

不只是束脩：金錢在家教市場中的社會意義

高子壹(台大社會所博士候選人)

本文從家教關係中，家長與家教老師之間的金錢交易行為出發，探討在家長購買家教老師進入家庭裡進行教學這個行動裡，金錢作為媒介，如何跨越家庭與市場兩個領域，交換了經濟資本與文化資本，同時也交換了禮物、生活教育與信任等。家教費被稱為束脩，不僅強化了老師的神聖地位，也成為家長親職的展現，同時家教老師也會約束自己，提供除了學業內容以外的教學內涵，或者成為親子間的溝通橋樑，與此同時，家教老師也能提高自己的價格。

在不同性別、學歷、科目與學生年齡之間的不同訂價，其實也確立了高學歷理工科男性的優勢位置，同時，家長對於家教老師表現出的尊師重道的精神，也確立了文化資本優於經濟資本的文化人想像。資本在不同場域內的層級位置，以及資本在不同場域之間轉化的交換比率，不僅重新確立的社會權力，也在多元的劃界工作中，標誌出道德界線，並讓每個參與者能援引不同資本與論述策略，在家教市場中謀得更多的利益，也期待獲得更多的肯認與尊嚴。

本研究的定位從經濟社會學出發，指出經濟社會學對於市場的討論應聚焦在供給者與消費者之間的成交協商，並援引文化社會學的觀點，指出看似交易行為的家教關係，其實充滿豐富的文化意涵，我們不僅能從親師、師生、母子之間的文化劇碼來探討，更應看到社會界線之上的道德意涵。

關鍵字：家教、市場、金錢的社會意義、中等教育

何謂市場？這個主題應是經濟社會學的核心議題，目前為止卻沒有被恰當地討論過。或許正如 Krippner(2001)所言，由於社會學者過度重視鑲嵌，而忽略了系統性地討論市場的重要性。

市場是經濟學家分析的核心，Adam Smith 認為市場是「交換」發生的場所，能維持分工的重要性，而 David Ricardo 與 J. S. Mill 強調供需與市場價格之間的關係。Marx 則認為，市場是由社會關係所構成，價格是交換價值在供需法則下的反映。邊際學派理想中的完全市場，是一個會在同一時間以同樣價格購買同樣商品的理想市場。奧地利學派將市場視為過程，人類的行為都是受到價格決定的，而勞動力市場、資本市場與商品市場之間會有動態的均衡。凱因斯則以「失業」的存在反駁：如果市場真的能自動調整到均衡的狀態，失業不可能出現(Swedberg 2007)。在這些討論中，市場被建構成生產者與消費者之間的媒合，供給量剛好等於需求量的均衡點上，生產與消費的價格與數量就自然浮現了。

許多社會學家對以上經濟學討論的市場提出批判。Block(2004)就認為，經濟學建構出的市場模型是立即交割的市場(spot market)，每一次的交易都是偶然的，買賣雙方之間僅就價格考量，這就是經濟學市場理論的核心。而經濟學家預設人市理性自利的，友誼或道德都不如自利動機重要，Block 卻以勞動力市場為例，反駁高市場性反而降低人才雇用的效率，包括在職訓練或員工的忠誠。

Polanyi(2001)則認為「經濟的」(economic)有兩層意義，人類的行為之所以表現得符合經濟學家的預期，乃因為行動者受到資源稀缺的預設誘使，但實際上，人類生活中的交換關係是更豐富的，經濟學式的市場價格理論無法完全解釋。Polanyi(2001)認為，人類經濟是鑲嵌在制度、經濟以及非經濟層面中的。這樣的討論開啟了 Granovetter(2001)對於的鑲嵌(embeddedness)的討論，

Granovetter(2001)指出，過去對於經濟關係的討論，不脫過度社會化(over-socialized)或社會化不足(undersocialized)兩種，都只抓住部分觀點，因為，經濟生活是鑲嵌在社會關係中的，社會關係能維持交易秩序並產生信任，以利經濟生活運作。從 Polanyi 與 Granovetter 以來，新制度論與鑲嵌的觀點演奏了經濟社會學主旋律。但是，對於何謂「市場」，我們仍然所知甚少。

根據牛津字典的解釋，市場(market)一開始指的是把人們聚集在一起，在固定時間與地點公開展示食物或家畜並進行買賣，也指涉統治者舉辦這類買賣的權利，或者買賣發生的場所。後來，延伸到交易(trade)、生意(business)或其它相關的應用，例如買賣行動（討價還價），商品買賣的比率（市場價格），或商品或服務潛在的消費地理區（如中國市場），以及特定商品的消費者所在（如木材市場），最後也在經濟學的發展下，指涉特定的完全競爭市場(要加上定冠詞 the)。而社會學者從鑲嵌或制度論的角度討論市場時，就買討論交易「成交」的交換行動讓渡給了經濟學者。

直到 Zelizer(1983)*Morals and Market: The Development of Life Insurance in the United States* 一書以及其後 1985 年的 *Pricing the Priceless Child*，才重新把眼光拉回到市場的交易性質，並提出社會學式的見解：金錢做為媒介，在供需雙方交

換的，不僅不是抽象的原子論式的個人（這從涂爾幹以來，就是社會學者對市場最重要的批評），連交易的商品與金錢，都有社會學式的深刻意義。Zelizer(1997)在 *The Social Meaning of Money* 一書中指出：「人們為了適應多樣的社會關係而認知、分類、組織、使用、區隔、製造、設計、貯藏甚至裝飾錢財的各式方法」(Zelizer 2004: 2)，2005 年出版的 *The Purchase of Intimacy* 更用實例示範金錢交換與親密關係的連續性，本書揭示出：金錢不只是支付工具，金錢同時鑲嵌在生產、消費關係中，它影響社會分配，且能將財貨轉換成非財貨，金錢具有社會意義，不是金錢讓道德墮落，而是金錢把道德問題更多地帶入流通領域。

一、研究問題

過去討論市場，往往從生產與消費兩個面向切入，這樣的做法，在不知不覺中，將生產體系與消費體系以一種二元劃分的方式對立。在 Marx 的說法裡就是生產領域與再生產領域，在經濟學的說法裡就是商品市場與生產要素市場，這樣的觀點，很難抓住市場機制最關鍵的問題。市場之所以為市場，因為商品能在市場中「成交」，而這個成交的過程，在經濟學者的想像裡，是生產者與消費者，完全以「價格」做為決定因素，在不同的價格下，願意且能夠提供的供給量與需求量，最後在均衡價格下，供給量剛好等於需求量，沒有超額供給或超額需求出現。這個過程，被經濟學者稱為市場機制。但即便在市場機制的討論中，供給線與需求線也是被分開求出，好像只要帶有不同偏好的生產者與消費者走到市場上，供需雙方自動就能「成交」。社會學者的鑲嵌理論，雖然指出社會關係的重要性以及交易的習慣性與延續性，但是，仍然將廠商與消費者做為交易的「兩造」進行處理，且鑲嵌性對於市場價格與自由市場上的供需媒合仍為做出令人足夠滿意的解釋。

我認為，延續過去將焦點各自放在生產者或消費者的討論方式，將永遠逃不出生產與消費被視為對立雙方的討論方式，若要對市場交易發生的機制進行更具靈光的描繪，並直接看到交易「關係」，應該要直接對市場行為中的「討價還價」以及其後「成交」或「破局」做出討論，納入 Zelizer 的提醒，也就是說，直接將研究目光放在做為媒介的金錢上，去了解，在這個交換關係中，到底交換了甚麼？並且直接看見這個社會關係，透過其影響與更動的範圍去了解社會界線。

在這樣的關懷下，本研究將以國中中生家長聘請家教的行為，探討金錢作為媒介，如何劃分出市場與家庭的界線，卻又在兩者之間進行資本的轉化。在中文語境中，被支付給老師的學費被尊稱為「束脩」，而本文將指出，束脩不只是束脩，就如同金錢從來不只是金錢，(1)束脩在私人家教關係中，買賣了甚麼？交換了甚麼？哪些東西又被認為是不能買賣或交換的？(2)束脩如何展現親職？(3)又如何定位教學？(4)在不同的定價間，我們如何評價好學生、好老師、好父母，好的課程內容與好的學歷？

