

# 102 年公務人員特種考試一般警察人員考試試題

等 別：三等一般警察人員考試

類 科：行政警察人員、行政管理人員

科 目：公共政策

一、當政策分析人員向決策者闡述己身所好，並與其他分析人員進行政策辯論時，可藉由「政策論證」(policy argument)的方式表達己見。請問何謂政策論證？若依據學者唐恩(William N. Dunn)之觀點，政策論證分析架構包含那些要素？並以臺灣核能議題為例，說明你的論證結構圖。

【擬答】：

(一)政策論證的意義：W. N. Dunn 認為，政策論證乃藉由正、反意見的交互陳述、辯證，進而將政策相關資訊(policy relevant information)轉化為政策主張(policy claim)的過程。亦即，政策論證是一種用以「製造政策主張(共識基礎)」的方法。

(二)政策論證之架構，以及以台灣核四個案為例：

政策論證之要素	意 義	台灣核四個案
政策相關資訊 Policy Relevant Information (I)	與特定政策有所關聯的資訊(包括：政策問題、政策績效、政策未來、政策行動、政策結果)；為政策論證的起點。	日本東北海嘯所引發之核災，重新喚起國人對核四安全性之疑慮。
立論基礎 Warrant (W)	政策論證中所隱含的假定(assumption)；政策行動者用以說服其他利害關係人的理由、方法。不同立論基礎將形成不同政策論證類型。	除法國之外，歐陸諸國及美國均逐年地減少核電廠數量，並積極開發其他地帶性環保能源。
支持 Backing (B)	用以支持立論基礎或反証的更深層假定(理由)。	除歐美先進國家外，巴西、俄羅斯等國家亦積極規劃廢核事宜。
反証 Rebuttal (R)	用以反駁既有立論基礎的論述內容→立論基礎的對立面。	核能為相對低成本且低污染的能源，且為東亞及東南亞諸國的主要發電方式。
發生機率或可信度 Qualifier (Q)	透過論證過程，而將某項政策相關資訊轉化為特定政策主張的可能性或發生機率。	50%--70%
政策主張 Policy Claim (C)	政策論證的結果(終點)，為歷經政策論證過程之後所獲致的共識結果。	「非核家園」已成為世界潮流及趨勢，我國政府亦須積極跟進。

二、請問議程設定(agenda setting)的意涵為何？又有那些條件能使公共問題取得政策議程的地位？

【擬答】：

(一)議程設定之意涵：議程設定涉及「政策行動者對各項政策議題之優先順序所進行之排列。」Cobb & Elder 認為，議程可分為兩種類型：

(1)系統議程(systematic agenda)→又稱為公眾議程(public agenda)。此種議程具有三要件：(A)必須吸引公眾的關切；(B)必須為公眾所共同關切；(C)必須隸屬於政府相關部門的權責範圍之內。一般公眾所關切的議題即為系統議程。

(2)政府議程(government agenda)：又稱為正式議程(formal agenda)、制度議程(institutional agenda, Koenig, 1986)，以及行動議程(action agenda)。此種議程係指「受到政府機關所注意，並且被政府機關認為值得付諸具體行動的議題」。執政當局或政府機關所關注之議題及為政府議程。

## 公職王歷屆試題 (102 一般警察特考)

(二)依據 Koenig 之觀點，議題取得議程地位之條件有下：

1. 共問題的性質→(A)必須吸引公眾的關切；(B)必須為公眾所共同關切；(C)必須隸屬於政府相關部門的權責範圍之內。
2. 政治領導人的考量→決策者對各項政治問題優先順序的考量與認知情形。
3. 利益團體的影響→美國多元主義論者認為，利益團體乃影響政策議程的核心要素。
4. 危機或特殊事件發生→突發性天然或人為災害多具急迫性及急迫性，從而容易喚起公眾及政府注意。
5. 公社會運動的大規模舉行→大規模自力救濟、示威、罷工、學運等，將促使政府對特定議題付諸關懷。
6. 大眾傳媒的大量報導→大眾傳媒扮演訊息守門員 (gate-keeper) 之角色；媒體報導可以對政策議題產生篩選或權重效果。【大眾傳媒對各項議題重要性之排列結果，稱之為「媒體議程 (media agenda)」】
7. 國際組織與國外勢力的影響→在資本主義全球化浪潮之影響下，各民族國家交往、互動日益頻繁，國際組織 (例如，IMF、WTO 等) 的影響力日益提升。

