

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. 对谈判进行评价最主要的方面是
 - A. 经济利益
 - B. 信誉
 - C. 稳定的交易关系
 - D. 拥有信息
2. 既理性又富有人情味的谈判类型是
 - A. 让步式谈判
 - B. 软式谈判
 - C. 原则式谈判
 - D. 立场式谈判
3. 法律人员主要负责谈判的内容是
 - A. 交货
 - B. 合同权利与义务的平衡
 - C. 产品性能
 - D. 风险划分
4. 开局阶段奠定谈判成功基础的关键是
 - A. 良好的谈判气氛
 - B. 合理的报价
 - C. 反复磋商
 - D. 确定谈判目标
5. 符合谈判让步的一般原则是
 - A. 应作同等让步
 - B. 让步幅度要大
 - C. 让步节奏要快
 - D. 应得到相应回报

6. 在谈判风格上,“轻视法律,重视履约”是
- A. 英国人的谈判风格 B. 法国人的谈判风格
C. 日本人的谈判风格 D. 美国人的谈判风格
7. 谈判的两种含义是指
- A. 谈判理论和谈判实践 B. 谈判实践和谈判科学
C. 谈判理论和谈判艺术 D. 谈判科学和谈判技巧
8. 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指
- A. 技术秘密转让谈判 B. 技术咨询谈判
C. 技术开发谈判 D. 技术服务谈判
9. 在讲法语的地区只有在举行葬礼时才使用而不宜送人的花是
- A. 荷花 B. 菊花
C. 玫瑰花 D. 茉莉花
10. 认为“如果各方直接参与谈判的人数超过 12 人,可认为是大型谈判;人数在 4 ~ 12 人之间,可认为是中型谈判;4 人以下则视为是小型谈判”的是
- A. 英国谈判学家马什
B. 美国谈判学家约翰·温克勒
C. 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格
D. 英国谈判专家比尔·斯科特
11. 谈判的实质是
- A. 冲突 B. 协作
C. 竞争 D. 既协作又竞争
12. “贵方如果违约是应该承担责任的,对不对?”,这种商务谈判的发问类型属于
- A. 核实型发问 B. 选择型发问
C. 预设型发问 D. 诱导型发问
13. 与谈判主体和谈判内容相关并且可能会对谈判发生影响的各种客观条件被称作
- A. 竞争 B. 预测
C. 环境 D. 反馈
14. 谈判中的互动必须建立在
- A. 信息交流的基础上 B. 思想沟通的基础上
C. 利益互换的基础上 D. 相互尊重的基础上
15. 主要解决安全需要的军事谈判和政治谈判产生于
- A. 原始社会晚期 B. 奴隶社会中后期
C. 封建社会中后期 D. 资本主义社会初期
16. 谈判成功的首要条件是
- A. 真诚 B. 利益
C. 选择 D. 标准
17. 谈判人员应该具备的最基本的能力是
- A. 表达能力 B. 交际能力
C. 决策能力 D. 推断能力

18. 只有谈判的标的物主要是软件时,才能称之为
- A. 租赁谈判
 - B. 承揽谈判
 - C. 建设工程谈判
 - D. 科技谈判
19. 根据语言风格有声语言可以区分为
- A. 介绍语言、称呼语言、寒暄语言
 - B. 口头语言、书面语言、体态语言
 - C. 社交语言、外交语言、法律语言、文学语言、军事语言
 - D. 标识语言、辅助语言、攀谈语言、赞美语言
20. 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“谈判是谈判双方(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

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“答题卡”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

21. 建立一门新学科必须具备的条件包括
- A. 独立性
 - B. 理论性
 - C. 普遍性
 - D. 规律性
 - E. 实践性
22. 谈判的一般特征包括
- A. 谈判是人的理性行为
 - B. 谈判是参与者的互动
 - C. 谈判是参与者的合作
 - D. 谈判是参与者的竞争
 - E. 谈判是复杂性的活动
23. 培养和提高能力的原则包括
- A. 服务原则
 - B. 动态原则
 - C. 特长原则
 - D. 创新原则
 - E. 层次原则
24. 从动机的产生及其实现的过程来看,它的特点表现为
- A. 实践性
 - B. 周期性
 - C. 潜伏性
 - D. 对象性
 - E. 原发性
25. 谋略的主要特点有
- A. 全局性、战略性
 - B. 对抗性、功利性
 - C. 针对性、机密性
 - D. 必然性、偶然性
 - E. 常规性、非常规性

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. 谈判的基本原则
27. 政治谈判
28. 决策能力
29. 压抑
30. 比较法

四、简答题(本大题共5小题,每小题5分,共25分)

31. 简述软式谈判。
32. 原则谈判法的应用条件有哪些?
33. 温克勒提出的谈判的十大原则是什么?
34. 简述谈判计划。
35. 创造洽谈气氛的策略技巧有哪些?

五、论述题(本大题共2小题,每小题10分,共20分)

36. 试述组建谈判班子应遵循的原则性依据。
37. 试述逻辑在谈判中的应用。

六、案例分析题(10分)

38.

11个农夫和1个农夫

在美国的一个边远小镇上,由于法官和法律人员有限,因此组成了一个由12名农民组成的陪审团。按照当地的法律规定,只有当这12名陪审团成员都同意时,某项判决才能成立,才具有法律效力。有一次,陪审团在审理一起案件时,其中11名陪审团成员已达成一致看法,认定被告有罪,但另一名认为应该宣告被告无罪。由于陪审团内部意见不一致,审判陷入了僵局。其中11名企图说服另一名,但是这位代表是个年纪很大、头脑很顽固的人,就是不肯改变自己的看法。从早上到下午审判不能结束,11个农夫有些心神疲倦,但另一个还没有丝毫让步的意思。

就在11个农夫一筹莫展时,突然天空布满了阴云,一场大雨即将来临。此时正值秋收过后,各家各户的粮食都晒在场院里。眼看一场大雨即将来临,那11名代表都在为自家的粮食着急,它们都希望赶快结束这次判决,尽快回去收粮食。于是都对那个农夫说:"老兄,你就别再坚持了,眼看就要下雨了,我们的粮食还在外面晒着,赶快结束判决回家收粮食吧。"可那个农夫丝毫不为之所动,坚持说:"不成,我们是陪审团的成员,我们要坚持公正,这是国家赋予我们的责任,岂能轻易作出决定,在我们没有达成一致意见之前,谁也不能擅自作出判决!"这令那几个农夫更加着急,哪有心思讨论判决的事情。为了尽快结束这令人难受的讨论,11个农夫开始动摇了,考虑开始改变自己的立场。这时一声惊雷震颤了11个农夫的心,他们再也忍受不住了,纷纷表示愿意改变自己的态度,转而投票赞成那一位农夫的意见,宣告被告无罪。

问题:

- (1)此案例反映了怎样的妥协让步策略技巧?(3分)
- (2)此谈判策略技巧的优缺点是什么?(5分)
- (3)其适用的范围如何?(2分)