

華夏導報

中華民國五十七年十月十日創刊 第三二五七號
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：二二三三

創 辦 人 張 其 均
發 行 人 鄭 嘉 武
主 編 梁 玉 明
印 刷 系 學 刷 印
發 行 系 學 刷 印
發 行 系 學 刷 印

本學期第五次週會中

趙玲玲談大學生形象

法學組等一、二、三年級同學參加

(本報訊)本學期第五次週會，定於本月廿七日(星期日)上午十時十分假華風堂舉行，會中並將邀請東吳哲學系主任趙玲玲博士演講「大學生的形象」。參加同學一律著大學制服。

社負人習 團責研會

(本報訊)據課外組表示，七十四學年度社團負責人研習會，定於九月十三至十六日假日月潭青年活動中心舉行。

本校新任各社團負責人，於本月廿三日(星期日)下午二時至四時卅分，週六、日不上班。暑期工讀月薪三仟伍佰元，並可免費住宿。

校內暑期工讀

今起領表申請

(本報訊)據課外組表示，校內暑期工讀，即日起卅日止，在課外組李助教處領取，字跡工整者，優先錄取。

暑期工讀時間為七月一日至九月十四日，其中七月十一日至十九日與八月廿二日至卅日，全校統一休假；上班時間為上午八時卅分至十二時，下午二時至四時卅分，週六、日不上班。

賽作品、相片等。五社上一年來所主辦或參加的各類比賽及名次。
首屆炬光營
即日起報名
(本報訊)炬光社定於六月一、二日，假福隆海濱浴場舉辦第一屆炬光營，即日起每日中午十二時卅分至一時，於活動中心炬光社報名，費用三百元，歡迎全校殘障同學踴躍參加。

大 法 劇 今 假 風 演
專 文 展 晚 華 堂 出
(本報訊)法文學社定於(廿五)晚六時卅分，假華風堂舉行全國大專法文系法文劇展，計有文化、淡江、中央的戲劇演出與輔大的歌舞表演，演出戲碼如下：文化大學「愛之頌」，淡江大學「吝嗇鬼」，中央大學「多巴斯」。
該項劇展邀請本校法文系主任王季徵、淡江法文系主任林春明、中央法文系主任黃景星與法文劇展指導老師葉麗英等擔任評審，歡迎全校師生共同參與。

區常委會議，今假鈴格園召開。
勞友服務團今日下午四時，假成四〇五召開愛之船露營檢討會。
教學資料獎
(本報訊)據人事室表示，教育部「學校教師編著設計專科學校教學資料獎勵」，即日起(至六月二十二日)受理報名。
該項獎勵之申請條件及要點可逕洽本校人事室。

繳交資料，自本月二十七日起至三十一日止，每日中午十二時卅分至一時，於活動中心該會受理。

有關資料包括：

一、介紹社上較具體性活動及社上概況，約一千至一千五百字。
二、社社長感言一千字以內。
三、社上有代表性的海報、邀請卡、社員證或社徽。
四、社上曾展覽之作品或比辦理。

儘速領取

(本報訊)助學貸款第一批退費同學(名單見第二版)，儘速攜學生證、私章，逕至華岡實習銀行二號櫃台辦理。

畢業生全體參加典禮

華風堂將不設家長席

(本報訊)本校七十三學年度畢業典禮，定於六月九日上午十時與下午二時卅分，假華風堂分兩梯次舉行，六月五日(星期日)上午九時，將由俞副校長主持典禮預習，一切程序依照預習計劃進行，典禮及預習時，由教官、助教配合點名。

