

科目代码：822 科目名称：管理学

适合专业：企业管理、会计学、管理科学与工程

总5页 第1页

注意：考生须使用报考点提供的答题纸。所有试题答案必须标明题号，按序写在答题纸上，写在本试卷上或草稿纸上者一律不给分。

以下是试题内容：

一、名词解释题（每题5分，共30分）

1. 管理者的技术技能
2. 保健因素
3. 管理的自然属性
4. 德尔菲法
5. 目标管理
6. 沟通

二、简答题（每小题10分，共60分）

1. 何谓管理？管理活动具有哪些基本特征？
2. 何谓霍桑实验？简述霍桑实验结果-人际关系学说的主要观点
3. 简述威廉·大内Z理论的主要观点与管理的主要内容
4. 何谓效益，效益追求的主要内容是什么？
5. 简述合乎道德的管理具有哪些特征？
6. 简述非正式组织的积极作用与危害

三、单项选择题（每小题1.5分，共30分，答案写在答题纸上）

1. 相对于外部招聘而言，内部提升的优点是（C）。  
A. 来源广泛，选择余地大  
B. 不会产生不满情绪  
C. 能更快地胜任工作  
D. 能为组织带来新的观念
2. 某项职位或某部门所拥有的包括作出决策、发布命令权威属于（C）。  
A. 直线职权  
B. 参谋职权  
C. 职能职权  
D. 辅助职权
3. 官僚行政组织理论的代表人物是：（A）  
A. 韦伯  
B. 吉尔布雷思  
C. 梅奥  
D. 哈罗德·孔茨
4. 在管理过程中采用科学方法和数量方法解决问题主张的学派是：（C）  
A. 组织管理学派  
B. 行为科学学派  
C. 管理科学学派  
D. 经验管理学派

5. 认为不存在着“最佳的”、“能适应一切情况的”、“一成不变的”管理方法与管理理论的学派是：( B )
- A. 经验学派 B. 权变学派 C. 决策理论学派 D. 社会系统管理学派
6. 对于生产车间的班长而言，其管理技能侧重于 ( B )
- A. 技术技能 B. 概念技能 C. 人际技能 D. 操作技能
7. 行为决策理论强调行为的直感性、模糊性和创造性，追求结果合理和满意，其假设基础是：( B )
- A. 理性人 B. 现实人 C. 感性人 D. 有限理性人
8. 以下关于组织的说法中不准确的是 ( D )
- A. 组织必须由两个或两个以上的人组成 B. 组织必须有一定的行为准则
- C. 组织必须有既定的目标 D. 任意一个群体都可称为一个组织
9. 美国克莱斯勒汽车公司的总经理艾柯卡普曾经说过：“等到委员会讨论以后再射击，野鸡已经飞走了。”关于这句话，正确的理解是：( D )
- A. 委员会决策往往目标不明确；
- B. 委员会决策的正确性往往较差
- C. 群体决策往往不能把握市场的动向；
- D. 群体决策往往不讲究时效性，只考虑做出合理的决策
10. “人无远虑，必有近忧”最能诠释哪一项管理行为：( C )
- A. 组织变革 B. 组织发展 C. 战略计划 D. 目标管理
11. 下列哪项理论表明员工经常将自己的付出与所得和他人进行比较，而由此产生的不公平感将影响到他们以后付出的努力 ( C )
- A. 期望理论 B. 强化理论 C. 公平理论 D. 需要层次理论
12. 领导者采用何种领导风格，应当视其下属的“成熟”程度而定。当某一下属既不愿也不能负担工作责任，学识和经验较少时，领导对于这种下属应采取如下哪种领导方式？( A )
- A. 命令型 B. 说服型 C. 参与型 D. 授权型
13. 根据赫茨伯格的双因素理论，工作条件属于 ( D )。
- A. 正强化因素 B. 激励因素 C. 负强化因素 D. 保健因素
14. 石墨与钻石都是由碳原子构成的，但两者的性质有天壤之别。同样地，组织中分工协作体系的构建不同，其效率也不同，这种作用效果可以用下列哪个选项解释？( B )
- A. 组织战略 B. 组织结构 C. 组织变革 D. 组织文化

