

河南省 2019 年普通高等学校专科毕业生进入本科阶段学习考试

一、选择题(每小题 1 分, 共 40 分)

在每小题的四个备选答案中选出一个正确答案, 用铅笔把答题卡上对应题目的答案标号涂黑。

1.管理的载体是

- A.管理者
- B. 技术
- C.组织
- D.工作

2.管理的职能活动中, 最基本的职能是

- A.计划
- B.组织
- C.领导
- D.控制

3.计划的制定过程一般包括:①预算数字化:②拟定和选择可行性计划:③制定派生计划:④确

定重要前提条件:⑤确定目标。下列计划步骤正确的是

- A.⑤③②④①
- B.⑤④②③①
- C.④③①②⑤
- D.①②④③⑤

4.著名的管理学家班尼斯关于管理者素质的论述有一个形象的比喻, 他说“领导者必须靠

三条腿走路, 第一条腿雄心壮志, 第二条腿领导才能, 第三条腿优秀的道德品质。”

这个比

喻说明了领导者的素质具有

A.复杂性

B.综合性

C.层次性

D.时代性

5.高校普遍实施了“学评教”活动。这种控制活动属于

A.前馈控制

B.同期控制

C. 反馈控制

D.程序控制

6. 美国心理学家约翰·亚当斯的公平理论属于

A.行为改造型激励理论

B.内容型激励理论

C.过程型激励理论

D. 行为强化型理论

7.某管理者为了节省成本,维护大多数人及股东的利益, 决定裁员 20%。这位管理者的伦理观是

A.功利主义道德观

B. 权利主义道德观

C.公平公正道德观

D.推己及人道德观

8.下列人员中, 以参谋身份从事管理的是

- A.车间主任
- B. 销售经理
- C.会计师
- D.营销主管

9.当前，困扰民企的一个普遍问题是人员流动率较高。这一方面说明社会上:对就业价值观

发生了变化:一个人一生中不可能只从事一份工作:另一方面用人单位也有自己的用人观念:

在人才和知识密集的社会，只要努力去寻找，就能获得企业所需的人才。所以很多企业在内

部人员去留问题上，一般不会主动挽留:而在选拔管理者时，也倾向于从企业外部选拔，因

为企业认为外部人力资源更丰富。对这看法，你认为

- A.对，企业外部的确有较丰富的人力资源
- B. 不对，从外部选拔人员肯定会挫伤内部员工的积极性
- C.不能概而论，应视具体情况确定
- D.以上说法都不对

