

全国 2010 年 7 月自学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. “婚姻是一个历史悠久的谈判主题” 的说法出现在 (A) 1-24
 - A. 美国谈判协会会长尼尔伦伯格著的《谈判的艺术》一书中
 - B. 美国《哈佛谈判学》丛书中
 - C. 法国谈判学者克斯托夫·杜邦著的《谈判的行为理论与应用》一书中
 - D. 英国学者 P·D·V 马什著的《合同谈判手册》一书中
2. 美国著名谈判咨询顾问 C·威恩·巴罗和格莱恩·P·艾森在合著的《谈判技巧》一书中对谈判的界定是 (B) 1-6
 - A. 谈判是指有关各方为了自身的目的, 在—项涉及各方利益的事务中进行磋商并通过调整各自提出的条件, 最终达成—项各方较为满意的协议这样—个不断协调的过程
 - B. 谈判是—种双方致力于说服对方接受其要求时所运用的—种交换意见的技能。其最终目的就是要达成—项对双方都有利的协议
 - C. 谈判是你从别人那里取得你所需要的东西的基本手段, 你或许与对方有共同利益, 或许遭到对方的反对, 谈判是为达成某种协议而进行的交往
 - D. 谈判是使两个或数个角色处于面对面位置上的一—项活动, 各角色因持有分歧而相互对立, 但他们彼此又相互依存
3. 在谈判的基本方式中, 可以将谈判的关键概括为区别、利益、选择、标准四个基本点的是 (D) 2-41
 - A. 软式谈判 B. 硬式谈判
 - C. 电函式谈判 D. 原则式谈判
4. 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. 从属式谈判 B. 纵向谈判
 - C. 横向谈判 D. 独立式谈判
5. 当事人就解决特定技术和为此支付报酬的问题而进行的谈判是 (A) 3-87
 - A. 技术服务谈判 B. 技术开发谈判
 - C. 技术转让谈判 D. 技术咨询谈判

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

6. 下列属于经贸谈判类型的是 (C) 3-58
- A. 联合国及其他国际政治组织主持的关于制定国际法、解决人权的谈判
 - B. 居间谈判、行纪谈判、委托谈判等
 - C. 技术咨询谈判、技术开发谈判和技术服务谈判等
 - D. 1992 年 4 月在中国北京举行的联合国亚太经济委员会第 48 次会议
7. 王充曾经说过：“智能之事，不学不成，不问不知。”这句名言在谈判人员能力的培养和提高途径中属于 (B) 4-109
- A. 理论指导，勤奋实践
 - B. 循序渐进，驾驭知识
 - C. 提高认识，热爱职业
 - D. 正视现实，充满信心
8. 根据英国谈判专家比尔·斯科特的观点，大型谈判各方直接参与谈判的人数是 (D) 4-110
- A. 没有限制
 - B. 4 人以下
 - C. 4~12 人
 - D. 12 人以上
9. 在对主体动机的预测中，通过内部动力预测动机的相关因素主要有 (A) 5-137
- A. 对方的需要、兴趣、信念、理想和世界观等
 - B. 对方的主体职责、主体地位、期望程度和重视程度等
 - C. 对方满意的条件与对方的主要目的等
 - D. 对方的言谈举止及情绪变化等
10. 采取转移难以遏止的内心冲动的方向，拿别人当出气筒或替罪羊，迁怒于无辜者的心理行为，是心里防御对行为影响中的 (C) 5-135
- A. 投射对行为的影响
 - B. 反向对行为的影响
 - C. 移置对行为的影响
 - D. 文饰对行为的影响
11. 在美国成立专门的谈判研究机构及全国性谈判学会的时间是 (B) 6-155
- A. 20 世纪 50 年代初期
 - B. 20 世纪 60 年代初期
 - C. 20 世纪 60 年代中期
 - D. 20 世纪 70 年代初期
12. “谈判需要理论”的代表人物是 (C) 6-156
- A. 美国布朗戴斯大学的阿伯拉罕·H·马斯洛教授
 - B. 美国哈佛大学谈判培训中心的雷法·费尔希与尤瑞
 - C. 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格
 - D. 美国谈判专家和实践家约翰·温克勒
13. 根据问题涉及的范围可以将谈判决策中遇到的问题分为 (B) 7-204
- A. 常规性问题与非常规问题
 - B. 全局性问题与局部性问题

