

2004年高利润吸引中介一哄而上出国游学有“虚火”

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/337/2021_2022__EF_BC_92_

[EF_BC_90_EF_BC_90_EF_c107_337393.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/337/2021_2022__EF_BC_92_EF_BC_90_EF_BC_90_EF_c107_337393.htm) 暑假还有两个月，暑期游学的报名招生却已早早登场，记者近日在一些中小学采访了解到，不少学校都已接到了中介机构推介的暑期游学报名计划，而越来越多的学校也乐于组织学生暑期参与国际交换生活动。一些业内人士和专家昨日对记者表示，对于短期暑期游学，要认清目的、了解安排、选对机构、谨慎出行。100人的代表团临时缩水一半，暑期国际游学招生冷热不均。记者在采访中了解到，争取更多生源是不少中介机构纷纷提前暑期游学报名时间的主要原因。据一家中介机构介绍，该机构今年和美国某中学合作的“暑期交换生计划”中途遭遇波折，该计划原打算招揽100名中国学生今年暑假前往美国进行4到6周的交流访问，由于报名人数不够，不得不临时缩编为50人的交流团。短期暑期游学是否已经过热了呢？某国际交换生机构的一位业内人士对记者表示，目前这个行业有着一哄而上的趋势，目前的尴尬境地实则是“虚火过旺”。5年前，上海仅有几家国际背景的交换生机构在试水“暑期游学”，而现在许多不具备组织能力的机构抱着盈利目的也纷纷挤进这一行业，“高额的签证费和回国的‘保证金’是他们盈利的主要来源”。记者采访中发现，不少盈利机构的介入已让游学的目的稍稍变质，国际游学的原来目的是在感受异国文化中增长见识，在人际交流中增强语言应用能力。而沪上一些游学中介为了吸引家长和学生报名，单纯提高英语能力已成为招生广告的主打内容。最离谱的是，曾有报名参加英

语游学的学员发现，到了英国后给他们上英语课的竟然是在当地进修的中国老师，简直就是把国内的暑期英语班搬到国外上课而已。“如果单纯是学习英语，暑期出国游学还不如在国内上培训班‘实用’。”全球历史最悠久的国际交换生组织之一的ASSE组织上海分部负责人告诉记者，除去游学目的变得功利外，游学常见的纠纷还集中在行程缩水，常用的手法是偷梁换柱，到了国外再临时更改计划。而且不少小机构在国外的布点太少，在国内还可以和他讨价还价，出了国就很难找到具体的负责人，只能“听天由命”。

- 选择暑期游学机构尽量找有国际背景的组织，重点考察其在国外是否有充分的网络布点，通常历史悠久的非盈利性游学机构比较有保障。
- 要全面考察其形成内容，不可过分信赖广告上的煽动性语言，暑期游学内容上不能只重学不重游，“游”、“学”二者不可偏废。
- 行前家长、学生和游学组织三方对游学目的要充分沟通，一定要和组织方签订具有法律约束力的协议。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com