



新起点

备战 **MBA**

全国联考系列丛书

管理模拟考试

试题 10 套必练

总策划 / 张合功

编 者 / 北京新起点学校 MBA 全国联考命题研究组

中国建材工业出版社

新起点备战 MBA 全国联考系列丛书

管理模拟考试试题 10 套必练

北京新起点学校 MBA 全国联考命题研究组 编

中国建材工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

管理模拟考试试题10套必练/北京新起点学校MBA
全国联考命题研究组 编. —北京:中国建材工业出版社,
2001.12

(新起点备战 MBA 全国联考系列丛书)

ISBN 7-80159-219-0

I. 管… II. 新… III. 管理学—研究生—入学考试
—试题 IV. C93-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 090282 号

159206

新起点备战 MBA 全国联考系列丛书

管理模拟考试试题 10 套必练

北京新起点学校 MBA 全国联考命题研究组 编

*

中国建材工业出版社出版

(北京海淀区三里河路 11 号 100831)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

北京丽源印刷厂印刷

*

开本: 787mm×960mm 1/16 印张: 12.5 字数: 230 千字

2002 年 1 月第一版 2002 年 1 月第一次印刷

印数: 1~5 000 册 定价: 24.00 元

ISBN 7-80159-219-0/G·037

序

MBA是工商管理硕士（Master of Business Administration）的英文缩写。在美国，MBA教育已有近一个世纪的历史，它每年培养数以万计的学生，毕业后许多人已成为出类拔萃的工商管理人才，领导着美国企业称雄于世。MBA因此成为全社会、企业界以及青年人心目中颇具吸引力和荣誉感的学位之一。

目前，我国的企业，正由传统型企业向现代化企业过渡和转型，亟需一大批优秀的企业家。工商管理学院就是造就现代企业家的摇篮，工商管理硕士就是新一代企业家的苗子，中国企业的持续发展和竞争力的增强，不但需要学术型、思辨型、知识型的学者或管理硕士，而且需要技术型、行动型、能力型的MBA。MBA教育追求的目标就是培养和造就这种综合型的高级管理人才的。

我国的MBA教育发展很快，从1997年实行全国联考以来，招生人数逐年增加。1997年招收2000多人；1998年招收6000多人；1999年招收8000多人；2000年MBA招收10000多人；2001年全国招生12000人左右，报考人数达38000多人；2002年全国MBA招生院校将增加到66所，预计招生人数将达到15000多人，报考人数将达45000左右。

2002年MBA报考硬件方面的条件为40岁以下，研究生要求具有两年以上工作经验（2000年7月以前毕业），本科生要求具有三年以上工作经验（1999年7月以前毕业）；专科生要求具有五年以上工作经验（1997年7月以前毕业）。毕业时间以毕业证上的日期为准。

MBA全国联考为笔试，包括英语、数学、管理、语文与逻辑、政治五科。其中英语、数学、管理、语文与逻辑四科由全国MBA考试指导委员会统一命题，统一考试，统一阅卷。考试时间每年分两次，10月份一次，1月份一次（10月份仅招收在职MBA，即通常所说的EMBA）。1999年、2000年教委的录取分数线均为四门联考260分，单科成绩50分（西部院校录取分数线245分，单科成绩45分）。2001年教委的录取分数线为四门联考265分，单科成绩55分（西部院校录取分数线255分，单科成绩45分）。政治理论课由各校自行命题，不计入总分，及格即不影响录取。

北京新起点学校自1999年7月首次招生以来，积极探索MBA考前培训的新方法，将整个培训活动当作一个系统工程来进行，逐步奠定了自己的办学特色。为把学员成功地输送到北大、清华等名校。学校采取“高中升大学”的教学管理模式。每门课除了授课的教授外，另外配备专职班主任、辅导员（北

大硕士研究生)。每堂课都留有作业,并对作业全批全改,有效地促使学生积极学习;平时不定期地举行小测验,以便随时了解学生的学习状况和学习效果;针对大多数学生数学基础较差的情况,还开设了数学辅导小班。这些措施,在两年来的教学实践中,发挥了巨大的作用,并取得了骄人的成绩。