- C. 必然性问题与偶然性问题 D. 并列式问题与连锁式问题
14. 在拟定谈判方案应遵循的四项原则中, 考虑并利用“天时、地利”因素的原则是 (D)
7-242
- A. 多样原则 B. 创新原则
C. 制约原则 D. 时空原则
15. 常规式谋略是指 (A) 8-254
- A. 以习惯经验为基础而形成的, 以循规蹈矩为主要特点的谈判谋略
B. 巧妙利用和引导对方动机的发展趋势, 使之符合我方意愿的谈判谋略
C. 利用外部条件的间接作用使对方的行为符合我方意愿的谈判谋略
D. 以正面对抗的强制行为作用于对方, 以期实现我方意愿的谈判谋略
16. 在下列谈判策略技巧中, 属于制造僵局策略技巧的是 (C) 8-280
- A. 齐头并进 B. 提供方案
C. 进退有度 D. 咄咄逼人
17. “这价格, 你应该满意了吧?” 属于 (A) 9-309
- A. 诱导型问句 B. 启示型问句
C. 婉转型问句 D. 限制型问句
18. 谈判活动中常见的转移话题的方法是 (D) 9-329
- A. 因人而异, 掌握时机, 抓住关键, 速度适中
B. 李代桃僵, 围魏救赵, 推诿搪塞, 诱导否定
C. 回以自解, 诙谐调侃, 巧语暗示, 翻新出奇
D. 答非所问, 观风转舵, 节外生枝, 打断引开
19. 在谈判常用的逻辑方法中类比法和比喻法归属于 (A) 10-336
- A. 喻证法 B. 对比法
C. 区别法 D. 正名法
20. 哪国人的谈判方式反映了“边跑边想的人种”的性格特征? (C) 11-364
- A. 日本人 B. 美国人
C. 法国人 D. 中国人

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. 谈判基本要素的构成包括 (ABDE) 2-36
- A. 谈判主体 B. 谈判客体

C. 谈判结果 D. 谈判目的

E. 谈判媒介

22. 谈判中法律人员的具体职责有 (BCD) 4-116

A. 代表本方组织与对方签订协议 B. 确认谈判对方组织的法人地位

C. 监督谈判按照相关法律进行 D. 按照相关的法律审核谈判文件

E. 分析计算实现谈判方案应得的收益

23. 谈判策略技巧的作用是 (ABC) 8-256

A. 创造良好的开端, 掌握前进的方向 B. 控制谈判的过程, 促进双方的合作

C. 保证理想的结局 D. 为正式决策奠定科学的基础

E. 为发现研究问题提供依据

24. 以偏概全的诡辩在谈判中常见的表现形式是 (ABCD) 10-346

A. 将个别当做一般 B. 将相对当成绝对

C. 将局部当做整体 D. 将可能当成必然

E. 将正确当错误

25. 寒暄礼仪的形式主要有 (ABCD) 11-386

A. 问候式 B. 夸赞式

C. 描述式 D. 言他式

E. 沉默式

三、名词解释 (本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 现代谈判学 1-17

现代谈判学是介绍谈判的基本常识、揭示谈判的一般规律、探讨谈判策略技巧应用的一门综合性边缘学科。

27. 行为主体 2-36

行为主体是指直接参与、亲自出席谈判活动的人员, 一般称其为谈判人员。谈判人员可以是一个人, 也可以是由人组成的群体。

28. 谈判人员的知识结构 4-101

谈判人员的知识系统应该包括四个子系统的知识, 即谈判的基础理论知识、谈判的主要实务知识、相关的基础学科知识和相关的行业基础知识。

29. 群体规范 5-132

群体规范是为了保障通过群体活动实现群体目标而形成的统一成员信念、约束成员行为的准则。“群体规范”这个概念的外延很宽。从大的方面来说, 它包括习俗、道德、传统文化以及人们的价值观念等; 从小的方面来看, 它包括单位、团体中的各种规章、守则、公约、制

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

度、机制等。群体规范中有的内容对社会发展具有积极的促进作用,有的内容则可能成为社会发展的阻力。

30. 决策 7-195

所谓决策,就是人们针对某个特定问题,从若干种有关未来事件的设想或解决方案中所做出的一种选择。决策一词,与选择、抉择、决定、拍板意思相近,与策略密切相关,含有谋划、筹划、运筹之意。

