

為了未來的消費

「留意樂器班的宣傳，多或少都能看見它們標榜的是『師資優良』、『環境舒適』、『即學即懂』等豐美物名。可是一般的音樂班或琴行是無須註冊的。課程內容是否名副其實？教學素質是高是低？父母有沒有所託非人？實在值得商榷！向來精明的香港人，為何捨得花費龐大的金額於這毫無保障的消費上？究竟是羊群心理、崇尚名牌、追隨潮流，還是只是單純的為了子女的興趣，而報讀有關課程？」

——摘自「第三屆消費文化考察報告獎」高級組季軍及最佳選題獎作品《為了未來的消費》

德貞女子中學同學的作品《為了未來的消費》，就是「要找出家長們在子女的興趣班上消費的原因，看看他們是否為了子女的未來而消費！」

同學們訪問了50位家長，並設計了很細緻的問卷以瞭解他們為子女報讀樂器班的心態。

陶冶性情vs增加競爭力

同學們發現，若簡單的問各家長報讀的目的，有48.8%會答是為了「陶冶子女的性情」、「令生活更充實」。而答為了「實際用途，包括子女升學、作為職業路向等」僅佔約20%。

可是，當同學再進一步問那些讓子女報讀多過一項樂器課程的家長時，卻發現結果十分矛盾！

在這班家長中，原來有近7成說是為了「實際用途」，是「有策略性的從功利方面為子女鋪路。」同學發現：「不論是讀書或是在社會工作，人變得要多才多藝以增加競爭力，所以促使他們（家長）報讀」，這是受到「社會競爭的影響」。而為

了「修養」而讓子女學樂器的，則大幅下降至不足20%。

當然，家長自應有其想法和盤算，但子女卻不一定領情！所以同學的報告再進一步探究「若子女對樂器班不感興趣時，家長會怎樣做呢？」

子女不感興趣 家長仍堅持

同學們特別比較了以不同原因報讀的家長的反應。

他們發現，不論以「子女的興趣」、「讓生活充實」抑或「培養子女性情」為目的的家長，在子女不願繼續學樂器時，都有超過8成的家長，選擇要求子女繼續下去。反而，欲得「一技傍身」的家長，倒有3成容許子女停止學習。

所以同學在報告中指出：「子女對樂器班表示失去興趣，本已是暫停繼續學習的最佳理由，但（問卷數據）卻清楚表示，81%的家長會在子女不感興趣時仍繼續要子女參加。」

「我們也驚訝地發現沒有任何一個選擇『舒緩壓力』為參加樂器班原因的

家長，會讓子女在不感興趣時停學！」

「不過，平心而論，無論家長的選擇如何，都是為子女着想，而且他們所受的壓力也不比學童少」。他們發現有7成的家長是感到參加樂器班是有壓力的。壓力主要來自擔心「影響成績」和「學習進度」（各佔30.4%）。

家長畢竟是關心子女的，所以同學們更實地到一些班上拍攝上課的實況。在錄像中，我們竟看到老師在一邊教，小朋友在一邊嬉戲、打鬧，家長卻在一邊打毛衣！情況荒誕得可以！



難怪同學們說：「樂器班的素質優劣不等，然而該班卻沒有家長在旁觀察情況，只是負責接送子女下課，實難以瞭解實際的學習進度。如此看來，家長只是口頭上的表示關心。」

所以，同學們質疑：是「付款者」（家長）而非真正的「消費者」（學生）在控制著樂器班的「消費模式」！而家長似乎也沒有和子女就這些問題好好的溝通過！

同學們的這些發現，倒真值得我們深思！