

台灣電力公司 111 年度新進僱用人員甄試試題

科目:專業科目 B (企業管理概論)

考試時間:第 3 節, 60 分鐘

注意
事項

- 1.本試題共 2 頁(A3 紙 1 張)。
- 2.本科目禁止使用電子計算器。
- 3.本試題分為填充、問答兩大題,各類配分於題目處標明,共 100 分。
- 4.須用黑色或藍色原子筆或鋼筆在答案卷指定範圍內作答,於本試題或其他紙張作答者不予計分;答案卷作答區計有正反 2 面,不提供額外之答案卷。
- 5.作答毋須抄題,但須依序標明題號,問答與計算大題須詳列解答過程,未詳列者不予給分。
- 6.本試題採雙面印刷,請注意正、背面試題。
- 7.考試結束前離場者,試題須隨答案卷繳回,俟本節考試結束後,始得至原試場或適當處所索取。

一、填充題:40%(20 題,每題 2 分,共 40 分)

- 1.主管只藉由某位部屬的單一特徵(如外表)形成對該部屬的整體印象,此現象稱為_____效應。
- 2.人格特質為影響工作績效的變數之一,且常為招募、甄選或升遷等重要參考依據,目前廣為接受的 5 大人格特質分別為開放性、盡責性、親和性、神經質及_____性。
- 3.假設某廠商販賣洗手乳之單位售價為 75 元,單位變動成本為 25 元,若總固定成本為 20,000 元,則損益平衡銷售量為_____個。
- 4.布萊克(R. Blake)與摩頓(J. Mouton)提出的管理方格理論,利用關心生產與人員兩個構面構築不同的領導風格,能合理重視生產目標及員工需求滿足的最有效領導風格為_____型領導。
- 5.學者凱茲(Katz)將管理者的能力劃分為 3 類,其中對於基層管理者而言_____能力極為重要,因為其時常與基層員工直接接觸,需引導部屬並發現問題。
- 6.泰勒(Taylor)被譽為科學管理之父,並提出實行_____管理,透過日常事務充分授權部屬,可讓管理者有更多時間注意市場競爭,及處理突發或重要的事務。
- 7.莫爾斯(J. Morse)與洛希(J. Lorsch)所提出的_____理論為人性理論的權變觀點,其認為 X 或 Y 理論都不是絕對,人與環境皆會隨時改變,主要目標為尋求人、工作和組織間的完美搭配。
- 8.工作特性模型(JCM)讓管理者可以瞭解到工作核心構面與員工心理狀態之間的關係,而工作核心構面中的_____性會讓員工對工作結果負責。
- 9.本國景氣對策信號亦稱為景氣燈號,國民可據以瞭解目前總體經濟狀況,當綜合判斷分數為 17 至 22,即燈號為_____燈,代表景氣短期內可能轉穩或衰退,政府可適時採取擴張措施。
10. _____性失業係指當人們離職想轉換新工作時,可能因就業市場信息不流通等原因,需要花費一段時間才能找到新的工作,於是造成暫時性的失業現象。
- 11.根據顧林納(Greiner)提出組織成長階段理論,認為組織成長歷程中會遭逢許多危機和挑戰,依該理論所述,組織第一階段是經由_____成長。
- 12.由競爭力大師波特(M. Porter)所提出的五力分析,係包含新進入者的威脅、供應商的議價能力、_____、替代品的威脅以及現存產業的競爭程度等 5 種力量。
- 13.若個體對目標具有好惡相間、又愛又恨的矛盾,只想要好的不想要不好的,例如想吃美食又怕體重增加,此為心理/動機衝突中的_____衝突。

- 14.根據 Bartlett & Ghoshal 所提出的 4 類多國籍企業中，_____ 企業指的是全球整合度高，地區回應度高，依據各地情況彈性配置資源，兼顧全球整合效率、地區差異化及世界性的開發創新。
- 15.標竿管理為從競爭者或非競爭者中找出使企業達到優越績效的最佳方法，其中在同一企業內挑選出績效表現最好的部門當作比較與學習的對象，稱為_____ 標竿。
- 16.有關賽蒙(Simon)所提出的管理決策三部曲，分別為情報(智慧)活動、_____ 活動及選擇活動。
- 17.藉由排除令員工不愉快的事件作為獎勵以塑造員工行為，如上班準時，就不取消全勤獎金，讓員工「準時上班」的行為重複發生機率提高，此為操作制約理論中的_____。
- 18.邁爾斯與司諾(Miles and Snow)提出之適應策略，認為企業在不同環境下，應該發展出不同的策略來應付環境的挑戰，其中主動積極開發新市場及新產品，強調透過持續性的創新來維持成長的動力，稱為_____ 型策略。
- 19.非正式溝通係指在組織結構外，來自人員自發行動所形成的溝通網路，依據戴維斯(Davis)的分類，資訊由數個中心人物傳達給其他人，稱為_____ 連鎖，此為組織中最常見的非正式溝通。
- 20.團隊中出現個人在團體中工作時所出的努力比自己單獨工作時更少，此現象稱為_____。

二、問答題：60%(4 題，每題 15 分，共 60 分)

1.名詞解釋(5 題，每題 3 分，共 15 分)

- (1)承諾升高(escalation of commitment)
- (2)彼得原理(The Peter Principle)
- (3)黃金降落傘(Golden Parachute)
- (4)零階通路(Zero-level Channel)
- (5)僕人領導(Servant Leadership)

2.請畫出安索夫(Ansoff)所提出之產品/市場擴張矩陣，並詳加說明其 4 種策略方案。(15 分)

3.力其曼(Richman)與法墨(Farmer)認為有效的控制系統應具備哪 5 個特徵？請逐一列舉並說明之。(15 分)

4.荷蘭心理學家霍夫斯泰德(Hofstede)等人所提出之國家文化價值觀構面，有助於管理者瞭解不同國家文化差異並應用於經營管理模式，除了 2010 年增加的放任與約束構面外，請分別說明其他 5 個構面及其內涵。(15 分)