

# 管理者

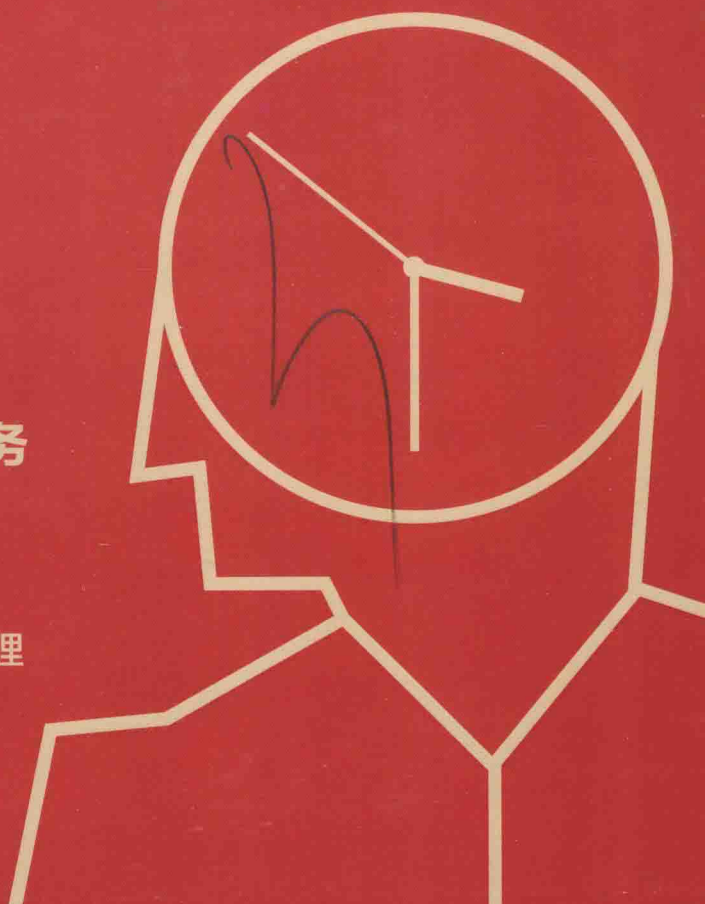
## 自测题

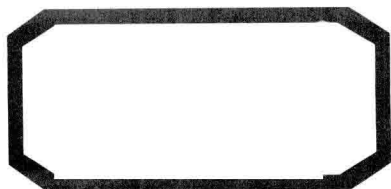
MANAGERS  
SELF-TEST QUESTIONS

刘 啸◎著

从实践中来，向细节中去

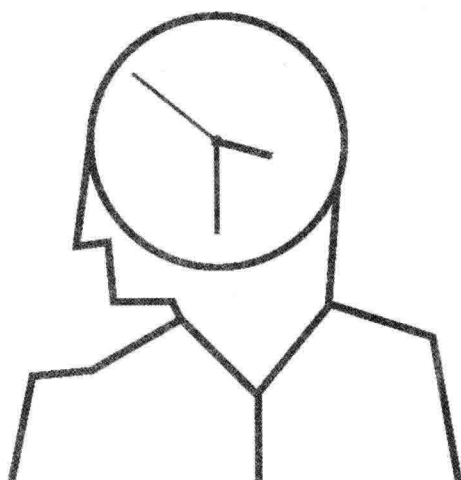
事事留心，讲**细节**，做**实务**  
找对方向，管对人，做对事  
升级你的**管理思维**  
**简化**你的管理流程  
适合你的管理，才是好的管理





# 管理者

自测题 **MANAGERS  
SELF-TEST QUESTIONS**  
刘 喆 著



## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

管理者自测题 / 刘啸著. — 北京: 企业管理出版社, 2016.2

ISBN 978-7-5164-1192-6

I. ①管… II. ①刘… III. ①管理学—习题集 IV. ①C93-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 007642 号

---

**书 名:** 管理者自测题

**作 者:** 刘啸

**责任编辑:** 尤颖 田天

**书 号:** ISBN 978-7-5164-1192-6

**出版发行:** 企业管理出版社

**地 址:** 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

**网 址:** <http://www.emph.cn>

**电 话:** 总编室 (010) 68701719 发行部 (010) 68701816 编辑部 (010) 68701408

**电子邮箱:** 80147@sina.com

**印 刷:** 北京时捷印刷有限公司

**经 销:** 新华书店

**规 格:** 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 16.5 印张 180 千字

**版 次:** 2016 年 2 月第 1 版 2016 年 2 月第 1 次印刷

**定 价:** 38.00 元

---

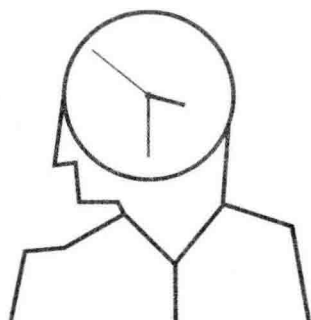
版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

