

華夏導報

中華民國三十七年十月十日創刊 第三一四〇號
 校刊 非賣品
 社址：中國文化大學 編輯室：八六一〇五一
 臺北陽明山華岡 電話：二二二三

創 辦 人：張 其 均
 主 編：梁 玉 明
 印 刷：印刷系
 發 行：學生生活中心

炬社求球象校代 光徵羽及棋隊表

將參加第五屆大同炬光盃比賽

(本報訊)炬社代表本校參加第五屆大同炬光盃羽球錦標賽及象棋賽，徵求肢體殘障而好打羽球及下象棋者，共襄盛舉。即日起至十九日每日中午十二時至下午一時，逕至活動中心報名。參加者於每日上午七時假健身房練球，凡報名者準時加入此運動行列。

此屆大同炬光盃羽球賽是由北市大同國際獅子會暨女獅會主辦，台灣大學承辦，定於十二月九日假台大體育館舉行。目的在提倡肢體殘障同學的運動風氣，維護身心健康，培養自強團結精神，並促進彼此感情的交流。

學中十二時三十分在活動中心門口集合。逾時自台北車站搭二〇三、二〇五、六五、五七、一九至監理站下車。該會會址：北市光復北路六十巷十九之六號地下樓。

儘速辦理軍訓退選

(本報訊)據教官室表示，七十二學年度大一學生具免修軍訓條件者，於本月二十日前儘速辦理軍訓退選，逾期自行負責。

另，七十三學年度第一學期軍訓暨團務擴大會報，已於本月十五日上午十時十分，假大忠

繳年刊資料

(本報訊)畢服會年刊資料收集已近尾聲，盼各研究

初賽演唱歌曲一首，決賽兩首。決賽時伴奏以吉他為主。主辦單位備有鋼琴及音響，吉他伴奏自備。

評分方式音色佔40%、技巧佔20%、伴奏、台風佔20%。獎品計有：第一名獎金一仟伍佰元、獎牌及獎品；第二名獎金八百元、獎牌一面；第三名獎金伍佰元、獎牌一面；第四、五名獎牌及獎品。

