



教育部高职高专规划教材

YAOPIN GOUXIAOYUAN SHIXUNJIAOCHENG

药品购销员 实训教程

孙师家 杨群华 主编
刘允坚 曾元儿 主审



化学工业出版社



教育部高职高专规划教材

YAOPIN GOUXIAOYUAN SHIXUNJIAOCHENG

药品购销员 实训教程

孙师家 杨群华 主编
刘允坚 曾元儿 主审



化学工业出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

药品购销员实训教程/孙师家, 杨群华主编. —北京:
化学工业出版社, 2006. 9
教育部高职高专规划教材
ISBN 978-7-5025-9504-3

I. 药… II. ①孙…②杨… III. 药品-购销-高等学
校: 技术学院-教材 IV. F763

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 118057 号

教育部高职高专规划教材

药品购销员实训教程

孙师家 杨群华 主编

刘允坚 曾元儿 主审

责任编辑: 于 卉 旷英姿

文字编辑: 麻雪丽

责任校对: 周梦华

封面设计: 韩 飞

*

化学工业出版社出版发行

(北京市朝阳区惠新里 3 号 邮政编码 100029)

购书咨询: (010)64982530

(010)64918013

购书传真: (010)64982630

<http://www.cip.com.cn>

*

新华书店北京发行所经销

北京云浩印刷有限责任公司印刷

三河市前程装订厂装订

开本 787mm×1092mm 1/16 印张 13¼ 字数 320 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-5025-9504-3

定 价: 23.00 元

版权所有 违者必究

该书如有缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责退换

编写人员

主 编 孙师家 (广东化工制药职业技术学院)
杨群华 (广东化工制药职业技术学院)

主 审 刘允坚 (广州医药有限公司)
曾元儿 (广州中医药大学)

参编人员 (按姓氏汉语拼音排序)

陈静君 (广东化工制药职业技术学院)
邓冬梅 (广东化工制药职业技术学院)
丁 丰 (广东化工制药职业技术学院)
杜 敏 (广东化工制药职业技术学院)
高 琳 (广东化工制药职业技术学院)
何思煌 (广东化工制药职业技术学院)
侯伟雄 (广东化工制药职业技术学院)
黄美兰 (广东化工制药职业技术学院)
马秀杰 (广东化工制药职业技术学院)
孙师家 (广东化工制药职业技术学院)
吴海侠 (广东化工制药职业技术学院)
杨群华 (广东化工制药职业技术学院)
杨日丽 (广东化工制药职业技术学院)
钟秀英 (广东化工制药职业技术学院)

出版说明

高职高专教材建设工作是整个高职高专教学工作中的重要组成部分。改革开放以来,在各级教育行政部门、有关学校和出版社的共同努力下,各地先后出版了一些高职高专教育教材。但从整体上看,具有高职高专教育特色的教材极其匮乏,不少院校尚在借用本科或中专教材,教材建设落后于高职高专教育的发展需要。为此,1999年教育部组织制定了《高职高专教育专门课课程基本要求》(以下简称《基本要求》)和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》(以下简称《培养规格》),通过推荐、招标及遴选,组织了一批学术水平高、教学经验丰富、实践能力强的教师,成立了“教育部高职高专规划教材”编写队伍,并在有关出版社的积极配合下,推出一批“教育部高职高专规划教材”。

“教育部高职高专规划教材”计划出版500种,用5年左右时间完成。这500种教材中,专门课(专业基础课、专业理论与专业能力课)教材将占很高的比例。专门课教材建设在很大程度上影响着高职高专教学质量。专门课教材是按照《培养规格》的要求,在对有关专业的人才培养模式和教学内容体系改革进行充分调查研究和论证的基础上,充分汲取高职、高专和成人高等学校在探索培养技术应用型专门人才方面取得的成功经验和教学成果编写而成的。这套教材充分体现了高等职业教育的应用特色和能力本位,调整了新世纪人才必须具备的文化基础和技术基础,突出了人才的创新素质和创新能力的培养。在有关课程开发委员会组织下,专门课教材建设得到了举办高职高专教育的广大院校的积极支持。我们计划先用2~3年的时间,在继承原有高职高专和成人高等学校教材建设成果的基础上,充分汲取近几年来各类学校在探索培养技术应用型专门人才方面取得的成功经验,解决新形势下高职高专教育教材的有无问题;然后再用2~3年的时间,在《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》立项研究的基础上,通过研究、改革和建设,推出一大批教育部高职高专规划教材,从而形成优化配套的高职高专教育教材体系。

