

國立中央大學企業管理學系 98 學年度碩士在職專班入學考試

考試科目：管理實務

※不准參考課本或資料

1、躋身上流社會的時代已經過去「低層階級以上」顧客暴增

根據「Nikkei Business」週刊報導：「全球經濟前景不明下，日本消費者一方面要求低價，另一方面，也不願在品質上妥協，這樣的消費心態，讓日本社會逐漸出現一群不愛面子，卻精打細算的新消費族群。」例如：

——「INAHO 本舖」推出「碎煎餅」，製造過程中不慎破裂或有瑕疵而無法販賣的煎餅，把這些「破碎」的產品當作商品來賣，價格超便宜。

——「三洋電機」公司推出「eneloop」，(立即可用，又不必丟的充電電池)，利用新開發的「超晶格 (superlattice) 合金」做為素材，比起傳統的充電電池，可說是品質不錯，價格低廉。

台灣也同樣面臨著景氣惡化，消費者的所得減少、資產縮水等趨勢，台灣的企業管理者應該如何做為呢？(50%)(資料整理自「商業週刊」1102 期 2009/01/05—2009/01/11.)

2、彼得·杜拉克 (Peter F. Drucker) 對管理者的工作提出實務的探討，他認為管理者必須做到以下五點：

——管理者設定目標

——管理者建立組織

——管理者激勵員工，與他們溝通

——管理者檢驗結果

——管理者讓人得到發展，包括自己在內

請考生，以彼得·杜拉克的上述理論為基礎，對自己現在(或曾經做過)的工作職位，說明管理者應做的工作為何？(50%)