15. “根据过去工作的情况，去调整未来活动的行为。”这句话是对下述哪种控制的描述？（  ）  
 A. 前馈控制      B. 反馈控制      C. 现场控制      D. 实时控制
16. 对企业来说，组织变革是（  ）  
 A. 应该避免的      B. 可以避免的      C. 无法避免的      D. 引起混乱的根源
17. 从组织外部招聘管理人员可以带来“外来优势”是指被聘干部（  ）  
 A. 没有历史包袱      B. 能为组织带来新的观念  
 C. 可以迅速开展工作      D. 具有广告效应
18. 在会议中，管理者不希望下属提出问题干扰进程，当有人举手要求发言时便不予理睬，慢慢地下属不再举手。这种做法属于强化理论中的（  ）  
 A. 积极强化      B. 消极强化      C. 消失      D. 惩罚
19. 煤矿企业增加了防尘、除硫、通风设备，减少了事故发生的可能性，这能更好地满足职工的（  ）  
 A. 生理需求      B. 安全需求      C. 尊重需求      D. 自我实现需求
20. 影响领导者工作的三个基本方面有职位权力、任务结构和上下级关系，这是下列哪种理论的基本观点？（  ）  
 A. 菲德勒权变理论      B. 管理方格理论  
 C. 四分图理论      D. 人性假设理论

四、案例分析题（每小题10分，共20分）

案例分析题1：节约后的致歉

一个有700张床位的医院，由于为就诊病人专设的停车场常常拥挤而导致病人减少，影响医院的效益。院长助理查尔斯在外出休假前要求新来的一位工商管理硕士莫里对这一问题进行调查，并提出解决方法，并解释说，自己已向院董事会建议，考虑投入1000万美元新建一个停车场。

莫里接受工作后很兴奋，这正是他表现才能的一个机会。进行了一周的调查，莫里就发现：并非病人专用停车场不够用，而是医院内的员工图方便，违反规定，占用病人停车场。医院根本不需要投入资金建造新的停车场，而只需要强化已颁布的员工停车规定。因查尔斯尚未回来，莫里就在一次大型会议上直接报告了院方高层经理人员，得到了表扬。

为了解决员工违规停车问题，莫里还直接带着医院高层人员每天在病人停车场“捉拿”违规员工。如此只进行了两天，院门前专为病人准备的停车场在高峰时间也有近一半的空车位。

然而，查尔斯回来后，却对此感到不快和难堪。尽管莫里的部门领导带着莫里向

→ 耽误工作 医院正常

查尔斯道了歉，莫里仍感到了很大的压力，并承认受到了一次深刻的教训。不久，他就辞职了。（下面每小题2分，选项直接写在答题纸上）

- (1) 莫里能发现问题和解决问题的方法，最不可能是因为他(CD)
- A、所学的管理知识                      B、高度的工作热情  
C、学以致用的工作方法                  D、管理者的基本素质
- (2) 莫里向查尔斯道歉，是因为他(C)
- A、毁掉了一个投资项目                  B、使医院的停车规矩得到了不折不扣的执行  
C、越级报告 ✓                              D、使问题的解决复杂化了
- (3) 莫里辞职，最有可能性是因为(A)
- A、工作能力不够                          B、医院人际关系复杂  
C、无用武之地                              D、院方人事管理有问题
- (4) 案例表明，管理工作内容与管理工作效果的关系是(D)
- A、效果取决于内容  
B、效果不取决于内容，而取决于方式方法 ✓  
C、实际中的管理工作内容要比书本上的简单得多  
D、既要研究内容，又要讲究方式方法，才能有好的效果
- (5) 莫里今后应在哪方面注意提高(C)
- A、领导艺术    B、概念技能    C、人际技能    D、技术技能