10.环式沟通最突出的优点是

- A.信息渠道不通畅
- B. 满意程度高
- C.信息易被曲解
- D.信息单向传递

11. 牛总向来非常专权，近日他参加了一次高级管理培训班后，认为自己有必要改变领导风

格，实行民主管理。于是在一次会议上，他眉头紧皱，表情严肃地说:“从今天起

我们公司

要推行参与式管理模式。”说着，他的拳头在桌子上重重一锤。这说明

- A.他根本不想推行参与式管理
- B.他推行参与式管理的决心很大
- C.其语言沟通与非语言沟通不一致
- D.以上都不对，无法判断

12.个人决策与群体决策各有优缺点，因此，在做决策时必须根据所做决策的具体情况，采

用相应的决策方式。以下几种情况中，不适宜采取群体决策方式的是

- A.确定投资一个重大项目
- B.决定公司重要副职的工作安排
- C.新产品上市时机的选择
- D.签订一项产品销售合同

13.企业是现代社会的产物，其社会责任是

- A.经济要求的义务
- B.法律要求的义务
- C.道德的要求，义务的自愿行为
- D.以上都对

14.“忠言逆耳”指的是影响有效沟通障碍中的

- A.个人因素
- B.技术因素
- C.结构因素
- D.人际因素

15. 下列关于领导的说法，正确的是

A.领导者的素质是先天遗传决定的，越是高层领导者越要有天赋，绝不是后天“培养”出

来的

B.中层领导最重要的能力是技术技能

C.领导艺术表明领导活动具有权变性

D.领导越善于授权，就越能减少自己的责任

16.老牌汽车福特在发展过程中，并非事事成功。比加它推出的经济实用型艾德舍尔型汽 4

就遭到惨败。福特在推出这款汽车之前花了大量时间与金钱，收集了可能需要的大量统计数

据。这些数据显示，这种型号的汽车正是市场所需要的。可当时顾客购买汽车从价格实惠转

为凭爱好购买，这变化却被忽略了。当这种变化被认识到的时候，福特公司已将这种型号的

汽车投放市场，遭到惨重失败。这个案例说明

A.福特公司统计分析员因为反应不灵敏而导致失败

B.福特公司的失败主要是太倚重可量化的数据，而忽视决策的灵活性原则，统计分析员没有

分析现实中出现的变化

C.依靠数量化信息的收集和处理是理性决策法优越于经验决策法的主要方面，福特公司的失

败就在于没有摒弃传统的经验决策法

D.就重大决策的质量而言，信息集中的问题与信息处理中的问题相比，后者所起的作用更

为重要，福特公司就有力地说明了这点

17.管理的本质从某种意义上:说是对组织成员在活动中的行为进行协调。协调归根结底是正

确处理

A.人与资源的关系

B.人与事的关系

C, 人与人的关系

D.事与事的关系

18. 某公司会研究决定, 研发部必须在定时期内为公司各关键市场推出具有较高市场份额的

新产品, 对于这决定, 你的看法是

A.时间不明确, 在实行中缺乏操作标准

B.市场份 额较高描述不清, 要有详细数字, 予以量化

C.关键市场提法不具体, 范围难以界定

D.应综合考忠上述意见

19. 某企业利用社公上的现有资源, 实现组织内在核心优势外部资源优势动态有机结合, 具

备了敏捷性和快速应变能力。此企业的组织结构形式是

A.事业部制

B. 矩阵制

C.无边界型

D.动态网络型

20.下列关于组织战略与组织结构关系描述止确的是

A.依据组织结构设定组织战略

B. 组织战略必须服从组织结构

- C.组织结构必须服从组织战略
- D. 组织战略组与织结构无直接关系

21. 控制工作的第一个步骤足

- A.分析问题
- B.纠正偏差
- C.确立标准
- D. 总结经验

22.下列关 于权力的说法不正确的是

- A.奖赏权力、惩罚权力、法定权力与与领导者的职位相关， 义称职位权力，
- B.感权力源」领导者个人的特征，包括行为方式、魅力、经历、背景等
- C.专家权力产生于个人的专业知识和技能，越是相关领域专家，下属越信服
- D.有效的领导者依靠的是职位权力，而不是个人权力

23.在现代管理学派中，认为管理中没有什么成不变、普遍适用的“最佳”管理理论和方法

的学派是

- A.管理过程学派
- B.群体行为学派
- C.系统学派
- D.权变理论学派

24.随着我国经济结构的调整和新业态的出现,) -些老牌专业逐渐退出高校招生计划，而此与

当代社会发展紧索相关的专业出现在各大高校的招生计划中，如大数据、物联网工程、机器

人等。这种现象说明

- A.高校必须满足学生对专业的需要，才能生存下来
- B.高校只们不断调整专业设置，才能履行其社会责任
- C.高校虽不是上商企业，但也有存在获取收入以维持自身的生存发展的问題，所以也要像商企业一样，选择那些热门专业
- D.高校作为个组织，其专业调整是根据社公环境的变化来进行的

25. 拿破仑曾说过：“只有糟糕的将军，没有糟糕的上兵。”这句话最确切地体现了领导的

- A.协调作用 B. 激励作用
- C.指挥作用 D. 沟通作用

26.管理工作的方方面面都离不开沟通，管理者每个工.作日至少要花 80%的时间与他人直接

沟通。为此，管理者必须建立通畅的沟通渠道。在下列沟通方法中，最不可取的是

- A.建立各种沟通渠道，让组织中的所有员工随时随地了解组织的个部情况
- B.管理者通过下达指令和文件的方式让员工了解组织的使命和战略
- C.经常利用口头沟通的方式与下属交流
- D.策略地利用非正式组织在沟通中的作用