二、文獻探討

我們熟知的社會學家中，第一個有系統的討論價格的，非 Marx 莫屬。Marx 的立場接續 Locke 的勞動價值論，他說：「商品做為價值只是人類勞動的凝結，我們的分析就是把商品化為價值抽象，但是並沒有使他們具有與它們的自然形式不同的價值形式。在一個商品和另一個商品的價值關係中，情形就不是這樣。在這裡，一個商品的價值性質通過該商品與另一個商品的關係而顯露出來。」(Marx 2004:64-65) 處於流動狀態的勞動力指有在對象化的形式上才成為價值，因此，只有在價值關係下，或者說，在相對價值的量的規定形式下，以特定商品做為其他商品的一般等價物，這個特定商品才獲得貨幣的地位。但，「商品的價格或貨幣形式，同商品的價值形式本身一樣，是一種與商品的可以捉摸的實在的物體形式不同的，因而只是**觀念的或想像的形式**」(Marx 2004:115，粗體為筆者所加)。因此，對生產者或消費者來說，是在想像中將商品轉化為貨幣，以成為他願意出售或購買的價格。在這個狀態下，商品的價值與價格可能出現不一致的狀態（或者能理解為經濟學者所稱的消費者剩餘或生產者剩餘），在此狀態下，才有獲利的可能，貨幣才有可能轉化為資本。

其後的古典社會學者中，齊美爾對貨幣探討最深。Simmel(2007:67)認為，在交換關係中，「一個客體的價值通過與另一客體的交換而被客觀化」，而經濟客體指有在它能被交換時，才具有意義，「但是，價值和它的經濟形式之間的這一區別是人為的」(Simmel 2007:89)。而貨幣，只是某種特殊的物品，它被認為是必需品且特別頻繁地被交換，當它長期建立起與其他物品的交換比例時，它成為一個符號。「貨幣並不是作為與其他客體交換的中介在發揮作用，而是作為交易的中心內容，完全指代自己的客體在發揮作用」(Simmel 2007:755)。當貨幣建立起它能與其他物品交換的符號功能後，它能表現出其他物品的經濟價值，這時，由於其中性化與客觀化的特質，成為一種終極手段，並在在經濟生活的手段與目的序列中，對貨幣的終極期望，在心理上發展成為一種終極目的(Simmel 2007:527)。

在 Marx 與 Simmel 的討論中，都預設一個先於經濟交換而存在的社會關係，因此，經濟交換只是社會關係的一個層面，對 Marx 來說，原始積累的歷史進程說明了資本主義社會中，剝削關係的擴張，而 Simmel 更是明確地說：「交換是一種自成一格的社會學現象，一種會生活的最初形式和功能。它絕不是事物的那些被稱為效用與稀缺的性質與數量因素的邏輯結果，僅僅在交換被預設的時候，它們得到了它們的評價過程的意義」(Simmel 2007:121)。

不過，在 Marx 與 Simmel 對於經濟交換的討論，尤其對於貨幣作為一般等價物或符號的討論中，都採用了質量二元對立的假設，在價格的討論中，每一單位的貨幣從他的實際形式中獨立出抽象的量的表現形式，才能進行（可交換的）價值衡量，也才有可能使貨幣成為終極手段。這種經濟交換不同於禮物交換，但，正如 Mauss(1989)提醒我們的，這不表示在部落社會中缺乏經濟性質的市場，「因為市場其實是一個根本的人類現象，是求諸四海無處不存的」(Mauss 1989:12)，而且，「這些道德原則和經濟原則...也在我們自己的社會運作...是一個社會生活

的基礎...」(Mauss 1989:13)。其實，無論是 Marx 所稱的使用價值，或是 Simmel 指出的在使用物品時的主觀性，都已明確指出，物品的價值並非來自於價格，但政治經濟學的發展與價格機能理論的流行，都讓游離出物品的使用價值的價格符號，成為學者們關注的對象，也成為社會學者批判資本主義社會的立基點。

直到消費理論的崛起，我們開始注意到商品對消費者的重要性，如 Douglas(2002[1979, 1996])指出，消費者購買商品不只是為了它的物質利益，或者消費商品得到的心理福利（如經濟學者所稱的效用），還有展示(display)的社會交換功能，對於商品的價格與價值的探討，才帶到另一個層次。Zelizer(1994[1985])在 *Pricing the Priceless Child* 一書，就指出，在 19 世紀末，20 世紀初，孩童成為在經濟上「無用」(useless)但在情緒上「無價」(priceless)的神聖存在，這提供一個證據，顯示價格與價值相互獨立又相互依賴，而當時的經濟社會學過度誇大市場力量，在經濟與非經濟因素之間劃出明確的界線。她認為，有三個預設形塑了市場與非市場之間的界線，第一，價格與價值被視為截然二元對立，第二，經濟關懷正在擴張，第三，價格的力量會腐化價值(Zelizer 1994[1985]:19)。

如同 Polanyi(1989:146)對於自律市場力量的描繪：

自律性意味著所有的產品都是在市場上售賣的，而且所有的所得都是從這些售賣中得到的。據此，生產的所有要素都各有其市場...沒有任何東西可以被容許去抑制市場的形成，也不能容許從售賣以外的方式得到所得。此外，也不容許藉調整價格來改變市場狀況的任何外來干涉...

將勞力、土地、貨幣看作（虛擬）商品，並創造出所謂的生產要素市場這回事，對 Polanyi 來說，反而彰顯著社會制度圍繞著自律市場機制的重新安排。

相反地，Zelizer 卻認為，金錢不只是支付工具，金錢同時鑲嵌在生產、消費關係中，它影響社會分配，且能將財貨轉換成非財貨，金錢具有社會意義，不是金錢讓道德墮落，而是金錢把道德問題更多地帶入流通領域。因此，商品化不會帶來腐化，因為經濟生活與社會生活中的其他層面本來就是緊密交織的。

Zelizer(2010)指出，經濟過程通常被視為(1)分開的領域(separate spheres)，(2)敵對世界(hostile worlds)，及(3)化約為僅是(nothing...but)，因此不是被視為(1)沒有節制的市場(boundless market)，認為商品化會摧毀社會、道德與文化就是被視為(2)臣服的市場(subordinate market)，認為市場受限於文化或社會結構，前者認為市場是意義構成的，後者認為市場只是社會關係，而 Zelizer 認為，應將市場視為多元的市場(multiple markets)，視為文化、結構與經濟因素的互動。在此觀點下，金錢應被重新看待為特殊的金錢(special monies)取代市場金錢(market money)，因為，金錢也在市場外存在，且受文化與社會結構因素型塑。第二，當經濟模型假設所有的錢都一樣，特殊金錢模型被一組特殊的文化與結構因素型塑，擁有質的差異。市場金錢只是特殊金錢的一種型態。

接受 Zelizer 看待市場與金錢的前提，本文將著重探討這筆金錢的多重意義。家長付給家教老師的課程費用，對教師來說則是薪資，或者中華文化傳統下稱之

為「束脩」的金錢，在家教關係中，扮演什麼樣的「媒介」，透過這筆錢，有甚麼樣的社會關係被中介了，又溝通了那些社會領域？透過這些探討，我們能帶入新的觀點來討論教育市場、親職與照顧，以及教學關係。

