

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> 上市公司 实力雄厚 品牌保证 | <input checked="" type="checkbox"/> 权威师资阵容 强大教学团队 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 历次学员极高考通过率 辅导效果有保证 | <input checked="" type="checkbox"/> 辅导紧跟命题 考点一网打尽 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 辅导名师亲自编写习题与模拟试题 直击考试精髓 | <input checked="" type="checkbox"/> 专家 24 小时在线答疑 疑难问题迎刃而解 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 资讯、辅导、资料、答疑 全程一站式服务 | <input checked="" type="checkbox"/> 随报随学 反复听课 足不出户尽享优质服务 |

开设班次：（请点击相应班次查看班次介绍）

基础班	串讲班	精品班	套餐班	实验班	习题班	高等数学预备班	英语零起点班
-----	-----	-----	-----	-----	-----	---------	--------

网校推荐课程：

思想道德修养与法律基础	马克思主义基本原理概论	大学语文	中国近现代史纲要
经济法概论（财经类）	英语（一）	英语（二）	线性代数（经管类）
高等数学（工专）	高等数学（一）	线性代数	政治经济学（财经类）
概率论与数理统计（经管类）	计算机应用基础	毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想概论	

[更多辅导专业及课程>>](#)

[课程试听>>](#)

[我要报名>>](#)

全国 2010 年 7 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.“婚姻是一个历史悠久的谈判主题”的说法出现在（ ）
- 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（ ）
- A.谈判是指有关各方为了自身的目的，在一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，最终达成一项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程
- B.谈判是一种双方致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。其最终目的就是要达成一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（ ）

- 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（ ）

- 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.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

6.下列属于经贸谈判类型的是（ ）

- 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（ ）

- 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（ ）

- 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.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（ ）

- 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（ ）

- 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（ ）
A.美国布朗戴斯大学的阿布拉罕·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（ ）
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（ ）
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.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（ ）
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.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（ ）
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.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？（ ）

- A.日本人
C.法国人
B.美国人
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（ ）
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（ ）
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（ ）
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（ ）
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（ ）
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
27.行为主体
28.谈判人员的知识结构
29.群体规范
30.决策

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。
32. 简述四步均等式让步方式的优缺点。
33. 倾听口语有哪些要求？
34. 简述诡辩的逻辑特征。
35. 简述美国人的谈判风格。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

36. 试述需要理论在谈判策略中的应用。
37. 试述谈判终局回顾与评估的必要性及主要内容。

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？