

绝密★考试结束前

## 全国 2014 年 4 月高等教育自学考试

# 国际商务谈判试题

课程代码: 00186

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

### 选择题部分

注意事项:

1. 答题前, 考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后, 用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动, 用橡皮擦干净后, 再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

#### 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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. “只要人们为了取得一致而磋商协议, 他们就是在进行谈判”。该观点的持有者是 ( A ) 1-4

- A. 尼尔龙伯格  
B. 马什  
C. 迈耶  
D. 盖芬

2. 与关系型对手谈判的禁忌不包括 ( D ) 2-53

- A. 让步过多  
B. 不主动进攻  
C. 对热情态度掉以轻心  
D. 不听取对手的建议

3. 谈判者最适宜的年龄范围是 ( D ) 3-64

- A. 25~50  
B. 25~55  
C. 30~50  
D. 30~55

4. 在选择谈判桌时, 最适宜创造和谐一致气氛的是 ( B ) 3-116

- A. 方形谈判桌  
B. 圆形谈判桌  
C. U 形谈判桌  
D. 不设谈判桌

5. 在正式谈判中, 不可撤销的开盘叫 ( C ) 4-140

- A. 报盘  
B. 递盘  
C. 实盘  
D. 虚盘

6. 在谈判过程中, 精力趋于下降的时间约占整个时间的 ( C ) 5-198

- A. 60% 以上  
B. 70% 以上  
C. 80% 以上  
D. 90% 以上

7. 不喜欢在餐桌上或游玩时谈生意的是 ( B ) 6-239

- A. 美国人  
B. 法国人

- C. 德国人 D. 英国人
8. 以下各项中, 不属于银行担保的是 ( A ) 7-313
- A. 套期保值 B. 投标担保书  
C. 预付款担保 D. 履约保证书
9. 将买方更多地视为地位相等的人的卖方最有可能来自 ( D ) 6-242
- A. 日本 B. 韩国  
C. 荷兰 D. 美国
10. “有理、有利、有节”。这种做法集中体现了国际商务谈判中的 ( D ) 1-14
- A. 平等互利原则 B. 灵活机动原则  
C. 依法办事原则 D. 友好协商原则
11. 以下各项中, 不属于与阿拉伯人接触时的禁忌的是 ( C ) 2-33
- A. 不能赠送酒类礼品 B. 不能单独给女主人送礼  
C. 不喜欢数字“13” D. 不能赠送妇女形象的雕塑品
12. 筛选谈判信息资料时, 需要工作人员有扎实的市场学专业知识的筛选方法是 ( D ) 3-97
- A. 时序法 B. 类比法  
C. 查重法 D. 评估法
13. “色拉米”香肠式谈判让步方式的做法是 ( A ) 4-149
- A. 等额地让出可让利益 B. 先高后低然后又拔高  
C. 大幅度递减然后反弹 D. 最后阶段一步让出全部利益
14. 在谈判中, 体现谈判双方密切配合的理想发问方式是 ( B ) 5-205
- A. 封闭式发问 B. 澄清式发问  
C. 强调式发问 D. 探索式发问
15. 素有“契约之民”雅称的是 ( C ) 6-257
- A. 希腊人 B. 瑞士人  
C. 德国人 D. 波兰人
16. 原则型谈判又称 ( B ) 1-8
- A. 让步型谈判 B. 价值型谈判  
C. 立场型谈判 D. 软式谈判
17. 以下有关大陆法与英美法的说法中, 正确的是 ( B ) 2-36
- A. 大陆法强调判例的作用 B. 日本采用的是大陆法  
C. 英美法强调成文法的作用 D. 苏格兰采用的是英美法
18. 被称为谈判者“坚守的最后防线”的是 ( C ) 3-104
- A. 最高目标 B. 可接受目标  
C. 实际需求目标 D. 最低接受目标
19. 表示向对方挑战或自我紧张情绪的动作是 ( A ) 5-224
- A. 拳头紧握 B. 两手手-并拢  
C. 吸手指或指甲 D. 两臂交叉于胸前
20. 认为若不经与女人有关的生意就做与“吃”有关的生意的是 ( A ) 6-293
- A. 犹太人 B. 非洲人

