

全国 2014 年 10 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。

www.zikaowang.com 365.com 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. 高谈阔论、寻根问底、出言不逊、大声辩论等属于交谈需要注意的禁忌中的
A. 语气忌
B. 谈话忌
C. 举止忌
D. 礼遇忌
2. 一般来说,“与对方初次交往不应当送礼”在馈赠礼品需要注意的事项中属于
A. 了解风俗习惯
B. 突出民族特色
C. 注意时间场合
D. 讲究赠受方式
3. 英国的比尔·斯科特在《贸易洽谈技巧》一书中,认为中国谈判人员有三个突出特点
A. 注重原则,轻视细节;注重“意向性”协议;注重对方的威望和名声
B. 顾面子;具有专门知识;对西方人不信任
C. 建立良好的人际关系;代表集体表达意见;不能伤面子,还要给面子
D. 自尊心强,爱面子;政策性和原则性强,灵活性差;善于讨价还价
4. “任何科学都是应用逻辑”出自于
A. 法国的皮埃尔·吉罗
B. 英国陆军元帅蒙哥马利
C. 德国哲学家黑格尔
D. 苏维埃俄国的领袖列宁

5. 一般能力是指使用的范围广泛、在各种活动中表现出来的共同能力,包括
- A. 感知、评估等能力
 - B. 观察、想象、概括等能力
 - C. 分析、转换、调控等能力
 - D. 鉴别、表达等能力
6. 谈判需要理论的代表人物是
- A. 雷法
 - B. 费希尔
 - C. 尤瑞
 - D. 杰勒德·I·尼尔伦伯格
7. “这几种颜色都很好,您喜欢哪一种?”属于
- A. 限制型问句
 - B. 诱导型问句
 - C. 选择型问句
 - D. 预设型问句
8. 据说古时候,湖北某地的一个秀才想考一考乡下的聪明孩子。寒冬腊月,秀才来到孩子家中,问道:“今天我家有人在赏梅时,被蛇咬破了脚,你说怎么治呢?”孩子答道:“那好治,用六月初六那天下的雪一涂就好。”秀才说:“六月酷暑,怎么会下雪呢?”小孩说:“寒冬腊月,怎么会有蛇咬人?”孩子应用的是
- A. 肯定型反问
 - B. 拒绝型反问
 - C. 回击型反问
 - D. 讽刺型反问
9. 信息搜集者通过提问请对方作答来获得信息的方法是
- A. 观察法
 - B. 询访法
 - C. 问卷法
 - D. 检索法
10. 整理信息的要求是
- A. 应符合迅速及时、准确无误、简短精炼、明确具体
 - B. 应采用提出重复法、时间顺序法、对照比较法、专家评估法
 - C. 应遵循真实性原则、标准性原则、准确性原则、完整性原则
 - D. 应根据信息的不同来源、信息自身的时间、信息的重要程度
11. 信息统计的主要方法是
- A. 平均数法和相对数法
 - B. 动态数列法和数学模型法
 - C. 定性分析法和因果分析法
 - D. 指标综合法和指标分类法
12. 比较典型的激励过程理论是
- A. 马斯洛的需要层次论
 - B. 洛克的目标理论
 - C. 弗鲁姆的期望理论
 - D. 斯金纳的强化理论
13. 心理防御行为的移置是指
- A. 制造各种理由或借口,采用对自己最有利的方式,自欺欺人的来为自己辩解的心理行为
 - B. 用反常的方式表现真实情感或真实想法
 - C. 用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
 - D. 转移难以遏制的内心冲动的方向,拿别人当出气筒或替罪羊,迁怒于无辜者的心理行为