四、简答题(本大题共5小题,每小题5分,共25分)

31. 简述古代谈判的主要特点。 1-27

答:这里所说的古代谈判基本上是指奴隶社会以前的谈判。探讨古代谈判的特点目的在于通过古今对比深刻理解谈判的基本特征。古代谈判的主要特点可以概括为:

(1) 谈判是统治者的专利

在谈判产生的初期阶段或者说奴隶社会以前,参与谈判活动的只是少数统治阶级的代表人物。

(2) 个人的作用至关重要

个人在谈判中的重要作用,我们可以从古代很多谈判的实例中得到证明。如“墨子止楚攻宋”、“烛之武退秦救郑”、“子贡为救护鲁国,游说齐、吴、越、晋”、“诸葛亮为联吴攻曹,而舌战群儒”、“苏秦张仪合纵连横”等。以上事例中这些杰出的历史人物凭着个人的聪明才智、随机应变、伶牙俐齿在当时的政治、军事以及外交谈判中都起到了主宰局势的重要作用。

(3) 谈判的议题比较简单

古代的谈判往往是武力冲突的派生物,即发生在武力冲突的前后或中间。古代比较典型的谈判多数是围绕着战争而进行,谈判的议题主要是缓解武装冲突。至于后来出现的为商品交换而进行的谈判,其议题也比较简单,因为当时商品交换的主要形式是以物换物,而且是当场交易,即谈得好拍板成交,谈不好便另选其主。

(4) 相互欺骗是常见手法

古代人在谈判过程中,为了达到自己的目的,常常采取相互欺骗的手法。

32. 简述四步均等式让步方式的优缺点。 8-287

答:四步均等式是指将全部可让利益,按四步平均让出。

四步均等式的优点:

- (1) 由于让步幅度均等,让步时间持久,对方难以占到便宜,便于保证利益均沾。
- (2) 凭借让步拖延时间,便于见机行事可能会使急于成交的对方丧失继续讨价还价的耐心。

四步均等式的缺点:

- (1) 由于每次让步幅度有限、进展缓慢, 可能导致谈判平淡无味, 效率低下。
- (2) 由于不间断地让利, 可能给对方以错觉, 认为只要有耐心就可以进一步获取利益。

33. 倾听口语有哪些要求? 9-299

答: (1) 要听清听懂。

只有尽快地理解对方表达的意图, 并准确地做出反应, 才能使谈判活动渐入佳境。要想理解对方的表达意图, 首先必须听清对方的话, 听懂对方的话。

(2) 边听边整理。

即在听的过程中及时对对方所表达的信息进行整理、归纳和概括, 确定其中的重点和中心, 分辨出主要次要、是非优劣, 做出去粗取精、去伪存真的筛选。

(3) 边听边分析。

通过分析, 从对方的表达中听出言外之意, 推测弦外之音, 理解对方表达的真正意图和真实动机, 以便做出准确的评价和判断。

(4) 边听边记忆。

通过整理、分析, 将其中的重点和中心内容牢记于心, 这既是理解对方真实意图的前提条件, 也是做出具有针对性表达的依据和基础。

(5) 养成好习惯。

良好的听话习惯是指注意文明礼貌, 听态专心致志, 保持目光交流, 决不打断对方, 提问前先征询, 切忌感情用事, 避免先入为主, 克服固执己见等。常言道: 能融会百川细流, 才能成汪洋大海。能采纳众家之言, 方能够出语惊人。

34. 简述诡辩的逻辑特征。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:

- (1) 诡辩主要用于为错误观点进行辩护;
- (2) 诡辩是似是而非的论证方法;
- (3) 诡辩是故意违反逻辑规律或逻辑规则的逻辑错误;
- (4) 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。

35. 简述美国人的谈判风格。11-369

答: 美国人的心理和性格特征反映在谈判中主要表现为以下风格。

- (1) 干脆利落, 毫不含糊

美国人性格外向、坦率真诚。美国人认为直截了当是尊重对方的表现。在谈判桌上,会不知不觉地迅速切入正题,进行实质性洽谈。美国人习惯于用最简洁明确的语言表达自己的观点。当谈判发生纠纷时,即使争论得面红耳赤也不会介意。所以,与美国人谈判,“是”和“否”必须表达清楚。对于无法接受的条款,要明白告诉对方,而不要含糊其辞。

