

华东理工大学 2005 年管理学原理考研试题

一、简述题（每题 5 分，共 15 分）

1. 企业开展全面有效的管理控制的主要困难与对策是什么？
2. 一个单品种产品生产经营的企业，在其产品寿命周期不同阶段建设有区别的组织文化的必要性和基本措施是什么？
3. 简述决策行为与管理职能的关系。

二、选择题（每题 4 分，共 60 分）

1. 某公司总裁经过接受社会上新的管理模式的系统培训学习，觉得深受启发，回到自己的公司后，为了进一步提高公司的管理水平，成功地实现二次创业，力排众议，在短短的两周内对自己所在公司的管理模式进行了大幅度的调整。首先，缩减管理层次，使得接受总裁直接领导的人员从原来的 3 个副总，变成了 3 个副总再加上 5 位总经理助理；第二，合并与减少职能部门，使得接受部门经理领导的人数从原来的 7—8 人猛增到近 20 人；第三，对公司的办公室进行改造，使之成为多人共享的开放式办公室。结果调整过后不到 3 个月，发现效果不佳，只好重新改回原来的管理模式。对于这一案例，存在着这样几种分析结论，你认为哪一种最切中要害？（ ）

- A. 这一管理模式本身可能还不够科学，否则就不可能实施失败。
- B. 该管理模式与公司内部人员素质、文化氛围等具体情况不符。
- C. 该总裁没有学好该模式就盲目应用，而且后续跟进措施不力。
- D. 该总裁的调整没有成功，主要由于半途而废而没能坚持下去。

2. 某集团公司正在召开董事会，审议集团“十五发展战略”。原定会议计划是从五个战略方案中选取 1—2 个作为集团的下一个五年规划的重点，董事会成员主要由集团下属企业或公司的董事长或总经理组成，大家“屁股指挥脑袋”，更多地从本企业或本公司的发展出发来审议整个集团的发展战略。会议整整开了三天，还是毫无结果，根本达不成什么决议。最后只得采纳董事长提出的折衷方案，将集团的资源平均安排到五个战略方案上，待实施一年后再根据各方案进展情况决定取舍。对于如何从根本上杜绝此类问题的出现，存在以下几种说法，你最赞同哪一种？（ ）

- A. 董事会的成员构成应该有一定比例的外部技术、管理专家。
- B. 进一步加强董事会成员集团整体观念，减少本位主义倾向。
- C. 事先给各董事会成员分发资料，使大家对各战略方案利弊有充分的了解。
- D. 这种性质的会议应该临时吸收几位外部技术及管理专家参与。

3. 某单位长期以来形成了非常尊重领导的传统。在该单位里，凡是职务后带“长”字的人都可以对比自己级别低的人作指示，而下级即使有异议一般也会先执行了再说。从管理的角度来说，你认为这种现象最主要是破坏了以下哪一管理原则？（ ）

- A. 责任权力对等
- B. 下级服从上级
- C. 组织创新学习
- D. 命令统一协调

4. 企业经营环境变化速度的加快，使得企业中长期计划制定的难度不断加大，并且不断需要调整。鉴此，有人提出以下几种建议，以应付不确定且经常出现重大突发事件的经营环境。请问：你最赞同其中哪一条建议？（ ）

- A. 计划一旦制定就应保持其严肃性，可采取以不变应万变的做法。
- B. 一旦环境发生了变化，就应该主动放弃原计划而制定新计划。
- C. 通过动态调整计划来适应环境变化，以保持中长期计划的灵活性。

