

阮春芳譯

聽息心學

中國文化服務社印行

聽息心學



H. L. Hollingworth 著

阮春芳 譯

聽眾心理學

中國文化服務社印行

中華民國三十三年十二月初版

# 聽眾心理學

每冊定價國幣四十八元

(外埠酌加運費匯費)

H. L. Hollingworth

版權所有  
不准翻印

原著者

譯述者

發行人

發行所

印刷所

阮春芳

盧德安

中國文化服務社重慶分社

中國文化服務社印刷廠

## 譯者序

本書為美國哥倫比亞大學心理學教授何林渥氏 (H. L. Hollingworth) 所著，一九三五年初版，氏著述宏富，習知者如應用心理學 (Applied Psychology 1937 與 Poffenbeger 合著)，變態心理學 (Abnormal Psychology 1930) 等，久已膾炙人口，各大學均選為優良教本。

原書有著者序文一篇，敘撰寫經過，未涉及本書內容，第三章中有一節，作者批評完形派學說，語似偏頗，又原書書末所附之參考書目，均從略未譯，本書匆促譯成，掛漏難免，敬希方家賜正。

# 聽衆心理學 目錄

譯序	
第一章 緒論	一
第二章 初步的分析	七
第三章 聽衆的類型	一〇
第四章 典型的情境	三一
第五章 吸引聽衆	三九
第六章 把握聽衆	四八
第七章 使聽衆有深刻的印象	六〇
第八章 說服的心理	一〇七
第九章 指揮行動	一四〇

編者小野

# 聽衆心理學

## 第一章 緒論

聽衆心理學是一門古老的學問，遠在正式語文產生以前就有了，研究下等動物或低等動物的學者認動物在滑稽的選擇對象的行徑中即已重視聽衆的存在，在尚未使用語言文字的時代種種號叫、示態、面部的表情、外表的動作等，確都是與聽衆和觀衆有關的。

需要有聽衆可以說是人類的一種基本慾望。沒有聽衆，女人便任情妄爲，男人也不事修飾邊幅了。人類對環境感覺着淡漠，是心理病態的嚴重記號，除有露身癖的衝動當作別論外，對環境的淡漠，一定使人類在物質上、藝術上、精神上、種族的造就停滯而不前。聽衆多少能引發個人的思想和行動，一個人最關緊要的事，就是和他相處的是那一類聽衆。

至少存演說術正式成立的時候，即在明白討論聽衆問題了，最近關於聽衆以及羣衆

或暴民等的論述！主要的還不外討論講演上所用的技術。口形描寫或書寫的或印刷的文字，更受人的注意，這是值得研究的，英語中「聽衆」(Audience)一字，就指「班受語言影響及的集體羣衆而言的，英語中對觀察事物或閱讀文字的人卻沒有一個相當於聽衆如「看衆」(Spectience)的集體名詞、影片、圖畫、馬戲表演以及詩人、畫家等，雖則他們的對象，往往是用不着「聽」的但却都借用了聽衆這個名詞了。

本書所用「聽衆」一字，卽以其廣義解的，所以說要「羣聽衆」，不僅是指用耳朵聽的，雖然聽是其中的主要意義，我們所謂聽衆，是泛指一個人或爲其餘一羣人所注意的對象時的那種確定的社會情境，就這個意義言，那麼，玩把戲的，打籃球的，鬥拳術的，都有一班「聽衆」，新聞記者，詩人，畫家，也有他們的聽衆，影片中的演員，雖非身臨「聽衆」，但在放映時，仍有他或她的「聽衆」；無線電播音員，雖然他的聲音經過許多機件的插入和轉化，他還是有他的「聽衆」的。

我們生活於萬象的世界中，概括言之，這萬象的世界，就是我們的聽衆，兒童的遊戲，因爲聽衆的消散，變得沒精打采或大大的改換了方式；青春期的少年會特別發覺着旁人的注意，因而穿過人羣的時候，總是戰戰兢兢，或因旁人的注意，弄得手足無措，

