

南京理工大学

2021 年硕士学位研究生入学考试试题

科目代码：826

科目名称：企业管理

满分：150 分

注意：①认真阅读答题纸上的注意事项；②所有答案必须写在答题纸上，写在本题题纸或草稿纸上均无效；③本题题纸须随答题纸一起装入试题袋中交回！

一、简答题（每题 10 分，共 80 分）

- 1、简述梅奥人际关系理论的基本思想？
- 2、简述权力来源的五种基本形式。
- 3、简述权变组织理论以及意义。
- 4、职位设计哪些主要内容？
- 5、简述准时化生产方式主要思想。
- 6、在利用强化原理塑造员工行为上应当遵循哪些规则？
- 7、简述影响顾客关系价值创新主要障碍有哪些？
- 8、企业创新管理有哪些主要管理原则？

二、论述题（第 1、2 题每题 15 分，第 3 题 20 分，共 50 分）

- 1、从弗鲁姆期望理论出发，如何做好 90 后新生代员工的领导工作？
- 2、在重大公共卫生事件冲击下，企业如何做好其社会责任的危机管理？
- 3、数字技术驱动时代，可能出现的决策理性限制有哪些？企业如何提升决策科学性？

三、案例题（每题 5 分，共 20 分）

带货“直播女王”转型之路

说起薇娅，她能够这么的有影响力，能够被人这么称赞，其实是源自于她的实力。在 2018 年的双 11，薇娅在自己的直播间，仅仅用了两个小时，销售额就达到了 2.67 亿，在 2019 年的暖冬节达到了 6.3 亿。薇娅一场直播，最高观看人数达到过 4300 万。她这样的影响力，恐怕一些明星也赶不上。虽然没有在娱乐圈中发展，但她确实要比明星还要受人欢迎，话题度和热度也非常的高。

薇娅的童年，其实并不是很快乐，她的父母把更多的时间和精力放在了自己的事业发展上，根本没有时间去照顾孩子，所以小小年纪的薇娅就跟着外婆在一起生活。别看她年纪小，但她却很是懂事，而且很是独立，从不给外婆添麻烦，外婆对于孩子的教育也比较的严苛。在这种生活环境下成长的薇娅，有着隐忍而又顽强的性格，这也为她今后在事业上的发展奠定了坚实的基础。

薇娅那么年轻，就在北京和男友两人一块飘荡，一块干事业，而且到后来一个偶然的机

会，她在朋友的推荐下参加了选秀节目。没有想到没有经受过专业训练的薇娅，拿到了冠军的称号。而且还签约了环球唱片，薇娅现在是带货主播，可曾经的她却也发行过自己的专辑，而且也被经纪人安排着去节目组中拍戏。薇娅的颜值还是蛮不错的，而且刚出道就有这么出彩的表现，按理来说，事业将会蓬勃发展。但她却并没有坚持下去，她觉得娱乐圈中的压力实在是太大了，她喜欢过自由自在的生活，毅然决然的从娱乐圈中退出，再次投入到了商业中。

薇娅出身“服装世家”，她的父母及亲戚，不少人活跃在线下服装零售领域，即便目前，她的堂兄依然经营着全国 150 余家的线下男装连锁店。很快，她从娱乐圈回到了服装行业，一面做平面模特，一面经营线下服装店，薇娅和董海峰两人将自己的服装店从北京开到了西安，一路走来，盈利不错，收入可观，两人又属于敢打敢拼类型。2011 年，淘宝创业成为一种风潮，茵曼、御泥坊等最早一批淘品牌崛起。2010 年她们的日营业额已经从 40 万降到了 20 万，显然淘宝创业已经成为风潮。看到商机的薇娅关掉了全部线下店，转战淘宝，开网店，没有想到两人却翻了个底朝天。由于没经验，上网后的生意并不好，库存严重。前前后后，店铺亏损了 600 多万元。那段时间应该是她们最难熬的日子了，要比创业的时候还要艰难，朋友离她们越来越远，而且员工不断的辞职，让她们两人感受了生活的巨大压力。

2016 年 5 月，薇娅开始第一场直播，5000 人围观，那是忐忑而漫长的数小时，她都不知道该说些什么。6 月份，她已经慢慢轻车熟路，讲服装搭配，讲配饰选择，一场直播可以砍下 2 万单。她的语速非常快，针对每一款上新服装，她一边对着镜头试穿，一边介绍服装的颜色、材质、设计细节、穿在身上的感觉等，同时，也会提醒粉丝服装如何搭配。粉丝抛出了刷屏留言，她会一一作出回答，比如该穿什么尺码，该选什么样的颜色，是否比双 11 还优惠，对于断货的商品，薇娅也会要求工作人员跟商家争取加货。一款男士真皮羽绒服她还让自己的爸爸来亲自试穿。她每介绍一件衣服，后台工作人员就立刻在店铺上新一件。薇娅的运营总监奥利回忆，“一秒钟一千件，一点开就没有了，几乎件件数秒售罄。”最终，这场直播一直从 7 点播到了 12 点 40 分。吸引了 153.45 万用户观看，点赞数更是达到了 1230 万。“计划保 3000 万，冲 5000 万，没想到一不留神没刹住。”奥利说，最终，销量停在了 6979 万。

淘宝直播不同于娱乐直播，主播光环的背后是对行业有资深的了解。薇娅特别强调，为粉丝带去高性价比的好商品已经是主播间的共识。薇娅的身后有一个完整的生产链，目前她背后有着 40 个工厂，如果她停播一天，工厂方也就会因此而停工。更多时候，我们都以为直播间就是卖东西聊聊天什么的，但事实上却背后是很多团队作战的结果。薇娅更像是一台精确的赚钱机器，她的上百人的团队就是机器上的零部件，确保了这台机器的精确运转。这支团队会将来报名的 1000 个产品淘汰掉 800 多个，将剩下一两百个产品交给薇娅，薇娅会进行最后的表决。薇娅说现在不是说要赚多少钱，而是自己有压力，前面是“薇娅的女人”，背后是完整产业链，前后她都要负责。

从娱乐圈小明星，到淘宝店主，再到直播网红，薇娅感受着互联网冲击下的商业变化，粉丝给她带去的荣誉和美好的生活。

（本案例根据薇娅创业史改写，资料包括：《薇娅成功之路：关实体店卖房创业。背后辛酸大揭秘》、《薇娅带货的背后逻辑：“人场货”的模式下的人设建立》、《淘宝直播主播网红：薇娅的励志创业故事！》等）

- 问题：
- 1、从管理学原理出发，你认为薇娅直播成功的原因是什么？
 - 2、你如何看待薇娅的两次转型决策，她的决策有哪些理论依据？
 - 3、从薇娅创业角度来看，在创业过程中领导作用有哪些，如何才能创业领导？
 - 4、从社会发展角度来看，你对直播带货对传统组织管理冲击有哪些？为什么？