- D. 在保持原计划不变的同时, 根据突变情况另外制定应急计划。
5. 在某企业所在的行业中, 少数几家大厂商之间为争夺不断增长的产品潜在市场, 竞争十分激烈。最近, 该企业领导发现, 尽管目前企业产品的市场销售增长率较高, 但市场占有率却几乎没有什么提高。为此, 企业领导决定采取各种有效措施大幅度提高产品的市场占有率。以下关于该企业这一决策可能后果的表述中, 哪一条最为恰当? ()
- A. 企业产品的销售增长率及市场占有率均有进一步提高。
B. 企业产品的销售增长率上升而市场占有率变化不确定。
C. 企业产品的市场占有率上升而销售增长率下降。
D. 企业产品的销售增长率上升而市场占有率下降。
6. 管理学家总结出组织中的管理者实际上持有四种人性假设, 分别是经济人假设、社会人假设、自我实现人假设和复杂人假设。对于管理学家总结的这些人性假设, 你认为最为合适的评价是什么? ()
- A. 了解这方面知识对管理者做好人的工作, 有一定的指导意义。
B. 了解这些假设对管理者来说虽然没什么坏处, 但没太大意义。
C. 管理者的任务是计划、组织、领导和控制, 完成这些任务与人性假设几乎无关。
D. 这方面知识对管理者来说很难完全掌握, 所以没有什么意义。
7. 中国国际航空公司面临着十分复杂的竞争格局。参与该领域竞争的有: 铁路运输、公路运输、波音飞机制造公司、空中客车飞机制造公司、航空油料供应公司以及国内其他航空公司, 其中的国内其他航空公司不仅在国内航线、而且在国际航线上与中国国际航空公司展开竞争。此外, 还有许多省份也看中该领域, 想开展民航运输业务。根据这一情况, 你认为以下哪一说法正确? ()
- A. 同行竞争者是国内其他航空公司; 潜在竞争者是想从事航空运输业务的省份; 替代品生产者是铁路运输、公路运输; 供应者是航油公司、波音公司、空中客车公司。
B. 同行竞争者是铁路运输、公路运输; 潜在竞争者是想从事航空运输业务的省份; 替代品生产者是波音公司、空中客车公司; 供应者是航油公司、国内其他航空公司。
C. 同行竞争者是波音公司、空中客车公司; 潜在竞争者是想从事航空运输业务的省份; 替代品生产者是铁路运输、公路运输; 供应者是航油公司、国内其他航空公司。
D. 同行竞争者是国内其他航空公司; 潜在竞争者是铁路运输、公路运输; 替代品生产者是波音公司、空中客车公司; 供应者是航油公司、其他想从事航空运输业务的省份。
8. 一个组织的政策是组织在决策或解决问题时的指导方针及一般规定。以下四条中, 哪一条所列的特性组合对政策而言最为重要? ()
- A. 一贯性、针对性、可操作性与完整性。
B. 一贯性、适应性、可操作性与针对性。
C. 适应性、针对性、协调性与完整性。
D. 一贯性、协调性、适应性与完整性。
9. 制定计划重要, 实施计划更重要: 据此判断, 以下说法中哪一种最为适当? ()
- A. 层层分解落实计划指标, 责任到人, 严格考核制度, 加强控制。
B. 做好思想动员, 层层分解落实计划指标, 坚持两个文明一起抓, 加强控制。
C. 做好职工发动工作, 层层分解落实计划指标, 加强检查和控制。
D. 层层分解落实计划指标, 加强检测评比, 严格考核制度和控制。
10. 一个科学的组织变革过程需要经过解冻、改革、冻结这三个有机联系的过程。请问以下哪一项活动最有可能反映一个特定的解冻行为? ()
- A. 公司董事会召开专门会议针对近来出现的竞争加剧、效益下滑的情况沟通思想, 打破沉闷, 再次激发企业活力。

B. 公司总经理召开一个各层次员工参加的座谈会, 对近期公司运作中所出现的一些日常管理问题进行反思检讨。

C. 公司总经理签发了一份有省政府领导亲笔批示的传真件给公司所有部门。该传真件是一篇报导, 披露由于本公司产品质量而导致一起重大交通事故。

D. 公司专门设立了一个新的机构, 集中解决近几年来公司一些悬而未决的重大问题。

11. 刘教授在一项行为对比研究过程中, 记录到以下一些活动: ①普和医院门诊护士长林洁正在考虑是否把全天值班由原来的 3 班 (各班 10 人) 改为四班 (每班 7 人), 另外 2 人轮流作为工作巡视员。②江南长途客运公司副总周志远竭力建议修改原来的司机出车记录卡格式, 然后由司机把这种记录卡直接交给联合调度室, 而不是交给区间调度。③华帆足球队主教练萨布在排出每场比赛的出场队员名单后, 总要在一些队员的名字后作些记号, 用以标示准备在何种情况下替换该球员, 或在上场前要特别关照该球员应注意什么。④山川旅游公司企划部部长王娜向总经理提出一个关于业务重组方案, 即把公司的旅游项目分解成若干基本单元, 然后根据不同情况对这些基本单元进行组合, 以便节约成本, 更好满足消费者多样化的需求。()

在上述活动中, 哪些可以归结为同类管理职能行为?