不能自己。「皇天有眼」等類的概念，可以約束成人的非分行爲。一旦失去相處已久熟悉的聽衆，會使人大感不安，影響心理或意志的健康，使年老的人增加遺世子存的憂思，退修的道士所以不忘書寫經文，甚至向家人諄諄誦讀不休，或將經義刊印贈世，就是需要聽衆的心理表現。

本 詹姆斯 (William James) 認爲社會的自我，就是個人和他同伴接觸後所得的一種認識，可見他心中早有廣義的聽衆的概念，我們爲強調人類需要聽衆的那種共通特質起見，特引詹姆斯的那段話於下：

★ 「我們不僅是好羣居的動物，喜歡看見同伴的照來攘往；我們更有受人注意，受同類好意注意的一種內在的癖性。如果使一個人和社會脫離關係，絕對的不爲任何人所注意，假使這個辦法是可能的話，這可以說是我們能够想像中最酷毒的刑罰了。」

「進門之後沒有人來理睬，問話之後沒有人來回答，我們的一舉一動全不得人們的關心，我們所遇到的人都像絕交了似的，對待我們好像我們不存在的樣子，我們便不覺怒火高燒衷心失望，身體方面感覺到極度的苦痛，因爲遇到了這樣的情境，使我們想到我們無論走到怎樣地步，我們總不會變到連一顧的價值都有了。」



聽衆心理學中最有趣的事，就是我們一面需要聽衆；我們一面又懼怕聽衆的那種極端矛盾的心理。所謂怕上台心理的那種苦惱的經驗也非常的普遍。我們主要的就是討論聽衆和講演者間的種種相互的影響。首先我們要研究講演者影響於聽衆方面的許多實驗資料。甚至現在實際上討論聽衆問題的主要的還是在講演技術方面，這類研究的動機無非想增加講演者的實際效果；或是解釋講演者的方法技術，至於講演者和聽衆間相互影響的各種原理，很少伴有科學的敘述的。測量講演技術所生影響的研究工作，更屬寥寥星辰，換言之，企圖在實驗方面研究，真太少了。

近年以來一般聽衆的本質，已有很大的改變；一方面因學習的傳佈，使聽衆的知識水準空前提高；一方面因通訊工具把空間距離縮短結果，聽衆的數量大增，而時間的限制也漸打破，聽衆對於一篇講詞能反覆的聽到或可找到和原詞一樣的副本，印刷版，留聲機，電影，廣播等所起的變化，實可驚人。過去只能利用私人筆記或口頭講述者，現在可以成爲全國性的宣傳題材，或全民教育，全民娛樂的工具了。

目前要想收集各種零碎零碎的實驗材料，加以敘述並臚列與聽衆心理有關的各種科

學原理，這種工作似乎是有意義的。但這件工作的進展，須以可靠的資料的多寡為轉移，而此類資料還很稀薄有限，本書主要的目的，即將這些有限的資料，作一番扼要的敘述而已。

本書所引的實驗報告，其中有少數實驗是作者直接親自參與的，作者主要的工作，却在收集散在各處的實驗結果加以整理和安排，有時若干材料和聽眾心理的關係，還沒有被人覺察到的。因此作者任務，不僅在發現有關的實驗報告，並須指示若干實驗結果在聽眾心理方面的應用，因此我們非常感謝各種實驗研究的原作者，我們引用他們的結果時，也相當小心謹慎以免失去原意，我們希望各種散佚的研究材料，根據單一的論題加以組織之後，其價值和影響或能更為提高。