此次典禮設有籌備會之組織，由俞副校長擔任主任委員、蔡副校長及城區部林主任擔任副主任委員，訓導長擔任委員兼執行長，及行政、學術單位首長擔任委員，針對以往典禮的缺失而加以改進，使典禮更臻完美。此次典禮與往年有所不同的是：為了讓所有畢業生均能參加典禮，將不設家長觀禮席；所有行政、學術單位首長配合宣傳參加，且儘可能穿學位服；各系系主任、導師、教官、助教座位分配於各系組前四個座位；典禮程序進行「正冠」之同時，各系主任負責對所屬系組畢業生進行「正冠」(以學生一人代表接受主任正冠，各系安排畢業成績優良同學一名，坐於主任座位附近)。

儘速繳交

(本報訊)七十四年社團總覽編纂委員會第二次受理

社團簡訊

△地理學社明(廿六)日上午九時，假大操場舉行地理盃足球賽。
△中醫醫習營定今日舉行，參加者於下午二時假仁四〇二報到。
△炬光社今日社慶，並舉辦橋牌大賽，意者至該社辦理。

華岡愛暉社定

今、明兩天，於福隆海邊舉辦全社大露營。
△慈安社慈幼隊，定今日假雙蓮國小舉辦兒童音樂營。
△德文學社定今日假系圖舉行社長交接儀式，新任社長為德文一李政隆。
△漢民學社新任

由本校農服、華服、愛暉三服務性社團組成宣傳隊

由本校農服、華服、愛暉三服務性社團組成宣傳隊，同學一定要接受服務同學之宣導，參加操場集合、遊園及室內典禮活動；校園遊行時由校長擔任總領隊，副校長擔任副總領隊，教務、訓導、總務三長及總教官擔任前導。各系所系長、主任擔任各系、系領隊，導師、助教擔任前導。隊伍總指揮由系主任擔任，各系隊伍由各系系長、助教負責。進入禮堂時，須按遊行序列魚貫而入，不得逗留在大禮堂前或零星入場，嚴禁來賓夾雜在學生隊伍中混入，破壞整體秩序。

室內典禮時

除持有「貴賓卡」者外，其他來賓一律禁止進入；上午十時、下午二時卅分以後，無論畢業生或持卡之貴賓一律不准進入會場。

遇雨天時，操場集合與校園巡禮等活動一律停止，但室內場地集合、典禮活動依計劃進行。室內集合地點：夜間部於大成館與中堂，日間部於大雅館餐廳、大禮堂、大典館；典禮當日，醫務室開放。

各系所應屆畢業生

未依規定參加典禮及預習者，將按學生獎懲規則簽辦；未參加畢業典禮同學，將不得於當日辦理離校手續及領取畢業證書。參加第二梯次之畢業生，自當日下午四時以後接受辦理，教務處將機動加班，至當日同學辦妥離校手續為止。

台研社辦 中部采風

(本報訊)台研社將定於六月廿五日起，作為期三五日的「中部采風活動」。該活動全費共計一千零五十元(報名時須先繳五百元，餘款後繳)，意者可於每日中午十二時至一時，假仁三一〇該社辦報名，額滿為止。

該項活動將使同

學對臺灣鄉土文化有所認知與瞭解。

基礎科學聯合競試頒獎

(本報訊)基礎科學聯合競試，六組第一名的得獎同學，將於本月廿七日週會時頒發獎狀，領獎者於當日上午十時，著大學服到華風堂右側入口集合。另，其他得獎同學，於廿七日中午十二時至一時，逕至應數系領取獎金、獎狀及獎品。

以往，非洲對我們只是遙遠又遙遠的大陸，而衣索匹亞更是連位置都弄不清楚的陌生地名。今天，那裏的人在天然、人禍的交迫之下，有二十萬的人掙扎在死亡邊緣，每天有上千難民因飢餓而喪生。

四分之二以上的地區。全國十四個省分有十一省在鬧旱災，有的全省已成一片赤地焦土，有些省分至少一半的面積受到影響。今年乾旱依舊，農民們眼睜睜看着農作物在龜裂的田地中枯掉、萎掉。據該國難民救災委員會(RELIEF AND REHABILITATION COMMISSION R.R.C.)統計，受災難民已

