

中国地质大学研究生院

2006

年^{硕博}

士研究生入学考试试题

考试科目：管理学原理

482

企业管理

适用专业：人口、资源与环境经济学；资源管理工程；管理科学与工程；

(特别提醒：所有答案都必须写在答题纸上，写在本试题纸上及草稿纸上无效。考完后试题随答题纸一起交回。)

一、判断题(如正确，请打√；如错误，打X。每题2分，共30分)

- () 泰勒的科学管理理论的中心问题是制定定额。
- () 法约尔提出了非正式组织的问题。
- () 管理的核心是处理各种人际关系。
- () 当经理解聘员工时，她或他采用的是负强化方式。
- () 组织内管理层次的多少和组织内部门的多少可衡量组织分权的程度。
- () 一个组织可以同时采用多种不同的部门化方式。
- () 奖金发得越多，人的积极性越高。
- () 规模越小的企业其管理幅度也就越小。
- () 职能职权的运用最可能造成多头领导。
- () 管理既是科学又是艺术。
- () 组织文化以该组织共同的价值观为核心。
- () 大学的系主任属于职能人员。
- () 最有效的领导行为总是对人和生产都高度关心。
- () 风险型决策可采用损益期望值标准或最小后悔值法进行决策。
- () 领导连续流理论指出，有效的领导方式应是民主式领导。

二、简答题(每题10分，共50分)

- 简述公平理论。
- 什么是管理者？高层、中层和基层管理者职责有何不同？
- 著名的霍桑试验包括哪些试验？它对管理的主要贡献有哪些？
- 为什么说“管理就是决策”？简述决策的主要特点。
- 请列举几种现代的组织结构型式(至少4种)，并简要说明之。

三、分析题(每题10分，共20分)

- 在什么情况下，金钱可以成为“激励因素”，而不是“保健因素”。请运用双因素论进行分析说明。

准考证号码：

报考学科、专业：

姓名：

题
答
要
不
内
线
封
密

104916301243164

资源管理工程

陈宁宁

2. 某公司拟推出新产品, 其定价方案有三种: 高价销售、平价销售和低价销售。已知新产品的市场销售状态分别有三种情况: 畅销、一般和较差, 且三种状态出现的概率值分别为 30%、50%、20%。现设采取高价销售方案时三种销售状态下的销售额分别为 80 万元、50 万元和 30 万元; 采取平价销售方案时三种销售状态下的销售额分别为 90 万元、70 万元和 50 万元; 采取低价销售方案时三种销售状态下的销售额分别为 100 万元、60 万元和 40 万元。

(1) 请画出决策树。

(2) 根据决策树, 请选择一种最满意的定价方案。

四、论述题 (20 分)

根据领导行为理论, 请说明两种主要的领导风格及其领导行为特征。

五、案例分析题 (30 分)

李明和王伟分别是一家公司中两个不同部门的经理, 在某一天上班的路上, 两人彼此讨论着自己的工作。在交谈中发现, 李明特别为两个助手伤脑筋。他抱怨说: “这两个人在刚进公司时, 我一直耐心地告诉他们, 在刚开始工作时, 凡是涉及到报销和订货的事都要事先与我商量一下, 并叮嘱他们, 在未了解情况之前, 不要对下属人员指手画脚。但是, 到现在都快一年了, 他们还是什么事情都来问我。例如, 张峰上星期又拿一笔不到 1000 元的报销单来问我, 这完全是他可以自行处理的嘛! 两周前, 我交给孙文一项较大的任务, 叫他召集一些下属人员一起搞, 而他却一个人闷头搞, 根本不叫下属来帮忙。他们老是这样大小事情都来找我, 真没办法。”

几乎与此同时, 李明的两位助手也在谈论着自己的工作。张峰说: “上周我找李明, 要他签发一张报销单。他说不用找他, 我自己有权决定。但在一个月前, 我因找不到他曾自己签发过一张报销单, 结果被财务部退了回来, 原因是我的签字没有被授权认可。为此, 我上个月曾专门写了一个关于授权我签字的报告, 但他一直没有批下来, 我敢说我给他的报告他恐怕还锁在抽屉里没看呢!” 孙文接着说: “你说他的工作毫无章法, 我也有同感。两周前, 他交给我一项任务, 并要我立即做好。为此, 我想得到一些人的帮助, 去找了一些人, 但他们却不肯帮忙。他们说除非得到李明的同意, 否则他们不会来帮我。今天是完成任务的最后日期, 我却还没有完成。他又要抓我的辫子, 把责任推给我了。我认为, 李明是存心这样的, 他怕我们搞得太好抢他的位子……”

问题:

1. 从本案例中, 请你谈谈授权与分权有何不同?
2. 你认为李明应如何改进与两位助手之间的关系?