競合關係協調師

認證題庫共200題

認證檢定考試說明

本認證檢定採單科測驗制，每科考試內容與配分方式如下：

是非題：15 題
選擇題：10 題
每題配分：4 分

全卷 總分為 100 分，
成績達 60 分（含）以上者為合格。

考試時間為 60 分鐘，
請考生於規定時間內完成作答。

壹、是非題(100題)

一、競合關係基本概念

1. 競合關係指組織在競爭同時進行合作。
   答案:是｜解析:Competition＋Cooperation。
2. 競合關係僅存在於企業之間。
   答案:否｜解析:也存在政府、NGO、平台間。
3. 競合關係的目標是完全消除競爭。
   答案:否｜解析:是管理競爭，而非消滅。
4. 競合關係強調「雙輸風險」的控制。
   答案:是｜解析:避免惡性競爭。
5. 競合模式常見於高度互賴的產業。
   答案:是｜解析:如科技、生態系。

二、競合與賽局思維

6. 競合關係可視為一種非零和賽局。
   答案:是｜解析:可能雙贏。
7. 零和賽局不適合競合分析。
   答案:是｜解析:競合需利益共享空間。
8. 競合關係需考量對手的策略反應。
   答案:是｜解析:策略互動核心。
9. 競合關係中不存在納許均衡。
   答案:否｜解析:仍可能存在穩定均衡。

10. 競合關係協調師需具備賽局思維。
答案:是｜解析:預測行為。

三、合作與競爭界線

11. 競合關係中，合作與競爭界線需明確。
答案:是｜解析:避免角色混亂。
12. 合作範圍模糊會增加衝突風險。
答案:是｜解析:權責不清。
13. 競合關係中，資訊完全公開最安全。
答案:否｜解析:須控管敏感資訊。
14. 競合合作常聚焦於非核心競爭領域。
答案:是｜解析:如標準、平台。
15. 競爭核心通常不宜全面合作。
答案:是｜解析:避免反托拉斯問題。

四、協調師角色與職能

16. 競合關係協調師主要負責仲裁衝突。
答案:否｜解析:重點在預防與協調。
17. 協調師需維持中立與信任。
答案:是｜解析:專業核心。
18. 協調師不需理解產業結構。
答案:否｜解析:理解結構才能協調。
19. 協調師須能翻譯不同組織的語言與目標。
答案:是｜解析:跨界溝通。

20. 協調師角色可存在於企業內部或外部。
答案:是｜解析:形式多元。

五、利害關係人管理

21. 競合關係涉及多方利害關係人。
答案:是｜解析:非單一雙方。
22. 所有利害關係人目標必然一致。
答案:否｜解析:目標常衝突。
23. 協調的目的在於利益最大化而非平均化。
答案:是｜解析:效率導向。
24. 忽視次要利害關係人可能導致協調失敗。
答案:是｜解析:反彈風險。
25. 利害關係人分析是協調前必要步驟。
答案:是｜解析:辨識權力與影響。

六、衝突類型與處理

26. 競合關係中的衝突可分為目標、資源與認知衝突。
答案:是｜解析:常見分類。
27. 所有衝突都應立即消除。
答案:否｜解析:適度衝突有助創新。
28. 結構性衝突來自制度與規則設計。
答案:是｜解析:非個人問題。
29. 情緒性衝突不影響競合結果。
答案:否｜解析:高度影響信任。

30. 衝突管理是競合協調的核心能力之一。
答案:是｜解析:關鍵技能。

七、信任與承諾

31. 信任是競合關係的基礎。
答案:是｜解析:合作前提。
32. 信任一旦建立便永久存在。
答案:否｜解析:需持續維護。
33. 制度化承諾可補足信任不足。
答案:是｜解析:合約、規則。
34. 缺乏可信承諾會降低合作穩定性。
答案:是｜解析:誘發背叛。
35. 競合關係中不需要法律契約。
答案:否｜解析:法律是保障。