27,斯金纳提出 1 了四种行为改造方式，在管理 1 作中最常用的是

- A. 正强化
- B. 负强化
- C. 忽视
- D. 惩罚

28, 下列控制原则中，强调管理者及其下属素质的是

- A.有效标准原则

B.控制关键点原则

C.直接控制原则

D.例外原则

29, 某公司老总出差一段时间回到办公室, 各部门经理及总经办人员, 马上过来汇报工作,

大家你一言我一语。有人向老总汇报近期工作, 有人向老总请示下一步工作, 依然就是一个

自发的办公会。该公司的组织与领导特征是

A.链式沟通、民主式管理

B.环式沟通、民主式管理

C. 轮式沟通、集权式管理

D.全通道式沟通、集权式管理

30,履行社会责任是企业义不容辞的责任与义务。以下不属于企业社会责任的是

B.对员工进行培训

A.治理企业污染

B.对员工进行培训

C.为消费者提供售后服务

D.研发新产品

31. 企业文化的特征不包括

A.独特性

B.发展性

C.绝对性

D.继承性

32.企业在创新时，好比“硬件”的创新足

- A.观念创新
- B.体制创新
- C.管理创新
- D.技术创新

3.人员配置的限本的是

- A.使个人能力水平与岗位要求相适应
- B.为任何人找到发挥才能的岗位
- C.通过个体之间取长补短形成整体优势
- D.保持所有成员的身心健康

34.管理是门艺术，这是强调管理的

- A.复杂性
- B.有效性
- C.实践性
- D.精确性

35.司马迁受到宫刑，仍然坚持《史记》的创作，这是出于

- A.自尊需要
- B.情感需要
- C.自我实现需要
- D.安全需要

36.期望理论给我们最重要的启示是

- A. 效价高低是激励是否有效的关键
- B. 期望值高低是激励是否有效的关键
- C. 存在负效价，应引起管理者的注意
- D. 应把目标效价和期望值进行优化组合

37.“竞争优势归根结底产生于顾客所能创造的价值”，这是谁的观点

- A. 迈克尔波特
- B. 彼得德鲁克
- C. 泰勒
- D. 弗雷德 R 戴维

38. 如果你是某公司的总经理，一位下属找你汇报工作，这位下属比较罗嗦，在汇报

工作时讲许多与工作无关的话，而此时正有其他下属在等待向你汇报工作。在这种情

况下，你应该

- A. 任其讲下去，让其他下属耐心等待
- B. 不客气地打断其讲话，让其他下属开始汇报工作
- C. 情绪急躁地让其别罗嗦，挑主要的讲
- D. 有策略地打断其讲话，指出时间宝贵，还有其他人等着

39. 某零售店选定三个备选方案，其主要数据见表 39—1 所示。根据最小最大后悔值法，该

商店最佳方案是

方案 销售高 销售一般 销售低

甲方案 1000 550 200

乙方案 900 500 300

丙方案 800 100 350

表 39—1

A.甲方案

B.乙方案

C.丙方案

D.甲乙都可

40.被称之为“组织理论之父”的是

A.泰勒

B.韦伯

C.巴纳德

D.法约尔

二、填空题(每小题 2 分,共 20 分)

41.“运筹于帷幄之中,决胜于千里之外”、“兵马未动,粮草先行”都反映了管理的职

能。

42. 美国俄亥俄州立大学的研究者在 20 世纪中叶展开了领导行为的研究,提出了

理

论。

43. 为了提高等级链中信息传递的速度和质量,便于同级之间的横向沟通,法约尔提了

理论。

44.有效的组织变革需要经历解冻 再冻结三个有机联系的过程。

45,控制工作通过纠正偏差的行动与其他四个管理职能紧密结合起来,使管理过

程形成了一

个 系统。

46. 管理人员不仅应当报告偏离计划的实际情况，而且还应能预告可能出现的系统，

以便能有采取拮施的时间。

47. 赏德勒权变模型指出组织的效率取决两个变量的相相作，一个是 ，另一个是情境的有利性。

48. 从历史的观点看，企业价值观经历了四个阶段，在第四个发展阶段，也就是后工业化时期，企业目标是追求 最大化同时要保护和增进社会强利。

49. 个体差异、 差异、结构差异是产生组织冲突的三大原因。

50. 巴纳德是社会系统学派的创始人，他在 1938 年发表的代表作 提出组织，一个协

作系统。

三、简答题(每小题 8 分，共 40 分)

51. 简述泰勒科学管理理论的贡献与局限。

52. 何谓直线、参谋关系?如何对者进行整合?

