

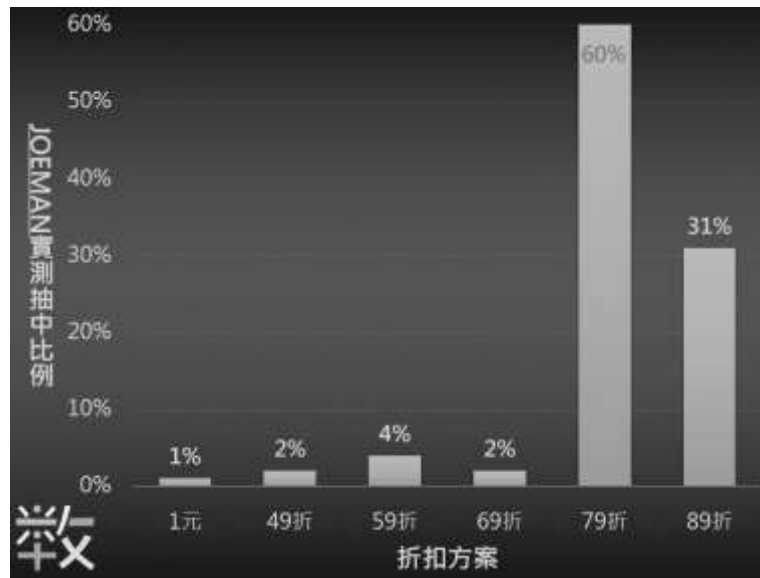
一月份國寫測驗命題與佳作講評(知性題)

北一女中 林亭君老師

*知性題

每到夏天，不管是超商還是手搖飲的生意都嚇嚇叫，為了讓銷量更好，超商會舉辦夏日抽抽樂，凡購買任兩瓶單價 18 元以上的飲料就可以參加抽獎，讓顧客有機會能用 1 元把兩瓶飲料帶回家。網紅 Joeman 日前拍攝特別企劃影片，實測抽 100 次抽抽樂各項中獎機率。

根據 Joeman 實驗結果可以得出圖 1，請根據上文說明與圖 1，依序回答問題。請以條列方式依序分別作答。



(圖 1 引用自 數感實驗室)

- (一) 就圖 1 中各項折扣方案抽中比例來看，以「79 折」佔比最高，請推論此現象的可能原因。
- (二) 請針對「飲料抽抽樂」活動，提出你的體會並評論之，題目自訂，文長 250—300 字為限。

試題解析：

測驗目標：知性的統整判斷能力

命題用意：

- (一) 本題藉由飲料優惠活動實測調查結果的柱狀圖，評量學生對圖表資訊的辨識與推論能力
- (二) 從圖 1 的資訊結合自己的經驗，評量學生分析與論述能力。

評分原則：

	(一)	(二)
A	能從消費者與商家兩方面，條列方式分項推論可能原因，敘述確當周妥，文辭流暢，可評A+級。(12-11)	個人體會與評論深刻精闢，扣合題目，可評A+級。(13-12)
	能以條列方式推論可能的原因，敘述合理，文辭通順，可評A級。(10-9)	個人體會與評論流暢完整，能合題目，可評A級。(11-10)
B	推論大體得宜，文筆平順，可評B+級。(8-7)	有個人體會，且評論有理，尚能扣題，可評B+級。(9-7)
	推論尚通，文辭尚可，可評B級。(6-5)	個人體會少，評論尚可，略有偏題，可評B級。(6-5)
C	敘述鬆散，推論欠當，文辭欠通順，可評C+級。(4-3)	敘述評論淺白，結構鬆散，題文稍符，可評C級。(4-3)
	敘述雜亂，推論空泛，文筆拙劣，可評C級。(2-1)	敘述評論雜亂無章，題文不符，可評C級。(2-1)

空白卷，或文不對題，或僅抄錄題幹，可評0分。

特殊評分原則：

1. 即使說明與推論詳細精當，但若(一)、(二)兩題作答不全，或僅作答一題，至多B+級。
2. 內容、文字均佳，但未以條列方式分項作答，至多B+級。
3. 視標點符號使用之欠當或錯別字之多寡，斟酌扣分。
4. 第二小題如未命題，但文字可取者，至多B級。

佳作共賞

北一女中 高三溫班 陳怡臻

(一) 針對夏日抽抽樂實測結果，79折所佔比例最高的原因，我認為有以下兩點：

1. 折扣有感：七九折讓人感受到它所優惠的價格似乎比打八折更多一些，且比起八九折更有賺到折扣的感受。打七九折時，一瓶飲料平均約可以少付三到五元以上，對消費者而言是不錯且有相當大吸引力的折扣，甚至可以勾起消費者再度購買的慾望，以期獲得相等或更多的優惠。
2. 利益損失小：打七九折對店家而言並非極大的損失，反而可能因為折扣而吸引更多潛在的消費族群。提升銷售量後，藉由薄利多銷的策略可達到與折扣前同等甚至更高的收益，對賣家來說有利而無害。

評比 A

評語：符合條列書寫要求，並以提綱挈領論述，使論述清楚完整，完整含括商家與消費者不同立場的不同考量。

北一女中 高三溫班 蔡謹聿

(二)

市場上的雙贏

「飲料抽抽樂」展現了店家盈餘最大化，而消費者亦獲得滿足的雙贏局面。「抽抽樂」看似是一種商家謀利、取巧、甚至欺騙消費者的手段，然而在此種經過經濟學原理計算、巧妙設計的買賣之中，商家與消費者的總福祉確實上升了。乍見七九折的比例最多而一元的佔比最少時，不由得會覺得受到超商誤導，但再思及超商的成本考量，與每個消費者確實感受到的滿足感時，便可發現此設計真的提升了總體社會福祉。看見此種雙贏，我也改變凡事以消費者為主的思維習慣，不再只埋怨那最吸引人的低價方案為何最少，而是能夠更全面的體會七九折代表的兩方權衡、提升福祉的意義。

評比 A

評語：能看到思考的演變與深度，但是在各人的經驗體會部分較少著墨，是為微瑕。