八、資訊共享與保護

36. 資訊共享有助提升合作效率。
答案:是｜解析:降低重工。
37. 資訊過度共享可能損害競爭力。
答案:是｜解析:需界線。
38. 協調師需協助界定資訊分享範圍。
答案:是｜解析:平衡合作與競爭。
39. 所有資訊共享都應對等。
答案:否｜解析:視角色不同。

40. 資訊不對稱必然破壞競合關係。
答案:否｜解析:可被管理。

九、制度與治理設計

41. 良好治理機制可降低競合摩擦。
答案:是｜解析:制度化管理。
42. 平台治理常涉及競合關係。
答案:是｜解析:平台與夥伴。
43. 規則模糊有助增加彈性。
答案:否｜解析:易引爭議。
44. 協調師可參與制度設計建議。
答案:是｜解析:專業價值。
45. 治理機制一經設計不需調整。
答案:否｜解析:需動態修正。

十、產業與跨域競合

46. 高科技產業常出現競合生態系。
答案:是｜解析:標準與平台。
47. 跨產業合作不涉及競合問題。
答案:否｜解析:仍有資源競爭。
48. 政府與企業之間也可能形成競合關係。
答案:是｜解析:監管與合作。
49. 學研與企業合作不存在競爭風險。
答案:否｜解析:技術與成果歸屬。

50. 跨域競合需更高協調能力。
答案:是｜解析:文化差異。

十一、倫理與法規

51. 競合合作需遵守反托拉斯法規。
答案:是｜解析:避免非法合謀。
52. 競合關係天然具有法律風險。
答案:是｜解析:須控管。
53. 協調師不需理解法律限制。
答案:否｜解析:基本專業。
54. 倫理爭議可能破壞競合信任。
答案:是｜解析:聲譽風險。
55. 合法合作即代表倫理正當。
答案:否｜解析:仍須道德判斷。

十二、動態調整與評估

56. 競合關係需定期檢視合作成效。
答案:是｜解析:避免失衡。
57. 競合策略一旦成功即可複製。
答案:否｜解析:情境差異。
58. 環境變化會改變競合平衡。
答案:是｜解析:動態調整。
59. 協調師需具備風險預警能力。
答案:是｜解析:預防衝突。

60. 績效評估僅看財務結果即可。
答案:否｜解析:亦含關係品質。

十三、談判與溝通

61. 談判是競合協調的重要工具。
答案:是｜解析:利益調整。
62. 強勢談判有助長期競合。
答案:否｜解析:易破壞信任。
63. 雙贏思維有助穩定競合關係。
答案:是｜解析:共創價值。
64. 溝通失誤是競合破裂常見原因。
答案:是｜解析:資訊扭曲。
65. 協調師需具備高情商。
答案:是｜解析:關係管理。

十四、風險與失敗因素

66. 競合失敗多源於信任崩解。
答案:是｜解析:合作基礎瓦解。
67. 權力失衡可能破壞競合穩定。
答案:是｜解析:強弱不對等。
68. 競合一定比純競爭風險高。
答案:否｜解析:可降低系統性風險。
69. 缺乏退出機制會提高合作風險。
答案:是｜解析:被迫持續。

70. 失敗競合仍具學習價值。
答案:是｜解析:經驗累積。

十五、平台與生態系

71. 生態系競爭常呈現多層次競合。
答案:是｜解析:複雜互動。
72. 平台擁有者通常不參與競合。
答案:否｜解析:常同時競合。
73. 生態系中角色定位影響競合策略。
答案:是｜解析:核心或邊緣。
74. 協調師可協助角色界定。
答案:是｜解析:降低摩擦。
75. 生態系崩解常來自規則失衡。
答案:是｜解析:信任破裂。

十六、實務判斷

76. 競合策略需結合組織文化。
答案:是｜解析:執行關鍵。
77. 短期利益最大化有助競合長期穩定。
答案:否｜解析:易破壞合作。
78. 競合關係需高層支持。
答案:是｜解析:跨部門整合。
79. 協調師不需具備決策權。
答案:是｜解析:影響而非命令。