市場上已經空了」R.R.C的救災主任喬吉士(GIORGIS)先生說：「在我們自己國境內，根本無糧可籌了，我們現在迫切需要國際人道組織的支援。」

「賑災必須馬上開始，因為，」季佛神父解釋道，「如果我們不馬上救濟的話，就會有上百萬的人成爲餓殍。如此一來這個罪過我們就人人有份」不啻不響地把一

樣的斷食將使身體的抵抗力逐日減弱，一般的傷風感冒對於健康的人可能只略感不適，而對飢民就會是要命的生死關頭。

目前，我們感受到的還是糧食、糧食，再說一次，糧食！

我們所最迫切需要的，是糧食、糧食，再說一次，糧食！

關心苦難的非洲



李玲玲修女主講
弘道社提供

跟著孩子進那個致命的營區。那群孩子們一個個瘦得皮包骨，細細的頸子頂著一顆斑鳩形的腦袋，四肢倒像蜘蛛的腳，乾癟孱弱。前胸幾乎平貼了。後背，根根肋骨歷歷分明，心跳也能數得出，死亡的恐懼寫在他們臉上。

達六百四十萬人。這比十年前(一九七三年)巫莫省的飢荒難民人數要超過兩倍。當年在橫掃該省的旱災中約有廿萬人喪生。那一次所幸還能從衣索匹亞那些略有收成、以供應北部的災民，但是，此次南部各省連本身都已經自顧不暇。

個人消耗殆盡。「飢餓」這個字眼，在我們這些豐衣足食的人心目中，只不過是爲了減肥而節食的胃腸感覺而已。究竟有多會人能聯想到：它會是那種不聲不響地折磨人，把一個人活生生地消耗殆盡，終至死亡的慘酷景象？絕食首先是體內「庫存」的脂肪逐漸被消耗掉，接下來就輪到肌肉組織。此外，這

對他們讓人不由得會聯想到當年的納粹集中營。有些人患阿米巴痢疾、肝炎、肺炎、腹瀉、回歸熱，這些症狀，都是因過份飢餓引起，而且也因「飢餓」而更加惡化。賽哲醫生說：「最重要的，是他們缺乏食物。只要他們能吃得夠，大部份的病狀都會消失。固然，我們也需要毛毯，我們急需藥物、維他命，但是

助貸退費名單 (第一批)

