

2012 年哈尔滨工业大学管理学原理考研试题（回忆版）

本试题由 kaoyan.com 网友下雨天家家提供

一、名词解释（10 分）

- 1 计划职能
- 2 非正式组织
- 3 管理沟通
- 4 决策
- 5 组织文化

二、简答（30 分）

- 1 组织社会责任扩展的四个阶段
- 2 泰勒科学管理制度主要内容
- 3 小企业和大企业管理工作的异同
- 4 精神激励法的方法
- 5 领导方格理论的五种领导方式
- 6 组织文化变革的条件

三、论述（30 分）

- 1 “一个人不必成为管理者就可以拥有权力，他所在的职位不决定一个人的权力”说说你对这句话的理解
- 2 明茨伯格五种组织设计及其特点（03 版教材才有，09 版教材没有，所以一定要用 03 版的教材）

四、选择题（50 分）

- 1 法约尔管理原则有（14 条）
- 2 IBM 意味着服务是一种 A 战略 B 组织文化
- 3 （计划）是管理的首要职能
- 4 只要我比你跑得快就行了，（企业竞争无情，为人之道，经商之道的那个题，以前出过）
- 5 个人权利有时会大于什么权利（捡起芝麻大小的……以前也考过，参考以前的吧）
- 6 人人有事做 这是管理的什么职能 A 计划 B 组织 C 领导 D 控制
- 7 沟通中的噪音产生于沟通的哪个过程？ A 编码 B 译码 C 全过程
- 8 监事会对经理的行为控制（前馈同期反馈）
- 9 下列属于双因素中的激励因素的是 A 工作本身的吸引力 B 薪酬
- 10 送奶路线共有 163 条，这是一个什么类型的决策？ A 确定型 B 风险型 C 不确定型
- 11 第一位将管理与经营分离开来的是 A 法约尔 B 梅奥 C 泰勒 D 马斯洛
- 12 管理科学之父是泰勒
- 13 印染业与服装业联合属于 A 前向一体化 B 后向一体化 C 多角化
- 14 以往 A 洗衣机厂从未将其产品向大型超市销售，但是如今却将其 40% 的产品按照签订的合同准备三年都销售给该大型超市，这属于是企业环境不确定性中的

- A 复杂性降低 B 复杂性升高 C 动态性降低 D 动态性升高
- 15 企业围绕其核心与战略目标,运用科学的方法,对企业的业务流程进行重组,这属于 A 战略重组 B 流程主导型变革 ……
- 16 菲德勒三种领导情境 A 上下级关系 B 职位权力 C
- 17 马斯洛最高级需求是 自我实现需要
- 18 对待稳定的高科技企业的员工的领导方式是 从A推销型向授权型 B 从说服型向推销型转变
- 19 目标管理的沟通方式是 A 上行沟通 B 下行沟通 C 双向沟通 D 单项沟通、
- 20 是什么首次提出的非正式组织的概念 A 霍桑实验
- 21 控制的最终目的是 A 衡量绩效 B 纠正偏差
- 22 组织文化起源于 A 少数人的示范 B 广泛的宣传 C 严格的规章制度
- 23 管理的艺术性在于它的 A 复杂性 B 实践性
- 24 一企业为了激励员工多参加体育竞赛获奖,领导对员工说:在比赛中获胜的员工可获得 5000 元奖金。领导的这一行为 A 提高了员工的满意度 B 提高了员工的效价 C 提高了员工的期望值
- 25 人际关系角色包括 联络员 领导者 挂名首脑
- 26 卢森斯提出的有效的管理者花费时间最多的事情是 沟通
- 27 区别于非管理者与管理者的是 (有没有下属)
- 28 管理幅度为 8,一线员工 64 人,那么企业的管理层次和管理者人数是 3 层 9 人
- 29 领导者就是有追随者,没有追随者他什么也不是。这句话表明 A 领导者权力的重要性 B 领导的实质是有人追随
- 30 泰勒管理制度的中心问题是 效率问题
- 31 越来越多的人关心绿色食品,这是组织环境的哪个因素变化了? A 社会文化 B 经济技术 C 政治法律
- 32 一广告公司分为策划~~部门,但制作一则广告需要~~~这几个程序,针对这种情况,该公司比较适合下列哪种组织? A 矩阵制 B 事业部制 C 职能制 D 直线制
- 33 个人权利包括 专长权和模范权
- 34 授权的最直接的目的是 使管理者有更多的时间做更重要的事情

五案例 (30 分)

1. 管理思想的不同:大意是:A 厂厂长将员工视为企业的一员,把他们的命运与企业命运联系在一起,因此对他们很好,生日时送贺卡慰问,派车接送等等,然后 A 厂日益旺盛;B 厂厂长认为只有严格的规章制度才能保证有企业的任务完成,因此在实践中他制定了一套严格的规章制度,员工只能按照制度的规定行事,完成组织的任务。

1. 评价两人的观点
2. 你的观点,为什么

2. 领导方式的不同 三个经理,一个专制另一个民主 最后一个放任型的,然后让你运用情境领导理论把他们的领导方式归类,最后让你说说你的看法吧

以上试题来自 kaoyan.com 网友的回忆,仅供参考,纠错请发邮件至 suggest@kaoyan.com。