三、研究方法

我的訪談工作主要進行於 2010 年 2 月至 2011 年 6 月，包括對家教老師與家長的深入訪談，進入 2010 年基測考場進行觀察，組織兩次家教老師的焦點團體訪談，並且在網路上向家教老師發放網路問卷。2015 年，為了探究國中教育會考後，對家教關係的改變，我又進行了幾個家教老師的訪談，其中一個是五年前的追蹤訪談。值得提起的是，大學與碩士班時期，我曾長期從事家教工作，並且在大學時期擔任補習班解題老師，碩士畢業後則進入補習班擔任授課老師。我總共訪談 20 個家教老師，其中有 8 位女老師，12 位男老師，8 位女老師中只有一位理科生，因為一個老師常常不只教授一個科目，其中有 13 位老師都有教授數學的經驗，4 位有教授國文的經驗，2 位有教授英文的經驗，1 位有教授化學，2 位有教授社會科的經驗，1 位則每個科目都有教過。我也訪到 9 位媽媽，沒有訪談到爸爸。另外有兩位媽媽以文字回覆問卷，兩次焦點團體共計 8 位老師參與，以及訪談到兩位補習班負責人。

編號	暱稱	學歷	職業	科系	性別	教學科目
1	趙老師	新竹 國立大學碩士	學生	社會學	女	英文
2	蔣老師	臺北 國立大學碩士	市調業	政治學	男	國文
3	孫老師	新竹 國立大學碩士	學生	社會學	女	數學英文
4	梁老師	臺北 國立大學碩士	學生	交通運輸研究所	男	
5	杜老師	嘉義 國立大學學士	科技業		男	化學
6	何老師	臺北 國立大學博士	學生	社會學	男	全科
7	唐老師	新竹 國立大學學士	學生	人社系	男	數學
8	秦老師	新竹 國立大學學士	學生	經濟學	女	數學
9	戴老師	臺中 私立科技大學學士	學生	資訊科	男	數學
10	宋老師	臺北 私立科技大學學士	學生		男	數學
11	顧老師	新竹 國立大學學士	學生	運輸管理	男	數學
12	朱老師	淡水 私立大學碩士	學生		男	數學
13	汪老師	土城 私立大學碩士	學生	兒童與家庭學系	女	數學
14	黃老師	臺北 國立大學學士	國中代課老師	地理系	男	地理
15	沈老師	臺北 國立大學學士	專職家教，準備國考中	政治學	女	國文社會
16	韓老師	新竹 國立大學學士	專職家教	電子工程	女	數學
17	夏老師	臺北國立大學學士	專職家教	數學系	男	數學
18	薛老師		兼職老師	數學系	男	數學
19	龐老師	新竹 國立大學學士	飲料店	人社系	女	
20	余老師	台北 國立大學碩士	學生	社會學	女	國文

編號	暱稱	學歷	職業	丈夫職業	子女
1	許媽媽	私立高職畢業	家庭主婦	建築工人	三女（高一、國三、小四）
2	呂媽媽	師專畢業	國小老師	不知	二女一男 （國三男[小呂]、國三女、大學女）
3	施媽媽	私立大學學士 畢業	科技業	科技業	二女（國二、國三[小施]）
4	張媽媽	私立大學畢業	家庭主婦	科技業，目 前外派大陸	二男（高二、高三）
5	曹媽媽	護專畢業續讀 私立大學畢業	國小校護	科技業	一男（國三[小曹]）
6	魏媽媽	私立高職畢業	美髮業	汽車銷售	二男一女 （小六男、國二女、國三男[小魏]）
7	陶媽媽	公立專科	室內設計	室內設計	二男（國三[小陶]、高二）
8	袁媽媽	高職	家庭主婦	建築師	一男一女（高二女[小袁]、大學男）
9	蕭媽媽	私立高職畢業	餐飲業	單親家庭	一男（國三[小蕭]）

四、研究發現

翻開 104 家教網，可以發現，聘請家教老師的雇主，小學生家長最多，高中生家長次之，國中生家長第三。若考量到國小六年，國高中各三年，可以將國中與高中合起來計算，案件數量與國小差不多。可見，請家教多為台灣家長的親職展現。再看上課科目，發現語言類最多(1031)，語言類裡，又以英文最多(764)，數理科次之(563)，都大大的超越第三名的伴讀類(235)。



若同時參考家長與家教老師開出的時薪範圍，會很驚訝地發現，最多家長開價 501-800 元，家教老師開價最多的，卻是 200 元以下，其次為 201-500 元，再來才是 501-800 元。我認為，可能是因為求職老師大多為在校生，每一年都有源源不絕的新生，家教老師的供給量遠超過需求量，且新手老師教學經驗不多，降價求售。只是，家長若要聘請家教，還是會找有 2-4 年經驗的老師為主，且家長開出的價格也落在 104 家教網的平均成交價格帶之間。家教老師的市場對家長比較有利，因為求職者太多，家長總是可以以低廉的價格聘請到新手老師，連家教網都不對家長收費，只對應徵者收費，與 104 人力銀行相反，104 人力銀行是對企業收費。

以 104 家教網提供的平均成交價格來看，學生年紀越小，越接近伴讀類工作

的，薪資越低，學生年紀越大，科目越專業的，薪資越。其中，薪資最高的是大學生自然科與數理科。若單看國小與國中，在同樣的科目裡，會看到高中薪資高於國中，國小案件最低的情形，除語文類以外。可能是因為國小生的語文課較少制式內容，需要更高的語文能力與教學能力，才能在遊戲與生活用語中，將語感灌輸給學生，且更多的聘請外籍老師。以科目來看，國小可明顯看見數理科費用高於文社科目的現象，國中各科建議費用都是實薪 550，只有社會科建議實薪為 600。可是在高中科目裡，社會科仍然維持實薪 600，是所有科目裡面最低的，國文與自然科建議薪資最高，有時薪 750。普遍言之，無論國小、國中或高中，大約都維持數理高於文社的現象，國中社會科的薪資較高或高中國文的薪資較高，我認為，是供不應求的結果。大多社會科老師高中生與國中生都教，但是案件量稀少，老師的數量也較少。

對象類別	學齡前	國小生	國中生	高中生	大學生	社會人士
件讀類	\$250	\$350	\$350	\$550	\$600	×
國文類	\$350	\$400	\$550	\$750	\$650	\$700
自然類	×	\$500	\$550	\$750	\$1000	\$700
社會類	×	\$400	\$600	\$600	\$850	\$700
數理類	\$450	\$450	\$550	\$700	\$1000	\$850
語文類	\$600	\$600	\$550	\$700	\$650	\$650
保母類	\$300					
音樂類	\$800					
才藝類	\$700					
舞蹈類	\$650					
運動類	\$550					
電腦類	\$550					

至此，我們能初步描繪家教市場的現況，1. 以家長聘請家教老師教學齡兒童為主，英文家教市場最大，數理科其次，國文與社會科需求量與供給量都少。因此，大致呈現數理科成交價格高於語文類，而國中社會與高中國文則因老師數量較少，成交價格較高。

2011 年我打開 104 家教網蒐集資料時，家長能限制家教老師的應徵性別，當時我發現，30 份家教案件中，有 18 個家長限制教師性別，其中 17 個限女家教（包含 5 個男學生，12 個女學生），尤其是學生年紀越輕，越喜歡限女，可見工作內容中包含越多照顧性質(care)越偏好女老師。但 2017 年時，限制教師性別的功能被移除。在 ptt 的家教版上也明確禁止限制教師性別。但家長拿到家教老師資訊時，是否篩選性別，就無法從網頁資訊上了解了。

透過訪談，其實也發現家長有性別篩選的現象。呂媽媽幫小呂找理化老師時，就設定要找男老師，找社會老師時，就想找女老師。張媽媽提到，當時要請數學老師就想說要請男的，英文老師就要請女的，當我問她為什麼要請女生時，她說：「我覺得英文的話女生會比較好吧？英文系女生應該是多數。」因此，家長挑選家教時，也再生產了男性理工強，女性文科強的性別刻板印象。

金錢作為家長交付給家教老師的支付工具，同時扮演了兩個功能。其一，父母支付給老師的學費，其二，雇主支付給員工的薪水。這兩重關係同時存在，但，各自交換了不同的社會意義，因此，不論是家長或家教老師都會肯認第一重關係而掩蓋第二重關係。

