



志愿者是校友会支撑力

林桂楨 冯琦婧 李悦

2014年8月3日,美国加利福尼亚州圣克拉拉县山景城的公园里,500多人热火朝天地烧烤,享受美食。现场还有14名志愿者组成的舞蹈队,表演了“小苹果”舞蹈,惊艳全场;怀旧游戏“抢凳子”,让大家仿佛回到了童年时光。

这是北京大学北加州校友会举办的“社交主题烧烤日”。北京大学北加州校友会是非盈利组织,于1992年5月创建于美国。它的主旨是弘扬北京大学的精神,通过组织社交、学术和商业等活动服务校友、帮助校友,促进交流。

抛洒汗水打造品牌

北京大学北加州校友会的所有活动都由校友志愿者运作。此次“社交主题烧烤日”由朱芳芳、李爽带领一支50人的志愿者队伍一起完成。志愿者们在活动的前期筹备、现场运作和后期总结等多个环节付出了无数的辛苦和努力。他们分工明确,相互配合,形成了包括宣传组、采购组等在内的多个小组,制作了大量活动安排、人手分工、经费预算等表格,并组成了近10个微信群,每天都有数以百计的信息条数讨论活动细节。比如胡湛智为活动联系了多家赞助支持;总负责人朱芳芳、王霞、李政等多次讨论计划,



求同存异;采购组甘雨田多次奔波于几个大型超市,对比价格、制定食物预算;采购和厨师组完成了食物的购物、运输、保存、腌制及现场烤制……

志愿者们为“烧烤日”设计了多种宣传方式,并广泛散发给各高校、各兄弟社团组织的校友。活动最终吸引了500名参与者。在这次聚会里,人们在品尝美食的同时,也获得了广泛交流的机会,形成了生物组、微电子组等小组,有效地拓展了校友们的朋友圈。

作为一个大型的烧烤活动,“社交主题烧烤日”已成为北京大学北加州校友会每年都会举办的品牌活动之一。一年又一年,志愿者们付出汗水,共同撑起了这个活动。校友在获知细节后,无不动容和心生感激。该校友会理事长苏战说:“有一年举办‘烧烤日’的时候,我们的预算不太够,志愿者为了省钱,买大块肉回来自己切。看到志愿者们厨师们在大太阳底下切肉,我很感动。”

志愿精神撑起校友会

“社交主题烧烤日”只是北京大学北加州校友会举办的众多活动之一。据苏战介绍,校友会每两周就会有一次活动,如北大未名论坛、北加州华人运动会、教育日活动等,志愿者均是北大校友。他们在学习或工作之余,无偿为校友会筹办活动。“可以说,志愿者是校友会活动的核心。”苏战评价道。

筹办活动是一个繁琐又复杂的过程,对于有本职工作或者学业在身的志愿者而言更是如此。每筹办一场活动,都需要志愿者投入以下工作:做活动企划、布置活动场所、控制报名情况、控制预算、做宣传等。而每次志愿者们总能够耐心、细致地完成工作。譬如,负责新闻报道的志愿者为了写出高质量的稿件,虚心地和大家讨论,不停地修改。

“校友会代表了一种校园情结,我们曾经在同一个校园里读过书、度过青春中最美好的时光。到美国之后,我们又因为共同的基础走到一起。我们认为自己在做有意义的事情。”苏战说。



进入定制细分时代

杨琦

日前,澳际教育集团旗下品牌“傲美达”在澳际秋季国际教育巡展上亮相,推出的高端留学服务引起家长及学生的关注。随着市场的竞争越来越激烈,留学服务机构开始面向不同人群提供定制服务。

高端留学“高”在哪儿

“我们的优势是导师全部毕业于美国常春藤名校,学生申请哪个学校就会配备该校毕业的导师,比如你想申请哈佛大学,我们就会有哈佛毕业的老师帮你一对一申请。”傲美达创始人之一约翰·弗兰克介绍其机构的服务时说。傲美达的定位是美国名校申请服务机构,其提供的数据显示,该机构自成立至今,已向美国排名前50位的名校输送了1500名学生。此外,该机构的申请成功率达到96%。在约翰·弗兰克看来,专注于美国名校申请、导师素质高是高端留学服务的基本特征,而与其相对应的是收费高。

