出国实习：酸甜苦辣全得尝

林桂桢

近日有媒体报道，宁波某大学的一名大二女生花1.8万元中介费远赴美国带薪实习，到当地后却发现实习工作是刷盘子、洗碗等苦力活。

出国实习的大学生，多是为了开拓视野、给自己的经历镀金。但花了不少的时间和金钱成本后，他们却发现，出国实习并没有想象中那么美好。

安全存有隐患

加拿大多伦多当地时间7月21日晚上8时48分，周韦妙手里提着装满生活用品的购物袋，从超市匆匆走出来，径直跳上了晚9时整开的公交车。这位来自中国的姑娘，很少在晚上出门，即便有事需要外出，她也尽量在晚上9时之前回家。“在这里，我会格外注意安全问题。”

周韦妙是厦门大学广告系大三的学生，现在在加拿大约克大学参加一个为期3个月的暑期学术实习项目。北约克地区夜晚路上行人稀少，常有酗酒者和吸烟者在外转悠。刚到加拿大的第一周，她就差点遭遇了不测。一天晚上，在回家的公交车上，一名陌生男子热情地与她交谈，起初她和同伴们并没在意，但他们下车后，那名男子也尾随着下车，并不断与她们搭讪，周韦妙这才发现情况不对劲，她立即报警了。随后，在摆脱该男子纠缠的过程中，周韦妙的一位男同伴和该男子差点发生肢体冲突。据警察检测，该男子行为系酒后闹事。这件事对周韦妙造成了很大的心理冲击，此后她再也不敢在晚上9时后在外逗留了。

周韦妙在实习中参观科研机构

出国实习的大学生在当地没有人脉基础，遇到危险往往求助无门，因而人身安全成了首要问题。在印度尼西亚中爪哇省梭罗市的一家英语培训机构实习的中国学生蒋肖肖也认为，人身安全是出国实习的大学生最需要重视的问题。为此，她很庆幸自己在异国实习期间住在一个很和善的寄宿家庭里。

实习费用不低

穿上米奇的衣服，和游客们互动、合影，这就是去年曹颖在美国奥兰多迪斯尼乐园实习期间的工作内容。曹颖来自上海大学，通过学校和奥兰多迪斯尼乐园的一个合作项目获得了此次实习机会。谈到实习费用，她给自己算了笔账：仅实习项目费用就要6500美元，即便不买东西，每个月仅饮食和租房就要花费1000美元，虽然迪斯尼提供8.65美元的时薪，但这些薪水并不足以维持生计，她仍要向父母要一点生活费。

这并不是个例。许多大学生出国实习需要支付一笔不菲的费用。据笔者了解，大学生获得出国实习的机会，主要通过两种途径：参加学校的对外合作项目、委托中介机构办理。通常情况下，后者要收取高额的项目费。今年暑假，福州大学英语系学生王媛媛（化名）在美国弗吉尼亚州威廉斯堡市的一家快餐店实习。在赴美之前，她缴纳了近万元的项目费给中介机构。

笔者致电提供“赴美带薪实习”项目服务的朋悦国际教育机构，了解到参加该项目须缴纳19800元人民币作为项目费，包括面试、匹配岗位、工作餐等费用，但不包括往返的机票费。该项目提供在酒店、餐饮店、公园的基础性工作，工作时薪为8~10美元不等。

尽管用人单位会支付工资，但薪水仍不能抵充在当地的租房、饮食等费用。此外，许多学生在异国实习期间都有旅行计划，这又是一项不小的开销了。王媛媛坦承，虽然她申请了两份实习工作，但这两份薪水也只能勉强维持衣食住行等日常开销。蒋肖肖说，公司提供的薪水仅勉强够吃饭，若出去玩，仍要“自掏腰包”。

与理想落差大

一些大学生来到国外后，才发现现实与自己的期待有很大的落差。他们往往要经过一段时间的自我调节，才能适应异国的工作。

周韦妙的实习工作是研究贫困形象在中国和北美这两种不同的文化里的广告视觉传达效果差异。刚到加拿大的头一个月，她的主要工作是查找资料，几乎没有机会接触到课题的核心工作。她感到心理失衡，便主动约导师谈话，表达了自己对研究的渴望。从这以后，导师就开始安排她阅读与课题相关的书籍。在不久的将来，她还将参与写课题论文，这次异国实习经历正逐渐地接近她所期待的样子。

在申请迪斯尼海外实习项目时，曹颖选的是纪念品商店的工作岗位。但由于身高没有达到要求，她被调去扮演米奇。奥兰多地处亚热带，夏天温度高达35℃，她要顶着酷暑穿上厚实的米奇衣服，与游客拥抱、合影，还不能说话，十分难受。但在慢慢适应的过程中，曹颖逐渐喜欢上了这份工作，她在电话里兴奋地说：“小朋友们会送小礼物给我，老爷爷老奶奶见到米奇也会很高兴，这让我很感动。”