### 本章結論

- 1 需要聽眾是人類的一種基本慾望。
- 2 對於社會環境或聽眾感覺淡漠無情，大約是心理變態的一種症候，而且往往是嚴重的病態。

3 和一個人關係最密切的事，就是發聲決定此人的思想和行動的那類聽衆。

4 聽衆一字不僅指一羣聽者，更泛指旁觀者讀者及種種觀衆而言的。

5 聽衆的反應是推動一切事業的原動力，就是在孤獨生活中進行的事業，也是需要聽衆的。

6 就廣泛的社會意義言，一個人如果完完全全為聽衆所漠視，這就是加於他的最慘厲的刑罰。

果如：現代聽衆的知識水準遠較過去為提高，近代各種技術使聽衆的範圍日見擴大，這

些聽衆非過去對面可以相見的聽衆範圍可比。聽衆的範圍如此和過去，其間所發生的

許多影響，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。

此非對聽衆其各個方面，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。

本書也非由實地考察，其內容固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。

然而且。而此書實係根據許多研究，其內容固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。

學界。其內容固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。其影響之廣，固非筆墨所能形容。

## 第二章 初步的分析

據說只有一些沒有幽默感的人們，才去寫關於喜劇的科學論文，他們之所以寫這一類論文，據說只有理論上解釋旁人何以發笑在他們自己不能發笑的時候——如何求得成功——一類的論文，真正有成功經驗的人，是絕少去寫的。我們也須承認，我們討論如何說服聽衆可不必認爲自己就具有說服聽衆那套本領，講演術，恰如男女求愛一樣，至少是兩方面有關的事。我們都是做過聽衆的，我們身爲聽衆的時候，我們有過被演說家或表演家所迷惑所傾倒的種種經驗，說到究極，我們自己來討論聽衆心理學不是較旁人更合適的麼。

首先，我們可以同意，我們有許多反應的發生，我們自己並不清楚的知道，表演者博得聽衆的好評，也許他本人對自己的技術並沒有充分了解的；就另一方面說，聽衆的表示贊成或反對，他們也許不能分析所加於他們行爲上的種種動機和刺激。成功和失敗的故事，牽強附會的教條，講台的規矩，也許可以告訴你如何如何的步驟，或是盲目的模仿旁人，也許可以獲得成功，這類方法，大體可由研究演說術的人去討論，本書不擬

討論講演技術方面的枝節問題，而想把講演者和聽衆間的良好關係，分析成爲若干原素，而尤注意其間那種科學的因素。

我們比較各個專家對於講演的忠告，知道即就顯而易見的原素而論，各家所說不一難有共同的法則；例如，克萊塞（Kleiser）主張說講演者要用自平均的照顧聽衆，這是使聽衆注意集中的一個有效方法，而波登（Baudain）却這樣說：

「爲盡量避免聽衆分心起見，我這裏貢獻一個方法，這個方法我曾屢試而獲成功，就是不要去想聽衆中的個人，不要與聽衆中任何個人作分別的了解……論我自己，我小心的避免目光和聽衆中任何個人接觸，我只把聽衆當作一個整體而設想，把我的目光籠在他們一羣的頭頂之上」。

再有麥士波（McIlvaine）堅決的主張說：

「講演者的目光要注視在聽衆身上，他的視線切不可釘住在講演稿上，或向四圍瞻望往復張望……他的眼光一定要注定站在前面的聽衆，細察各個人的面孔，注意他們因注意或不注意的一切表情」。

○ 分析的  
工 作 ○

我們這樣的相信在討論如何獲得聽衆的好評時，至少不能從列舉機巧和方法等入手。我們現在的目的不在考慮發音的機構，表達的規律，文字的格式，尾音的變化和說話的姿勢等，這些讓語音專家去研究

罷。至於講詞的格式和收尾，用力和加重，組織和層次等文學上的問題，讓修辭學家去推敲罷。其他如證據的是否確鑿，論證的是否合理，大部分還要讓理學家去研磨了。

我們的目的，則在從許多具體的聽衆及集會的種種目的推求其中共通的特點，聽衆的聚集動機很多——有受招待的，受教誨的，受規勸的，有的爲循例遵約，有的爲積極參加，有的爲操縱支配，集會的時間，地點，方式，也各不相同——在街口，在戲院，在教堂，在競技場，在馬戲班，在教室，在議會，在酒廳，在私房等等。表演者的任務也是五花八門，跳舞呀！歌詠呀！談天呀！決鬥呀！玩藝呀！遊行呀！禱告呀！諸如此類，不勝枚舉。

