

- | | |
|--|---|
| <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	实验班	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）	护理学导论	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>>](#)

绝密 ★ 考试结束前

全国 2014 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”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 交谈中需要注意的举止忌是指忌
A. 手舞足蹈、以手指人、目视远处、频频看表

- B. 个人私事、工资收入、衣饰价值、非议宗教
C. 高谈阔论、寻根问底、出言不逊、大声辩论
D. 冷落他人、随意插话、轻易表态、搞一言堂
2. 第一次见面就送礼的现象比较普遍的是
- A. 法国人
B. 英国人
C. 中国人
D. 日本人
3. 认为中国人谈判行为的特点：(1)注重原则，轻视细节；(2)注重“意向性”协议；(3)注重对方的威望和名声；(4)善用拖延战术；(5)反对妥协而喜欢强调共同利益；(6)合同的签订是双方维持长期关系的开始等的是
- A. 英国的比尔·斯科特
B. 美国的卢西恩·派伊
C. 美国的 Scoot·D·Seligman
D. 澳大利亚的 CarolynBlackman
4. 特殊能力是指在某些特殊领域的活动中所表现出来的能力，包括
- A. 感知、表达、调控等能力
B. 观察、记忆、注意等能力
C. 联想、想象、判断等能力
D. 思考、抽象、概括等能力
5. 原则谈判理论的代表人物是
- A. 杰勒德·I·尼尔伦伯格
B. D·L·卡洛斯
C. 雷法、费希尔与尤瑞
D. 比尔·斯科特
6. “您是喝咖啡呢？还是喝牛奶呢？”属于
- A. 核实型问句
B. 选择型问句
C. 预设型问句
D. 限制型问句
7. “我愿意接受你们推迟两个月交货的要求，但需要与有关人员商量。如果贵方能够对包装加以改进，我会尽力说服他们。”在终局让步的策略技巧里属于
- A. 借助他人
B. 等量退让
C. 推卸责任
D. 暗示诱导
8. 一个小学生认出了在旅途中的名作家盖达尔，便主动抢着替他扛皮箱。因皮箱的确太破了，小学生便说：“先生是大名鼎鼎的，为什么用的皮箱却是随随便便的？”盖达尔说：“这样难道不好吗？如果皮箱是大名鼎鼎的，而我是随随便便的，那岂不更糟？”盖达尔应用的是
- A. 肯定型反问
B. 否定型反问
C. 探测型反问
D. 回击型反问
9. 双方谈判人员真正进行“谈”和“判”的阶段，在谈判的基本程序中属于
- A. 谈判开局阶段
B. 交流探测阶段
C. 磋商交锋阶段
D. 协议签约阶段
10. 询访法是指
- A. 信息搜集者亲临现场通过仔细察看而取得信息的方法

- B. 信息搜集者通过提问请对方作答来获得信息的方法
- C. 信息搜集者向对方提供问卷并请其对提出的问题做出回答从而获得信息的方法
- D. 信息的搜集者从已经储存的信息资料中选择并索取有关信息的方法
11. 探测对方底细的策略技巧主要有
- 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
12. 处于主动地位的策略技巧有
- A. 忍耐克制等待机会、尽量让对方多说话、抓住关键先入为主
- B. 尽量避免无谓争论、摆出问题坦诚协商、讨价还价留有余地
- C. 坚持标准规定期限、提出要求先苦后甜
- D. 适宜创造和谐气氛、服务谈判总体目标、必须引导对方重视
13. 需要型激励理论的代表人物是
- A. 美国心理学家弗鲁姆
- B. 美国马里兰大学教授洛克
- C. 美国的心理学家和行为科学家斯金纳
- D. 美国社会心理学家和人格理论家马斯洛
14. “制造各种理由或借口，采用对自己最有利的方式，自欺欺人地来为自己辩解的心理行为”属于
- A. 反向对行为的影响
- B. 文饰对行为的影响
- C. 投射对行为的影响
- D. 移置对行为的影响
15. 从动机的产生及其实现过程来看，其具有的特点是
- A. 原发性、潜伏性、实践性
- B. 对象性、周期性、条件性
- C. 引导性、促进性、调整性
- D. 因果性、目的性、持久性
16. “确立竞争意识、制定责任制度、制定总体目标、制定沟通原则”属于
- A. 谈判人员的相互配合措施
- B. 谈判班子的内部管理措施
- C. 谈判人员的能力培养措施
- D. 限制代理人员的管理措施
17. 谈判中的口头表达能力主要是指
- A. 熟练掌握选择交往对象的能力和交往方式的能力
- B. 巧妙的运用说服、表扬、拒绝、批评技巧的能力
- C. 具有良好的交谈能力和论辩能力
- D. 掌握调节气氛、处理局面、接触冲突、协调关系艺术的能力
18. 在科技谈判的特点中，与其他谈判相比，科技谈判必须遵循有利于科学技术进步的原则和加速科技成果的转化、应用和推广原则指的是
- A. 标的价格的复杂性
- B. 权益关系的持续性

- C. 主体客体的多样性
D. 谈判原则的特殊性
19. 在谈判的基本原则中, 适用于各个层次、各种类型的谈判的原则是
- A. 平等互利原则
B. 坚持正义原则
C. 时间效率原则
D. 依据标准原则
20. 协约公报类契约主要用于
- A. 经济、贸易谈判
B. 科学、技术谈判
C. 政治、军事谈判
D. 文化、艺术谈判

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. 谈判活动中辩说的作用和特点决定其应遵循的原则包括
- A. 有理有据、掌握分寸
B. 诙谐调侃、巧语暗示
C. 生动形象、机动灵活
D. 翻新出奇、回以自解
E. 言语温和、以礼待人
22. 属于劝导性辩说技巧的有
- A. 导之以理、动之以情
B. 投石问路、欲擒故纵
C. 借物喻理、警句应对
D. 晓以利害、归谬诘难
E. 感之以诚、诱之以利
23. 因果分析法主要包括
- A. 求同法
B. 求异法
C. 求同求异并用法
D. 共变法
E. 剩余法
24. 拟定谈判方案主要依据的内容有
- A. 资料信息
B. 目标系统
C. 积极方案
D. 实施条件评估
E. 结果预测
25. 原则谈判理论的基本内容可以概括为
- A. 别在立场上讨价还价、把人与问题分开
B. 不轻易给对方讨价还价的余地、避免仓促谈判
C. 以给对方满足感来吸引对方、展示实力不宜操之过急
D. 集中于利益而不是立场、就共同利益设计方案
E. 坚持运用客观标准、原则谈判法的应用条件

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. 经济贸易谈判
27. 谈判目标
28. 社交语言
29. 谈判风格
30. 谈判技巧理论

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 5 分，共 25 分）

31. 简述双边谈判。
32. 简述谈判代理人的主要职责。
33. 对主体动机预测的途径有哪些？
34. 简述逻辑在谈判中的破立作用。
35. 简述谈判决策中问题的基本特点与形成原因。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

36. 试述谈判中常用的逻辑方法。
37. 试述交流磋商的策略技巧。

六、案例分析题（10 分）

38. 一中国谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的意图。

问题：(1)案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面？（2 分）

(2)这种障碍导致谈判出现了什么局面？（2 分）

(3)应采取哪些措施克服这一障碍？（3 分）

(4)从这一案例中，中方谈判人员要吸取什么教训？（3 分）