从 MBA 全国联考的考试结构、考生的实际情况及近几年的考试实践来看,能否取得联考的胜利,主要取决于两点:一是考生原来的基础;二是是否具备足够的复习时间。两点皆具备的考生,顺利通过考试一般是没有什么问题的;仅具备一点,若发挥得好的话也有可能通过考试;两点皆不具备,要想取得好的成绩就困难了。为了帮助考生系统地复习联考要求的知识,北京新起点学校组织专家编写了这套《新起点备战 MBA 全国联考系列丛书》,整套书共十五本,主要特色如下:

1. 这套丛书是全国惟一一套由 MBA 专业辅导学校组织编写的。新起点学校作为专门从事 MBA 考前辅导的机构组织,拥有一个由一批具有丰富经验的 MBA 辅导专家和历届 MBA 联考高分获得者组成的 MBA 全国联考命题研究小组。学校根据几年来的办学经验,历经一年的准备,推出了这套丛书。这套书的出版将极大地方便考生、特别是没有时间上辅导班的考生复习备考。

2. 严格按照《2002 年工商管理硕士(MBA)入学考试大纲》的要求编写,既照顾考试重点又兼顾应有的知识面。

3. 本丛书的编者中既有辅导专家又有联考高分的获得者,他们将从教与学两个角度来审视 MBA 全国联考,使得本丛书极具实用性。

4. 本丛书自成系列,从辅导教材、习题精解到模拟题库一应俱全。再也不用为选辅导教材浪费太多的时间,也无需买许多重复的参考书。

5. 新起点网站(www.newstartmba.com; www.newstart.com.cn;)将随时提供各种配套资料作为这套丛书的补充,使考生能及时获取各种考试信息,不走或少走弯路,节约宝贵的复习时间。

该书是本丛书最后一组,即模拟考试 10 套必练中的《管理模拟考试试题 10 套必练》分册。模拟考试一直都是新起点的秘密武器,在备考中起着举足轻重的作用。很多考生之所以能在联考中取得理想的成绩,主要是得益于模拟考试中科学、严格的训练。

新起点的模考题过去一直秘不示众,很多考生通过各种渠道寻找它们。现在,我们将精选出的 10 套题公之于众,以饕读者。相信必将会对应试者提高联考成绩有一定的帮助。

编者

2001 年 12 月



北京新起点学校校长 张合功

北京新起点学校简介

北京新起点学校是张合功校长创立，经教育部门批准的从事MBA考前辅导的专业学校。学校凭借其雄厚的师资，严格、科学的教学管理得到了广大学员的认可，成为京城最具实力、口碑最好的MBA考前辅导学校。

2000年MBA全国联考，新起点共有192名学员参加考试，人均258.77分，上线（260分以上）106人，上线率达55.2%，所有单科平均成绩均居全国MBA考前辅导学校首位，2000年GRK联考状元亦出自新起点。

2001年MBA全国联考，新起点共有466名学员参加考试，人均262分，上线（265分以上）246人，上线率达52.8%，北大总分第一名、第二名皆出自新起点，北大总分前50名免面试人员中，出自新起点的就有13人。

新起点真正成为了中国MBA的摇篮！

新起点竭诚欢迎有志报考MBA的人士加入！

咨询电话：

62763777 62763773

64261772 64261773

学校网址：

www.newstartmba.com

www.newstart.com.cn

目 录

管理 (一)	(1)
管理 (一) 答案	(19)
管理 (二)	(22)
管理 (二) 答案	(37)
管理 (三)	(40)
管理 (三) 答案	(61)
管理 (四)	(64)
管理 (四) 答案	(79)
管理 (五)	(81)
管理 (五) 答案	(96)
管理 (六)	(99)
管理 (六) 答案	(117)
管理 (七)	(119)
管理 (七) 答案	(139)
管理 (八)	(142)
管理 (八) 答案	(158)
管理 (九)	(160)
管理 (九) 答案	(174)
管理 (十)	(176)
管理 (十) 答案	(193)

新起点学校备战 MBA 全国联考模拟考试

管 理 (一)

姓名: _____ 学号: _____

(请将答案写在答题纸和答题卡上, 写在本试卷上一律不给分)

本试卷满分为 100 分, 考试时间 180 分钟

一、简答题: (每小题 4 分, 共 20 分)

1. 所谓“时势造英雄”说明了环境和管理之间怎样的一种关系?
2. 怎样的报酬分配易使员工感到不公平, 从而挫伤工作积极性? 如何针对不同情况进行处理?
3. 管理者如何将组织塑造得更富有创造性?
4. 管理当中有一句话叫做“结构跟着战略变”, 这是什么意思?
5. 组织对管理人员的培训工作必须实现哪些具体目标?