陸年青八月間榮獲
世界大學博士學位

(本報訊)本校土資系主任、華岡實習銀行總經理陸年青教授，於今年八月間榮獲世界大學頒贈「農業經濟學博士學位」，土資系師生聞知均感興奮雀躍。

據悉，陸教授是本校獲得該校頒贈博士學位的第四人，其他三人包括張創辦、莊本立教授及故輩立恆教授。

十二月四日下午二時至四時，由鍾思嘉教授主講親職教育——父母親需要什麼？

十二月八日上午九時至十一時，由謝瀛春教授主講兒童與電視。

十二月十一日，由陳福民教授主講婦嬰保健與兒童福利。

十二月十四日下午二時至四時，由陳福民教授主講華岡之秋寫生比賽方面：

A組：第一、二名從缺、第三名文學一黃憲作、佳作造園三元元美、建二呂鴻輝。

B組：第一名美一陳柏宇、第二名美一黃孫忠、第三名美二呂榮琛、佳作美二陳秀妮、美一陳達成。

參觀博物館

社團簡訊

親職講座

秋季美展華岡之秋

傘訓活動

華韻獎歌謠大賽

民族音樂社舉辦中國民謠歌唱賽

優勝作品評定公布

將參加國語文競賽

達紹峰陳益源獲選

(本報訊)華岡吉他社主辦第一屆華韻獎歌謠大賽，凡對中西歌曲有興趣者，可於本月二十二日前，每日中午十二時至一時在活動中心報名。

(本報訊)漁藝社原定於明(十八)日舉辦的例行活動，因故延期至本月廿五日舉行，集合時地點照舊，盼漁友注意。

(本報訊)愛輝社工廠服務隊第九期定於明(十七)日下午五時十分於社聚會，舉行衣服聚會活動，盼伙伴準時到席。

(本報訊)紅彩姊妹等，自選曲如天黑黑、掀起你的蓋頭來等民歌(民謠)均可。

(本報訊)民族音樂社舉辦全中國民謠歌唱比賽，應同學要求特將報名日期延至本月二十五日止，歡迎同學於每日中午十二時至十三時在學生活動中心或大忠七樓國樂組辦理報名。

此項比賽採獨唱或重唱二種方式，指定曲和自選曲各一首，指定曲包括茶山情歌

(本報訊)據美術系表示，秋季美展和「華岡之秋」各項比賽成績業已評定。

秋季美展方面：

水彩：第一名美二林萬士、第二名美二沈中正、第三名美二劉玲利、美二楊夕霞、佳作美三許明潔、美一藍劍虹、美四陳淑姬。

油畫：第一名美三蔡景星、第二名美四林金樓、第三名美三賈漢家、佳作美二朱克難、美三龔顯達。

設計：第一名美四李明道、第二名美三李秋秀、美三洪翠玲、第三名美三黃耀德、佳作美四鄭民宗、美二沈翔。

版畫：第一名美二戴重芳、第二名美四吳秀桃、第三名美三黃耀德、佳作美四吳民宗、美二沈翔。

(本報訊)據教官室表示，七十二學年度大一學生具免修軍訓條件者，於本月二十日前儘速辦理軍訓退選，逾期自行負責。

另，七十三學年度第一學期軍訓暨團務擴大會報，已於本月十五日上午十時十分，假大忠

(本報訊)據課外組表示為參加七十三年度台灣區國語文競賽，經校內選拔由法三達紹峰、文學四陳益源代表本校分別參加演說競賽及作文比賽。

(本報訊)畢服會年刊資料收集已近尾聲，盼各研究

(本報訊)福星學社明(十八)日假青年公園舉行傘訓活動。盼參加者上午七時於學生生活中心或八時青年公園傘訓中心正門口集合。

安老的歷史與展望

——慈安社安老工作隊

·陳慶德·

「老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼」乃每一服務性社團共有之理想和目標。鑑於華岡各服務性社團雖多少涉有老人之服務，然仍缺一具有專門性、組織性之老人服務隊伍，在衆多的老伙伴之支持與鼓勵下，歷經近一年的籌劃，華岡第一支針對老人的服務性隊伍——慈安社安老工作隊——因而誕生。

在籌劃過程中，我們曾拜訪各大專院校服務性社團中有安老組（敬老組）者，及社會性社團有此部門者，透過各組、部門之負責人的熱心解說和抒發其感想，加上蒐集其歷年來精華之資料，經分析與整理，有感各大專院校所投入者全在安老院，且遭遇之問題和無法突破之困境幾乎完全相同；也就是說這是學校性社團共同存在之問題。經調查顯示，各安老院幾乎完全各自擁有一套制度以及在學校服務性社團的參與方面亦呈飽和之狀態。然社會型態的變遷使得社區的老人問題突顯於此時代中，在工商社會裏，各人爲生活而奔波忙碌，舊形態（農業）社會所塑造出來的人每感「英雄無用武之地」，因而社區的老人問題相形嚴重，尤以轉化最具代表性的台北市爲著，當然此問題在各大都市也漸爲「社會局」（社會科）所重視。

基於以上之原因，本隊「近程之目標」乃著重投入在社區老人，此乃學校性社團的創舉，也就益發顯得筆路藍縷，行

口琴的基礎知識

華岡口琴社提供

一、口琴的歷史

口琴的誕生只不過是一百多年的時間。據說最早的一口口琴的母親便是德國和來口琴廠。它是由一個名叫勾夫和來的人在一八五七年於德國的賽羅斯創立的。

二、口琴的構造

口琴看來似乎複雜，可是把它系統分開來，只不過由四個簡單的部分組成：

(1) 木格：橫簧在口琴口含部分，上下有齊整的格子緊夾著那條長木，它是口琴的中軸部分，負起鑲上座板的任務。它那小格子，把許多音分開來，一方面使我們能很清楚的奏出；另一方面就間成一個小共鳴箱。

