

*入場通知書編號：

注意：①作答前應先檢查答案卷，測驗入場通知書編號、座位標籤、應試科目是否相符，如有不同應立即請監試人員處理。使用非本人答案卷作答者，該節不予計分。
②本試卷為一張單面，非選擇題共 3 大題，請參考各題配分，共 100 分。
③非選擇題限以藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請依標題指示之題號於各題指定作答區內作答。
④請勿於答案卷上書寫姓名、入場通知書編號或與答案無關之任何文字或符號。
⑤本項測驗僅得使用簡易型電子計算器(不具任何財務函數、工程函數、儲存程式、文數字編輯、內建程式、外接插卡、攝(錄)影音、資料傳輸、通訊或類似功能)，且不得發出聲響。應考人如有下列情事扣該節成績 10 分，如再犯者該節不予計分。1.電子計算器發出聲響，經制止仍執意續犯者。2.將不符規定之電子計算器置於桌面或使用，經制止仍執意續犯者。
⑥答案卷務必繳回，未繳回者該節以零分計算。

第一題：

志明是一位室內裝潢設計師，他最初是以個人方式接案，由於他能力強又有創意，客戶口碑極佳，以致業務量爆增，於是志明成立了一家室內裝潢設計公司，自己擔任總經理，並聘僱了四位設計師來分擔工作。志明給予這些設計師比一般業界還高的薪資，但是沒有績效獎金或分紅；在工作時，志明給予這些設計師完全的決策自主權，不會干涉他們的工作方式和時程安排，也很少提供他們工作上的指導和協助。

最近，志明發現設計師阿祥似乎失去了當初剛被聘僱時的工作熱忱，在接案時會刻意選擇輕鬆不具挑戰性的案件，而把較為複雜的案件推給別人去做。志明知道阿祥的專業能力很強，也曾提醒阿祥注意，但是阿祥卻依然故我，讓志明感到十分棘手，不知要如何處理才好。

請根據個案內容回答以下問題：

- (一) 管理者或領導者有五項權力來源或權力基礎，請根據個案內容，分析志明對此五項權力的運用程度。【15 分】
- (二) 請簡要說明荷賽與布蘭查(Hersey-Blanchard)情境領導理論的四種領導風格，並說明志明目前的領導方式最接近哪一種領導風格？【20 分】
- (三) 根據荷賽與布蘭查的情境領導理論，您認為志明對於阿祥應採取何種領導方式最為適當？【15 分】

第二題：

每一位消費者對於新產品採納時間相異，有些人傾向於在第一時間採納新產品，有些人則需要很久的時間，才願意接受新產品。請針對新產品的採納，回答下列問題：

- (一) 新產品的哪些因素，會影響新產品的採用？【10 分】：
- (二) 請依據創新的採納時間，將消費者進行分類：(以繪圖表示)【10 分】
- (三) 從一開始聽到新產品訊息，到接受新產品的過程，可以區分成哪些階段？請列出並簡要說明。【10 分】

第三題：

大眾行銷(mass marketing)與區隔行銷(segment marketing)，是兩種不同的作法。請針對大眾行銷與區隔行銷，回答下列問題：

- (一) 何謂大眾行銷(mass marketing)？【5 分】
- (二) 請舉一個例子說明大眾行銷？【5 分】
- (三) 請說明有哪些特徵可以用來區隔消費市場(將顧客區分為不同區隔)，並簡要解釋之。【10 分】