

이인호 경영학박사 「이인호 군무원 경영학 실전모의고사」
초판 사용자를 위한 정오표 (2026-03-09)

P.4 오타 수정

<기존>

기 준	유 형	특 징
의사결정상황	상충상황	의사결정단위 $\geq 2 \Rightarrow$ 게임이론

<수정>

기 준	유 형	특 징
의사결정상황	상충상황	의사결정단위 $\geq 2 \Rightarrow$ 게임이론

P.51 내용 추가

<기존>

- 기술조사 : 마케팅관련 특정상황의 발생빈도를 있는 그대로 조사하여 관련 변수들 사이의 상호관계정도를 파악하고, 마케팅관련 상황의 미래 예측을 위해 사용 \Rightarrow 패널조사(순수패널과 혼합패널)

<수정>

- 기술조사 : 마케팅관련 특정상황의 발생빈도를 있는 그대로 조사하여 관련 변수들 사이의 상호관계정도를 파악하고, 마케팅관련 상황의 미래 예측을 위해 사용 \Rightarrow 패널조사(순수패널과 혼합패널) + **종단조사와 횡단조사**

P.63 각주 내용 삭제

<기존>

37) 가격 판매촉진에는 진열수당(display allowance), 시판대 및 특판대 수당, 구매량에 따른 할인, 가격 할인, 재고금융 지원, 협동광고(cooperative advertising), 유통업체 쿠폰, 촉진 지원금(push money), 리베이트(rebate) 등이 있으며, 비가격 판매촉진에는 영업사원 인센티브 제도, 영업사원 교육, 경연(contest), 초대회, **사은품(premiums)**, 지정 판매량에 대한 인센티브, 고객접점 광고물, 응모권 내장, 판매상 지원(dealer loader), 매장관리 프로그램 관리지원, 판매 도우미(sales helper) 파견 등이 있다.

<수정>

37) 가격 판매촉진에는 진열수당(display allowance), 시판대 및 특판대 수당, 구매량에 따른 할인, 가격 할인, 재고금융 지원, 협동광고(cooperative advertising), 유통업체 쿠폰, 촉진 지원금(push money), 리베이트(rebate) 등이 있으며, 비가격 판매촉진에는 영업사원 인센티브 제도, 영업사원 교육, 경연(contest), 초대회, 지정판매량에 대한 인센티브, 고객접점 광고물, 응모권 내장, 판매상 지원(dealer loader), 매장관리 프로그램 관리지원, 판매 도우미(sales helper) 파견 등이 있다.

P.81 내용 수정

〈기존〉

포괄손익계산서		
당기 : 20X1년 1월 1일부터 20X1년 12월 31일까지		
전기 : 20X0년 1월 1일부터 20X0년 12월 31일까지		
구 분	당 기	전 기
매출액	××	××
매출원가	(××)	(××)
매출총이익	××	××
판매비와 관리비	(××)	(××)
영업이익	××	××
영업외손익	××	××
법인세비용차감전순이익	××	××
법인세비용	(××)	(××)
계속영업이익	××	××
당기순이익	××	××
기타포괄손익		
총포괄손익	××	××

※ 판매비와 관리비 : 제품, 상품, 용역 등의 판매활동과 기업의 관리활동에서 발생하는 비용으로 매출원가에 속하지 아니하는 비용을 말한다. 이러한 판매비와관리비는 급여, 퇴직급여, 복리후생비, 임차료, 접대비, 감가상각비, 무형자산상각비, 세금과공과, 광고선전비, 연구비, 경상개발비, 대손상각비 등을 포함한다.

〈수정〉

포괄손익계산서		
당기 : 20X1년 1월 1일부터 20X1년 12월 31일까지		
전기 : 20X0년 1월 1일부터 20X0년 12월 31일까지		
구 분	당 기	전 기
매출액	××	××
매출원가	(××)	(××)
매출총이익	××	××
판매비와 관리비	(××)	(××)
영업이익	××	××
영업외손익	××	××
법인세비용차감전순이익	××	××
법인세비용	(××)	(××)
계속사업이익	××	××
당기순이익	××	××
기타포괄손익		
총포괄손익	××	××

※ 판매비와 관리비 : 제품, 상품, 용역 등의 판매활동과 기업의 관리활동에서 발생하는 비용으로 매출원가에 속하지 아니하는 비용을 말한다. 이러한 판매비와관리비는 급여, 퇴직급여, 복리후생비, 임차료, 접대비, 감가상각비, 무형자산상각비, 세금과공과, 광고선전비, 연구비, 경상개발비, 대손상각비 등을 포함한다.

P.95 오타 수정

<기존>

21. 프렌치(Frech)와 레이븐(Raven)

<수정>

21. 프렌치(French)와 레이븐(Raven)

P.96 내용 추가

<기존>

(1) 배스(Bass)의 변혁적 리더십

리스마(charisma), 영감적 동기(inspiration motivation), 지적 자극(intellectual stimulation), 개별적 배려(individualized consideration) ⇒ 거래적 리더십은 조건적 보상과 예외에 의한 관리가 대표적인 구성요소

<수정>

(1) 배스(Bass)의 변혁적 리더십

리스마(charisma), 영감적 동기(inspiration motivation), 지적 자극(intellectual stimulation), 개별적 배려(individualized consideration) ⇒ 거래적 리더십은 조건적 보상과 예외에 의한 관리(+ 자유방임)가 대표적인 구성요소

P.132 문제 표 수정

<기존>

1. 다음 중 버나드(Barnard)가 조직유지의 기본요소로 제시하고 있는 것으로만 구성된 것은?