二、选择题: (每小题 1 分, 共 40 分)

1. 80 年代初, 科宁公司面临着许多其他公司也同样遇到的问题: 新招聘的雇员受到“铺展红地毯”式的隆重欢迎, 但是他们一开始工作, 情景就完全不同。工作第一天是杂乱无章的, 简直摸不清头脑。有时, 这些情况会延续几个星期。一位新雇员对此评论说: “他们一开始就在播种促使人离职的种子。”这表明, 科宁公司:
A. 对人才的选聘并不注重 B. 职前教育体系很不完善
C. 应当着手准备降低员工辞职率 D. 对新雇员严加考核
2. 一些公司常常把一位高层经理的办公桌搬到某一问题的中心所在地, 使他处于行动的中心; 还有的公司要求管理人员深入到各个不同的事业部, 通过这种途径使管理人员了解各个不同部门的特点, 发现特有的问题。你认为下列不是这些做法的优点是:
A. 大大简化了信息流通的程序 B. 加强管理阶层与职工感情上的交流

- C. 能贯彻实施企业的战略意图 D. 有利于管理者树立威信
3. 你的部门因预算的限制,有必要进行整编,你请了你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,并一直渴望着能提供帮助。你感到他有能力履行这一使命,可他却似乎对这项任务的重要性反应漠然。此时,你应当如何做:
- A. 将这项任务授予给他,让他自己决定如何完成任务
B. 同他讨论部门的情况,鼓励他大胆接受这项工作
C. 自己担起整编的担子,但积极听取他的建议
D. 将任务交给他,并对他进行严格的监督
4. 公司管理政策赋予管理者的权力是:每月不超过 200 元的年工资增长批准权,每笔支出不超过 1 000 元的审批权,并且年度总支出不超过 2 000 万元。如果超出上述标准则需经上级管理部门的批准。在实施这种控制时,是:
- A. 强调控制的经济性 B. 强调控制的适时性
C. 强调焦点控制 D. 强调例外控制
5. 某公司的总裁说:“我认为,对于进行有效的战略管理来说,最基本的条件是企业的各个层级的雇员都掌握足够的信息。我们要求各个部门都要向自己的每个雇员告知企业的产品计划、发展方向、经营目标、实现这一目标的进展及我们用户和竞争者的状况。”这段话所反映的主要意思是:
- A. 战略管理能使雇员充分发挥主动性和想象力
B. 战略管理使企业主动地塑造自己的未来
C. 对决策过程的参与,雇员会更自觉的支持企业实现组织目标
D. 沟通是成功进行战略管理的关键
6. 某药品公司是一家位于香港的公司,在亚太地区生产和销售各种中药产品。这家公司在泰国与菲律宾等东南亚国家都有广泛的销售网。公司在香港总部建立了一个新管理信息系统。每个分公司取消了数据处理部门,各公司可与总公司联系,取得它所需要的报告。但系统一旦发生故障,整个公司将陷入瘫痪状态。分公司由此错失许多良机。你认为该药品公司迫切需要解决的问题是:
- A. 改进管理信息系统
B. 调整组织结构,各分公司重设各自管理信息系统
C. 加强信息传递与反馈速度
D. 建立专门机构全权负责公司总部与分子公司的信息管理
7. IBM 总裁托马斯·沃森:“我认为一个公司的成绩在于它的有效运用组织的才智,如何帮助大家找到共同的目标,以及如何透过代代相传的改变

