

# 全国 2010 年 1 月自学考试国际商务谈判试题

课程代码: 00186

## 一、单项选择题 (本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 价值型谈判也叫 (C) 1-8  
A. 软式谈判 B. 硬式谈判  
C. 原则型谈判 D. 让步型谈判
2. 商务谈判中数量最多的一种谈判是 (A) 1-12  
A. 货物贸易谈判 B. 劳务贸易谈判  
C. 技术贸易谈判 D. 违约赔偿谈判
3. 在西方国家, 送礼忌讳用的数字是 (C) 2-33  
A. 3 B. 4  
C. 13 D. 14
4. 以下各种商务谈判信息, 属于按信息活动范围划分的是 (A) 3-78  
A. 经济性信息 B. 自然环境信息  
C. 社会环境信息 D. 消费心理信息
5. 商务谈判成交阶段的主要目标不包括 (C) 4-161  
A. 力求尽快达成协议 B. 争取最后的利益收获  
C. 力争获得更多的让步 D. 保证已取得的利益不丧失
6. 以下各项中, 正确的国际商务谈判技巧是 (B) 4-186  
A. 注重立场 B. 对事不对人  
C. 尽可能让步 D. 不让对方获益
7. 喜欢在饭店、酒吧和艺伎馆里达成谈判交易的是 (B) 6-239  
A. 中国人 B. 日本人  
C. 韩国人 D. 巴西人
8. 国际商务谈判的人员风险包括 (D) 7-299  
A. 政治风险 B. 市场风险  
C. 自然风险 D. 沟通风险
9. 以下各项中, 既属于我国国际商务谈判的基本原则, 也是我国对外经贸关系的基本准则的是 (A) 1-13

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

- A. 平等互利 B. 灵活机动  
C. 友好协商 D. 依法办事
10. 对国际商务谈判的环境因素作系统归类和分析的是 (B) 2-25  
A. 马什所著的《谈判的艺术》 B. 马什所著的《合同谈判手册》  
C. 尼尔龙伯格所著的《谈判的艺术》 D. 尼尔龙伯格所著的《合同谈判手册》
11. 谈判开始, 双方立场均谨慎、现实, 尽量寻求适合各方谈判需要的不同谈判方式。这种谈判风格属于 (C) 3-82  
A. 软弱型模式 B. 进取型模式  
C. 合作型模式 D. 强有力型模式
12. 以下各项中, 不属于报价时必须遵循的原则的是 (D) 4-143  
A. 不问不答 B. 有问必答  
C. 能言不书 D. 能书不言
13. 一般来说, 谈判人员在开始时精力充沛, 其持续时间约占整个谈判时间的 (C) 5-200  
A. 3.3%以下 B. 3.3%~8.3%  
C. 8.3%~13.3% D. 13.3%以上
14. 以下有关俄罗斯人谈判风格的描述, 正确的是 (C) 6-271  
A. 豪放热心 B. 浪漫随意  
C. 求成心切 D. 效率较高
15. 商务谈判的四种目标之间的关系是 (D) 3-105  
A. 最高目标>实际需求目标>可接受目标≥最低目标  
B. 最高目标>实际需求目标≥可接受目标≥最低目标  
C. 最高目标>可接受目标>实际需求目标≥最低目标  
D. 最高目标>可接受目标≥实际需求目标≥最低目标
16. 模拟谈判一般发生在国际商务谈判基本程序中的 (A) 3-116  
A. 准备阶段 B. 开局阶段  
C. 签约阶段 D. 正式谈判阶段
17. 与大陆法相比, 英美法的特点是强调 (D) 2-37  
A. 成文法 B. 法典化  
C. 逻辑性 D. 判例性
18. 以下有关谈判组织的构成原则的说法中, 不正确的是 (D) 3-66  
A. 根据谈判对象确定组织规模 B. 组成谈判队伍时要贯彻节约原则  
C. 谈判人员应层次分明、分工明确 D. 谈判人员不应赋予法人代表资格

