



GMAT[®] QUANT

ผ่าโจทย์ GMAT Vol.1 Quantitative & Analytical Writing Assessment

พิชิตคะแนน **GMAT** อย่างมั่นใจ
ด้วยหนังสือฝึกทำโจทย์ที่คัดสรรทักษะสำคัญ

- Analytical Writing Assessment (AWA)
- Integrated Reasoning
- Problem Solving
- Data Sufficiency

ผู้เขียน

Sandra Luna McCune, PhD
Shannon Reed, MA, MFA



ลงมือฝึกครบทุกหัวข้อ พร้อมเฉลยอธิบาย เข้าใจแนวคิด วิธีคิด
และรูปแบบข้อสอบ ช่วยเพิ่มความพร้อมและความมั่นใจในวันสอบจริง

คำนำ สำนักพิมพ์

GMAT เป็นข้อสอบที่จำเป็นในการยื่นคะแนนเพื่อสมัครเรียนต่อปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ ในหลักสูตรภาษาอังกฤษหรือที่เรียกกันสั้น ๆ ว่า “MBA” ทั้งในมหาวิทยาลัยของประเทศที่พูดภาษาอังกฤษเป็นภาษาหลัก เช่น สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร แคนาดา รวมไปถึงมหาวิทยาลัยที่มีหลักสูตร MBA เป็นภาษาอังกฤษในประเทศที่พูดภาษาอื่น ๆ เช่น ฝรั่งเศส เยอรมนี จีน สิงคโปร์ ซึ่งรวมถึงหลักสูตร MBA ของมหาวิทยาลัยหลายแห่งในประเทศไทยอีกด้วย

เช่นเดียวกับการสอบวัดความสามารถอื่น ๆ ที่การฝึกฝนทำข้อสอบเก่าเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อให้ทราบแนวทางและเพิ่มความชำนาญในการตอบคำถามประเภทต่าง ๆ GMAT มีข้อสอบที่ต้องอาศัยทั้งการวิเคราะห์และคำนวณ ดังนั้นการเฉลยแต่เพียงว่าข้อใดถูกอาจไม่เพียงพอให้ผู้ฝึกฝนเข้าใจ หลังจากทางสำนักพิมพ์ได้ลองค้นหาหนังสือข้อสอบ GMAT จำนวนมากในท้องตลาด และพบกับหนังสือ “1,001 GMAT Practice Questions For Dummies” ซึ่งเป็นหนังสือจากสหรัฐอเมริกาที่วางขายในร้านหนังสือของหลายประเทศ และทางสำนักพิมพ์พิจารณาแล้วว่าเป็นหนังสือที่มีจุดเด่นตรงคำอธิบายคำตอบทุก ๆ ข้อด้วยคำพูดที่เข้าใจง่าย จึงแปลเนื้อหา เคล็ดลับ คำอธิบาย และคำเฉลยเป็นภาษาไทยเพื่อความสะดวกแก่ผู้อ่าน นอกจากนี้เพื่อให้หนังสือมีขนาดที่เหมาะสมและสะดวกในการเปิดอ่าน ทางสำนักพิมพ์จึงแยกแบบฝึกหัดออกเป็น 2 เล่ม ได้แก่ “GMAT Vol. 1 Quantitative & Analytical Writing Assessment” และ “GMAT Vol. 2 Verbal”

ทางสำนักพิมพ์หวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะมีประโยชน์แก่ผู้ที่สอบ GMAT ทุกท่าน และขอให้ทุกท่านที่ฝึกฝนและพยายามพบกับความสำเร็จในการสอบและการศึกษาต่อไป

ธิงค์ บียอนด์ บุ๊คส์

www.thinkbeyondbook.com

บทนำ

ขอต้อนรับสู่ TBX ฝ่าโจทย์ GMAT คุณกำลังจะเร่งเครื่องชนการสอบเข้าหลักสูตร MBA และได้เรียนจบการศึกษาระดับมัธยมปลายและปริญญาตรีมาแล้ว และคุณอาจมีปริญญาโทติดตัวแล้วด้วยซ้ำ ตอนนี้คุณพร้อมที่จะเริ่มเรียนในระดับการศึกษาที่สูงขึ้น

คุณคงรู้แล้วจากการอ่านรายการของสิ่งที่คุณต้องมีเพื่อสมัครหลักสูตร MBA คร่าว ๆ ว่าหลาย ๆ ที่ต้องการคะแนน “Graduate Management Admission Test (GMAT)” เป็นพื้นฐานในการรับเข้าศึกษา แล้วคุณจะเตรียมตัวเพื่อการสอบที่เข้มงวดดังกล่าวอย่างไร สิ่งที่คุณต้องรู้คือคุณต้องทำตัวให้คุ้นเคยกับหัวข้อที่ข้อสอบจะออกและประเภทของคำถามที่คุณจะได้ทำ คุณต้องฝึกไปพร้อมกับผู้แนะนำถึงวิธีตอบคำถามให้ดีที่สุด หนังสือเล่มนี้ขอมอบการแนะนำทั้งหมดที่คุณต้องการด้วยโอกาสในการฝึกฝนข้อสอบ 1,001 ข้อ ซึ่งมีหัวข้อที่เกี่ยวข้องพร้อมทั้งคำตอบและการอธิบายอย่างละเอียดที่จะแสดงให้เห็นถึงวิธีที่เรียบง่ายและได้ผลในการแก้โจทย์ของข้อสอบ GMAT ที่ท้าทาย