A. ①与②, ③与④ B. ①与③, ②与④。

C. ①与④, ②与③ D. ①与②, ③与④。

12. 有管理学家指出: 在信息时代, 对企业来说, 泛泛而论的“知识是力量、是财富”这句话已不再准确, 而只有未被共享的知识才是赢得竞争优势和获取超额收益的源泉。下面哪句话最能概括出由此而引申出的管理要求? ()

A. 企业应加强决策效率的不断改进, 来赢得包括知识资源在内的竞争优势。

B. 企业应加强在职培训和知识更新等方面的工作, 努力提高员工的基本素质。

C. 企业应关注管理职能的拓展, 强化组织的知识创新与自我学习职能。

D. 企业应关注外部世界的科技、经济发展, 从更为广泛的渠道吸收最新知识。

13. 某大型工业企业的产品设计师丁宁最近被提拔为公司开发部部长。开发部有电器设计室、系统设计室、工艺室、人机工程室和档案室等 6 个室。在一次开发部全体会议上, 丁宁说: “这几年开发部工作取得了一定成绩, 但我们未来的任务非常重。我认为头等重要的事情是要创造一种团结奋进的气氛, 为此我们要创造条件加强沟通, 而不能再像以前那样各自为战。” 对这样的言论, 你的看法是 ()。

A. 纯属泛泛之谈, 无助于组织改进

B. 体现了一种新的管理姿态, 有积极作用

C. 这是一种带有平均主义思想的想法

D. 这种言论并没反映什么实质性的东西

14. 20 世纪 90 年代初, 某国有集团公司拟选拔一位年富力强的人担任集团下属一个 110 人左右的化工公司的经理。集团副总经理赵为推荐化工公司原副经理王强任经理。集团领导为谨慎起见, 到化工公司对王强进行了民主测评, 测评内容包括德、勤、绩、能等方面。绝大多数测评结果为积极的、肯定的。但是, 也有八、九名员工对王强给予了极度否定的评价。赵为首先看到测评结果。他显然无权将否定性的评价结果拿出, 但却可以将这一百多份测评问卷进行装订。他如何安排问卷的顺序, 可以使这八、九份否定性评价的结果影响最小? ()

A. 根据投射效应, 排在靠前的位置影响最小。

B. 根据光环效应, 排在前面影响最小。

C. 根据首因效应和近因效应, 排在中间影响最小。

D. 根据社会刻板印象的定义, 将其排在最后影响最小。

15. 张三下岗后想开办一家自己的企业, 恰遇一小企业主李四欲将其手中的企业盈让, 出让价格 6 万元。张三期望自己每年的最低工资收入为 2 万元, 年投资回报率达到 10%。张三对拟购买企业的经营获利能力作了一番认真的考察和分析, 结果认定其年盈利水平为 3.2 万元。试问, 从经济效益角度来看, 张三对这笔买卖的态度会是怎样? ()

- A. 极勉强 B. 相当愿意 C. 不愿意 D. 不好说

三、案例题 (共 40 分)

案例 1: 网络房产代理公司 (每小题 4 分, 共 20 分)

进入 20 世纪 90 年代以来, 房地产行业可算是“红火”的产业之一, 是否盈利先搁一旁不说, 单从企业数量来看, 哪个大城市都有不少经营房地产的公司。企业多了, 故事也就多。让我们看看这其中的一个: 网络房产代理公司。

网络房产代理公司于 1995 年在某市成立, 是国发集团公司的全资子公司, 主要从事房地产销售代理业务。该地区因拆迁带动房地产业发展的计划刚刚开始实施, 许多人看好该地区房地产业良好的发展前景, 纷纷注册成立房地产开发企业, 但大部分房地产企业都采用集征地、建房、销售于一体的经营模式。国发集团多年来一直主要从事地产咨询、房产评估、房产营销策划、专业代理销售房产方面的业务, 在好几个大城市成功地扩展了规模, 积累了丰富的经验。正是在这样的背景下, 设在该市的网络房产代理公司成立了。