14. 在谈判班子的内部管理中,消除或避免产生冲突的主要措施有
- A. 确立竞争意识、制定责任制度、制定总体目标、制定沟通原则
 - B. 减少目标数量、使目标具体化、建立目标系统、取得效益评估
 - C. 注意察言观色、讲究表情语言、寒暄恰到好处、破题引人入胜
 - D. 避免无谓争论、坦诚协商问题、注意忍耐克制、说话留有余地
15. 在谈判人员的能力结构中,“针对某个特定问题,从若干种有关未来事件的设想或解决方案中做出正确选择的能力”属于
- A. 推断能力
 - B. 应变能力
 - C. 决策能力
 - D. 交际能力
16. 根据谈判议题的复杂程度或参与人数的多少来划分,可将谈判分为
- A. 经济谈判、科技谈判、政治谈判、军事谈判
 - B. 民间谈判、组织谈判、政府谈判、国际谈判
 - C. 大型谈判、中型谈判、小型谈判
 - D. 主场谈判、客场谈判、第三地谈判
17. 在经贸谈判中,由于商品交易的原则是等价交换,决定了
- A. 谈判主体的多层次性
 - B. 谈判方式的灵活性
 - C. 主体之间的可选择性
 - D. 主体地位的平等性
18. 在谈判的基本原则中,“坚持正义原则”主要适用于
- A. 政治和军事谈判
 - B. 主场和客场谈判
 - C. 民间和组织谈判
 - D. 经济和科技谈判
19. 谈判开局阶段的主要工作是
- A. 收集有关信息、审阅背景材料、制定谈判决策
 - B. 确定谈判人员、通过谈判议程、提出谈判方案
 - C. 拟定谈判计划、做好物质准备、建立洽谈气氛
 - D. 决定谈判态度、确定谈判方式、形成等级观念
20. 对任何谈判行为的探讨和研究,都必须以
- A. 谈判媒介和谈判目的为对象
 - B. 谈判主体和谈判客体为对象
 - C. 谈判方式和谈判结构为对象
 - D. 谈判技巧和谈判实力为对象

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. 谈判活动中常见的转移话题的方法包括
- A. 答非所问、观风转舵
 - B. 巧语暗示、诙谐调侃
 - C. 节外生枝、打断引开
 - D. 推诿搪塞、诱导否定
 - E. 李代桃僵、回以自解

22. 谈判说服技巧包括

- A. 须在潜移默化中进行、满足对方基本需要
- B. 设法取得对方信赖、需要权衡利弊与得失
- C. 要尽量简化接纳手续、先易后难步步深入
- D. 强调一致、先人后己
- E. 重视交谈的开头结尾

23. 演绎分析法的主要类型有

- A. 直言三段论法
- B. 假言三段论法
- C. 选言三段论法
- D. 比较分析法
- E. 求同求异并用法

24. 确定谈判目标应当遵循的原则有

- A. 实用性原则、合理性原则
- B. 实事求是原则、方便存用原则
- C. 可行性原则、灵活性原则
- D. 保密性原则
- E. 重点突出原则

25. “谈判实力理论”的谈判原则有

- A. 不轻易给对方讨价还价的余地、避免仓促谈判
- B. 以给对方满足感来吸引对方、展示实力不宜操之过急
- C. 善于运用竞争的作用、留有余地
- D. 有效地运用信息、不断涉及对方所希望达到的目标
- E. 设法让对方一开始就认可你的高目标、多听多问少说

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. 科学技术谈判
- 27. 谈判方案
- 28. 体态语言
- 29. 一揽子交易
- 30. 不可抗力

四、简答题(本大题共5小题,每小题5分,共25分)

31. 原则式谈判的四个基本点是什么?
32. 简述谈判代理人的基本特点。
33. 简述需要动机和主体行为的关系。
34. 谈判中委婉含蓄的应用方法有哪些?
35. 简述谈判学的研究对象

五、论述题(本大题共2小题,每小题10分,共20分)

36. 试述处于不同地位的策略技巧。
37. 试述谈判中常见的诡辩手法。

六、案例分析题(10分)

38. A 国情报专家通过 B 国某画报封面刊登的一幅照片——一个钻井工人紧握钻机手柄的工作场景,发现了 B 国油田的秘密:根据钻井工人的衣着判断出油田的位置,通过手柄架式推断出油井直径,从钻井间距和密度推断出大致储量和产量。谁也没料到,一张画报封面照片竟然成为泄密照。

问题:(1)从 A 国的角度谈谈本案例对开展商务谈判准备工作有何启示?(2分)

(2)在谈判决策前的准备阶段主要应收集哪些信息?(4分)

(3)如何对收集到的信息进行处理?(4分)