เนื้อหาที่คุณจะได้พบ

หนังสือเล่มนี้ทำหน้าที่ในการเตรียมการเพื่อสอบ GMAT แบบรัดกุม ซึ่งใช้งานได้โดยไม่ต้องใช้ร่วมกับสื่ออื่น ๆ หรือคุณจะใช้ร่วมกับหนังสือ “GMAT For Dummies” (สำนักพิมพ์ Wiley) ก็ได้ ไม่ว่าคุณจะใช้งานแบบใด หนังสือเล่มนี้จะช่วยคุณระบุประเภทคำถามและเนื้อหาที่ข้อสอบออก ซึ่งเป็นสิ่งที่你必须ฝึกฝน คำถามเพื่อการฝึกฝนถูกสร้างมาให้ใกล้เคียงกับคำถามของข้อสอบจริงมากที่สุดทั้งในเรื่องรูปแบบและระดับความยาก เพื่อที่คุณจะได้รู้ว่าอะไรบ้างตอนไปสอบ คำถามจำนวนมากจะมอบโอกาสในการฝึกฝนหลายต่อหลายครั้งจนคุณรู้สึกมั่นใจและพร้อมที่จะไปสอบจริง ๆ

หากคุณตอบข้อไหนพลาด อ่านคำอธิบายคำตอบและพยายามหาว่าคุณทำผิดตรงไหน จากนั้นย้อนกลับไปหาคำตอบอีกครั้ง โดยครั้งนี้ให้เล็งข้อผิดพลาดครั้งก่อนหน้า อ่านคำอธิบายคำตอบสำหรับข้อที่คุณตอบถูกเช่นกัน หลาย ๆ ครั้งที่คำอธิบายคำตอบจะไม่เพียงเผยให้เห็นถึงวิธีหาคำตอบเท่านั้น แต่ยังเผยให้เห็นว่าจะตอบอย่างไรให้มีประสิทธิภาพที่สุด กลยุทธ์นี้จะช่วยให้คุณมีคอนเซปต์ของคำถามและทักษะต่าง ๆ อยู่ในหัวของคุณ

ไม่ว่าคุณจะทำอะไร ขอให้ฮึดสู้เข้าไว้ หนังสือเล่มนี้มีคำถามที่ท้าทาย ซึ่งไม่แตกต่างจากที่คุณจะพบตอนสอบ GMAT คำถามเหล่านี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้คุณท้อแท้ แต่เพื่อแสดงให้คุณเห็นว่าหาคำตอบจนเชี่ยวชาญได้อย่างไร

วิธีจัดเรียงคำถาม

หนังสือชุดนี้มี 2 เล่ม โดยจัดเรียงบทเป็น 4 เซกชันของข้อสอบ GMAT ได้แก่ การประเมินการเขียนเชิงวิเคราะห์ (Analytical Writing Assessment: AWA) การให้เหตุผลเชิงบูรณาการ (Integrated Reasoning: IR) และทักษะเชิงปริมาณ (Quantitative) ซึ่งอยู่ในหนังสือเล่มนี้ที่เป็นเล่มแรก และทักษะทางภาษา (Verbal) จะอยู่ในหนังสือเล่มที่ 2 ในชุดเดียวกัน โดยในแต่ละเล่มมี 2 ส่วน ในเล่มนี้ ส่วนแรกมีคำถามเพื่อการฝึก 495 ข้อ และส่วนที่ 2 มีคำตอบพร้อมคำอธิบายคำตอบแบบละเอียด

ข้อสอบในเซกชัน AWA จะให้คุณเขียนบทวิจารณ์ของข้อโต้แย้ง (argument) ที่เสนอมา ในเซกชัน IR จะให้คุณนำการให้เหตุผลเชิงวิเคราะห์และทักษะทางคณิตศาสตร์ไปใช้กับข้อมูลที่หลากหลายจนถึงสถานการณ์ที่ต้องใช้ความพยายามในการแก้ไข ในเซกชันทักษะเชิงปริมาณประกอบด้วยคำถามเกี่ยวกับการแก้ปัญหาและความเพียงพอของข้อมูล คำถามเหล่านี้ทดสอบความรู้และความเข้าใจในหัวข้อเลขคณิต (arithmetic) ความน่าจะเป็นพื้นฐานและสถิติ (basic probability and statistics) พีชคณิต (algebra) และเรขาคณิต (geometry) ในเซกชันทักษะทางภาษาประกอบด้วยคำถามด้านการอ่านจับใจความ (reading comprehension) การแก้ไขประโยค (sentence correction) และการให้เหตุผลอย่างมีวิจารณญาณ (critical reasoning) คำถามเหล่านี้ทดสอบความสามารถในการอ่านและการจับใจความงานเขียนที่คุณไม่คุ้นเคย ความสามารถในการเข้าใจและนำกฎพื้นฐานของการเขียนภาษาอังกฤษไปใช้ และความสามารถในการให้เหตุผลเชิงตรรกะและการคิดอย่างมีวิจารณญาณ

