

International på dansk

KUmentar bragt i Universitetsavisen 4. november 2010. Af Ralf Hemmingsen og Thomas Bjørnholm.

- KU kan gøre mere for at få en passende bid af det voksende marked for talenter, skriver rektor Ralf Hemmingsen og prorektor Thomas Bjørnholm.

En lille viral film på Internettet siger en masse om vores globale virkelighed: Et ungt asiatick par nyder en romantisk stund i et jacuzzi. Bløde guitartoner slår stemningen an. Kameraet zoomer ud og afslører et ældre ægtepar, som også sidder i det boblende, varme vand. Deres grimasse er forarget og misbilligende.

Så kommer en punch line: »Get further away from your parents. Study in New Zealand. You'll get far.«

Velkommen til det globale marked for uddannelse!

Ifølge Ben Wildavsky fra Kauffman Foundation er der i de sidste ti år kommet 57 procent flere internationale studerende. I dag er der tre millioner, og i 2025 vil vi være oppe på otte millioner, forventer Verdensbanken.

Så kagen bliver større. Det skyldes ikke mindst, at flere asiaticke lande, med Kina i spidsen, satser benhårdt på deres universiteter. På ti år har Kina tredoblet investeringer i universiteterne – målt som andel af BNP. Alene væksten i studentertallet i Kina siden 2000 overstiger det totale antal af studerende i USA.

I takt med opkomsten af en kinesisk middelstand, vil flere også få råd til at sende deres børn på et studieophold i udlandet. Samtidig er bl.a. Kina og Singapore ved at blive magneter for studerende fra hele verden.

Hvordan skal de gamle universiteter i vesten reagere? Lad os kigge ind i cockpittet hos tre af de mest globalt tænkende amerikanske universiteter.

NYU er måske det mest ekstreme tilfælde. Sammen med MIT og Sorbonne er de i gang med at etablere et 'branch campus' i Abu Dhabi i Emiraterne, hvor forskere fra moderuniversiteterne skal tage over og undervise i en periode.

NYU rektor John Sexton taler om opbygningen af en idé-by, hvor uddannelse og kultur vokser sammen.

Helt i den ånd er Guggenheim og Louvre i gang med at etablere museums-filialer på campus. NYU's forretningsfilosofi er at komme tættere på 'kunderne'. Og man kan ikke afvise, at NYU i en situation hvor deres 'endowment' er hårdt ramt af krisen, også vil styrke indtjeningen på studieafgifter fra velpolstrede mellemøstlige studerende.

Det andet eksempel er Stanford, som allerede er gennemsyret af det globale: Hver tredje VIP og 'Graduate-studerende' er fra udlandet. For et par år siden bad Stanfords bestyrelse om en opgørelse over universitetets internationale aktiviteter. Bestyrelsen fik en lang liste.

Hvad var konklusionen på øvelsen? I det store hele at gøre ingenting.

Jo, jo, Stanford skulle blive ved med at skabe muligheder for studieophold og internships i udlandet, få amerikanske og udenlandske studerende til at tale sammen, skabe mere tværfakultært internationalt samarbejde og hjælpe forskerne med de rent praktiske 'nuts-and-bolts', når man skal have en samarbejdsaftale på plads.

Men holdningen var også, at man ikke skulle etablere en forkromet bureaukratisk infrastruktur for at ændre noget, som fungerer godt i forvejen.

Yale har i mange år været frontløber i internationaliseringen. De har etableret 'joint centres' i Kina på udvalgte forskningsområder: Center for Biomedical Research på Fudan Universitetet og Center for Plant Molecular Genetics på Peking University. Strategien er her snarere at 'bygge ovenpå' et etableret forskningsmiljø end at opdyrke en ny campusstemning i en arabisk ørken (som NYU). Et andet strategisk mål er at øge trafikken af studerende – både ind og ud.

På fem år er antallet af Yale-studerende på studieophold i udlandet tredoblet. Rektor Rick Levin formulerer sin vision sådan: »Everybody who graduates from Yale has an international friend.«
OGSÅ KU HAR FÅET mere global trafik. På ti år har vi fordoblet antallet af internationale studerende, så vi er oppe på cirka 2500 om året. Det er selvfølgelig positivt, særligt fordi vores evalueringer viser, at de generelt er tilfredse med undervisningen og lærernes evne til at indgå i dialog.

Men spørgsmålet presser sig på: Kan KU gøre endnu mere for at få en passende bid af det voksende marked for talenter?

Helt overordnet er det værd at skæve til de faktorer, der normalt tiltrækker studerende:

Universitetets økonomi, prestige, infrastruktur, undervisningsprog, hjælp til studiefinansiering og boliger og adgang til visum. Også af den grund vil KU's fokus være på kvaliteten af de klassiske kerneydelser: forskning og uddannelse. Snarere end at etablere et satellit-campus i den arabiske ørken eller at reducere KU's brand til et jacuzzi.

Selvfølgelig kan vi også lade os inspirere af de mest internationale universiteter i fx USA. Vi skal gøre os klart: Mange dygtige studerende i udlandet står med deres bachelor-bevis i hånden og vil gerne flytte til et land, hvor de fem år senere kan komme ud med en ph.d.

Her kan vi lære noget af amerikanerne, som i mange år har været magnet for de dygtigste studerende. Men vi skal også være realistiske og finde en model, der passer til Danmark.

Vi har noget særligt i Danmark, som vi skal værne om. Vi har tradition for samarbejde og en uformel omgangsform, som man ikke ser så mange andre steder. Det skal vi udnytte.

Vi skal være internationale – på den danske måde.