(2) 釘鉤：就是用小釘鉤在木格兩旁並且鑲上了簧片的兩塊銅板。它主要的功能就是把簧片鑲上，使簧片有了

(3) 簧片：是口琴的靈魂，沒有它，口琴便不能發音而成為沒用的啞巴了。它是特種合金製成。長而厚的簧片是低音，短而薄的是高音。

(4) 蓋板：夾在最外面的兩塊金屬板，它是鑲上一層銀

(5) 低音口琴：比中音口琴還低了一個八度，由於音低簧片厚而共鳴箱也大些，因此它的整

(6) 和弦口琴：伴奏的口琴，它由幾個成爲和弦的音來構成一組音的音吹

有餘力之時兼及安老院之服務。本隊創始期在社區方面，和「大同延平社會福利服務中心」合作無間，在孫督導麗珠的支持下，於大同區和延平區舉辦各類活動。例如：陽明山自強活動、慈湖調羹等等。在安老院方面，於「竹園仁濟安老所」和所中老人歡渡佳節，所舉辦之活動有「端午聯歡會」等。

本隊第二期亦在上述之處所服務，然已漸由整個區伸展入各個社區服務，此層次之開發尤難，因需透過各社區理事會的支持，在隊長及各隊員的努力下，排除萬難，舉辦各類活動，頗獲外界好評。例如樹德社區園遊會暨晚會即是。

本隊第三期已邁入「中程目標」——榮民伯伯。在基礎較爲穩固後，把我們的成果嘗試著回饋給終日爲我們辛勞的榮民伯伯，結果受到學校的讚許。

因此本隊第四期的目標轉移更顯著，即嘗試開展「中程目標」——舉辦伯伯們各種活動，如十一月四日的榮民伯伯聯歡晚會、十二月的榮民伯伯故宮之旅、園遊會，以爲我隊平日服務的定型。

再者，平時服務的基礎倘若已穩定，本隊即籌劃開設「安老服務隊」，於寒暑假至偏遠地區服務老人。此即本隊之「遠程目標」。

我們是一群熱忱的學生，最重要的目的還是在學習，將我們在學校中所學所得帶回家中，帶進社會，這才是本隊的心願，也是最終目標。我們非常希望全校同學，加入慈安社安老工作隊的行列，共同攜手邁進，爲那些辛苦一輩子的老人家，獻出一己之力。

（編者按：本文作者爲安老工作隊創始人）
慈安社安老工作隊第四期招新，即日起可洽：
大仁2F慈安社辦
大倫四三三；大慈四三四；大雅九一八。

用來裝飾與保護簧片和夾成一個大共鳴箱來幫助音的振動。選購時，注意吹口的一邊是否夾得緊密貼切，才不會有漏氣之虞。

琴是一種苗條長身的口琴。它的音全部都是吹的，音全音的排列是跟半音上落的。如果問什麼樂器把順著的半音奏得最快，這種口琴便是首屈一指了。

以上介紹簡單的口琴歷史，口琴的構造及種類，以便大家對口琴的了解。口琴音色的悠揚、攜帶的方便，很得一般學生的喜愛。現在市面上，有口琴音樂的錄音帶，即是由口琴吹主弦律，由管弦樂器來伴奏。如果聽一下吹奏者純熟技巧所表現出來純真美麗的音樂，相信會增加你對口琴的喜愛。