高昂的费用让不少人望而却步。“能申请的都得是土豪吧。”展会现场来自中国矿业大学的一名女生表示选不起这类服务:“能上名校当然好,但我们家就一般家庭,我不忍心花爸妈这么多钱。”不过也有望子成龙的父母显得颇为热切:“挣钱就是给孩子花的,能申请名校,对他一辈子都好。”安徽省合肥市的一名高中生家长则表示犹疑:“还是得看孩子的成绩吧,成绩不好多花点钱申请个一般学校还行,申请名校太难了。”

“高端留学不可能成为一种潮流。”北京留学服务行业协会会长桑澎在接受本报采访时表示,中国每年有几十万人申请出国留学,而常春藤名校每年在中国只招收很少的学生,所以说花钱多就能申请名校的,名校更注重学生的综合素质。他认为,留学服务机构为学生提供包装、文书写作等一系列服务,最终使得学生成功申请名校,那么多收一点费用无可厚非,而收费过多,



来源:《新京报》

近600所海外院校将亮相北京 各国教育机构线上线下揽生源

本报电 作为中国留学市场动态发展的风向标,2014中国国际教育展将于本周末在北京会议中心拉开帷幕。本次展会除了传统的留学国家外,众多留学新锐和新闻面孔也会纷纷登场,来自逾40个国家和地区的近600所海外院校参展。

据中国教育国际交流协会副秘书长宗瓦介绍,今年展会的亮点之一是来自各国及各地区的权威教育机构和大学等纷纷借力新媒体手段,推出官网、微博、微信和App,全力打造第二留学互动新平台。

此外,今年展会有不少大学借势新媒体,网上对接需求,展会现场落地,以期达到互动的最佳效果。北京展会约有200所学校可以现场面试评估,海外院校代表在展会现场与学生一对一面谈,面谈的形式、时间、人员等,学生都可以在网上和老师商定;到达现场后,老师将会审阅学生资料 and 各类成

绩,做现场指导和详细的留学答疑,分享专业的申请技巧。

“与传统的展会吸引观众相比,互联网就像给各个国家的留学品牌立了指示牌。不论你的排名、课程、服务等带来的是正面的口碑,还是负面的批评,都会一传十十传百地让更多人知道。”宗瓦说,互联网就像是一条条通路,让各类院校打开了通往留学大众的窗口。

据悉,展会现场除了面对面答疑解惑,权威机构的现场讲解也不容错过。法国高等教育署、德意志学术交流中心等以及来自11个国家的多所海外院校,将在各个巡展城市轮番举办专场留学讲座,详细介绍各国留学优势、申请方法、条件要求、材料准备、签证政策等,为国内观众提供量身定做的留学计划和方案。

新闻链接

2020年在法中国留学生将达8万

今年适逢中法建交50周年,法国作为中国国际教育展主宾国参展。由法国高等教育署组织的法国展团将包括18所工商管理院校、4所综合大学、4所工程师学院及8所专业技术学院。

据法国高等教育署相关负责人介绍,2013年赴法国留学的中国学生约有1万名。法国政府计划在2015年接收5万名中国留学生,2020年使在法中国留学生人数达到8万,攻读硕士和博士课程的学生达到60%以上。

为了吸引更多中国学生赴法学习,法国政府简化了签证申请程序,奖学金政策也是面向优秀学生申请,法国驻华大使馆推出了优秀硕士奖学金项目“France Excellence”,该项目用于支持赴法攻读硕士学位的优秀中国学生;此外,今年3月法国推出了该项目特别版:50周年50份奖学金。另外还有艾菲尔奖学金项目,针对的是读硕士或博士的中国留学生。

日前在京发布的启德教育《2014海归就业力调查报告》(下称《报告》)显示,与往年明显不同的是,海归对“未来就业”的关注度显著提升,关注人数超过五成。相关留学专家表示,这在一定程度上反映了当前留学生日趋实际的留学态度。

超半数海归关注“未来就业”