## 管理者自测题

---

管理是一场比知识、比能力、比心理、比体力的综合性考试。如何赢得这场考试，在于你是否能做出最佳的取舍。本书具体阐述了管理者应具备的基本素质和必要能力，试图通过对两套管理测试题的研究和解析，抛砖引玉，介绍处理这些问题所遵循的方法和规则，并且使管理者在实际工作中少走或不走弯路，管理好自己应该负责的事情，提高工作效率，使公司更好、更快发展。

---



# 管理者自测题

适合你的管理，才是好的管理

# 前言

你会不会觉得，管理是门很玄奥的学问，不是普通人能掌握的？

其实，管理没多大点事儿！从实践中来，向细节中去，很多管理概念一点就破。

有人说，人生就是在做一道道试题。这些试题有容易的，也有难的；有做对的时候，也有做错的时候。有的时候，根本就没有标准答案，只是看你如何抉择，选取一种你认为最适合的答案。

其实，管理何尝不是如此。我们在管理中，也会碰到各种各样的试题。如何去解答这些试题，使你的管理方式更趋完善，是每一个管理者应该思考的问题。

本书精心设计了两套管理能力测试题，分为单项选择、不定项选择、阅读理解、论述四种题型。

第一套试题主要面对的是公司和企业的中、高层管理人员，以及正在努力成为中、高层管理人员的普通员工；第二套试题主要面对的是公司和企业的高级管理人员及老板，还有希望成为高级管理人员或老板的人。当然，这只是一个粗略的划分。事实上，这里的每道题不仅对管理

人员，甚至对每个人都会有所启示。

人生中有的试题根本就没有标准答案，只是看你如何抉择。管理同样如此。虽然在每套试题后面都附了参考答案和答案解析，但正如其名，只是“参考”而已。每个人的性格、观念、生活方式都各不相同，对问题的看法也是仁者见仁、智者见智。并且，这些试题本身也并没有标准答案，我们所选择的只是一个在特定环境下最适合的答案。相信这些答案及解析会对你学会如何管理或是完善自己的管理方式有所裨益。

管理是一场比知识、比能力、比心理、比信心、比体力的综合性考试，如何赢得这场考试，在于你做出最佳的取舍。

本书针对每道题都进行了深入浅出的解析，具体阐述了管理者应具备的基本素质和必要的能力。我们试图通过这些试题，抛砖引玉，介绍处理这些问题所应遵守的方法和规则，并且使管理者在实际工作中少走或不走弯路，管理好自己应该负责的事情，提高工作效率，使公司得到更快地发展。如果每个读到这本书的人都能从中得到一点儿对管理或者对人生的启示，那就达到我们的初衷了。

# 目 录

## PREFACE

### ◎ 管理能力测试题 ◎

|            |     |
|------------|-----|
| 不要侵入他人“领地” | 014 |
| 赏罚严明，激励人心  | 017 |
| 要有责任心      | 020 |
| 把工作和生活分开   | 025 |
| 不要介入派别之争   | 027 |
| 做下属的坚强后盾   | 031 |
| 管理者要善于自我反省 | 034 |
| 做一名大度的管理者  | 038 |
| 管理者要以身作则   | 043 |
| 规章制度是管理的法宝 | 047 |
| 不要独占功劳     | 051 |
| 和上司建立协调的关系 | 055 |

|               |     |
|---------------|-----|
| 要有良好的职业道德品质   | 061 |
| 勇于担当方能赢得信任    | 065 |
| 不要求全责备        | 068 |
| 目标要分成长期、中期、短期 | 073 |
| 尊重每一位员工       | 076 |
| 宽严结合，刚柔相济     | 081 |
| 群策群力，依靠集体智慧   | 084 |
| 做好业绩考核        | 087 |
| 上下相互信任是管理的基础  | 097 |
| 管理者一定要务实      | 102 |
| 学习、学习、再学习     | 107 |
| 要正确对待失败       | 114 |