80. 競合關係成功不等於沒有衝突。
答案:是｜解析:重點在管理。

十七、策略整合

81. 競合是策略選項之一而非唯一選擇。
答案:是｜解析:依情境。
82. 所有競爭者都適合競合。
答案:否｜解析:需互補性。
83. 競合可作為進入新市場策略。
答案:是｜解析:降低風險。
84. 競合關係會影響產業結構。
答案:是｜解析:改變競爭模式。
85. 協調師需具備系統思考能力。
答案:是｜解析:全局觀。

十八、總結與價值

86. 競合關係協調師的核心價值在於平衡。
答案:是｜解析:競爭與合作。
87. 競合管理是短期技巧。
答案:否｜解析:長期能力。
88. 成功競合可創造共享價值。
答案:是｜解析:超越零和。
89. 競合協調需持續學習與修正。
答案:是｜解析:環境變動。

90. 競合關係管理屬於高階管理職能。
答案:是｜解析:戰略層級。

十九、進階判斷

91. 競合失衡常先反映在溝通層面。
答案:是｜解析:訊號警示。
92. 協調師可協助設計退出與轉換機制。
答案:是｜解析:風險控管。
93. 競合成功需組織內部一致認知。
答案:是｜解析:避免內耗。
94. 競合關係不受外部政策影響。
答案:否｜解析:政策影響大。
95. 協調師需具備高度倫理判斷力。
答案:是｜解析:信任關鍵。

二十、綜合題

96. 競合是一種動態平衡狀態。
答案:是｜解析:非固定。
97. 競合協調失敗必然造成雙輸。
答案:否｜解析:可局部成功。
98. 競合關係可提升整體產業韌性。
答案:是｜解析:共同承擔風險。
99. 競合關係協調師是跨界整合角色。
答案:是｜解析:連結多方。

100.理解競合關係有助於更成熟的策略決策。

答案:是｜解析:最終目的。

國際專業認證協會 IPCI 題庫

貳、選擇題(100題)