- 助貸退費名單：哲學四：麥永錦、溫不到衣索匹亞的苦敏麗，哲學三：詹玉瑤、林世杰，哲二：難，是因為我們太蕭敏敏。文學四：徐紀芳，文學三：焦幸福，沒有受過太明晨、許麗香、李雪莉。文藝四：張居多的苦難及災變，福、尹惠英、文藝三：黎安邦、陳寶珠所以，有時，我們，文藝二：侯文燕。日文四：謝瑞玲，不但應知福，而且日文二：施芳玲。韓文二：陳銘俊。俄在「福中知道別人」文三：郭耀凱。英文四：陳金隆，英文的需要。」
- 三：施蓉蓉、溫慧敏，英文二：曾淑美
- 季佛神父說：「衣索匹亞的人民，黃芳民。法文四：陳逢達、周慧鈴，法他們毫無選擇地生文三：梁鈴鈴，德文四：傅鏡慧，德文在此地，且要遭受文三：張淑端。史學四：劉源章、陳政吉如此不可抗拒的災文三：郭益懿、秦照芬，史學三：吳嘉齡、禍，他們只能逆文三：陳德馨、史學二：林素娥、林長春。新到外界的援助，他文三：林麗君、潘應謙，新聞二：鄭國們的身體便會有起文三：游惠郁。國樂四：吳錫傳色。當我看見整個文三：黃益銘。西樂四：張伯達、房間中的人，他們文三：陳明輝、楊璧霞、陳蕙雯、王惠玲，西眼中流露出無限文三：李玲，西樂二：黃如妙。美術四哀情，甚至小孩們文三：楊明國、蘇瑞媚、蘇幸香、謝在棋、餓的連哭都沒有力文三：許寶桂、鍾淑芬、黃煥煥、鄭柏左、任量，因為他們要保文三：鍾偉、陳英偉、美術三：黃煥煥、李秋留一些氣力來呼吸文三：秀、莊文瑞、張俊茂、鍾淑微、美術二這些小孩並不是文三：張國根、劉復華、美術一：沈廷憲。馬克思主義者，爲文三：國劇四：江武昌、徐雅君、高祖憲，國什麼他們要成爲文三：劇三：袁美文、國劇一：林金陵、陸大治下的犧牲者？」
- 影劇四：王雪真、黎淑玲，影劇三亡，但沈默接受這文三：徐正成、政治三：李萬書，政治二：潘種打擊，他們是善文三：安。經濟四：李燦榮，經濟三：陳文通良的民族，他們有文三：李文和，經濟二：林國棟、林文中，人的尊嚴，他們生文三：游振彰、吳宗堂。國貿四：吳活上飢餓，然而心文三：麗敏、王鈴惠、陳吉美，國貿二：林淑靈更是飢餓，需要文三：美。法學四：陳劍雄、吳錦洲，法學三大家的關懷。」
- 吳君娟、尤宏利，法學二：陳欽賢。
- 苦難的非洲，需文三：財經四：田相玲、李義隆、林淑愛，財要大家的力量來援文三：經三：盧宏龍、劉紹煌，財經二：林汝助。
- 林祖男、劉連茂、張中興、王宜玲、黃育達，市政三：陳明仁，市政一：沈允文。勞工四：葛江寧、歐燕棉、郭國圭、高志鴻、程勝平、鄭榕鏡、鄭均致、林茂山，勞工二：羅克與。觀光四：謝俊輝、李瑞碧、吳秉鐸，觀光三：南國政，觀光一：陳寶玉。企管四：黃炎重。會計四：廖志權、張裕閔、薛健順、范權奏、李三川，會計三：林耿步、會計二：孫嘉莉。地理四：蔡漢生、林大衛，地理一：涂錦源。海生四：蔡宗澤、林宗良、王秋月、張銘昆，海生三：陳精媚，海生二：柯鴻儀。海地三：李英建。航海三：楊順和。氣象四：劉偉靈。土資四：王恭棋，土資三：陳輝勝，土資一：詹宗錦。營養四：許玉林、黃子敏，營養二：洪秀玲，營養三：倪嘉勉。造園四：李建正、高榮良，造園三：李大維，造園二：張俊翼，造園一：鄭旭祺。兒福三：彭秋梅。體育四：周文祥、李春妹、王啓舟、黃秀珠，體育二：李勇正。國術二：吳芬淑、伍木成、傅國泰。舞蹈三：劉文貞，舞蹈一：李淑貞。數學四：郭念華、林俊仁、高明月、江啓山，數學三：廖述毅、郭奕惠、數學二：陳學智。物理四：傅德聰、洪和成，物理三：黃伯霖，物理二：郭明德、鄭淵文、郭昭明、鄭安業。畜牧三：林明坤、王榮坤、洪清貴。化學四：吳濤宜、詹宗泰。植物四：林河松、林士琦，植物三：蔡慧穎，植物二：洪水源。森林四：趙揚焜、陳美玲、蘇仲賢、劉源榮。蠶絲二：郭淨娟。建築四：蕭自治、林力仁、許昇源、邱蓮祥、李進治、林瑛瑛、潘宏祺、盧春蓮。造紙四：林溫富、王建東、楊政達。陶業四：王開俊、蔣東耀、陳瑞興、葉志偉，陶業三：張聖德、曹衡康、周玉省、周克中，陶業二：金光孝、郭文彬，印刷四：王均榮，印刷三：徐文振、任貴熹，印刷二：呂厚德、利達、張國春，印刷一：李茂霖。電機四：張紹康、曾世憲、黃宗俊、魏振隆、陳振坤。機械四：植材明、黃鐘賢、陳志郎，機械三：林進益。家政三：何怡芬。園藝一：劉俊龍。哲研二：黃麗華。中美研一：何晏泰。陸研二：何希武。勞研二：蔡淑梅。企研一：林禹利。海研一：蔡天蔭。紙研一：蕭弘毅。農研一：李栢洋、周聰成。政研二：邱順清。法文研一：許順發。