三、在民主社會中，政府必須善盡告知與宣導公共政策的責任，使公民接納並瞭解政策內涵以獲得支持，而「政策行銷」(policy marketing) 係為強化政策宣傳的重要手段。試問政策行銷能達成那些功能？政策行銷的核心概念 (6Ps) 又分別為何？

【擬答】：

(一)政策行銷之意義：政府機關採取有效的行銷方法或策略，促使內部執行人員與外部服務對象，對研議中或已獲形成之公共政策產生共識或共鳴的動態性過程；其目的在增加政策執行的成功機率、提高國家競爭力、達成為民眾謀福利的目標。

(二)依據 Bozeman & Straussman 之觀點，政策行銷之功能如下：

1. 加強公共政策的競爭力：政府、公營事業與私部門組織具競爭關係，甚至公部門之間亦具有競爭關係。故藉政策行銷而突顯自身優勢將為必要之舉。
2. 建立良好的公共形象：公部門組織可藉政策行銷倡導公益價值，提升自我形象。
3. 可作為公共服務計費象徵 (price signal)：可利用行銷機制向公眾預示特定公共服務將收取費用，藉使公眾了解政府收費之動機與理由，進而願意接受。創造民眾需求，及建立良好公共關係。

(三)政策行銷之核心概念：

核心概念	內容
產品 (product)	行銷無形的理念或具象的財貨與服務。
價格 (price)	1. 為避免公共財所引發之搭便車問題，可藉使用者付費方式避免浪費或濫用現象。 2. 政府若提供私有財，則必然涉及價格訂定問題。
通路 (place)	選擇傳遞或散佈行銷訊息的管道。
促銷 (promotion)	選擇使標的人口願意接受行銷項目的手段及方法。
夥伴 (partnership)	與民間建立合作、協力關係，藉以共同從事政策行銷。
政策 (policy)	確定主管機關及政策內涵。

四、在公共政策的決策過程中若能集思廣益 (group think) 時，將能匯集多元意見而使決策兼顧多方利益，相反地，若決策團體中陷入團體盲思 (groupthink)，則將使政策缺乏理性。試問何謂團體盲思？而決策者又該注意團體中那些癥狀，使團體盲思防患於未然。

【擬答】：

(一)團體盲思之意義：依據 Irving L. Janis 之觀點，團體盲思為團體決策過程中所產生之現象，將導致組織產生錯誤、不當之決策。

公職王歷屆試題 (102 一般警察特考)

(二)決策者所需注意之徵狀及防治做法：

盲思徵兆	<p>第一類型：團體自我高估</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 自認為無懈可擊之幻想。</li><li>2. 自認為具有道德優越性之信念。</li></ol> <p>第二類型：封閉心理</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 團體內部自我合理化，排除所有不欲選案。</li><li>2. 視其他團體為愚笨、不道德之刻板印象。</li></ol> <p>第三類型：確保一致性之壓力</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 強行檢查團體成員之意見一致性。</li><li>2. 自認為團體成員意見全然一致之幻想。</li><li>3. 對異議者施予壓力、懲罰。</li><li>4. 自我防衛心態。</li></ol>
防治做法	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 鼓勵成員提出不同意見。</li><li>2. 領導者應避免事先宣示個人的偏好或價值。</li><li>3. 針對同一問題設立個別獨立的研究小組，進以進行多元評估、分析。</li><li>4. 邀請團體外部的專家學者參與討論。</li><li>5. 指派特定個人擔任「吹毛求疵」的角色。</li><li>6. 指派專員針對不同意見者的論證進行研究，並提交團體討論。</li></ol>

職  
王