

## 2010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. 中国自古就有“三寸之舌,强于百万之师的说法”,此说法指的是 ( B ) 1-14  
A. 谈判是解决争议的手段 B. 谈判是平息争端的途径  
C. 谈判是调整利益的方法 D. 谈判是改善环境的措施
2. 在工具书中,《现代汉语词典》把“谈判”定义为 ( C ) 1-6  
A. 谈判是政治斗争的一种和平形式,策略灵活性的一种斗争手段  
B. 谈判是现代国际关系中解决争端时经常使用的方法之一,即在国家发生争端时,由争端当事国通过相互接触来说明彼此的意图并在交换意见后谋求双方所争执的问题达成协议  
C. 谈判是有关方面有待解决的重大问题进行会谈  
D. 谈判“乃双方就其关系事件互相商谈而决定之也。今国际法之所谓谈判,专指国家之间外交上之交涉而言。”
3. 在谈判的基本要素构成中,谈判的行为主体是 ( D ) 2-36  
A. 单位 B. 领导  
C. 主管 D. 谈判人员
4. 坚持正义原则主要适用于 ( A ) 2-44  
A. 政治、军事谈判 B. 各种类型、各个层次的谈判  
C. 经济谈判 D. 科技谈判
5. 承包方与发包方就完成工程建设任务和支付价款等问题而进行的谈判是 ( C ) 3-63  
A. 承揽定做谈判 B. 融资租赁谈判  
C. 建设工程谈判 D. 货物买卖谈判
6. 技术开发谈判、技术转让谈判、技术咨询谈判与技术服务谈判属于 ( B ) 3-77  
A. 经贸谈判的类型 B. 科技谈判的类型  
C. 政治谈判的类型 D. 军事谈判的类型
7. “金无足赤,人无完人,尺有所短,寸有所长”的说法在谈判人员的道德修养中可以归结为 ( D ) 4-100  
A. 立场坚定 B. 坦诚守信  
C. 勇于奉献 D. 作风民主
8. 应用语言表现思想或情感的能力是指谈判人员应具备的 ( C ) 4-104  
A. 交际能力 B. 推断能力  
C. 表达能力 D. 决策能力
9. 采取“以己之心度他人之腹”的方式掩饰内心冲突的心理行为在心理防御对行为的影响中属于 ( B ) 5-135  
A. 移置对行为的影响 B. 投射对行为的影响  
C. 文饰对行为的影响 D. 反向对行为的影响

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

10. 福尔摩斯曾经说过：“单个人的行为是一个无法解答的谜，但是，一旦置身于群体之中，他就成了一个确定的常数。你永远不能预料某一个人会去做什么，然而，你随时可以精确地预测平均有多少人会怎么做。个人虽然千差万别，但这个百分率却是恒常不变的。”这段话说明的是 ( A ) 5-142

- A. 谈判人员的行为可以根据对群体行为的统计概率预测
- B. 谈判人员的行为可以根据影响行为的因素预测
- C. 谈判人员的行为可以根据群体与个体的关系预测
- D. 谈判人员的行为可以根据行为的共同特征预测

11. 1968年出版的《谈判的艺术》，作者在导言中认为本书的出版“开拓了一门新的学科，展示了一个新的研究领域”。本书的作者是 ( A ) 6-155

- A. 杰勒德·I·尼尔伦伯格 B. C·威恩·巴罗和格莱恩·P·艾森
- C. 克里斯托夫·杜邦 D. P·D·V·马什

12. 英国的谈判专家比尔·斯科特提出了比较系统的 ( D ) 6-186

- A. 谈判实力理论 B. 谈判结构理论
- C. 谋略运筹理论 D. 谈判技巧理论

13. “问题出现在组织内部还是组织外部，出现在哪个部门、车间、人员，出现在生产环节、经营环节还是销售环节”。上述指的是谈判问题的基本特点在哪个方面的表现? ( B ) 7-205

- A. 问题出现的时间 B. 问题出现的空间
- C. 问题的重要程度 D. 问题的影响范围

14. 如果你的对方曾经和你多次交锋，已将你的底细摸得一清二楚，那么你应该选择的谈判方案原则是 ( C ) 7-242

- A. 多样原则 B. 制约原则
- C. 创新原则 D. 时空原则

15. 《淮南子·兵训略》中说：“故用兵之道，示之以柔，而迎之以刚；示之以弱，而乘之以强；为之以歛，而应之以张；将欲西而示之以东。”其意思是指谈判谋略的 ( B ) 8-253

- A. 对抗性 B. 机密性
- C. 功利性 D. 针对性

16. 迂回式谋略的表现形式是 ( C ) 8-256

- A. 循规照旧、按章行事、以往惯例、客观标准
- B. 投其所好、将计就计、略施小惠、适当让步
- C. 欲取故予、声东击西、货比三家、逆向报价
- D. 规定期限、唇枪舌剑、针锋相对、最后通牒

