留学申请背景提升乱象：
付费公益成为名校入场券

旺盛的需求催生了留学背景提升产业，而“公益”也成为了其中一个产品。

“用对女工的凝视来丰富自己的简历，这是不是一种privilege（特权）？”20岁的陈曼在个人微博敲下这句话。

今年6月，深圳一家留学机构发布广告，宣称学员缴纳15800元学费，即可参与该机构组织的一项“深圳女工赋权”暑期调研。在广告中，该机构宣称学员们将以3–4人为小组前往深圳零工市场、电子厂或纺织厂进行调研，在导师的引导下完成以深圳女工赋权为主题的1500字–3000字的中文/英文调研文章作为学术成果。项目过程中，导师还将指导学员为女工服务机构发起公益筹款，作为项目的公益筹款。

广告所宣传的“为深圳女工带去看得见的帮助和社会影响力”与“15800元学费”“公益成果”“学术成果”等字眼产生了强烈的对比，迅速引发争议。

实际上，这一事件仅仅揭开了留学产业中背景提升的冰山一角。经记者调查，付费公益、科研、实习等已经成为机构招揽客户的卖点之一，甚至出现了专营背景提升业务的机构。

披着“公益”皮的“精英游戏”

陈曼是江苏一所211高校中文系的大三学生，希望能在大四毕业后出国攻读社会学专业的研究生。陈曼大二时就和一家留学中介签署了协议，确定了申请学校的名单，其中不乏世界顶尖的社会学强校。考虑到自己的学校不及其他双一流高校知名，自己又属于跨专业申请，为了提高录取概率，陈曼需要在社会实践、科研、托福、GRE（美国研究生入学考试）标准化考试成绩等多个维度包装自己。

留学顾问为陈曼推荐了一些公益机构的实习、志愿服务活动以及田野营调研。其中田野营实习最吸引陈曼的目光，在宣传中，这个前往西南地区调研少数民族社区现状的项目承诺，将有专业的人类学导师全程指导，学生们在田野营接受相应的培训，学习田野调查的基本方法，并在导师的指导下确定研究选题、撰写调研报告或者论文。

陈曼认为，田野营的内容恰好是人类学的田野调查，这样的经历恰好填补了她本科并未受过社会学或人类学训练的劣势。此外，她觉得少数民族群体是社会的少数族群，这样的调研更加能够体现她对社会的关切，迎合国外高校对学生参与公益实践的期待。

陈曼觉得，通过精心包装后，这段田野调查能在申请文书中为她增色不少。这样的经历是学校难以提供的，但在留学中介通过付费就能达成。

另一位申请者罗亮曾经在申请美国本科时有同样的困扰——由于平时很难接触到参与公益实践的机会，他将目光投向一些背景提升机构提供的短期支教项目。相对于研究生申请，在本科申请中，美国高校更加注重申请人课外活动展示出对社会和公益的关切。

在参与了一次中介组织的短期支教后，罗亮意识到，一次浅尝辄止的公益实践并不会给招生官留下深刻的印象。于是他与同学成立了一个助学社团，定期向甘肃山区的一所学校捐赠书籍，并通过网络远程辅导当地学生功课。在全部成员去美国上学后，这个项目也终止了。罗亮坦言：“这个项目是有公益的性质，但是很惭愧地说，更大的目的还是要帮助我们申请学校。”

陈澈是中学生社团philosophia哲学社的创始成员之一，高中在国际学校读书。他告诉记者，在申请美国本科的过程中，身边有不少同学会选择中介或者学校本身提供的支教、科研项目，以丰富自己的课外活动。“本质上，大家要靠课外活动营造一种精英感。”

“空手套白狼”

（新华社资料图）

为了参与田野营，陈曼支付了2650元的项目费用，前往项目地的交通费用也需要自己负担。但是令她失望的是，她在项目中并没有收获到深度的学术培训，导师仅仅是目前社会学、人类学专业在读的研究生，学术水平参差不齐，有些导师的培训并不认真。此外，田野营只有一周的时间，参与项目的同学们往往上午在酒店接受培训，只有下午的时间可以深入社区调研，项目时间不足以发现有价值的选题并进行充足的田野调查。