在第一重關係裡，父母支付給家教老師的金錢，對父母來說是親職(parenting)的展現，是為了子女教育而準備的金錢，同時，對家教老師來說，華人文化傳統裡的束脩(學費)，隱含著對老師身分的尊重與道德高度。但在第二重關係裡，父母在家教市場上尋找家教老師，並且以時薪計價的方式來支付學費，而家教老師則透過寫履歷應徵的方式，在 104 家教網等平台媒合，或請人推薦優秀的家教老師到府任教。在這個關係裡，與其他勞動力市場的應徵與媒合方式並無二致。因此，家長也能被視為雇主，而家教老師則是員工，而且還是沒有勞健保與勞基法保障的員工。這時，對雇主來說，這筆金錢是教養小孩的成本（教育可被視為投資，也能被視為消費），而對員工來說，這筆金錢則是薪水(salary)。在第一重關係裡，金錢是神聖的(sacred)，而在第二重關係裡則是世俗的(profane)。

其實，在這個支付關係裡還有的三重關係，即資本的轉換。家長支付經濟資本，交換家教老師的文化資本。在此，可轉換的文化資本是受到政府肯認的官方知識(official knowledge)。在教育體系中，得到更受肯認的文憑，是家教老師擁有卓越的官方知識的證明，因此，文憑，以及官方知識，在教育體系裡是值得追求的益品(goods)，而且可以透過資本轉換，獲得社會權力。正如 Sayer(2008:161)所說：「行動者不一定是有意要捍衛或提高自己資本的交換價值，但是這種象徵性的評價不論如何都會發生，並且構成社會場域的鬥爭。」

在這個文化資本與經濟資本互相轉換的關係中，轉換的比率是家長與家教老師最重視的。對家長來說，他們希望聘請到一個「物超所值」的老師，對家教老師來說，則希望為自己的文化資本售得一個好價錢。在這個轉換關係裡，是否物超所值或者是否廉價出售，看的不是絕對的數字。

(一)從雇傭關係來談束脩：討價還價與成交

一個家教老師的時薪，大約落在三百到一千元之間，可是有的老師，開價三百還是被嫌太貴，有的老師開價一千卻被認為是便宜的，即便是同樣學歷的老師，或者同樣年齡層的學生，也會出現許多不同的報價。心理學中，會用錨定(anchor)來討論定價，我們會先前的資訊會影響後續的決策，比如，我們如果聽說鄰居請的台大家教時薪五百，我們就會傾向於用類似的價格來聘請台大的家教老師。但是，不論是經濟學者提出的供需決定價格，或心理學者的錨定，都將「商品」視為相等，沒有辦法討論產品不同時，買賣雙方如何在協商後成交。資深家教夏老師這樣形容這個過程：

你的收入決定於你的時薪，我們講你的價格，如果你的價格遠高於

你的價值的時候，那麼你就會很難收到新的學生，所以你要想辦法讓你的價格遠低過你的價值，但是你要怎麼提高你的價值？除了單純的教學能力之外，你還能提供給家長甚麼？這些都包含在家教老師要有的能力之內。我能不能成為學生跟家長溝通的橋梁？我能不能讓學生因為我在日常生活的習慣上有所改變，我能不能扮演家長在管教學生時候的助力，零零總總這些能力都需要你去培養，你要

夏老師認為，專業技能當然是最重要的，也是最基本的，但是市面上的家教老師眾多，且不斷有新老師加入市場，老師們教了幾年，有心、有經驗後，在專業知識上的差異不會太大，學費開價也難以拉高。因此，必須以「溝通橋梁」或「改變學生的日常習慣」等方式，來增進自己的開價空間。他曾向家長開價時薪一千，家長馬上回：「太少了啦」，夏老師解釋，為什麼家長會覺得一千太少？「因為他怕我會為了另外一個兩千的不教他的孩子。」五年後，我再次訪談夏老師，他的開價已經漲到一小時兩千。

在夏老師的例子裡，他是用除了專業技能以外的附加價值來作為提高價碼的協商工具。對夏老師的家長來說，一小時 1000 是物超所值的。在蔣老師的例子裡，則是以人情價 350 來教相熟的學生，對蔣老師來說，一小時 350 低於他應收的價格的，對蔣老師的家長來說，也是物超所值的。

台大政治所畢業的蔣老師在碩士班階段接了一個家教，是他第一個家教家庭介紹來的，當時他的第一個家教學生已經上大學。蔣老師認為自己與這個家庭的關係並不一般，因此開價三百五十元，他自己形容這個價格「特別低」，算是所謂的「人情價」。結果，家長們「呷好倒相報」，蔣老師在碩士二年級，有論文壓力的學習階段，又接了學生的表妹與表弟。表弟第一次上課時，蔣老師十分鐘後直接走出大門，這個學生沒有接成：

他的表弟那時候也請我去上國文，那時我有我論文的壓力，然後我時間上沒有辦法配合你，所以我只跟他講說，我要接的唯一一個條件就是我只能接在這個孩子[表妹]的後面上課，然後用假日的時間去上課。就是說時間上我沒有辦法再多一個時間給他。但是在第一次上課的時候，妹妹下課之後，他們家真的是，這個小孩他們家還是住在同一個社區的大樓對面，這個表弟就住在他們家的門口對面，所以他們都在同一個社區，他們都是混在阿嬤家，所以上課都在阿嬤家，那次上課就是，我下課之後，然後第一次上課，然後要上課之前，那個小朋友還在表哥房間裡面給我打電動，然後上課時間到了，我記得我上次有跟妳說我絕對準時上課嘛，我不會延後嘛對不對，我不會延後上課，而且我在上課之前我就坐在裡面，表示我對這個時間的尊重，然後結果上課時間到了，他還沒有進來，在表哥那邊打電動，我叫他表妹去叫他，就是說上課了，結果他又給我拖了十分鐘，後來我奇蒙子[臺語：脾氣]就不好了，我就跟他講說

『我不教啦』，然後就走了。

蔣老師的行為在家教工作裡非常罕見，蔣老師解釋：

你不想上課你可以不要上，我沒有非得要做，而且原則上我已經[不缺錢]，那個學生我可以接也可以不接，而且我自己也沒關係，只是說一樣是人情嘛，對不對，一樣是人情，在這個程度上我還願意接，但是這麼不配合的話我覺得我沒有辦法。反正我也沒缺你那個錢，而且我還拿你那麼少的錢，**重點是我還拿你那麼少的錢**，我都這麼委屈了，你還…（笑），我又不是說一個小時收你五百。

在夏老師與蔣老師例子裡，他們都提供了超過金錢價值的產品，多餘的部分，是關係維持的重要因素，可以稱為某種「禮物」。不管家教老師或家長都會強調這份關係「不只是為了錢」，不只家教老師上課會超出授課時間（但不收錢），以低於市價的時薪教學，或是提供超出授課內容的服務來進行禮物交換，家長更喜歡給老師送禮。

老師在台灣社會佔據著特別崇高的社會位置。不論是「傳道、授業、解惑」的說法，或是將學費稱為束脩（而不是薪水），老師都擁有很高的社會聲望。即使是走進家裡教學的家教老師，也乘載著這樣的期待。父母面對老師時，表現得很尊重，會迎接老師進門，送老師出門，且桌上通常會準備水杯，節慶時會準備禮品。

沈老師有次去上課時，帶了一杯星冰樂，從此後，他每次去上課，桌上都會準備好一杯星冰樂，可見家長對老師的敬意。許多家教老師也提到，比起大學時能做的其他打工，家教工作更能讓他們感覺受到尊重。

(二)從親子關係來談束脩：親職(parenting)的表現

在大部分的經驗裡，決定學生是否聘請家教，與家教老師聯繫的，大部分是媽媽，而爸爸通常扮演出錢或「否決」的角色。我們對於中產階級家庭的想像，通常是非常性別分工的，在男主外、女主內的分工理念下，為子女簽聯絡簿、安排課程時間、準備便當等工作，通常被認為是媽媽的工作。