(2) 雷厉风行, 重视效率

美国的谈判人员重视效率,表现出雷厉风行、开门见山的性格特点。他们为自己规定的谈判期限一般比较短,力争谈判速战速决,常常会带着空白合同随时准备签订。时间观念很强,见面需要提前预约,一旦约好时间就会准时走进谈判会场。美国有一句谚语:“不可盗窃时间。”在美国人看来时间就是金钱,如果你浪费了他的时间,就等于你窃了他的金钱。

(3) 追求实利, 不讲情面

美国人讲究公事公办,生意上不讲情面,在他们看来,友谊与生意是两码事,即“Business is business”。谈判过程中善于以智谋和策略进行讨价还价,丝毫不加掩饰地追求经济利益。他们也赞赏对方精于讨价还价、为取得利益而施展手腕的谈判人员。

(4) 喜欢采用一揽子交易

在谈判方案上表现为财大气粗,喜欢搞全盘平衡,进行一揽子交易。所谓一揽子交易是洽谈某一项目时,将设计、开发、生产、产品、销售、形象、信誉、素质、实力、交易条件以及公共关系状况等一系列问题放到一起而形成的方案。他们不喜欢孤立地商谈某一项目的生产、销售等具体问题。

(5) 重视合同, 以法为据

据有关资料披露:平均每 450 名美国人中就有一名律师,解决日常矛盾纠纷也常常诉诸法律。美国人根深蒂固的法律观念在谈判中表现得十分突出,律师往往扮演重要角色。他们认为实现经济利益的可靠保障是法律和合同。谈判过程中,他们习惯于逐条逐项地讨论合同条款,特别重视违约的赔偿条款。

(6) 充满自信, 善于竞争

美国人认为自己的商品质量好就理应出高价,对谈判的成功充满信心。注重采取相应措施、方法、策略、技巧宣传自己的商品优势。他们具有强烈的竞争意识,希望能够战胜精明的谈判对手。对于那些能够与自己较量的谈判对手表示敬佩,反映出其特有的侠义。

(7) 需要指出的是,美国的人口构成复杂,几乎世界上所有的大洲都有移民及其后裔在美国立足、发展。各民族的文化不断冲突、磨合,既保留着各个民族的文化传统,也逐渐形成了独特的美利坚文化。也就是说,美国谈判人员的文化背景多种多样,既需要了解他们的整体特点,也需要根据不同人种、不同地区,分辨他们之间的差别。

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

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

36. 试述需要理论在谈判策略中的应用。6-161

答：“谈判的需要理论”认为：谈判的前提是满足需要。即谈判各方都希望通过谈判得到某些东西，否则就会对另一方的要求充耳不闻、熟视无睹。“谈判的需要理论”的作用在于它促使谈判者主动地去发现与谈判各方相联系的需要；引导谈判者重视对方的需要，以便选择不同的方法去顺应、改变或对抗对方的动机；在此基础上，预测每一种谈判方法的相应效果，为谈判者如何进行论证和反驳提供选择途径。

杰勒德·I. 尼尔伦伯格在他的著作《谈判的艺术》中，根据谈判的需要理论，将谈判分为三个层次，将适用于谈判需要的方法分为六种。并以七个层次的需要、三个层次的谈判和六种适用方法作为基本要素，构建了谈判的策略系统。

一、谈判的三个层次

1、按谈判的需要理论，将各种谈判分为三个不同的层次：

个人间的谈判：即个人与个人的谈判。

组织间的谈判：即不包括国家在内的大型组织之间的谈判。

国家间的谈判：即双方或多方主体都是国家的谈判。

2、需要理论适用于所有层次的谈判。但应该指出，任何一个组织或任何一个国家的谈判活动都必须由具体的人出面进行。因此，代表组织或国家的谈判人员在谈判过程中，同时有两种不同的需要在对其起着作用，一种是组织或国家的需要，一种是谈判人员个人的需要。这两种不同的需要交织在一起，而个人的需要往往服从于组织或国家的需要。为了国家和组织受人尊重的需要，而将个人的安全需要置之度外的现象屡见不鲜。在这种情况下，并不是需要理论的结构层次不适用，而是谈判人员服从大局、从长远观点考虑问题的结果。

