國立臺灣科技大學
九十一學年度博士班招生考試試題
系所組別：管理研究所EDBA在職專班
科　目：管理學

請全部作答，每題 25 分，共 100 分

一、在政府積極推動企業「根留台灣」並提供租稅優惠的號召下，行政院及鴻海公司於 91.6.7 日證實：經營版圖遍及台灣、美國、日本、大陸、捷克、愛爾蘭、蘇格蘭，營業額達 1,441 億元，為台灣第一大民營企業的鴻海公司，將投資二百億元於台灣籌設全球研發中心，逐步實踐「台灣研發、全球製造」的策略。請問：何謂企業全球化（geocentric，或譯為全球取向）？其和母國中心式（ethnocentric，或譯為本國取向）與地主國中心式（polycentric，或譯為多國取向）有何差異？（25 分）

二、組織成員在長期共事中，常會因親友、同學、地域、個性、宗教、價值觀等因素的相近，而在正式工作關係外，發展出次級團體或利益相結合之群體，進而可能會與立場或主張不同的同事，刻意保持疏離，甚至發生摩擦的現象。請問：何謂衝突（conflict）？管理者應如何處理組織內人際衝突的問題？（25 分）

三、在實務中，普遍存有種種限制企業主管「自由選擇」的情形，例如高階主管在產品發展、訂價、購併、市場選擇等決策時，其裁量的彈性，往往受公司資源、生產成本、消費者購買力與競爭者等因素所限制。請依企業「利益關係人理論」（stakeholder theory，或譯為利害關係人）及「管理裁量權」（managerial discretion）論點，說明管理者「行動自由度」（latitude of action）會受到限制的原因？（25 分）

四、在銷售人員將產品理念傳達給客戶的過程中，常會遇到顧客購買意願低、不理不睬或甚或排斥等挫折；此時，若缺乏主管的激勵，長期將會使銷售人員產生無力感（powerlessness）與無意義感（meaninglessness），甚至因挫折而喪失行銷的能力。如果您是公司的銷售主管，您可根據那些激勵理論，來激勵員工，並增強他們的銷售知識與能力？（25 分）

國立臺灣科技大學 圖書館 LIBRARY NATIONAL TAIWAN UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY