

Part I. 25%

經過一段漫長的“受僱於人”的生涯，你終於決定自我創業。對你來說，儘管創業資金不成問題，但工作伙伴的選擇則頗費周章。幸運的是，有兩位知心的朋友知道了你的創業意圖之後，表示願意加入以共襄盛舉。你自然甚表歡迎。不過，令你困擾的是：不知股權應如何分配才算理想？請評估底下諸種股權分配方式，並編排它們的優劣順位：

- (1) 每人投入三分之一的資金，並分別擁有三分之一的股權。
- (2) 你投入百分之六十的資金，擁有百分之六十的股權。讓那兩位朋友各投入百分之二十的資金，並分別擁有百分之二十的股權。
- (3) 你投入百分之百的資金，並擁有百分之百的股權，不讓那兩位朋友擁有股權，但支付給他們極優厚的薪資。
- (4) 由你投入全部的開辦費，讓那兩位朋友介入你初期的經營。經過一段時間的嘗試與彼此的適應後，再決定股權的分配。

Part II 25%

某家具公司的業務副總，剛剛完成潛在客戶開發狀況的追蹤工作。他很驚奇地發現，過去半年，業務員向公司所呈報的 122 家新開發的潛在客戶之中，只有 62 家是真正拜訪過的，其餘的 60 家皆屬虛構。該業務副總推測，過去半年，業務員浮報開發新客戶的開支，至少高達總開發費用的 55%。他經過一段時間的明查暗訪，發現業務員的這種陋規，不但行之已久，而且已成公開秘密。從浮報開支這件事來說，沒有一位業務員是清白的。業務副總認為，儘管手下的業務員皆是資深的業務員，他不能不對他們採取維護紀律的行動。他甚至覺得必須全部予以解僱。但是營業額的多寡是公司的命脈，提升營業額更是他責無旁貸的事，假如他解僱該等業務員，將使來年的業績受到莫大的影響。倘若你是該業務副總，你將如何是好？

Part III 15%

小明在工作上阻止了某些自私自利的行為而有極佳的機會可以向老闆提出升遷的請求，但小明卻沒有如此，主要因個人不想趁人之危、敲公司竹槓，這樣的作法原本看起來是大度大量；但事後想想，自己經常對公司作了不少貢獻而都不居功，是不是也因為如此長期下來自己不但無法取得對決定公司一些政策有參與權的職位，不但自己沒升官也讓自己無法讓所轄的部屬獲得被擢升的機會。依你的觀點試論小明的做法是否處事格局不夠大、想法不夠周延、太過感情用事而白白喪失了能讓自己與部屬在職涯上更上層樓的機會？

Part IV 10% 是非題

10 short statements.

Fill in MT(Mostly True; 大部份時間是正確的) or MF (Mostly False;大部份時間是不正確的)

1. ( ) I see myself as a hard-hitting, smash-mouth negotiator.
2. ( ) The best way to resolve conflict is to overwhelm the other side.
3. ( ) When negotiating a price, I like to make sure that the other side walks away.
4. ( ) When negotiating a price, I like to start with an outrageous demand or offer so I can eventually get the price I really wanted.
5. ( ) After a successful negotiation, one side wins and one side loses.
6. ( ) After a successful negotiation, both sides walk away with something of value.

國立交通大學 102 學年度碩士班入學考試試題

科目：管理個案分析(8221)

考試日期：102 年 2 月 2 日 第 3 節

系所班別：管理學院碩士在職專班

組別：經營管理組

第 2 頁, 共 2 頁

【不可使用計算機】\*作答前請先核對試題、答案卷(試卷)、准考證之所組別與考科是否相符!

7. ( ) When I am in conflict with somebody else, I try to listen carefully to understand his or her point of view.
8. ( ) Face it. Business is war, so why grant concessions when in a dispute?
9. ( ) when working out a disagreement with a workmate, I keep in mind the fact that we will have to work together in the future.
10. ( ) Nice people finish last when it comes to resolving disputes.

Part V 20%

(1) 越級指揮與 (2) 越級報告在組織中時有所聞。  
試就此兩種行為予以論述。

Part V I. 5% 閱讀下列個案再簡要作答

Sam 獨資開了一家有 30 個分店的融資公司專門提供短期借貸給很少存款或月光族(每月都把錢花光)的客人。這些客戶大多領週薪或月薪時就會來還錢。Sam 對每借出一萬元每一個月收取 500 元利息。他對客戶要求也很嚴謹。現有客戶中極為少數每一筆借款有超過三個月不還的。當然還是有人認為他是乘人之危；但是 Sam 覺得他是提供服務收取合理報酬。近來有大財團也開始進入消費性貸款的事業，整個產業變得更有競爭性。Sam 召集幹部開會認為自己的事業面臨極大的挑戰。Sam 認為須要開始有新的營收並希望幹部們大家集思廣益。

Q1: Sam 的經營者的責任有多大?

Q2: 若你是 Sam 的幹部，會給他甚麼建議?