△勞工一謝秋郁遺失一鑲有二枚小鑽石的金手鐲，該手鐲具特殊紀念價值，盼拾獲者送至該系辦。

△造園三何元美遺失學號七二九四八七五學生證，作廢。

服務臺

△會三B徐桂蘭遺失支票一張美金一百六十五元，盼拾獲者送至該系辦。

△俞惠壽遺失華岡實習銀行帳號S六六〇之存摺作廢。

△造園三李志勇遺失相機一台（ONIVA）拾獲者盼送至慧智社辦。

△影劇一蘇逸鴻於大典期內遺失白色大背包，內有三色元、課本、衣服及車票，拾者送至該系辦。

「形式」的挑戰

兼談戲劇藝術的創新

閻振瀛

因為藝術是對「自然」(nature)的模擬，所以「自然」便成為藝術表現的對象。所謂「自然」，是指一切自然天成的東西，當然包括人和人所存在的環境。

「自然」就是事物的本然(the thing itself)，就是事物的真象，也就是事物的本來面目。可見「自然」，無異就是「真實」(reality)；藝術的模擬「自然」，無異也就是求真求實。至於如何去把「真實」表現出來，便是藝術表現形式上的問題。藝術的表現「形式」雖說祇是傳達「真實」的工具，然而有了這種利器，藝術家才能達到他們傳達「真實」的心願，所以藝術家創造藝術的表現「形式」，事實上也就是創造藝術。

藝術功能上的屬性就是表現，「形式」就是表現的媒體；藝術表現的訊息就是內容，內容是由「自然」所提供。藝術家是人類選拔出來探索「自然」的代表，藝術家的作品便是他們向讀者或觀眾提出來的主觀的心得報告。他們作品的結構包含「形式」與「內容」；他們作品的價值，要視「形式」與「內容」結合的情形而定。

內容與形式間的關係

至於藝術的「形式」與「內容」之間的相互關係，可舉X=K+Y這個方程式來加以說明。這裏的X是代表藝術的「內容」，這裏的Y是代表藝術的表現「形式」。試看這個方程式，X的值可說完全視Y而定。如果Y本身變化無窮，那麼X的值也就因而變化無窮；反之，如果Y本身沒有活力，那麼X的值也就跟着缺少光彩。換句話說，「內容」受到表現「形式」的左右。「內容」是由「自然」提供，本屬天成；「形式」是藝術家的創造，操在藝術家的手中，它比「內容」更積極，它比「內容」更主動。所以，如果我們說藝術的本質就是「造形」，也並不為過。

一般在討論藝術的「內容」與「形式」時，重視「內容」者，乃是重視「內容」所具備的「體」的地位；重視「形式」者，乃是強調「形式」所具備的「用」的功能。但是因為藝術功能上的屬性就是表現，似乎暗示着「內容」的開發

沒有人會忽視「內容」的重要價值，正如沒有人會輕視「道」一樣。我們強調「形式」的重要性，乃是強調藝術創作的主動性。假如世人徒然積極強調「內容」而消極對待「形式」，結果必然導致「形式」不能建立，「內容」先去依附。這時的「內容」就像無處投胎的野魂，並不具備真實存在的意義。我們甚至可以說「形式」看作是捕捉「內容」的工具，就如同在顯微鏡沒有發明之前，細菌和微生物的存在便無由發現；在望遠鏡沒有發明之前，那些遙遠的星宿即使天天都在宇宙中運行，也無法進到我們人類的視野。因此，「內容」雖然是實體，可是如果沒有「形式」，它便沒有意義。

形式創造了藝術的風格

藝術的可貴在於它創造了表現的「形式」。在繁多的藝術表現形式中，戲劇表現的媒體舞臺比較接近現實的人生；因此戲劇藝術的特質也就是模擬「人生的真實」(the reality of life)，通過舞臺來呈現人生的真況實象，讓古人站在「旁觀者清」的地位，來一睹人生的真面目。戲劇藝術家投入人生，體驗人生，運用他們豐富的想像力與創造力，企圖呈現他們在人生中所獲取的「真實」；所以站在戲劇藝術家的立場而言，他們從事這種把人生搬上舞臺的工作，永遠都要求自己是一個忠實的寫實主義者。祇是他們對「真實」的感受不同，表現「真實」的形式也就不同，這樣也就造成了各自戲劇藝術風格的不同。可見藝術的表現「形式」創造了藝術的「風格」。