สารบัญ

บทนำ.....	4
เนื้อหาที่คุณจะได้พบ.....	4
วิธีจัดเรียงคำถาม.....	5
เกี่ยวกับผู้เขียน.....	7
ส่วนที่ 1 ข้อสอบ.....	8
บทที่ 1 การประเมินการเขียนเชิงวิเคราะห์ (Analytical Writing Assessment).....	9
บทที่ 2 การให้เหตุผลเชิงบูรณาการ (Integrated Reasoning).....	13
บทที่ 3 ทักษะเชิงปริมาณ (Quantitative) : การแก้ไขปัญหา (Problem Solving).....	35
บทที่ 4 ทักษะเชิงปริมาณ (Quantitative) : ความเพียงพอของข้อมูล (Data Sufficiency).....	82
บทที่ 5 ทักษะทางภาษา (Verbal) : การอ่านจับใจความ (Reading Comprehension)(เล่ม 2)	
บทที่ 6 ทักษะทางภาษา (Verbal) : การแก้ไขประโยค (Sentence Correction).....(เล่ม 2)	
บทที่ 7 ทักษะทางภาษา (Verbal) : การให้เหตุผลอย่างมีวิจารณญาณ (Critical Reasoning)	(เล่ม 2)
ส่วนที่ 2 เฉลย.....	175
บทที่ 8 เฉลย.....	177
เฉลยบทที่ 1	177
เฉลยบทที่ 2	184
เฉลยบทที่ 3	194
เฉลยบทที่ 4	264
เฉลยบทที่ 5	(เล่ม 2)
เฉลยบทที่ 6	(เล่ม 2)
เฉลยบทที่ 7	(เล่ม 2)
Digital Service.....	344

หมายเหตุจากสำนักพิมพ์ : หนังสือชุด TBX ฝ่าโจทย์ GMAT มี 2 เล่ม โดยเนื้อหาส่วนที่ใช้ตัวอักษรสีดำจะเป็นเนื้อหาของหนังสือเล่มนี้ ซึ่งเป็นเล่มแรก ส่วนเนื้อหาส่วนที่ใช้ตัวอักษรสีเทาจะอยู่ในหนังสืออีกเล่มซึ่งเป็นเล่มที่สอง

ส่วนที่

ข้อสอบ

ในส่วนนี้ให้คุณ...

ฝึกฝนคำถามเกี่ยวกับการเขียนเชิงวิเคราะห์

ตอบคำถามการให้เหตุผลเชิงบูรณาการ

ตอบคำถามด้านทักษะเชิงปริมาณที่เกี่ยวข้องกับ
การแก้ไขปัญห และความเพียงพอของข้อมูล

บทที่ 1

การประเมินการเขียนเชิงวิเคราะห์ (Analytical Writing Assessment)

ในเซกชันการประเมินการเขียนเชิงวิเคราะห์ของข้อสอบ GMAT มีคำถามหนึ่งข้อ ซึ่งจะอยู่ในส่วนแรกสุดของการทดสอบ คุณจะได้รับคำถามและจะได้อ่านข้อความหลากหลายย่อหน้าที่นำเสนอข้อโต้แย้ง (argument)* สิ่งที่คุณต้องทำคือเขียนตอบสนองต่อข้อความเหล่านั้น ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ตรรกะที่แสดงอยู่ในข้อความ คุณต้องแสดงจุดยืนว่าเห็นด้วยหรือไม่กับตรรกะของข้อโต้แย้ง และอธิบายว่าจุดอ่อนในข้อโต้แย้งดังกล่าวนี้เป็นปัญหาเพราะอะไร

คำถามที่คุณต้องหาคำตอบ

เมื่อต้องตอบคำถามของเซกชันการประเมินการเขียนเชิงวิเคราะห์ที่ถูกนำเสนอในบทนี้ ขอให้คุณเตรียมตัวที่จะทำสิ่งต่อไปนี้

- อ่านข้อความที่ถือว่ายาวเมื่อเทียบกับข้อความส่วนอื่น ๆ ของข้อสอบ GMAT ข้อความจะเสนอข้อโต้แย้งซึ่งบ่อยครั้งเกี่ยวข้องกับธุรกิจ การศึกษา และวิทยาศาสตร์ และข้อโต้แย้งเหล่านั้นจะมีจุดอ่อน
- วิเคราะห์ข้อโต้แย้งเพื่อหาจุดอ่อนเชิงตรรกะ และสรุปออกมาเป็นคำตอบ
- เขียนความเรียงยาว 4-6 ย่อหน้าตามสิ่งที่คุณสรุปว่าคุณเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับข้อโต้แย้ง และวิเคราะห์จุดอ่อนของข้อโต้แย้ง
- ตรวจสอบความเรียงอย่างถี่ถ้วนก่อนส่ง

สิ่งที่คุณควรระวัง

เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้คะแนนดีขึ้น ขอให้มั่นใจว่าทำสิ่งเหล่านี้

- แสดงจุดยืนอย่างชัดเจนว่าเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับข้อโต้แย้ง
- แบ่งเวลาสำหรับวางแผน เขียน และตรวจสอบความเรียงของคุณอย่างเพียงพอ
- อย่าเขียนโดยมุ่งไปแต่ความคิดเห็นส่วนตัวของคุณ คุณต้องแสดงถึงตรรกะและความสามารถในการคิดด้วย

*หมายเหตุจากผู้แปล: คำว่า argument ในที่นี้ไม่ได้หมายถึง การโต้แย้งในความหมายตามตัว แต่เป็นข้อความที่แสดงถึงการให้เหตุผลและการสรุป

For Questions 1 through 5, you will be asked to write a critique of the argument presented below. You may, for example, consider what questionable assumptions underlie the thinking, what alternative explanations or counterexamples might weaken the conclusion, or what sort of evidence could help strengthen or refute the argument.