17. 杜甫有诗云：“好雨知时节，当春乃发生。随风潜入夜，润物细无声。”该诗用在谈判的说服技巧中指的是 ( B ) 9-317

- A. 谈判要满足对方的基本需要 B. 谈判须在潜移默化中进行
- C. 谈判要设法取得对方的信赖 D. 谈判要先易后难，步步深入

18. “借物喻理、援引惯例、独创道理、避虚就实、警句应对”是哪种谈判辩说类型的应用技巧? ( A ) 9-321

- A. 解惑性辩说 B. 劝导性辩说
- C. 探询性辩说 D. 拒绝性辩说

19. 用相似而不不同的概念代替原先使用过的概念，属于何种谈判诡辩手法? ( D ) 10-342

- A. 歪曲语境 B. 言实相悖

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

C. 以偏概全 D. 偷换概念

20. 中国人的民族交际服装是 ( B ) 11-383

- A. 西装 B. 中山装
- C. 唐装 D. 长袍

## 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. 谈判开局阶段的主要工作有 ( ABC ) 2-49

- A. 确定谈判人员 B. 通过谈判议程
- C. 提出谈判方案 D. 审阅背景资料
- E. 拟订谈判计划

22. 谈判记录人员需要记录的主要内容有 (ABCDE) 4-116

- A. 双方发言人的姓名 B. 发言中提出的条件
- C. 发言中达成的协议 D. 双方争论的焦点及约定的事项
- E. 双方的表情动作

23. 温克勒在其所著的《谈判技巧》一书中提出了具有普遍适用性的循环逻辑谈判法则:

“价格—质量—服务—条件—价格”。即在谈判中 ( ABCD ) 6-188

- A. 如果对方在价格上要挟你, 你就和他们谈质量
- B. 如果对方在质量上苛求你, 你就和他们谈服务
- C. 如果对方在服务上挑剔你, 你就和他们谈条件
- D. 如果对方在条件上逼迫你, 你就和他们谈价格
- E. 如果对方在运输上苛求你, 你就和他们谈保险

24. “以战取胜”谈判方式的表现形式包括 ( ABCD ) 8-281

- A. 闪电战术和咄咄逼人 B. 先取后予和嬉笑怒骂
- C. 不露真相和玩弄措词 D. 拒绝成交和越级上告
- E. 提供方案和齐头并进

25. 在提出假说时, 主要应用 ( DE ) 10-350

- A. 直觉判断 B. 经验判断
- C. 实践判断 D. 归纳推理
- E. 类比推理

## 三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 谈判的一般特征 1-8

谈判的一般特征是指各个领域、各种类型的谈判所具有的共同特点。

27. 关系主体 2-36

关系主体指对谈判具有决策权并承担谈判后果, 但不亲自出面谈判的人员。

28. 期望概率 5-145

期望概率是指对实现预期目标的可能性程度的估计或预测。

29. 谈判计划 7-246

谈判计划是指谈判人员为了实施经过抉择的谈判方案而对未来的谈判活动过程所做的一种安排部署。制定谈判活动计划的目的是使决策方案更加明确具体, 使其成为决策过程的有机组成部分。

30. 反向立意 9-331

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

反向立意是指通过正话反说的表达创新而实现良好效果的策略方法。反向立意包括反语和反问。

#### 四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

##### 31. 简述谈判代理人的职责。 4-118

- (1) 熟悉受托的谈判业务, 能够为委托人尽力处理谈判事务;
- (2) 向委托人提供对方谈判人员或者与谈判相关的情报资料;
- (3) 向委托人提供与谈判内容相关的法律、税务方面的咨询;
- (4) 无论谈判是否顺利, 都应当坚持立场为委托人出谋划策;
- (5) 关键时刻能代理委托人出面交涉并尽力取得谈判的成功。

##### 32. 简述最后全让式让步。 8-287

- (1) 最后全让式是指前三步一直坚持寸利不让, 最后一步将全部让出
- (2) 优点: ①坚持三次不让显得比较强硬, 可挫伤对方的锐气动摇对方继续讨价还价的信心, 以获取较大的利益;  
②前三步不让, 最后一次让出全部, 对方会认为取得的让步来之不易, 并且特别庆幸和珍惜。
- (3) 缺点: 由于开始一直寸利不让, 对方可能误认为你没有诚意, 因此, 容易形成谈判僵局, 甚至终止谈判。(4) 适用: 最后全让式一般适合占据优势的一方使用。

##### 33. 谈判中的委婉含蓄有哪些类型? 9-325

- (1) 委婉: 是指在交谈中应用迂回曲折的含蓄语言来暗示让人思而得之的方法。
- (2) 委婉含蓄在谈判中的应用主要有以下八种方法:
  - ①李代桃僵;
  - ②围魏救赵;
  - ③推诿搪塞;
  - ④诱导否定;
  - ⑤回以自解;
  - ⑥诙谐调侃;
  - ⑦巧语暗示;
  - ⑧翻新出奇。