19. “你看给我方的折扣定为 3% 是否妥当?” 这种发问方式属于 (C) 5-205/207

- A. 澄清式 B. 探索式
- C. 协商式 D. 诱导式

20. 出口某种产品既可能成功也可能失败, 这种风险按性质来分属于 (B) 7-309

- A. 纯风险 B. 投机风险
- C. 汇率风险 D. 市场风险

## 二、多项选择题 (本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 下列各项中, 属于宗教信仰对商务谈判产生影响的途径的有 (ABCDE) 2-29

- A. 政治事务 B. 法律制度
- C. 国别政策 D. 社会交往与个人行为
- E. 节假日与工作时间

22. 在开局阶段, 谈判人员切忌离题太远, 应尽量将话题集中于 (ABCD) 4-132

- A. 谈判目标 B. 谈判计划
- C. 谈判进度 D. 谈判人员
- E. 谈判时间

23. 以下有关犹太商人谈判风格的说法正确的有 (ABCDE) 6-293/294

- A. 善变 B. 友好而坦诚
- C. 交易条件比较苛刻 D. 关系网广泛而且坚固
- E. 喜欢谈与“吃”有关的生意

24. 制定谈判方案的基本要求包括 (ACDE) 3-108/109

- A. 具体 B. 全面
- C. 灵活 D. 简明
- E. 扼要

25. 在商务谈判中, 迂回入题的方法包括 (ABDE) 5-215

- A. 从自谦入题 B. 从题外话入题
- C. 从天气状况入题 D. 从介绍己方谈判人员入题
- E. 从介绍己方经营状况入题

## 三、名词解释题 (本大题共 4 小题, 每小题 3 分, 共 12 分)

26. 立场型谈判 1-9

自考备考三件宝:  
自考笔记、  
真题及答案、  
录音课件!

答:立场型谈判者把任何情况都看作是一场意志力的竞争和搏斗,认为在这样的竞赛中,立场越强硬者,最后的收获也就越多。在立场型谈判中,双方把注意力都投入到如何维护自己的立场、否定对方的立场上,而忽视双方在谈判中真正需要的是什么,能否找到一个兼顾双方需要的解决方法。

27. 最优期望目标 3-102

答:最高目标也叫最优期望目标。它是己方在商务谈判中所要追求的最高目标,也往往是对对方所能忍受的最大程度。

28. 仲裁协议 2-41

答:仲裁协议是指合同当事人在合同中订立的仲裁条款,或者以其他方式达成的将争议提交仲裁的书面协议。

29. 合同风险 7-307

答:在国际商务活动中,在磋商签订有关合同时,由于各种不确定因素和信息缺乏的情况会导致合同条款的不完善,从而给合同的执行带来一定的风险。常见的合同风险主要包括质量数量风险、交货风险、支付风险等。

四、简答题(本大题共5小题,每小题6分,共30分)

30. 国际商务谈判的特殊性有哪些?1-5/6

答:(1)国际商务谈判既是一笔交易的商洽,也是一项涉外活动,具有较强的政策性  
(2)应按国际惯例办事  
(3)国际商务谈判内容广泛  
(4)影响谈判的因素复杂多样

31. 简述与国际商务谈判有关的财政金融状况因素。2-33/34

答:(1)外债状况  
(2)外汇储备情况  
(3)货币的自由兑换  
(4)支付信誉  
(5)税法方面的情况

32. 简述国际商务谈判队伍的人员层次及其分工。3-69/71

答:一、谈判队伍的人员包括三个层次。

- 1、谈判小组的领导人或首席代表。
- 2、懂行的专家和专业人员。
- 3、谈判必需的工作人员。

自考备考三件宝:  
自考笔记、  
真题及答案、  
录音课件!