1. 所謂「競合（**Co-opetition**）」最核心的概念是？

A. 完全競爭
B. 完全合作
C. 同時競爭與合作
D. 消除競爭
答案：**C**
解析：競合強調在不同層面同時競爭與合作，而非二選一。

2. 競合關係最常出現在下列哪一種產業結構？

A. 完全壟斷市場
B. 高度創新與平台型產業
C. 傳統農業
D. 無技術門檻產業
答案：**B**
解析：平台、生態系與高研發成本產業最常採競合策略。

3. 企業在研發階段合作、在市場端競爭，屬於哪種競合型態？

A. 垂直競合
B. 水平競合
C. 時間分離型競合
D. 空間分離型競合
答案：**C**
解析：依不同階段區分合作與競爭，稱時間分離。

---

4. 競合協調師最重要的角色功能是？

A. 替企業打價格戰
B. 協助對手談判
C. 管理衝突並創造雙贏
D. 確保一方獲勝
答案：**C**
解析：核心在於衝突管理與價值極大化。

---

5. 下列何者不是競合關係的主要風險？

A. 知識外流
B. 信任破裂

C. 市場規模擴大
D. 角色模糊
答案:**C**
解析:市場擴大是好處，不是風險。

---

6. 在競合關係中，最需要被清楚界定的是？

A. 品牌形象
B. 價格策略
C. 合作與競爭邊界
D. 公司文化
答案:**C**
解析:邊界不清是競合失敗主因之一。

---

7. 競合策略最適合用來解決哪一問題？

A. 價格過高
B. 市場快速萎縮
C. 資源不足且競爭激烈
D. 勞資衝突
答案:**C**
解析:透過合作補資源、透過競爭保活力。

---

8. 下列哪一情境最不適合採競合策略？

A. 產業標準制定
B. 高度互補產品
C. 極度零和競爭
D. 平台生態系
答案:**C**
解析:零和競爭下合作空間極小。

---

9. 競合關係中，信任管理的最佳做法是？

A. 完全公開所有資訊
B. 只靠合約約束
C. 分層、分階段揭露資訊
D. 避免任何資訊分享
答案:**C**
解析:資訊需依角色與階段控管。

---

10. 競合關係協調師在談判時應避免哪種心態？

A. 系統思維
B. 長期視角
C. 非黑即白
D. 利害關係人分析
答案:**C**
解析:競合本質即非二分法。

11. 競合最常結合哪一策略理論？

A. 波特五力
B. 賽局理論
C. 行為經濟學
D. 馬斯洛需求
答案：**B**
解析：競合高度依賴策略互動分析。

---

12. 下列何者屬於「結構型競合」？

A. 臨時專案合作
B. 長期供應鏈合作
C. 一次性策略聯盟
D. 危機應變合作
答案：**B**
解析：結構型競合嵌入於產業架構。

---

13. 競合策略中「價值共創」指的是？

A. 平分利潤
B. 降低成本
C. 創造原本不存在的市場價值
D. 合併企業

答案：**C**
解析：共創的是新增價值，不只是分配。

---

14. 當競合夥伴同時成為最大競爭者時，首要管理的是？

A. 價格
B. 情緒
C. 智慧財產權
D. 人事異動
答案：**C**
解析：IP 是競合中最敏感資產。

---

15. 下列何者最能維持競合關係穩定？

A. 高度依賴
B. 清楚退出機制
C. 權力不對等
D. 單方主導
答案：**B**
解析：退出機制能降低合作風險。

---

16. 競合協調師進行利害關係分析時，最重要的是？

A. 找出最強者
B. 判斷短期利益
C. 理解各方底線
D. 說服弱勢方
答案：**C**
解析：底線是協調成功關鍵。

---

17. 下列哪一工具最適合分析競合互動？

A. SWOT
B. PEST
C. 賽局矩陣
D. 甘特圖
答案：**C**
解析：賽局矩陣可預測策略互動。

---

18. 競合關係惡化最常見的原因是？

A. 市場變大
B. 合作成功
C. 目標不再一致
D. 技術進步
答案：**C**
解析：目標偏移會破壞合作基礎。

19. 平台企業常與供應商形成哪種競合？

A. 垂直競合
B. 水平競合
C. 區域競合
D. 價格競合
答案:**A**
解析:上下游同時合作又競爭。

---

20. 競合策略最不應忽略哪一層面？

A. 法律合規
B. 行銷曝光
