

长沙理工大学

2015 年硕士研究生入学考试试题

考试科目： 管理学 考试科目代码： 831

注意：所有答案（含选择题、判断题、作图题等）一律答在答题纸上；写在试题纸上或其他地点一律不给分。作图题可以在原试题图上作答，然后将图撕下来贴在答题纸上相应位置。

一、名词解释（每小题 4 分，共 20 分）

- 1、人际技能
- 2、组织设计
- 3、决策
- 4、团队
- 5、授权

二、单项选择题（每小题 2 分，共 20 分）

- 1、市场经济中要提倡“以义治商”、和“以义取利”，这里的“义”指的是（ ）。
A 义气 B 法律 C 权力 D 道德
- 2、下列哪类组织最适宜采用矩阵式组织结构？（ ）。
A 汽车制造厂 B 医院 C 电视剧制作中心 D 学校
- 3、提出管理十四项原则的是（ ）。
A 泰罗 B 韦伯 C 梅奥 D 法约尔
- 4、战略环境分析中的“天、地、彼、己、顾客”分别是指（ ）。
A 一般环境、行业环境、竞争对手、企业自身、目标市场
B 供应商、行业竞争对手、潜在入侵者、替代品生产商、买方
C 自然环境、政治环境、社会文化环境、经济环境、技术环境
D 居民文化水平、宗教信仰、风俗习惯、审美观点、价值观念
- 5、把权力定位于职工群体的领导模型是（ ）。
A 放任型 B 家长式 C 民主型 D 专权式
- 6、提出激励因素主要来自工作自身的理论是（ ）。
A 需要层次理论 B 双因素理论 C 期望理论 D 公平理论

- 7、下列属于保健因素的是 ()
 A 成长的可能性 B 责任 C 成就 D 薪金制度
- 8、下列哪项正确描述了组织变革的过程? ()
 A 变革——再冻结——解冻 B 解冻——变革——再冻结
 C 冻结——变革——解冻 D 冻结——解冻——变革
- 9、“亡羊补牢”属于 () 控制。
 A 前馈 B 同期 C 反馈 D 适应
- 10、目标管理的核心是 ()
 A 控制 B 激励 C 监督 D 创新

三、多项选择题 (每小题 3 分, 共 30 分)

- 1、事业部制组织结构适用于 ()
 A 小型公司 B 现场管理 C 跨国公司 D 大型组织 E 中型组织
- 2、管理方格图设计的维度包括 ()
 A 对生产的关心 B 对人的关心 C 对文化的关心
 D 对岗位的关注 E 对目标的关心
- 3、在价值链模型中, 属于基本活动的有 ()
 A 内部后勤 B 外部后勤 C 采购 D 人力资源管理 E 生产经营者
- 4、法约尔认为管理职能区别于企业职能, 管理职能包括 ()
 A 计划 B 组织 C 指挥 D 协调 E 控制
- 5、根据明茨伯格的理论, 管理者应扮演的几种角色是 ()
 A 人际角色 B 技术角色 C 信息角色 D 决策角色
- 6、菲德勒的领导权变模型确定的领导情境因素包括 ()
 A 职位权力 B 任务结构 C 下属成熟度 D 上下级关系
- 7、组织文化的结构包括 ()
 A 精神层 B 学习层 C 物质层 D 制度层
- 8、完整的沟通过程应一般包括发送者、编码、() 和反馈环节。
 A 传递渠道 B 接收者 C 解码 D 作出反应 E 噪声
- 9、集体决策方法有 ()
 A 头脑风暴法 B 名义小组技术 C 德尔菲技术 D 政策指导矩阵
- 10、组织内冲突的原因大体可以归纳为 ()
 A 沟通差异 B 结构差异 C 个体差异 D 个人矛盾

四、简答题（每小题 7 分，共 28 分）

- 1、简述影响管理幅度设计的主要因素？
- 2、有效控制应具备哪些特征？
- 3、动态网络型组织结构的优缺点是什么？
- 4、领导生命周期理论的主要观点？

五、论述题（每小题 12 分，共 24 分）

- 1、论述管理各项职能的表现形式及相互关系？
- 2、某公司经营状况良好，在年终时给全体员工每人增发了一个月的奖金，但是实施后并未达到预期的激励效果，请分析原因？

六、计算题（本题 10 分）

某企业计划生产某种产品，提出三个生产方案，根据有关资料，已知未来市场面临三种状态，每个方案在各状态下的损益值见下表。

各方案在不同状态下的损益值 单位：万元

备选方案	各种自然状态下的损益值		
	销路好 $P=0.5$	销路一般 $P=0.3$	销路差 $P=0.3$
大批生产 (A_1)	30	10	-15
中批生产 (A_2)	20	6	2
小批生产 (A_3)	15	4	4

- 分析：1、该决策适用哪种定量决策方法？
2、试用该定量决策方法为企业提供决策建议。

七、案例分析题（本题 18 分）

陈万里是一位继承了祖传绝招——巧制一种人称“闻见蚊怕”的蚊香的民营企业企业家，他的乡镇蚊香厂，生产“无敌”牌简装和精装等系列蚊香产品。由于质量优秀、灭蚊有奇效，牌子打得很响，市场上产品供不应求。奇怪的是，陈厂长只注意经营这家 460 人的蚊香厂和分布很广的蚊香销售网络，似乎并没有注意利用目前的大好形势去扩大纵深。外省的市场没有打开，本省的市场份额也不大；没有继续扩大生产规模，而是强调质量是生命。其工厂主要设有质量检验科、生产科、销售科和设备检修科，

还有财会科和一个小小的开发科。

其实，他的产品很少改变，品种不多；他坚持生产“陈家一绝”这种传统产品，服务对象也是“老”顾客们。

不久前，曾在深圳闯过天下并发了财的表哥张东，来访陈厂长。对蚊香厂的发展称赞一番，还想投资入股。但他说陈厂长过于保守，不敢开拓。他认为牌子已创出，不必僵守原有标准，应当大力扩充品种与产量，向外省甚至海外扩展。他认为该厂目前组织结构太僵化，只适合于常规生产，不适应变化与发展；各职能部门局限于本领域，看不到整体和长远，彼此间沟通与协调不畅。他希望陈万里彻底改组该厂组织结构，按不同产品系列来划分部门，才能适应大发展的新形势，千万别坐失良机。但陈万里听不进去，反生反感，两人话不投机，争执激烈，互相讽刺，终于使他表哥拂袖而去，不欢而散。

分析：

1、根据组织结构相关理论，陈家蚊香厂采用的是什么类型的结构？它有何优缺点？适合于什么样的环境？

2、张东建议的组织结构是怎样的？有何优缺点？