升的经济体，无论你是从事外贸，还是房地产，抑或是从事钢材、水泥、建筑承包、金融行业，或者是参与买房的散户，所有

经济体上的点都获得了巨大的回报。

人民币对美元的汇率也在发生着很大的变化，从当初的8到6，再加上中国人对教育的重视，很多父母都能牺牲自己来支持孩子的教育，比如我一个去牛津读博士的学生，他父母为了凑签证保证金卖掉家里一套房子来支持孩子留学。

当美国这个拥有全球优质大学资源的国度敞开了大门时，我们就见证了中国赴美留学人数连续多年的两位数增长率。

中介资质被取消

当美国留学成为主流，整个留学行业从相对初级的 agent 代理模式变成了更有技术含量的智力、信息咨询服

务。这样的变化则让“中介资质”这个十年前的政策难以适应。在2009年，行业里的中介协会为了打击竞争对手，由当时五个行业老大牵头，以没有中介资质为由打击“太傻”。

因为中介资质导致的垄断效应，偌大一个上海，只有十几家有资质的留学公司，北京在发出400多家中介牌照之后，再不颁发新的资质。所以太傻作为美国业务的全国第一，也无法取得资质。最后只能收购一个小中介获得资质。

很多大公司想创业的人，要么不得不挂靠一些中介交30%的挂靠费，要么就背着个“黑中介”的名头游走在灰色边缘。这种变相“垄断”必然导致行业的进步速度缓慢，严重跟不上用户快速增长的需求。

这种矛盾在金融危机爆发差不多十年的时间里越来越严重。所以2017年，又出了一个对留学行业产生深远影响的标志性事件：取消中介资质。

这个规定的出台给了所有人一个信号：留学行业全面进入市场自由竞争阶段，政策保护优势逐渐消失，大家各自凭真本事吃饭。

所以大量的工作室以及和创这样在某些领域有特长的中小公司像雨后春笋一样冒了出来。老大们的市场份额开始被瓜分，行业五大中有一家快速从老大位置上掉了下来，营业额急剧下降。现在，五大实际意义上只剩了两大。

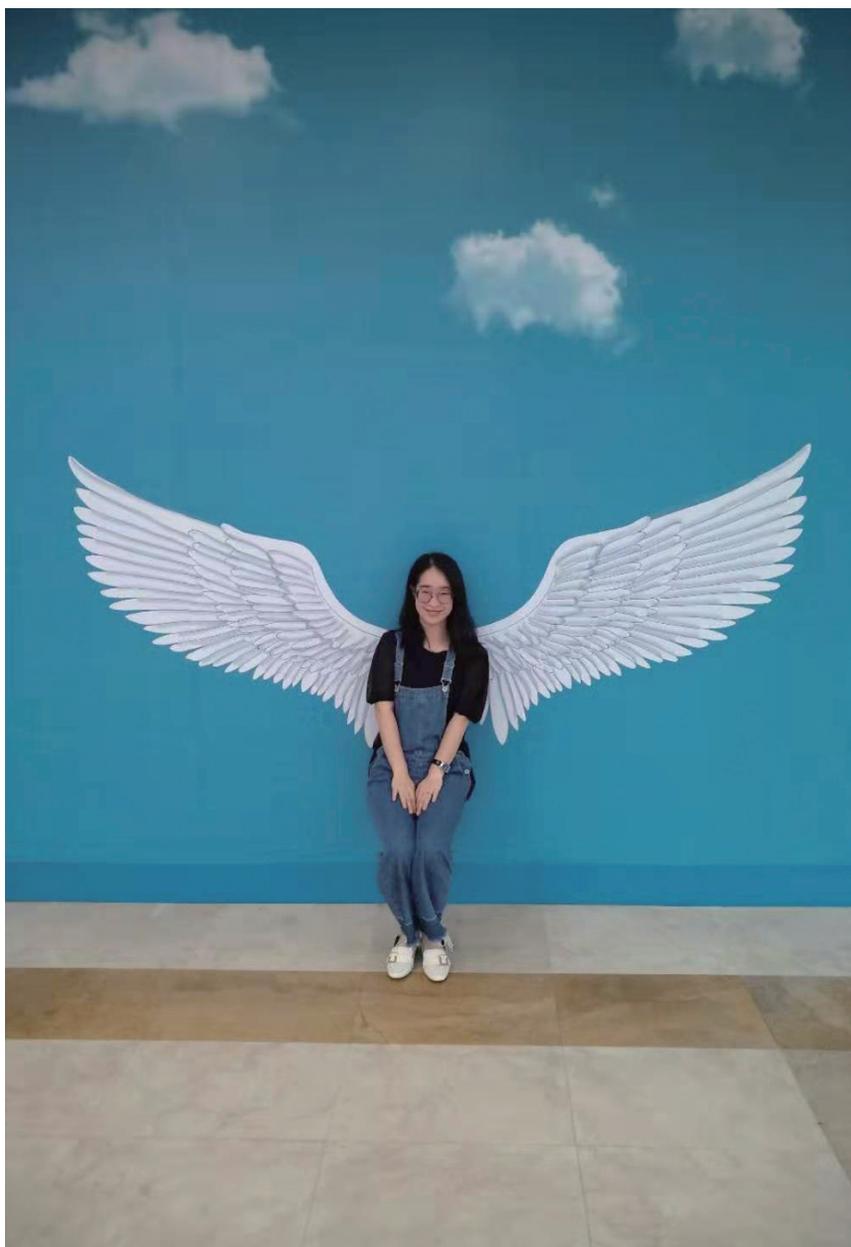
在这样的局势下，各家机构没有了高高在上的资本，都开始不得不一方面努力做好留学服务，另一方面寻找各种更低成本的营销渠道和方式。

