

全国 2016 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。

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. “是什么原因促使您决定用我方的产品代替原来的产品呢？”，这一发问的作用是
 - A. 探测意向
 - B. 传递信息
 - C. 定向引导
 - D. 获取信息
2. “主次分明”、“夹叙夹议”、“客观公正”、“灵活应变”、“通俗明了”等属于
 - A. 谈判中的应答技巧
 - B. 谈判中的发问技巧
 - C. 谈判中的陈述技巧
 - D. 谈判中的辩说技巧
3. 在谈判逻辑中的“真实”一词所包含的多种含义里占有重要地位的是
 - A. 正确、公平
 - B. 合理、合意
 - C. 恰当、合情
 - D. 为双方所承认
4. 对内科医生称“医生”，对外科医生称“先生”的是
 - A. 美国人
 - B. 法国人
 - C. 德国人
 - D. 英国人
5. 属于交谈中“礼遇忌”的是
 - A. 纠缠不止、随意插话
 - B. 目视远处、频频看表
 - C. 批评尊长、非议宗教
 - D. 争吵辱骂、出言不逊

6. 信息交流、思想沟通、利益互换是
A. 谈判活动所要达到的基本目标的有效途径
B. 谈判的互动性特点涉及到的三个层面
C. 谈判学的主要研究内容与范围
D. 谈判实践的主要构成要素
7. “谈判是解决争议的手段、谈判是平息争端的途径、谈判是调整利益的方法、谈判是发展经济的桥梁、谈判是改善环境的措施”说的是
A. 谈判具有的基本特征 B. 谈判所要解决的问题
C. 谈判具有的重要作用 D. 谈判揭示的一般规律
8. “对谈判活动具有决策权并承担谈判后果,但不亲自出面谈判的人员”被称为
A. 谈判客体 B. 行为主体
C. 谈判人员 D. 关系主体
9. “谈判活动需要解决的问题或谈判涉及的具体内容”称为
A. 谈判议题 B. 谈判主体
C. 谈判媒介 D. 谈判目的
10. 对任何谈判行为的探讨和研究,都必须
A. 以目的和媒介为对象 B. 以主体和客体为对象
C. 以原则和方式为对象 D. 以程序和阶段为对象
11. “金无足赤、人无完人”,“尺有所短,寸有所长”,这种说法从谈判人员个体素质角度体现的道德修养是
A. 法纪严明 B. 坦诚守信
C. 作风民主 D. 勇于奉献
12. 属于谈判人员文化基础学科知识的是
A. 法律学、经济学、社会学 B. 文化学、民俗学、信息学
C. 市场学、营销学、策划学 D. 计算机、马克思主义基础理论
13. 谈判人员应具备的特殊能力是
A. 观察、记忆和联想 B. 注意、想象和判断
C. 思考、抽象和概括 D. 表达、分析和转换
14. 决策与策划的区别在于
A. 策划的关键是“谋”,决策的关键是“断” B. 策划是决策的前提
C. 决策是使策划得以实施的中间环节 D. 策划是决策的基础
15. 不属于谈判学探讨谈判人员气质性格主要目的和意义的是
A. 组建优势互补的谈判群体 B. 扬长避短,加强自身的修养
C. 确定竞争意识,制定责任制度 D. 根据对手特点“对症下药”
16. 美国谈判学会会长尼尔伦伯格认为:“谈判是包括一切协商、交涉的包罗万象的体系,是需要掌握相应理论、方法和技巧的一门艺术”,这说明培养和提高谈判人员能力的途径是
A. 正视现实、充满信心 B. 提高认识,热爱职业
C. 循序渐进,驾驭知识 D. 理论指导,勤奋实践

17. 对“需要”性质的正确表述是
A. 对象性、周期性、条件性 B. 原发性、潜伏性、实践性
C. 主动性、因果性、目的性 D. 持久性、外显性、合理性
- 18.“以己之心度他人之腹”的方式掩饰内心冲突的心理行为被称为
A. 反向 B. 投射
C. 移置 D. 文饰
- 19.“针对谈判决策的实际需要,运用专门的科学方法,对初步整理过的信息资料进行比较、估量、计算等加工过程”被称为
A. 信息分类 B. 信息审核
C. 信息筛选 D. 信息分析
20. 如果有了某种原因,就一定出现某种问题,如果没有某种原因,则不一定不出现某种问题,这种原因是
A. 直接原因 B. 间接原因
C. 充分原因 D. 必要原因

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. 谈判活动的陈述方法有
A. 限制式与协商式 B. 强板式与弱板式
C. 启发式与选择式 D. 急板式与缓板式
E. 平板式与综合式
22. 理性对抗的基本特点有
A. 奉行的是反常原则 B. 常常运用逆向思维
C. 呈曲线形发展状态 D. 以对方的失误为前提
E. 符合客观事物的发展规律
23. 处于被动地位的策略技巧包括
A. 忍耐克制等待机会 B. 坚持标准规定期限
C. 提出要求先苦后甜 D. 尽量让对方多说话
E. 抓住关键先入为主
24. 处理反对意见的基本方法有
A. 引例法 B. 逆转法
C. 置之不理法 D. 正面回击法
E. 四面出击法
25. 逻辑在谈判活动中的作用可概括为
A. 纽带作用 B. 保障作用
C. 破立作用 D. 促进作用
E. 推断作用

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. 分析法
27. 冲激式谋略
28. 发问
29. 虚拟原因
30. 意识

四、简答题(本大题共 5 小题,每小题 5 分,共 25 分)

31. 经贸谈判有何意义？
32. 建设工程谈判的特征？
33. 谈判成员中,翻译人员的主要职责是什么？
34. 谈判班子的内部管理包括哪些内容？
35. 简述原则谈判法中坚持运用客观标准的内容。

五、论述题(本大题共 2 小题,每小题 10 分,共 20 分)

36. 试述主体行为的激励过程理论的基本内容。
37. 试述谈判应当遵循的基本原则。

六、案例分析题(10 分)

38. 日本是个资源匮乏、人口密集、曾长期与外界隔绝的岛国。由于民族危机意识、中国文化的影响、对国际市场的依赖程度等原因形成了自己独特的谈判风格。比如,在外商初次交往时,喜欢先进行个人之间的直接面谈,不喜欢通过书信交往。对于找上门来的客商,倾向于熟人介绍,所以初次和日本商人交往最好托朋友或和他熟悉的人介绍。日本人非常善于把生意关系~~www.zikao365.com~~人性化,通晓如何处理不同层次的人和如何利用不同关系的人,施加影响,争取支持。
- (1) 上述案例突出说明的是“哪种文化因素”影响商务谈判的风格？
 - (2) 日本人的谈判风格是什么？
 - (3) 日本人谈判的“特殊禁忌”有哪些？