在人類的心智推動着人類文化的歷史向前邁進的過程之中，那些人類心智活動的代表們，不知轉變了多少個角度去看人生，也不知運用了多少巧思企圖去解說、呈現人生，戲劇家就是以舞臺為媒體來實現他們的這份心願。他們被稱為是創作者，他們被稱為是藝術家，就是因為他們創造了特有的表現形式，展示了他們特有的藝術風格。所以，祇有「形式」才真正具有藝術的屬性，沒有「形式」就沒有藝術；藝術家創造藝術就是創造藝術的表現形式，沒有一位藝術家會真正創造過內容，因為「內容」取法「自然」，原本天成。在戲劇發展史中，每一個時代的戲劇運動都是一種「形式

需要「形式」來推動。孔子說：「人能弘道，非道弘人。」說明「道」雖高，但是卻由「人」來扮演一個主動的角色。如果以之比做「內容」與「形式」之間的關係，我們說是「形式」去弘揚「內容」，而不是「內容」來弘揚「形式」。事實上，做「人」必須弘「道」，才能完成「人」的意義；同理，「形式」必須表達「內容」，才能賦予「形式」的價值，這是不待爭論的真理。

其實，就文學與藝術的創作而言，

「時尚」的形成。凡是對戲劇藝術提出新的表現形式的人，才是偉大的戲劇藝術家。藝術表現「形式」是創造藝術「風格」之母；那是「風格」賦予藝術強大的說服力量。試看英國在伊麗莎白時代，觀眾看到莎士比亞的戲劇中兩個男性演員扮演着熱烈的男女愛情場面，他們對眼前的情景非但不認為荒唐可笑，反而相信那是一對真實的情人。他們看到扮演在夢境中翩翩起舞的美麗小仙童，竟會心花怒放，雀躍無比；他們看到活在歷史上的宮廷中與戰場上的國王、王后、王公大臣、將軍、戰士再現於舞臺之上，也會由衷感到滿足歡愉。這就是莎士比亞那種浪漫的戲劇風格所產生的魔力。就中國平劇來說，一個年輕的女孩帶着鬚子扮演老生，觀眾見怪不怪，同樣也是風格所致。我的「非戲劇」的舞臺上，古今人物在同一個時空中言歡，又為戲劇藝術創造了另外一種嶄新的風格。

符合時代要求發展新的形式

英國的伊麗莎白時代，宛如中國物華天寶的盛唐，莎士比亞之所以能在那個時代出類拔萃，就是因為他所創造的那種戲劇藝術風格符合了時代的要求，他在精神上領導他的國家與人民從中世紀的困憊中解放。當時莎士比亞在藝術創作上最大的敵手班·江生，最後終於成爲他的手下敗將，就是輸在藝術「風格」的建立之上。今天雖然我們無法親目睹莎士比亞在當時舞臺上演的情形，但是從他傳世的劇本與各方研究的資料中，可以想見莎士比亞在舞臺上所擁有的那種浪漫、奔放與富強的活力。莎士比亞最初問世的「對開本」中，除了戲劇的對話之外，幾乎沒有其他的任何東西，顯示出他對戲劇製作信念的寬宏大量，正投合了當時那種上下前後皆可成爲演區的全景舞臺的包容能力，這正是時代的風尚，觀眾的需要。再看江生對劇本的处理，就與他的時代產生了不協調的關係，並且有開倒車的趨勢。江生在寫作劇本之時，一心一意抱着以此來求取文學地位的心態，因此把許多心思都花在戲劇的要素之外。他對劇中的人物做了許多極其詳盡的描述，使他的劇作變成了離開舞臺的文學，而無助於建立他自己屬於劇場性的藝術風格。爲了要和古典的劇作家比美，江生在他的作品中努力顯示自己的博學，最後甚至達到了不惜模仿古典主義作品的程度，捨本逐末，最後流失了自己應有的藝術風格。因此，如果我們說莎士比亞是伊麗莎白時代劇作家的首席代表，這話極爲中肯並且極切事實，因爲他的戲劇藝術風格是他獨創，並且十足反應了他的時代風貌。可是，如果我們再回頭來反觀江生，他的戲劇藝術風格便不夠完整，有泥古之病。就文學與藝術的創作而言，一個時代祇有新的表現「形式」才能代表他的時代而且豐富他的時代的精神內涵，同時也祇有那屬於新的表現形式的作品才會永遠流傳。這一律法獎勵文學與藝術創作者不斷地創新並且必須創新！所謂「創新」，也就是指創造一個新的表現形式而言；藝術的根本就是「造形」，「形式」永遠向藝術家挑戰！