此心多情有誰知 ——談說話的藝術

高信譚主講
華岡社會服務隊提供

各位親愛的朋友，我們都知道每個人都有無限的感情和知識，也有很多快樂時光。可是，很多人在年輕時，卻不知如何表達他內心的世界。甚至到老仍不知如何讓對方了解自己，這就不能不說是他一生中最大的悲哀。

講到說話，絕非胡說八道，而是很有條理，自然地將我們的知識、感受表達出來。使對方領會。從小我們所接受的教育就是認為言多必失。當今社會上有一種病，那就是當一個人很優美、高雅地把他內心表現出來時，往往會遭別人嫉妒，而實際上會說話，是一種修養，一種美德。

說話的藝術相當重要。不論從事那個行業，若能掌握語言，善於表達，其成就定超過過於辭令者。所以會說話是一種光榮。但若想高雅、靈巧地表達我們的意思，需要很多條件來配合，現在就讓我們來談談語言的要素：

一、趣味性：趣味性即硬話軟說，把話說得無限委婉，句句扣人心弦，使別人整個感情世界，隨我們的語言起伏。語言要有趣味性。趣味是感情的、道德的。一趣味是智者生活的精髓。一人在平常生活的語言即可表達語言的情趣。一愛是在漫天飛雪的大漠裏，只擁抱著一隻螞蟻的手；愛是在滿天星斗，只仰望一顆星痴情的閃爍。一這就是情趣，講得動聽，與眾不同，他的心智將永遠閃爍著智慧的光芒。

二、知識性：一知識就是尊嚴的基礎。一語言是說話的主要內涵，古往今來盡在舌下。千萬別在當人請教你時，張口結舌，答非所問，失去自己的尊嚴。知識除專門學問外，一般常識也要知道一些，這樣談話起來才能旁徵博引，具有深度內涵，令人心服口服，所以知識就是語言的基礎，絕對不要做毫無知識的白丁。偶爾自動地表達出來我們的知識、修養，並非羞恥的事。而話中能引用名言雅句更能使人信服而有與君一席談，勝讀十年書的感覺。

三、要有資料性：資料性就是有內涵，有數據、時地、因果等資料均能如數家珍般道出。為避免廢話的產生，說話就得有資料配合，否則就像謠言般不切實際，而危險。如「去年統計，每一百人當中就有八位大學生。去年我國儲蓄金額高達全世界第一，去年每一百萬人中就儲入卅二萬元。」這些資料性的代表，無形中增加說話的說服力。

四、聯想性：說話是需要聯想的。聯想需要彼此做經驗的溝通，讓對方與你共享秘密、喜悅。另外，給別人留餘地，不要別人一說話，就在前面放個盾把他的話擋回去。聯想性就是找出別人所希望及願意聽的話、所願意聽的詞句。

除上述四個說話因素外，說話亦要有態度的表現，我在這裏提出四個說話時應有的態度：

一、精神要健旺：目光炯炯，抬頭挺胸，聲音鏗鏘有力，如此定能留給別人深刻印象。健就是自信心的表現，而不是狂妄自大。無論對人對己，均要有信心，再將之應用於待人接物上，定能相當成功。