C. 媒體關係
D. 公關活動
答案:**A**
解析:反托拉斯與公平交易風險極高。

---

21. 下列何者屬於競合的「防火牆機制」？

A. 定期會議
B. 資訊隔離制度
C. 聯合品牌
D. 共同行銷

答案:**B**
解析:防止關鍵資訊外洩。

---

22. 競合關係中，權力不對等時最需要？

A. 妥協
B. 外部監督
C. 快速結束合作
D. 擴大競爭
答案:**B**
解析:避免強勢方壓迫弱勢方。

23.「先合作、後競爭」策略的主要風險是？

A. 失去市場
B. 培養未來對手
C. 成本過高
D. 法規限制
答案:**B**
解析:知識移轉後可能反噬。

---

24. 競合協調師最需要的核心能力是？

A. 財務建模
B. 衝突調解

C. 程式設計
D. 品牌行銷
答案:**B**
解析:協調與溝通是本職。

---

25. 競合策略成功的衡量標準是？

A. 擊敗對手
B. 市占率最大
C. 各方長期價值提升
D. 短期獲利
答案:**C**
解析:重點在可持續雙贏。

---

26. 當競合關係進入僵局，首要步驟是？

A. 立即終止
B. 提高競爭強度
C. 回到共同目標檢視
D. 尋求媒體曝光
答案:**C**
解析:重新校準合作基礎。

---

27. 競合最適合哪一類創新？

A. 封閉式創新
B. 開放式創新
C. 個人創作
D. 模仿創新
答案：**B**
解析：競合與開放創新高度相容。

---

28. 下列何者不屬於競合策略的治理機制？

A. 聯合委員會
B. 合約條款
C. 口頭默契
D. 監督指標
答案：**C**
解析：口頭默契風險過高。

---

29. 競合協調師在多方合作時，應優先確保？

A. 決策速度
B. 資訊對稱
C. 強勢領導
D. 成本最低
答案：**B**
解析：資訊不對稱易引發不信任。

30. 下列哪一產業最常見競合生態系？

A. 軍火
B. 半導體
C. 採礦
D. 房仲
答案:**B**
解析:高資本、高技術、高互賴。

---

31. 競合關係中「退出條款」的功能是？

A. 威脅對方
B. 降低不確定性
C. 增加競爭
D. 延長合作
答案:**B**
解析:讓合作更安心。

---

32. 競合失敗後，最不建議的行為是？

A. 風險檢討
B. 關係修復
C. 全面報復
D. 制度調整

答案:**C**
解析:報復會傷及自身。

---

33. 競合策略與併購最大差異在於？

A. 成本
B. 控制權
C. 法律程序
D. 市場反應
答案:**B**
解析:競合保留獨立性。

---

34. 競合關係中，最忌諱哪種行為？

A. 謹慎
B. 雙重角色混淆
C. 文件化
D. 界線管理
答案:**B**
解析:角色不清易引爆衝突。

---

35. 競合協調師在跨國競合中需特別注意？

A. 匯率
B. 文化與法規差異

C. 語言能力
D. 時差
答案:**B**
解析:制度與文化差異影響極大。

---

36. 競合策略的長期風險管理核心是？

A. 成本控制
B. 關係治理
C. 市占率
D. 技術升級
答案:**B**
解析:治理決定能否持久。

---

37. 下列何者最能描述成熟的競合關係？

A. 高度依賴
B. 高度對抗
C. 制度化合作
D. 完全信任
答案:**C**
解析:靠制度而非情感。

---

38. 競合關係協調師不應扮演哪種角色？

A. 中立者
B. 溝通橋樑
C. 單方代理人
D. 風險提醒者
答案:**C**
解析:需保持中立。

---

39. 競合策略中，何時應轉為純競爭？

A. 合作成本高於收益
B. 對方要求更多
C. 市場擴大
D. 競爭者增加
答案:**A**
解析:經濟理性判斷。

---

40. 競合協調的最終目標是？

A. 統一市場
B. 消滅競爭
C. 建立可持續互動
D. 避免衝突
答案:**C**
解析:衝突可管理，不必消失。

41. 競合關係中所謂的「動態平衡」指的是？

A. 長期維持完全合作
B. 隨市場變化調整合作與競爭比例
C. 避免任何競爭
D. 固定競合模式不變
答案：**B**
解析：競合需依環境變化動態調整，非靜態關係。

---

