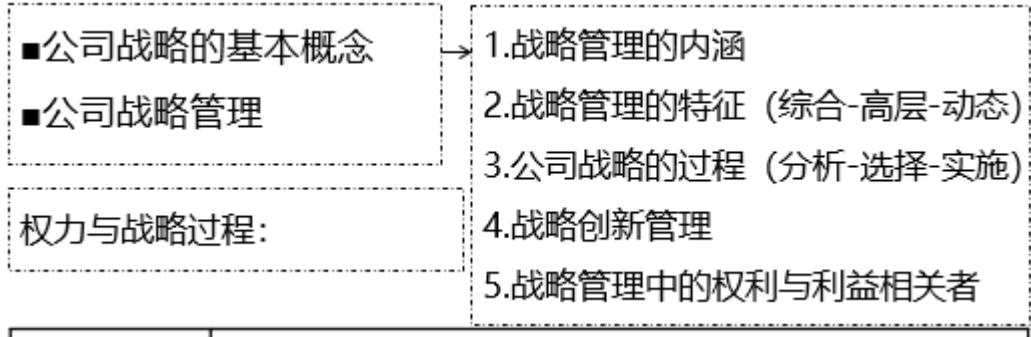
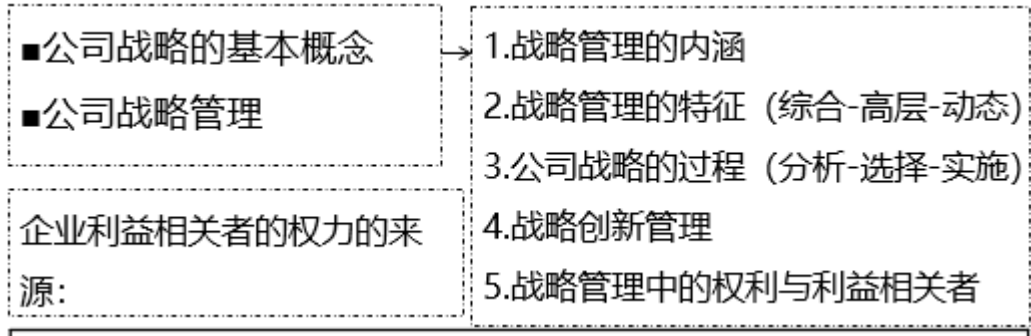


第四部分：考点内容



权力定义	个人或利益相关者能够采取（或者说服其他有关方面采取）某些行动的能力。
	个人或利益相关者能够采取（或者说服其他有关方面采取）某些行动的能力。

职权与权力的区别	
权力	职权
权力的影响力在各个方面	职权沿着企业的管理层次方向自上而下
受制权力的人不一定能够接受这种权力	职权一般能够被下属接受
权力来自各个方面	职权包含在企业指定的职位或功能之内
权力很难识别和标榜	职权在企业的组织结构图上很容易确定