爸爸大部分就是做兩件事情，第一個付錢，第二個（笑）：「我希望你考上什麼大學」。(沈老師訪談稿)

因此，當子女在學校裡沒有好的課業表現時，標籤與污名很容易就貼在媽媽身上，媽媽會被認為失職。這個時候，媽媽通常比爸爸更急於尋求解決之道。戰後，西方社會出現一種密集母職的觀點，這種觀點「以孩子為中心、專家導引、高度情緒灌注、密集勞務投入、以及花費昂貴的，最後，育兒的工作被認為主要是個別母親的責任」(Hays 1998:69)，家庭成為抵禦市場性的神聖堡壘，母職與

親密關係則是家庭的核心，這種觀點取代了二十世紀早期的權威性父母角色。依此，Hays 認為，當公領域的生活越來越市場化、理性化、世俗化，而家庭，尤其是母職卻承擔起越來越神聖的親密關係，這是一種文化矛盾。

台灣的母親也受困於這樣的文化矛盾。夏老師稱之為「媽媽的困境」，由於現在越來越強調愛的教育，當子女成績遇到瓶頸，而家長開始要求子女成績時，愛的教育與鐵的紀律之間，會出現文化矛盾。這樣的文化矛盾尤其在媽媽身上看見，因為媽媽被認為是撫育性的角色，而爸爸相對而言扮演更多工具性角色，且在一個扮黑臉，一個扮白臉的分工模式下，母親通常是扮演「付出愛」的角色。同時，子女的學業表現又更加地被認為是母親的責任，對母親來說，這種矛盾就會越強烈。在這種狀況下，聘請家教可以說是引進另一個「教學」的工具性角色來潤滑母子關係，若我們將子女的學業照顧視為母職的一部分，如 Griffith and Smith(2009)所稱的互補教育工作(complementary educational work)的話，或許我們也能將家教費視為一種母職罰金(penalty of motherhood, England and Folbre 1999, Budig and England 2001)。

就父母而言，支付給老師的薪水，以 Zelizer 的話來說，是神聖的金錢，是為子女而付出的，而且不只是為了子女的基本需求，而是為了教育（比吃飽穿暖更高級的需要）。家教被認為是比補習班更優質的教育來源，因為家教是一對一的教學，通常收費較高。

我使用台灣教育長期追蹤資料庫（TEPS）第四波高中職學生數據，發現月收入在 5 萬元 10 萬元的家庭，在補習與請家教的數量上都最高，但收入為 15~20 萬元的家庭組內，有 23.69% 會為子女請家教，收入為 20 萬元以上的家庭中，有 23.46% 會為子女請家教，遠高於收入不到 2 萬元的家庭（其中只有 5.49 會為子女請家教）。簡單地說，收入在 15 萬元以上的家庭大約有四分之一會請家教，但收入不到 2 萬元的家庭只有二十分之一會請家教。

同理，不同教育程度組別內，「高職」教育程度的家長為子女請家教、補習者數量最多，但學歷為「專科、技術學院或科大」的家長，有 17.19% 會為子女請家教，學歷為「一般大學」的家長中，有 16.34% 會為子女請家教，研究所學歷的家長中，有 15.01% 會為子女請家教，三者都高於學歷為高職的家長（其中 11.87% 會為子女請家教），更遠高於學歷為國中以下的家長（只有 6.81% 會為子女請家教）。

這可能是因為，聘請家庭教師一直以來被認為是高社經地位的家庭所採取的方式，高職畢業，工人家庭的許媽媽這麼說：

因為我原先我最開始的念頭也是家教很貴，家教很貴，我覺得就是這樣子，可是換算下來，補習班要你上課費，那個叫甚麼測驗卷的費用，然後還有他留下來溫書不是還有冷氣嗎？那個也要，還有甚麼？交通？就是娃娃車啦，算一算不便宜啦。

[那你會推薦別人請家教嗎？]

我會啊，可是他們都是那種，觀念都是比較貴。

Sayer (2008) 探討階級的道德意義時，曾經指出，若社會上的階級再生產系統越嚴格，中下階層的民眾可能真的覺得自己「沒資格」享受較好的服務。在我的田野中也發現，私立大學或技職體系出身的家教老師，較可能收到中下階層家庭出身的學生，一方面，可能這些老師收費較低，二方面，月收入與教育程度較低的家長，可能受限於經濟或者居住地限制，不敢，或者缺乏管道聘請到學歷與經驗較豐富的家教老師。¹

大部分的家教老師都強調，不要輕易讓家長殺價。沈老師說：「教育不是商品」，所以她從來不願意調整價格，「殺價的最後都沒有好結果」，這是她的經驗之談：

不是說不能降[價]，而是我寧可多教一點時間，比方說我們上兩個小時，我們為了上課上得好，可能上兩個半小時，可是我還是跟妳收兩個小時的錢，可是如果價錢降低的時候，反過來講，家長認為你的價錢是可以殺的時候，就不是一個……因為後面這塊很特別，它不是商品。它的東西是一個…如果你讓他是一個可以殺價的東西的時候，就變得是說對老師的尊重會打折，妳今天不是比價的，妳不是用一個比價的方式去…撈錢的，反過來講，當你收的是高薪的時候，你面對學生的時候也必須負擔的是高…就是老師…因為它們對妳的要求也會增加。就是，你的收費比較高，那妳的成績的標準要提高，老師要有這個自覺。

沈老師在這裡，同時以「不能殺價」說出了兩重神聖金錢的意義。第一，對家長來說，家教費是神聖的親職展現，如果讓家長殺價，家長對老師的尊重會打折。第二，對家教老師來說，教育不是商品，不能降價求售，面對學生的時候，必須以高標準來要求自己。

關於第一點，一個資深的大型補習班主任，後來轉而經營一對一家教班的陳主任就指出，大型的補習班受到少子化的衝擊，未來可能大幅縮小規模，所以她轉而經營高單價的一對一家教班，因為「不管在哪個年代，父母為了孩子，什麼錢都願意花。」

關於第二點，其他的家教老師也提到與沈老師類似的說法。如果想請家教的家庭真的有困難，寧願另外畫分出一個「社會服務」的類別，比如沈老師會用拉長授課時間的方式來壓低時薪，孫老師也提到自己會「差別定價」，且針對收費

¹ 請注意，在這裡所指稱的是大部分的狀況，在我的訪談過程中，也有許多家教老師願意大幅降價，甚至免費教授中下階層的學生。同時，技職體系或私立大學的家教老師中，也不乏授課經驗豐富，或在補教業發展順利的家教老師。但正如受訪者沈老師的觀察，私立大學或技職體系的家教老師多是從補習班回鍋當家教老師，因為在家教市場中，學歷仍是重要的資本。

較低的學生有更多的要求，因為這不是單純的經濟交換：「我覺得我的責任還包括，我要教他一些做人處事的道理」。孫老師的這個說法，如果跟夏老師、蔣老師的說法結合在一起，就很有趣了。

對老師來說，能轉換成金錢的，有知識跟「知識以外的東西」（例如夏老師說的親子溝通橋樑。對家長來說，能交換知識的，有金錢跟其他的禮物。所以蔣老師願意用低於市價的價格出售他的知識，對他來說，中間的差價算是他送給家長的禮物，沈老師則願意超時授課，而夏老師則強調家教老師能收取高價的關鍵除了專業知識以外，還有其他的東西。在以上三個例子裡，都是家教老師付出他們認為高於他們收取的金錢的內容。可是，在孫老師的例子裡，反而是，因為收取較低的價格，所以希望學生給予家教老師更多的回報，這個回報不是金錢上的，而是「做人處事的道理。」