當一位消費者走進商店購物時，沿著一排排貨架逛過去時，往往有抬頭四望，琳瑯滿目，却無從下手選購之感，這是時下一般商店的商品陳列方式，帶給消費者的一大不便。

如果消費者花三十分鐘在一家擁有三千種商品的商店裡購物時，他平均每一百種商品只能花一分鐘的時間來觀看，因此雖然產品的包裝設計得再好，但在眾多的商品中，想單靠外包裝來吸引顧客購買，其效果亦很有限的。

商品陳列術就是幫助商店，在眾多的商品中，能夠吸引顧客的注意力，促使顧客「停住腳步」、「仔細觀看」、「完成購買」。

◎排得好·賣得快

做好商品陳列可以增加商品的銷售和商店的利潤，但是商品陳列術到底是什麼呢？它就是利用以下的方法，來加速商品的流動機會：

(一)增加商品的陳列正面：亦即使商品面對消費者的機會增加。

排排坐 不簡單呢！

談商品的陳列技術

(二)齊眼位置陳列。如果顧客看不到某些商品，則商品就無法銷售出去，與眼睛同高的位置較容易引起顧客的注意，也方便顧客對商品的拿取。

二貨架外的地板陳列

新產品上市或是為了出清存貨，而以貨架以外的地板陳列方式來傳達訊息，吸引顧客的注意。

三給「大色貨」較多之陳列空間

對於迴轉快、銷售量大的商品給予較大的陳列空間。

●團結就是力量

把相同品牌的各種產品集中成一個集團，則可創造一個較佳的視覺廣告效果，特別是對小包裝之商品更重要。亦可幫助消費者很容易找到他想要的商品項目。

利用本品牌強勢產品之拉力來加強弱勢產品。例如消費者對鮮乳很喜歡，當他來購買時就可以看到其他的產品，而誘發其進一步的購買慾。

利用顧客對廣告所製造之認知及偏好，來帶動同品牌之其他商品。尤其在新產品上市時，憑藉著以往品牌所創造出來

·企管學系個案研究小組提供·

(三)選定有利的陳列位置：一般而言，齊眼高的貨架及貨架的轉角處均是吸引消費者的有利位置。

(四)減少缺貨之問題：隨時注意，機動補充。

(四)使各種不同型式、不同大小、不同口味的商品全鋪上貨架。

(五)各據一方，避免越界，以致陳列面被侵占。

◎雕蟲小技·妙用多多

●有效利用空間，發揮最大效果

(一)一般貨架的陳列方式

(一)應把商品陳列在相關產品類別的區域內。以奶粉來說，每家商店均有放置各種品牌的特定區域，如果某家奶粉不陳列在此一區域裡，則顧客將看不到這家的產品。所以一項新產品，必要擠進商品群中，才有機會被顧客接受。