- C. 澳洲人 D. 南美人

## 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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 商务谈判中必须避免出现的心理状态包括 ( ACD ) 2-51  
A. 信心不足 B. 畏手畏脚  
C. 热情过度 D. 不知所措  
E. 期望过高
22. 在国际商务谈判中, 使用条件问句的优点有 ( ABCD ) 5-194-195  
A. 互做让步 B. 获取信息  
C. 寻求共同点 D. 代替“NO”  
E. 创造双赢解决方案
23. 非固定价格也称“活价”, 其包括 ( ACE ) 7-320  
A. 暂定价格 B. 不规定价格  
C. 具体价格待定 D. 价格调整条款  
E. 部分固定价格, 部分非固定价格
24. 谈判人员应具备的基本观念有 ( ABE ) 3-61  
A. 忠于职守 B. 团队精神  
C. 谦虚谨慎 D. 任劳任怨  
E. 平等互惠
25. 下列有关报价先后的说法中, 正确的有 ( BCD ) 4-137  
A. 预期谈判会各不相让, 则己方应先报价  
B. 若己方谈判实力强于对方, 则己方应先报价  
C. 一般而言, 发起谈判的人应先报价  
D. 按照惯例, 应由卖方先报价  
E. 若谈判双方都是行家, 则己方应先报价

## 非选择题部分

### 注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上, 不能答在试题卷上。

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

26. 借助式发问 5-205

答:

借助式发问是一种借助第三者的意见来影响或改变对方意见的发问方式。

27. 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。

#### 28. 投资谈判 1-11

答:

投资谈判是指谈判的双方就双方共同参与或涉及的某项投资活动, 对该投资活动所涉及的有关投资的周期、投资的方向、投资的方式、投资的内容与条件、投资项目的经营及管理, 以及投资者在投资活动中的权利、义务、责任和相互关系所进行的谈判。

#### 29. 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。

### 四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

#### 30. 简述谈判方案制订的主要内容。3-109-110

答:

- (1) 确定谈判目标
- (2) 规定谈判期限
- (3) 拟定谈判议程
- (4) 安排谈判人员
- (5) 选择谈判地点
- (6) 谈判现场的布置与安排

#### 31. 简述应对利率风险的技术手段。7-319-320

答:

- (1) 利用利率期货市场

利率期货是指以债券类证券为标的物的期货合约, 它可以回避银行利率波动所引起的证券价格变动的风险。

- (2) 利用远期交易

远期交易是交易双方约定在未来某个时期按照预先签订的协议交易某一特定产品的合约。该合约规定双方交易的资产、交换日期、交换价格等, 其具体条款可由交易双方协商确定。

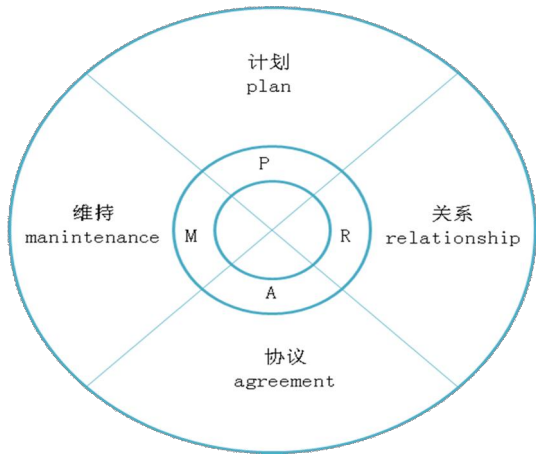
- (3) 利用期权交易

期权是事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出或卖出某种金融工具的权利。与远期交易类似, 当国际商务活动中需要接收或支付一定外汇时, 可以利用相应的期权交易进行套期保值。

#### 32. 简述国际商务谈判 PRAM 模式的运转流程。1-20-21

答:

PRAM 谈判模式的四个部分, 实际上也就是进行谈判的四个步骤, 依次经过这四个步骤, 也就完成了某一具体交易的谈判过程。如下图所示。



一般的谈判人员习惯把谈判看做一个独立的、互不联系的、个别的过程，把与对方的初次会面作为开始，而把达成协议后的握手作为结束。而 PRAM 谈判模式则不同，它把谈判看做一个连续不断的过程，因而，本次交易的成功将会导致今后交易的不断成功。

### 33. 简述让步的基本原则。4-146

答:

- (1) 不要做无谓的让步。应体现对己方有利的宗旨。每次让步都是为了换取对方在其他方面的相应让步和策略。
- (2) 让步要让在关键环节上，要让得恰到好处，使己方较小的让步能给对方以较大的满足。
- (3) 在己方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，己方可以考虑先作让步。
- (4) 不要承诺作同等幅度的让步。例如，对方在某一条款项目上让步 60%，而已方在另一项目上让步 40%。假如对方说：“你也应该让步 60%”，己方则可以说“我方无法负担 60%”来拒绝他。
- (5) 作出让步时要三思而行。不要掉以轻心。要知道每一次让步都实实在在地包含着己方的利润损失甚至增加成本。
- (6) 如果作了让步后又觉得考虑欠周，想要收回，也是可能的，因为这不是决定，完全可以推倒重来。
- (7) 即使己方已决定作出让步，也要使对方觉得己方让步不是轻而易举的，要使对方珍惜所得到的让步。
- (8) 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快，应做到步步为营。因为一次让步太大，会使对方觉得己方这一举动是处于软弱地位的表现，会建立起对方的自信心，导致对方在以后的谈判中掌握主动。

### 34. 简述提问的要诀。5-208

答:

- (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作出回答
- (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. 联系实际说明在制订谈判方案之前应分析的环境因素。2-25-34

答：

- (1) 政治状况因素
- (2) 宗教信仰因素
- (3) 法律制度因素
- (4) 商业习惯因素
- (5) 社会习俗因素
- (6) 财政金融状况因素
- (7) 基础设施及后勤供应状况因素
- (8) 气候状况因素

36. 联系实际说明潜在僵局的直接处理法。4-172-173

答：

- (1) 站在对方立场上说服对方
- (2) 归纳概括法
- (3) 反问劝导法
- (4) 幽默方法
- (5) 适当馈赠
- (6) 场外沟通

## 六、案例分析题(本大题共 1 小题, 12 分)

37. 背景材料

某地区商人倾向于大规模投资于现代技术, 出口商品往往是高质量、高附加值的产品, 进口商品多半是自己需要而国内难以买到的高品质产品。在谈判中, 对于高档次、高质量、款式新奇的消费品表现出很大兴趣, 千方百计想达成交易; 而对一般商品则不屑一顾, 常以种种苛刻条件让对方知难而退。

问题: (1) 上述案例中的商人最有可能来自哪一地区?6-269

答:

北欧。

(2) 该地区商人的主要谈判风格有哪些? 6-268

答:

- (1) 由于其宗教信仰、民族地位及历史文化, 使北欧人形成了心地善良、为人朴素、谦恭稳重、和蔼可亲的性格特点。
- (2) 北欧人是务实型的, 工作计划性很强, 没有丝毫浮躁的样子, 凡事按部就班, 规规矩矩。
- (3) 北欧商人在谈判中态度谦恭, 非常讲究文明礼貌, 不易激动, 善于同外国客商搞好关系。同时, 他们的谈判风格坦诚, 不隐藏自己的观点, 善于提出各种建设性方案。他们喜欢追求和谐的气氛, 但这并不意味着他们会一味地顺应对方的要求。实际上, 北欧商人在自以为正确时, 具有相当的顽固性和自主性, 这也是一种自尊心强的表现。
- (4) 北欧人将蒸汽浴视为日常生活中必不可少的一部分。
- (6) 北欧国家所处纬度较高, 冬季时间长, 所以北欧人特别珍惜阳光。

(3)我国商人在与该地区商人谈判时应注意什么? 6-269

答:

与北欧商人谈判,更多的时候应考虑如何与其配合。北欧人讲究礼貌,在与外国人交往中也最讲礼仪。北欧商人不喜欢无休止的讨价还价,他们希望对方的公司在市场上是优秀的,希望对方提出的建议是他们所能得到的最好的建议。与北欧人做生意,必须时刻牢记这些代理商和中间商。北欧人普遍喜欢饮酒,为了公众利益,北欧国家都制定了严厉的饮酒法。北欧人特别是瑞典人在商业交际中往往不太准时,但他们在其他社交场合中非常守时,遇到他们迟到的情况,只要没有造成什么严重后果,就不要太计较,许多时候,用一笑置之来展示自己的洒脱是明智的做法。

qq593777558