本套教材适用于各级各类举办高职高专教育的院校使用。希望各用书学校积极选用这批经过系统论证、严格审查、正式出版的规划教材,并组织本校教师以对事业的责任感对教材教学开展研究工作,不断推动规划教材建设工作的发展与提高。

教育部高等教育司

前 言

为适应当前职业教育的培养目标,满足医药商品购销员、营业员参加技能鉴定的考证和教学要求,解决学生理论与实践脱节难题,在广东省劳动和社会保障部门以及食品药品监督部门的支持下编写了本教程。

本书内容以劳动和社会保障部颁发的《医药商品购销员国家职业标准》为依据,以医药商品购销员的职业活动为导向,以职业技能为核心的原则,采用模块式编写方法,突出技能要求和操作流程、操作要点,不过分强调知识的系统性,而注重知识与技能相结合的操作性 and 实用性。分12个模块(能力测试与培养实训、礼仪实训、药(房)店工作实训、药店计算机管理实训、药品保管养护实训、经济核算实训、推销实训、市场调查实训、营销策略实训、商务谈判实训、招投标实训、GSP认证实训),共53个实训,每个模块既相对独立又相互衔接,兼顾了医药商品购销员、营业员的初、中、高三个等级程度上依次递进的要求。对药品经营企业尤其是药品零售连锁企业规范服务工作标准,提高从业人员的技能有较强的指导性。

每一模块选择以实际工作中经常遇见的问题为内容进行编写,特别将药品经营行业通用计算机管理业务、问病给药、药品网上招标采购等新型知识和操作流程融合到相关实训,使本教程既符合国家职业标准,又贴近时代的变化对医药商品购销员、营业员提出的新要求。

本书适用于初级、中级、高级医药商品购销员、营业员的职业技能实训和鉴定指导,中、高等职业学校教学用书和医药大中专毕业生的工作实习用书,也可作为药品经营企业对从业人员进行工作规范和服务技能培训用书和自学用书。在教学中,可将各实训分解到各相关理论课程进行练习,也可集中在实习前对学生进行训练。

本教程由广东化工制药职业技术学院组织编写,孙师家、杨群华任主编并对全书进行统稿。广州医药有限公司副总经理、销售总监刘允坚主任药师,广州中医药大学硕士生导师曾元儿教授担任主审。

本书主要参编人员及编写分工:陈静君编写药(房)店工作实训模块的实训十七;邓冬梅编写经济核算实训模块;丁丰编写推销实训模块;杜敏编写礼仪实训模块;高琳编写商务谈判实训模块;何思煌编写GSP认证实训模块;侯伟雄编写能力测试与培养实训模块的实训一、实训二、实训三;黄美兰编写药(房)店工作实训模块的实训十二;马秀杰编写招投标实训模块;孙师家编写药(房)店工作实训模块的实训十四、实训十五、实训十六;吴海侠编写市场调查实训模块和营销策略实训模块;杨群华编写能力测试与培养实训模块的实训四、实训五、实训六;杨日丽编写药店计算机管理实训模块;钟秀英编写药品保管养护实训模块和药(房)店工作实训模块的实训十三。

本书在编写过程中,参阅了国内外一些专著和网站的观点、实例,得到了广州中医药大学、广东药学院、广东省食品药品监督管理局、广州医药有限公司、山东中医药高等专科学校、河南省南阳中医药学校、贵州省遵义中医学校、广东省新兴中药学校、广东省惠州卫生

学校、江西珍视明药业股份有限公司、广州二天堂大药房连锁有限公司、中国海王星辰连锁药店有限公司等单位的大力支持和指导，杭州博信软件有限公司提供免费药店管理系统学习版，何月琴做了大量文字录入和排版工作，在此一并致谢。

本书的编写是一项探索性的工作，不妥之处，热忱希望医药界、教育界的同行提出宝贵意见。

编 者

2006 年 6 月

目 录

模块一 能力测试与培养实训	1
实训一 观察力测试与培养	1
实训二 注意力测试与培养	3
实训三 记忆力测试与培养	4
实训四 推理力测试与培养	5
实训五 性格测试与转变	10
实训六 勇气和意志测试与锻炼	13
模块二 礼仪实训	16
实训七 仪容训练	16
实训八 姿态训练	18
实训九 表情训练	22
实训十 常用礼节训练	23
实训十一 综合训练	25
模块三 药店(房)工作实训	27
实训十二 店面布置	27
实训十三 药品陈列	29
实训十四 接待顾客	31
实训十五 问病给药	35
实训十六 中药处方调配	39
实训十七 西药处方调配	45
模块四 药店计算机管理实训(以博信药店管理系统为例)	50
实训十八 软件安装及初始化	50
实训十九 用户管理	52
实训二十 统计查询	56
实训二十一 销售与交班	65
实训二十二 药品入库	69
实训二十三 库存管理	73
实训二十四 基本信息设置	81
实训二十五 GSP 报表	86
实训二十六 打印	87