做房产销售代理业务, 首先必须树立起良好的品牌形象。公司选中了位于相当好地段的艺苑公寓项目。这是由极具实力的永联房地产开发公司投资兴建的一片面积为 20 万平方米的高档住宅区, 需要 2—3 年时间陆续开发, 极富炒作空间。此时的网络房产代理公司仅有 5 个人, 总经理吴丹、项目策划董亮及三名从集团总部临时借来的现场销售人员。这一时期房地产开发商普遍采取自产自销为主的经营模式, 这使得主动找上门来承揽生意的网络房产代理公司与永联公司之间的销售代理谈判进行得十分艰难。

为争取到这一项目的代理业务, 吴经理在未签订代理协议的情况下, 先从集团总部请来两名资深市场调研人员, 用不到一周的时间对当地的周边市场进行了认真调查, 并向永联公司提交了一份相当详细的市场调研报告, 由面到点逐层深入分析了该市房地产市场上商品房总体的供需状况及未来走势, 相关同档次物业的供应量、需求量及其主要房源; 并针对极富竞争性的几个个案, 从物业概况、周边环境、推广方式、推广手段、开盘情况、销售进展、人员素质等方面逐一加以剖析, 一一点评。还将自己的调研成果无偿地奉献给了永联公司。其对市场透彻的分析和评价体现了代理公司在销售策划方面的雄厚实力。这一坦诚合作的举措, 赢得了永联公司的信任。于是, 网络房产代理公司得到了艺苑公寓项目的独家代理销售权。接着, 公司组建了 8 人的专案小组, 对这一项目进行全面的策划, 并进驻现场销售, 收费标准为销售额的 3%。

艺苑公寓项目的首战告捷, 带动了网络房产代理公司的业务拓展。公司开始招兵买马, 马俊就是其中的一位受聘者。马俊进公司后聪明又肯干, 业务拓展能力强, 深得吴经理赏识。马俊开始被提升为现场主管 (每个项目配 1 名项目主管和 1 名现场主管), 很快又当上了项目主管, 没过多久便成了公司的副经理。此时, 公司的员工增加到 80 人, 公司的管理工作也在以下四个部门间进行了分工。业务部: 负责与房地产开发商联系, 对其项目进行销售策划, 安排合适人员完成销售代理工作。在与客户签约后配合发展商做好售后服务工作。

信息处理部: 通过各种渠道收集、整理、发布当地及全国的房地产信息、房地产法律法规、开发商名录、有关房地产的报纸摘要并录入所属信息库中, 以热线电话方式提供客户咨询。

公关策划部: 负责公司发展策略及公司代理的所有项目的广告策划; 媒体联系, 及与其他广告公司合作等事宜, 保证使开发商的广告投入得到最大限度的回报。

财务部：负责往来业务结算。需要时可为开发商提供融资支持，并兼顾公司内部员工的薪资审评工作等。

人员和机构合理配置后，公司的业务蒸蒸日上。但总经理吴丹看到了更大的发展机会，他私下注册成立了自己的代理公司，以低于网络房产代理公司 1% 的收费标准和宣称与网络房产代理公司同样的专业服务及更杰出的人员队伍来招揽业务。

吴丹利用作为网络房产代理公司代表与客户进行谈判的机会截留了一大部分客户，同时为取得较好的收益而奔波于各个项目之间，网络房产代理公司的事务便全部委托马俊处理。吴丹利用在网络房产代理公司拥有的职权给马俊配备了汽车，将其年薪提高到 10 万元，并暗许他可在自己注册的公司中持有 10% 的股权。可惜马俊没有被优厚的待遇所诱惑，也没有接受吴丹的好意。两个月后，又一家新的经营房产销售代理业务的公司在该市成立了，总经理是马俊。马俊与吴丹平起平坐了。一段时间以后，网络房产代理公司便日渐衰落了。

根据案例所提供的情况，请回答下列问题

1. 网络房产代理公司初期成功的主要原因是得益于什么样的经营战略？（ ）
A. 低成本 B. 差异化 C. 密集化或集中一点 D. A 和 C
2. 网络房产代理公司无偿向永联公司提供的调研报告是属于一份（ ）。
A. 战略分析报告。 B. 市场策划报告。
C. 产业竞争分析报告 D. 销售技巧报告。
3. 网络房产代理公司扩展后的组织结构属于（ ）。
A. 直线制组织 B. 职能制组织
C. 直线职能制组织 D. 矩阵型组织
4. 网络房产代理公司设置和划分部门的主要依据是（ ）。
A. 职能分工 B. 业务流程 C. 顾客分类 D. 项目规模
5. 网络房产代理公司从繁荣走向衰落的根本原因在于（ ）。
A. 国发集团公司最初不该把网络房产公司注册为全资子公司，而应作为分公司。
B. 集团公司对网络房产代理公司缺乏必要的监督和控制。
C. 吴丹和马俊各自注册公司而成为了网络房产代理公司的直接竞争对手。
D. 没有形成承揽项目与实施项目相分离的制衡机制。