##### 34. 简述逻辑在谈判中的纽带作用。 10-348

- (1) 在谈判决策中的作用;
- (2) 在确定对手中的作用;
- (3) 在收集信息时的作用;
- (4) 在确立目标时的作用。
- (5) 在拟定方案中的作用
- (6) 在方案评估中的作用

##### 35. 简述英国人的谈判风格。 11-372

- (1) 言行稳重, 重视友谊;
- (2) 自信心强, 灵活性差;
- (3) 崇尚守时, 讲究效率;
- (4) 忌谈政治, 宜谈天气。

#### 五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

##### 36. 试述施加、消除压力的策略技巧。 8-275

(1) 要想通过谈判达到预定的目标, 谈判人员必须善于运用自己的优势向对方施加压力, 又要善于及时地消除来自对方的压力, 保持自己的优势。

(2) 运用优势施加或消除压力的常见策略技巧主要有以下八种:

- ①主动出击。就是首先采取措施向对方施加压力。
- ②集中火力。如果谈判过程中遇到态度强硬的对手, 可能会给自己一方造成较大的压力。消除这种压力的有效办法是运用团体的力量。
- ③分而克之。面对对方采用集体的力量向我方施加压, 采用此法比较有效。
- ④坚守阵地。如果对方向你提出某项要求而你不同意他, 那么, 你就占据着优势, 你就可以坚守阵地
- ⑤拖延战术。针对对方急于达成协议的迫切动机而故意拖延时间。
- ⑥保持冷静。因为“智者千虑、必有一失”。遇到对方无中生、甚至退场或中止谈判等情况应该保持冷静, 不要急于反击。
- ⑦利益诱导。趋利避害是人们普遍的心理规律。利益诱导的策略可以使对方心悦诚服地接受你的建议, 从而减缓向你施加压力。
- ⑧揭示弊端。告诫对方如不采纳我方建议, 不接受我方条件将会导致不良后果。

### 37. 评述马斯洛的“需要层次论”。6-157

(一) “需要层次论”的内容

需要层次论按照需要发生的先后顺序可以将其分成以下七个层次: 生理的需要; 社交的需要; 尊重的需要; 自我实现的需要; 认识与理解的需要; 追求完美的需要。

马斯洛认为上述七个层次的需要呈逐级上升趋势。

(二) 对“需要层次论”的评述

(1) 合理性: 从人的需要出发研究人的行为, 同时认为生理需要是基础, 符合一般人的共同的心理过程, 具有合理性。

(2) 局限

- ①后一种需要都在前一种需要得到满足之后出现不具有绝对性;
- ②七种需要之间并不是互不影响的;
- ③划分层次方法存在着弊端;
- ④认为人的一切行为都是出于利己的本能。

### 六、案例分析题(10分) 8-280

38. 在某基础设施建设项目中, 我们与欧州的B国K公司合作生产一种重型设备。我方业主是上海M公司。在合作过程中产生了一些矛盾, 使工程开始阶段进展很不顺利, 如交货期上出现困难, 设备不能如期到上海。同时, 在设备质量的认定上, 双方还存在分歧。这是一个典型的合同执行阶段的谈判僵局。

按照打破僵局的一般程序, 我们首先搞清了造成僵局的原因。事实是: K公司耽误了交货期, 但是他们态度却很好, K公司专家工作是认真的, 与此同时, 有许多问题却是中方处置不当所造成的, 例如, 有许多地方没能按工期将工作场地及时清理出来; 遇到塌方, 隐瞒不报, K公司的专家为此都急得差点掉眼泪。

通过以上事实的了解, 我们认为, 争吵是不解决问题的。为了消除双方不合作的因素, 应首先进行中方的内部协调。为此, 我们批评了中方的有关单位, 并撤换了个别负责人。与此同时, 我们认为, 这场争执的责任主要在于中方, 而不能归于K公司。于是, 我们找K公司代表磋商, 并指出: 这个工程完不成, 会影响K公司日后在中国的声誉, 因此, 把这件事情做

好,对于双方来讲都是至关重要的,希望双方加强沟通。经过一段时间之后,中外双方的合作就比较顺利了。最后,工程完成得十分出色。

试根据上述例子回答下列问题:

- ①僵局造成的原因是什么?
- ②僵局的解决说明了什么问题?
- ③结合例子说明如何突破谈判的僵局?
- ④这个例子说明了谈判后应注意什么?

答:①是由沟通不够造成的。在合同履行过程中,经常发生这种由于沟通不够造成的僵局。

②只要不持偏见,把事实了解清楚,以合同为依据,就能把问题处理好。

③第一,从对方角度来观察问题。这是谈判双方实现有效沟通的重要方式。第二,临阵换将是谈判中用来打破僵局的一种常用做法。第三,达到谈判目的的途径是多种多样的,只要在某些问题上稍作让步,而在另一些方面就能争取更好条件。

④这个例子也同时告诉我们,谈判是自始至终的。认为合同一经签定谈判就已结束是错误的。只有当合同中所有的责任义务全部履行完毕,谈判的目标得到了完全实现,谈判才告终止。

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!