(三)從師生關係來談束脩：除了教書還要教人

通常，講到做人處事的道理，家教老師跟家長都會強調，老師的角色，除了教書還要教人。不論是家長或是家教老師，都肯定老師除了教書之外的引導作用。

施媽媽這樣說明「教學態度」：

本來我老二的英文是要給一個老外帶，在何嘉仁教的一個老外，也沒有不愉快啦，就聊完就沒有再繼續了。那教學態度不對跟教學理念不對。

[怎麼看得出來啊？]

你跟她聊天就知道啦！他並不是很熱衷於教學態度，他只是來上個家教，來賺錢的。他給你那種感覺。像我請的家教就不會啊，他們是熱愛教學，真的是很愛教書的那種，而且他們跟我的小孩都處得很好。

[怎麼可以感覺得到他們熱愛教學啊？]

你看他們教學得態度就知道啦，還有你上家教妳要先備課，她準備的那種教材，你就知道他真的很認真在準備，對啊。你要上一個家教，其實我會覺得教育是一種責任，他也是你有一種興趣你的喜好你才有辦法教，如果只是覺得說我來上這個家教拿了錢就走，你自己上得很累小朋友自己有感受到，小朋友也會知道說你不是把教他們當作一個興趣，就是你喜不喜歡教他們他們自己知道，所以他們會決定自己要不要繼續上，上得高不高興，對啊。

黃老師在訪談中，很清楚地說出，老師不只是教書，「要教育他們」。當我更進一步詢問黃老師「什麼叫做要教育他們？」黃老師說：

就是講一些廢話，可能上課講到他們所謂不是重點，就是考試不會考，他們定義重點就是可能課本沒有寫的東西就是廢話，他們覺得老師妳不要講廢話，那我就會覺得很生氣，比如說我在講原住民的文化，那為什麼是廢話，那我在講讀書的重要，為什麼是廢話？我在講不同世界不同環境不同做法那為什麼是廢話。小朋友囉，不同年齡層都一樣啦，像我們聽到這個會考，精神抖擻，一樣的道理啊，但我不認為其他的就不重要，像吳岳常常講一段話，我現在講的這段話聯考不會考，但人生的聯考一定會碰到，這就是社會責任啊...有些廢話是為了讓他們記起來，他們也覺得是廢話，對啦，是背起來就好，可是我覺得如果這樣的話我不用教你，我只要給你一本書，或是把講義編好就好。

所以，家教老師被稱呼為「老師」不是沒有道理的，家教工作不只教書，還要教人，且在不同的家教學生身上，「教書」與「教人」所占的比重各有不同，說理方式也會不同。

從施媽媽強調家教老師不能只是想來賺錢，或者黃老師所謂的社會責任裡，我們可以看到，雖然知識是有價的，但有一部分的教育工作被認為是無價的，那就是「教人」，這也是教育工作被認為最珍貴的部分。

(四)從學生的角度來談金錢：讀書是為了自己

家教老師常常使用排斥經濟邏輯，強調文化資本的方式，強調學生應「為學習而學習」：

[給禮物]感覺好像不太好，讀書好像是要填充自己的腦袋不是要去拿到別的。

...用物質的方式去鼓勵她，我覺得這樣子會小孩子就是從小就建立你要拿一種東西跟我交換，因為我會覺得讀書是她自己的事情，不是你要拿甚麼東西跟我交換...

當家教老師強調文化資本的優先性時，他們正在進行區分（distinction），確立大學生的文化資本秀異。同時，強調文化資本也會是有用的協商策略，因為，通常家長真的肯認「教育」是比「金錢」更優越的益品（goods），而受教育程度較低的家長面對大學生時，有時會有「羞愧」的情緒出現。因為，請家教的家長在某個程度上認同大學生的象徵意義，並希望自己的子女未來能成為「大學生」。

這種對「文化資本優於經濟資本」的強調有利於家教老師，也讓家教老師的知識能賣個好價錢。比如前面提過的沈老師就強調教育「不是商品」，所以「不能殺價」，壓低價格是藐視（官方）知識的行為。

在台灣社會裡，讀書是青少年最重要的一份工作與責任，家長會強調：

我一直覺得，當你自己可以念到什麼程度，妳如果有負責任的態度，因為你現在就是學生，妳就是要對你的學業負責，你要對你的成績負責，妳有到那個程度可以到那個程度，可是你卻因為偷懶還是因為什麼原因，貪玩，不去負。我覺得那就是她的不對。(施媽媽訪談稿)

家教老師會強調：「念書是為了自己而用功」(網路問卷)，而不是為了其他的什麼利益而努力。綜上所述，我們從家長付費請家教老師進入家裡進行官方知識的教學，這個交換關係中，有些是有價的、可交換的，例如教師的學歷、科目與性別，但也有些是無價的、不能交換的，例如親職的展現、學生讀書是為了自己，家教老師除了教書也要教人。因此，在這個交換關係中，充滿了豐富的社會意義，而必須掩蓋其經濟性質，以確保社會意義的充分相互了解。

(五)羞愧反應與抓包

家教費要怎麼給？這就是一個非常敏感的時刻。形容自己與家教家長關係特別好的蔣老師形容這是一個尷尬的時刻：

這個付賬我覺得他們…剛開始會覺得比較尷尬，因為他們比較奇怪啦，他們每次都直接拿現金給我，而且他們會跟你講說『那個老師啊我們這個月多少』，他們是直接問我，他們不會去算，他們問『老師啊這個月多少』，我就說『這個月四次然後多少』，然後他就直接答答答答(算錢貌)，然後說『老師你點看看』，通常我都不會點啦通常就是收起來。

黃老師就指出，他特別希望家長能把錢裝在信封袋裡：

沒放信封袋感覺有點像娼妓。會不會很直接？我覺得很像啊！我是覺得那感覺不是很好，因為有點像用錢去衡量你剛剛兩個小時的價值啦，有信封會把錢的現實感稍為掩蓋一下。

龐老師為了避免這種尷尬的情境，親自到文具店找薪水袋，每個月在信封上寫下授課時數，再請學生轉交給家長。袁爸爸也曾要求袁媽媽說：「付錢不要讓小孩子看到」，袁媽媽第一次請家教時，家教老師要求薪水必須「裝在信封袋裡」，她還特地為此去買了好多個信封袋，也有家教老師提到，家長會在信封上寫下「束脩」二字，整袋恭敬地交給老師。

可見，以束脩或信封袋掩蓋家教的經濟性質這件事情，無論是家長或家教老師，都有意識到。正因為家教關係乘載了豐富的社會意義，一旦金錢交易太過明顯，反而會危害到家教關係。

對教學關係來說，若學生意識到老師是收錢在教書，他們對老師的尊重可能會大打折扣，老師也會很難執行「教人」的工作。沈老師說：「很多在

家教裡面最糟糕的一點就是說，可能是家長的關係，帶給小朋友就是財大氣粗，以為自己是老闆，妳沒有資格跟我兇。可是這絕對是不一樣的。」

對家教老師而言，出售（被認為是神聖的）知識，以勞動時間來換取薪資，本身就威脅了知識分子的認同。一個大學生所處的位置是很關鍵的，在代間階級流動的位置上，大學生處在原生家庭的階級與未來從事政治性勞動的中上階及之間的環節點，階級屬性是過渡性的，但又乘載了社會對於（宰制階級）文化人的想像。以知識換取金錢的家教工作威脅了文化人的想像，所以，家教老師常常會貶抑經濟資本，並強調文化資本的優先性。

孫老師這樣形容一個她認為是暴發戶的家庭：

她[學生]房間裡面整個堆滿了東西，就是各式各樣名牌的包包啊、衣服啊，手機啊，各式各樣的東西都有，然後她還在繼續談論他要購買的……我每次去，基本上我都會被觀察，我換什麼髮型我今天穿什麼衣服，穿什麼鞋子，然後我去他們家最深的感受就是這樣，就是他們觀察我的時候大部分都觀察我的外在之物，跟我的形象，對，那別的家庭並不是這樣。…那個薇閣的女生她媽媽就是一副…她有一些**做出來的禮節**，做出來的禮節就是比方說在這個 timing 她會說謝謝老師，然後在這個 timing 她會說不好意思，可是她從來不會說老師妳辛苦了，**因為他覺得她是在購買我**這樣。

