

# 四川圣达水电开发有限公司招聘笔试题库2024

## 一、第一部分 言语理解与表达（本部分包括表达与理解两方面的内容。请根据题目要求，在四个选项中选出一个最恰当的答案。）

1、青州市处在泰沂山脉和渤海冲积平原的交接部位，境内“半山半洼”，河渠\_\_\_\_\_，有大面积的白沙滩。这种沙滩白天光照强，气温高，能促进瓜叶的光合作用，创造较多的养分；晚上气温低，瓜叶呼吸减慢，又便于\_\_\_\_\_养分。从而形成了青州银瓜一甜、二香、三脆的独特风味，同时也是青州银瓜含糖量高的主要原因。

依次填入划横线部分最恰当的一项是（ ）。

- A. 纵横交错 积蓄
- B. 犬牙交错 储存
- C. 纵横捭阖 积累
- D. 阡陌纵横 消耗

《正确答案》

A

《专家解析》

第一空，河渠很多，交错在一起，而“纵横捭阖”多用于形容外交手段，不符合文意。第二空，水果只有积攒了养分才甜，故“消耗”不符合文意。“储存”只有存放的意思，“积蓄”则有存放、积攒两重含义，符合文意。因此A项正确。

2、作为经典的艺术门类，绘画在历史长河中并非独立发展。在原始艺术中，音乐、诗歌、舞蹈三位一体，密不可分，绘画则将载歌载舞的场景留存于世。不同艺术门类成熟之后各自独立，但在发展的过程中又相互吸收、相互依托、相互影响。各艺术门类之间的吸收与借鉴、配合与结合，是艺术发展创新的重要手段。古典名画是人类审美情趣的集中体现，很长一段时间是深藏在博物馆中的高雅艺术，名画想要真正“活”化，还需要借助跨界融合。

这段文字意在强调：

- A. 绘画是诗歌和舞蹈传承的重要载体
- B. 不同艺术门类的跨界融合由来已久
- C. 古典名画可以借助跨界融合重焕生机
- D. 打破形式壁垒是艺术创新的重要手段

《正确答案》

C

《专家解析》

文段开篇引出绘画发展的话题，随后指出绘画可留存载歌载舞的场景。紧接着通过转折关联词“但”强调不同艺术门类在成熟后的发展过程中是相互借鉴的，并表明此种方式对艺术发展创新很重要。接下来指出古典名画是一种高雅艺术，尾句通过“需要”引出对策，强调古典名画需要借助跨界融合来实现“活”化。故文段为分总结构，强调古典名画需要跨界融合，核心话题为“古典名画”“跨界融合”，对应C项。

A项，对应文段转折之前的内容，非重点，且偏离文段核心话题“古典名画”“跨界融合”，排除；

B、D两项，均偏离文段核心话题“古典名画”，排除。

故正确答案为C。

【文段出处】人民网《名画“活”了 传统文化“火”了》

3、2022年上半年，一些行业面临着芯片短缺、原材料价格上涨带来的压力。而新能源汽车行业却\_\_\_\_\_，其中最亮眼的，莫过于中国新能源汽车“第一股”——比亚迪。比亚迪的股价在过去两年翻了近4倍，6月10日，市值首次破万亿。2022年前三季度，比亚迪累计交付118.01万辆新能源汽车，超过特斯拉的90.86万辆，是全球新能源汽车\_\_\_\_\_的销量冠军。

依次填入画横线部分最恰当的一项是：

- A. 鹤立鸡群 名副其实
- B. 独树一帜 名不虚传
- C. 一枝独秀 当之无愧

D. 无与伦比 无可厚非

《正确答案》

C

《专家解析》

第一空, 根据“却”可知, 横线处所填成语应与前文“一些行业面临压力”构成转折关系, 又根据“其中最亮眼的, 莫过于……比亚迪。比亚迪的股价在过去两年翻了近4倍, 6月10日, 市值首次破万亿”可知, 横线处所填成语应体现新能源汽车行业发展势头很好之意。A项“鹤立鸡群”比喻一个人的才能或仪表在一群人里头显得很突出, C项“一枝独秀”形容在同类事物中最为突出, 最为优秀, D项“无与伦比”意为没有能比得上的, 均能体现新能源汽车行业发展势头很好之意, 保留。B项“独树一帜”意为单独树立起一面旗帜, 指自成一家, 仅强调与众不同, 无法体现发展势头很好之意, 排除。

第二空, 根据“超过特斯拉的90.86万辆”可知, 横线处应体现比亚迪实际上确实是销量冠军之意。C项“当之无愧”意为完全当得起, 没有惭愧和不足的地方, 与文意相符, 当选。A项“名副其实”意为名称或名声与实际相符合, 文中仅体现比亚迪具有冠军之“实”, 并未体现比亚迪已有冠军之“名”, 置于横线处与文意不符, 排除; D项“无可厚非”意为不可过分指摘, 表示虽有缺点, 但是可以理解或原谅, 文中未体现理解或原谅之意, 与文意不符, 排除。

故正确答案为C。

【文段出处】网易数读《最卷A级轿车市场, 中国品牌里程碑式夺冠》

4、经理人创业往往容易沉湎于旧资源, 而忽视新资源的开拓。作为经理人时代积累的资源大多都是过时的资源, 如果创业用不上, 就不要恋恋不舍, 白白地耗费资源的管理费用。应该把精力用在开拓新资源上, 尤其要重点培养组织开拓新资源的能力。只有有效开拓出新的有效资源, 才能缩短创业时间, 降低创业成本。所以经理人创业就是要利用和摈弃旧资源, 千方百计开拓新资源, 促进创业成功。

