

一、選擇題（每題 2 分，共 30 分）

- 下列何者並非管理學中「理性決策」的前提假設？
 - 管理問題是清晰且明確的
 - 決策目的在於達成單一且定義清楚的目標
 - 決策者能夠接受平衡且令人滿意的解決方案
 - 決策方法要符合邏輯性
- 在 BCG Matrix (波士頓顧問公司矩陣)的四個象限之中，下列何者是市場佔有率偏高且未來成長率偏低的？
 - 狗
 - 明星
 - 現金牛
 - 問號
- 企業價值鏈必須具備下列何者，才能使之達到或超越顧客的需求及預期？
 - 協調
 - 競爭
 - 正式流程
 - 垂直整合架構
- 在時間壓力較大較緊急的管理狀況之下，何種領導風格的經理人較能適任？
 - 文化型
 - 專制型
 - 民主型
 - 放任型
- 下列何者是強勢組織文化(Strong Organizational Culture)的缺點？
 - 較高的員工離職率
 - 較低的組織績效
 - 較低的員工忠誠度
 - 較低的外部變化適應力
- 南大食品公司的經理是一位將數字奉為主臬的人，認為無論在做什麼決策的時候，都應該利用數學或是統計的模型來幫助分析，請問：依照管理思想的學派，該經理應該是奉行哪一個學派的理論？
 - 科學管理理論
 - 系統理論
 - 管理科學理論
 - 行為科學理論
- 根據下列五種情境，對應 (1) 策略變革 (2) 技術變革 (3) 組織變革 (4) 人員變革四種變革類型，何者為正確的變革類型排列？

情境 1-我們必須另外找更好的供應商，才能提高產品的品質。

情境 2-我們必須善用 Internet，利用網路服務顧客。

情境 3-我們必須減少中階主管，同仁可以直接向高階主管報告。

情境 4-由於競爭廠家增加，我們必須加快速度，花更多時間與精力服務客戶。

情境 5-公司高階主管必須到大學修習企管碩士，以增加管理知識。

 - 12314
 - 22114
 - 13312
 - 12334

8. 產業進入障礙及政府政策的影響等是屬於五力分析中_____的影響因素。
- (A) 現有企業間的競爭強度 (B) 供應商的議價能力
(C) 替代性產品的壓力 (D) 潛在競爭者的威脅
9. 經理人想要員工準時上班，他決定取消遲到員工的休假，這是屬於增強理論中的哪一種類型？
- (A) 正向強化 (B) 負向強化
(C) 處罰 (D) 忽視
10. 根據 BCG 矩陣的描述，_____因產品已逐漸走向衰退期，再投入大量資源已不見得是一項正確的措施，應可考慮逐步撤出或維持既有規模即可。
- (A) 問題產業 (B) 明星產業
(C) 金牛產業 (D) 落水狗產業
11. 下列關於人力資源管理的敘述何者有誤？
- (A) 在企業追求高度成長、經濟環境變化快速之際，人力資源管理相當重要
(B) 人力資源管理應為策略規劃之一環
(C) 人力資源管理應交給最前線的經理人員，因為他們對員工最瞭解
(D) 人力資源管理是組織增加生產力的方法之一
12. 一個以網路知識管理為基礎的系統能縮短顧客反映意見的時間，因此電子商務科技造就了何種競爭優勢？
- (A) 差異化 (B) 成本領導
(C) 集中化 (D) 明星化
13. 下列陳述何者正確？
- (A) 口頭陳述的缺點是容易因為人為主觀而導致資訊被扭曲解讀或過濾
(B) 書面報告的優點是可以對資料做有意義的匯總與比較
(C) 統計分析的缺點是局部資訊可能忽略重要因素
(D) 個人觀察的缺點是豐富性不如口頭報告
14. 近年來部分企業開始在乎組織內外的利害關係人與環境保護等相關議題，要求組織在追求利潤的過程中，應遵守什麼？
- (A) 社會回應 (B) 社會責任
(C) 顧客價值 (D) 法律規範
15. 具挑戰性的工作、發揮創造力的機會、工作成就、在組織中的升遷為馬斯洛需求理論的什麼層級？
- (A) 安全需求 (B) 工作需求
(C) 自我實現需求 (D) 自尊需求

二、問答題（配分如各題所示，共 70 分）

- (一) 管理學者曾提出許多管理理論，請列出二個管理理論，加以解釋並舉例說明其實務上如何應用。(10 分)
- (二) 請問何謂管理學的五管？請分別加以定義及說明。(10 分)
- (三) 在上題中傳統的管理學五管之外，請提出一個未包含於五管之中的管理主題，請討論其內涵及重要性。(15 分)
- (四) 臉書爆發個資外洩醜聞，已知 8700 萬用戶資料遭流出、20 億用戶的權益恐受損導致股價大跌，市值也在短短 2 天內少了 500 億美元(約新台幣 1.46 兆元)，

您認為臉書對上述的情形，負有什麼樣的社會責任？它該對誰負責呢？您能對臉書執行長 Mark Zuckerberg，從社會責任的三個層次提供什麼建議呢？(15分)

(五) 試舉您曾經參加過的比賽或社團，依照群體發展的五個階段來說明團隊的演變？(10分)

(六) 平台企業不賣產品，賣的是看不見的互動。平台運用資源依賴觀點，透過平台生態系統中參與者的互動賺錢。試舉一家您所知的平台企業，說明該平台企業的運作模式為何？(10分)