

## 湖北文理学院专升本《管理学》考试样卷

### 一、单项选择题（每小题 2 分，共 40 分）

1. 在同不合作的供应商进行谈判的时候，管理者扮演的是\_\_\_\_\_。  
A. 企业家角色      B. 谈判者角色      C. 资源分配者      D. 冲突管理者角色
2. 对于基层管理而言，最重要的是\_\_\_\_\_。  
A. 技术技能      B. 人际技能      C. 概念技能      D. 学习能力
3. 管理人员与一般工作人员的根本区别在于\_\_\_\_\_。  
A. 需要与他人配合完成组织目标      B. 需要从事具体的文件签发审阅工作  
C. 需要对自己的工作成果负责      D. 需要协调他人的努力以实现组织目标
4. 喜好风险的人往往会选取风险程度\_\_\_\_\_而收益\_\_\_\_\_的行动方案。\_\_\_\_\_  
A. 较高，较高      B. 较高，较低      C. 较低，较低      D. 不确定
5. 下列哪类企业最适合采用矩阵式组织结构\_\_\_\_\_。  
A. 纺织厂      B. 医院      C. 电视剧制作中心      D. 学校
6. 日本松下电器公司的创始人松下幸之助曾有一段名言：当你仅有 100 人时，你必须站在第一线，即使你叫喊甚至打他们。但如果发展到 1000 人，你就不可能留在第一线，而是身居其中。当企业增至 10000 名职工时，你就必须退居到后面，并对职工们表示敬意和谢意。这段话说明：\_\_\_\_\_  
A. 企业规模扩大之后，管理者的地位逐渐上升，高层管理者无须事必躬亲  
B. 企业规模的扩大是全体同人共同努力的结果，对此，老板应心存感激  
C. 企业规模扩大之后，管理的复杂性随之增大，管理者也应有所分工  
D. 管理规模越大，管理者越需注意自己对下属的态度
7. 某总经理把产品销售的责任委派给一位市场经营的副总经理，由其负责所有地区的经销办事处，但同时总经理又要求各地区经销办事处的经理们直接向总会计师汇报每天的销售数字，而总会计师也可以直接向各经销办事处经理们下指令。总经理的这种做法违反了什么原则？\_\_\_\_\_  
A. 权责对等原则      B. 指挥统一原则      C. 集权化原则      D. 职务提高、职能分散原则
8. 某公司有员工 64 人，假设管理幅度为 8 人，该公司的管理人员应为多少人？管理层次有多少层？\_\_\_\_\_  
A. 8 人 3 层      B. 9 人 2 层      C. 9 人 3 层      D. 8 人 2 层

9. 在菲德勒模型中，下列哪种情况属于好的领导环境\_\_\_\_\_。
- A. 人际关系差，工作结构复杂，职位权力强
  - B. 人际关系差，工作结构简单，职位权力强
  - C. 人际关系好，工作结构复杂，职位权力弱
  - D. 人际关系好，工作结构简单，职位权力强
10. 某企业多年来任务完成都比较好，职工经济收入也很高，但领导和职工的关系却很差，该领导很可能是管理方格理论中所说的\_\_\_\_\_。
- A. 贫乏型
  - B. 乡村俱乐部型
  - C. 任务型
  - D. 中庸之道型
11. 美国管理大师彼得·德鲁克说过，如果你理解管理理论，但不具备管理技术和管理工具的运用能力，你还不是一个有效的管理者；反过来，如果你具备管理技巧和能力，而不掌握管理理论，那么充其量你只是一个技术员。这句话说明：\_\_\_\_\_。
- A. 有效的管理者应该既掌握管理理论，又具备管理技巧与管理工具的运用能力
  - B. 是否掌握管理理论对管理者工作的有效性来说无足轻重
  - C. 如果理解管理理论，就能成为一名有效的管理者
  - D. 有效的管理者应该注重管理技术与工具的运用能力，而不必注意管理理论
12. 某公司总经理安排其助手去洽谈一个重要的工程项目合同，结果由于助手工作中的考虑欠周全，致使合同最终被另一家公司接走。由于此合同对公司经营关系重大，董事会在讨论其中失误的责任时，存在以下几种说法，你认为哪一种说法最为合理？\_\_\_\_\_。
- A. 总经理至少应该承担领导用人不当与督促检查失职的责任
  - B. 总经理的助手既然承接了该谈判的任务，就应对谈判承担完全的责任
  - C. 若总经理助手又进一步将任务委托给其下属，则也可不必承担谈判失败责任
  - D. 公司总经理已将此事委托给助手，所以，对谈判的失败完全没有责任
13. 如果你是公司的总经理，在周末下午下班后，公司某位重要客户给你打来电话，说他向公司购买的设备出了故障，需要紧急更换零部件，而此时公司的全体人员均已下班。对于这种情况，你认为以下各种做法中哪一种比较好？\_\_\_\_\_。
- A. 告诉客户，周末找不到人，只好等下周解决，并对此表示歉意
  - B. 请值班人员打电话找有关主管人员落实送货事宜
  - C. 因为是重要客户的紧急需要，马上亲自设法将货送去
  - D. 亲自打电话找有关主管人员，请他们设法马上送货给客户
14. A、B 两人都是同一个企业的职工，两人横向比较结果是  $Q_A/I_A > Q_B/I_B$ ，则 B 可能的表现是

