

参观名校只是走马观花 旅游购物成为主要行程

赴美游学团“只游不学”怪事多

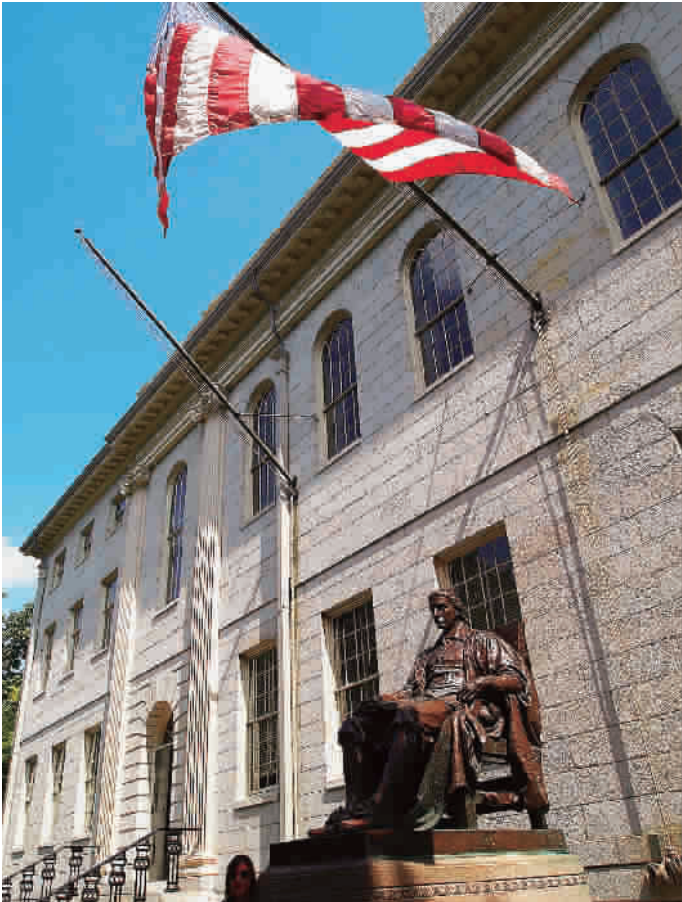
文 / 驻美记者 徐东海

近几年,在收入水平上涨的同时,中国家长们对孩子的期望值也逐渐提高,不少家长希望孩子拥有“国际视野”,于是利用假期到国外增长见识成为很多家长的新选择。

但在如雨后春笋般数量激增的各种游学团中,乱收费的有之,狂购物的有之,只游不学更是普遍现象。疯狂的“赴美游学热”背后是各种乱象,出国游学是游还是学,家长应理性选择。



美国哈佛大学校园内的学生



美国哈佛大学校园内的哈佛像

过去的这个暑假,在美国洛杉矶当了十几年导游的小刘直言从未这么累过。公司接待的各种商贸团、考察团、旅游团依然火爆,而最让他印象深刻的则是今年如雨后春笋般数量激增的各种学生游学团。“最多的一天我接了3个团,其中2个团都是国内来的学生暑期游学团。”

暑期游学持续火爆

“零距离体验世界名校,在最地道的美语环境下感受文化……”在洛杉矶一家旅行社,各种关于暑期培训的宣传册和海报被摆放在最显眼的位置。老板Julia是名20年前移民美国的台湾人,回顾两个月的暑期生意,她难掩一脸笑意。“今年的生意好到连我自己也很意外,我们接的学生团数量比去年翻了一番还多。”

据Julia介绍,内地学生成规模地暑期赴美游学大概从2005年左右开始。“我们是最早和北京、上海一些机构合作的旅行社,内地市场太大了,每年来的学生几乎是成倍增加。”

最初几年,游学团的主要消费群体是本科生和高中生,现在慢慢转向初中生和小学生,甚至是刚读幼儿园的孩子。Julia拿出8月底的一张游学团名单,总人数为25人的团里,“00后”就有将近20个。

由于来自两岸三地的暑期学生“游学团”、“夏令营”、“培训团”相当火爆,今年美国南加州尤其是洛杉矶附近大批“寄宿家庭”走俏。

5年前从上海移民到洛杉矶、自己经营一家旅行社的许先生表示,今年游学团对寄宿家庭的需求比去年增长30%。“以前我们主要找华人家庭,今年因为人数多,有些寄宿家庭西裔、非裔和白人都有,通常每个家庭接受两到四名小孩。”

不过,由于语言不通,加上文化差异,不少中国学生对寄宿家庭的评价并不太高。

游而不学普遍现象

在洛杉矶华人社区的多家居留机构、旅行社、培训机构,尽管游学线路琳琅满目,但仔细观察后发现,几乎所有行程中旅游都占一半以上时间,有的甚至直接写明购物安排。

以一条横跨美国东西岸大学的游学线路为例,为期2周的行程中,尽管安排有哥伦比亚大学、哈佛大学和普林斯顿大学参观,但时间都控制在3小时内。相比而言,迪士尼、环球影城、拉斯维加斯等地的娱乐购物,却在行程中异常醒目。

