

2000年MBA管理试题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022_2000_E5_B9_B4MBA_c70_159521.htm 试题部分 考生注意：答案须写在答题纸与答题卡上，写在试题纸上无效。

一、简述题《每小题4分，共20分）

- 1.为什么说计划工作有助于降低风险？
- 2.创业型管理者与守业型管理者在行为特征方面存在什么区别？
- 3.双因素理论的基本内容是什么？在现实管理实践中如何运用这种理论？
- 4.管理的一个著名定义是：“通过别人并和别人一道实现组织目标。”请说明管理者如何才能有效地做到这一点。

- 5.小王成立了一家专门从事楼房内外清洁的“保洁”公司。经营这样一家公司，你认为应关注哪些一般环境因素？

二、选择题（每小题1分，共40分）

- 1.馨圆食品厂20世纪90年代初成立，主要产品是一些保健食品，销售对象是学历和收入都较高的人士。工厂的分销商主要是一些药店和百货公司。为激励分销商按时付款，工厂规定10天内付款可享受2%的折扣，30天内必须付清百分之百的款项。结果，工厂40%的销售款可以平均在10天左右回收，余下的60%可以平均

在25天左右回收，全部销售款的平均收款期为19天左右。后来考虑到市场竞争，工厂放松了付款条件，规定10天内付款可享受3%的折扣，40天内必须付清百分之百的款项。结果，工厂60%的销售款可以平均在10天左右回收，余下的部分平均可在35天左右回收。请问新政策下工厂全部销售款的平均收款期为多少天左右？

A.40天 B.35天 C.25天 D.20天

- 2.向下属布置紧急的事情时，不同的人会有不同的方式。典型的有以下四种：

“这件事情很急，请你在下班前办好。” “其

他事情先放下，马上把这件事情办好。” “你把手头上的事情交给小王，马上处理这件事情，下班前办好。” “这件事情很紧急，下班前一定得办好。如果忙不过来，你可以找小王打打下手。” 对于上述四种方式，你认为哪一种方式下属的工作自由度最小？ A. B. C. D. 3.对于企业一些重要经营项目的决策一定要进行可行性分析，这是基本的要求。在对可行性分析的工作思路上，张经理认为可行性分析要从项目的不可行性分析入手；王经理则认为可行性分析的大部分工作就是分析其可行性，在可行性分析的初期阶段千万不能引导大家思考项目的不可行性。你认为以下四种判断中哪一种判断是正确的？ A.张经理主持分析论证的项目在实施过程中风险一定会更小些 B.张经理和王经理的工作思路存在着差异，但不存在本质性的差异 C.对重大决策应采用张经理的工作思路，对一般性决策则应采用王经理的工作思路 D.王经理的工作思路不符合科学的决策过程要求 4.MBA是工商管理硕士的英文缩写。有一位经理在给MBA学员做讲座时说：“MBA更准确的定义应是问题管理（Manage - ment By Accident），因为没有事故或不可预测事件，就不需要管理。” 你认为这位经理的说法对我国MBA教育事业是否有益？ A.有，这对如何培养高层次管理者很有启发 B.没有，这样会引导我国的MBA教育不重视基础管理工作，而管理者假如没有扎实的管理基础，也就无法处理事故或不可预测的事情 C.益处不大，类似的文字游戏太多了 D.无法判断 5.你正面；陆是否购买某种奖券的决策。你知道每张奖券的售价以及该期共发行奖券的总数、奖项和相应的奖金额。在这样的情况下，该决策的类型是什么？加入何种信息以后该决策将变成一个

风险性决策？ A.确定性决策；各类奖项的数量 B.风险性决策；不需要加其他信息 C.不确定性决策；各类奖项的数量 D.不确定性决策；可能购买该奖券的人数

6.一家企业因为要上一个新的项目，急需筹措资金。他们想到了向银行贷款。企业的厂长找到财务科长，向他做了这样的布置：“张科长，企业要上新的项目，需要资金，你也知道我们企业目前缺乏这笔资金。请你想办法从银行申请到贷款。”对于该企业厂长的这一指示，你觉得主要在以下哪方面还不够明确？ A.贷款目的 B.贷款地点 C.向谁贷款 D.何时贷款

7.影响行业竞争的五种力量模型是一种非常好用的分析工具，在进行竞争分析和制定竞争战略时，大多数人都会借鉴使用这一模型。现在，假设我们对某大城市一家经营手机业务的企业所面临的竞争状况进行分析。结合现实，你认为以下哪一序号所对应的分析结论最合理？ A. B. C. D.