當孫老師評價學生家長的禮節是「做出來的」，她的言外之意，是對方過於看重經濟邏輯，所以是虛偽的，或道德上有瑕疵的。

1. 羞愧反應

由此可知，家教關係涉及道德界線，家教費在這裡不僅乘載了豐富的社會意義，這些社會意義也乘載了道德意涵。

Sayer(2008:182-3)這樣描述此意義滑動：

「雅」只有在特定情境下，才會相當於「善／好」(the good)，但人們在使用這個字的時，往往會透過一個雙重的意義滑動(slippage of meaning)來掩藏這點：首先是把上層／中產的階級性質(classness)與品質、價值聯繫在一起，然後再從品質與價值回到其擁有者，如此一來，「雅」便不僅等同於優越的物品，更等同於那些某些方面被認為高人一等的人。兩種都可以稱為「擴散效應」(aura effects)。第一種意義滑動並不令人驚訝，因為比較昂貴的商品通常比便宜貨好，而且只有富人才買得起。第二種意義滑動(從物品的優越品質，到該物品擁有者的高人一等)，是資本主義消費文化的關鍵所在，在廣告中被大量運用。就算不少人會有所質疑，但仍會忍不住陷溺在幻覺之中，且同儕壓力也可能迫使自己這樣做。(Sayer 2008:182-3)

將這樣的觀點帶回家教關係，我們可以看見，當我們賦予高學歷理工科男性的家教老師更高的家教費時，透過此意義滑動的過程，我們也會認為，高學歷理工科男性在社會階級上占據著更高的位置。也因此意義滑動的擴散效應，收取高薪的家教老師也會被認為教得更好或擁有更優良的品德。

所以，工人階級的家長面對家教老師時，常常會出現羞愧反應。Sayer (2008:226) 指出羞愧反映出施為者對某種階層性社會秩序的肯認：「羞愧是由於個人或團體無法依照自己的價值（或許諾）而活的一種複雜的情感，尤其是當它們涉及自己和他人的關係以及某些（他人也是同樣關切的）益品，這時人會相信自己是有缺陷的」。

丈夫是包工的許媽媽第一次請家教時既期待又怕受傷害的心情，可以看出家長也怕自己因體制化的文化資本低於家教老師而被評價，她形容秦老師：

給人第一個感覺好像就是大姐姐的感覺，因為他就是齊肩的頭髮嘛，也不是很刻意去打扮這樣子，一副眼鏡，就穿得很輕鬆這樣，她就不是說「哼我是清大的學生」，不是，就是很像鄰家大姊姊那種感覺，一開頭也不是說「這個你會不會這個你會不會會不會？」

不只家長面對高學歷家教老師會出現羞愧反應，家教老師之間也會。技職體系出身，父親是修橋工人的戴老師每次跟同學說自己在兼差家教，同學都會很羨慕，覺得「好厲害」，他解釋自己的心情：「家教的話因為有受過教育嘛，有用到所學的東西，就可能比較對得起父母這樣」，但當同學露出羨慕的樣子時，他又覺得有點心虛，因為，講到家教，大家可能想到國立大學，可是「技職比較不好嘛，像我跟你比較好了，面對你我會覺得心虛比較多」。這種羞愧反應（the shame response）是製造社會秩序的一種重要機制（Sayer 2008:238），而且，越不平等的社會越容易製造階級藐視，以及與其伴隨的羞愧反應：

不平等的社會擁有廣泛被接受的（或霸權的）規範，這種社會比其他（規範比較多元的）社會更容易製造羞愧，因為許多人在不平等的社會中並沒有必要資源可以過符合那些規範的生活。

2. 抓包

許媽媽與戴老師面對高學歷家教老師的羞愧反應，是一種自我審查的過程，有的時候，家教老師或家長會將對他人進行審查，有的時候會「抓包」。

黃老師就曾指出他的一個家家長「不負責任」，這是一個亞斯伯格症的學生，黃老師教他地理，學生很喜歡他，一開始是一週一天，後來一週兩天，後來家長希望黃老師能天天來，以家教的薪資支付給黃老師進行伴讀的工作，黃老師拒絕了：

伴讀就是坐在那邊陪他而已，這種工作是媽媽可以取代的啊，而且可以增進親子關係，請伴讀有點**推卸責任**，也許高中就不太行，高中的課程深度，爸爸媽媽不太能 handle，所以我覺得國中小孩請伴讀，**爸爸媽媽認真一點可以做到的，你可以省錢，還可以跟小孩多一點相處，只是他們不想，他們太懶了。**

袁媽媽曾換掉一個英文老師，原因是：

那老師我是覺得他還蠻活潑的，因為他們在餐廳上課嘛，我在房間，阿我怎麼老是聽到就是…就老師好像都跟他聊天甚麼都聊得很開心，然後也不一定是用英文，我就想說怎麼會這樣？然後幾次之後我覺得好像，效果不是很好，對啊，然後後來我想說要換。

杜老師的經驗更不愉快，他在嘉義就讀國立大學時，有從事英文家教的朋友介紹杜老師去教物理，杜老師不到兩個月就請辭了，因為他覺得：

這個學生根本不需要家教，我講的他其實都會，他只是懶得練習。我跟他爸爸講，我說哥哥其實不需要專門請一個物理家教，如果只是想陪他練習，介紹我去的英文家教老師她就可以了。我還跟學生說，你自己做題目，做一做，累積一些問題以後，可以打電話約我出來啊，我可以教你，不用收錢，只要請我吃麥當勞就好了。

可是杜老師離開後，從朋友那裏得到的訊息是，這個家教家庭對他很不諒解，覺得杜老師「**不負責任，因為他們覺得那（陪他練習）是我的工作。**」

黃老師的經驗裡，是家教老師「抓包」家長沒有負起親職責任，在袁媽媽的經驗裡，則是家長「抓包」家教老師沒有盡責。在杜老師的經驗裡，則是家長與家教老師對於家教工作的認知不同，導致家長認為杜老師不負責任，但杜老師其實「抓包」了學生懶得練習。

（六）市場金錢與神聖金錢的煉金術

從以上的討論中，我們已經可以初步回答一開始提出的研究問題。首先，我們從家教費用裡，看見經濟資本與文化資本，透過金錢作為媒介，在家庭與市場之間進行轉換。這個交換關係，表面上看起來，是家長購買了家教老師的勞動力，在家庭裡授課。但是，在這個交換關係裡，其實還乘載了許多社會意義。第一，請家教是親職角力的結果，一方面協商了父職與母職，另一方面也緩和了慈愛母親的教育壓力。第二，家長付費給家教老師，不會把他當作單純的，銀貨兩訖的一次性交易，他們非常尊重老師，過年過節會送禮給老師，我到今年還收到一個大三的學生家裡種的柚子，而我教她時她才高一。因此，家教費用被稱為束脩，乘載了台灣家長對於老師的文化想像，同時也在付費時盡量掩蓋其交易性質。第

三，家教老師也會以人情價、延長授課時數，或者提供課程教學以外的服務，如親子溝通的橋樑，或者除了教書還要教人等工作，作為禮物還給家長。對家教老師來說，教學得到的回饋不一定是金錢，如果學生能懂得做人處事的道理，也是一種回饋。除了授課時數以外，後面提到的這些，都被認為是無法買賣的，是無價的。因此，翻閱 104 家教網時，看到刊登案件的家長或應徵案件的家教老師，我們以為我們看到了家教市場的供給與需求。可是，在家長與家教老師之間的僱傭關係之間，我們看不到的那些社會交換與束脩乘載的社會意義，才是家教關係中最珍貴的部分。

的確，在家長與家教老師之間，某些東西被交換了，表面上看起來，被交換的是經濟資本與文化資本，可是，更深入地看，其實也有社會權力。Sayer(2008:161)這麼說