哪些\_\_\_\_\_。

- A. 要求增加报酬 B. 自动减少投入以达到心理上的平衡 C. 离职 D. 没有任何改变

15. 某企业规定，员工上班迟到一次，扣发当月 50%的奖金，自此规定出台之后，员工迟到现象基本消除，这是哪一种强化方式？\_\_\_\_\_。

- A. 正强化 B. 负强化 C. 强制处罚 D. 自然消退

16. 公司好几个青年大学生在讨论明年报考 MBA 的事情。大家最关心的是英语考试的难度，据说明年将会有很大提高。请根据激励理论中的期望理论，判断以下四人中谁向公司提出报考的可能性最大？\_\_\_\_\_。

- A. 小郑大学是日语专业，两年前来公司后，才开始跟着电视台初级班业余学了些英语  
B. 小齐英语不错，本科就学管理，但他妻子年底就要分娩，家中又无老人可依靠  
C. 小吴被公认为“高材生”，英语棒，数学强，知识面广，渴望深造，又无家庭负担  
D. 小冯素来冷静多思，不做没把握的事。她自信 MBA 联考每门过关绝对没问题，但认为公司里想报考的人太多，领导最多只能批准 1 人，而自己与领导关系平平，肯定没希望获得领导批准

17、马斯洛的需要层次论把人类的多种需要分为五个层级，第三个层级是\_\_\_\_\_。

- A 安全需要 B 社交需要 C 生理需要 D 自我实现需要

18、俄亥俄州立大学对领导方式的研究发现，\_\_\_\_\_的领导者一般更能使下属达到高绩效和高满意度。

- A 高关怀—高定规 B 高关怀—低定规 C 低关怀—高定规 D 低关怀—低定规

19、在管理思想上，被公认为第一位概括和阐述一般管理理论的管理学家是\_\_\_\_\_。

- A 亚当·斯密 B 罗伯特·欧文 C 亨利·法约尔 D 泰罗

20. 在企业生产经营活动中，税金的缴纳，利润、工资、奖金的分配，资金、材料的供应等都属于\_\_\_\_\_类型的控制。

- A. 程序控制 B. 跟踪控制 C. 自适应控制 D. 最佳控制

## 二、多项选择题（每小题 2 分，共 40 分。多选、少选、错选均不得分）

1. 属于人际关系学派的主要观点是\_\_\_\_\_。

- A. 企业的职工是社会人 B. 满足工人的社会欲望是提高生产效率的关键  
C. 企业中实际存在着一种“非正式组织” D. 人的行为都是由一定的动机引起的

2. 集体决策的优点是\_\_\_\_\_。

- A. 能够最大范围的汇总信息 B. 拟定更多的备选方案

- C. 得到更多的认同                      D. 更好的沟通
3. 决策的特点有\_\_\_\_\_。
- A. 目标性    B. 可行性    C. 不可选择性    D. 满意性
4. 下列属于例外问题的有\_\_\_\_\_。
- A. 组织结构变化    B. 重大投资    C. 重要人事任免    D. 重大政策制定
5. 计划是\_\_\_\_\_。
- A. 面向未来的    B. 过去的总结    C. 现状的描述    D. 面向行动的
6. 在各组织中，管理层次要受到\_\_\_\_\_的影响。
- A. 组织成员    B. 组织规模    C. 管理幅度    D. 组织层次
7. 管理层次与管理幅度的反比关系决定了两种基本的\_\_\_\_\_管理组织结构形态。
- A. 梯形    B. 方形    C. 偏平    D. 锥形
8. 组织的设计必须考虑到人的因素，即\_\_\_\_\_。
- A. 有利于人的能力的提高              B. 有利于人的发展
- C. 有利于个性的发挥                      D. 有利于人潜能的发挥
9. 领导者的权力来源有\_\_\_\_\_。
- A. 法定权    B. 奖赏权    C. 惩罚权    D. 模范权
10. 下列能使领导拥有模范权的领导特质是\_\_\_\_\_。
- A. 无私工作、刚正不阿    B. 开拓创新、不畏艰险    C. 关心群众疾苦    D. 保护下属利益
11. 扁平结构的优点是\_\_\_\_\_。
- A. 易于横向协调                              B. 管理费用低
- C. 缩短了上下级之间的距离                  D. 信息纵向流通快
12. 按照组织系统，沟通可分为\_\_\_\_\_。
- A. 正式沟通    B. 书面沟通    C. 口头沟通    D. 非正式沟通
13. 组织设计所遵循的原则有\_\_\_\_\_。
- A. 统一指挥原则    B. 控制幅度原则    C. 目标一致原则    D. 权责对等原则
14. 美国心理学家麦克利兰提出的激励需求理论认为人的基本需要有\_\_\_\_\_。
- A. 权力的需要    B. 生理的需要    C. 成就的需要    D. 安全的需要
15. 从创新行为与组织环境的关系来看，创新可分为\_\_\_\_\_。
- A. 局部创新    B. 整体创新    C. 防御型创新    D. 积极攻击型创新
16. 下列选项中哪些是波士顿矩阵中对业务的分类? \_\_\_\_\_