而保持共同的目标和方向。我们发现，能屹立数年的大企业，并非得力于组织形式及行政技巧，而在于信念力量，以及信念对组织成员的吸引力。”对这句话最好的注解是：

- A. 信念的重要性超过技术、资源及创新
 - B. 关心员工，发挥员工的才智是企业实现目标的关键
 - C. 公司巨大成功来源于对企业文化的卓越追求
 - D. 组织结构及具体的管理决策并不重要
8. 已知：制造 1 个产品 C 需 2 个产品 A，3 个产品 D；
制造 1 个产品 D 需 1 个产品 A，3 个产品 B；
制造 1 个产品 E 需 4 个产品 C，若制造 10 个产品 E，需产品 A、B 各多少个？
- A. 80、240 B. 120、120 C. 200、360 D. 120、360
9. 组织结构越是能反映为实现组织目标所必要的各项任务和工作分工，以及相互间的协调，组织结构就越是精干、高效；组织中每个部门或个人的贡献越是有利实现组织目标，组织结构就越是合理有效。这两句话分别表示了组织工作：
- A. 目标统一原理，管理宽度原理 B. 目标统一原理，责权一致原理
C. 组织适宜性原理，目标统一原理 D. 分工协作原理，目标统一原理
10. 某甲需要一项工作，若一个人单独做需要 210 分钟，两个合做只需 120 分钟。
- 某甲想找朋友乙来帮忙，但不知道乙是否在家，从某甲的家到某乙的家往返需 40 分钟，根据经验，某家的可能性为 $\frac{2}{3}$ ，某甲需要做决定，是单独做还是找人帮忙做，该项决策属于：
- A. 风险型决策 B. 确定型决策
C. 非风险型决策 D. 不确定型决策
11. 某汽车公司总裁准备开发一个新的产品，为此而召集他的参谋人员开会研究，各个参谋人员的意见并不统一，于是，他们非常激烈地进行了辩论，总裁认真听取了所有参谋人员的意见后，感到自己是正确的，最后，总裁不顾所有参加讨论的参谋人员的反对，决定开发新的产品，以下关于这件事的评论中，你认为最合理的是：
- A. 总裁太固执己见，独断专行
- B. 总裁是在仔细听取了其他参谋人员的看法，并经过深思熟虑后，认定自己的方案是最满意的，才做出决定
- C. 做决定时并非一定要少数服从多数，真理有时握在少数人手里
- D. B+C

12. 某企业拟购置一套大型设备, 甲、乙、丙三个供货商报价相同, 设备性能也一样, 只是使用过程中需要的维修费不同, 预测情况如下表:

供货商	甲		乙		丙	
设备每年维修费(万元)	40	10	30	20	50	10
发生的概率(%)	40	60	40	60	30	70

根据表中数据, 该企业应购买哪个供货商的设备?

- A. 甲或丙 B. 乙 C. 甲 D. 丙
13. 王轩是一个小公司的职员, 收入不高, 再加上妻子有病, 孩子上学, 家庭经济状况不好, 虽说他很喜欢文学创作, 但为了生计也不得不放弃, 因为他每天下班都要到附近的一家鞋厂去做计件工, 赚一些钱用来贴补家用, 鞋厂的工头是个细心、心肠也很好的人, 他总是手把手地教王轩怎样才能做的更快, 王轩也非常愿意接受, 工厂里有很多象王轩这样的人。据此判断, 鞋厂对员工的人性假定最有可能为:
- A. 经济人 B. 自成实现人 C. 社会人 D. 复杂人
14. 某公司有作业人员 64 人, 假设管理幅度为 8 人, 该公司的管理人员应为多少人? 管理层次有多少层?
- A. 10 人 4 层 B. 9 人 2 层 C. 9 人 4 层 D. 8 人 3 层
15. 一位父亲为了鼓励小孩用功学习, 向小孩提出: 如果在下学期每门功课都考试 95 分以上, 就给物质奖励。在下述什么情况下, 小孩会受到激励而用功学习?
- A. 平时成绩较好, 有可能各门功课都考 95 分以上
- B. 奖励的东西是小孩最想要的
- C. 父亲说话向来都是算数的
- D. 上述三种情况且时存在
16. 下面哪一项表述是正确的:
- A. 人与人之间的沟通过程与其他的沟通过程是一样的
- B. 组织中沟通联络的目的是保持稳定
- C. 尽管组织规模的大小不同, 社会环境也在变化, 不同类型和不同规模的组织对沟通联络的着重点还是一致的
- D. 在个人考评方面, 上级主管人员评价其下级对组织所做的贡献并将此评价传达给下级是十分重要的
17. 某公司属下分公司的会计科长一方面要向分公司经理报告工作, 另一方面又要遵守由总公司财务经理制订的会计规章和设计的会计报表, 会计科长的直接主管应该是:

- A. 分公司经理 B. 总公司财务经理
C. 总公司总经理 D. 上述三人都是

18. 赵二虎准备买一台拖拉机用来搞运输，现在市场上有三种拖拉机甲、乙、丙供他选择。他购买考虑的主要方面是价廉、省油、可靠和舒适，并认为这四点重要性程度是均等的。经过一番考察，他对三种品牌作拖拉机出了如下评价：

	甲	乙	丙
价廉方面	0.8	0.6	0.4
省油方面	0.5	0.5	0.7
可靠方面	0.7	0.6	0.6
舒适方面	0.2	0.3	0.7

你认为赵二虎最不可能购买的拖拉机是：

- A. 乙品牌 B. 甲品牌 C. 丙品牌 D. 不确定
19. 领导连续统一体理论认为，在专制型和放任型之间还存在许多中间行式，如果沿着一条以左到右“以领导为中心”到“以下属为中心”的连续流去考察，至少可以得到①②③④⑤⑥⑦七种较为典型的领导方式，第⑦种领导方式的特点是：
- A. 领导者作出决定并予以宣布
B. 领导允许下属在规定的范围内自由发挥
C. 领导或管理者提出设想并征求下属意见
D. 领导或管理者提出问题，征求建议，再作出决定或决策
20. 美国兰德公司在进行各种重大问题预测时，采用的一种方法是：向专家寄出调查表，通过不记名方法征询专家对某类问题的看法，此后，将专家意见经过整理进行反馈，经过几次反复，使多数人的意见趋向集中，从而使调查者有可能从中获得大量重大突破性事件的信息，这种预测方法是：
- A. 专家个人判断预测 B. 专家会议预测
C. 德尔菲法 D. 头脑风暴法
21. 一民办企业，主要产品是吹风机、电动剃须刀等小家电，职工300人，技术人员50人。由于该公司产品无新意，效益不好，职工工资偏低，技术人员情绪低落，人员流失严重，在岗技术人员也不主动开展新产品研究。为解决此问题，人事部门提出四种解决办法，如果你是厂长，你选择哪个方案？
- A. 规定每个技术人员2年内必须开发出至少一个新产品，做不到者降一

级工资

- B. 设立新产品开发奖, 从新产品上市第一年的利润中提取 2% 作为奖金, 发给有关技术人员
 - C. 全面提高技术人员工资, 根据过去开发新产品的业绩, 工资增幅 10% ~ 30% 不等
 - D. 每个技术人员每月预发 70% 工资, 其余 30% 在年终视每人开发新产品的业绩如何而决定发不发、发多少
22. 美国一公司总裁说: “如果我一年内做出十二个决策, 那必定是重大的一年。我所做的决定是设定方向和挑选直接向我报告的人。但是, 我的工作不是耗在做许多决定, 而是花在认定组织将来必须处理的重要课题, 帮助其他管理者区别哪类问题应由他来做决策, 以及进行组织设计这类高层管理工作上。” 这种认识反映了哪种管理原理:
- A. 管理幅度原则
 - B. 例外管理原则
 - C. 等级链指挥原则
 - D. 权变管理原则
23. 一企业借有 100 万元的贷款, 贷款年利率为 8%。这家企业某年的收益为 10 万元, 支付代款利息 8 万元后剩下的收益为企业自身净得。假设下一年的收益提高到 11 万元, 企业负债情况没有变化, 这时企业收益情况较上一年的变化为:
- A. 总收益增加 10%, 净收益增加 50%
 - B. 总收益和净收益均增加 10%
 - C. 总收益和净收益均增加 50%
 - D. 总收益增加 10% 净收益因企业自有资金与借货资金的比例不确定, 故无法求出准确的变化数, 但可以肯定, 净收益的增加要比总收益的增加幅度小
24. 有段时间, 某一行业发生了人力过剩现象, 每一个人都在谈论这个领域人力供过于求的状况, 年轻人也被诱离这个行业。几年之后反而形成人力供不应求的局面, 需才甚殷, 年轻人又被吸引进这个领域, 又造成供过于求。从这个循环周期中可以看出, 该行业企业:
- A. 开始训练人才的最好时机, 是人力达到饱和的时候
 - B. 开始训练人才的最好时机, 是供应不足的情况正好发生之时
 - C. 因循环周期反复出现, 根本无需考虑人才培养的事情
 - D. 人才培养在循环周期的自始至终都坚持进行最为经济
25. 据报道, 阿波罗登月飞行, 在全部过程中有 13 次可调节校正的机会。这意味着允许出现 13 次故障, 每次故障有相应的应变对策和方案。对阿波罗登月的计划安排是采用了何种方法?