图片来源：图行天下网

赤子情怀（二）

在国际学生节上，参与者与中国展台的大熊猫合影。李昕睿供图

李昕睿：做中华文化传播者

冯琦婧

看到照片中这只憨态可掬的大家伙了吗？大脑袋，黑眼圈，毛绒绒的躯干——这只大熊猫可是李昕睿在美国北卡罗来纳大学威明顿分校的国际学生节中“邀请”来的“重磅嘉宾”。

或许是从小因为学习书法，怀揣着对传统文化的深挚感情，这个笑容灿烂的姑娘在北卡罗来纳大学留学期间参与、组织过不少传播中华文化的活动：在新年来临之际，亲手制作宫灯并带到正在举办“中国年活动”的食堂展示；受别系老师邀请到课堂上讲解中国文化；前往当地的小学教外国小朋友剪纸；在国际学生节中搭起展台，用各种各样的方式展示博大精深的中华文化……

“组织活动虽然累却很开心”

说到让李昕睿印象最深的，莫过于国际学生节的活动。

精心布置展台，写好春联贴在上面；特意统一服装，准备了旗袍、功夫服展现中华传统服饰文化；以茶会友，着旗袍的女生冲泡普洱邀请来客品茗；挥毫泼墨，当场表演书法艺术为参与者写名字……此外，她们还准备了剪纸、脸谱等特色内容。

“熊猫特别招人喜欢，毛绒绒的，大家都争着跟它合影。还有就是用毛笔给他们写名字嘛，大家兴致很高，都过来要汉字书法作品。”李昕睿说，国际学生节的现场类似于国内大学中社团的“百团大战”，在活动现场会综合内容、人气等方面进行评比。“因为是全开放式的，除了外国学生，社区里的居民和周边中小学的学生也都过来观看。当时我们展台的现场反应非常好，评比进了前五名，还获得了100美元奖金。”

活动的成功离不开大量的前期准备工作，包括准备物资、召集学校的中国学生开会讨论、为如何向外国观众展现中华文化出谋划策等。李昕睿也承认组织活动确实遇到过不少问题：“时间紧，找人难。当时正值考试阶段，大家都特别忙，把他们集合起来还挺不容易的。”在国外大学办活动，还有些国内体会不到的困难，“我们的旗袍、功夫服、熊猫服都是在淘宝上买完快递过来的，国际快递嘛，特别贵，砸了很多成本进去。”

虽然如此，在被问到如此费心费力举办活动值不值得时，李昕睿毫不犹豫地回答：“值得啊！因为有价值，大家都做得挺开心的。”

“有了更强的身份认同感”

李昕睿现场表演书法艺术

在留学期间意识到“外国人对中华文化认知程度不高”，这是李昕睿多次参加、举办这类活动的重要原因之一。

“大部分外国人对中国的印象是一个很遥远的东方国度，飞机要飞一二十个小时。对中华文化的认识也停留在诸如武术啊，大熊猫啊之类的东西上。”李昕睿说，“而且他们对中国的认知完全依靠外媒，我觉得外媒的报道还是有偏颇的。甚至有老师会问我‘中国人能不能吃得上苹果’之类的问题。”

李昕睿说，参与这些传播中华文化的活动，一方面是因为想家，另一方面是因为出国后有了更强的身份认同感，“我是一个中国人，我的祖国有很深的文化底蕴，我会更加热爱她。这是我之前没有想到的事情。”

“文化交往是从细微的个人开始的。中美两国文化背景有很大不同，我当时带了《走进美国》过去看，这是写跨文化交流比较好的一本书。”李昕睿曾为活动现场选取什么元素更好地展示中国煞费苦心。“我们最后选择了大熊猫。男女老少都特别喜欢它，小朋友们还在手机上玩以大熊猫为主角的游戏。我们在活动现场准备了大熊猫的戏服，也举办了抽奖活动送大熊猫的手机链，希望通过这样的活动让参与者更近地了解中国。”

让李昕睿觉得欣慰的是，北卡罗来纳大学为展现中国形象提供了不少非常好的平台。“校方在新年到来之际，举办了一个隆重的中国年活动，食堂里都是筷子、饺子这些中国元素。另外，学校还通过各种方式介绍中国以及组织校际互访活动。”她补充说，“能有这些机会，依托的还是中国的发展。”

但是，李昕睿对于北卡罗来纳大学威明顿分校缺少一个中文社团感到遗憾：“学校里有西语社之类的社团，所以美国学生学习外语时多选择西语、日语，也更倾向于选择前往欧洲、日本的留学项目。需要有人去运营一个中文社团，多组织些活动，这样才能更好地展示中国。”

一桌一椅一世界

做个“知识骇客”

张悦悦

最近，我在回国调研的过程中访问了一位重点高校计算机工程学院的教授。那位教授用研究生参与的课题与各式竞赛做例子，向我介绍了高校如何培养学生的科研探索能力。我听着有趣便随口问：“那您的学生们有没有组成骇客（hacker）兴趣小组，或者有没有学生组织的骇客竞赛？”“骇客？”这个问题让老教授无比惊骇，甚至有点被冒犯的感觉。他使劲摇头说：“我的学生没有会做骇客的，他们都是很本分的学生。”