二、谈判人员的分工。不同的谈判内容又要求谈判人员承担不同的任务，并且处于不同的谈判位置。

1、技术条款的分工。在进行技术条款谈判时，应以技术人员为主谈人，其他的商务人员、法律人员等处于辅谈的位置。

2、合同法律条款的分工。在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时，应以法律人员作为主谈人，其他人员为辅谈。

3、商务条款的分工。在进行商务条款的谈判时，要以商务谈判人员为主谈人，技术人员、法律人员及其他人员处于辅谈地位。

33. 简述商务谈判中潜在僵局的间接处理法。4-170/171

答：所谓间接处理法，就是谈判人员借助有关事项和理由委婉地否定对方的意见。其具体的办法有以下几种：

- (1) 先肯定局部，后全盘否定
- (2) 先重复对方的意见，然后再削弱对方
- (3) 用对方的意见去说服对方
- (4) 以提问的方式促使对方自我否定

34. 简述商务谈判中提问的要诀。5-208/209

答：为了获得良好的提问效果，需掌握以下发问要诀：

- (1) 要预先准备好问题。
- (2) 要避免提出那些可能会阻碍对方让步的问题。
- (3) 不强行追问。
- (4) 既不要以法官的态度来询问对方，也不要接连不断地提问题。
- (5) 提出问题后应闭口不言，专心致志地等待对方做出回答。
- (6) 要以诚恳的态度来提问。
- (7) 提出问题的句子应尽量简短。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试述商务谈判实践中理想的让步方式。4-147/153

答：在商务谈判实践中，人们总结出了 8 种常见的、理想的让步方式。由于每一种方式传递的信息不同，对不同的对象也就有不同的结果。选择、采取哪种让步方式，取决于以下几个因素：谈判对手的经验；准备采取什么样的谈判方针和策略；让步后期望对方给予何种反应。

(1) 方式一

方式一是在让步的最后阶段一步让出全部可让利益。该方式使对方感觉一直没有妥协的希望，因而被称做坚定的让步方式。如果买方是一个意志比较弱的人，当卖方采用此方式时，

买方可能早就放弃讨价还价了,因而得不到利益;如果买方是一个意志坚强、坚持不懈、不达目的誓不罢休的人,那么买方只要不断迫使对方让步,即可达到目的,获得利益。在运用这种方式时,买卖双方往往都要冒着形成僵局的危险和可能。

(2) 方式二

方式二是一种等额地让出可让利益的让步方式。此种方法只要遇到耐心等待的买主,就会鼓励买方期待进一步的让步。

(3) 方式三

方式三是一种先高后低,然后又拔高的让步方式。

(4) 方式四

方式四是一种小幅度递减的让步方式,即先让出较大的利益,然后再逐期减让,到最后一期让出较小的利益。

(5) 方式五

方式五是一种从高到低再到微高的让步方式。这种让步方式往往显示出卖方的立场越来越坚定,表示卖主在条件适当时愿意妥协,但不会轻易让步,并告诉买方,让步的余地越来越小,最后以一个适中让步结束谈判。

(6) 方式六

方式六是一种开始时大幅度递减,但又出现反弹的让步方式。此种方式在初期让出绝大部分可让的利益,目的是表示己方的诚意。

(7) 方式七

方式七是一种在起始两步全部让完可让利益,三期赔利相让,到四期再讨回赔让部分的让步方式。这是一种在谈判中最具有特殊性的让步方式,也是最富有戏剧性的一种方式。

(8) 方式八

方式八是一种一次性让步的方式,即一开始就让出全部可让利益的方式。

36. 试述规避国际商务谈判风险的措施与手段。7-311/327

答:一、规避国际商务合作中可能出现的风险通常可采取的措施有以下几种:

- 1、完全回避风险,即通过放弃或拒绝合作、停止业务活动来回避风险源。
- 2、风险损失的控制,即通过减少损失发生的机会,降低损失发生的严重性来对付风险。
- 3、转移风险,即将自身可能要承受的潜在损失以一定的方式转移给第三者,包括保险与非保险两种方式。
- 4、自留风险。自留风险可以是被动的,也可以是主动的;可以是无意识的,也可以是有意识的。

二、在国际商务谈判中,针对各种风险,应对的具体策略主要有以下几种:

本档资源由考试真题软件网(down.examebook.com)搜集整理二次制作!