(二)尋求交叉陳列之機會。例如鋁箔包鮮乳除了放在冰櫃外，在麵包和蛋糕區亦應陳列，方可便利顧客選購，亦增加了陳列空間。

的知名度、信賴度，可以讓顧客安心的接受新產品。

使商品更有效地訂貨及避免貨架缺貨。品牌集中後對於商品的迴轉速能更清楚，對於訂貨能更有效的管理，亦可避免貨架上出現缺貨的現象。

●提携後進，弱中夾強

此舉可使消費者在購買到我們迴轉最快之商品前，已流覽過整個商品線，如此可以增加消費者選購的機會和數量。

將冷門項目放兩旁，熱門項目放中間，則可保衛分配給某一產品線在貨架上之陳列寬度。如果沒有此類措施，則當商品買完後，其位置很容易被別家商品侵占，而不易發現缺貨，故此舉不但可保衛空間，又容易發現缺貨，加以填補。

●化整為零，個個擊破

避免整齊齊齊、完完整整的整箱陳列，尤其在地板陳列時，更應該把整箱之外包封拆開，造成有人買過之痕跡，因為人們通常害怕當第一個嘗試者，必得有試過或買過才放心。

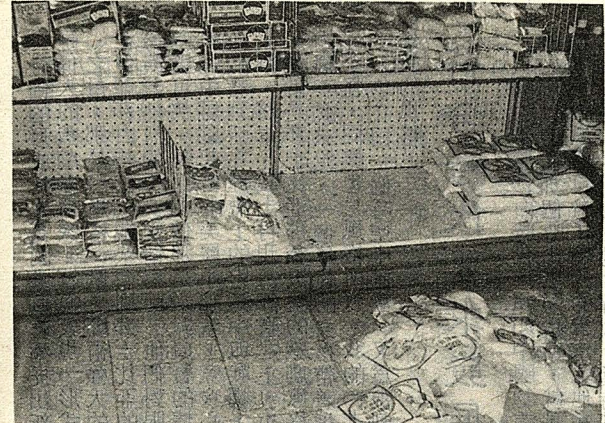
●嗨！我在這兒



使用促銷方式的目的是吸引消費者的目光及其注意力，讓消費者停下來仔細看陳列架上的產品，然後才有可能購買這些產品。這些促銷方式包括：海報、POP（店頭廣告）、貨架小廣告等等。

海報，一般均貼於店面醒目處，是商店將訊息傳達給顧客的最有效方法。而POP（店頭廣告），則常懸掛於商店之天花板上，可增加商店之熱鬧氣氛，對於訊息的傳達亦有很大的效果。貨架上的小廣告牌，因為商品本身是靜止而不會說話，故在貨架上加放個小廣告牌，其目的就是在幫助商品自我宣傳，彷彿告訴消費者說：「我在這兒」，「請趕快來買我」。

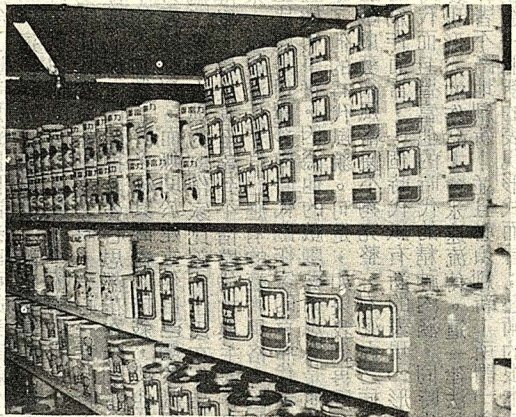
◎賓主盡歡·兩相宜悅



最後須強調的是一項優良的陳列技術，可以提高商店的營運效率。這裡所謂的「效率」，是指以較少的人手，能儘快地多賣些商品，賺取較高的毛利額。同時方便消費者的選購，而使消費者與銷售者達到賓主盡歡的境界。

●上圖為：一般常用的商品如放置的位置不當常會造成消費者不易發覺及商品受損的後果

文/吳建瑩
圖/郭亞



將同類產品放在相關產品固定區內，方便消費者選購