

中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构



- 自考名师全程视频授课，图像、声音、文字同步传输，享受身临其境的教学效果；
- 权威专家在线答疑，提交到答疑板的问题在 24 小时内即可得到满意答复；
- 课件自报名之日起可反复观看，不限时间、地点、次数，直到当期考试结束后一周关闭
- 付费学员赠送 1G 超大容量电子信箱；及时、全面、权威的自考资讯全天 24 小时更新；
- 一次性付费满 300 元，即可享受九折优惠；累计实际交费金额 500 元或支付 80 元会员费，可成为银卡会员，购课享受八折优惠；累计实际交费金额 1000 元或支付 200 元会员费，可成为金卡会员，购课享受七折优惠（以上须在同一学员代码下）；

英语/高等数学预备班：英语从英文字母发音、国际音标、基本语法、常用词汇、阅读、写作等角度开展教学；数学针对有高中入学水平的数学基础的同学开设。通过知识点精讲、经典例题详解、在线模拟测验，有针对性而快速的提高考生数学水平。[立即报名！](#)

基础学习班 依据全新考试教材和大纲，由辅导老师对教材及考试中所涉及的知识进行全面、系统讲解，使考生从整体上把握该学科的体系，准确把握考试的重点、难点、考点所在，为顺利通过考试做好知识上、技巧上的准备。[立即报名！](#)

真题串讲班 教育部考试中心已经启动了自考的国家题库建设，熟练掌握自考历年真题成为顺利通过考试的保障之一。自考 365 网校与权威自考辅导专家合作，推出真题串讲班网上辅导课程。通过对课程的整体情况分析 & 近 3 次考试的真题讲解，全面梳理考试中经常出现的知识点，并对重点难点问题配合典型例题扩展讲解。串讲班课程在考前一个月左右开通。[立即报名！](#)

习题班 自考 365 网校与北大燕园合作推出，每门课程均涵盖该课程全部考点、难点，在线测试系统按照考试难度要求自动组卷、全程在线测试、提交后自动判定成绩。我们相信经过反复练习定能使您迅速提升应试能力，使您考试梦想成真！[立即报名！](#)

自考实验班：针对高难科目开设，签协议，不及格返还学费。全国限量招生，报名咨询 010-82335555 [立即报名！](#)

全国 2009 年 4 月高等教育自学考试

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. 谈判要素组合中应用范围最广、应用频率最高的是()
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 ()
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. 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()
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()
- 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()
- 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()
- 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()
- A. 立场坚定 B. 法纪严明
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. 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()
- 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. 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()
- 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()
- 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. 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()
- 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()
- 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()

- A. 方案的实施
C. 方案的选择
18. 最后选定的谈判方案, 应该是()
A. 结构严谨、纲目分明的逻辑证明
C. 结构严谨、纲目分明的直觉判断
19. 休假期间不谈业务的人是()
A. 日本人
C. 美国人
- B. 多种备选方案的设计
D. 方案的终结
- B. 结构严谨、纲目分明的经验分析
D. 结构严谨、纲目分明的目标设计
- B. 北欧人
D. 韩国人
20. 在谈判中忌谈政治, 宜谈天气的人是()
A. 中国人
C. 美国人
- B. 日本人
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()
A. 议事会
C. 会议
E. 会盟
22. 谈判准备阶段的主要工作有()
A. 收集有关信息
C. 拟订谈判计划
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()
A. 服务原则
C. 特长原则
E. 层次原则
24. 人的社交需要包括()
A. 建立友谊
C. 获得归属
E. 对权力的向往和追求
25. 观察成交意愿的途径有()
A. 简单重复
C. 不再退让
E. 要求具体
- B. 说
D. 谈说
- B. 制定谈判决策
D. 做好物质准备
- B. 动态原则
D. 创新原则
- B. 寻求爱情
D. 渴望独立
- B. 论证有力
D. 核实承诺

三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 谈判媒介
27. 硬式谈判
28. 原则谈判法
29. 暗示性反语
30. 诡辩

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。
32. 简述实施激励应当遵循的原则。
33. 简述斯科特提出的谈判技巧的主要类型。
34. 信息对于谈判决策具有哪些意义？
35. 简述策略技巧的应用规律。

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。
37. 试论逻辑在谈判中的作用。

六、案例分析题（10 分）

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？