案例 2：Y 造纸厂出路何在（每小 4 分，共 20 分）

有着 75 年发展历史的 Y 造纸厂为国有大型企业，现有员工 3000 多人，其主要产品为卷烟纸。作为我国四大烟纸生产厂家之一，在计划经济时代，Y 造纸厂生产效益良好，年创利润 5000 余万元。但是，1990 年后，这家历史悠久的老企业，难以与新办企业一样轻装上阵，有点跟不上市场经济发展的步伐，再加上生产原料—木浆的国际市场价格猛涨，致使企业不堪重负，处于亏损边缘。尽管 Y 造纸厂十分关注内部挖潜，但还是收效甚微，企业所生产的国际名牌烟纸利润接近于零，出口的平张烟纸出现亏损。企业人心浮动，举步维艰。技术人才大量流失，员工也从 3000 多人下降到 2600 人左右。

从烟草生产技术与市场需求看，一方面，由于前些年烟草行业利润可观，许多有经济实力的卷烟生产厂家纷纷引进世界先进的卷烟机，通过技术改造提高卷烟速度，而当时国产烟纸的质量无法满足这种成倍提高的卷烟速度要求。另一方面，随着人们生活水平的提高，越来越注意保护身体，更多地转向抽中高档香烟，以降低尼古丁的吸入，这使得高档烟纸的需求增大，低档烟纸的需求降低。最终我国卷烟纸市场出现的情况是，低档烟纸生产能力严重过剩，这类企业的生产线只好开一阵、停一阵；而高档烟纸市场供不应求，每年有数万吨的进口需求。

鉴于以上情况，为克服资金不足的困难，Y 造纸厂通过引进外资，成立 Y 纸业有限公司，贷款上亿元人民币引进世界先进的 K 型纸机，以生产能够满足进口卷烟机需要的中、高档卷

烟纸。K 型纸机投产后，Y 纸业公司发现，尽管公司生产的高档烟纸通过了国家鉴定，各项质量指标与国际先进水平相差无几，每吨售价比进口烟纸低了 $1/3$ ，但是市场销售量始终徘徊不前，就是上不去。在先后一年多时间内，K 型纸机每月开机使用率只达到设计能力的 $2/3$ 。为此，Y 纸业公司多次召集有关人员开会，探讨加强销售工作的对策，但终因国有企业大锅饭积习较深，难以形成有突破性的经济奖励政策，无法充分调动销售人员的主动性与灵活性，在高档烟纸销售上始终难如人意。

从市场供求看，这段时期的高档烟纸进口量逐年增加，已达到每年数十万吨的规模，各类烟纸的进口量达到数百万吨。正是由于烟纸需求市场的转好，加之国际市场木浆价格大幅回落，即使在销售不畅、开工不足的情况下，Y 纸业公司 K 型纸机所生产的高档烟纸每吨仍有近万元的利润，因此，全国各地众多大型烟纸生产厂家纷纷仿效 Y 纸业公司的做法，通过合资等途径引进先进造纸机生产高档烟纸。估计再过几年，随着各地烟纸生产厂家高档烟纸生产能力的提升，再加上某些全国知名的烟厂通过后向一体化，自己投资办卷烟纸生产厂，又将引发新一轮愈加激烈的市场竞争。