42. 當合作對象逐漸成為市場主導者時，競合協調師應優先？

A. 擴大合作
B. 強化界線與防火牆
C. 放棄合作
D. 提高資訊透明
答案：**B**
解析：權力失衡時需加強風險控管。

---

43. 競合關係中，最容易引發信任崩解的行為是？

A. 合約修訂
B. 策略轉向

C. 私下與第三方結盟
D. 定期績效檢討
答案：**C**
解析：背後結盟會破壞信任基礎。

---

44. 下列何者最能作為競合合作績效的衡量指標？

A. 合作次數
B. 價格下降幅度
C. 共同創造的新增價值
D. 市場排名
答案：**C**
解析：競合看的是「共創價值」，非表面數據。

---

45. 競合策略中，「價值網（**Value Net**）」概念強調？

A. 只有競爭者
B. 客戶才是核心
C. 多方角色同時影響價值創造
D. 供應鏈線性關係
答案：**C**
解析：價值網包含競爭者、互補者、供應商與客戶。

---

46. 競合協調師在多方會議中最重要的中立技巧是？

A. 控制議程
B. 平均發言時間
C. 重述各方立場
D. 主導決策
答案：**C**
解析：重述可避免誤解並建立信任。

---

47. 競合策略最容易被誤用為哪一種行為？

A. 長期合作
B. 策略聯盟
C. 變相卡特爾
D. 創新合作
答案：**C**
解析：需特別注意反壟斷風險。

---

48. 在競合關係中，「最小可合作單位」的概念是？

A. 所有人都合作
B. 合作規模越大越好
C. 僅在必要範圍內合作
D. 合作無需限制
答案：**C**
解析：降低風險、保留彈性。

49. 競合協調師在設計合作機制時，最應避免？

A. 模組化設計
B. 階段性里程碑
C. 單一退出路徑
D. 明確權責分工
答案：**C**
解析：缺乏彈性易導致僵局。

50. 當競合關係出現資訊不對稱時，最可能導致？

A. 成本下降
B. 創新加速
C. 策略誤判
D. 市場擴張
答案：**C**
解析：資訊不對稱會扭曲決策。

51. 下列哪一情境最需要引入第三方協調者？

A. 合作順利
B. 競爭激烈
C. 信任破裂但仍需合作
D. 市場穩定

答案:**C**
解析:第三方可重建最低信任。

---

52. 競合關係中,「角色漂移」通常指？

A. 市場定位改變
B. 合作方越界競爭
C. 成本結構改變
D. 組織改組
答案:**B**
解析:角色混淆是重大風險。

---

53. 競合協調師在策略溝通時,最適合採用？

A. 模糊表述
B. 強勢說服
C. 共同語言與框架
D. 技術術語
答案:**C**
解析:共同框架可降低誤解。

---

54. 當合作對象違反默契但未違約時，最佳處理方式是？

A. 立即終止
B. 公開指責
C. 啟動協商與修訂
D. 忽略不管
答案：**C**
解析：競合需留有調整空間。

---

55. 競合策略中，最適合由高階主管親自介入的情況是？

A. 日常溝通
B. 技術細節
C. 核心利益衝突
D. 文件管理
答案：**C**
解析：核心利益需決策權。

---

56. 下列哪一指標最能反映競合關係的健康程度？

A. 會議頻率
B. 合約頁數
C. 衝突解決速度
D. 市占率
答案:**C**
解析:健康關係能快速處理衝突。

---

57. 競合關係若缺乏治理結構，最可能的結果是？

A. 創新加速
B. 自然穩定
C. 衝突升高
D. 成本降低
答案:**C**
解析:無制度易失控。

---

58. 在跨產業競合中，最大挑戰通常來自？

A. 技術落差
B. 價格差異
C. 思維與文化不同
D. 法律程序
答案:**C**
解析:文化差異常被低估。

59. 競合協調師在風險評估時，應優先考量？

A. 財務風險
B. 聲譽風險
C. 核心能力流失
D. 短期損益
答案：**C**
解析：核心能力一旦外流難以回收。

60. 當競合策略導致內部員工混亂時，最有效的改善方式是？

A. 強化獎金制度
B. 清楚內外角色區隔
C. 增加會議
D. 提高競爭強度
答案：**B**
解析：內部界線清楚才能外部協作。

61. 競合關係中「合作疲乏」通常源自？

A. 市場變大
B. 缺乏明確成果