二、衣著要端莊：外在裝飾就是內在世界的另一形式，外表可代表內心，表現出快樂、熱忱及自我，亦可表現出痛苦、悲傷。內心平靜，外在表現也就溫文儒雅。表裏一致，因此衣裝要端莊。

三、詩詞要念誦：詩詞用處很多，應用從古至今的名句佳言，就能適切表達吾人微妙多感的內心世界。使自己思想層次明白地呈現在別人面前，不必再花費很大心思去解釋。

四、信心要堅定：說話要有信心，不要時有中斷，反覆不定情形。舌頭是聽感情與智慧的支使，我們想說什麼，它就會什麼，千萬不要本末倒置。而舌頭就是代內心發言的；所以信心要堅。

現在語言的要素、態度都有了，但我們還需要語言的基礎。語言的基礎乃靠經年累月，慢慢去摸索、追求。而語言的基礎包涵了下列幾點：

一、要有豐富的感情：高子曰：「心中若無情，言語自冷淡。」一千山萬水都是美，今來古往莫非情，若一個人對周遭環境不關心，沒興趣，就沒法說得上話來。情感愈關懷它，它就愈豐沛。若你愈疏離，它就愈淡薄。別忘了，「多情就是永恆的青春。」

二、廣闊的閱歷：要讀萬卷書，行萬里路，交萬種友。千萬不要限制在自己塑造的圈子裏。胸襟要寬，視野要廣，說起話來內容也會不一樣。此外，要有自嘲的精神。不要打擊，甚至諷刺別人。會說話的人永遠是把矛頭指向自己。以尖銳的舌頭刺傷別人，使別人痛苦是智者不為的事。

三、敏銳的反應：當別人說話時，要了解別人說話的目的和他所想要的回答。仔細的觀察，默默的傾聽對方的話，然後做決定，這就叫敏銳的反應。有很多人聽君一席話卻無法做良好反應，因為他根本無法聽懂對方說什麼？因此，有敏銳的反應是一個了不起的成就。

現在，讓我們提出幾個狀況下，不該說話：

一、憤怒的時候：憤怒時，理智消失在暴亂的戾氣之下。語言惡毒，毫無理性；遲遲可言，最容易傷害到別人，甚至犯下不可原諒的錯誤。

二、不懂的時候：中東有句名言：「我們能知道自己的無知，也算是一種知識。」我們永遠不要停止追求知識的腳步。但在無知的狀態下，千萬不要裝懂，以免得貽笑大方。

三、沒有準備的時候：無論是演講或座談，都要有事先的準備。否則，不但絕對沒有任何意義，而且只是徒勞而無功，白白浪費大家的時間。而亦有幾種狀況卻是非說不可！

一、感謝的時候：無論是對父母的養育、老師的教誨、親友的關懷支持，都應該說聲「謝謝」，千萬不要吝惜。能夠感謝別人的人，才是真正了解人情，通達世故，有修養的人。在今天，「感謝」已成為一種修養與成就。

二、讚美的時候：讚美是力量的泉源。凡是誠懇的讚美周遭的人，自己本身一定具有更多值得別人讚美的長處。及時給人讚美，將使人際關係更協調、美滿。

三、尊嚴有關時：和個人、家庭、父母、祖國尊嚴有關時，都應該挺身出來說話。高子曰：「尊嚴就是生命。」沒有尊嚴就如比奴隸，尊嚴比一切都重要，甚至超過愛情和金錢。尊嚴是人生中最重要的，千萬別讓別人來侮辱我們。「愛」就是以我們的母親、母校、國家為榮。千萬不要在別人的勢力、金錢下低頭。

現在就讓我們再來談談幾項應避免的現象：

一、避免粗口：我們身為中國當代知識青年，是中國未來的希望與後世的模範。我們要使語言優美、高雅，有許多更好的方式，來表現我們恢宏的氣魄，及泱泱大國的風範。千萬別把粗言惡語掛在嘴邊。

