

# 哈尔滨工业大学

二〇〇七年硕士研究生考试试题

考试科目：管理学基础

报考专业：

考试科目代码：[848]

考生注意：答案务必写在答题纸上，并标明题号。答在试题上无效

题号													总分
分数													150分

## 一、简答（每题5分，30分）

- 1、组织的特征
- 2、泰罗所创立的科学管理理论的主要观点
- 3、组织文化的特征表现
- 4、马斯洛需要层次理论中的人的需要层次
- 5、赫曼·布兰查德的情景理论中的成熟度
- 6、团队发展的五个阶段

## 二、单选（每题1分，60分）

1. 管理人员通过一系列基本管理职能来实现组织目标，不属于管理职能范畴的是：  
（ ）  
A. 领导 B. 控制 C. 组织 D. 运营
2. 对管理最形象的描述是：（ ）  
A. 艺术 B. 科学 C. A 和 B D. 以上均不对
3. 计划职能的主要任务就是确定：（ ）  
A. 组织的领导方式 B. 组织结构 C. 组织的目标及实现途径 D. 组织的目标的实现积度
4. 从发生的时间顺序看，下列管理职能的排列方式，哪种更符合逻辑：（ ）  
A. 计划控制组织领导 B. 计划领导组织控制  
C. 计划组织控制领导 D. 计划组织领导控制
5. 谈判者角色对于管理者而言属于：（ ）

- A.人际关系方面角色 B.信息方面角色 C.决策方面角色 D.以上都不是
- 6.按美国管理学家,弗雷德·卢森斯实论研究法论:对于成功的管理者贡献最大的是: ( )
- A.传统管理 B.沟通 C.人力资源管理 D.网络联系
- 7.美国管理学家卡茨认为一个管理人员至少应具有的三大基本技能是: ( )
- A.技术技能人际技能概念技能 B.技术技能学习技能人际技能  
C.人际技能学习技能概念技能 D.概念技能学习技能技术技能
- 8.把管理理论的各个学派称之为“管理理论丛林”的管理学家是: ( )
- A.泰罗 B.韦伯 C.孔茨 D.马斯洛
- 9.法约尔提出的五职能要素是: ( )
- A:计划 组织 决策 领导 控制 B.计划 组织 领导 协调 控制  
C.计划 组织 指挥 协调 控制 D.计划 组织 协调 决策 控制
- 10.被尊称“科学管理之父”的是: ( )
- A.梅奥 B.法约尔 C.泰罗 D.韦伯
- 11.科学管理的中心问题是: ( )
- A.制定金额 B.强化刺激 C.提高效率 D.提高质量
- 12.霍泰实验表明: ( )
- A.非正式组织对组织目标的达成是有害的  
B.非正式组织对组织目标的达成是有益的  
C.企业应采取一切措施来取缔非正式组织  
D.企业应正视非正式组织的存在
- 13.法约尔提出的管理原则共有: ( )
- A.12条 B.13条 C.14条 D.15条
- 14.法约尔关于企业经营的职能中不包括: ( )
- A.技术职能 B.创新职能 C.安全职能 D.会计职能
- 15.不属于霍桑试验结论的是: ( )
- A.生产条件变化必然影响生产者的生产热情,但生产条件与生产效率之间不存在直接的因果关系  
B.生产条件并非是增加生产的第一要素  
C.人的行为取决于人的动机,而人的动机又取决于人的需要  
D.改善劳动者士气,使人们心情愉快地工作,这是增加生产,提高工作效率的决定因素,而这种士气决定于个人情况和工作中人与人之间的关系
- 16.在组织所面临的外部环境要素中,属于具体环境中最为活跃,变化最快的环境要素是: ( )
- A.竞争者环境 B.供应商环境 C.科技环境 D.顾客环境
- 17.以下不属于管理一般环境的是: ( )
- A.政策管理部门 B.经济因素 C.社会组织 D.工会
- 18.国际商用公司价确立的“IBM意味着服务”是: ( )
- A.一种企业战略 B.一种重大决策 C.一种企业文化 D.一种规章制度
- 19.某公司经理认为解雇 20%的工人是对的,这样可以增加公司利润,提高其余 80%雇员的工作保障,并使股东获得最好的收益,该总经理持有的道德德观点是:

( )

A.道德功利观 B.道德公正观 C.道德公平观 D.以上不对

20.随着电冰箱市场从卖方市场转向买方市场,各冰箱厂家在改进产品设计,增加产品的功能,改善售后服务等方面绞尽脑汁,不断推陈生新,这种竞争战略是( )

A.集中化 B.差异化 C.分散化 D.总成本领先

21.药品销售公司收购制药企业属于:( )