所以在我看来，虽然中介资质取消时间不久，但是在下一个十年，这件事情会像前面3个事件一样，成为留学行业的标志性事件。从现在开始，留学服务将进入一个全新的时代。■



留学申请，没有捷径

文 · Stella



作者简介：

Stella, 上海外国语大学对外汉语本科, 文学学士; 上海对外经贸大学辅修国际经济法, 法学学士; 毕业后在事业单位教过高中科普英语竞赛、外企担任 Live Demo Teacher Mentor。被香港大学, 香港中文大学, 布里斯托大学, 诺丁汉大学, 拉夫堡大学 (20% 奖学金) 等学校心理学硕士录取。

“很多同学感觉做申请看起来不是这么难。最初我也是这么想的, 但真的自己操作起来会发现, 申请中的每一步, 都比想象中复杂得多, 而且是没有捷径的——再有经验的顾问老师也不可能替你做决定!”

做申请“复杂”在哪里? 我们请 Stella 具体说一说。

Q1: 做申请是怎样一种体验? 主要做了哪些工作, 你投入了多少时间?

相比准备国内研究生考试, 留学申请是一件更加轻松的事情: 写 Personal Statement (即 PS, 个人陈述), 请推荐人帮忙写两封 Reference Letters (推荐信), 考试成绩达标, 办好证明及它们的英文版, 上传, 搞定!

但是真的操作起来, 的确花费了比我想象中多许多倍的时间。

我做申请是从 2018 年 7 月参加 BeBeyond 的申请方法论课程开始的, 到 11 月 19 日基本递交完所有学校的申请。10 月拿到第一封 offer, 11 月拿到第二封 offer。7-10 月份是最最辛苦的四个月, 申请过程中最主要的工作, 都是在这期间完成的。

这 4 个月中, 最耗费精力的是查选校、写 PS 以及准备证明材料几个环节: 7 月查选校, 当时还在全职工作, 我几乎花了整整两周的时间做充分的

调查。其中有一天我连续坐在电脑前超过 12 个小时。

8 月开始写 PS，这个过程其实是我最纠结的——写一篇至少得花上一天的时间，边想边写，边写边改。到 9 月 27 日，我提交了 PS 的第 5 个版本，终于写到一版可用的；前前后后一共写了 6 版 PS。

紧接着在 9 月，需要准备 Reference Letters（推荐信），各种材料以及提交网申。因为毕业多年，又在上海外国语、上海经贸、华师大三所大学读过书，学历、学位证明，成绩单证明及翻译方面来来回回跑了很多次。一直到 10 月 30 日，我才完成了所有材料的准备和寄送。

Q2: 查选校的过程是怎样的？

在留学的国家上，一开始我就确定了去英国，因为时间短，算起来学费生活费花费更少一些；另外，我的时间比较紧张，所以来不及考 GRE 这样的需要耗时准备的考试。英国是我最好的选择。