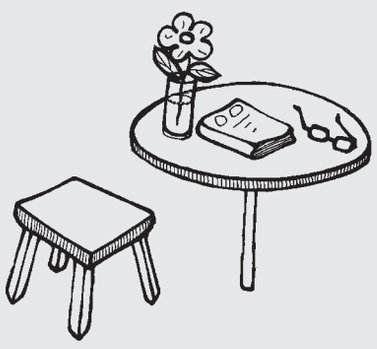
我这才意识到这位老先生误会了我的意思，因为在他眼里，“骇客”是个负面词。我赶忙解释说，其实“骇客”这个词并没有搞破坏或者盗窃的意思。“骇客精神”是旨在突破技术限制的、对科学的自由探索精神。而最近10年，随着公民科技浪潮在欧美国家的再次兴起，主动了解、利用与改进当前技术或思维体系软肋的活动都被广义地推崇为“骇客”行为，其活跃范围也已超出电子科技的圈子，涉及生物技术、健康、工程制造等诸多行业。同时，欧美各国骇客群体，在推广操作安全规范和伦理自律方面作了各种努力，以期进一步为“骇客”正名。因此至少在英国，宣称自己认同“骇客精神”已经变成时髦甚至是不乏风雅的事情了。

这位老教授听了我的介绍，觉得新奇，但也认为这种骇客价值的回归颇具必然性，因为这种崇尚自由与自主探索的理念回归了科研的本源。这个话题说起来严肃，但骇客之所以能再次成为一种流行的亚文化，是因为它与科技的核心关联是“玩”，不过你得玩得有趣儿、有意义、有技术含量。

这让我想起前不久在美国的一个为孤儿募捐的慈善活动上遇见的Austin Wang。最先引起我注意的，是募捐义卖中他以“生命之树”为主题的作品。那是一个将神经树突与DNA双螺旋结构嵌合而制作的一款折叠小书签，让人觉得智巧、实用又不乏内涵。听说这个跨界于生命科学和设计艺术的作品还曾获过加州高中的某个大奖。而我在活动现场还得知关于这个17岁男孩的一则趣事：从小喜欢家长买来的船舶、火箭或建筑等各种复杂模型。东西一到手，他一定会迅速按设计初衷的样子拼装完毕，之后再把这些模型的不同机械部件按照自己的构想进行各种重筑。他的这个调皮的爱好总会让那些原本应以华丽的身姿展览于书架上的昂贵模型变成“七拼八凑”的嫁接品，但他本人却享乐于摸索那些意料之外情理之中的机械功能。

这个少年启发了我对骇客文化更深一层的理解：虽然和很多人一样，他也是通过在不断“寻找答案”的摸索中积累自己的经验，但似乎他每次要回答的“问题”不是产品说明书或者教科书上设定的，而是出自自己精灵古怪的设想。因此他喜欢探索各类知识在教条之外的用处，善于思维迁移与构建联系。如此说来，我们都应该力图做个“知识骇客”，因为知识不仅是用来知道的，也可以用来满足我们对世界的各种诉求。

（寄自英国）



美国留学咨询公司抢占北京市场

高端品牌让本土留学服务不再“一勺烩”

本报记者 赵晓霞

“我本科毕业于哈佛大学 ……”留学教育咨询公司傲美达的咨询老师艾格详用流利的中文介绍着自己的背景。

但让这家旨在做“美国顶级名校申请专家”的公司的创始人之一江帆自豪的，不仅仅是艾格详一位，公司旗下的其他咨询导师也毕业于斯坦福大学、麻省理工学院等名校，绝大部分还能说一口流利的中文并熟悉中西文化。

“在过去的两年里，傲美达服务的申请者中，超过50%来自中国。” 据江帆介绍，傲美达成立于2007年，是一家美国留学教育咨询公司，受中国留学市场吸引，2012年在中国成都成立办公室。日前，该公司成立北京办公室，并与澳际教育集团合作，成为其子品牌，致力于为有志于冲击美国顶尖院校的申请者提供咨询服务。

傲美达提供的数据显示，该机构自成立至今，已向美国排名前50位的名校输送了1500名学生；其中超过50%进入了美国排名前10的大学。此外，该机构的申请成功率达到96%。

傲美达的强劲势头是否会对本土留学机构造成冲击？“傲美达是我们旗下的一个高端品牌，我们会将一些有意愿并有条件的学生推荐给傲美达，而我们仍将继续提供美国留学咨询服务。”澳际教育集团总裁李平说。

确实，相对本土留学机构，傲美达的客户量并不算多，其高出本土留学机构不少的收费也让不少家长望而却步。“我们的专注点是美国名校申请，质量是第一位的。即使将来市场扩大，也是在精和专的基础上，而不是仅仅追求客户量的增加。我们会事先评估学生的情况。”江帆告诉记者。

相关人士分析认为，类似傲美达这样的高端品牌进入中国留学市场还是会对本土的留学服务市场造成一定冲击，比如其外籍加世界名校出身的咨询导师团队会成为竞争亮点。但从长远来看，这也会让以往“一勺烩”的留学服务更加注重服务差异化，留学服务市场也会进一步细化。