

全国 2009 年 7 月自考现代谈判学试题

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. 将谈判的关键概括为区别、利益、选择、标准四个基本点的是 (B) 2-41
A. 软式谈判 B. 原则式谈判
C. 硬式谈判 D. 独立式谈判
2. 国际上规范的交际服装, 也是参与谈判活动穿着最多的服装是 (C) 11-383
A. 便装 B. 中山装
C. 西装 D. 唐装
3. 谈判人员表现的田园情调浓厚的是 (A) 11-365
A. 荷兰人 B. 日本人
C. 美国人 D. 德国人
4. 在谈判中检验逻辑证明的标准是 (D) 10-355
A. 直觉判断 B. 主观判断
C. 经验证明 D. 实践证明
5. 方案选择的基础是 (C) 10-350
A. 方案的执行 B. 方案的终结
C. 方案的评估 D. 方案的设计
6. 用来说明两个或两类事物有某种相似或相同的方法在逻辑方法中叫 (A) 10-336
A. 比喻法 B. 类比法
C. 对比法 D. 区别法
7. “这价格, 你应该满意了吧?” 属于 (D) 9-309
A. 启示型问句 B. 婉转型问句
C. 限制型问句 D. 诱导型问句
8. 在探测对方底细的时候, 如果对方在交谈中滴水不漏, 你可以采用的方法是 (C) 8-272
A. 四面出击 B. 漫天要价
C. 火力侦察 D. 投石问路
9. 以下属于制造僵局的策略技巧的是 (B) 8-280

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

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

- A. 提供方案、齐头并进 B. 理由充分、进退有度
C. 建议休会、更换人员 D. 改变环境、迂回策略
10. 信息分析的原则主要有 (C) 7-228
A. 比较分析、因果分析、归纳与演绎分析
B. 平均数法、相对数法、动态数法和数学模型法
C. 宏观和微观相结合、静态与动态相结合、当前与长远相结合等
D. 实事求是、方便存用和重点突出原则
10. 关系到谈判进展的重要条件是 (D) 6-160
A. 谈判人员的价值观念 B. 谈判人员的抱负水准
C. 谈判人员的工作条件 D. 谈判人员的自尊心
12. 自我意象是个体对其自身的 (B) 5-141
A. 否定反映 B. 综合反映
C. 反馈 D. 映射
13. 谈判学研究谈判主体的行为的目的在于 (D) 5-137
A. 揭示其重要性 B. 揭示其系统性
C. 揭示其科学性 D. 揭示其规律性
14. “威武不能屈”这句古语体现了谈判人员应具备的个人道德修养是 (A) 4-99
A. 立场坚定 B. 法纪严明
C. 作风民主 D. 廉洁正直
15. 涉及内容最多的经济谈判是 (A) 3-58
A. 买卖谈判 B. 建设工程谈判
C. 承揽定做谈判 D. 融资租赁谈判
16. 适用于对付不好打交道的对手的谈判方式是 (D) 2-43
A. 电报谈判 B. 电传谈判
C. 电脑联网谈判 D. 电话谈判
17. 谈判的一般特征是指 (C) 1-11
A. 谈判是发展经济的桥梁 B. 谈判是调整利益的方法
C. 谈判是参与者的合作 D. 谈判是平息争端的途径
18. 下列能够体现谈判的重要作用的表述是 (C) 1-15
A. 谈判是人的理性行为 B. 谈判是参与者的互动
C. 谈判是改善环境的措施 D. 谈判是复杂性的活动
19. 货物买卖谈判双方当事人权利与义务所指向的对象是 (B) 3-58

- A. 规格、等级 B. 标的物
- C. 牌名、商标 D. 数量、价款

20. 谈判要素的组合中最基本的结构模式是 (D) 2-37

- A. 多边统筹型谈判 B. 双边统筹型谈判
- C. 双边复合型谈判 D. 双边单一型谈判

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, 请将其代码填定在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21. 在履约过程中如果出现纠纷, 处理的方法主要有 (ABCD) 2-52