模块五 药品保管养护实训	91
实训二十七 药品验收	91
实训二十八 药品一般养护措施	94
实训二十九 指导家庭保管药品	96
实训三十 药品出库复核	97
实训三十一 消防基础	99
模块六 经济核算实训	102
实训三十二 手工盘点	102
实训三十三 量本利分析	104
模块七 推销实训	107
实训三十四 上门销售	107
实训三十五 群体销售一	109
实训三十六 群体销售二	111
实训三十七 向医院推销	112
实训三十八 向药店推销	114
模块八 市场调查实训	118
实训三十九 拟订调查计划	118
实训四十 设计调查问卷	121
实训四十一 撰写调查报告	124
实训四十二 市场分析与预测	126
实训四十三 撰写顾客资料分析报告	130
模块九 营销策略实训	133
实训四十四 促销活动计划的制订	133
实训四十五 分销商的选择	138
模块十 商务谈判实训	140
实训四十六 谈判者心理素质测试	140
实训四十七 情报收集及制订谈判预案	145
实训四十八 拟订商务谈判计划书	148
实训四十九 谈判中的让步	150
实训五十 撰写合同	152
实训五十一 撰写代理销售协议	156
模块十一 招投标实训	159

实训五十二 网上应标.....	159
模块十二 GPS 认证实训	181
实训五十三 GSP 认证申请	181
附录一 软件免费学习使用声明.....	193
附录二 医药商品购销员国家职业标准.....	194
参考文献.....	200

模块一 能力测试与培养实训

实训一 观察力测试与培养

一、实训目标

了解自己的观察能力，并有计划地培养、提高自己的观察力。

二、实训准备

准备一套比较权威的观察力测试试题。举例如下。

观察力测试

选择最适合你的一项，然后把所对应的分数加起来。

1. 进入某个房间时，你：
 注意桌椅的摆放→3分
 注意用具的准确位置→10分
 观察墙上挂着什么→5分
2. 与人相遇时，你：
 只看他的脸→5分
 悄悄地从头到脚打量他一番→10分
 只注意他脸上的个别部位→3分
3. 你从自己看过的风景中记住了：
 色调→10分
 天空→5分
 当时浮现在你心里的感受→3分
4. 早晨醒来后，你：
 马上就想起应该做什么→10分
 想起梦见了什么→3分
 思考昨天都发生了什么事→5分
5. 当你上公共汽车后，你：
 谁也不看→3分
 看看谁站在旁边→5分
 与离你最近的人搭话→10分
6. 在大街上，你：
 观察来往的车辆→5分
 观察房的正面→3分
 观察行人→10分
7. 当你看橱窗时，你：
 只关心可能对自己有用的东西→3分
 也要看看此时自己不需要的东西→5分
 注意观察每一件东西→10分
8. 如果你在家里需要找什么东西，你：

- 把注意力集中在这个东西可能放的地方→10分
到处寻找→5分
请别人帮忙找→3分
9. 看到你的亲戚、朋友过去的照片，你：
激动→5分
觉得可笑→3分
尽量了解照片上都是谁→10分
10. 假如有人建议你去参加你不会的游戏，你：
试图学会玩并且想赢→10分
借口过一段时间再玩而给予拒绝→5分
直言你不玩→3分
11. 你在公园里等一个人，于是你：
仔细观察站在旁边的人→10分
看报纸→5分
想某事→3分
12. 在满天繁星的夜晚，你：
努力观察星座→10分
只是一味地看天空→5分
什么也不看→3分
13. 你放下正在读的书时，总是：
用铅笔标出读到什么地方→10分
放个书签→5分
相信自己的记忆力→3分
14. 你记住领导的：
姓名→3分
外貌→3分
什么也没记住→10分
15. 你在摆好的餐桌前：
赞扬它的精美之处→3分
看看人们是否都到齐了→10分
看看所有的椅子是否都放在合适的位置上→5分