本段文字主要强调( )。

- A. 开拓新资源比比拥有旧资源重要
- B. 经理人如何缩短创业时间
- C. 经理人创业的注意事项
- D. 经理人创业误区

《正确答案》

A

《专家解析》

文段主旨非常明确, 即经理人创业要把精力放在新资源的开拓上, 这就说明开拓新资源比拥有旧资源重要。因此A项正确。

5、军事指挥员在未来战场上的谋优制胜能力取决于其军事思维发展水平, 而要形成良好的军事思维能力, 必须把战争制胜机理搞透。不同的战争形态, 遵循不同的制胜机理, 需要不同的思维方式。凡是罔顾军事实践发展、囿于陈旧观念的军队, 必然会在战争中受到惩罚。事实证明, 按照机械化条件下作战方式培养出来的指挥员, 如果固守传统思维, 是不能打赢信息化战争的。不清楚未来作战的制胜机理, 就不能在实战化训练中及时增添反映未来作战的新要素、新内容、新手段, 导调就只能在“老一套”上转圈, 就无法引领参训官兵确立符合未来作战需要的思维。

这段文字意在强调:

- A. 信息化战争对参战人员提出的新要求
- B. 提升指挥员军事思维发展水平的途径
- C. 培养方式对提升军事指挥员素质的影响
- D. 研究战争制胜机理对军事指挥员的意义

《正确答案》

B

## 《专家解析》

文段开篇介绍军事指挥员的军事思维发展水平对谋优制胜能力的重要性，接下来通过对策标志词强调，良好的军事思维能力的形成需要其搞透战争制胜机理、具备不同的思维方式。随后通过反面论证对这一对策展开分析，即体现没有搞懂正确的制胜机理、固守传统思维不变通的指挥员无法打赢信息化战争，也无法引领参训官兵确立符合未来作战需要的思维。故文段为总分结构，强调指挥员良好的军事思维能力的形成，需要其搞透战争制胜机理、具备不同的思维方式，即文段重点强调了提升指挥员的军事思维发展水平的途径，对应B项。

A项，“信息化战争”对应解释说明的内容，非重点，且“提出的新要求”文段并未提及，无中生有，排除；

C项，缺少主题词“军事思维发展水平”，偏离文段核心话题，排除；

D项，“战争制胜机理”表述片面，文段还强调需要具备不同的思维方式，排除。

故正确答案为B。

## 【文段出处】《锻造军事思维力》

6、目前我国公民政治参与的主要方式还局限在舆论范围。近些年来，随着网络媒体的兴起，舆论的影响力逐渐增加，公民的政治参与程度随之有所提高，对政府部门形成了一定的舆论压力，这是一个可喜的进步。但这是不够的，可以看到，尽管公众能够通过各种媒体对一些事务形成舆论，但问题的解决，还取决于政府部门和官员是否听取舆论，如果相关部门和官员无视舆论，公众实际上很无可奈何，事情也无法按照法律和民意得以推动。

这段文字意在强调的是（ ）。

- A. 我国公民参与政治的方式具有局限性
- B. 政府部门和官员是否听取舆论是问题能否解决的关键
- C. 应尽快扩大公民政治参与的范围，丰富公民政治参与的途径
- D. 相关部门和官员应重视媒体舆论

## 《正确答案》

C

## 《专家解析》

文段首先指出我国公民政治参与方式还局限在舆论范围的观点，并阐述了近些年来公民政治参与程度取得的进步，接着用“但”字转折说明问题的解决还取决于政府部门和官员是否听取舆论。进一步印证了政治参与方式存在局限性的观点。即强调“尽快扩大公民政治参与的范围，丰富公民政治参与的途径”。因此答案选C。

7、司马迁心胸开阔，不带成见，是个严格的史学家，而不是儒教的提倡者，在议题上他采取\_\_\_\_\_的态度。他极度崇敬孔子，但他不是个\_\_\_\_\_的孔门信徒。他所描绘的孔子是个人，而不是个圣人。

填入划横线部分最恰当的一项是（ ）。

- A. 客观 虔诚
- B. 开放 盲从
- C. 中立 狭隘
- D. 宽容 狂热

## 《正确答案》

C

## 《专家解析》

“心胸开阔，不带成见，是个严格的史学家”是指司马迁在写史时不偏不倚，忠于史实的态度，故第一空填入“客观”或“中立”较合适。“虔诚”指恭敬而有诚意，前文说“他极度崇敬孔子”，后文如果说“他不是个虔诚的孔门信徒”，则前后文意矛盾，所以第二空不能填“虔诚”。因此C项正确。

8、下列句子在修辞运用上与其他三句不同的一项是（ ）。

- A. 梧桐树的枝丫像鹿角一般向外伸展着。
- B. 那里的蔬菜跟水果一样贵。
- C. 阳光像小小的火炉一样照着小草。
- D. 见到了久别的亲人，他的眼泪像断了线的珠子不住地往下落。

## 《正确答案》

B

## 《专家解析》

构成比喻的本体与喻体应是本质不同而又有相似之处的不同类事物。ACD三项，均能构成比喻。B项，“蔬菜”与“水果”是同样性质的东西，且句中的“一样”只是在比较它们的价格，而非打比方。

9、客户不喜欢推销，他们喜欢购买。因为顾问型销售员是卖客户想要购买的产品，告之型销售员是卖自己想卖的产品。所以顾问型销售员处处

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/445201102012011222>