### 案例分析题 2：李强的困惑

李强已经在智宏软件开发公司工作了6年。在这期间，他工作勤恳负责，技术能力强，多次受到公司的表扬，领导很赏识他，并赋予他更多的工作和责任，几年中他从普通的程序员晋升到了资深的系统分析员。虽然他的工资不是很高，住房也不宽敞，但他对自己所在的公司还是比较满意的，并经常被工作中的创造性要求所激励。公司经理经常在外来的客人面前赞扬他：“李强是我们公司的技术骨干，是一个具有创新能力的人才……。”

去年7月份，公司有申报职称指标，李强属于有条件申报之列，但名额却给了一个学历比他低、工作业绩平平的老同志。他想问一下领导，谁知领导却先来找他：“李强，你年轻，机会有的是。”

最近李强在和同事们的聊天中了解到他所在的部门新聘用了一位刚从大学毕业的程序分析员，但工资仅比他少50元。尽管李强平时是个不太计较的人，但对此还是

感到迷惑不解，甚至很生气，他觉得这里可能有什么问题。

在这之后的一天下午，李强找到了人力资源部宫主任，问他此事是不是真的？宫主任说：“李强，我们现在非常需要增加一名程序分析员，而程序分析员在人才市场上很紧俏，为使公司能吸引合格人才，我们不得不提供较高的起薪。为了公司的整体利益，请你理解。”李强问能否相应提高他的工资。宫主任回答：“你的工作表现很好，领导很赏识你，我相信到时会给你提薪的。”李强向宫主任说了声“知道了！”便离开了他的办公室，开始为自己在公司的前途感到忧虑。

- (1) 用双因素理论解释李强的忧虑、困惑。(7分)
- (2) 谈一谈企业应如何做才能更好地、有效地激励员工。(3分)

管理心理学 李强 困惑

五、计算题 (共10分)

某产品年固定费用为500万元，销售单价为4000元，销售收入800万元，结果亏损了50万元。试求保本点销售量，假如该组织欲获利100万元，需销售该产品多少台？

仅供个人学习、研究之用，不得用于商业用途，违者法律负责！

500

4000 × = 800000 卖了 2000 台

800000

2000

4000 / 800000

800万 - 500 = 300

成本 250万

3500000 = 1750 (元/台) 成本

(4000 - 1750) × - 500 = 100

3500000 / 2000 = 1750

600000 = 120000 / 45 = 24000 / 9 = 8000 / 3

600000 / 225 = 2666.66

45 / 225 = 0.2

225 × 26 = 5850

450 / 1500 = 0.3

266 / 20 = 13.3

225 / 3 = 75

225 / 3 = 75

225 / 4 = 56.25

225 / 10 = 22.5

225 / 20 = 11.25

225 / 30 = 7.5

225 / 40 = 5.625

225 / 50 = 4.5

225 / 60 = 3.75

225 / 70 = 3.21

225 / 80 = 2.81

225 / 90 = 2.5

225 / 100 = 2.25

225 / 110 = 2.04

225 / 120 = 1.875

225 / 130 = 1.73

225 / 140 = 1.60

225 / 150 = 1.5

225 / 160 = 1.40

225 / 170 = 1.32

225 / 180 = 1.25

225 / 190 = 1.18

225 / 200 = 1.125

225 / 210 = 1.07

225 / 220 = 1.02

225 / 230 = 0.97

225 / 240 = 0.93

225 / 250 = 0.9

225 / 260 = 0.86

225 / 270 = 0.83

225 / 280 = 0.80

225 / 290 = 0.77

225 / 300 = 0.75

225 / 310 = 0.72

225 / 320 = 0.70

225 / 330 = 0.68

225 / 340 = 0.66

225 / 350 = 0.64

225 / 360 = 0.62

225 / 370 = 0.60

225 / 380 = 0.59

225 / 390 = 0.57

225 / 400 = 0.56