8.于先生受命前往一家多年亏损的企业担任厂长。到任之后，他待人热情，早上早早地站在工厂的门口迎候大家，如果有的员工迟到，他并不是批评和指责，而是询问原因，主动帮助员工解决实际困难。一周下来，大家看到厂长每天都提前到厂，而且又待人热情，原来习惯于迟到的员工也不迟到了。从这件事情来看，是什么权力使于厂长产生了如此大的影响力？ A.个人影响权 B.专长权 C.法定权 D.A和C

9.以下是实际所观察到的某些领导的行为表现： 自行做出并宣布决策； 强行推销自己所做的决策； 做出决定并允许提出问题； 提出可修改的讨论计划； 提出问题、征求意见并作出决策； 规定界限但由集体作出决策； 允许下属在上级规定的界限内行使决策权。对这7种领导行为的最适当分类是： A. 属于专制式，

属于参与式，属于民主式。 B. 属于专制式，属于民主式，属于放任式。 C. 属于专制式，属于民主式，属于放任式。 D. 属于专制式，属于民主式，属于放任式。

10.目前“信息社会”、“知识经济”等名词已经为越来越多的人所熟悉和接受，社会的确在快速地发生着变化。随着社会的变化，企业组织也在不断地进行着变革。其中一个重要特点是从典型的“金字塔”式的组织模式向组织扁平化转变，许多原有的组织层次被“砍”掉了，权力开始向下移动。对于企业采取这种变革举措的缘由，理论界不断地进行归纳和总结。以下四种描述，你认为哪一种最不合适？ A.信息社会的主要标志是大量使用计算机，计算机替代了人，进而促使组织扁平化。 B.传统的工业社会强调稳定性和秩序，信息社会强调的是速度、快速反应和灵活性。 C.在传统的工业社会中，设备和机器显得特别重要，信息社会中人和知识等更重要。 D.工业社会时代市场变化速度缓慢，信息社会时代惟一不变的就是变化。

11.某重要会议的开会通知，提前通过电话告知了每位会议参加者，可是到开会时，仍有不少人迟到甚至缺席。试问，以下有关此项开会通知沟通效果的判断中，哪一种最有可能不正确？ A.这里出现了沟通障碍问题，表现之一是所选择的信息沟通渠道严肃性不足。 B.这里与沟通障碍无关，只不过是特定的组织氛围使与会者养成了不良的习惯。 C.此项开会通知中存在信息接受者个体方面的沟通障碍问题。 D.通知者所发信息不准确或不完整可能是影响此开会通知沟通效果的一个障碍因素。

12.汪力是一民营企业的职员，他工作中经常接到来自上边的两个有时甚至相互冲突的命令。以下哪种说法指出

了导致这一现象的最本质原因？ A.该公司在组织设计上采取了职能型结构。 B.该公司在组织运作中出现了超级指挥问题。 C.该公司的组织层次设计过多。 D.该公司组织运行中有意或无意地违背了统一指挥原则。

13.在公司制企业中，总经理的职责被界定为执行董事会制定的政策。对总经理这样的管理者，下列何种说法最恰当？ A.这样的管理者一定不拥有公司的股票。 B.这样的管理者只负责操作性的作业工作，不做任何决策。 C.这样的管理者主要负责管理决策。 D.这样的管理者负责公司所有经营管理问题的决策，但职工思想政治工作除外。

14.美国有一步兵上尉对其在越南丛林战中的行为做了这样的说明：“你问我怎么能在这样混乱的情况下使命令得以贯彻‘我认为，如果士兵们因在丛林里陷入敌人阵地而不知道该怎么办，我又因距离太远而无法下达命令时，我的职责就是使他们知道自己该怎么做。他们该做什么，完全依赖于他们对形势的判断。我的做法是，责成现场的人自己作出决定。”对该上尉的行为，以下何种解释最妥当？ A.这位上尉是不得已而为之。 B.这位上尉采用的是放任式的领导方式。 C.这位上尉在有意识地锻炼士兵，给士兵创造晋升机会。 D.这位上尉对自己职责的认识非常符合现代管理思想。

15.中华商务中心是一家合资企业，以物业经营为主要业务。目前有写字楼租户272家，公寓租户426家，商场租户106家。公司在总经理下设有物业部、市场部、财务部、人事部、公关部、业务发展部等部门。物业部下设置了写字楼管理部、公寓管理部、商场管理部以及其他配套部门。试问，其整个公司和物业部内部的组织结构分别采取了何种部门化或部门划分形式？ A.职能部门化和顾客部门化。 B.顾客部门化和