可轉換的社會權力，對交換價值及其象徵等價物(symbolic equivalent)的競爭，延伸到文化、教育與社會關係等現象之上。表面上無私心的行動，如社交、表達品味、學習，都可能影響個人的社會、文化及教育資本。它們都可以成為不同形式的資本，為其持有者帶來各種形式的優勢。它們都具有交換價值，儘管不同形式的資本之間的交換比率，總是會經由社會場域的鬥爭而受到挑戰。它們可以產生利潤，並引發較軟性的支配形式。

收費在進行教學，而且家長還負擔地心甘情願，有的家教老師會以此交換關係進行說理，說服學生用功，或者以市場裡自由的流動性來做為討價還價的籌碼。比如秦老師就曾以較嚴厲的口吻質問學生：

你要知道我很貴...爸爸才剛找到工作，他有甚麼理由一個月付這個錢然後讓我坐這邊幫你補習，如果你不認真那我回家就好了，或者說你可以去請一個中華大學的啊，反正都是來陪你讀書的嘛，他可以便宜，他可以三百就解決了啊，我說你為什麼要找我？

據說當天，男學生羞愧地流下了男兒淚，覺得自己沒有好好上課是糟蹋了父母與老師的心血。而夏老師對於掩蓋家教關係的經濟性質的行為嗤之以鼻：

一開始家長都會裝[信封袋]，但我都叫他們不要裝，因為家教本來就是一個商業行為，沒有必要把他看得很偉大，甚麼束脩啊，我覺得沒必要。

夏老師甚至可以反過來利用此經濟性質，因為市場邏輯就是：消費者可以自由選擇是否購買，生產者也能決定是否生產。家教老師也可以選擇「不教」，夏老師以受僱者在勞動市場上的流動性做為開高價的籌碼。

在以上的兩個例子裡，家教的市場交易性質都讓擁有文化資本的家教老師獲得更高的能動性，這時候，家教費被看作神聖的金錢，好的交易。

但在沈老師的例子裡，反而是家教的市場交易性質讓師生關係難以維繫。一個跟沈老師關係不錯的學生，由於上課時喜歡跟沈老師聊天，拖延上課進度需要加課時，沈老師仍會照時數收費，導致家長支出的家教費增加。有一次，學生當面跟沈老師講：「聽說你的學費收得特別高啊？」，沈老師回答：「沒有啊，今天如果你願意好好上課我當然就好好上課我也不會想跟你閒聊嘛」。這次之後，沈老師就預期這個家教無法繼續，因為「整個感覺都不對了」。在這個例子裡，反而是家教關係的市場交易性質破壞了師生關係，這時，家教費被看做世俗的市場金錢，而學生若意識到家教老師是家長雇來教學的，卻又佔據著老師的象徵地位，尤其表現得傲慢或權威時，他們便不會「服氣」，而教學會難以繼續。因為，正如前面提過的，教學不是簡單的銀貨兩訖，也不只是學業的部分，師生關係間，會有許多教學關係以外的角色期待。

六、結論

其實在以上的討論裡，我們已經看得出來，在家教關係中，有些內容被看得神聖，有些則較為世俗，有些內容無價，有些價格較貴，有些則相對廉價。

以家長與家教老師媒合的案件內容來看，數理科收費較貴，文社相對廉價；專業家教收費較貴，伴讀則相對廉價；高中案件收費較貴，小學案件相對廉價。家長與家教老師之間的社會交換，除了金錢以外，家長還會送禮，而家教老師則會以延長授課時數，降低收費標準，或者提供除了教學以外的服務給家長。

如果我們將家教費用稱為薪水，那是世俗的，稱為束脩時，它是神聖的。如果家教工作承擔起更多照顧責任時，它是廉價的，如果他能在象徵層次上更完全地擺脫照顧想像，它能賣出更高的金額。教書是有價的，教人是無價的。女學生較多的文社是較廉價的，男學生較多的理工科是昂貴的。

家教費用不只購買了家教老師的專業知識與時間，也乘載了父母對子女的親職展現，以及家教老師的學歷、性別與專業變現的能力，同時，也在不同收費之間，確立了一套高學歷理工科男性優勢的社會區分。並且在家教老師與家長的互動間，重構了當代既承擔密集母職，又須承擔互補教育工作的，男女分工的新中產階級教養劇碼。

作為家教費用的金錢，乘載了以上豐富的社會意涵，使得交換關係的雙方，都能在其中找到他們肯認的價值，策略性地操作這些籌碼，換取更多社會利益，並在交換關係中獲得更多社會權力。同時，也標誌出了道德界線，諸如好學生要負責任，好父母要負責任，好家教要負責任，學生讀書是為了自己，除了教書還要教人，或者老師不只是來賺錢的這類說法，也再次確認了老師的神聖地位，父母（尤其是母親）要管理子女教育的想像，以及學生必須在投入學業的要求。對於課外的補充教育，在過去打擊惡補的輿論歷史影響下，並不是一件被認為是「好」的事情，曾有一個國小五年級就想幫兒子找家教老師，超修國中課程的媽媽跟我

說，同事都認為他「神經病」，但是她就是希望兒子未來能考建中。沈老師也提起過，家長只有在子女大大進步或考上好學校以後，才會以成功的過來人的經驗，告訴其他人「我有請家教。」一方面是因為，請家教仍被認為是一件高價、高品質、高享受的昂貴支出，另一方面，也有種觀點認為，需要請家教的學生應該是在學校或補習班都聽不懂，沒有辦法之下才請的。如果我們從家長花錢請家教這件事情，從家長與家教老師如何支付學費、討論學生狀況，從家教老師如何對學生說理，教書又教人來切入，我們會看見，這一些看起來是金錢交易的行為，其實充滿了道德意涵，而每個施為者都不斷的在標誌出道德界線，以道德解釋翻轉世俗化的市場交易，以肯認的行動，從銅臭味中提煉出尊嚴。

七、參考文獻

- Budig, M. and Paula England. 2001. "The Wage Penalty for Motherhood." *American Sociological Review* 66:204-225.
- Douglas, Mary Baron Isherwood. 1980. *The world of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. Penguin.
- England, P. and Nancy Folbre. 1999. "The Cost of Caring." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 561:39-51.
- Granovetter, Mark. 2001. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." Pp.51-76 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder: Westview Press.
- Hays, S. (1998). *The cultural contradictions of motherhood*. Yale University Press.
- Krippner, Greta R. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30(6): 775-810.
- Polanyi, Karl. 2001. "The Economy as Instituted Process." Pp.31-50 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder: Westview Press.
- Zelizer, Viviana A. Rotman. 1983[1979]. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- Zelizer, V. A. R. (1994[1985]). *Pricing the priceless child: The changing social value of children*. Princeton University Press.
- Zelizer, V. A. R. (1997). *The social meaning of money*. Princeton University Press.
- Zelizer, V. A. R. (2010). *Economic lives: How culture shapes the economy*. Princeton University Press.
- Block, F.，鄭陸霖、吳泉源校譯(2004)《後工業機會》。台北：群學。
- Griffith, A. and Smith, D.，呂明綦等譯(2008)《母職任務與學校教育的拔河》。臺北：高等教育文化事業有限公司。
- Marx, K.，中共中央馬克思恩格斯列寧斯大林著作編譯局譯(2004)《資本論》。北

京：人民出版社。

Mauss, M.，汪珍宜，何翠萍譯(1989)《禮物：舊社會中交換的形式與功能》。台北：遠流出版社。

Polanyi, K.，黃樹民、石佳音譯(1989)《鉅變：當代政治，經濟的起源 (Vol. 6)》台北：遠流。

Sayer, R. A.，陳妙芬、萬毓澤譯(2008)《階級的道德意義》。台北：巨流。

Simmel, G.，于沛沛等譯(2007)《貨幣哲學》。北京：中國社會科學出版社。

Swedberg, R.，周長城等譯(2007)《經濟社會學原理》。台北：巨流。