53. 简述决策的过程及影响因素。

54. 简述领导的含义及领导权力的来源。

55. 简述控制与计划的关系。

四、论述题(每小题 15 分，其 30 分)

56.试述直线职能制组织结构的特点、优缺点以及适用于哪些场合。

57.有人把我们所处的时代称为知识经济时代，一种新知识的出现，将为企业创新提供异常丰富的机会。试述在知识经济下企业文化创新的趋势。

五、案例分析题(每小题 10 分，共 20 分)

柯达，一个没落的“黄色巨人”

“只要你按下快门，其他都交给我们”，20 世纪曾为千万家庭留下美好记忆的胶卷

业巨头柯达永远成为记忆，2012 年 1 月 19 日，柯达向美国法院提交破产保护申请，并从纽

约证交所摘牌。

柯达在其 130 年间里，它有过让人刮目相看的过去，曾有 15 万名员工，1 万余项专利

技术，摄影的代名词...对这样的业绩，公司高层产生了极度自信，正是这种心理让柯达陷入

长期麻木状态，因而也错失了许多发展良机。正是由高层的短见和缺乏长远的战略规划，

柯达公司的产品较为单一，长期围绕着胶卷业发展，而忽视了潜力巨大的数码产品。事实上，

早在 1975 年柯达就成功研发了数码相机。但柯达对它视而不见，当全球市场为数码摄像技

术欢呼的时候，而柯达仍然固守着它的胶卷产业，对市场业念的变化反应漠然。

直至 2004

年才开始艰难的“数码转型”。柯达较早地研发出数码技术，而由于自身的战略决策失误，

最终存下今日的苦果。

冰火两重天！柯达的竞争对手日本富士公司，却走了另条光明之路。首先，它成功成为

1984 年洛杉矶奥运会官方胶论赞助商，而柯达名落孙山；第二，准确预测数码时代的崛起，

并相应制定了发展战略，并从胶卷业务中抽离资金，为转型做好准备；第三，富士公司积极

开拓其他业务，包括影像事业、信息事业、文件处理业和医疗事业，这些都已成为富 1

的现金牛。在雄厚资金支持下，富士才有能力投入大笔资金用于数码研发。日本富士在多元

化的发展过程中，相继推出了数码相机、数码照片冲印机、医疗用途的计算机诊断设备、数

码印刷机、液晶显示屏、护肤品、医药品、工业用胶片等多样化的产品。富士的产品看似性

能用途相去甚远，但万变不离其宗，它是基于熟悉、优势的技术，向相关成长性领域拓展。

有着 130 年历史的柯达，曾经通过“傻瓜”相机，让昂贵和谜. 样的摄影产品和技术走进寻

常百姓家。它是数码相机的开拓者，却最后由此失败。是谁扼杀了这个“黄色巨人”？

柯达只是错过了次机遇，.次及时调整的战略变革。在管理学上，企业的产品分为明星

产品、金牛产品等种类。金牛会为企业带来大量的现金和利润，明星产品市场增长率极高，

但需要大量的投入，短期内不会产生较人利润。作为影响企业生死存亡的企业发展战略，需

要把金牛带来的现金流投入到明星产品，培育新市场。而柯达的失败就是因为太过于相信金

牛产品，而放弃了未来明星产品。

问题:

58.你认为柯达公司的哪些决策导致“黄色巨人”的没落?

59.柯达放弃的明星产品是什么?富士推行的何种名无化战略保证了长期的生存和发

展?

