

大學畢業生，美國高中升學輔導生力軍

駐波士頓辦事處教育組

「如果我辦得到，你也可以辦得到！」

訊息很簡單，但卻很有說服力。這句話是剛從美國大學畢業任職「大學輔導公司(College Advising Corps, CAC)」輔導員最常向美國高中生傳達的訊息。與徵求大學畢業生成為教師的「為美國而教(Teach For America)」組織作法相似，「大學輔導公司」輔導員需承諾工作兩年，主要工作是配合學校輔導員，以提升第一代上大學(first-generation college-going)、低收入等學生申請、就讀與完成大學學業的人數。這群輔導員同樣是其家族中首位上大學的成員或是少數族群學生，因具與服務的高中生相似的背景及相近的年齡，這群輔導員顯得可靠。

2007年，「大學輔導公司」成為美國全國性計畫，2013年成為獨立的非營利組織。目前該組織在美國的14州營運，擁有470名輔導員服務於430所美國高中，並且希望2020年前達到1千所學校的目標。這項服務擴展到透過電話、傳簡訊及發電郵等方式與學生聯繫的線上諮詢服務，而該組織2千6百萬美金的預算來自基金會與23所大學夥伴。

一名與「大學輔導公司」合作的亞特蘭大 Therrell 高中輔導老師 Cassandra Bolding 表示，擁有這群具有活力又剛完成申請大學程序且熟悉申請流程的輔導員，減緩學校輔導老師不少壓力。哈佛大學教育研究所資深講師，曾著作大學輔導模範效益專書的 Mandy Savitz-Romer 說：「同儕在形塑大學認同(college identity)上扮演重要角色。當學生摸索自我時，同儕則成為其明鏡。」

根據史丹佛大學研究員針對這項計畫的外部調查顯示，與「大學輔導公司」輔導員會晤過的2013年高三班級學生比未會晤的同儕高出23%更願意申請大學；23%更願意完成聯邦政府學生資助計畫免費申請流程及15%更願意參加大學入學測驗。

開始正式工作前，這群大學畢業生需在「大學輔導公司」合作學校完成六週密集訓練，以學習大學輔導。正式工作後，輔導員仍需定期參加專業進修課程。這群大學輔導新生力軍主要角色是協助忙於處理測驗與學生緊急事務的高中輔導老師。然而，Savitz-Romer 表示，僅僅與高中學生有話題聊或背景相關是不夠的，她擔憂這群年輕的輔導員並不具備足夠能力可以處理其

他問題。「大學輔導公司」創辦人兼執行長 Nicole F. Hurd 回應，該公司在訓練輔導員期間即教導，如遇學生的個人問題，需轉介給其他學校職員。

該公司去年秋天擴張其服務範圍，與公司校友合作開始線上諮商服務。這些校友可在家工作，以電話、簡訊、電郵或視訊影片回答學生的問題。「美國入學輔導協會(National Association for Admission Counseling)」公共政策研究主任 David Hawkins 認為，科技具可協助學生的潛力，但也有其限制，面對面的諮商是無可取代的。

新成立的「大學輔導公司」想要提供已踏上大學之路的學生更多協助，創辦人 Hurd 女士表示：「我們無意取代學校的輔導老師。我們是一群有禮、謙虛、受過良好訓練、與學生年紀相近的輔導員，而我們是要與學校合作的。」

譯稿人：黃瑋婷

資料來源:104.1.14 教育周刊