“就像是一个深度游，我们确实对这个社区的了解更深入了，也许会为以后的研究提供新视角。但是，就进行田野调查的目的而言，一次短短的田野营完全达不到预期的效果。”陈曼说。

实际上，背景提升项目的导师资质问题一直被诟病。在前述引发争议的“深圳女工赋权”项目中，项目声称其导师为拥有专业学术背景的Evania Ji。但Evania Ji随后发布说明称，对于此事并不知情。自己的简历被另一机构“破风创新”流出，被项目提供方“HEC哈斯教育”冒用。“破风创新”于6月9日发布的情况说明亦印证了这一说法。

王立是北京某高校的一名学生，他曾多次担任过博雅教育夏令营的导师。博雅教育夏令营一般以大学课程为蓝本，涵盖哲学、经济、历史、生物、物理等多个学科，授课教师大多是大学高年级本科生、研究生和博士。博雅教育夏令营的参与者一般是申请国外本科的高中生。

王立形容博雅教育营招募导师像是“空手套白狼”。他告诉记者，博雅教育营在举办前会通过各种渠道发布招募令招聘导师，门槛并不高，申请人通过10—40分钟的试讲后即可成为导师。“教学质量很大程度上要看导师的责任心，有的导师摸鱼，学生可能根本学不到什么。”

除“公益”项目以外，付费科研项目也是背景提升产业的重点。记者调查发现，不少背景提升机构提供多学科、多种类定制科研计划，配备导师，从确定论文选题开始，提供一条龙服务，保证论文最终发表。

一家专注于科研背景提升机构提供给记者的资料显示，该机构提供定制类科研指导项目，学生需要通过机构和导师面试，配备的导师负责课题制定与教学，前期将为客户提供8—20课时预备课程，导师直播课程20课时，论文写作指导和修改辅导不限时。保证学生论文可以在国际会议发表（EI/CPCI检索），学生可以获得导师推荐信。一对一指导的项目费用高达7.5万元。

陈澈告诉记者，在美国本科申请中，他身边不少同学也会参加不同的科研项目。“实际上高中生在科研当中发挥的作用很有限，很多人其实在项目中没有做什么，只是混了一个论文发表。”

李喆是南开大学计算机系的一名硕士三年级研究生，为了申请国外院校的博士项目，要提升自己科研成果竞争力。他在研一时曾花费八万多元参加了一次线下付费科研项目，他跟随的导师来自卡内基梅隆大学。“导师确实是业界大牛，但是同组的学生水平参差不齐，自己一个假期只是“水”出了一篇质量不高的论文。由于是付费科研项目，导师对学生的印象模糊，推荐信可能也不会是强有力的推荐。”李喆说。

理论上大学生可以申请参与暑期科研，但由于暑期科研名额少，竞争极其激烈，因此付费科研成为大部分人的选择。王立告诉记者，付费科研、田野营、公益等背景提升活动已经有了一些年头。而博雅教育营作为一种新的背景提升形式，发展极其迅速。一般而言，博雅教育营的组织者多为留学生或刚毕业的留学生，其宣传的定位也不是留学背景提升，而是“博雅教育”。但这一类夏令营的参与者大多为国外本科的申请人，参与“博雅营”并不会在简历上直接提高申请人的竞争力，但这一经历往往可以丰富申请人的个人陈述。一旦学生成为“博雅营”的协办者，即参与“博雅营”管理工作的志愿者或雇员，这段经历在大学申请上将非常有竞争力。

齐雯曾经是澳大利亚北领地某高校的驻华招生代表，她表示，学校招生部门和几大主流的大型留学中介都有合作关系，招生官员对中介的背景提升产品心知肚明。在本科生录取中，招生部门更看重申请人的学业成绩和个人陈述的独特性。在研究生录取中，尤其是理工科，院系的招生老师最先考察的是研究成果、毕业论文、毕业设计等，其次才是实习、公益等软性指标。“招生老师们其实很清楚哪些申请者的背景提升活动是付费的，但在另一方面，参加付费项目的人确实去了当地社区，确实有了这段经历，这样他们在做相应的研究时会掌握更多信息和数据，这也是我们在招生时不得不考虑的事实。”

（应受访者要求，文中陈曼、罗亮、陈澈、李喆、王立、齐雯均为化名）

（中国慈善家杂志）