- A. 滚动计划法
B. 网络计划法
C. 目标管理法
D. 权变计划法
26. 某销售机构负责在东部沿海的几个地区销售多种品牌啤酒。销售经理要求在每月初都提交一份上月定额标准和实标销售数值。

5 月份销售情况表

单位：万元

啤酒品牌	定额标准	实际销售额	超（欠）
A	1 075	913	(162)
B	630	634	4
C	800	912	112
D	620	622	2
E	540	672	132
F	160	140	(20)
G	225	220	(5)
H	80	65	(15)
I	170	286	116
合 计	4 300	4 464	164

该机构中，哪些品牌需引起销售经理的注意？

- A. 品牌 A
B. 品牌 A、F、G 和 H
C. 品牌 A、C、E 和 I
D. 因为总销售额已经超过标准完成，所以销售经理无需注意分析 5 月份的销售情况
27. 宝洁公司的洗发水有三个品牌——飘柔、潘婷和海飞丝。它们的消费群相同，但各品牌的定位分别是：飘柔侧重使头发柔软飘洒，潘婷侧重于美发护发，海飞丝侧重于去头皮屑。从这种产品的市场定位中可以推断：
- A. 三种品牌洗发水的不同定位反映了宝洁公司在推行多样化战略
B. 三种品牌洗发水的不同定位反映了宝洁公司在推行密集性市场策略
C. 三种品牌洗发水实际面向的是相同的消费群，所以宝洁公司是在推行无差异市场策略
D. 三种品牌的洗发水既存在竞争，又避免了直接的冲突
28. 某生物制品企业运用原有技术优势，开发了一种固定资产投资极大的新产品，投资后非常畅销。几家竞争对手看到该产品的巨大潜力，也都跃跃欲试。此时，有资料证实，该产品可以通过完全不同的其他途径加以合成，而投资只是原来的几分之一。该企业顿时陷入一片恐慌之中。从计划过程来看，该企业最有可能在哪个环节上出了问题？

