

绝密 ★ 考试结束前

全国 2013 年 4 月高等教育自学考试

现代谈判学试题

课程代码: 03293

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”相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 谈判实践具有悠久的历史, 是一种普遍的【 A 】 1-3
A. 社会现象
B. 政治现象
C. 经济现象
D. 文化现象
2. “一人之辩, 重于九鼎之宝; 三寸之舌, 强于百万之师。”对于古代谈判具有的特点来说, 最贴切的概括是【 B 】 1-28
A. 谈判是统治者的专利
B. 个人的作用至关重要
C. 谈判的议题比较简单
D. 相互欺骗是常见手法
3. 谈判成功的基础是【 C 】 1-10
A. 存在尚未满足的需求
B. 满足需要
C. 信息交流、思想沟通
D. 通过与对方的合作使自己的需要得到满足
4. 美国著名谈判专家荷伯·科恩说: “现实世界是一张巨大的谈判桌, 每个人都有可能成为谈判者。”这句话涉及到的谈判范围问题是从以下哪个角度来说明的? 【 B 】 1-5
A. 谈判实践的发展历史
B. 谈判实践的应用领域
C. 谈判实践的重要作用
D. 谈判实践经验的科学总结
5. 一提起谈判人们多半会不由自主地想到那些衣冠楚楚、风度翩翩、大权在手的统治阶级代表, 想到那些潇洒自若、唇枪舌剑、较智斗力的外交场面, 总觉得谈判是少数显赫人物才能胜任的了不起的大事。属于人们对谈判实践的认识存在着的四点误解中的【 D 】 1-22
A. 误认为谈判实践没有独立性
B. 误认为谈判实践没有理论性
C. 误认为谈判实践没有规律性
D. 误认为谈判实践没有普遍性

17. 罗斯福当选总统前, 曾在美国海军中担任要职。一天, 一位朋友问他: “听说海军要在加勒比海的一个小岛上建立潜艇基地, 有这个计划吗?” 罗斯福向四周看了看, 压低声音问: “你能保密吗?” 朋友回答: “当然能。”罗斯福接着说: “我也能。”罗斯福应用的是【 D 】 9-333

- A. 探测型反问
- B. 悬念型反问
- C. 肯定型反问
- D. 拒绝型反问

18. 里根在担任美国总统期间, 曾背着国会秘密与伊朗进行武器交易 (称伊朗门事件)。1986 年事发后, 引起全国一片抗议。因为这在严重违法。里根为洗刷自己的污垢, 先后抛出几个替罪羊, 依然难以过关。在一次记者招待会上, 记者向里根发问: “您作为总统, 是否事先知道伊朗门事件?” 记者问话中蕴含的推断采用的是【 C 】 10-340

- A. 归谬法
- B. 正名法
- C. 二难法
- D. 例证法

19. 素有“契约之民”雅称的是【 A 】 11-374

- A. 德国人
- B. 北欧人
- C. 英国人
- D. 韩国人

20. 在英国外科医生被称作【 D 】 11-386

- A. 大夫
- B. 医生
- C. 郎中
- D. 先生

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. 谈判是【 ABC 】-教材中无法找到答案

- A. 冲突的过程
- B. 对抗的过程
- C. 合作的过程
- D. 攻击的过程
- E. 零和博弈的过程

22. 谈判议程的内容包括【 BCDE 】 2-49

- A. 模拟谈判过程
- B. 确定谈判程序
- C. 确定谈判议题
- D. 确定谈判人员
- E. 提出谈判方案

23. 谈判成功和失败的的决定性因素有【 ACDE 】 4-98/103

- A. 谈判人员的道德修养
- B. 谈判班子的理想人数
- C. 谈判人员的知识结构
- D. 谈判人员的能力结构
- E. 谈判人员的气质性格

24. 过程型激励理论包括【 ABD 】 5-144

- A. 洛克的目标理论
- B. 弗鲁姆的期望理论
- C. 马斯洛的调动人的积极性的理论
- D. 斯金纳的强化理论
- E. 亚当斯的公平理论

25. 谈判一旦陷入僵局, 破解的主要方法有【 BCDE 】 8-280/281

- A. 借助调解人
- B. 建议休会

C. 更换人员

D. 提供方案

E. 改变环境

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 (本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 现代谈判学 1-17

答:

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. 契约 2-52

答:

契约是用文字形式记录协商结果, 规定合作各方权利与义务的法效性条文。

28. 军事谈判 3-90

答:

军事谈判是军事组织之间就宣战、停战以及协调武装冲突中的各方关系、限制武装力量等问题而进行的谈判。

29. 知识 4-101

答:

知识是人类为了满足进步的需要, 在改造世界的实践中通过智力劳动所获得的、能够给人类带来物质和精神享受的认识和经验的总和。

30. 投射 5-135

答:

投射就是以己之心度他人之腹的方式掩饰内心冲突的一种心理行为。

四、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

31. 如何理解谈判实践的含义? 1-3

答:

谈判实践是人们出于某种欲望、需求, 彼此阐述自我意愿, 协调相互关系, 为取得一致、达到各自目的所进行的语言交流活动。

上述定义包含着谈判实践的基本含义:

- (1) 谈判活动必须在两个或两个以上的参与者之间进行, 参与谈判的总是具体的人。
- (2) 谈判活动的参与者之间存在着某种观点、立场、利益方面的分歧或冲突。