- A. 协商 B. 调节
- C. 仲裁 D. 审判
- E. 毁约

22. 谈判班子的内部管理避免冲突的主要措施有 (ABCD) 4-119

- A. 确立竞争意识 B. 制定责任制度
- C. 制定总体目标 D. 制定沟通原则
- E. 理顺内部差异

23. 人的生理需要包括 (ABDE) 6-157

- A. 食物 B. 阳光
- C. 防御自然灾害 D. 住房
- E. 防寒

24. 表达成交意愿的技巧包括 (ABCE) 8-290

- A. 言辞精练 B. 建议明确
- C. 表态坚定 D. 声东击西
- E. 回答简单

25. 谈判实践的构成要素有 (ABDE) 1-4

- A. 主体 B. 客体
- C. 结果 D. 目的
- E. 媒介

三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 语境 10-342

答: 语境即语言环境或言语环境, 是指语言交际过程中选择语言符号表达某种特定意义时所依赖的前言后语、上文下文以及与此相关的各种主客观环境因素。

27. 体态语言 9-300

答: 体态语言是以体态与意义相结合, 以表现与观察为传播方式的语言符号。

28. 谋求一致的谈判方法 6-187

答: 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。

29. 谈判客体 2-36

答: 谈判客体是指谈判活动需要解决的问题或谈判涉及的具体内容。谈判客体也可以叫做谈判的议题, 在经济或商务谈判中称其为标的。

30. 谈判目的 2-37

答: 谈判目的是指谈判主体预想通过谈判活动而得到满足的某种需要。

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

31. 简述谈判谋略与策略的关系。 8-256

答: (1) 谋略是指为了实现某种目标而设计、制定或采用的计谋。一般来说, 为了实现总体目标的谋略具有全局性和战略性, 可以称之为战略性谋略; 为了实现具体目标的谋略则具有局部性和战术性, 可以称之为战术性谋略。本书将战略性谋略叫做谋略, 而将战术性谋略称为策略。

(2) 在日常应用中, 策略与谋略常常发生混淆, 我们有必要加以区别。

(3) 一般来说, 谋略具有全局性和战略性的特点, 而策略则具有局部性和战术性的特点。策略是谋略实施过程中的表现形式。谋略有常规式、利导式、迂回式、冲激式四种, 为了使谋略得以实现, 就需要采用能够体现谋略, 与谋略相适应的具体策略。例如, 在具体谈判过程中常用的“循规照旧”、“按章行事”、“以往惯例”、“客观标准”等策略属于常规式谋略的表现形式; “投其所好”、“将计就计”、“略施小惠”、“适当让步”等策略是“利导式”谋略的表现形式; “欲取故予”、“声东击西”、“货比三家”、“逆向报价”等策略就是“迂回式”谋略的表现形式; 而“针锋相对”、“最后通牒”、“规定期限”、“唇枪舌剑”等策略则是“冲激式”谋略的表现形式。谋略必须通过具体的策略, 才能得以实现, 才能落到实处, 谋略相当于战略, 而策略则相当于战术。

32. 拟定谈判方案应遵循的原则有哪些? 7-242

答: 为了保证决策方案的切实可行, 拟定方案应当遵循以下四项原则:

- (1) 多样原则
- (2) 制约原则
- (3) 创新原则
- (4) 时空原则

33. 简述交流存在的三大问题。 6-176

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：交流有三大问题：

首先，在双方互不理解的情况下，相互交流会出现困难。

其次，一方的表达虽然清楚明白，但对方不一定完全正确理解。

第三就是误解。比如在中东，“谅解”一词用于正义屈服于非正义，“调解人”是指没有受到邀请而多管闲事的人。

34. 了解激励理论应明确哪些问题?5-146

答：将激励理论应用于谈判实践，首先应当明确以下问题：

- (1) 激励的主体和对象
- (2) 影响激励的外部条件
- (3) 激发力量的基本含义
- (4) 实施激励的目的与效果

35. 简述谈判应当遵循的基本原则。2-43

答：谈判的基本原则是指对谈判活动具有规范、指导和制约作用的指导思想或准则。

一、平等互利原则

二、坚持正义原则

三、谋求一致原则

四、依据标准原则

五、真诚守信原则

六、确定灵活原则

七、时间效率原则

八、遵纪守法原则

五、论述题(本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分)