Read the argument and the instructions that follow it, and then make any notes that will help you plan your response. Write your response on a separate sheet of paper. If possible, type your essay on a computer or laptop. Observe the 30-minute time limit.

1. A speaker at a role playing games event made the following statement:

“Although role playing games — or RPGs — such as Dungeons & Dragons have been widely criticized for having a negative effect on our youth, encouraging them to be ‘nerds without social skills’ as one reporter put it, this is not a valid viewpoint. If we look at a survey from last year, more young adults who play RPGs value social skills and courtesy than ever before by almost a 2 to 1 margin compared to the same survey from 10 years ago. This evidence suggests that RPGs are actually promoting social interaction and friendship among the young adults playing them. More people should play them.”

Discuss how well-reasoned you find this argument. In your discussion, be sure to analyze the line of reasoning and the use of evidence in the argument. For example, you may need to consider what questionable assumptions underlie the thinking and what alternative examples or counterexamples might weaken the conclusion. You can also discuss what sort of evidence would strengthen or refute the argument, what changes in argument would make it more logically sound, and what, if anything, would help you better evaluate its conclusion.

2. The following appeared in a promotional mailing sent by the publishers of a community directory, encouraging local businesses to buy an ad in the next edition:

“One of the best ways to reach new customers is also one of the cheapest. That’s why it makes sense to purchase an ad in the Stipeville Business Directory! Local business owners who have purchased an ad in years past will tell you the same thing! Did you know that three of our town’s top-ten doctors, two of our topfive caterers, and several of our top pet groomers bought ads last year? And we don’t want to name names, but a local hairdresser forgot to place her ad before our deadline last year, and she reports that her business dropped by 5%! Well, she’s buying an ad this year, and so should you! The Stipesville Business Directory is a must-buy for all local businesses!”

Discuss how well-reasoned you find this argument. In your discussion, be sure to analyze the line of reasoning and the use of evidence in the argument. For example, you may need to consider what questionable assumptions underlie the thinking and what alternative examples or counterexamples might weaken the conclusion. You can also discuss what sort of evidence would strengthen or refute the argument, what changes in argument would make it more logically sound, and what, if anything, would help you better evaluate its conclusion.

3. A school board member recently made the following statement at a meeting:

“I’m concerned about how poorly the students at Richmeade Senior High School are scoring on their standardized tests. Their math tests scores were, in particular, dreadful, scoring about 20 points lower than the students at Richmeade Prep School, which you all know is just down the road. I’ve been investigating what the Prep School does differently and noticed that in April, they do not offer any extracurricular or special activities, including school field trips, dances, and shows, before the tests are given. They also require all students to take the exam in order to graduate. Therefore, I propose that we also ban extracurricular and special activities for the month of May since we give the test in June. That should help our students focus.”

Discuss how well-reasoned you find this argument. In your discussion, be sure to analyze the line of reasoning and the use of evidence in the argument. For example, you may need to consider what questionable assumptions underlie the thinking and what alternative examples or counterexamples might weaken the conclusion. You can also discuss what sort of evidence would strengthen or refute the argument, what changes in argument would make it more logically sound, and what, if anything, would help you better evaluate its conclusion.

4. A recent column in a conventional cosmetic industry newsletter noted:

“Many customers buy organic makeup products because they are concerned about the consequences of the widespread use of chemical class Zbt in the conventional cosmetics industry. It’s part of our job to convince those customers that they’re misinformed. You might begin by pointing out that while chemical class Zbt has been shown — in very high dosages — to cause scarring in animal studies, no study has ever show that its presence causes scarring on human test subjects. You can conclude by noting that there is clearly no reason for even the most concerned customer to waste her money on organic makeup products. Perfectly safe makeup, you can say, is available without the hassle of searching out organic cosmetics.”

Discuss how well-reasoned you find this argument. In your discussion, be sure to analyze the line of reasoning and the use of evidence in the argument. For example, you may need to consider what questionable assumptions underlie the thinking and what alternative examples or counterexamples might weaken the conclusion. You can also discuss what sort of evidence would strengthen or refute the argument, what changes in argument would make it more logically sound, and what, if anything, would help you better evaluate its conclusion.

5. A banking executive recently made the following comments in an address to shareholders:

“North Bank was once run out of a single storefront on Main Street. Now we have five satellite locations around North Town. However, North Bank was more profitable when it only had that single storefront than it is today with 6 locations. Therefore, I’m proposing that we close our five satellite locations and move all of our business to our original location. This will improve our profitability and customers will enjoy the nostalgic feel of doing their business at a single location.”

Discuss how well-reasoned you find this argument. In your discussion, be sure to analyze the line of reasoning and the use of evidence in the argument. For example, you may need to consider what questionable assumptions underlie the thinking and what alternative examples or counterexamples might weaken the conclusion. You can also discuss what sort of evidence would strengthen or refute the argument, what changes in argument would make it more logically sound, and what, if anything, would help you better evaluate its conclusion.