面对新一轮的市场挑战，Y 纸业公司对自身条件与市场机遇进行了分析，以寻找竞争对策。首先，Y 纸业公司看到自己拥有国内最先进的 K 型纸机，在生产技术上有一定优势，所生产的高档烟纸无论在产量还是质量上都在国内众多实力相当的同行企业中暂处领先地位。第二，也需清楚认识到 Y 纸业公司存在的问题，如高层管理人员年龄偏大；平均年龄达到 55 岁，最大的达到 66 岁，干部队伍青黄不接现象十分严重。第三，卷烟生产销售作为特殊行业，属国家专门控制管理，特别是在销售环节上属于专营商品，并非完全按照市场规则运行。第四，员工技术水平低下，通常情况下，培养一名造纸熟练工一般需 5—10 年时间，由于熟练工的流失，公司只好用大量的临时工代替，致使工伤事故经常发生。第五，更为严重的是，Y 纸业公司发现，自己的长期客户——公司所在地的两家效益很好的大型烟厂，正在形成准备投资建立自己的烟纸生产厂的构想。对此，公司总经理忧心忡忡，不知到底该如何扭转目前的局面。根据案例所提供的情况，请回答下列问题：

1. 以下关于提升 Y 纸业公司内部管理能力的建议，你认为近期最紧迫的为哪一条？（ ）
 - A. 修订市场营销激励政策
 - B. 精简高层管理人员队伍
 - C. 加强员工操作水平培训
 - D. 提高 K 型纸机的使用率
2. 在不发生重大意外事件的情况下，你估计再过几年木浆、烟纸、卷烟等市场最有可能发生什么变化？（ ）
 - A. 木浆与烟纸价格均下降，卷烟生产能力提升。
 - B. 木浆与烟纸价格均上升，卷烟生产能力下降。
 - C. 木浆价格回升，烟纸价格下降，卷烟生产能力提升。
 - D. 木浆价格下降，烟纸价格上升，卷烟生产能力提升。
3. 以下是一些关于 Y 纸业公司做出引进 K 型纸机决策依据的描述，你认为其中哪一条最关键？（ ）
 - A. Y 造纸厂原来生产的国际名牌烟纸利润太低。
 - B. 卷烟生产厂家纷纷引进世界先进的卷烟机。
 - C. 同行企业纷纷从国外引进高档烟纸生产设备。
 - D. 中高档卷烟的需求随着人们收入提高而增加。
4. 为了降低国际市场木浆价格大幅波动对烟纸生产企业成本的影响，有人为 Y 纸业公司提出了以下建议，你认为其中哪一条最可行？（ ）
 - A. 全体烟纸生产企业联合起来，压缩烟纸生产量。
 - B. 联合主要烟纸生产企业，实行集中统一采购。

- C. 独立与国外木浆供应商签订长期优惠供货合同。
- D. 在国际上寻求多个供应商，对他们各个击破。
- 5. 面对有关大型烟厂所采取的后向一体化做法，就目前 Y 纸业公司的情况而言，你认为其最好的应对策略是什么？（ ）
 - A. 进一步加大投资，引进型号更为先进的纸机，生产出更具性能价格比优势的烟纸。
 - B. 争取公司上市以大规模筹集资金，建立自己的卷烟生产厂，以增强自身竞争实力。
 - C. 寻找本地卷烟生产厂家，通过股权转让、合作投资等途径建立长期战略伙伴关系。
 - D. 寻找外地大型卷烟生产厂家，通过多种途径的合作，以抵消本地卷烟厂家的竞争。

四、分析题（请运用管理学的思想、或理论、或方法，对你的选择做出充分的说明）（每小题 5 分，共 35 分）

1. 小周大学毕业才 3 年，就成了地处省城的某公司产品开发的技术骨干。公司领导为了留住他、培养他，不断地给他压担子，小周也都能够非常出色地完成；但就在公司准备任命他为公司技术中心副主任，并根据他对于公司所做出的突出贡献奖励他一套 100 多平方米的住房以给他一个惊喜时，突然接到了小周的辞呈。最后，尽管公司领导多次亲自出面，反复解释、诚心挽留，总归有点事后亡羊补牢之感，还是没有留住小周。原来，小周家乡一家企业早就看上了他，经过多次游说，终于以乡情、高薪、住房等综合优势，打动了一直犹豫不决的小周。从以上小周流失的例子看，你认为该公司最应该吸取的教训是什么？（ ）