对资源的控制与交换的权力
在管理层次中的地位（基础：法定权、奖励权、强制权）
个人的素质和影响
参与或影响企业的战略决策与实施过程
利益相关者集中或联合的程度

经典考题

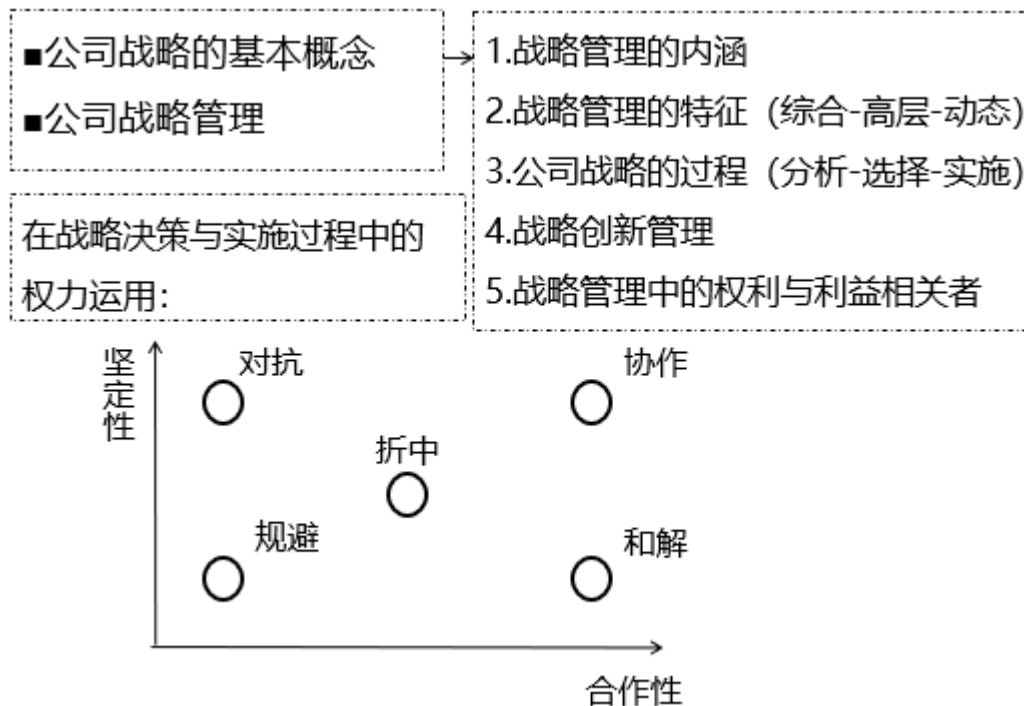
【例-单选题】截至2015年秋，U国N航空公司与M航空公司合并已有5年，但原N公司和M公司机舱服务员的劳工合约仍未统一。为此，原N公司与M公司的机舱服务员在临近圣诞节期间，发起抗议行动，有效推动了该问题的解决，本案例中原N公司与M公司机舱服务员的权力来源于（ ）。

A. 在管理层次中的地位

- B. 个人的素质和影响
- C. 参与或影响企业战略决策与实施过程
- D. 利益相关者集中或联合的程度

答案：D

解析：“原N公司与M公司的机舱服务员在临近圣诞节期间，发起抗议行动，有效推动了该问题的解决”表明N公司与M公司机舱服务员的权力来源于利益相关者集中或联合的程度。



对抗：

①坚定行为+不合作行为的组合

②目的在于使对方彻底就范，根本不考虑对方要求，并坚信自己有能力实现所追求的目标

对抗到底、横的、不要命的

和解：

①不坚定行为+合作行为的组合

②设法满足对方要求以保持和改进现有关系，通常表现为默认和让步

所有问题自己扛

协作：

①坚定行为+合作行为的组合

②考虑双方利益，寻求相互利益最佳结合点，并借助合作使双方利益都满足

两合适

折中：

- ①中等程度坚定行为+中等程度合作行为的组合
- ②通过讨价还价都让步，达成都能接受的协议。
- ③可采用积极方式（做出承诺）或消极方式达成（威胁、惩罚）

双方让步

规避：

- ①不坚定行为+不合作行为组合
- ②预期惹不起就躲；一看苗头不对再躲

惹不起还躲不起吗

【例-单选题】2015年，大型冶金企业金通公司为获得稳定的原料来源，向某稀土开采企业提出以20亿元人民币并购该企业的要求，遭到后者拒绝。后来双方经多次谈判，最终达成以部分股权互换的方式结为战略联盟的协议。金通公司在战略决策与实施过程中的行为模式属于（ ）。

- A. 对抗
- B. 和解
- C. 折中
- D. 规避

答案：C

解析：通过各方利益相关者之间的讨价还价，相互做出让步，达成双方都能接受的协议，即为折中，选项C正确。

【例-单选题】专营化妆品销售的雅兰公司取得某外商产品的独家经销权后发现，该外商把部分产品批发给另一家化妆品经销商，于是向该外商提出抗议并威胁将诉诸法律，对方当即表示将杜绝同类事情发生并向雅兰公司做出赔偿。雅兰公司接受了对方的意见，在本案列中，雅兰公司对待矛盾与冲突的行为方式是（ ）。

- A. 和解
- B. 对抗
- C. 协作
- D. 折中

答案：B

解析：发生冲突时，雅兰公司“向该外商提出抗议并威胁将诉诸法律。对方当即表示将杜绝同类事情发生并向雅兰公司做出赔偿”。雅兰公司的目的在于使对方彻底就范，根本不考虑对方的要求，并坚信自己有能力实现所追求的目标。因此，雅兰公司对待矛盾与冲突的行为方式属于对抗，选项B正确。

第五部分：战后复盘