บทที่ 2

การให้เหตุผลเชิงบูรณาการ (Integrated Reasoning)

ในเซกชันการให้เหตุผลเชิงบูรณาการ (IR) ของ GMAT ประกอบด้วยคำถามที่แบ่งออกเป็นส่วนย่อย ๆ 12 ส่วน ซึ่งคุณต้องทำให้เสร็จภายใน 30 นาที การจะได้คะแนนจากคำถามแต่ละข้อ คุณต้องตอบคำถามสำหรับแต่ละส่วนย่อยของ IR ให้ถูกต้องทั้งหมดในส่วนย่อยนั้น ๆ มีเครื่องคิดเลขที่ปรากฏบนจอคอมพิวเตอร์สำหรับการทดสอบในเซกชันนี้ให้คุณใช้ได้ คำถามของ IR จะขอให้คุณนำการใช้เหตุผลอย่างมีวิจารณญาณและทักษะคณิตศาสตร์ไปใช้กับสถานการณ์ที่ต้องใช้ความพยายามในการแก้ไขหลากหลายแบบ คำถามจะถูกนำเสนอในรูปแบบที่แตกต่างกัน 4 แบบ ดังต่อไปนี้

- การวิเคราะห์ตาราง คำถามแสดงข้อมูลในตารางแบบจัดเรียงได้ คุณใช้ข้อมูลเพื่อเลือกหนึ่งในสองของตัวเลือกที่ตรงกันข้ามเพื่อเป็นคำตอบของแต่ละข้อความ
- การวิเคราะห์ 2 ส่วน คำถามแสดงคำอธิบายสั้น ๆ ของสถานการณ์หรือปัญหาทางคณิตศาสตร์ซึ่งจะมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องที่ไม่รู้ 2 ส่วน คุณจะต้องเลือกตัวเลือกสำหรับเติมลงในส่วนที่ไม่รู้ดังกล่าว
- การตีความภาพ คำถามแสดงข้อมูลในรูปแบบของแผนภูมิหรือภาพ คุณต้องเติมข้อมูลที่ขาดหายไปสองที่ในข้อความหนึ่งหรือสองข้อความด้วยการเลือกจากเมนูดรอปดาวน์ (drop-down menu หรือรายการเลือกแบบดิ่งลง)
- การให้เหตุผลจากหลายแหล่ง คำถามแสดงแหล่งของข้อมูลหลายแหล่ง เช่น ข้อมูลแบบข้อความ แผนภูมิ แผนภาพ แผนผัง และตาราง คุณต้องสังเคราะห์ข้อมูลและสร้างข้อสรุปเชิงตรรกะเพื่อตอบคำถาม 3 ข้อ คำถาม 2 ข้อแบ่งเป็นหลายส่วนย่อย สำหรับ 2 ข้อดังกล่าว คุณต้องเลือกหนึ่งในตัวเลือกที่ตรงกันข้ามสำหรับทั้ง 3 ข้อความ คำถามอีกหนึ่งข้อเป็นคำถามแบบตัวเลือก 5 ตัวเลือก ซึ่งคุณต้องเลือกตัวเลือกที่ถูกต้องที่สุด

คำถามที่คุณต้องหาคำตอบ

การตอบคำถามของเซกชัน IR ในบทนี้ ขอให้คุณเตรียมตัวที่จะทำสิ่งต่อไปนี้

- อ่านและทำความเข้าใจการนำเสนอข้อมูลแบบกราฟิกหรือภาพ
- หาเหตุและผล
- ระบุความสัมพันธ์ของข้อมูล

สิ่งที่ควรระวัง

อย่าทำพลาดในสิ่งเหล่านี้

- สับสนเพราะคำถามแสดงข้อมูลที่มีมากเกินไปและเป็นข้อมูลที่ผู้ถามไม่ต้องการ
- ตอบคำถามตามความรู้ส่วนตัวของคุณแทนที่จะใช้ข้อมูลที่มีให้
- บริหารเวลาไม่ดีจนตอบคำถามทุกข้อในเวลาที่กำหนดไม่ทัน

6. The table shows data from the U.S. Census Bureau, Manufacturing and Trade Inventories and Sales, May 12, 2017, report on estimated sales, inventories, and inventories-to-sales ratios for domestic activities of retailers in the U.S. To make it easier to observe underlying trends and other non-seasonal movements, the data are adjusted for seasonal variations and, in the case of sales, for trading-day differences and holiday variations. The inventories to sales ratios show the relationship of the end-of-month values of inventory to the monthly sales. These ratios can be interpreted as indicating the number of months of inventory that are on hand. For example, a ratio of 2.5 indicates that a business has enough merchandise on hand to cover two and a half months of sales (Source: U.S. Bureau of the Census, Merchant Wholesalers: Inventories to Sales Ratio).

ในข้อสอบจริง ๆ ตารางจะเป็นแบบที่คุณกดปรับเปลี่ยนได้ และคุณสามารถเรียงลำดับจากน้อยไปหามากด้วยการเลือกหัวตารางที่คุณต้องการจัดเรียงจากเมนูด้านบนที่อยู่เหนือตาราง ตารางที่แสดงด้านล่างนี้จัดเรียงตามคอลัมน์ต่าง ๆ เพื่อจำลองการสอบ

Sorted by Kind of Business (Column 1)

Kind of Business	Sales			Inventories			Inventories/Sales Ratios		
	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016
Building materials, and garden equipment & supplies	30,864	31,402	29,628	54,188	54,139	52,195	1.76	1.72	1.76
Clothing stores	21,504	21,111	21,242	53,190	53,096	52,790	2.47	2.52	2.49
Food & beverage stores	59,583	59,157	57,406	46,812	46,841	45,797	0.79	0.79	0.80
Furniture, home furnishings, and electrical, & appliance stores	17,618	17,306	17,278	27,400	27,527	27,459	1.56	1.59	1.59
General merchandise stores	56,466	56,605	56,337	81,027	82,403	52,790	1.43	1.43	1.46
Motor vehicle & parts dealers	96,423	96,895	92,140	219,709	217,850	203,835	2.28	2.25	2.21

© John Wiley & Sons, Inc.