我以为查校无非就是：看所有排名，确定自己能够接受的排名的学校，列出目标学校；浏览目标学校网站，找有没有自己感兴趣的专业；看这些专业的录取要求，记下来。

但培训师 Linda 告诉我，“你的精力都花在了重复上面，没有深挖。”

于是，我第一次认真完成了深度的选校调查。根据各种大学排名，把所有我觉得排名能够接受的英国学校全都列出来，挨个查每一所学校的专业。

我最感兴趣的组织心理学专业以及我的背景能申请到的人力资源、教育学等专业，都会去看。每个学校可能有两到三个看起来合适的专业。我认真点开每个专业包含的课程；点开每一个课程看教授制定的课程介绍及安排；我还看教授给出的阅读书单、必读文献，然后去上海图书馆借来一一读。

细致的选校报告，对于最后确定选校清单是很有帮助的。当我真的一所一所学校所有的 module 全都仔细看起来，专业书籍也细致看完了，我更加明确：哪些背景匹配、更容易申请的专业，比如英语教学、人力资源管理，都是我可以接受的，但是不是我真正想要学的内容。

Q3: 最后是怎样敲定申请专业的？

说起来比较曲折，7 月时列出了几个专业的选校清单，到 10 月才下定决心只申请一个专业。

我申请的兴趣点是明确的，出国就是想学组织心理学；但是想申请和能申请到是两回事——即便我在本科时期的绩点在 3.6/4.0，辅修国际经济法的绩点在 3.80/4.0，研究生期间的绩点在 3.92/4.0，仍旧无法证明我对于心理学拥有说服力的学科背景。

到了 10 月写 PS 的时候，我也尝试写过人力资源和教育学方向的 PS，写完了却发现写的不是我自己。我发现没有办法说我对这些专业很有热情。我又何必去装？何必耗费金钱，精力与时间在这些我并不是真正感兴趣的事情上呢？

所以，最后我决定，只申请商业心理学 / 工业与组织心理学一个专业，一个只有风险的选择。这是我第一次，放弃了那些金光闪闪的保守选择。

Q4: “名校”和“感兴趣的专业”之间，你是怎样权衡取舍的？

写 PS 的过程中，我不断反思 SA（Self Assessment 自我认识，申请培训 Workshop 第一周主题）。SA 的结果总是能够给我一些小惊喜，非常有助于我在申请中快速做出一些决定，比如喜欢有多重要，为什么我更适合组织心理学而不是人力资源管理专业。



在澳大利亚乘悍马去丛林探险



小组讨论

做自我认识的时候，我花了时间去系统地回忆自己以前做过哪些事情，观察自己的行为模式，于是对自己的认识更笃定了。

比如我观察到，中学以来，我的数学成绩一直不太好。可是我非常有成就感的事情却是在工作中应用 sales force 做了一张展现 live demo（转化率）、sales revenue（销售收益）的表格，并且热衷于用 spss 去分析这些收集到的数据。没有领导要求我这么做，我只是对这些数据是否揭示了一些有价值的信息非常感兴趣。

这让我发现了兴趣对于我而言是多么重要！

这也就是为什么当初贪图不需要学习数学而选了上对外汉语专业的我，有勇气选择包含了统计学课程的商业组织心理学专业。因为我相信即便我不擅长数学，在这种天生的好奇心驱使下，我也能够枯坐电脑前数小时，倾心去坚持研究。

SA 中还看到许许多多这样的经历。我意识到，我其实是非常利他的人（我选择了教师，mentor 这些工作，因为这能够帮助别人变成更好的自己，这是我成就感和幸福感的来源）；同时我很关注公平公正（可能跟学法律有些关系），总是更倾向于站在弱势的一方。相比之下，人力资源更多是站在企业的角度来培训员工，而组织心理学可以在员工和组织两面取得平衡。

组织归根结底是人组成的，而普通员工是组织的很大多数，只有他们都被真正激励了，组织才能够得到最大的益处。我希望通过对于 Leadership 与 Motivation 的学习与研究，不仅给自己创造一个成为更好的 leader 的机会，同时能够拥有 Expert Power，作为一位 consultant 或者 trainer，给正在做领导或者做员工的大家更多有效的协助。