A. 明星业务 B. 发展型业务 C. 幼童型业务 D. 瘦狗型业务

17. 在管理道德方面, 比较具有代表性的道德观有\_\_\_\_\_。

A. 个人观 B. 功利观 C. 权利观 D. 公平理论观

18. 两种最新的具有代表性的控制方法是\_\_\_\_\_。

A. 杠杆控制 B. 财务控制 C. 平衡积分卡控制 D. 预算控制

19. 下列属于运用反馈控制的是\_\_\_\_\_。

A. 企业根据现有产品销售不畅的情况, 决定改变产品结构

B. 猎人把瞄准点定在飞奔的野兔的前方

C. 煤矿出现了安全事故, 检查组去处理

D. 汽车驾驶员在上坡时, 为了保持一定的车速, 提前踩加速器

20. 下列哪些是非正式沟通方式?\_\_\_\_\_。

A. 小道消息 B. 会议通报 C. 文件通知 D. 网上论坛里的消息

### 三、案例分析选择题(单选, 每小题 2 分, 共 20 分。)

#### 案例 1 难忘女儿一句话: “爸爸你腐败”

曾任某市文化局局长的 L, 回忆任职生涯, 说有一事最难忘。有一次, 一家世界知名的运动鞋厂捐赠给文化局 800 双运动鞋, 想通过资助文化局开展的大型文化活动来提高企业的知名度, 双方合作得非常愉快。事后, 热情的鞋店经理说, “局长, 今后有时间来买鞋, 给您打对折。”不久, 在德国留学的女儿回国, 局长 L 就把他能买到打对折鞋的事告诉了她, 并说要带她到这家鞋店去买鞋。刚开始, 女儿很兴奋, 因为那是名牌, 但转面一想, 说, “不过爸爸, 你要知道, 你去买就是腐败。”局长 L 大吃一惊: “什么意思?你在说什么?”女儿慢条斯理地解释, 经理的半价优待来自你和他们的合作, 那是政府的行为。由政府行为所衍生出来的优惠, 就不应该由你个人来接受, 接受了就是以权谋私, 就是腐败。女儿说完转身离去, 女儿的话引起局长深思。女儿从哪里得到这样的概念呢?而且还会对现实生活中的事情作对错的判断呢?局长 L 追过去问她, 她说, “你知道吉斯是怎么下台的?”吉斯是德国一个政党——民社党的主席。因为公务常常飞行所以累积了附赠里程, 他就利用这附赠里程去度私人的假期, 吉斯因此下台。

根据上述案例回答下列问题:

1. 局长女儿的话和解释是( )。

A. 基于自己知道的客观事实 B. 基于自己的价值判断

C. A 和 B

D. A 或 B

2. “爸爸你腐败”，是女儿对父亲的一种激励，这种激励符合激励的( )。

- A. 期望理论 B. 公平理论 C. 强化理论 D. A、B、C

3. 下列最符合案例正文内容的是( )。

- A. 控制腐败关键是要实行分权  
B. 控制腐败关键是要实行权力制约  
C. 控制腐败关键是要有好的制度  
D. 控制腐败关键是要有正确的理念

4. 案例中提到的德国民社党属于( )。

- A. 公益组织 B. 服务组织 C. 互益组织 D. 政府组织

5. 下列表述正确的是( )；

- A. 市文化局的管理具有竞争性，鞋厂的管理具有独占性  
B. 市文化局的管理具有独占性，鞋厂的管理具有竞争性  
C. 市文化局接受鞋厂赞助，是用公共权力谋取本部门特殊利益  
D. 鞋厂赞助市文化局的活动，是想运用文化局的公共权力