36. 试述经贸谈判的特点和意义。3-54

答：经贸谈判的特点

- (1) 谈判主体的多层次性
- (2) 主体之间的可选择性
- (3) 主体地位的平等性
- (4) 谈判方式的灵活性

在市场经济的条件下，经贸谈判是经济活动的重要内容，是实现经济利益目标而普遍采用的活动方式。经贸谈判的意义主要表现为以下六点：

- (1) 促进市场经济发展
- (2) 利于开展正当竞争

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

- (3) 提高决策的科学性
- (4) 利于加强经济联系
- (5) 利于实现经济目标
- (6) 利于发展对外贸易

37. 试述谈判中常见的诡辩手法。10-341

答: 逻辑学认为, 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。一般来说, 诡辩具有以下逻辑特征: 其一, 诡辩主要用于为错误观点进行辩护; 其二, 诡辩是似是而非的论证方法; 其三, 诡辩是故意违反逻辑规律或逻辑规则的逻辑错误; 其四, 诡辩与谬误不同, 诡辩是出于某种企图故意违反逻辑, 而谬误则未必有意, 多指不自觉发生的逻辑错误。

(1) 偷换概念

偷换概念是指用相似而不相同的概念代替原先使用过的概念。

(2) 歪曲语境

语境即语言环境或言语环境, 是指语言交际过程中选择语言符号表达某种特定意义时所依赖的前言后语、上文下文以及与此相关的各种主客观环境因素。语言环境对表达效果具有一定的作用和影响。所谓歪曲语境是指故意脱离时空条件, 随心所欲地发表意见。

(3) 言实相悖

言实相悖是指由于对事实的陈述与事实的本身相矛盾而出现的错误。

(4) 人身攻击

人身攻击是指脱离谈论的议题, 而将锋芒指向对方的某些缺点、缺陷, 或是对方的名誉和尊严。

(5) 无谓纠缠

无谓纠缠是指出于某种需要故意搅乱论域, 无理强辩, 搞无谓争论。

(6) 无中生有

无中生有是指出于某种目的, 以随意编造的理由作为根据, 证明自己的观点。

(7) 歪曲事实

在国际贸易活动中, 利用歪曲事实的诡辩手法达到欺行霸市的事件, 屡见不鲜。

(8) 以偏概全

以偏概全是指将只适用于少数特殊事物的某属性推广到全类中去, 认为全类事物都具有某属性。

(9) 虚拟原因

虚拟原因就是本来不具有因果联系的两件事硬拉到一起, 强加以因果联系。

(10) 强词夺理

强词夺理有多种表现形式,如“理由不足”,“无关推论”,“无理强辩”等。总的特征是对某种观点的论述缺乏论证性。

六、案例分析题(10分) 2-49

38. 某县一饮料厂欲购买意大利固体桔汁饮料的生产技术与设备。派往意大利的谈判小组包括以下四名核心人员:该厂厂长、该县主管工业的副县长、县经委主任和县财办主任。

问题:①如此安排谈判人员说明中国人的谈判带有何种色彩?(2分)

②如此安排谈判人员在理论上会导致什么样的后果?(2分)

③如何调整谈判人员?(4分)

④作上述调整的主要理论依据是什么?(2分)

①答:中国人在谈判时受政府官僚机构的影响较大,既要考虑政府有关部门的看法,又需要他们审批,故决策较慢。与此同时,中国人也常常以政府部门的意见作为有效的谈判策略,迫使西方人让步。

②答:(1)谈判时政策性原则性强,灵活性差。

(2)有时表现为缺乏商业知识,办事效率低,履约率低。

③答:增加该饮料厂的领导和技术人员,减少县行政领导。

④答:确定谈判人员包含着以下三层含义:

(1)其一,确定谈判人员的规格。这实际上也是本次谈判的规格。如果是重大的国际谈判,参加谈判的可能是各国首脑,各部部长;如果是较重要的经济谈判,企业的领导可能亲自参加。

(2)其二,指谈判组成员的分工。谈判组成员的分工问题虽然事先本方内部已经明确,但在开局阶段应当通过互相介绍,彼此了解。

(3)其三,确定每个成员的作用。应当根据谈判的议题内容以及对对方的了解,有针对性地安排好每个成员在谈判中重点交谈的内容。

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!