于是，确定最终的选校名单就成了很容易的事情。

Q5: 确定专业花了你很长时间（7-10 月里一直调整），有没有可能通过更加了解专业的顾问给你一套选校方案，节省一点时间？

这是不可能的！

我问过很多机构，有经验的留学顾问听完我的描述，给出的结论就是：商业心理学？这个成功的可能性不高的。可以帮你申请，但是你同时申请一下人力资源会比较保险。

很多有经验的留学顾问往往站在“我知道”的角度，专业且权威地告诉你，按照你的条件（学校排名，GPA 实习等），可以申请这些学校，冲刺那些学校，还有这些学校做保底。

但是再有经验的顾问，也只能从几所学校毕业，了解一些热门的专业，并不能迅速、精准地告诉你，你最适合申请的学校和专业。更何况，许多项目有细微差别。

比如每一所学校同一个名称的学位里包含的课程也是不一样的。自己查完选校，会看到：诺丁汉比较侧重于研究方法的教授；拉夫堡比较侧重于实践；曼彻斯特的专业有 BPS 认证的资格鉴定；LSE 的这个专业是与社会心理学结合在一起的；UCL 的这个专业包含了消费者心理学的内容。

我是一所一所学校所有的 module 全都仔细看起来，确定自己真正会对这些课程感兴趣才确定申请的。我真的不想去了之后，学的是我没有兴趣的课程。我觉得这个就如同谈恋爱，气场合适，相处舒服最重要。合不合适，舒不舒服也只有自己知道。

Q6: 你怎样看待申请机构的作用？

对于留学申请，以前我一直觉得申请是由机构主导的。整个过程，申请者所做的就是提供资料、考语言考试——大家花了中介费用，就是为了享受这个一条龙服务，并且得到一个能够接受的申请结果。

但现在我觉得，世界上没有一个人比你更了解自己，所以亲自去了解这些学校，是对自己最大的负责。申请的结果，是要你自己去承担的。这些时间精力要花，值得花，而且真的需要再多花一些。

我个人觉得 BeBeyond 模式至少适合这样四种人：

1. 如果你有些迷茫，不知道应该出国还是考研，还是找工作；或者心怀一个梦想，被人说不可能的。那么 BeBeyond 挺适合的。因为，这里就是让梦想成真的地方，这里会有很多人陪伴你一起认真思考，你究竟想做什么，这里会有人 push 你大胆去尝试，最终你一定能够听清内心的呼唤。

2. 如果你的控制欲还挺强的，不接受被中介主导的命运。

如果想要第一时间在自己的邮箱里面看到 offer，而不是等待中介转达的；如果你觉得文书应该是真实的你，不能够容忍

一丝丝对于自己感受的不忠诚，因为这里就是让你全盘控场的地方，你才是做决定的大 boss。我在 PS 里面展现的就是我自己，非常真实，没有夸大或者缩小的我自己。

当你认真做好“自我认识”、了解自己的时候，你会发现不用那些刻意的技术性的夸张，你本来就很优秀啊。BeBeyond 在做的是，挖掘出每一个理智尚存的人做出的选择的内在逻辑，然后充满说服力地呈现出来，再做一些事情，让这条逻辑更有力量。

3. 如果你想要和很多优秀的大脑做头脑风暴。

BeBeyond 有个神奇的功能，就是把一群特别优秀的人放在一起。这里真的汇集了最优秀的大脑，和他们辩论、听他们演讲都是非常幸福的事情。我想说的是，看到这群人，和这群人简单交流一下，就已经非常棒了。你可以在短时间里分享很多人的人生故事和智慧。他们的出现，就是对整个集体最大的价值。

4. 如果你想真正弄明白自己留学是为了什么。

清楚知道自己需要什么，为什么要去留学，仔细了解每一所学校、每一个专业，给自己找到最合适的那一所学校、那一个专业，就是最好的。

通过做申请这件事情，帮助你清楚接下来想要过什么样的生活。所有的耗时、费力，对于未来的你而言，就好像是一次涅槃，比短暂的眼前轻松，简单要有意义的多。■

出处: 文章来自 BeBeyond 微信公众号



对话法国高等教育署中国总协调员欧杰 ——Admission France 让留法更轻松

文·谢兢



2019年对于中法两国，注定是一个不平凡的年份。五十五年前的1月27日，中、法两国政府发表联合公报决定建立外交关系，中法建交标志着中国加强同西欧国家关系的一个重大突破。一百年前的3月17日，“因幡丸”从上海杨树浦码头启程赴法，载着89名学生远渡重洋，开启了中国历史上著名的留法勤工俭学运动，他们中走出了周恩来、邓小平等伟大人物。