A.前向一体化 B.后向一体化 C.横向一体化 D.合资经营

22.面对未来可能呈现的多种状态,决策者虽无法事先确定究竟呈何种状态,但可以判断各种状态的概率,该类决策问题属于:( )

A.确定型决策 B.风险型决策 C.非确定型决策 D.追踪决策

23.西蒙把决策活动分为两类:程序化决策和非程序化决策,其区分标准是:( )

A.经营活动与业务活动 B.重复性活动或非重复性工作

C.最优化标准或满意标准 D.计算机决策或非计算机决策

24.环境研究对组织决策没有重要影响,具体表现在可以提高组织决策的:( )

A.有效性 及时性 稳性性 B.前瞻性 有效性 稳定性

C.正确性 及进性 稳定性 D.有效性 正确性 及时性

25.非程序化的决策者主要是:( )

A.高层管理者 B.中层管理者 C.基层管理者 D.技术专家

26.佛光广告公司是一家大型广告公司,业务包括广告策划,制作和发行.考虑到一个电视广告设计至少要经过创意,收集,导演,美工,音乐合成制作等专业的合作才能完成,下列何种组织结构能较好地支撑佛光公司的业务要求:( )

A.直线型 B.职能型 C.矩阵结构 D.事业部制

27.管理幅度指主管人员:( )

A.直接而有效地指挥和管理下部门的数量 B.直接而有效地指挥和管理下属数量

C.指挥和管理的全部下属的数量 D.职责与权力的范围

28.下列组织结构中合权程度最高的是:( )

A.直线制 B.职能制 C.真线职能制 D.事业部制

29.组织结构可分为三种成分,不属于这三种成分的是( )

A.复杂性 B.正规化 C.集权化 D.系统性

30.管理层次少而管理宽度大的组织结构被称为( )

A.直线型组织结构 B.扁平式结构 C.职能型组织结构 D.事业部制

31.某企业采用直线职能制的组织结构,企业中有管理人员 42 人,其中厂长 1 人,车间主任 4 人,班组长 18 人,职能科长 3 人,科员 16 人,每一岗们均不设副职这时厂长的管理幅度为:( )

A.4 人 B.7 人 C.22 人 D.23 人

32.越是组织的上层主管人员所做出的决策越倾向于( )

A.战略的常规的肯定的 B.战术的非常规的风险的

C.战略的非常规的风险的 D.战略的非常规的肯定的

33.某公司为了更好地拓展业务,制定了重组发展计划,该计划准备在全国六大地区设立经销办事处,所有办事处用电脑直接与中央数据库联网,这意味着该公司今后朝什么方向发展( )

A.集权化 B.分权化 C.部门化 D.矩阵化

34.战略管理过程包括:①战略制定 ②战略形势分析 ③战略控制 ④战略实施 正确的顺序是:( )

35. 所谓授权指:A. 在组织设计下,规定下属管理岗位必要的职责与权限  
B. 在组织调整下,规定下属管理岗位必要的职责与权限  
C. 领导者将部分处理问题的权委派某些下属  
D. 委托代理关系

36. 一般下管理层次所拥有的能确定集权成分权程度的是( )

A. 审批权 B. 决策权 C. 组织权 D. 计划权

37. 影响组织,集权与分权程度的因素有许多,不属于该因素的是:( )

A. 决策的代价 B. 决策的影响面 C. 管理哲学 D. 组织的规模

38. 现代大公司广为采用的组织形式是:( )

A. 直线型 B. 职能型 C. 直线职能制 D. 事业部制

39. 人员配备的工作包括:( )

A. 制定工作规范选配培训组织成员 B. 确定人员需用量选配培训组织成员  
C. 确定人员结构选配培训组织成员 D. 确定人员需用量选配考核晋升组织成员

40. 新技术革命条件下组织竞争的重点是:( )

A. 先进的组织结构的竞争 B. 有效的激励机制的竞争  
C. 人才的竞争 D. 技术的竞争

41. 菲德勒所确定的对领导有效又性起影响因素的三个准度是:( )

A. 职能权力, 任务结构, 领导与下属关系  
B. 职位权力, 领导者性格, 领导者素质  
C. 职位权力, 下属素质, 领导者素质  
D. 下属素质, 管理跨度, 任务结构

42. 领导方式的连续统一理论中所列的典型式领导方式不包括:( )

A. 经理“销量”决策 B. 经理既关心人又关心工作 C. 保健与激励因素 D. 文化与环境因素

43. 双因素理论中的双因素指:( )

A. 经济与政策因素 B. 政治与法律因素 C. 保健与激励因素 D. 文化与环境因素

44. 提出公平理论的管理学家是( )

A. 马斯洛 B. 赫兹伯格 C. 亚当斯 D. 弗鲁姆

45. 在管理者对人性的假设方面,认为员工天生好逸恶劳的理论是:( )