### 1、咨询专家法

(1) 专家可以帮助谈判人员了解客观环境在选择国外合作伙伴时, 主动咨询专家的意见有助于我们避免因伙伴选择不当而造成的风险损失。

(2) 政治风险、自然灾害风险主要是纯风险, 它们难以预测, 一旦造成了危害, 后果又会非常严重。对此, 请教有关方面专家可能会得到有价值的信息与启发。

### 2、利用保险市场和信贷担保工具避险法

(1) 在国际商务活动中, 向保险公司投保已成为一种相当普遍的转移风险的方式。

(2) 在国际商务活动中, 信贷担保不仅是一种支付手段, 而且在某种意义上也具有规避风险的作用。

### 3、利用各种技术手段法,

对于市场风险中所涉及的外汇风险、利率风险、价格风险, 是可以通过一定的财务手段加以调节和转化的。

### 4、提高谈判人员的素质

(1) 在国际商务谈判过程中, 风险可谓无处不在, 无时不在。谈判主题一经明确, 谈判人员一经确定, 风险即已形成。因此, 谈判人员的挑选应当着重依照一定的素质要求从严掌握。

(2) 谈判人员应该知识面广, 谦虚好学, 能虚心求教他人。谈判人员的工作作风应该深入细致, 洞察力强, 信息渠道多, 善于营造竞争局面, 多方择优, 由此可以克服伙伴选择方面的风险隐患。

(3) 谈判人员要懂得一分价钱一分货, 既能坚持合理要求, 又不要提过分条件, 所谓奢求风险也就不复存在了。

(4) 谈判人员还应该对政治与经济的辩证关系有深刻而清醒的认识。

## 六、案例分析题 (本大题共 1 小题, 12 分)

### 37. 背景材料:

某国商人见面与离别时, 都面带微笑地与在场的人们握手; 彼此问候较随便, 大多数场合下可直呼其名; 对年长者和地位高的人, 在正式场合, 使用“先生”、“夫人”等称谓, 对于婚姻状况不明的女性, 不冒失地称其为夫人。在比较熟识的女士之间或男女之间会亲吻或拥抱。在交谈时习惯保持一定的身体间距, 彼此站立间距约 0.9 米, 每隔 2~3 秒有视线接触, 以表示兴趣、诚挚和真实的感觉。

问题:

(1) 上述案例中的商人最有可能是哪一国籍的?6-247

答: 美国

(2) 该国商人在谈判中的价值观怎样?6-240/242

本文档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

答：(1) 美国人具有较强的“客观性”美国人在国际商务谈判时强调“把人和事区分开来”，感兴趣的主要是实质性问题。

(2) 北美文化的时间观念很强，对美国人来说时间就是金钱；

(3) 美国卖方往往将买方更多地视为地位相等的人。这也符合美国社会奉行的中利害主义价值观。在许多美国经理看来，利润划分的公平性似乎比利润的多少更为重要。

(3) 该国商人的谈判风格是什么?6-243/246

答：从总体上讲，美国人的性格是外向、随意的。有些研究美国问题的专家，将美国人的性格特点归纳为：外露、坦率、诚挚、豪爽、热情、自信、说话滔滔不绝、不拘礼节、幽默诙谐、追求物质上的实际利益等。

(1) 自信乐观，开朗幽默

(2) 直截了当，干脆利落

(3) 态度诚恳，就事论事

(4) 重视效率，速战速决

(5) 具有极强的法律意识，律师在谈判中扮演着重要角色

(6) 喜欢全线推进式的谈判风格

(7) 重视细节，讲究包装

考试课件网：<http://www.examebook.cn/>

——我们专业提供自考易考题库课件集、自考免费电子书、自考历年真题及标准答案！

考试真题软件网：<http://down.examebook.com/>

——我们专业提供自考历年真题及答案整理版、自考考前模拟试题！

考试学习软件商城：<http://www.examebook.com/>

——为您提供各种考试学习软件课件更为便利的购买通道！

自考备考三件宝：  
自考笔记、  
真题及答案、  
录音课件！