- | |
|---|
| A. 유인과 공헌
C. 존속과 발전
E. 공헌하고자 하는 의지
B. 의사소통
D. 공통목적
F. 대내적 균형 |
|---|

<수정>

1. 다음 중 버나드(Barnard)가 조직유지의 기본요소로 제시하고 있는 것으로만 구성된 것은?

- | |
|-----------------------------------|
| A. 유인과 공헌
B. 의사소통
C. 존속과 발전 |
|-----------------------------------|

- D. 공통목적
- E. 공헌하고자 하는 의지
- F. 대내적 균형

P.166 내용 삭제

<기존>

17. 구매의사결정과정에서 대안을 평가하는 방법은 보완적 방식(compensatory rule)과 비보완적 방식(noncompensatory rule)으로 구분할 수 있다. 다음 중 그 성격이 다른 하나는?

- ① 사전식(lexicographic rule)
- ② 속성제거식(aspect model filtering rule)
- ③ 결합식(conjunctive rule)
- ④ 의도적 행동모형(Bagozzi model)

<수정>

17. 구매의사결정과정에서 대안을 평가하는 방법은 보완적 방식(compensatory rule)과 비보완적 방식(noncompensatory rule)으로 구분할 수 있다. 다음 중 그 성격이 다른 하나는?

- ① 사전식(lexicographic rule)
- ② 속성제거식(aspect model filtering rule)
- ③ 결합식(conjunctive rule)
- ④ 의도적 행동모형

P.201 문제 표 수정

<기존>

10. 다음 중 선발의 원칙에 해당하는 것으로 짝지어진 것으로 가장 옳은 것은?

- A. 적재적소적시의 원칙
- C. 균형의 원칙
- E. 형평성의 원칙
- B. 인재육성의 원칙
- D. 적합성의 원칙
- F. 효율성의 원칙

<수정>

10. 다음 중 선발의 원칙에 해당하는 것으로 짝지어진 것으로 가장 옳은 것은?

- A. 적재적소적시의 원칙
- B. 인재육성의 원칙
- C. 균형의 원칙
- D. 적합성의 원칙
- E. 형평성의 원칙
- F. 효율성의 원칙

P.307 오타 수정

〈기존〉

11. 인사평가에 대한 다음 설명 중 가장 옳은 것은?

- ① 서열법은 구체적 성과차원이 아닌 전반적인 평가를 통하여 피평가자의 순서만을 결정하는 절대평가 방법이다.
- ② 행동기준평가법(BARS)은 강제할당법과 평정척도법을 혼용한 인사평가기법이다.
- ③ 인사평가의 신뢰성을 증대시키기 위한 방법으로는 목적별 평가, 피평가자 집단의 세분화 등이 있다.
- ④ 다면평가란 상급자가 하급자를 평가하는 하향식 평가의 단점을 보완하여 상급자에 의한 평가 이외에도 평가자 자신, 부하직원, 동료, 고객, 외부전문가 등 다양한 평가자들이 평가하는 것을 말한다.

〈수정〉

11. 인사평가에 대한 다음 설명 중 가장 옳은 것은?

- ① 서열법은 구체적 성과차원이 아닌 전반적인 평가를 통하여 피평가자의 순서만을 결정하는 절대평가 방법이다.
- ② 행동기준평가법(BARS)은 강제할당법과 평정척도법을 혼용한 인사평가기법이다.
- ③ 인사평가의 신뢰성을 증대시키기 위한 방법으로는 목적별 평가, 피평가자 집단의 세분화 등이 있다.
- ④ 다면평가란 상급자가 하급자를 평가하는 하향식 평가의 단점을 보완하여 상급자에 의한 평가 이외에도 평가자 자신, 부하직원, 동료, 고객, 외부전문가 등 다양한 평가자들이 평가하는 것을 말한다.

P.500 내용 수정

〈기존〉

18 정답 ③

일반적으로 차원의 수가 많을수록 관찰된 유사성과 포지셔닝 맵상의 제품위치가 더욱 일치하게 되는 반면, 차원이 많을수록 포지셔닝 맵이 복잡해지며 해석하기가 어려워져 그 유용성이 오히려 떨어지게 된다. 그러므로 조사자는 결과의 신뢰도를 높이기 위해 차원의 수를 늘려야 하는 것과 결과의 관리적 유용성을 높이기 위해 차원의 수를 줄여야 하는 것 사이의 상충관계를 고려해야 하는 것이다.

〈수정〉

18 정답 ③

일반적으로 차원의 수가 많을수록 관찰된 유사성과 포지셔닝 맵상의 제품위치가 더욱 일치하게 되는 반면, 차원의 수가 많을수록 포지셔닝 맵이 복잡해지며 해석하기가 어려워져 그 유용성이 오히려 떨어지게 된다. 그러므로 조사자는 결과의 신뢰도를 높이기 위해 차원의 수를 늘려야 하는 것과 결과의 관리적 유용성을 높이기 위해 차원의 수를 줄여야 하는 것 사이의 상충관계를 고려해야 하는 것이다.