职能部门化。 C.均为职能部门化。 D.均为顾客部门化。 16. 面临日益激烈竞争形势的企业，有不少改变了传统终身雇用员工的做法，开始大幅度裁减人员，并声称公司只向那些有上佳表现的员工提供职位。此举意味着什么？ A.由于工作的不稳定，员工对公司的归属感和忠诚感会随之下降。 B.尽管公司弱化了对员工就业所承担的义务，但员工的归属感和忠诚感不会下降，竞争意识反而会增强，实际上有利于公司的长远发展。 C.为对付当前竞争压力而采取的上述措施，既有利于公司压缩成本开支，同时还会激发员工的奉献精神 and 主动性，所以是一项有利无弊的举措。 D.那些工作有卓越表现的员工，在成就感的激励下会自然地产生对公司的忠诚感，这样即便裁员造成了人心不稳定，也会对公司的长远发展起促进作用。 17.王超是一家大型软件公司计算机辅助教学系统开发组组长。为衡量具体项目的进展情况，他提出使用一种两维图，其中一维表示项目所涉及问题的重要性（理论与实践意义），另一维表示研究开发方法本身的先进性（合理性和精确性）。如下图所示，R、S、T分别代表他们先后开发出来的三大项目。根据此图，你认为以下哪句话最能确切地反映三超领导的开发组在项目组织管理方面取得成绩的变化情况？图略 A.效率和效果都下降了。 B.效率和效果都上升了。 C.先是效率下降而同时效果提高，再后来是效果不变而效率提高。 D.先是效果下降而同时效率提高，再后来是效果不变而效率再提高。 18.四海家政服务公司是在N市一家新成立的面向城市居民家庭服务的公司。对于下面所列的各类信息，你认为哪一类最有利于该公司决策层从中确定公司的使命？ A.一份关于N市历史演变的报告。 B.一份关于N市居民日常生活

状况的调查报告。 C.一份关于N市产业结构的总结报告。 D.一份市领导关于N市建设规划的讲话稿。

19.某企业在编制预算时规定，在产品销量为1000件时，预算的单位成本为2.80元；而当销量达到1500件时，则以单位成本2.65元作为控制标准。此种做法是 A.违背了控制的严肃性原则。 B.体现了控制的例外原则。 C.以弹性预算法来谋求控制严肃性与灵活性的统一。 D.在控制工作中引入了激励原则。

20.山川旅行公司刘总经理在总体市场不景气的情况下，以独特的眼光发现了惊险性旅游项目与40岁~45岁男性消费者之间的相关性，在此基础上设计了具有针对性的旅游路线与项目。并进行了前期宣传。因为涉及到与交通管理、保险、环保等部门的协调，新项目得到正式批准的时间比预期的晚了整整一年，由此丧失了大量的市场机会。你认为下列哪种说法最能概括刘总的管理技能状况？ A.技术技能、人际技能、概念能力都弱。 B.技术技能、人际技能、概念能力都强。 C.技术技能和人际技能强但概念能力弱。 D.技术技能和概念技能强但人际技能弱。

21.某投资公司准备对一家儿童卡丁车游乐公司投资，为此要对项目进行可行性论证。在以下各因素中，你认为哪一因素对该项目的未来发展前景最无关联影响？ A.家长对培养儿童勇敢精神的重视程度。 B.政府对儿童游乐项目的管理政策。 C.初步选定的供应商生产的卡丁车的质量水平。 D.其他游乐项目对儿童的吸引力。

22.某油田作为一家法人企业，对从事施工作业的辅助生产单位如钻井、机修、基建、运输等二级单位实行自主经营、独立核算、自计盈亏的管理体制，这些二级单位要向油田公司总部缴纳固定资产占用费和流动资金使用费，其水平与银行流动资金贷款利率相当。这些二级单

位属于：A.成本中心。 B.费用中心。 C.利润中心。 D.投资中心。

23.确定合理的管理幅度是进行组织设计的一项重要内容。关于什么是合理的管理幅度，对于下列四种说法，你最赞同哪一种？ A.管理幅度越窄，越易控制，管理人员的费用也越低。 B.管理幅度越宽，组织层次越少，但管理人员的费用会大幅度上升。 C.管理幅度应视管理者能力、下属素质、工作性质等因素的不同而定。 D.管理幅度的确定并不是对任何组织都普遍重要的问题，无须过多考虑。