Sorted by Inventories March 2017 (Column 5)

Kind of Business	Sales			Inventories			Inventories/Sales Ratios		
	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016
Furniture, home furnishings, and electrical, & appliance stores	17,618	17,306	17,278	27,400	27,527	27,459	1.56	1.59	1.59
Food & beverage stores	59,583	59,157	57,406	46,812	46,841	45,797	0.79	0.79	0.80
Clothing stores	21,504	21,111	21,242	53,190	53,096	52,790	2.47	2.52	2.49
Building materials, and garden equipment & supplies	30,864	31,402	29,628	54,188	54,139	52,195	1.76	1.72	1.76
General merchandise stores	56,466	56,605	56,337	81,027	82,403	52,790	1.43	1.43	1.46
Motor vehicle & parts dealers	96,423	96,895	92,140	219,709	217,850	203,835	2.28	2.25	2.21

© John Wiley & Sons, Inc.

Sorted by Inventories/Sales Ratios March 2017 (Column 8)

Kind of Business	Sales			Inventories			Inventories/Sales Ratios		
	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016	Mar. 2017	Feb. 2017	Mar. 2016
Food & beverage stores	59,583	59,157	57,406	46,812	46,841	45,797	0.79	0.79	0.80
General merchandise stores	56,466	56,605	56,337	81,027	82,403	52,790	1.43	1.43	1.46
Furniture, home furnishings, and electrical, & appliance stores	17,618	17,306	17,278	27,400	27,527	27,459	1.56	1.59	1.59
Building materials, and garden equipment & supplies	30,864	31,402	29,628	54,188	54,139	52,195	1.76	1.72	1.76
Motor vehicle & parts dealers	96,423	96,895	92,140	219,709	217,850	203,835	2.28	2.25	2.21
Clothing stores	21,504	21,111	21,242	53,190	53,096	52,790	2.47	2.52	2.49

© John Wiley & Sons, Inc.

For each of the following statements, select Yes if the statement is true based solely on the information in the table. Otherwise, select No.

	Yes	No	
6.1	(A)	(B)	The percent change in sales for the combined domestic activities of retailer businesses from March 2016 to March 2017 is approximately 3.1.
6.2	(A)	(B)	The business that has the highest March 2017 inventory also has the highest March 2017 Inventories/Sales Ratios.
6.3	(A)	(B)	The business that is likely to have less than enough merchandise on hand to cover one month of sales is general merchandise stores.

7. The following table shows stock quotations for 20 companies at the end of a particular trading day in 2018. The table contains the following information: 52-Wk High, the highest price at which a stock has traded over the previous 52 weeks; 52-Wk Low, the lowest price at which a stock has traded over the previous 52 weeks; Stock, the name of the company; Volume (100s), the total number of 100 shares traded that day; High, the highest price of the stock for the day; Low, the lowest price of the

stock for the day; Close, the last recorded price of the day when the market closed; and Net Change, the difference between the closing prices of the day and the previous trading day.

ในข้อสอบจริง ๆ ตารางจะเป็นแบบที่คุณกดปรับเปลี่ยนได้ และคุณสามารถเรียงลำดับจากน้อยไปหามากด้วยการเลือกหัวตารางที่คุณต้องการจัดเรียงจากเมนูหรือป๊อปอัพที่อยู่เหนือตาราง ตารางที่แสดงด้านล่างนี้ถูกจัดเรียงตามคอลัมน์ต่าง ๆ เพื่อจำลองการสอบ

Sorted by Stock (Column 3)

52-Wk High	52-Wk Low	Stock	Volume (100s)	High	Low	Close	Net Change
164.50	107.62	Company A	6,221	154.75	152.60	154.63	1.84
72.62	36.45	Company B	2,315	56.45	56.45	56.45	0.83
27.62	20.00	Company C	154	24.32	23.75	24.05	-0.56
16.25	8.25	Company D	11,872	9.78	8.94	9.05	-0.09
119.25	89.00	Company E	3,475	101.75	99.78	100.25	1.77
22.12	15.25	Company F	4,289	18.23	18.20	18.23	0.86
53.70	41.00	Company G	329	42.79	39.65	39.65	0.05
96.78	35.12	Company H	2,186	88.41	85.38	86.75	1.29
52.24	38.27	Company I	25	50.27	50.00	50.00	0.67
46.50	25.43	Company J	308	25.59	24.75	24.75	0.05
51.86	30.76	Company K	1,097	32.99	30.23	32.55	-0.02
33.18	17.91	Company L	2,086	20.24	20.24	20.24	0.23
220.37	124.30	Company M	2,290	186.15	184.74	186.15	-1.45
136.09	80.39	Company N	9,875	96.94	96.91	96.93	2.00
127.56	101.20	Company O	380	109.67	107.73	108.90	1.01
4.26	2.50	Company P	10,764	3.25	3.21	3.21	0.03
98.73	41.78	Company Q	2,712	61.48	61.45	61.45	3.35
83.00	42.65	Company R	3,612	55.27	55.20	55.27	0.02
88.95	74.67	Company S	1,087	79.65	78.54	78.52	1.15
187.95	122.34	Company T	2,877	180.69	178.52	179.45	0.32

© John Wiley & Sons, Inc.