A. X理论 B. U理论 C. Y理论 D. Z理论

46. 控制用最后一步是( )

A. 制定标准 B. 衡量绩效 C. 纠正偏差 D. 质量控制

47. 符合专业化原则,且有有利于同一组织的资源共享部门划分方法是:( )

A. 按职能划分 B. 按产品划分 C. 按地区划分 D. 按生产过程划分

48. 人作为人力资源的基本标志是：( )

A. 人的才能 B. 人的气质 C. 人对工作的态度 D. 人的经历

49. 从心理学的角度来说, 人的行为来源于：( )

A. 组织安排 B. 领导指挥 C. 心理动机 D. 别人指使

50. 资料表明: 语言表达作为管理沟通的有效手段可分为三种类型: 体态语言、口头语言、书面语言、它们所占用的比例分别为 50%、43%、7% 根据这一资料, 正确为：( )

A. 这份资料有误, 因为文件存档时, 最常用书面语言

B. 体态语言太原始, 大可不必要重视它

C. 人与人间沟通还是口头语言好, 体态语言太费解

D. 在管理沟通中, 体态语言起十分重要作用

51. 下列情况不属于企业兼并的形式是：( )

A. 两家公司经合并成立一新公司

B. 甲公司买进乙公司资产, 以现款或支付或以甲公司发行的证券支对

C. 甲公司买进乙公司的股票, 从而成为乙的持股公司

D. 甲公司以自己公司的股票换乙公司股东持有的公司股票, 并成为乙公司最大股东

52. 创新指企业抓住市场潜在的盈利机会对生产要素, 生产条件和生产组织进行重组, 以建立新的效能更强效率更高的生产体系的活动进程, 企业创新按其所包含的内容一般可归纳为：( )

A. 技术创进 工艺创进 组织创进 B. 技术创进, 工艺创进 市场创进

C. 技术创进 工艺创进 管理创进 D. 技术创进 市场创进 组织创进

53. 激励理论中的双因素理论, 涉及保健因素的概念指 ( )

A. 影响和促进职工工作满意因素 B. 保护职工心理健康

C. 影响和预防职工不满意发生因素 D. 预防职工心理疾病的因素

54. 用工作轮换办法来培训管理人员的好处：( )

A. 要受训者了解企业各部门业务的技能

B. 了解企业管理与运作的全貌及各部门在整体中的作用和彼此的协同关系

C. 培养出管理人员的协作精神与全局观念

D. 以上三者都是

55. 在制定计划时, 为了能有效地确定, 前提条件应当 ( )

A. 找出关键战略的前提条件 B. 准备好几条方案

C. 选择前提互相协调一致 D. 以上综合考虑

56. 在跨国合作中, 人们常提到文化冲突, 以下不定的为 ( )

A. 交往双方利益要求产生的矛盾 B. 交往文化方面产生矛盾

C. 交往语言

D. 双方价值观不同

57. 90 年代的企业管理信息系统飞速发展, 改变了管理工作的性质和内容, 而且也影响企业组织的结构和权力关系, 因此企业了解现代信息技术是 ( )

A. 实现无低化管理 B. 消除中层的手段 C. 改善了高层提制的手段 D. 权力更集中

58. 小张下岗后开了一间小型餐饮店。他知道, 要取得经营成功, 除了要有可口

的饭菜外，周到的服务和与顾客的良好关系也是非常重要的。为此，他采取了如下控制措施：①在店内显眼的位置挂历一本顾客意见簿，欢迎顾客提出意见和批评；②让领班严密地监视服务人员的行为，并对棘手问题的处理提供协助和建议；③在员工上岗之前进行工作技能和态度的培训；④明确规定半年后要对服务质量好的员工给予奖励。以下说法正确的是( )。

- A.④和①一样，都属于事后控制
- B.①是事后控制，②是现场控制，③是事前控制
- C.④属于激励措施，不属于控制措施
- D.③属于激励措施，不属于控制措施

59. 有一个大家都熟悉的商务趣闻：甲乙两家鞋业公司的经理各派了一位市场调查员去某岛调查，发现岛上的居民从来不穿鞋。结果甲公司的调查员向公司报告称自己发现了一个新市场，进而开拓了市场；而乙公司的调查员则向公司报告说该岛没有市场，于是没有进行市场开拓，从而丧失获利的机会。正如不同的调查人员会得出不同的结论一样，不同的人从这则趣闻中也会得到不同的启发，对此，你认为下列说法不正确的是( )。

- A. 对同一现象不同的人会有不同的看法，所以应鼓励团队工作方式
- B. 开发新市场需要很强的创新精神，并不是所有的人都适合此项工作
- C. 开拓新市场，只要持乐观心态并敢于冒险，就肯定能成功
- D. 风险与收益同在，要想获利，就要敢于冒风险，承担风险