24.保兰公司是一家生产普通建材的小企业，从总经理到普通员工都倾心于主业的发展。近年来公司发展迅速，又进入家具、化妆品、房地产等领域。为协调和规划公司多种业务的发展，贯彻持久有效的战略，公司决定立即成立“企划部”。从公司的历史和发展要求看，你认为企划部部长的选聘最好采取什么方法？ A.内部选拔。 B.外部选拔。 C.从内部物色有潜力的人，选送出去参加培训，回来再任用。 D.由现任总经理兼任。

25.田力是某大型企业集团的总裁助理，年富力强，在助理岗位上工作得十分出色。他最近被任命为集团销售总公司的总经理，从而由一个参谋性人员变成了独立部门的负责人。下面是田力最近参与的几项活动，你认为这其中哪一项几乎与他的领导职能无关？ A.向下属传达他对销售工作目标的认识。 B.与某用户谈判以期达成一项长期销售协议。 C.召集各地分公司经理讨论和协调销售计划的落实情况。 D.召集公司有关部门的职能人员开联谊会，鼓励他们克服难关。

26.精致公司主要生产各种型号的汽油发动机和柴油机，产品研发任务主要由其内部的中心研究所承担。该所分为基本件室、缸体室、燃烧室、测试室、电气室、计划室和所长办公室等部门。你

认为下列何种情况出现时，该所的部门设置方式和组织结构最有必要进行适当调整？ A.中心研究所的职能发生重大的变化，增加了包括行业技术信息的搜集分析、市场动态分析、为产品售后服务提供技术支持等新职能。 B.所长的人选进行了更换，新所长精通管理，尤其是组织管理方面的技能。 C.企业准备压缩人员，中心研究所也准备转出去一部分富余人员。 D.企业主产品更换了商标。

27.X公司原是一家军工企业，具有雄厚的技术实力，但老产品的市场潜力不大，总裁决定为此进行战略调整。公司的人力资源部也因此行动起来，他们期望尽快完成新的人员配备计划的制定和贯彻工作。为了更好地完成这一工作，你认为以下哪一方面是其最重要的前提？ A.提高人力资源部工作人员的水平。 B.了解和把握公司的发展方向和与之相适应的任务目标。 C.加强人力资源部与其他部门的沟通。 D.了解其他同行公司的发展情况。

28.某推销员经过艰苦的努力，一年中实现了100万元的销售业绩，该推销员认为自己大大超额完成了工作任务。他非常高兴，主动地向销售主管汇报并提出额外奖金的要求。谁知销售主管只是说了些口头表扬的话，只字未提奖金的事。这位推销员等了好多天，什么也没等到。他知道额外奖金的梦破裂了，他的工作热情也没有了。如果这位销售主管是一位称职的 managers 的话，你认为他不给推销员发额外奖金的最大可能原因是什么？ A.他怕大家过分地追求销售量，而忽视了服务质量。 B.没有预先给出计划标准，缺少控制和考核的依据。 C.企业正处于发展阶段，许多方面需要资金，不能发额外奖金。 D.企业其他的推销人员也同样超额地完成了销售任务。

29.在管理决策中，许多管理人员认为只要选取满意的方案即可

，而无须刻意追求最优的方案。对于这种观点，你认为以下哪种解释最有说服力？ A.现实中不存在所谓的最优方案，所以选中的都只是满意方案。 B.现实管理决策中常常由于时间太紧而来不及寻找最优方案。 C.由于管理者对什么是最优决策无法达成共识，只有退而求其次。 D，刻意追求最优方案，常常会由于代价太高而最终得不偿失。

30.某公司总经理自创业以来一直都亲自主管营销工作。随着公司规模扩大，他所直管的营销队伍从5人增加到了80多人。最近，总经理发现公司的营销人员有些散漫，对公司的一些做法有异议时也不像从前那样直接找总经理本人沟通，常常采取背后议论的方式。这种情况是以前所没有过的。对此，总经理感到比较困惑，但又找不到确切的原因。从管理的角度看，你认为产生这种状况的根本原因是什么？ A.市场规模增长太快，营销人员太多，产生了鱼龙混杂的情况。 B.总经理对营销人员关心不够，致使营销人员内心产生了看法。 C.总经理直管营销队伍的方式已无法适应公司日益扩大的规模。 D.公司管理层次太多，阻碍了总经理与营销人员间的直接交流。