中法两国的文化教育交流源远流长。随着中国改革开放的持续深入和高等教育国际化水平的提高，中法关系蓬勃发展，中法之间的文化教育交流日益密切。来自法国高等教育署的数据显示，自2015年以来，中国留学生已经成为法国最大的留学生群体，并且人数还在持续增长。每年有超过11000名中国学生选择赴法留学，如今有近40000名中国学子在法国学习。

2019年2月25日，法国高等教育、研究与创新部部长弗雷德里克·维达尔（Frédérique Vidal）女士对中国进行了2018年以来的第三次访问。在法国驻华使馆官邸举行的新闻发布会上，弗雷德里克·维达尔女士在众多中法两国记者面前阐述了“选择法国：提升法国高等教育吸引力新战略”的措施：简化签证手续、改善留学生接待措施、增加英语授课项目的数量、增加奖学金的数量到原来的三倍、准许实行差异化的注册费用。

同年5月法国高等教育署上线了一款名为Admission France的新平台，这款平台瞄准身在中国的学生申请法国高校时候的难点，让留学法国变得更加轻松简单。通过Admission France平台，学生可以一站式了解、选择并申请法国高校提供的各类课程，无需再辗转各大学校官网进行比对搜索。对于学生和家而言，Admission

人物简介：

欧杰：法国高等教育署中国总协调员



admission france 平台页面

France 平台究竟能给他们提供哪些实质性的帮助和便利呢？《留学生》记者独家专访法国高等教育署中国总协调员欧杰先生，为我们深度解读。

法国留学新神器

《留学生》：欧杰先生您好，Admission France 是一个什么样的平台？与以往相比它有哪些突破和创新？

欧杰先生：Admission France 平台是一个拥有中英法三种语言界面的留学信息和申请平台，特别为希望在法国留学的年轻人创建，适用于各阶段、各类课程的需求。

该平台是 Etude en France 系统的 DAP 或 hors DAP 申请程序 (<http://chine.campusfrance.org/zh-hans/france-study-dap-horsdap-faguo-liuxue>) 的一个补充，在后两个申请程序中，高校的课程需要法国高等教育署的介入来筛选学生。然而，我们意识到，由于录取中国学生对于法国院校来说非常重要，许多高校都拥有专门录取中国学生的团队，而不再依赖法国高等教育署的介入。Admission France 平台将补充 DAP 和 hors DAP 的申请方法，使得申请法国课程的信息变得更加清晰透明。

《留学生》：法国高校如何加入 Admission France 平台？

欧杰先生：法国高校可以自由加入平台，由高校工作人员，通常是国际关系处的工作人员来直接填写他们发布的所有内容，并管理学生档案。高校发布的所有课程都会经过法国高等教育署工作人员的审核，以避免一切在申请程序中可能出现的问题。学生将在这个平台上和高校取得直接联系，如果对和学校的沟通不满意，他们可以随时寻求法国高等教育署的帮助。



2017 salon linguistique FLE 法语游学展会

《留学生》：现在平台上已经有多少个合作的高校？未来计划将要涵盖多少法国高校？

欧杰先生：在有限的测试阶段，平台上可以访问提供本科阶段英语授课课程的法国高校。目前在平台上大约有 50 所高校，它们向中国学生开放了遍布法国的近 200 门课程。

从现在起直到 10 月，我们将向所有法国高校开放平台，不论其课程阶段和授课语言。即使并非所有高校都拥有同样的国际化战略，我们也可以毫不夸张地预计，到今年年底，平台上的高校将达到几百所。

尽可能陪伴学生在申请之路上走的更远

《留学生》：法国高等教育署开发设计 Admission France 平台的初衷是什么？

欧杰先生：Admission France 平台设计的初衷就是成为面向学生的免费工具。个人留学生占中国赴法留学生中的大部分，而个人处理留学相关事宜有时并不是容易的事情。有了这个新的工具，我们将尽可能在学生的申请之路上陪他们走得更远。

《留学生》：Admission France 平台是如何做到更好地帮助在中国的学生申请法国高校呢？

欧杰先生：平台通过两种方式实现这一目标：首先，它为使用平台的学生全景式展现了可供选择的包括各个类型院校（公立或私立）、各个专业、各种授课语种（英语或法语）的高等教育阶段课程，学生无需在不同的高校网站上寻找有效信息。