二、避免口頭禪：語言有傳播知識、溝通感情的功能，如果常用口頭禪會把語言的結構變得非常零散，毫無組織。語言的效果將會減到最低的程度。

總之，要說話要會說話，但我們要在幾百句廢話中挑出一、二十句能讓我們得到啟示，引起感情共鳴的話，那就叫做會說話。語言永遠無法十全十美，它就像人生的許多其他境界一樣，都是殘缺，不能完美的。然而絕對的完美並不存在。講話的時候不一定要聲聲入耳，字字珠璣。只要其中有幾句能中聽入耳，就是一種成就。講話時要以誠懇為主。高子曰：「語言是心靈的鏡子，不誠懇就不傳神。」千萬不要為了達到某種目的，說了千百句連我們自己都不相信的話。所以，只要我們的語言是誠懇的，不論是千言萬語或是三言兩語，都將是世上最美的語言。

工程獎徵文新詩類第一名

堪悔夢

電機四林迺興

而我醉

因妳一次美麗且錯誤的

酒釀

遂以

殷似稚子底盼待為膠

砌那

最溫柔底流蘇

一如 聖母峯的標高

然

妳却凝結蒼白底零點

凍我之血脈 成

冰

驚起

千迴般的水袖

是 一季無意的投擲

以眸

調弦線的緊執

於

遠隔咫尺的兩個岸頭

想

琴音應是

鏗鏘然了

治病要治本

找出百貨業的病因

企管學社 遊街時間



自一九五八年國內第一家百貨公司成立後，大型百貨、零售業快速成長，成為百貨零售市場主要的通路之一，然而過去的成功，並不保證現在的成功，業者保守的經營方式，不足以面對變動的市場與行銷環境是百貨公司營銷秩序混亂的主因，欲恢復百貨公司的營銷秩序，再創百貨公司的新局面，必得先找出百貨公司的困境所在。

依據多位零售專家及百貨業者的意見，認為百貨公司目前主要困境有①零售業新與通路（Channel）的競爭②專櫃經營方式的不當③價格策略的誤用。分別敘述如下：

四面楚歌

百貨公司最大的主顧是中上收入的上班族，軍公教福利中心普遍成立後，吸引了大多數軍公教消費者，使百貨公司的人潮頓減；雨後春筍般成立的連鎖便利商店（統一超級商店、青年商店）、中型超級市場、成衣商店也搶走了不少生意，顯然地，台北的零售市場印證了零售之車輪理論（Wheel of Retailing）這些新的零售機構以低勢、低利潤、低價格的營業方式，將使老態頹頹的傳統通路出口（outer）如百貨公司，倍受打擊，甚至逐步被取代；然而攤販的猖獗，「以非法打擊合法，以地下打擊地上」的畸形現象更使百貨公司處於極端不利的地位。

再創生命週期

百貨公司十多年的成長，似乎已達到生命週期（Life Cycle）的成熟期（美國百貨公司則花了八十年的時間才達到成熟期——一八六〇—一九四〇），然而國人每人每月的百貨消費額還不到新台幣三百元，百貨公司的營業額占百貨消費的6%，遠遜於日本每人每月百貨消費額新台幣一千二百元，百貨公司營業額占百貨消費的20%，故我國百貨

市場潛力甚大，再創百貨公司的新生命週期仍大有可為。

良性瘤？惡性瘤？

國內百貨公司雖承襲美、日百貨公司由裝飾到家用用品應有盡有的多角化經營，但在經營方式上卻有很大的差異，美、日以自營為主，國內則以專櫃為主，專櫃的優點在於不必承擔市場風險，以免凍結資金，節省人事費用等；但缺點卻是百貨公司的致命傷，主要缺點有：

