

大學入學申請顧問明訂行為規範

駐芝加哥臺北經濟文化辦事處文化組

美國聘請私人顧問協助申請大學的家庭持續成長，根據統計，甚至有高達 26% 的優秀學生使用該項服務。目前該項業務並無任何規範，而公司規模也大小不等。為此，美國二大入學顧問組織之一的「高等教育顧問協會」(The Higher Education Consultants Association, HECA) 將首次規劃採行詳細規範，俾應其中產生的若干問題。而另一組織，「獨立教育顧問協會」(Independent Educational Consultant Association, IECA) 對此則早有規範。

HECA 公關委員會主席 Scott Hamilton 表示，明訂行為規範的原因並非由於入學顧問可能非法執業，而期提供其會員、客戶家庭及學校明確的入學顧問職責：包括要求誠信溝通，以及保障學生申請學校的隱私權。此外，該規範也針對私人顧問該專業領域訂定行為準則，例如禁止顧問向錄取學校收受酬勞(但學校的海報、馬克杯或旗幟則不受此限)。針對某些私人顧問在其個別網站中「保證入學」的問題，HECA 的規範明確要求其會員必須同意：所謂「保證入學」非屬入學顧問的工作範圍，而 HECA 會員也不得以口頭或書面直接或間接作出是項承諾。

另外針對所謂「代工」(Daddy Do It, DDI) 的疑慮，HECA 行為規範也明訂入學顧問必須「指導學生自行填寫申請文件及撰寫申請計畫(essays)；並勸阻任何善意但不當的外人協助。入學顧問可針對申請文件給予必要之一般性指導、建議方向及檢視，以減少無心疏失。」IECA 對此亦有類似之限制：「會員不得為申請學生撰寫部分或全部之申請計畫，其角色應為諮詢性質，提出疑問、並指導(coach)及鼓勵學生完整並誠實於計畫中表現個人最佳特質。」

一個高級的顧問公司，IvyWise，說明該公司協助撰寫方式：「本公司顧問不會為學生撰寫申請計畫，然而會針對內容、結構、型式、語氣、字彙及拼字提供詳細建議。並將一再檢視、評核及修正更新，直至申請學生及該顧問一致同意定案版本為送件之最佳版本。」

HECA 一項較嚴格的規定是禁止其會員代表學生向學校關說。前

述公關委員會主席 Hamilton 表示，該規範同時適用於其會員所為之廣告及業務執行。他說：「大部分入學顧問不希望被稱為私人顧問，也不擔任該項工作。」但是他表示的確見到部分入學顧問向大學入學辦公室炫耀自身之背景，聲稱自己代表某人進行遊說。HECA 反對以此種方式之「自我行銷」及推動業務。

IECA 主席 Dodge Johnson 則表示，該協會並不禁止遊說，因為一則似未造成問題，二則與校方入學辦公室之對話亦可能對相關人員有所幫助。他說：「類似對話並不能稱之為遊說，而是解釋申請案的特殊情況，如申請人之學習障礙或特殊興趣。」不過，雖然進行對話有所幫助，J 主席仍建議與校方接觸時須審慎行事。

資料來源：2010 年 6 月 7 日今日美國報