二、不同的适用方法

需要理论适用于各种层次的谈判，但严格的分析表明，适合不同层次需要的谈判方法，总是表现为某几种反复出现的形式，这就是所谓需要的不同适用方法。尼尔伦伯格将这些方法分为以下六种类型：

- (1) 谈判者服从对方的需要。
- (2) 谈判者使对方服从其自身的需要。
- (3) 谈判者同时服从对方和自己的需要。
- (4) 谈判者违背自己的需要。
- (5) 谈判者损害对方的需要。
- (6) 谈判者同时损害对方和自己的需要。

自考备考三件宝：自考笔记、真题及答案、录音课件！

尼尔伦伯格认为以上这六种方法是根据在各种特定的场合中容易控制的有效程度来排列的。也就是说,第一种方法要比第二种方法更容易加以控制,第二种方法要比第三种方法容易控制。以此类推。

37. 试述谈判终局回顾与评估的必要性及主要内容。8-292

答: 没有找到必要性

当谈判人员认为达成协议的条件已经成熟,在做出终局让步之前,有必要对讨价还价的让步过程进行回顾和评估,以确定最后让步的时间、幅度以及采取的策略。回顾与评估的主要内容有以下六项:

(1) 开盘时的双方目标差距

一般来说,谈判双方的报盘与还盘差距越小,其中的虚假成分越少,那么终局让步越容易。因为开局时的差距不大而且出于真诚,只要稍作退让便可以使对方满意。

(2) 目前情况与目标的差距

终局让步与决策目标密切相关。如果经过讨价还价的让步后已经接近谈判的决策目标,那么,终局让步则比较容易。因为,只要双方都做出一定的让步就可以实现决策目标。

(3) 对方所采取的让步态度

终局让步也取决于对方的让步态度。如果根据对方的让步态度预测其能够对你的让步给以相应回报,那么,可以主动积极地做出最后让步;否则,应当等待对方首先做出让步。

(4) 对方所使用的让步方式

上文探讨的八种让步方式各具特点、各有利弊,适用于不同情况。从对方讨价还价时采取的谈判方式可以预测其最后如何让步,便可据此选择具有针对性的策略技巧。

(5) 对相关问题的解决程度

终局让步也与相关问题的解决程度紧密相连。如果仍有比较多的相关问题解决得不够理想,那么,首先应该区分主次,以便通过次要让步使主要问题得到解决。

(6) 谈判过程中的其他因素

出现的偶然事件、出乎意料的变化、对方的办事风格等也是影响终局让步的重要因素。这类因素往往比较复杂,应当对其进行全面分析评估,以便对终局让步做出正确决策。

六、案例分析题 (本大题 10 分)

38. 持续数十年的越美之战,使越南人耗尽了一切,想尽快结束战争。越南政府放出信息:

“我们要把这场战争打 627 年,如果我们再打 128 年的话,那有什么要紧呢?打 32 年战争对我们来说只是一场快速战。”越南人这种无所谓的态度使美国人非常着急,变得十分躁动,费了好大力气才使越南人同意谈判。在巴黎和谈时,越南代表团租了一栋别墅,租期是两年

自考备考三件宝:
自考笔记、
真题及答案、
录音课件!

半，而美国代表团是按天交付旅馆的房费，随时准备结束谈判，打道回府，结果越南取得了最理想的谈判结果。

问题：越南代表团采取了何种谈判策略？该策略的应用要点是什么？ 8-279

采取了处于不同地位的策略技巧

(1) 忍耐克制等待机会

即当自己一方处于劣势情况下，应当尽可能地容忍对方表现或发泄；设法牵制对方，避免其退出谈判；采取相应技巧感动对方，以赢得同情与支持；不要表现出急于求成的迫切心情。

(2) 尽量让对方多说话

即多让对方发言以满足其自尊的需要。设法调动对方的积极性，使其说出真实动机；抓住其中的要害，有的放矢地采取措施；发言表态注意分寸，避免使对方产生逆反心理。

(3) 抓住关键先人为主

即设法接近对方以通过交流沟通感情；寻找有利时机以便从被动转为主动；对于重要条款争取抢先报价以奠定磋商基础。

自考备考三件宝：
自考笔记、
真题及答案、
录音课件！

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！