每一種情境，當然有某種情境的心理，每種情境所特有的程序和動作，在聽衆和表演者看來固然很重要，而在場外觀察者看來則帶有科學的興味，表演者和聽衆的關係的

良好與否，就是時機、題目、地址、動機等的特性所決定的。

但是我們這裏必須討論一般情境中若干共通的特點，這裏還得提一提本書所引用的資料，和講演最有關係所指的聽衆大都是被動的或因嫉妬或因受教訓或間有思考性質的集合，本書討論範圍顯然有着限制。一般討論園藝的書籍，不能就某種特殊花草的栽培和特性加以論列，也遇到類似的限制。但是園藝方面的一般論述，和研究龍鬚菜或草莓的專門手冊一樣的有它的參考價值。同樣的，聽衆現象的一般論述，雖則去了某種特殊情境下特殊而具體的問題，它還是值得研究的。

再如某些講演者，因為他們的講演具有特殊的優點，他們的外表、音調、身世及其他種種聯想關係，他們雖然沒有運用技巧，他們雖然處於比較不利的環境中，他們一經開始講演，就足使我們稱心悅服的。舞台上的精采表演，大體還歸功於天賦，不全是人力和方法問題，有些影片故事情節本身卓越動人，也能使我們衷心激動的。總統的候選人，名門望族的後裔，經政黨吹噓之後，即能吸引並把握住一部分聽衆的。

把個性中或經驗中有利的條件列舉過後，並不是指正確的心理知識對於講演的成功是毫無裨益的。天生優異環境最佳的人究屬少數，我們在人力方面的努力，也可以獲得

成功的數運的。成功的因素人人不同，和生命的遭遇一樣的富有變化，下列一段文字是伍爾倍(C. H. Woolbert)於一九一六年間寫的，表示講演成功的多變化和奧妙之處。

「講演家在十場露面的時候即有意義傳出來。首先，他的外表就是影響他的聽衆，如果他的身材又高又重所生的影響，和矮小彎曲的人的影響便不同；圓而胖的人給人是一種印象，瘦削的人又是一種印象，粗眉大額舉止豪放者，和狼頭鼠腦搖尾乞憐者又很有不同。」

「再者，服裝也很有關係，裝束楚楚的人和不修邊幅的人所生的印象完全不同；頭髮的打扮，是否禿了頂，朝看聽衆的眼光，上台的步調，就座以及整理衣角取用手帕的姿勢，凡種種看到的爲上的小節，在觀察者看來都有着一種意義。……一旦開始說聲音波傳入聽衆的耳朵時，他們開始對講演者種種新的估計。」

講演者的外表、個性、名譽、行動等特點，可以產生或正或負的結果，在講演這些細節固然重要，但這些影響並不是本書討論的中心。我們不擬討論某些細節對講演是

有利，某些細節對講演是有害，我們主要的還研究一般講演者和聽衆的關係中若干普



遍的事實。

○ 講演家  
和廣告

拿商業上所用的廣告比作講演家，並沒有貶抑講演家身價的意思，事實上，講演家之博得聽衆的信仰，和廣告的發生有效作用，很有相像的地方，講演和私人談話不同，正猶如廣告和做買賣有出入一樣。

做買賣的和顧客近在咫尺，他可以根據當時的環境和時宜，隨機應答，可以變化，可以重複，可以補充說明，廣告則不然，它除了一般的缺點之外，根據它的本質，它的號召對象應該不限於某一個人，一般而論，也不限於某一類的個人，廣告的對象，就某種限度說是一般水準的個人，或團體中的代表性的人物。像上述這樣的個人，實際上是沒有的，同樣的講演家或從事公共表演的人，他所要對付的是聽衆的全體，不是針對其中的某些個人，這樣將講演家和廣告比較過之後，至少使我們分析講演家和聽衆的關係時有一個起點了。

○ 五項基本  
的工作

廣告的全部業務可分析爲五層工作；即吸引對象、把握對象、增加其印象、堅定其信仰、指導其行動等是。先要吸引讀者的注意，就是使他在別方面的注意轉到廣告的所在，再要使他對廣告保持相當長