C. 競爭減少
D. 法規寬鬆
答案:**B**
解析:看不到成果會削弱投入意願。

---

62. 下列何者最能提升競合合作的持續性？

A. 強勢主導
B. 利益對齊機制
C. 短期合約
D. 單向承諾
答案:**B**
解析:利益一致才能長久。

---

63. 競合策略中,「模組化合作」的主要優點是？

A. 完全整合
B. 降低依賴風險
C. 加速合併
D. 提高控制權
答案:**B**
解析:模組化可隨時調整。

---

64. 競合關係中，最適合共享的資源是？

A. 核心演算法
B. 客戶名單
C. 基礎設施
D. 定價策略
答案：**C**
解析：非核心、可共用資源最安全。

---

65. 當競合合作進入成熟期，策略重點應轉向？

A. 擴大合作範圍
B. 強化治理與績效管理
C. 減少溝通
D. 提高競爭強度
答案：**B**
解析：成熟期需制度化管理。

---

66. 競合關係中，何種衝突最難處理？

A. 資源分配
B. 時程延誤
C. 價值觀差異
D. 技術選擇
答案：**C**
解析：價值觀衝突不易妥協。

67. 競合協調師進行策略回顧時，最重要的問題是？

A. 是否賺錢
B. 是否擊敗對手
C. 是否仍符合原始目的
D. 是否被外界關注
答案：**C**
解析：目的偏移即需調整。

---

68. 下列哪一行為最能強化競合關係的透明度？

A. 非正式溝通
B. 資訊分級制度
C. 公開所有資料
D. 私下協議
答案：**B**
解析：透明≠毫無界線。

---

69. 當競合策略不再適用時，最佳收尾方式是？

A. 冷處理
B. 法律對抗
C. 有序退出
D. 立即轉為敵對

答案:**C**
解析:好的結束也是專業。

---

70. 競合關係協調師最終評價標準應是？

A. 合作年數
B. 衝突次數
C. 整體系統價值是否提升
D. 個人影響力
答案:**C**
解析:看的是整體價值，而非個別勝負。

---

71. 當競合夥伴同時是「關鍵供應商」時，最需要優先管理的是？

A. 品牌形象
B. 價格談判
C. 供應中斷風險
D. 市場宣傳
答案:**C**
解析:供應中斷會直接威脅營運穩定。

---

72. 競合關係中，何者最能降低被「鎖定（**Lock-in**）」的風險？

A. 長期合約
B. 高度整合
C. 多元替代方案
D. 價格優惠
答案：**C**
解析：保留替代選項是關鍵風險控管。

---

73. 當競合合作涉及產業標準制定時，首要考量是？

A. 技術領先
B. 市占率
C. 公平性與開放性
D. 獲利速度
答案：**C**
解析：標準制定需避免排他與壟斷疑慮。

---

74. 競合協調師在高不確定環境下，最適合採用哪種

合作設計？

A. 一次性長約
B. 高度整合
C. 階段性與可調整機制
D. 完全信任制
答案：**C**
解析：彈性設計能因應變化。

---

75. 競合關係中「策略模糊」最可能導致？

A. 創新加速
B. 彈性提升
C. 誤判彼此意圖
D. 成本下降
答案：**C**
解析：模糊會削弱協調效果。

---

76. 下列何者最能代表成熟競合生態系的特徵？

A. 單一主導者
B. 固定分工

C. 多方共存且可進可退
D. 完全一致目標
答案：**C**
解析：成熟生態系具高度彈性。

---

77. 當競合合作的外部環境快速變動時，最不建議？

A. 快速檢討機制
B. 調整合作範圍
C. 僵化原有合約
D. 加強溝通
答案：**C**
解析：僵化會放大風險。

---

78. 競合協調師在危機情境下，首要任務是？

A. 找出責任歸屬
B. 穩定合作關係
C. 擴大競爭優勢
D. 重新談判價格
答案：**B**
解析：先穩定，再處理責任。

---

79. 競合策略中，何時最需要重新談判合作條件？

A. 合作初期
B. 市場成熟
C. 核心假設改變
D. 競爭減少
答案：**C**
解析：假設改變，條件就需調整。

---

80. 當競合關係被內部質疑「養虎為患」時，最佳回應是？

A. 否認風險
B. 停止合作
C. 強化邊界與評估機制
D. 提高投資
答案：**C**