31.某公司高层决策者对人力资源部提出目标，要求经过努力必须在一定时间内为公司各关键岗位提供合格的人才。对于这一要求，你认为以下哪一种评价最有道理？ A.时间不明确，在实际中难以操作。 B.关键岗位提法欠具体，范围认定困难。 C.合格人才的标准不清楚，需详加说明。 D.需综合考虑以上说法所反映的问题。

32.高级工程师李华在一家研究所工作，该所拥有一流的研究条件。根据双因素理论，你认为下列哪一种措施最能对李华的工作起到激励作用？ A.调整设计工作流程使李华可以完成完整的产品设计而不是总重复做局部的设计

。 B.调整工资水平和福利措施。 C.给李华配备性能更为先进的个人电脑。 D.以上各条都起不到激励的作用。

33.关于公司总经理与中层管理人员之间的区别，存在着以下几种不同的说法。你认为其中哪一种说法最为贴切？ A.总经理比中层管理人员更需要环境洞察力。 B.总经理比中层管理人员更需要拥有发言权。 C.总经理比中层管理人员更需要掌握反映公司经营问题的信息。 D.总经理的行为比中层管理人员较少受约束。

34.翟同庆是仙容化妆品公司的销售部经理。去年该公司招聘了一批刚毕业的大学生，其中有一位学化学的小唐，被认为很有培养前途。公司指定她负责G地区的销售工作，并设立了一种很有吸引力的佣金制度。一年下来，小唐尽管工作十分努力，但所分管地区的销售业绩就是上不去，她也承认G地区销售潜力不小。面对这种情况，有人给翟经理出了以下几个主意，你认为其中哪个主意最好？ A.在办公室张榜公布各地区的销售业绩，让大家都知道谁干得好，谁干得差。 B.郑重告诉小唐，下季度若仍达不到分配给她的销售指标，公司就要请她另谋高就。 C.让翟经理带小唐去走访几家新客户，给她示范销售老手的做法。 D.顺其自然，啥事也不用做，反正通过实践摸索与经验积累，她会成熟起来的。

35.某雇员在一个岗位上已经工作了许多年，他现在的工作状况却并不令人满意，其直接上司对此也感到十分困惑。从管理的角度看，你认为对他最好采取什么措施？ A.明确告诉他，若不改进工作，将要被解雇。 B.让他继续留在现岗位，再注意观察一段时间。 C.向他说明领导的困惑，希望他努力改进工作。 D.与他共同分析原因，寻求改进的措施。

36.有一天，某公司总经理发现会议室的窗户很脏，好像很久没有打扫过，

便打电话将这件事告诉了行政后勤部负责人，该负责人立刻打电话告诉给事务科长，事务科长又打电话给公务班长，公务班长便派了两名员工，很快就将会议室的窗户擦干净。过了一段时间，同样的情况再次出现。这表明该公司在管理方面存在着什么问题？ A.组织层次太多。 B.总经理越级指挥。 C.各部门职责不清。 D.员工缺乏工作主动性。

37.生产部长说：“如果我们不生产，什么也不会发生。”技术开发部部长打断说：“如果我们不进行设计，什么事也不会发生。”销售部部长说：“如果不是我们把产品卖出去，那才真是什么都不会发生呢！”上述谈话说明该组织在哪方面存在严重的问题？ A.各部门领导过分强调本部门工作的重要性。 B.各部门领导对各自角色及其在组织中的作用定位不准。 C.各部门领导对组织内各职能的分工合作缺乏正确认识。 D.各部门领导的话没有什么错误，只是语气不太好。

38.某公司新近从基层选拔了一批管理人员担任中层管理职务。上岗之前，公司委托你对他们进行培训，你认为，这种培训的重点应当放在： A.总结他们在基层工作的经验教训。 B.熟悉公司有关中层管理人员的奖惩制度。 C.促进他们重新认识管理职能的重点所在。 D.帮助他们完成管理角色的转变。

39.统计分析表明，“关键的事总是少数，一般的事常是多数”，这意味着控制工作最应重视： A.突出重点，强调例外。 B.灵活、及时和适度。 C.客观、精确和具体。 D.协调计划和组织工作。

40.你的部门因预算的限制，有必要进行整编。你请了本部门中一位经验丰富的人负责这项工作。他在你部门的每个领域都工作过，你感到他有能力完成这一任务，可他却似乎对这项任务的重要性反应漠然。此时，你应当采取哪种领导方式？ A.

高任务、高关系。 B.高任务、低关系。 C.低任务、高关系。
D.低任务、低关系。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com