

- | | |
|--|---|
| <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 2011 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. 我国的谈判理论研究始于 20 世纪 80 年代末期，在已出版的著作与读物中把谈判界定为“谈判双方(各方)观点互换、情感互动、利益互惠的人际交往活动”的学者是()
A. 田志华
B. 李明新
C. 牟传琳
D. 李湘军
2. 满足需求是谈判的()
A. 基础
B. 目标
C. 本质
D. 手段
3. 多用于价格谈判的方式是()
A. 温和式谈判
B. 立场式谈判
C. 独立式谈判
D. 从属式谈判
4. 在经贸谈判中，双方地位平等是指双方()
A. 在实力上的平等
B. 在经济利益上的平等
C. 在级别上的平等
D. 在法律上的平等
5. 在经贸谈判的类型中，涉及内容最多，应用范围最广，出现频率最高，最具有普遍性、一般性特点的经济谈判是()
A. 供用电谈判
B. 借款谈判

- C. 融资租赁谈判 D. 货物买卖谈判
6. “金无足赤，人无完人”。这句俗语用在谈判人员的个体素质上指的是谈判人员在道德修养方面应该做到()
- A. 坦诚守信 B. 法纪严明
C. 作风民主 D. 廉洁正直
7. “理论指导，勤奋实践”在谈判人员的能力培养中属于()
- A. 培养和提高能力的途径 B. 培养和提高能力的原则
C. 培养和提高能力的关键 D. 培养和提高能力的目标
8. 在激励过程理论中，美国心理学家弗鲁姆在 1964 年出版的《工作与激励》一书中提出了()
- A. 需要层次论 B. 期望理论
C. 目标理论 D. 强化理论
9. “墙毁于其隙，木毁于其节”这句话用于谈判班子的人员构成中主要是指()
- A. 代理人安排的合理性 B. 谈判班子的人员安排的理想性
C. 谈判班子的内部管理的重要性 D. 谈判人员的相互配合的重要性
10. 首先探讨谈判理论问题的国家是()
- A. 英国 B. 法国
C. 美国 D. 日本
11. 斯科特认为，采取谋求一致的谈判方法应当从()
- A. 设计完善的谈判计划开始 B. 创造良好的谈判气氛开始
C. 制定明确的谈判方针开始 D. 拥有饱满的谈判热情开始
12. 下列关于中国古代成功决策案例表述正确的是()
- A. 楚悼王“远交近攻”的决策 B. 秦昭王的“从善如流”的决策
C. 孙权采纳的“孙刘两家联合抗曹”的决策 D. 唐太宗的“明法审令”的决策
13. 对信息分析工作最基本的要求是()
- A. 宏观与微观相结合 B. 静态与动态相结合
C. 当前与长远相结合 D. 定性与定量相结合
14. 以正面的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是()
- A. 常规式谋略 B. 利导式谋略
C. 迂回式谋略 D. 冲激式谋略
15. 下列属于制造僵局策略技巧的是()
- A. 提供方案 B. 进退有度
C. 齐头并进 D. 咄咄逼人
16. 应用探询性辩说应掌握的技巧是()
- A. 投石探路与欲擒故纵 B. 导之以理与动之以情
C. 感之以诚与诱之以利 D. 借物喻理与援引惯例

17. “直道好跑马，曲径可通幽”在倾听口语的技巧中，指的是倾听者必须()
- A. 保持全神贯注
B. 乐于积极参与
C. 熟谙于排除干扰
D. 善于揣摩推测
18. 在构建谈判方案的证明框架时，必须遵循的规则是()
- A. 逻辑证明
B. 猜测
C. 经验判断
D. 直觉判断
19. 通过强调两种事物之间的差别，以表示拒绝的方法，在谈判常用的逻辑方法中属于()
- A. 喻证法
B. 对比法
C. 区别法
D. 正名法
20. 愿意采用纵向谈判方式的是()
- A. 中国人
B. 法国人
C. 美国人
D. 阿拉伯人

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、多选或未选均无分。

21. 谈判基本要素的构成包括()
- A. 主体
B. 客体
C. 媒介
D. 目的
E. 结果
22. 谈判人员的能力结构包括()
- A. 交际能力
B. 表达能力
C. 推断能力
D. 应变能力
E. 决策能力
23. 原则谈判理论的代表人物有()
- A. 哈佛大学谈判中心主任雷法
B. 哈佛大学法学院教授罗杰·费希尔
C. 哈佛大学法学院教授威廉·尤瑞
D. 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格
E. 美国布朗戴斯大学的阿伯拉罕·H·马斯洛教授
24. 将发现问题作为谈判决策的思维起点基于的理由是()
- A. 现实情况与理想目标之间存在或大或小的某些差距
B. 问题是谈判决策行为的起始原因
C. 问题制约着决策程序的其他步骤
D. 问题决定着谈判决策的复杂程度

E. 问题为审定方案限定参照标准

25. 蒋春堂主编归纳的外国人认为中国人在谈判中表现出来的特点是()

- A. 自尊心强, 爱面子, 历史感强 B. 谈判时政策性原则性强, 灵活性差
C. 谨慎多疑, 条件苛刻, 善于讨价还价 D. 重友情, 讲义气, 热情好客
E. 善用拖延成本

三、名词解释(本大题共 5 小题, 每小题 3 分, 共 15 分)

26. 谈判实践

27. 横向谈判

28. 谋略

29. 陈述

30. 类比法

四、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 5 分, 共 25 分)

31. 简述谈判学的研究对象。

32. 简述建设工程谈判的特殊性。

33. 简述个体意识对行为的影响的主要表现。

34. 简述整理信息的要求。

35. 简述谈判活动中常见的转移话题的方法。

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

36. 试述谈判应当遵循的基本原则。

37. 试述谈判策略技巧的作用。

六、案例分析题(10 分)

38. 某县一饮料厂欲购买意大利固体桔汁饮料的生产技术与设备, 派往意大利的谈判小组包括以下四名核心人员: 该厂厂长、该县主管工业的副县长、县经贸委主任和县财办主任。

问题: ①如此安排谈判人员说明中国人的谈判带有何种色彩?(2 分)

②如此安排谈判人员理论上会导致什么样的后果?(2 分)

③如何调整谈判人员?(3 分)

④作上述调整的主要理论依据是什么?(3 分)