《报告》显示,对于未来就业关注的海归达到52.5%,其人数甚至超过了对课程及毕业要求(47.5%)以及当地文化习俗(39.3%)关注的海归人数。

启德教育集团北京分公司总经理张磊表示,这表明,在就业压力日益增长的背景下,留学呈现出了新特点——就业预期已经成为留学前重点考量的因素之一。

本次调查还显示,85%的海归认为在留学前做职业规划很有必要。然而事实上,仅有20.9%的海归在留学前有较明确的职业方向;37.3%的海归在留学时逐渐明确职业方向;26.4%的海归在留学时仍未明确。还有一个有趣的现象是,有15.4%的人在留学中改变了自己的职业方向。

张磊指出,明确的职业方向有助于留学生更加专注于相关的就业领域信息,并且在留学过程中带有更强的目的性,能够按照职业目标安排自己的留学生活,有针对性地提升自己,为未来就业做好充分的准备。“清晰的职业规划还能够帮助学生明确发展方向与需求,从而有计划地找到心仪的工作,并在工作中积极发挥自己的竞争优势,这样自然能够取得更好的发展,人生价值、社会价值就能体现出来。”

八成海归留学业余时间实习(打工)

《报告》显示,80.5%的海归在国外求学时,业余时间会选择去实习(打工);66.1%的人表示他们会去参加朋友聚会;65.9%的人喜欢去旅游;在学业上,相当一部分人很用心,49.5%的人表示会在业余时间看书学习。但是,海归在留学业余时间参加学术论坛、比赛、公益等相关活动的比例相对较小。

启德相关留学专家表示,整体上来看,海归在国外的生活比较丰富且积极向上。有实习(打工)经历的海归更占到80.5%。边学习边实习(打工),一方面可以减轻家庭的经济负担,另一方面可以锻炼自己的语言能力、沟通能力和专业能力等综合素质,同时还可以拓宽自己的社交面。

但张磊同时提醒,实习(打工)要注意两方面事项:第一,留学的第一要务是完成学业。所以,切不可因为要增见闻、广见闻而一心扑在实习(打工)上。如果因此而影响了学业,实在是得不偿失。第二,各国的实习(打工)政策各有不同,在出国前最好做足功课,深入了解当地相关政策,包括允许打工时长、需要的凭证、薪酬以及可靠的找工作途径等,要注意自己的人身和财物安全,学会运用法律等手段保护自己的合法权益。

“回国前半年”是找工作黄金期

《报告》显示,回国后1至3个月是海归开始找工作的密集时段,占比为39.5%;其次是回国前1至6个月开始找工作的海归,约有29.5%;回国6个月以前和回国4个月以后开始找工作的比例相差不多,分别为14.8%、15.7%。大多数海归开始找工作的时间都偏晚。

张磊指出,相较于平均数据,留美海归开始找工作的时间普遍前移,59.2%的海归在回国前开始找工作,其中回国前1至6个月是留美海归开始找工作的最密集时段,占到32.4%。“这说明留美海归在找工作的时间上占据了先机”。

相关留学专家建议,留学生在回国前1至6个月开始找工作更能把握主动权,一方面可以在国内的校招季“凑个热闹”,国内校招季的面试录取周期一般都比较长,大型名企的周期可能为半年到1年左右,入职日期与留学生回国的时间较匹配。另一方面,可以积累求职经验,了解就业行情。在国外时可以与用人单位主动沟通,争取电话、视频面试的机会,或邮寄作品等。一些学制较短如赴英国读硕士的学生,不妨考虑在留学前就开始留意工作机会。

海归就业力调查报告发布

学子留学态度趋于实际

本报记者 赵晓霞

逛展小贴士:

面对信息纷呈的教育展,不少学生和家不知道如何下手准备,就此中国教育国际交流协会副秘书长宗瓦给学生和家长们提供了一些逛展贴士:

找定位
建议在参展前,首先要对自己的性格、兴趣进行客观分析,挖掘自身潜力;与家长深入沟通,依据家庭经济状况做一个初步的留学时段规划;其次,学生可以在参展之前,将自己感兴趣的院校,希望了解的问题都写下来,在展会现场第一时间找到心仪的院校、关注的讲座等。

做“预案”
对于留学目标明确的学生来说,通过现场面试,不但能够提前演练申请面试,了解考试过程与内容,也能够向海外院校的招生官员展示自我,获得自身能力的初步评估结果。在参加展会前,一定要准备好个人资料,如成绩单、毕业证、语言证书、个人介绍等,为参加现场面试做好准备。