分数大于 100 分

你是一个很有观察力的人。对于身边的事物，你会非常细心地留意，同时，你也能分析自己和自己的行为，如此知人入微，你可以逐步做到极其准确地评价别人。只是，很多时候，做人不能太拘泥于细节，你也应该适当爽落一点，往大的方向去看。

分数大于 75 分

你有相当敏锐的观察能力。很多时候，你会精确地发现某些细节背后的联系，这一点，对于你培养自己对事物的判断力非常有好处，同时也让你的自信心大增。但是，你需要注意的是，很多时候，你对别人的评价会带有偏见。

分数大于 45 分

你能够观察到很多表象，但对别人隐藏在外貌、行为方式背后的东西通常采取不关心的态度，从某种角度而言，你的适当“难得糊涂”，充满了大智慧，你很懂得把自己从某些不必要的事情中“拔”出来，享受自己内心的愉悦。

分数小于 45 分

基本上，可以认为你不喜欢关心周围的人，不管是他们的行为还是他们的内心。你甚至认为连自己都

不必过多分析,更何况其他人。因此,你是一个自我中心倾向很严重的人,沉浸于自己无限大的内心世界固然是好,但提防会给你的社交生活造成某些障碍。

三、实训指导

观察力是人们一种有计划、有目的、有步骤的知觉。购销员在工作中需要有敏锐的观察力才能正确分析、判断顾客的需要,理解客户的意图。

购销员一般可从以下几个方面入手锻炼自己的观察力。

(1) 要明确观察任务。有了目的才能更好地观察目标,才能提高观察效果。

(2) 要注意平时知识、技能的积累,一个人的经验、知识越丰富,在其某一专门领域内的观察力越强。

(3) 观察要有顺序、有步骤,才能抓住主次,抓住特征。

(4) 要设法让更多的感觉器官参与认识事物的活动。几种感官同时参与会加深认识,取得更深刻牢固的感性知识。

(5) 作好观察记录,不仅收集到宝贵资料,而且是促进准确观察的方法。

四、实训内容

(1) 每个学生根据自己情况,实事求是地完成测试,并计算得分,对照标准,了解自己的观察能力。

(2) 针对自己观察能力方面的不足,写出自己今后锻炼观察力的主要注意点。

五、评分标准

(1) 实事求是地完成,50分。

(2) 写出的观察力锻炼注意有深度和可操作性,50分。

实训二 注意力测试与培养

一、实训目标

了解自己的注意力,并有计划地培养、提高自己的注意力。

二、实训准备

准备一套比较权威的注意力测试题,举例如下。

注意力测试

两人一组,一人发令、用秒表计时,一人做测试。

用笔将下面的数字按1、2、3、4……的顺序依次连起来,尽可能快,但必须按顺序连,不可以漏连数字。在连的时候,如听到同伴叫“画圈”时,立即在当时所连到的数字上画圈,然后马上接着连下去。漏连或连错一次最后时间加时1秒。

准备好后,让同伴发令“开始”,然后每隔5秒钟发一次“画圈”的命令,至30个数字连完。

	2	5	6	22	17
26		30	19	4	13
	3		8		14
29		24	10	25	21
		15		1	7
	20		11	27	18
		28		12	23
					16
					9

三、实训指导

注意力也是智力的主要部分, 购销员如果能够有较好的注意力, 就能专心地、全力以赴地排除各种干扰做好工作。

有较好的注意力是提高工作效率的先决条件, 购销员培养注意力要从以下几点做起:

(1) 要有广泛的兴趣。没有兴趣的事难以引起注意。

(2) 要有培养注意力的主动性。

(3) 同分心做斗争, 锻炼注意的韧性。

(4) 掌握和了解自己注意力方面的优缺点, 注意力差的人, 工作尽量安排集中些, 反之可以安排各项工作。

(5) 注意力的培养越早越好。

四、实训内容

(1) 每个学生根据自己情况, 实事求是地完成测试, 并计算时间, 与其他同学对比, 了解自己的注意力。

(2) 针对自己注意力方面的不足, 写出自己今后锻炼注意力的要点。

五、评分标准

(1) 实事求是地完成, 50 分。

(2) 写出的注意力锻炼要点有深度和可操作性, 50 分。

实训三 记忆力测试与培养

一、实训目标

了解自己的记忆力, 并有计划地培养、提高自己的记忆力。

二、实训准备

准备一套比较全面的记忆力测试题, 举例如下。

记忆力测试

1. 奇特联想记忆

请看三分钟, 记住下列词组后写出:

高山	桌子	火焰	电话	鸽子
彩虹	熊猫	提兜	辞典	车床
苹果	蚕蛹	机器	苍蝇	灯泡
暖壶	大楼	标语	椅子	楼梯
纸篓	玻璃	孔雀	鲜花	鸡蛋
奖状	阿哥	铅笔	篮球	电视

写正确一个给 1 分, 写错不给分。

2. 数字谐音记忆

请在三分钟内将下列数字记住, 然后写出:

$$\sqrt{2}=1.41421356$$

$$\sqrt{3}=1.732050$$

$$\sqrt{6}=2.449489$$

写正确一个给 3 分, 写错不给分。

参考：衣食一事尔要散勿留

一起商量懂不懂

粮食是酒是白酒

3. 姓名记忆

请用一分钟记住以下人名后写出：

邓演达 郎占山 侯又启 余心言

朱部壮 李 明 李 雨 蔡润田

写正确一个给 1 分，写错不给分。

三、实训指导

记忆力对购销员的工作非同小可，因为购销员要记住顾客、客户的姓名、地址、电话等，如果记忆力不好，会使自己的工作受到很大的影响。许多成功的人士都有博闻强记的能力。

购销员应该加强记忆力的训练，目前在国内外都有很多快速记忆法，如“超级全脑速读记忆（简殊）”等，经过训练后，会大大改变记忆状况。如奇特联想记忆法是美国记忆专家哈利·罗莱因先生十分推崇的一种方法，这种方法主要是通过接近联想、相似联想、对比联想与因果联想等把一个抽象、陌生的东西变成具体、已知的事物。例如“阴天”一词，接近联想到“乌云”；相似联想到“雾天”；对比联想到“晴天”；因果联想到“下雨”，然后，进行想象，必须打破常规，使离奇古怪的物象在自己大脑中进行联系，越离奇、夸张越易记住，如记大山、桌子、火炭三个词，可以想象“大山一下把桌子压成了火炭”。

四、实训内容

(1) 每个学生实事求是地完成测试，并计算时间，与其他同学对比，了解自己的记忆力。

(2) 针对自己记忆力方面的不足，写出自己今后锻炼记忆力的要点。

五、评分标准

(1) 实事求是地完成，50 分。

(2) 写出的记忆力锻炼要点有深度和可操作性，50 分。

实训四 推理力测试与培养

一、实训目标

了解自己的推理能力，并有计划地培养、提高自己的推理能力。

二、实训准备

准备一套比较全面的推理能力测试题，举例如下。

推理能力测试

1. 意义推理能力测试

在某处发现了一具尸体，医生对死者检查后，一边摇头一边说：“凶手从最近的距离向死者心脏打了一发子弹，因此立即就死了。”

事件发生后，对三个有嫌疑的对象进行传讯，这三个人分别讲了如下的证词。

A 说：“死者不是 B 杀的，是自杀。”

B 说：“他不是自杀的，是 A 杀的。”

C说：“不是我杀的，是B杀的。”

