试卷代号:1070　　座位号□□

中央广播电视大学2000—2001学年度第二学期"开放本科"期末考试

工商专业组织行为学试题

2001年7月

题　号	一	二	三	四	五	六	七	总　分
分　数								

得　分	评卷人

一、名词解释(每小题4分,共16分)

1. 激励

2. 群体

3. 组织文化

4. 组织变革

得　分	评卷人

二、单项选择题(每小题1分,共10分。在备选答案中,选择一个正确答案并将答案题号填入题后的括号内)

1. 将人视为自私自利、好逸恶劳的是哪一种假设?(　　)

A. 经济人　　B. 社会人

C. 自我实现人　　D. 复杂人

2. 弗洛依德认为个性中不受社会道德规范约束的部分是(　　)。

A. 自我　　B. 本我

C. 超我　　D. 忘我

3. 通过社会知觉获得个体某一行为特征的突出印象,进而将此扩大为他的整体行为特征,这种知觉属于(　　)。

A. 知觉防御　　B. 晕轮效应

C. 首因效应　　D. 定型效应

4. 当一个人在爱情问题上受到挫折后并未消沉，而是更加努力学习和工作，使工作做出了显著的成绩。这种行为反应是(　　)。

A. 坚持原有目标的行为反应　　B. 升化的行为反应

C. 反向的行为反应　　D. 放弃的行为反应

5. 如果职工 A 认为和职工 B 相比，自己报酬偏低，但他并无怨言，根据公平理论，A 为了增加报酬会采取以下哪种行为(　　)。

A. 增加自己的投入　　B. 减少自己的投入

C. 努力增加 B 的报酬　　D. 使 B 减少投入

6. 在紧急情况下或与公司利益关系重大的问题上，冲突的处理方式是(　　)。

A. 强制　　B. 开诚合作

C. 妥协　　D. 回避

7. "乡村俱乐部式的管理"是哪种领导方式？(　　)

A. 1·1　　B. 1·9

C. 5·5　　D. 9·9

8. 大型组织拥有的成员一般在多少人左右？(　　)

A. 3—30 人　　B. 30—1000 人

C. 1000—45000 人　　D. 45000 人以上

9. 下面哪一个不是组织的基本要素？(　　)

A. 人际关系

B. 协作愿望

C. 共同目标

D. 信息沟通

10. 以任务和技术为中心的变革措施主要包括(　　)。

A. 工作再设计

B. 目标管理

C. 建立社会技术系统

D. 建立规章制度

得　分	评卷人

三、多项选择题(每小题 2 分,共 10 分。在备选答案中选择 2 个或 2 个以上正确答案,并将正确的答案题号填入题后括号内)

1. 组织行为学的两重性来自于(　　)。

A. 管理的两重性　　B. 人的两重性

C. 组织的两重性　　D. 多学科性

E. 多层次性

2. 人的行为特征有(　　)。

A. 自发的　　B. 有原因的

C. 有目的的　　D. 持久性的

E. 可改变的

3. 以下做法中,属于自然消退强化方法的有(　　)。

A. 员工出现失误时,给以记过处分

B. 对爱打小报告者采取冷漠态度,使之因自讨没趣而放弃这种不良行为

C. 员工表现出色时,给他发奖金

D. 对请客送礼者,关门拒之

E. 对喜欢奉承拍马屁者,冷脸相待

4. 人际关系的功能有(　　)。

A. 产生合力　　B. 形成互补

C. 激励功能　　D. 联络感情

E. 交流信息

5. 概括起来,我国优秀的领导者的素质应当包括(　　)。

A. 政治素质　　B. 知识素质

C. 协调素质　　D. 能力素质

E. 身心素质

密　封　线　内　不　要　答　题

得　分	评卷人

四、判断改错题(先判断对错,对错误的要加以改正,每小题 3 分,共 9 分)

1. 血液占优势的属于粘液质气质。

2. 群体规模越大,工作绩效越高。

3. 组织只是群体的总称,它不是管理的一种职能。

得　分	评卷人

五、简答题(每小题 7 分,共 28 分)

1. 影响人的行为的因素是什么?

2. 需要层次论在管理中的有何应用？

3. 群体决策有哪些方法？

4. 组织结构合理化的主要标志是什么？

得　分	评卷人

六、论述题(15 分)

试述如何提高领导的有效性？

得　分	评卷人

七、案例分析(每小问6分,共12分)

农民企业家陆振华的斑马蚊香厂

陆振华是一位继承了祖传绝招——巧制一种人称"无敌先锋"的蚊香的农民企业家,他的乡镇蚊香厂,生产"斑马"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,陆厂长只注意经管这家450人的蚊香厂和分布很广的蚊香销售网,似乎并未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,本省的市场也未占全;陆没有继续扩大生产规模,而是强调质量是生命,决不允许采取任何措施危及产品质量。陆的工厂主要设有质量检验科、生产科、销售科和设备维修科,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;他坚持生产陆家一绝这种传统产品,服务对象也是"老"主顾们。不久前,曾在深圳闯过天下并发了财的表哥鲍发,来访陆厂长。对蚊香厂的发展称赞一番,还想投资入伙。但他说陆振华太保守,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,向省外甚至海外扩展。他觉得该厂目前的组织结构太僵化,只适于常规生产,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。他希望陆振华彻底改组该厂结构,按不同产品系列来划分部门,开展多种经营才能适应大发展的新形势,千万别坐失良机。但陆振华听不进去,反生反感,两人话不投机,争执激烈,互相讥讽,最终他表哥拂袖而去,不欢而散。

问题:1. 根据钱德勒的组织结构理论,陆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. 鲍发建议的产品型结构是怎样的?有何优缺点?