

## 2009年4月高等教育自学考试全国统一命题考试

### 现代谈判学试题

课程代码: 03293

#### 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. 谈判要素组合中应用范围最广、应用频率最高的是( B ) 2-38  
A. 双边单一型谈判 B. 双边统筹型谈判  
C. 多边统筹型谈判 D. 多边单一型谈判
2. 将确定的各项议题综合起来,齐头并进、循环往复地讨论每一项议题的谈判方式是(C) 2-39  
A. 纵向谈判 B. 从属式谈判  
C. 横向谈判 D. 原则式谈判
3. 坚持正义的谈判原则主要适用于( A ) 2-44  
A. 政治军事谈判 B. 各个层次、各种类型的谈判  
C. 经济谈判 D. 科技谈判
4. 人们使用谈判一词,主要含义是指( B ) 1-5  
A. 谈判理论 B. 谈判实践  
C. 谈判艺术 D. 谈判策略
5. 《谈判的行为、理论与应用》一书的作者是( D ) 1-6  
A. 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格  
B. 美国著名谈判咨询顾问C·威恩·巴罗  
C. 英国学者P·D·V·马什  
D. 法国谈判学者克里斯托夫·杜邦
6. 涉及内容最多、应用范围最广、出现频率最高的经济谈判是( D ) 3-58  
A. 工程谈判 B. 承揽谈判  
C. 租赁谈判 D. 买卖谈判
7. 经贸谈判的主要内容是( C ) 3-55  
A. 调节买和卖之间的目的 B. 调节买和卖之间的行为  
C. 调节买和卖之间的关系 D. 调节买和卖之间的结果
8. “没有规矩难成方圆”这句古语体现了谈判人员应具备的道德修养是( B ) 4-99  
A. 立场坚定 B. 法纪严明

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

- C. 作风民主 D. 勇于奉献
9. 需要是指自然和社会的客观需求在人的头脑中的一种 ( A ) 5-121
- A. 反映 B. 表达
- C. 表象 D. 反馈
10. 试图将欲望藏于心底的心理行为属于 ( D ) 5-135
- A. 文饰 B. 反向
- C. 投射 D. 压抑
11. “原则谈判理论”的代表人物是 ( A ) 6-166
- A. 雷法、费希尔、尤瑞 B. 马斯洛
- C. 弗鲁姆 D. 洛克
12. 下列属于施加或消除压力的策略技巧的是 ( D ) 8-275
- A. 制造僵局 B. 投石问路
- C. 四面出击 D. 揭示弊端
13. 占据优势的一方常用的让步方式是 ( B ) 8-287
- A. 有进有退式 B. 最后全让式
- C. 四步均等式 D. 最先全让式
14. 探测对方底细的策略技巧包括 ( A ) 8-271
- A. 火力侦察、四面出击、漫天要价、投石问路
- B. 加以区别、实事求是、慎重认真、避免冲突
- C. 主动出击、集中火力、分而克之、坚守阵地
- D. 拖延战术、保持冷静、利益诱导、揭示弊端
15. “你是喝咖啡呢?还是喝牛奶呢?”属于 ( C ) 9-308
- A. 选择型问句 B. 启示型问句
- C. 限制型问句 D. 协商型问句
16. 话题中包含着可供选择的两种假定,但两种假定的结果都使人感到为难,这种方法在谈判常用的逻辑方法中属于 ( B ) 10-340
- A. 条件法 B. 二难法
- C. 归谬法 D. 反证法
17. 谈判方案评估的结果是 ( C ) 7-245
- A. 方案的实施 B. 多种备选方案的设计
- C. 方案的选择 D. 方案的终结
18. 最后选定的谈判方案,应该是 ( A ) 10-351

- A. 结构严谨、纲目分明的逻辑证明 B. 结构严谨、纲目分明的经验分析  
C. 结构严谨、纲目分明的直觉判断 D. 结构严谨、纲目分明的目标设计

19. 休假期间不谈业务的人是( B ) 11-379

- A. 日本人 B. 北欧人  
C. 美国人 D. 韩国人

20. 在谈判中忌谈政治, 宜谈天气的人是( D ) 11-373

- A. 中国人 B. 日本人  
C. 美国人 D. 英国人

## 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, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 我国古代谈判的主要形式有( ACE ) 1-4