Sorted by Volume (Column 4)

52-Wk High	52-Wk Low	Stock	Volume (100s)	High	Low	Close	Net Change
52.24	38.27	Company I	25	50.27	50.00	50.00	0.67
27.62	20.00	Company C	154	24.32	23.75	24.05	-0.56
46.50	25.43	Company J	308	25.59	24.75	24.75	0.05
53.70	41.00	Company G	329	42.79	39.65	39.65	0.05
127.56	101.20	Company O	380	109.67	107.73	108.90	1.01
88.95	74.67	Company S	1,087	79.65	78.54	78.52	1.15
51.86	30.76	Company K	1,097	32.99	30.23	32.55	-0.02
33.18	17.91	Company L	2,086	20.24	20.24	20.24	0.23
96.78	35.12	Company H	2,186	88.41	85.38	86.75	1.29
220.37	124.30	Company M	2,290	186.15	184.74	186.15	-1.45
72.62	36.45	Company B	2,315	56.45	56.45	56.45	0.83
98.73	41.78	Company Q	2,712	61.48	61.45	61.45	3.35
187.95	122.34	Company T	2,877	180.69	178.52	179.45	0.32
119.25	89.00	Company E	3,475	101.75	99.78	100.25	1.77
83.00	42.65	Company R	3,612	55.27	55.20	55.27	0.02
22.12	15.25	Company F	4,289	18.23	18.20	18.23	0.86
164.50	107.62	Company A	6,221	154.75	152.60	154.63	1.84
136.09	80.39	Company N	9,875	96.94	96.91	96.93	2.00
4.26	2.50	Company P	10,764	3.25	3.21	3.21	0.03
16.25	8.25	Company D	11,872	9.78	8.94	9.05	-0.09

© John Wiley & Sons, Inc.

Sorted by Close (Column 7)

52-Wk High	52-Wk Low	Stock	Volume (100s)	High	Low	Close	Net Change
4.26	2.50	Company P	10,764	3.25	3.21	3.21	0.03
16.25	8.25	Company D	11,872	9.78	8.94	9.05	-0.09
22.12	15.25	Company F	4,289	18.23	18.20	18.23	0.86
33.18	17.91	Company L	2,086	20.24	20.24	20.24	0.23
27.62	20.00	Company C	154	24.32	23.75	24.05	-0.56
46.50	25.43	Company J	308	25.59	24.75	24.75	0.05
51.86	30.76	Company K	1,097	32.99	30.23	32.55	-0.02
53.70	41.00	Company G	329	42.79	39.65	39.65	0.05
52.24	38.27	Company I	25	50.27	50.00	50.00	0.67
83.00	42.65	Company R	3,612	55.27	55.20	55.27	0.02
72.62	36.45	Company B	2,315	56.45	56.45	56.45	0.83
98.73	41.78	Company Q	2,712	61.48	61.45	61.45	3.35
88.95	74.67	Company S	1,087	79.65	78.54	78.52	1.15
96.78	35.12	Company H	2,186	88.41	85.38	86.75	1.29
136.09	80.39	Company N	9,875	96.94	96.91	96.93	2.00
119.25	89.00	Company E	3,475	101.75	99.78	100.25	1.77
127.56	101.20	Company O	380	109.67	107.73	108.90	1.01
164.50	107.62	Company A	6,221	154.75	152.60	154.63	1.84
187.95	122.34	Company T	2,877	180.69	178.52	179.45	0.32
220.37	124.30	Company M	2,290	186.15	184.74	186.15	-1.45

© John Wiley & Sons, Inc.

ส่วนที่

เฉลย

2

ในส่วนนี้ให้คุณ...

ตรวจสอบคำตอบของคำถามข้อที่ 1-495 จาก
ทั้งหมด 1,001 ข้อ

ศึกษาคำอธิบายของคำตอบเพื่อให้เข้าใจคอนเซปต์
ที่ข้อสอบครอบคลุมถึงได้ดีขึ้น

บทที่ 8

เฉลย

เฉลยบทที่ 1

1.

ตัวอย่างความเรียงที่ถูกเขียนขึ้นมาเป็นอย่างดี ซึ่งจะได้รับคะแนนดีจากการสอบ GMAT ถูกแสดงดังด้านล่าง

The speaker, perhaps in an attempt to make an argument that battles persistent and unfair stereotypes about young people who enjoy playing role playing games, makes a leap in logic that leads to a flawed argument. Her premises are flawed, and thus, her conclusion (that more people should play role playing games) is unsupported.

To begin with, let's consider the premises of the argument. The speaker states one stereotype about RPG players that is undoubtedly persistent and unfair, the idea that they are "nerds without social skills." But in order to refute this idea, she provides a statistic from a survey that states that young adults who play RPGs value social skills and courtesy more than those who were surveyed 10 years ago. There are two essential flaws in the premise of that argument.