这些说法是非常矛盾的。后来查明，以上三人，每人的话都只有一半是正确的，并且查明死者并非自杀，是被上边所提及的某一个人所杀。

是谁杀的？

答案：医生。

推理正确得5分，推理不正确或推理不出扣2分。

2. 词语推理能力测试

这个测试共有25道试题，测试时间规定为10分钟，答对一题得3分，答错一题扣1分。为了帮助你掌握解答方法，请看以下两例。

【例1】 下题中有五个词，其中一个和其他四个有很大差异，请指出：

A. 高兴 B. 愉快 C. 幸福 D. 跳跃 E. 喜悦

解：应选D，因为“跳跃”表示外部动作，而其他四个词都是表示内心的体验，所以“跳跃”与它们有很大差异。

【例2】 下面每题都有五个答案，其中有一个答案填在问号处，能与题目提供的词组成最理想的对应关系，请把每题中这个答案找出。

(1) 班级—老师；乐队—？

A. 钢琴 B. 指挥 C. 听众 D. 歌曲 E. 舞台

解：应选B，因为只有“乐队—指挥”的关系才能与“班级—老师”的关系相仿。

(2) 巨大—渺小；？

A. 粗糙—光滑 B. 美丽—漂亮 C. 红色—绿色 D. 多—轻 E. 光亮—庞大

解：应选A，因为“巨大”与“渺小”是反义词的关系，而“粗糙”与“光滑”也是反义词的关系，能与它对应。

下面开始做题（限时10分钟）：

(1) 以下五题都有五个词，每题中都有一个词和其他四个词有很大差别，请找出：

① A. 西红柿 B. 香蕉 C. 土豆 D. 面包 E. 荔枝

② A. 云 B. 雾 C. 雨 D. 潮 E. 雪

③ A. 香 B. 甜 C. 苦 D. 辣 E. 咸

④ A. 数学 B. 美学 C. 文学 D. 哲学 E. 法学

⑤ A. 台湾 B. 香港 C. 西藏 D. 甘肃 E. 江苏

(2) 以下20题只有一个答案能与提供的词组成最理想的对应关系，请选出

① 凉—电扇；暖—？

A. 夏天 B. 电流 C. 火炉 D. 太阳 E. 运动

② 水—龙头；电—？

A. 电线 B. 开关 C. 电灯 D. 发电 E. 照明

③ 垂钓—鱼饵；考试—？

A. 试卷 B. 大学 C. 成绩 D. 升级 E. 奖品

④ 书籍—页码；客机—？

A. 机场 B. 乘客 C. 航班 D. 机票 E. 座号

⑤ 克—千克；毫米—？

A. 微米 B. 厘米 C. 分米 D. 米 E. 千米

⑥ 练—勤奋；学—？

A. 才智 B. 本领 C. 刻苦 D. 知识 E. 优异

⑦ 日—月；小时—？

A. 分 B. 秒 C. 时间 D. 天 E. 年

⑧ 陕西—山西；广州—？

A. 广东 B. 南京 C. 山东 D. 广西 E. 江西

⑨ 讲—语言；做—？

A. 事情 B. 工作 C. 动作 D. 行动 E. 行为

⑩ 女儿—祖母；孙子—？

A. 父亲 B. 母亲 C. 儿子 D. 祖父 E. 外公

⑪ 始—终；？

A. 春—冬 B. 手—脚 C. 首—尾 D. 早—晚 E. 上—下

⑫ 疑心—鬼影；？

A. 幻想—假象 B. 痴呆—恶梦 C. 奇想—真理 D. 偏心—虚假 E. 昏暗—幻景

⑬ 安慰—鼓舞—激动；？

A. 喂食—填塞—放弃 B. 称许—奖赏—庆功 C. 蜗牛—白兔—青蛙

D. 纸笔—课本—碗筷 E. 刺激—喜欢—劝导

⑭ 页—册；？

A. 章—节 B. 图—画 C. 鱼—网 D. 句—音 E. 日—年

⑮ 泡影—虚幻；？

A. 昙花—憔悴 B. 玫瑰—清廉 C. 泡沫—混乱 D. 浮萍—漂泊 E. 空想—具体

⑯ 请求—训示；？

A. 邀请—聘请 B. 训导—教导 C. 呈文—作文 D. 写信—收信 E. 请准—核准

⑰ 求学—？；耕种—？

A. 欣赏；商品 B. 学校；农民 C. 议论；蔬菜 D. 经验—土地 E. 知识；收成

⑱ 走路—？；说话—？

A. 徘徊；流畅 B. 蹒跚；口吃 C. 跑步；朗诵 D. 踏步；嘶哑 E. 趿足；喧哗

⑲ 小安—大治；？

A. 小心—大意 B. 小贼—偷窃 C. 善良—凶恶 D. 骚乱—暴动 E. 灾难—拯救

⑳ 挫折—失望—绝望；？

A. 伤心—愤怒—耻辱 B. 打架—谩骂—威胁 C. 自负—骄横—狂妄 D. 坚韧—忍受—刻苦

E. 河流—运河—海洋

答案：

(1)

题号	①	②	③	④	⑤
答案	D	D	A	A	B

(2)

题号	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭	⑮	⑯	⑰	⑱	⑲	⑳
答案	C	B	A	E	D	C	E	B	C	A	C	A	B	E	D	E	E	B	D	C

3. 数字推理能力测试

本测试共有 16 题，在 15 分钟内完成，答对一题得 3 分，答错一题扣 1 分。为了帮助你掌握解答方法，请看以下两例。

【例 1】 根据排列规律，？处应选什么？

21 18 15 12 ? 6

A. 10 B. 9 C. 8 D. 7

解：因为相邻两数的前数减后数之差都等于 3，故选 B。

【例 2】 根据第一行关系，第二行括号中该填什么数？

51 (13) 38