（一）價格無法控制：通常專櫃廠商每月得付給百貨公司20%—30%的佣金，同時廠商得賺取固定的利潤，又得配合百貨公司隨時的折扣促銷，故往往定價偏高，平素消費者望而卻步，折扣期廠商又有加價再打折之嫌，只好藉更大的折扣招徠顧客，對專櫃廠商而言，則又因百貨公司的定價比其他銷售地點價格高，造成市場行情混亂，顯然的，百貨公司、專櫃、消費者都未受利。

（二）無法有效的管理：一個成功的企業定有一套完善的管理與教育制度，由於百貨公司各專櫃銷售員是由各專櫃廠商直接管理，故銷售員水準參差不齊，有些專櫃銷售員服務態度惡劣，不僅趕跑了專櫃本身的顧客，也使百貨公司形象受損。

（三）產品缺乏差異：各百貨公司專櫃品牌幾乎一模一樣，這不但無法顯露百貨公司獨有特色，更因產品同質性高，使消費者對價格更加敏感。

殺雞取卵為那般？

在市場上，各行各業可以選擇不同的競爭方式，一家公司可以選擇以貨比貨或以價比價來與競爭者火拼，也可以開創獨有的市場一角，提供一種特殊的產品或與眾不同的服務來減少競爭。顯然的，台北市的百貨公司選擇了「以價比價」的方式，通常寡佔的產業間彼此不願輕啟折扣的戰火，何以北市百貨公司不顧彼此的協定，破壞產業和諧，削減自身的毛利呢？通常原因有下列三點：

（一）專櫃（或自營）存貨過剩，需要更多的生意，而又無法以增進銷售努力及擴大銷售手段來達成。

（二）面對強勁的價格競爭以致市場占有率下降；在產品差異不大的市場，價格是敏感因素，消費者容易傾向最低價格者購買，所以面對價格攻擊時，其他業者也被迫以價格為武器還擊，結果全體失敗，通受價格遞減之苦。

（三）視折扣為收集流動資金的辦法，幾乎每一家百貨公司都成為財團的關係企業，如興來、來來、國泰即為「國泰集團」，今日一萬華企業、遠東——遠東企業……等，當企業需要流動資金時，就會不顧一切以折扣來換取現金。

自食其果

折扣是銷售促進（Sales promotion）

的一種，在折扣促銷期的短期間內即可達到銷售目的，造成營收高峯，但只不過是借支以前及以後的業績，打折過後，業績將一瀉千里，更有損公司的形象，若長期使用折扣既成爲長期的降價，消費者會懷疑價格的真實性，會不會是提高定價再打折？是不是瑕疵品，去年折扣期更見專櫃以仿冒品來代替真貨品銷售，使消費者對百貨公司產生嚴重的信心危機，嚴重損傷公司品牌形象。然而一再地降低折扣卻是長期折扣的副作用，謝安田教授認爲：降低價格就構成本公司交易的一個先例，購買者可在相當長的時間引用先例，迫使廠商就範。消費者期待的心理，不斷的運用「先例」，終使廠商折扣數直線下降。

走出自己的路

行銷專家Wroe Alderson說：每一成功的企業在市場內的定位（Position）都是獨一無二的，他所銷售的廠品，所服務的顧客都會和其他廠商區別出來；每一個公司的競爭武器是製造其獨特性及特殊性的風格。目前各百貨公司彼此定位太近是激烈競爭的主因，故百貨公司除了謀求合理定價，保證品質，改善人員銷售技巧、善用其他銷售促進手段，提供資訊教育消費者……等，最重要的就是找出市場獨特的一角，提供一組不同的產品或服務來銷售給一群特定的人，如專門提供青少年用品與目標市場爲高收入職業婦女，彼此市場定位不同，就沒惡性競爭之虞，所以欲解除百貨公司的困境，有賴於各公司找出最適于自己的生態利基點（Ecological Niche）

採訪：吳建堂 王志銘 資料：林則華
執筆：吳政弘 攝影：戴必成



百貨公司脫離不了專櫃



折扣愈打愈低