60. 对企业而言，高增长，低竞争的地位业务是( )

- A. 明星
- B. 问题
- C. 金牛
- D. 瘦狗

### 三、论述（每题 15 分，30 分）

1、试述当代管理理论的主要观点

2、度述企业社会责任与经济绩效的关系

### 四、案例题(共 30 分)

案例 1：S 保健医疗器械公司(每小题 2 分，共 12 分)

业内人士对于 S 保健医疗器械公司(以下简称 S 公司)总经理谭先生的人品与能力，总是交口称赞的。白手起家，只用短短不到 7 年的时间，在一个竞争剧烈、带着高科技性质的行业中，办起了一家民营企业，不但站稳了脚跟，而且正生气勃勃地扩展着，毕竟不是一件易事。

谭先生今年 34 岁，10 年前从一家工科大学电子工程系毕业后，就到家日本跨国公司担任家电产品地区销售代表，工作紧张而劳累，但待遇并不算高。四年工作下来，积蓄有限，但他认为这些年的商业实践大大丰富了他的知识、阅历和经验，所以还是很值得的。此时，他决定自己要办一家企业，测试和施展一下做一位“老板”产的本事。

他的一位大学同窗好友任先生，一贯热衷于搞发明创造，此时刚好搞出一种以电磁致热原理为基础的医疗仪器，并取得了专利，来找谭先生商量合作。任先生热爱工程技术，对开发新产品尤为着迷，但对商业、销售乃至一般管理工作却

只是表面的、形式性的外表，营销成功的基本要素在于销售者的真诚。他说：“买卖做到底，其实是做道德和人品。”在谈到“无商不奸”这句很普及的话时，他评论：“这可不能一概而论。确实，有些商家大喊顾客是上帝，对顾客热情欢迎接待，但实际考虑的还是如何赚顾客的钱。可是我们从来主张独树一帜，我们为顾客服务是发自赤诚，我们会用行动证明这一点。”他们真的做到了，有一个事例可以证实这一点：有一回，南方一个城市卫生局的代表和该市医药公司的采购人员远道来访 S 公司，他们当然受到包括谭总本人的热情周到的接待。当客人说明来意时，却遇到意外的反应。他们是专程来批量购买 S 公司的电磁热波仪的，因为据称此仪器治疗该地肆虐当地众多群众多年的一种特殊的地方病有良好效果。但谭总却说，S 公司的产品虽然对此病有一定疗效，但在这方面却不如另一家类似产品制造商—华佗医疗仪器公司的 HG4 热力仪，因而建议客人转去那儿购买。这一“反常”行为令客人们很惊愕和感动，并表示他们决定仍按原计划在 S 公司购买。谭总则力荐他们去华佗公司，不但立即去电话联系，还亲自驱车送客人到该公司。此举不但使那家市医药公司从此成为 S 公司的一个忠实的长期客户，而且赢得华佗公司愿与 S 公司建立互补性战略伙伴关系的意愿和诚意。目前两公司正在磋商合并事宜。

谭总在总结了几年的工作实践后，用几个字总结了 S 公司的管理哲学，即“敬业、和谐、勤奋、真诚”，作为公司文化的精华。

请根据以上情况，回答以下问题：

1. 对于谭先生所持的“办企业主要不是为发财，而是为事业”的价值观，你的认识和评论是：

A.也许精神可嘉，但恐怕实际上不会有，也办不到。我怀疑他是否真有这种信念

B. 这好像有些极端化。这违背市场经济的基本假定，纯属空想

C.如果确是他由衷之言而又用实践去兑现，我敬佩他这种傻子精神和勇气

D. 我国是社会主义国家，如果有谭先生这种人去如此尝试，应当鼓励

2. 你对谭先生有关职工激励和奖酬的宏论做何评价？

A.他并未否定按贡献分配，而是根据本公司具体特点，认为对穷困职工应一定程度上考虑按需分配，这无可非议

B. 这是一种逆潮流而动的复旧思潮，对“大锅饭”就该全盘否定

C.不能借口具体情况的不同，保留已被历史证明是落后低效的制度

D. 群众是讲实效的，光说些好听的，不给钱，人家不会给你干活

3. 你怎么看待谭总对上门的生意拱手让给别人和“做生意的根本在道德和人品”的做法与说法？

A.这种做法若不是幼稚，就是一种为取得客户好感和信任的销售策略。因为企业不可能不追求盈利

B. 谭总的确用他的行为表明他是真诚地忠于他所倡导的道德信念的。他也许能成为日益引入注目的榜样，不宜予以否定

C.从实际绩效看，不能得出只有诚恳待人，才能保证长期稳定的客房关系和利润的结论

D.世界经济中竞争仍在加剧，但确实出现了开展合作，争取双赢的动向，虽