解析：管理風險而非情緒反應。

---

81. 競合協調師在跨文化競合中，最需要具備？

A. 強勢談判
B. 技術專業

C. 文化敏感度
D. 成本分析
答案:**C**
解析:文化誤解常導致失敗。

---

82. 下列哪一情境最適合「有限競合」模式？

A. 核心技術合作
B. 基礎建設共享
C. 品牌共同經營
D. 定價策略合作
答案:**B**
解析:基礎設施屬低敏感資源。

---

83. 競合關係中，最能顯示關係失衡的訊號是？

A. 合作項目增加
B. 決策權集中
C. 會議變多
D. 文件增厚
答案:**B**
解析:權力集中破壞對等。

---

84. 當競合合作逐漸演變為內耗時，首要檢視的是？

A. 市場策略
B. 合作初衷
C. 人員配置
D. 成本結構
答案：**B**
解析：是否偏離原始目的。

---

85. 競合協調師設計激勵機制時，最重要的是？

A. 獎金高低
B. 即時回饋
C. 與共同目標連動
D. 個人績效
答案：**C**
解析：激勵需對齊合作成果。

---

86. 競合關係中，何者最能避免「合作依賴症」？

A. 提高合作深度
B. 保留競爭能力
C. 延長合約
D. 減少監督
答案：**B**
解析：不能失去自主競爭力。

87. 當競合夥伴同時收購第三方時，最大風險在於？

A. 價格上升
B. 組織複雜
C. 策略聯盟重組
D. 利益結構改變
答案：**D**
解析：利益改變會影響合作基礎。

---

88. 競合協調師進行情境模擬的主要目的為？

A. 提高效率
B. 預測最佳結果
C. 預先識別衝突與選項
D. 說服管理層
答案：**C**
解析：模擬是為了提前準備。

---

89. 下列何者最能體現競合策略的「選擇性合作」精神？

A. 全面共享
B. 僅在非核心領域合作

C. 完全信任
D. 排他合作
答案:**B**
解析:核心能力需保留。

---

90. 當競合策略影響市場公平性時，最優先的是？

A. 市占率
B. 合作效率
C. 法規與社會責任
D. 短期利益
答案:**C**
解析:法規紅線不可跨越。

---

91. 競合關係成熟後，最有價值的資產是？

A. 合約
B. 市占
C. 信任與運作經驗
D. 技術
答案:**C**
解析:這些難以複製。

---

92. 當競合夥伴策略轉向與你正面衝突時，首要行動是？

A. 全面反擊
B. 立即退出
C. 重新界定關係
D. 對外揭露
答案：**C**
解析：先釐清再行動。

---

93. 競合策略中，最容易被低估的成本是？

A. 財務成本
B. 溝通與協調成本
C. 技術成本
D. 行銷成本
答案：**B**
解析：協調成本常長期累積。

---

94. 競合協調師在收尾階段，最重要的原則是？

A. 爭取最大利益
B. 避免未來報復

C. 維持專業與善後
D. 快速結束
答案:**C**
解析:好收尾才能留後路。

---

95. 下列何者最能衡量競合策略的「系統性成功」?

A. 單一企業績效
B. 合作年限
C. 生態系整體韌性
D. 合約金額
答案:**C**
解析:競合看整體,不只個體。

---

96. 競合協調師最需要避免哪種偏誤?

A. 風險意識
B. 勝負心態
C. 長期思維
D. 利害平衡
答案:**B**
解析:勝負心態違背競合精神。

---

97. 當競合策略被外界質疑為不正當競爭時，最有效的回應是？

A. 公關澄清
B. 法律背書與制度透明
C. 保持沉默
D. 調整價格
答案：**B**
解析：制度透明最具說服力。

---

98. 競合協調師在設計未來路線圖時，最重要的是？

A. 預測市場
B. 保留選項
C. 設定單一路徑
D. 承諾結果
答案：**B**
解析：不確定環境需保留彈性。

---

99. 競合策略最終要避免成為哪一種狀態？

A. 合作密切
B. 動態調整

C. 相互綁架
D. 制度化互動
答案:**C**
解析:綁架會喪失自主性。

---

100. 競合關係協調師的最高專業價值在於？

A. 操控談判
B. 平衡衝突與共創價值
C. 壓制對手
D. 創造短期優勢
答案:**B**
解析:競合的本質是平衡與共創。