### ◎ 管理理念测试题 ◎

|             |     |
|-------------|-----|
| 注意继任者的培养    | 131 |
| 善于倾听        | 136 |
| 给下属一个自由的空间  | 143 |
| 学会授权        | 147 |
| 立威才能服众      | 154 |
| 注意管理中的官僚主义  | 158 |
| 以人才为本       | 163 |
| 让大家朝着同一目标前进 | 171 |

|              |     |
|--------------|-----|
| 用升职来激励员工     | 174 |
| 管理越少越好       | 178 |
| 要有危机意识       | 183 |
| 制定正确的战略规划    | 190 |
| 唤起员工的竞争意识    | 195 |
| 控制好自己的情绪     | 200 |
| 乐于听取不同的意见    | 204 |
| 管理，重要的是体制的建设 | 209 |
| 不要随便指责他人     | 213 |
| 记住！你管理的是一个团队 | 216 |
| 及时改变旧的管理思维模式 | 222 |
| 追求速度，把握时机    | 227 |
| 节约成本是制胜之源    | 232 |
| 要有长远的眼光      | 236 |
| 有信念才有动力      | 241 |
| 不断创新才能立于不败之地 | 247 |
| 少说“我”，多说“我们” | 251 |



# 管理能力测试题

### 一、单项选择

1. 你是一位部门经理。有一天，另外一个部门的一位员工找到你，向你诉说他们部门的种种问题。他说，他曾多次向部门经理提出建议，但部门经理不接受，而他又接触不到更高一层的领导。他希望你能帮帮他。这时你会怎么做？（ ）

- A. 为了公司整体利益，向上司反映那个部门的问题
- B. 私底下找到那个部门的经理，把那位员工的建议告诉他
- C. 向那位员工委婉地表示，这不是你的权责范围

2. 你是公司的业务主管，你手下有两位业务员因矛盾而产生竞争，其中一位业务员不仅发展了许多新客户，而且还把另一位业务员的许多客户也挖到自己这边。按照公司规定，这种同事之间的恶性竞争要受到处罚。这时你会怎么做？（ ）

- A. 按公司规定办事，处罚那个恶性竞争的业务员
- B. 虽然那个业务员违反了规定，但他的业绩的确很出色，功过相抵，不进行处罚
- C. 一方面对他违反规定进行处罚，另一方面对他出色的业绩进行奖励

3. 你是公司的主管，正在和另一位主管竞争经理的职位。就在这时，那位主管在工作中出现了一个失误。老板来询问你这件事的时候，你会怎么办？（ ）

- A. 说出你知道的情况
- B. 表示不知情
- C. 建议老板问其他人

4. 你们公司决定举办一个同事联谊活动，偏偏不巧的是，那天刚好是你妻子的生日。你认为下面哪种做法最不可取？（ ）

- A. 请假回家陪妻子过生日
- B. 劝妻子换个时间庆祝生日，去参加联谊活动
- C. 说服妻子一起去参加活动

5. 你是公司的一位经理，你的两位同事正在竞争副总经理的职位。那位在竞争中暂时处于下风的同事来找你，让你支持他。这时，你会怎么做？（ ）

- A. 表态支持来找你的同事
- B. 支持在竞争中处于上风的同事
- C. 保持中立

6. 你是公司的部门主管。有一天，你叫一位下属写份报告给你的上司。由于时间紧迫，报告写完后你没看就叫下属直接交给了你的上司。而你的上司看完报告后，怒气冲冲地进入你们的办公室，无视你的存在，把这份报告扔到那位下属面前，指着他说：“你写的是什么报告？你还想不想干了？”此时，你会怎么做？（ ）

- A. 站出来说：“是我让他写的，责任由我来负！”
- B. 不中断上司，等上司走后安慰一下下属
- C. 为了表示不是你的责任，跟上司一起指责你的下属

7. 你是公司的销售主管，尽管你尽了最大的努力，但由于市场的原因，到年底还是没有完成销售任务。这时，老板叫你向他述职。你会怎么向老板交代呢？（ ）

- A. 向老板强调客观原因——市场

B. 检讨自己工作中的不足

C. 表示明年肯定完成任务

8. 你是一位公司的部门经理，有一次你发现一位下属在电脑上制作了一个用锤子砸你脑袋的小游戏，并且把这个游戏发给其他的同事。这时，你会怎么做？（ ）

A. 装作不知道，让员工有一个发泄压力的途径

B. 找到那位下属，向他了解这么做的原因，找出解决矛盾的办法

C. 装作不知道，然后借故颁布一个规定，禁止在公司的电脑上玩游戏

9. 你是一位部门主管，某天，公司需要你们部门下班后留下来加班，但是你已经和一位好久没见面的老朋友约好聚一下。这时，你会怎么做？（ ）

A. 赶紧将你的分内工作做好，然后去赴朋友的约

B. 和朋友另外约定聚会的时间，等到所有的下属做完工作后再离开

C. 把工作给各位下属分配妥当，然后去赴朋友的约

10. 你是一位部门经理，你下面的两名员工在工作中出现了失误，按照公司的规章制度，应该对他们给予处罚。但是，其中一名员工是老板的亲戚，老板平时挺照顾他的。这时，你会怎么做？（ ）