网上有一则关于美国游学的微博曾引发网友热议。该微博称,在纽约Woodbury购物中心外看见一群席地而坐的中国女孩子在啃汉堡,

上前一问才知道是北京一所小学的学生,老师带着出国来玩。大热天让学生坐在外面地上吃麦当劳,老师们却在名牌店里面疯狂购物。

对于这一现象,导游小刘坦言早已见怪不怪。“我还没碰到过一个团不去购物的,只要去购物,老师肯定是主力。很多学生出手也很阔绰,我见过最夸张的是一个北京的高中生,到第五大道一个奢侈品商店,一口气就买了5个名牌包。”

至于不少旅行社打出的“和世界名校零距离接触”、“亲身感受最高学术殿堂氛围”口号,则几乎无一例外只是走马观花。

在南加州大学就读的留学生小王暑假去东部旅游,在哈佛短短1小时竟然碰到了5个来自中国的游学团。“看上去都是初中生模样,基本上由一名外籍导游和一名中国领队引导,每到一个标志性景点前都被要求拉开一条横幅,上面写有‘某某游学团’等字样,然后拍照留念。”

高额利润趋之若鹜

游学市场越来越大,瞄准这个“香饽饽”的人自然也越来越多。

对于游学团的利润空间,许先生毫不讳言“蛋糕很大”。以一个报价人民币4万多元的美国游学项目为例,除去国内报名机构收取的费用外,美国地接社的利润空间大约

在5000元人民币左右,这个数字是一般旅行团的4到5倍。

“一般旅行社纯粹是旅游,游学团因为要去学校参观交流,我们肯定还会收取额外的费用。”这是旅行社常用的托词,事实上在美国学校之间的学术交流或者参观学习等活动是不准收取费用的。

“只要有关系,联系个学校参观学习其实很容易。”许先生举了个例子,他有个朋友在加州大学洛杉矶分校(UCLA)当教授,“国内不少高中生游学团或许都会对UCLA感兴趣,我每次都让我朋友安排见个面,大家交流一下。其实很简单,但价格一下子涨上去不少”。

由于准入门槛太低,加上背后的高利润诱惑,最近几年洛杉矶不少华人开始热衷于开设家庭作坊式的暑期游学中介。对这个现象,许先生也坦言是个很大的隐忧。“很多华人根本没营业执照,就自己印张名片,然后找国内机构合作找‘客源’。这些中介凭借个人关系虽然也能安排所谓游学,但一旦发生纠纷或者突发状况,他们根本没法解决。”

中国驻洛杉矶总领馆教育组官员表示,希望今后中国学生在参加类似赴美游学团时,能谨慎选择一些资质过硬、口碑不错的机构。“一定要清楚游学的实际内容,放心游玩,学有所获,不要盲目跟风。”

相关链接

出国游学收高价 其实成本并不高

出国游学是一种国际文化交流项目,主要参与对象是12岁至18岁的中小學生。据介绍,游学时间一般为2到4周,费用约在2万到5万元人民币,比同样时间的其他旅游项目贵出一倍不止。

在一家国际游学机构网站上可以看到,该机构每条游学路线费用中都包含签证费、培训费、活动费、往返国际机票费、司机导游小费、保险费及在境外的吃、住、行等费用。

出国游学一般往返机票1万至1.5万元人民币,提前预订可以便宜很多,有时可以低到六七千元;同时因为是集体活动,吃、住、行平均摊到每个人身上每天1000元人民币左右。照这样算,一条为期15天、费用4万多元人民币的国际游学路线,每个人以上费用最多花3万元人民币。大多数游学项目的课程和培训时间很短,成本不高,利润空间非常大。

据了解,有些家长把游学当作对孩子的一种奖励方式,主要考虑安全问题,并不会太关心实质内容,只要孩子玩得开心就好。

近一半网友反对让孩子出国游学

在有一项有1000多网友参与的针对出国游学的调查中,49%的人反对孩子参加出国游学,认为这种方式很商业化。42%的人认为很多游学充其量是名校观光游。24%的人认为游学价格高昂,比一般旅行社报价高不少。19%的人认为带队老师没有“边游边教”。同时,也有35%的人认为可以选择性地参与游学项目。

据了解,目前学校组织境外“游学”或者“交流”并没有统一收费标准,也没有相关文件规定。知情人士透露,一般是学校与一些旅行社合作,但因为无章可循,所以有时候难免出现糊涂账。

调查显示,27%的人认为“学校或老师倡导组织的游学,不去怕孩子没面子”。在这样的心理因素影响下,学校组织游学似乎有“强买强卖”嫌疑。



热点锁定:

10月3日和16日,美国总统候选人奥巴马和罗姆尼先后进行了两场大选辩论。第一场辩论罗姆尼表现相对较优,第二场辩论则是奥巴马明显胜出。

导读

A30

土叙之间危机是否一触即发

A31

业余发明家分享“梦工厂”

A32

美国总统选举谁敢小看网络

本刊主编 汪一新 卫蔚

(本刊除“论坛”及本报记者署名文章外,均由新华社供稿)