(3) 参与谈判活动的目的是缩小或消除分歧, 缓和或解决冲突, 建立或改善关系, 也就是为了满足需求。

(4) 谈判实践是一种普遍存在的人类交往活动, 主要凭借语言交流来实现。

32. 谈判人员应如何相互配合? 4-118/119

答:

- (1) 应当以首席谈判代表为核心, 必须服从其领导、指挥和决策。
- (2) 所有成员都应当具有强烈的取胜信心、竞争观念和整体意识。
- (3) 所有成员都必须牢记目标、任务和策略, 为实现目标而努力。
- (4) 每个成员都必须明确职责, 既要各司其职, 更需要相互配合。
- (5) 成员之间如有意见分歧, 应内部协调解决, 绝不能暴露给对方。
- (6) 某人发言时, 其他人应注意倾听并采取适当的方式加以肯定。

33. 简述价值观念对谈判主体行为影响的表现。5-129

答:

- (1) 价值观念影响行为的目的
- (2) 价值观念影响行为的过程
- (3) 价值观念影响行为的结果
- (4) 价值观念影响行为的程度

34. 如何使用电函谈判? 2-43

答:

使用电函谈判应该事先经过认真调查, 掌握更多的相关信息, 经过深思熟虑再发出电函。电函的内容应该注意措辞, 尽量使用礼貌语言和协商的语气, 应做到清楚、准确、简明; 对议题的论述应该系统完整、有理有据、严谨周密。涉外谈判需要谦虚谨慎, 实事求是, 严守国家机密。双方来往的函件都应留存登记, 以备查索。

35. 简述逻辑在谈判中的纽带作用。10-348/350

答:

- (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

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

36. 试述对主体行为预测的线索或依据。5-140/142

答:

- (1) 根据行为的共同特征预测行为
- (2) 根据影响行为的因素预测行为
- (3) 根据预测动机的结果预测行为
- (4) 根据对方的自我意象预测行为
- (5) 根据群体与个体的关系预测行为
- (6) 根据对群体行为的统计概率预测行为

37. 试述策略技巧的应用规律和效果。8-260/266

答:

一、规律

- 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

二、效果

1、以谈判形式为标准

- (1) 秘密谈判

为了表示友好, 便以这种秘密谈判的方式作为和解的开端。

- (2) 掩人耳目的谈判

选择掩人耳目的形式进行谈判, 其目的在于混淆视听, 缓和国际舆论。

- (3) 非实质性谈判

选择非实质性谈判的目的在于通过对话, 缓和矛盾, 谋求和平; 加深了解, 增进信任, 发展友谊。

- (4) 欺骗性谈判

选择欺骗性谈判的目的在于伪装, 对其内心的真实动机和设计的战略目标进行保密, 以使对方放松警惕。

2、以谈判主体为标准

- (1) 谈判主体的地位

谈判主体的地位是指主谈人员在本组织中担任的职务或拥有的权力。

- (2) 谈判主体的经验

谈判主体的经验是指对方谈判人员参与谈判活动积累起来的知识和能力。

- (3) 谈判主体的态度

谈判主体的态度是指对方谈判人员对于谈判成功的期望概率以及谈判过程中表现出来的行为特点。

3、以谈判客体为标准

- (1) 卖方占据优势地位

卖方占据优势地位的情况下, 宜于选择速战速决的策略。

- (2) 卖方处于劣势地位

当卖方处于劣势地位时, 买方一定处于优势, 处于优势地位的买方很可能拼命杀价而且很难使其提高还价。

- (3) 买方占据优势地位

买方的优势主要取决于对卖方有关情况的掌握程度以及利用卖方之间的竞争冲突。

(4) 买方处于劣势地位

当买方处于劣势时，卖方一定是占据优势，占据优势的卖方很可能漫天要价，而且很难做出让步。

六、案例分析题 (10分)

38. 弗雷德·查尔斯·艾克尔在《国家如何进行谈判》一书中说：“根据 17 至 18 世纪的外交规范，一个完善无缺的谈判家，应该心智机敏，而且具有无限的耐性；能巧言掩饰，但不欺诈行骗；能取信于民，而不轻信他人；能谦恭节制，但又刚毅果断；能施展魅力，而不为他人所惑；能拥巨富藏娇妻，而不为钱财女色所动。”

这段话中对谈判人员的要求虽然是根据 200 多年前的外交规范提出来的，但也完全适用于现代的谈判人员。请根据这段话，就谈判的共同特点和谈判人员的总体而言，阐述现代谈判人员应具有哪些素质？ 4-98/105

答：

一、谈判人员的道德修养

- 1、立场坚定
- 2、法纪严明
- 3、作风民主
- 4、廉洁正直
- 5、坦诚守信
- 6、勇于奉献

二、谈判人员的知识结构

- 1、谈判的基础理论知识
- 2、谈判的主要实务知识
- 3、相关的基础学科知识
- 4、相关行业的基础知识

三、谈判人员的能力结构

- 1、交际能力
- 2、表达能力
- 3、推断能力
- 4、决策能力
- 5、应变能力

四、谈判人员的气质性格

- 1、组建优势互补的谈判群体
- 2、扬长避短加强自身的修养
- 3、根据对手特点“对症下药”