- A. 估量机会、确立目标 B. 明确计划的前提条件
C. 提出备择方案, 经过比较分析, 确定最佳方案
D. 拟定派生计划, 并通过预算使计划数字化
29. 中国已经 WTO, 对于汽车行业来说, 压力越来越大。在这种情况下, 如果“桑塔纳”轿车降价 2 万元, 那么你认为可能对其他国产轿车的销售产生什么样的影响?
A. 销售量不变 B. 销量售减少
C. 销售量增加 D. 不确定
30. 一个公司以照相机、摄影设备、感光胶片为主要产品, 公司 500 名技术人员分别隶属于 5 个事业部。公司三年前开始研制数字成相技术, 但效果不好。究其原因, 各事业部组织开发小组, 一是与本部门利益无直接关系, 动力不足; 二是人员分散, 势单力薄; 三是各事业部的开发工作难以协调。下面给出了四种解决这一问题的方法, 请选出最有效的一种:
A. 召集各事业部和开发小组开会, 加大奖励力度。将新产品上市后第一年销售额的 5% 奖给该事业部, 其中 50% 可以奖励给开发小组成员
B. 限令各事业部开发小组最迟 2 年内必须拿出开发成果, 到期未完成任务者, 该事业部经理撤职
C. 事业部开发小组解散, 从中精心挑选, 组成总公司数字成相技术开发小组, 由总经理亲自领导, 并规定新产品上市第一年销售额的 2% 用来奖励开发小组成员
D. 在全公司开展“我为数字成相技术献一计”活动, 重奖有价值的建议, 并将这些建议不断提供给各事业部开发小组
31. 1973 年, 一家日本贸易公司人员发现, 苏联几名高级贸易专员抵达纽约后又飞往科罗拉多州, 依此断定苏联将与美国打成进口小麦的协定。于是, 这家日本公司做出决策, 立即提高大米价格。不久, 世界农产品市场果然因苏美达成的交易而发生变化, 日本这家贸易公司从中获得巨额收益。该公司提价决策的依据最可能是:
A. 大米和小麦是互补商品, 国际市场上小麦需求量增加必使大米需求量同时增加, 所以日本这家贸易公司可从提价中获利
B. 大米和小麦是替代商品, 国际市场上小麦需求量增加必使小麦供给趋紧, 从而消费者将更多购买大米, 所以日本公司可以提价增利
C. 大米和小麦是具有相互关系的替代商品, 苏美达成进口小麦的交易将会导致国际市场上农产品销售量滑坡, 所以日本公司需要在苏美协议开始执行前提价盈利
D. 大米和小麦的需求具有密切相关性, 苏联同美国达成进口小麦的交易

35. 一个化肥厂的李厂长平易近人,对员工有求必应,结果他发现找自己的人越来越多,从车间主任到普通工人,从技术科长到销售业务员,不断找他请示工作、讨论问题,他均一一奉陪。但苦恼一个接一个纷至沓来:第一,他每天花大部分时间接待来访,没有时间过问工厂的经营大事;第二,他有求必应,来者虽高兴,但来访者的上级意见很大;第三,因情况不清,往往做出错误指导,造成工作损失。请你分析一下,李厂长的毛病主要是什么性质?

- A. 分权不足,一个人说了算,眉毛胡子一把抓
- B. 越级指挥,违背了统一指挥原则
- C. 混淆了民主作风与管理职能的界限
- D. 不善于调动各级管理者的积极性

36. 玛丽在某快餐店当了两年的服务员,最近被提升为领班。她极想在新岗位上取得成功,故去征求曾做过领班工作的一位朋友的意见。这位朋友向她道出三大成功要素

- 第一,能理解人,能敞开地和人沟通,能在部门内外和他人一起工作;
- 第二,能理解组织的整体结构,能解释组织计划和目标,并将其转为本部门的目标;能够预见问题并对之进行处理;
- 第三,能使自己的想法和建议被上司接受;维护权威,尊重管理阶层。

试问,玛丽朋友所提出的建议中哪一点涉及到人际技能?

- A. 第一和第二
- B. 第一和第三
- C. 第二和第三
- D. 第一

37. 在会议进行中,管理者不希望下属不停地提出各种问题干扰会议的进程,于是,在有人举手发言时便无视他们的举动,只顾自己把话讲完。这种影响下属行为的方式是:

- A. 正强化
- B. 负强化
- C. 自然消退
- D. 惩戒

38. 在对员工的工作态度进行同级人员互相评价时,某家大保险公司财务部门经理收到了有关其部下林女士的两份截然不同的报告。其中一份说,林女士经常八点半左右上班,下午四点一刻下班(规定的正常工作时间是上午八点至下午五点)此外,每隔几个星期,他还要请上一天或半天的事假。另一份报告反映,林女士是个单身母亲,丈夫一年前去世了,有个孩子在日托班。她常常把工作带回家,并在周末加班,以补上本周末未做完的活。对这样的下属该采取什么措施呢?

- A. 提醒和警告她必须改变工作态度,否则就考虑采取惩罚措施
- B. 鼓励和奖赏他对工作的负责态度,因为她本质上是一个出色的雇员
- C. 承认她独特的自我观念和责任心,并采取措施帮助他将工作任务与个