其次，平台可以简化在中国的学生的申请。如果学生看到感兴趣的、与个人资料相匹配、并且愿意申请的课程，不

论他们的地区和学习的专业，都可以通过平台完成申请。录取程序将通过直接联系法国高校的方式进行，高校可以在程序结束时提供一份录取证明，学生可以在 Etude en France 上作为他们的预签证材料使用，也就是说用于申请签证。

《留学生》：从最初的一个设想到今年平台上线，经历了多长时间？在这个过程中有什么趣事和我们分享吗？

欧杰先生：考虑到我们对这个平台寄予的期望，这是一个漫长但十分必要的过程。这个想法在一年半前就已经得到肯定，之后开发人员的分析和解释阶段又经历了几个月的时间；自今年年初以来，主要功能的开发一直都在进行中，5月份平台试运行上线，10月份一切都将正式运行。如您所见，这是一个长期的项目。

有意思的是，对我们来说最难的一步并不是把想法具体化，不是向开发人员解释中法高等教育系统，亦不是撰写项目计划书，而是给平台取一个名字！最简单的也最难。

中介仍然是申请留学的重要中转站

《留学生》：我们了解到，平台在10月份正式启动后将会上线更多的新功能，这其中就包括了一个“中介功能”，平台是如何对市场上众多的中介机构进行筛选？

欧杰先生：Admission France 平台将首先作为学生 DIY 实现留学计划的简化工具，帮助他们让法国课程的申请程序变得更加清晰透明。

其次，无论我们是否承认教育中介机构在 Admission France 平台上的角色，他们仍将是学生前往海外留学，尤其是法国留学的主要参与者。正因为中介机构是重要的中转站，所以我们希望提供一个能简化他们工作的工具。

法国高等教育署不会选择授予任何机构 Admission France 平台的专有权。相反，我们欢迎各类人士的参与，只要他们接受学习法国高等教育，并且遵守关于素质和道德的基本准则。所以，与此同时，我们正在开发一个面向机构的关于法国高



2018 上海中法院校交流见面会



等教育的培训项目，我们希望愿意加入平台的机构能参加这个培训。

更好地帮助中国学生了解法国和法国高等教育

《留学生》：Admission France 平台作为“选择法国：提升法国高等教育吸引力国家级战略”颁布后在华的第一大措施，有什么重大意义？

欧杰先生：Admission France 平台的推出完全符合“选择法国”这一提升法国高等教育吸引力的新战略，因为这个平台为法国高校提供了增加其在中国知名度的机会，而且还为学生提供了一个简单统一的方式来帮助他们申请想要的课程。

《留学生》：为了更好地帮助中国学生了解法国和法国教育，法国高等教育署在过去进行了哪些方面的工作，未来在继续推进中法两国文化、教育交流合作方面，法国高等教育署还将有什么活动和计划？

欧杰先生：法国高等教育署每年会在中国全境组织众多的招生活动。

每年一度的 10 场法国高校见面会法国高等教育署

在中国的亮点活动。活动围绕两个巡回展开：一是，在春季举办四个城市巡回展。二是，秋季的行程包括四场见面会以及在北京和上海两座城市参与的中国国际教育展。

全年，我们还会在 14 个办事处举办关于法国高等教育、学生行前准备会、专题介绍会、教育展，吸引全国各地的学生和家参加。我们有时还会前往高中或大学，和他们的国际交流处工作人员以及学生见面，与他们讨论前往法国留学的机会。另外，我们还非常重视开发的所有线上推广工具，新网站、微博、微信、在线宣讲会、公开课、音频节目等，为学生提供帮助。

为了更好地对接中法高校资源，我们每年会举办中法院校见面交流会，为希望前往法国留学的中国学生提供更多的选择。

最后，我们还依托留法校友会平台，陪伴在法国高校毕业后回国的中国校友，通过举办职业研讨会、文化访问、以及招聘论坛，尽可能地帮助他们享受最好的职业机会。■

Admission France 平台官网地址：

admission-france.campusfrancechine.org

留学到底能收获什么

一名留学顾问老师,以亲身经历告诉你,留学到底能获得些什么。

文·余敏



2019 申请季目前已接近尾声,又到了一年一度的录取发布时间。

过去,我们总是试图呈现如何竭尽全力地对待每个学生的申请,如何坐枯禅般的修改文书……今年我不想再老生常谈了,我想抛开录取本身,做一次情怀叙事,分享一个我还是留学生的的时候就经常思考的问题。

