

國立宜蘭大學

111 學年度研究所碩士班考試入學

運動管理學試題

休閒產業與健康促進學系
運動與健康管理碩士班

准考證號碼：

《作答注意事項》

- 1.請先檢查准考證號碼、座位號碼及答案卷號碼是否相符。
- 2.考試時間：100 分鐘。
- 3.本試卷共有選擇題 20 題，一題 3 分，共 60 分。非選擇題 4 題，一題 10 分，共 40 分，共計 100 分。
- 4.請將答案寫在答案卷上。
- 5.考試中禁止使用手機或其他通信設備。
- 6.考試後，請將試題卷及答案卷一併繳交。
- 7.本試卷採雙面影印，請勿漏答。
- 8.應試時不得使用電子計算機。

一、選擇題(共 20 題，每題 3 分，共 60 分)

1. 以下何者非參與性運動商品或服務？
 - (A)「雄獅旅遊」的帛琉深潛五日遊
 - (B) 2022 Challenge Taiwan 鐵人三項國際賽
 - (C) 2022 渣打臺北公益馬拉松
 - (D) P. LEAGUE+ 職籃聯盟

2. 下列何者非弗雷德里克·溫斯洛·泰勒的科學管理？
 - (A)強化監督機制
 - (B)科學化的員工選材
 - (C)獎懲制度與績效獎金的實施
 - (D)強調組織分工原則

3. 下列何種團體決策方法須仰賴專家小組成員，以不具名的方式在問卷上表達其看法，進而讓小組成員分享看法並進行調整，最後統計集體的共識？
 - (A)階梯法
 - (B)德菲爾法
 - (C)腦力激盪法
 - (D)名義團體技術

4. 下列何者非麥克波特的五力分析模式中的關鍵競爭動力？
 - (A)產品
 - (B)供應者
 - (C)替代者
 - (D)同業競爭者

5. 一個經理人在有效率及有效果的情形下，最多可管理的員工數，就稱為_____。
 - (A)職權
 - (B)授權
 - (C)控制幅度
 - (D)指揮鏈

6. 在運動管理決策中，不同的問題各有其因應的不同決策方式，下列何者非個人決策的盲點？
- (A)承諾升高
 - (B)主觀意識
 - (C)資訊侷限
 - (D)趨中思考現象
7. 下列何者非運動產業中「規劃」(Planning) 的重要性：
- (A)完善的規劃可整合組織所有資源
 - (B)完善的規劃可幫助組織提升市場佔有率
 - (C)完善的規劃可提供組織成員努力的方向
 - (D)完善的規劃可幫助組織解決未來的問題
8. 下列何種衝突解決策略較能發揮更大的組織效益，增加衝突的正面效益？
- (A)強迫
 - (B)合作協調
 - (C)迴避衝突
 - (D)順應遷就
9. 通常以「追隨者」來稱呼部屬，因為基於領導者個人特殊的魅力，不靠職權或管理技能，就能引導、影響、激勵部屬，達成工作目標，此領導者的領導風格為：
- (A)教導型領導(telling)
 - (B)推銷型領導(selling)
 - (C)魅力型領導(charismatic)
 - (D)授權型領導(delegating)
10. 團隊發展時，在哪一階段團隊成員因為更加了解彼此，發展出較緊密的關係，開始有團隊凝聚力？
- (A)形成期
 - (B)動盪期
 - (C)規範期
 - (D)成長期

11. 在辦理運動賽會時，為了降低可能發生的風險所帶來的損失，主辦單位會針對許多項目向保險業者購買保險，根據鄧家駒 (2005)，此為何種風險管理策略？
- (A) 風險自承
 - (B) 風險規避
 - (C) 風險分散
 - (D) 風險轉嫁
12. 下列何種效應指的是好的愈好，壞的愈壞，多的愈多，少的愈少的兩極分化現象？
- (A) 排擠效應
 - (B) 馬太效應
 - (C) 低谷效應
 - (D) 蝴蝶效應
13. 下列何者非影響運動產業市場規模的主要因素？
- (A) 運動消費人口
 - (B) 運動消費水平
 - (C) 運動男女比例
 - (D) 運動消費慾望
14. 當教練在球賽進行中對著場中的球員大聲吼叫，以提供球員立即的指導，這是屬於哪一種控制類型？
- (A) 即時性控制
 - (B) 回饋性控制
 - (C) 前向性控制
 - (D) 複合性控制
15. 若公司的訂價目標是利潤極大化，則以下何種訂價方法最適合此一目標？
- (A) 榨脂訂價法(skimming pricing)
 - (B) 現行價格訂價法(going-rate pricing)
 - (C) 損益兩平訂價法(break-even pricing)
 - (D) 滲透訂價法(penetration pricing)

16. 一般而言，推廣組合涵蓋以下哪些方法？
- (A)廣告、人員銷售、差別訂價、口碑行銷、產品發展
 - (B)廣告、公共關係、銷售促進、媒體購買、口碑行銷
 - (C)廣告、人員銷售、公共報導、媒體購買、產品發展
 - (D)廣告、人員銷售、公共報導、銷售促進、直效行銷
17. 運動產品(服務)廠商為滿足顧客，會採取差異化。若有一運動用品店，為購買其直排輪的顧客提供一小時免費的直排輪教學，此為何種差異化？
- (A)產品差異化
 - (B)服務差異化
 - (C)人員差異化
 - (D)形象差異化
18. 下列何者為政府實施產業政策之直接干預手段？
- (A)減稅政策
 - (B)制定競賽法
 - (C)運動彩券政策
 - (D)非營利組織發展政策
19. 下何者並非是舉辦國際賽會對主辦國的效益？
- (A)提升主辦國在國際間的知名度及形象
 - (B)創造工作機會和民生商機
 - (C)提供文化上的發揚與交流
 - (D)強化既有的權力
20. 下列何者為體育法規中位階最高？
- (A)憲法
 - (B)國民體育法
 - (C)法律
 - (D)行政命令

二、非選擇題(共 4 題，每題 10 分，共 40 分)

1. 根據運動產業發展條例，運動產業提供民眾從事運動或運動觀賞所需產品或服務，可分為哪幾種產業？(至少 10 項)
2. 體育運動人力資源的取得常透過人員招募與甄選的方式，試舉例說明當前運動產業之招募方法。(至少 5 項)
3. 何謂運動贊助？(4 分) 贊助運動賽會可以為贊助廠商帶來哪些潛在效益？(6 分)
4. 何謂麥克波特的五力分析模型，試以現下台灣的運動健身俱樂部的經營管理為例說明之。