- A. 议事会 B. 说  
C. 会议 D. 谈说  
E. 会盟

22. 谈判准备阶段的主要工作有( ABCD ) 2-47

- A. 收集有关信息 B. 制定谈判决策  
C. 拟订谈判计划 D. 做好物质准备  
E. 确定谈判人员

23. 谈判人员培养和提高能力应遵循的原则有(ABCDE) 4-109

- A. 服务原则 B. 动态原则  
C. 特长原则 D. 创新原则  
E. 层次原则

24. 人的社交需要包括( ABC ) 6-157

- A. 建立友谊 B. 寻求爱情  
C. 获得归属 D. 渴望独立  
E. 对权力的向往和追求

25. 观察成交意愿的途径有(ABCDE) 8-291

- A. 简单重复 B. 论证有力  
C. 不再退让 D. 核实承诺  
E. 要求具体

## 三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

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

## 26. 谈判媒介 2-36

谈判媒介是指谈判行为得以实现的中介。

## 27. 硬式谈判 2-41

硬式谈判是指一方主体自认为实力强大并企图压倒对方，而采用的以强欺弱的谈判方式。

## 28. 原则谈判法 6-170

谈判方法的设计是要有效而圆满地得到明智的谈判结果，这种方法叫做原则谈判法或价值谈判法。可以根据四项基本要点：区别、利益、选择、标准。

## 29. 暗示性反语 9-331

暗示性反语是指通过用语的反面含义传递其真实意图的表达方式。

## 30. 诡辩 10-341

诡辩是指那些故意违反逻辑规律、违反推理规则或论证规则，错误的论证方法。

## 四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 5 分，共 25 分）

## 31. 简述谈判开局阶段的重要作用。2-49

答：（1）形成第一印象；

（2）建立洽谈气氛；

（3）决定谈判态度；

（4）确定谈判方式；

（5）形成等级观念。

## 32. 简述实施激励应当遵循的原则。5-149

答：（1）针对的原则；

（2）结合的原则；

（3）强化的原则。

## 33. 简述斯科特提出的谈判技巧的主要类型。6-187

答：（1）谋求一致的方法是使谈判形式、谈判气氛尽量具有建设性的一种积极的谈判方法；

（2）皆大欢喜的方针是以谋求谈判各方都可以接受的、折中的谈判结果为目的的谈判方针；

（3）以战取胜的方针是以战胜对方为最终目的的谈判方针。

## 34. 信息对于谈判决策具有哪些意义？7-209

答：（1）为发现研究问题提供依据；

（2）为正式决策奠定科学基础；

（3）为审定方案限定参照标准；

（4）为谈判活动创造有利条件。

## 35. 简述策略技巧的应用规律。8-260

答：(1) 以对方的判断失误为前提；

(2) 顺应对方趋利避害的心理；

(3) 符合客观事物的发展规律。

#### 五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

36. 试述科学技术谈判的特点。3-73

答：(1) 主体客体的多样性；

①主体的多样性表现为：科技谈判的主体可以是法人、其他组织、自然人。法人包括机关法人、事业单位法人、社会团体法人和企业法人。

②客体的多样性表现为：实质性的谈判内容涉及到技术、经济和法律等方面。

(2) 标的价格的复杂性；

科技成果则是发明人智慧或创造性劳动的结晶，其作价既没有参照物或参照的可比性小，又不完全取决于发明成果所花费的成本。而且科技谈判中标的价格标准和报酬的计算方法都十分复杂，当事人必须根据市场需要、成本大小、经济效益、风险责任、与同类技术相比较等多种因素来协商确定。

(3) 权益关系的持续性；

科技谈判通常要涉及到与技术有关的发明权、专利权、非专利技术使用权和转让权等权益的归属问题，涉及到技术咨询、人员培训、设备安装调适等技术的服务问题。而且科技谈判一般并不发生成果所有权的转移，购买者在使用权限上要受到某些制约，如技术转让就是一方允许另一方在一定条件下使用他所拥有的技术。因此，谈判当事方的权益关系可能需要持续较长时间。

(4) 准备工作的严谨性；

科技谈判的标的是技术，而技术是一个国家或企业参与竞争的制胜法宝，有的甚至涉及到国家的安危。许多国家通过立法或行政手段对科技贸易进行管理，特别是对于技术转让，各国政府都持谨慎态度。因此，科技谈判的准备工作必须履行相关的手续。

(5) 谈判原则的特殊性。

科技谈判是一项科学技术工作，必须遵循《中华人民共和国合同法》第 323 条和第 329 条的规定，即：“订立技术合同，应当有利于科学技术的进步，加速科学技术成果的转化、应用和推广。”“非法垄断技术、妨碍技术进步或者侵害他人技术成果的技术合同无效。”也就是说，科技谈判必须遵循有利于科学技术进步的原则和加速科技成果的转化、应用和推广原则。

37. 试论逻辑在谈判中的作用。10-348

答：(1) 逻辑在谈判中的纽带作用。

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

第一，在谈判决策中的作用；第二，在确定对手中的作用；第三，在收集信息时的作用；第四，在确立目标时的作用；第五，在拟定方案中的作用；第六，在方案评估中的作用。

(2) 逻辑在谈判中的破立作用。

第一，“立”就是证明，指运用恰当的论证方法、充分的论据证明自己目标的真实性与正确性；第二，“破”就是反驳，指运用有效的方式去揭示对方的错误。

## 六、案例分析题 (10分) 6-166

38. 1946年美国国会参议院通过了关于资助外国留学生和国际学术交流活动的一项决议案，即“富布赖特法案”。美国国会通过为交换的留学生提供经费，推动了在更广领域中的相互了解，其作用远远超过了学者们的预测。接待美国留学生的国家逐渐认识和理解了美国，美国也逐渐理解了其他国家。

请根据尼尔伦伯格的《谈判的艺术》中的谈判策略系统分析：此案例主要应用了哪种谈判策略？该策略的适用方法是什么？

答：此案例主要应用了第99号策略，属于国家间的谈判，针对着以识和理解的需要，采用的适用方法是同时服从对方和自己的需要。

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！