A. 按公司的规章制度办事，该处罚的就处罚

B. 向老板请示

C. 找到那名员工，告诉他将给他一次改正的机会，如果下次再出现失误则绝不放过

11. 你是一位销售部门经理，有一次公司派你们部门去参加一个贸

易洽谈会。在贸易洽谈会上，你的一位下属表现得很出色，发展了几位大客户。回到公司后，老板很高兴，私下找你谈话，认为你能力很强，决定升迁你。但你知道这次成功并不是你的功劳，而且如果让老板知道了，那位下属很可能会取代你的职位。这时，你会怎么做？（ ）

- A. 反正老板也不了解情况，就把功劳放到自己身上
- B. 自己是销售部门的主管，再大的成绩都是在自己的带领下取得的，觉得问心无愧就行
- C. 向老板实事求是地说明情况，但也应该强调这是整个部门齐心协力的功劳

12. 你是公司的部门副经理，而你们部门经理的能力并不比你强，只是资历比你更老而已。有一次，公司要你们部门策划一个活动。部门经理交给你一个策划方案，你看了之后认为这个策划方案远远比不上你的方案好，而且花费的成本和时间都要更多。这时，你会采用哪个策划方案呢？（ ）

- A. 采用自己的策划方案
- B. 采用经理的策划方案
- C. 以自己的方案为主，经理的方案为辅
- D. 以经理的方案为主，自己的方案为辅

13. 你是公司的采购主管，在确保产品质量达到标准且价格低于其他供应商的情况下，你选择了一位客户成为了你们公司的供应商。事后，那位客户私底下送给你一笔佣金表示感谢，并且保证这件事只有他和你两个人知道。这时，你会怎么办？（ ）

- A. 在确保只有你们两个人知道的情况下，收下那笔佣金

B. 那位客户能成为你们公司的供应商，是因为他的产品在质量和价格上的确有优势，而不是你徇私舞弊的结果，收下也没关系

C. 收下佣金，然后交给公司

D. 坚决不收佣金，如果客户一再坚持，可以跟他说：“就算我们交个朋友吧！朋友之间互相帮忙，就不要谈钱的事了。”

14. 你是公司的销售主管，有一次你跟随新来的下属去拜访一位老客户，老客户当着你和新下属的面，不客气的指责上个月售后服务不到位，言下之意就是说这个新来的下属做事不行。这时候你应该怎么做？（ ）

A. 当面质问你的下属，问他为什么会这样？然后当着客户的面严厉批评下属

B. 跟老客户开玩笑，说都是老关系了，别在意那么多

C. 先跟老客户说声对不起，然后解释一下为什么，就说新来的下属业务上还不熟练，一定会尽快的适应工作，下不为例

## 二、不定项选择

15. 你是公司的部门主管，你要去完成一项重要的工作。这项工作你一个人完成不了，还需要再挑3个人协助你。你可以从本部门挑选，如果你觉得本部门的人不适合，也可以从别的部门挑选。现在你们部门有以下3名员工：

小王，工作能力很强，也很有热情，但性格急躁，容易冲动；

小李，工作很勤奋，做事很谨慎，但工作能力平平；

老刘，公司老员工，很有经验，工作踏实，但思维有点僵化。

你可以从这3人中挑选1个，或2个，或3个，也可以一个也不挑。如果没有达到3个人，你可以从别的部门再挑选人员。这3个人中，你会挑

选哪个人呢？（     ）

- A. 挑选小王
- B. 挑选小李
- C. 挑选老刘
- D. 一个也不要

16. 你是公司的销售部门经理，公司要求你制定一个部门的销售业绩目标。为此，你召集部门全体员工开会，一起商讨该如何制定销售目标。会议上，大家众说纷纭：

甲说：“目标要有长期性，我建议以一个年度为一个目标段，这样有利于大家一直保持着前进的动力。”

乙说：“目标太长远会使人产生压力太大的感觉，我建议以一个月为一个目标段，这样有利于增强大家的成就感，使大家工作起来更有激情。”

丙说：“目标太长或太短都不好，我认为可以折衷一下，以一个季度为一个目标段。”

你同意哪个员工的观点呢？（     ）

- A. 甲
- B. 乙
- C. 丙

17. 你是公司的行政办公室主任，你手下有三名下属：

办公室副主任，一向对你不满，一直想取代你的位子；

打字员，和你私交很好，在工作、生活中都帮了你很多忙；

打扫卫生的清洁工，是公司职位最低的员工。

中秋节临近，公司决定给每名员工发一箱苹果。不巧的是，分给你