北京奥运会那年,我通过本科 2+2 的项目去英国读书,尽管我在读的国内大学高考录取线最少也在 600 分以上,

但就如大部分交换项目一样,这所英国大学的名气小的可怜,由于数次整合,现在连名字都没有了。我放弃了奥运志愿者的机会,背弃了我当年报考北京的唯一理由。

但 10 年后证明,这几乎是我 20 岁之前最正确的决定。

这几年,出国留学的人数越来越多,但留学的含金量似乎并没有提高。我经常听到一个观点:留学有啥用?回来也不包分配,不是一样找工作,还不如踏

踏实考公务员。

今天我想在这和大家谈一个我用了十年时间想清楚的问题——出国留学的价值。

理解什么是真正的学术

学术的词源是拉丁文的 academia,是指“知识的积累”。

和很多现代中文词语一样,“学术”这两个字都是民国时期东洋的舶来品。

作者简介:

余敏,行田留学创始人。本科取得中国青年政治学院和英国威尔士大学双学士学位。在英国期间荣膺一等学位,曾被英国政府授予杰出留学生奖。

所以，即便是对这个有 3000 年传统文化的国家而言，“学术”也是个新鲜概念。

新事物总有两个维度：表面和内核。就“学术”而言，表面就是学术规范，内核就是学术传承。

英国的学术规范是从引用标注开始的。只要你引用了别人的观点，就一定要标注出来，有一整套完善的引用系统（Referencing System）。比如商科常用的 The Harvard System。

同时，Academic Writing（学术写作）有自己的写作语言，比如尽量避免第一人称的阐述，不做无证据的主观情绪阐述等。

而在研究命题方面，严格区分了 Research Area（研究领域）和 Research Question（研究问题），你的研究领域可以是一个大的范围，但研究问题需要是一个“可回答”的问题。

在构建论文时，有一点也很重要，几乎所有的作者在进行自己的学术讨论前都会做 Literature Review（文献回顾），试图去找到自己的研究问题在现有学术讨论里的位置和价值。

在华威读硕士的那年，我开始关注英国大学的学术引导。老师会按照专业课，要求学生过往的研究成果进行大范围阅读，梳理清楚这个学术领域的发展脉络，在此基础上发现一条自己感兴趣的线索，进而在这条线索上进行专门的研究。

你只需要在这条未知的线索上前进一小步，就非常有意义。因为后面的研究者会站在你的成果上继续探索新的未知，学术的传承由此得以实现。

张载所说的“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”，也是这个道理。

更好的认识这个世界

出国留学，提供了近距离观察世界和理解世界的机会。

在课堂的 seminar（研讨）上，5 个不同国籍的人可以用同一种语言讨论相同的问题，这是一件很奇妙的事。你会发现，原本按照国籍预判每个人的性格特点可能完全是错误的，聪明人总是具备相同的特征，而傻子是不分国籍的。

一旦你生活在那里，就会不可避免地接触到完全不同的包括教育、医疗、社会福利在内的整个社会运转模式。你会看到莫名其妙的游行，不可理喻的罢工，说着流利中文的耶和华见证人和死气沉沉的星期日。

如果你再交一些本国的朋友，真正有机会深入到他们的生活，可以观察到更多：公立学校与私立学校的差距，女性如何平衡工作与家庭，退休后为什么选择继续工作，警察为什么不单独成立部门。

当你站在法国的山头向意大利看，

看到的是荒凉的杂草，石头滩和游客，世界地图上那一条泾渭分明的国界线无处可寻。

当你开心的在边境上跨来跨去，喝完在法国买的矿泉水，再把瓶子扔到意大利时，头脑中曾被固化的世界观部分，一瞬间土崩瓦解。

能看见多少，取决于你有多好奇。

将近四年在英国的学习和游历，至少重塑了我的好奇心。在一个开放、多样、思辨的环境下，我开始独立地去思考一些问题。更重要的是，在严谨的学术训练下，我知晓了更多、更可靠的知识渠道来源，能够去寻找我内心的答案。

基于以上留学的意义和价值，我对于申请顾问这个职业也始终保有敬畏和热爱。我敬畏这份职业在他人人生中扮演的重要角色，热爱它允许我将改变了我的那个世界呈现给更多的人。

无论外界对这个行业存在多大的误解，抑或是这个行业本身存在多少问题，至少我与业内的各位同仁，保有这样的敬畏和热爱，在认真和努力着。■