First, the speaker fails to recognize that the survey she is using asked the same group — young people who play RPG's — ten years apart. Suggesting that RPGs are the reason the young people value social skills and courtesy now fails to recognize that, according to the survey, 10 years ago, young people who play RPGs did not value social skills and courtesy. It's clear that what has changed cannot be the playing of RPGs, which the group that is being surveyed does as a precondition of being part of the group.

The second essential flaw is that the speaker fails to connect the results of the survey, which indicate that young people who play RPGs "value" social skills and courtesy, with her interpretation, which is that the evidence suggests that role playing games "are actually promoting social interaction and friendship." The logic is stretched too far. One can value something without promoting it. It's also worth noting that

“promoting” an ideal and “practicing” an ideal are not the same thing. By conflating these three distinct ideas, the speaker weakens her already flawed argument. It would be better if she stated that those who value a quality will often seek to practice it themselves.

Additionally, whether or not RPG players value, promote, or practice social skills and courtesy, this is a strange premise to support the idea that more people should play RPGs. There are many more qualities about RPGs that might make them alluring to new players, and these qualities have nothing to do with whether their co-players are courteous or have good social skills, or whether their own social skills will be improved by playing RPGs. These include an interest in the created narrative and the enjoyment in feeling like one is immersed in a fantastical world.

It’s admirable of this speaker to try to eradicate a tired cliché about young people who participate in role-playing games. The statistic that she provides, however, is not well used in making this argument. Instead of her current flawed logic, the speaker might point out that the change in valuing “social skills and courtesy” over the last 10 years among RPG players shows that they have become increasingly aware of their false reputation and wish to show that they do not fit the stereotype. The idea that they “value” these qualities most likely goes hand in hand with practicing them themselves, and thus welcome new players. The speaker might also suggest other, more compelling reasons for new players to try RPGs. It’s likely that the speaker would do better to find a different statistic or anecdotal proof to make her case. As the argument stands now, it is too flawed to carry much weight.

ความเรียงนี้น่าจะได้ 6 (เต็ม 6 คะแนน) ในการสอบ GMAT ความเรียงตอบคำถามได้อย่างสมบูรณ์ด้วยการพิจารณาและการอธิบายข้อสันนิษฐานที่ผู้พูดเชื่อว่าเป็นจริงซึ่งเป็นปัญหา โดยข้อสันนิษฐานนั้นเน้นสำคัญของข้อโต้แย้งหลักของผู้พูด และแสดงให้เห็นว่าข้อสันนิษฐานดังกล่าวเป็นการตีความที่ผิดอย่างไรและผิดเพราะเหตุใด ความเรียงถูกเรียบเรียงอย่างเป็นระเบียบ และอ่านได้อย่างลื่นไหลด้วยการใช้คำหรือวลีในการเชื่อมระหว่างแนวคิดต่าง ๆ อยู่หลายที่ ผู้เขียนยังเสนอหลักฐานอื่น ๆ ที่อาจช่วยผู้พูดในการแก้ไขข้อโต้แย้งของเธอให้มีน้ำหนักยิ่งขึ้น น่าเสียดายที่ความเรียงฟังแล้วราบเรียบเสมอกันอย่างดียิ่ง ผู้เขียนความเรียงนี้กล่าวชมเจตนาดีที่คาดว่าผู้พูดมี และดำเนินแนวคิดที่มีจุดอ่อนด้วยความสุภาพ

2.

ตัวอย่างความเรียงที่ถูกเขียนขึ้นมาเป็นอย่างดี ซึ่งจะได้รับคะแนนดีจากการสอบ GMAT ถูกแสดง
ตั้งด้านล่าง

Most of us have faced a so-called “hard sell,” when a salesperson reaches too far and acts too aggressively in a desperate attempt to secure our business. Unfortunately, that’s what’s happened with the Stipesville Business Directory’s mailing as shown in the prompt. The advertisement uses faulty logic to make a flawed argument that may ultimately turn potential advertisers away from the Directory, instead of increasing sales.

The premise is wrong from the first line, which states that “one of the best ways to reach new customers is also one of the cheapest.” This line of thinking doesn’t make much sense, as no facts or figures are provided to show that the Business Directory is an inexpensive choice compared to other means of alerting potential customers about one’s business. It also assumes that local business owners value “cheapness,” which may not be true.

The ad continues to make a flawed argument with the statement that “local business owners” who bought ads in the Directory in past years will testify that doing so is “one of the best” ways to reach new customers. This argument has no meat to it since no testimonials from local business owners are included. It’s possible that the Directory is more helpful for businesses like repair shops, which rely on serving customers faced with emergencies, than businesses like hair salons, which rely on repeat customers and word of mouth. But that argument is not considered here.

Perhaps the most glaring error in the ad is the assumption presented in the listing of “three of our town’s top doctors, two of our top-five caterers, and several of our top dog groomers” who bought ads last year. There’s no means provided of understanding what “top” means here: Are these businesses the top in a local newspaper’s customer satisfaction survey or the top in money earned or some other means of measuring their success? And by what means is their success, however it is measured, tied to their participation in the business Directory? This information is not explained and thus equates participation in the Stipesville Business Directory with success as a business in a way that is not at all clear.

Additionally, this flawed logic continues with an anecdote about an unnamed hairdresser who apparently attributes her 5% drop in business to not purchasing an