- A. 公司领导应该早点为小周提供各方面条件，以便留住小周这样的关键人才。
 - B. 在吸引并留住骨干科技人员上，该公司思想太保守，物质奖励办法不得当。
 - C. 公司的做法没有什么可改进的地方，面对这种情况实际上是不可能留住小周的。
 - D. 公司须加强与骨干人才的沟通，让他们充分感受到公司对自己的重视与关心。
2. 国内经济管理界所谓的“新理论”、“新概念”、“新模式”层出不穷，时髦但不持久，这给许多力求取得卓越成绩的实际管理人员增加了无形压力。这种现象在国外也同样存在，到底是管理实践确实需要这么多的“新东西”，还是管理理论界不甘寂寞，人为“创新”？对此，管理学界有许多争议，以下是其中的一些说法，请问你最赞同哪一说法？（ ）

- A. 在环境变化的情况下，不可能“一招鲜吃遍天”，所以，管理理论必须以这种方式推陈出新。
 - B. 管理模式需随经济发展而变，其形式与内涵均需作大幅度的调整，否则就会落后。
 - C. 管理要出奇制胜，这样才有可能让竞争对手无所适从，所以，管理模式必须创新。
 - D. 万变不离其宗，管理的核心仍离不开如何建立选人、引人、用人、育人、留人机制。
3. 张莉今年 26 岁，是某电脑公司市场开发部经理，思路敏锐，干劲十足，不久前刚获得某名牌大学硕士学位，目前工资待遇相当高。假如你是张莉的主管，你认为以下哪一种激励方式最能增进她的工作绩效？（ ）

- A. 采取以个人工作绩效为考核依据的奖励制度。
 - B. 减少对她的监督，使她有更多的决策和行动自由。
 - C. 对她的成绩给予公开表扬。
 - D. 提高她地位的象征（例如，更豪华的办公室，新的头衔，专用秘书等）。
4. 1989 年，著名的计算机制造商——康柏公司曾率先推出一种配置新颖的服务器，经努力促销，公司很快取得了市场领先地位。但后来由于功能和价格方面原因，该型号计算机的销售增长渐趋停顿。这时康柏调整了该种计算机的功能结构，去掉了不必要的功能，加强了文件处理和打印性能，使该计算机的销售量止跌回升，进入一个新的增长阶段。但竞争者的模仿追随使该计算机销售再次停止增长。对此，康柏又针对该计算机采取了新的措施，如更快的送货、更周到地帮助用户调试机器等，从而使得该型号计算机又进入新的成长时期。

对此，你认为下列哪一种评述最贴切？（ ）

- A. 产品寿命周期不止有四个阶段，而是可以有任意个阶段。
- B. 康柏的每一产品都具有非凡的生命力。
- C. 产品寿命周期确实可以归纳为四个阶段。
- D. 计算机产品的寿命周期所包含的阶段和其他产品有所不同。

5. 某君针对福利分房制度这样评论说：“年轻人对分到的住房普遍不满意，原因并不单纯是因为房子面积过小。一个刚毕业参加工作的人，在国外若不靠贷款能买得了自己的房子吗？可有人年纪不大，最近就从小两居调到了大两居，居然还不满意，真难以处理！”具体就此类“不满意”的缘由，该君引用激励理论给予了多方面分析。例如：福利分房在当今中国已成为一个“保健因素”；年轻人的不满是“相对不满”，是与资历较老但贡献不大的人所享受的优厚待遇比较后产生的；认为居住面积不够的人，如果不是福利分房“不要白不要”，而是自己辛辛苦苦挣了钱后好不容易才购买的，他就不会如此“看轻”两居室的住房条件了。试问上述三条分析中，依次各反映了哪种激励理论的主张？（ ）

- A. 双因素理论、公平理论、需要层次理论
- B. 需要层次理论、公平理论、期望理论
- C. 双因素理论、公平理论、期望理论
- D. 均为公平理论

6. 我国不少实行承包经营责任制的企业，为完成承包期的指标，出现了拼设备而不愿多投资的行为短期化现象。在公司制企业中，经理人员的行为激励措施不当，也同样会引发短期行为。以下何种激励手段最有利于促进经营行为的长期化？（ ）

- A. 工资
- B. 奖金
- C. 奖金和股权
- D. 股权和股票期权

7. 在某产品的量本利关系图中，如果先是产品单价递增而其他生产经营条件保持不变，然后再是固定费用递增而其他生产经营条件保持不变。在这样的情况下，盈亏均衡点 Q 的变动会是：

- A. 先左移，后右移
- B. 先左移，然后再左移
- C. 先右移，然后再右移
- D. 先右移，后左移