## 案例2 山田和玛丽的管理风格与理念

日本某工业总公司的创始人和总经理山田，习惯在下班前把办公桌清理一下，把没干完的工作装进包里带回家做。他以对人粗暴而闻名，看见员工做得不对，立刻就会发怒，甚至动手打人。工作中虽没有做错，但没有创新的人，也会遭到责骂。但事后山田会反省，并向员工解释发怒的原因。

公司员工并不讨厌山田，因为他们佩服他的表率作用。山田都是自己率先去干棘手的事，艰苦的活儿，亲自做示范，无声地告诉人们，你们也要这样干。例如：为了谈一宗出口生意，山田在一家餐馆里招待外国商人。外国商人在洗手间不小心弄掉了金牙，山田二话没说，挽起袖子帮助客人捞出金牙，当场嘱咐员工对金牙做消毒处理后还给客人。外国商人被山田的行为深深打动，当场就签订了合同。

美国女企业家玛丽在这个问题上更有自己独到的见解。她认为称职的经理必须以身作则，领导的速度就是众人的速度。例如，所有美容顾问都必须对自己的生产线了如指掌，这项工作并不复杂，它只是一个学习和亲身实践的过程。另外，一个销售主任必须自己是商品专家，这才能说服其他美容顾问成为商品专家，一个不熟知商品知识的销售主任是无法开好销售会议的。

她说：“我相信，我们公司的情况也同其他公司一样，一个称职的经理是任何人也替代不了的。遗憾的是，许多为了晋升到经理层而努力工作的人真的当上经理后，身上却滋长出严重的官气。在我们公司里，有些人当上销售主任后，就不再亲自举办化妆品展销会了。她们围着办公桌转，似乎再也结识不到适合当美容顾问的人了，她们甚至不知道这是为什么！另外，一旦不再亲自举办化妆品展销会，也就不再能以实际行动激励部下那样做了。

“经理不但应在工作习惯方面，而且应在衣着打扮方面为员工树立一个好榜样。经理形象是十分重要的，我只是在自己的形象极佳时才肯接待光临我家的客人。我认为自己是一家化妆品公司的创始人，必须给人留下好的印象。我甚至不得不限制自己最喜爱的消遣方式：养花。因为要是让我们公司的人看见我身上沾满了泥浆，那多不好。我的这些做法已被传扬出去了。有人告诉我，我们的全国销售主任中有许多人学我的样子，都穿得十分漂亮，成了各自地区成千上万的美容顾问在穿着方面效法的榜样。

“人们往往模仿经理的工作习惯和修养，不管其工作习惯和修养是好还是坏。假如一个经理常常迟到，吃完午饭后迟迟不回到办公室，打起私人电话没完没了，不时因喝咖啡而中断工作，一天到晚眼睛老盯着墙上的挂钟，那么，他的部下大概也会如法炮制。值得庆幸的是，员工们也会模仿一个经理的好习惯。例如，我喜欢当天事当天了。尽管我从未要求过我的助手们也这样做，但是她们现在每天下班时，也把没有干完的工作带回家做。

“作为一个经理，你重任在肩。你的职位越高，越应重视给人留下良好的印象。因为经理总是处于众目睽睽之下，所以你在采取行动时务必要考虑到这一点。以身作则吧！过不了多久，你的部下就会照着你的样子去做。”

根据上述案例回答下列问题：

- 1、山田和玛丽的管理风格与理念说明( )。
  - A、管理既是一门科学，又是一门艺术
  - B、管理主要是人与人之间的关系和活动
  - C、管理必须根据管理的条件和环境随机应变
  - D、A、B、C
- 2、山田以对人粗暴而闻名，但年轻的员工钦佩他，主要原因是( )。
  - A、山田是公司的创始人和总经理
  - B、山田一般是不知不觉对员工动手的
  - C、山田责打员工后会马上反省并予以解释
  - D、山田都是自己率先去干棘手的事，艰苦的活儿，亲自做示范

- 3、山田和玛丽都非常注重开发和运用( )。
- A、权力          B、职务权力
- C、个人权力      D、职务权力和个人权力
- 4、玛丽认为一个称职的经理必须具备的素质是( )。
- A、熟知专门知识      B、良好的工作习惯和修养
- C、良好的外部形象      D、以上三方面必须同时具备
- 5、山田和玛丽主要实践了下列管理理论( )。
- A、领导权变理论和领导风格理论
- B、管理方格理论和领导权变理论
- C、途径一目标理论和成熟和不成熟理论
- D、需要理论、公平理论和强化理论