

全国 2015 年 4 月高等教育自学考试

国际商务谈判试题

课程代码:00186

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. 美国谈判协会前会长尼尔龙伯格曾出版的有关谈判的书是
A. 《谈判的艺术》 B. 《谈判的手册》 C. 《谈判的实践》 D. 《合同谈判手册》
2. PRAM 谈判模式中的“M”是指
A. 建立关系 B. 维持关系 C. 达成谈判协议 D. 制定谈判计划
3. 试图支配或控制对手,并向对手提出苛刻条件。这种谈判禁忌尤其适用于
A. 权力型谈判对手 B. 进取型谈判对手 C. 关系型谈判对手 D. 情绪型谈判对手
4. 一个谈判小组组长所能领导的最佳成员数是
A. 3~4 人 B. 3~5 人 C. 4~5 人 D. 4~6 人
5. “学而不思则罔”。这充分说明谈判人员应重视
A. 总结 B. 博览 C. 实践 D. 勤思
6. 心理学统计证明,一般人说话的速度为每分钟
A. 100~180 字 B. 100~200 字 C. 120~180 字 D. 120~200 字
7. “这个协议不是要经过公证之后才生效吗?”这种商务谈判的发问类型属于
A. 封闭式发问 B. 澄清式发问 C. 强调式发问 D. 探索式发问
8. 正常情况下,一般人每次眨眼不超过 1 秒,每分钟眨眼
A. 4~7 次 B. 4~8 次 C. 5~7 次 D. 5~8 次

9. 美国人在商务谈判中使用频率最高的交流技巧是
- A. 警告 B. 命令 C. 自我泄露 D. 肯定规范评价
10. 马丁·迈耶曾说，“它既是能发挥巨大作用的杰克尔博士，又是能带来巨大风险的海地先生。”它代指
- A. 期货交易 B. 期权交易 C. 远期交易 D. 外汇交易
11. 以下有关国际商务谈判的说法中，正确的是
- A. 不按国际惯例办事 B. 以价格为谈判核心
- C. 影响谈判的因素有限 D. 以政治利益为主要目标
12. 以下有关涉外仲裁协议的说法中，不正确的是
- A. 能在第三国仲裁 B. 能临时设置仲裁庭
- C. 能继续向法院上诉 D. 能自由选用仲裁规则
13. 按谈判信息的活动范围来划分，可将谈判信息分为
- A. 语言信息和文字信息等 B. 竞争对手信息和消费心理信息等
- C. 社会性信息和科技性信息等 D. 自然环境信息和社会环境信息等
14. 以下有关沙龙式模拟的说法中，正确的是
- A. 是在谈判前进行的模拟谈判
- B. 能增强每个谈判者的实际谈判经验
- C. 每个谈判者都在模拟谈判中扮演特定角色
- D. 能使每个谈判者充分发表意见并互相启发
15. “一争二拖三得利”的谈判策略适用于
- A. 价值式谈判 B. 合作式谈判 C. 立场式谈判 D. 原则式谈判
16. 以下有关交叉式让步的说法中，正确的是
- A. 又称互惠式让步 B. 适用于纵向谈判
- C. 常用于摆脱谈判僵局 D. 要求谈判者直线思维
17. 在说服顽固的谈判对手时，可暂时避开主题，待赢得对方信任后再转入主题。这种技巧被称为
- A. 迂回法 B. 等待法 C. 沉默法 D. 下台阶法
18. 被西方发达国家称为“谈判强手”的谈判者是
- A. 日本人 B. 韩国人 C. 中国人 D. 印度人
19. 2014年，泰国英拉政府下台，使得中国与泰国有关“大米换高铁”的谈判被搁浅。这种谈判风险属于
- A. 市场风险 B. 人员风险 C. 技术风险 D. 政治风险
20. 以下有关非固定价格的说法中，不正确的是
- A. 不能是暂定价格 B. 一般被称为“活价”
- C. 可以是具体价格待定 D. 可以是部分固定部分非固定

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. 下列有关立场型谈判的说法中，正确的有
- A. 又称硬式谈判
 - B. 谈判效率不高
 - C. 很难达成协议
 - D. 适用于双方谈判实力接近时
 - E. 把谈判看成是意志力的竞争
22. 一般来说，宗教信仰会影响
- A. 政治事务
 - B. 法律制度
 - C. 国别政策
 - D. 社会交往
 - E. 工作时间
23. 让步的原则包括
- A. 不做无谓让步
 - B. 不能收回让步
 - C. 让得恰到好处
 - D. 必要时大幅让步
 - E. 不作同等幅度让步
24. 加拿大人的谈判礼仪包括
- A. 约会要预约
 - B. 时间观念强
 - C. 禁忌百合花
 - D. 用餐时间长
 - E. 有很强耐性
25. 以下各项中，不属于国际商务谈判中的汇率风险的有
- A. 会计风险
 - B. 利率风险
 - C. 合同风险
 - D. 人员素质风险
 - E. 交易结算风险

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、名词解释题（本大题共 4 小题，每小题 3 分，共 12 分）

26. 让步型谈判法
27. 群体规范
28. 报价
29. 皮包商

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 国际商务谈判中的市场风险有哪些？
31. 简述商务谈判中寻找双方共同点的技巧。
32. 简述迂回入题的技巧。
33. 简述国际商务谈判中的技术风险。
34. 谈判队伍的人员层次有哪些？

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试述进行报价解释时必须遵循的原则。
36. 试述一个国家或地区与商务谈判有关的商业习惯因素。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

37. 背景材料：

某国商人素有“契约之民”的雅称，崇尚契约，严守信用，权利与义务的意识很强。他们认为，那些“研究研究”、“考虑考虑”、“过段时间再说”等拖拖拉拉的行为，对一个商人来说简直是耻辱，其座右铭是“马上解决”。他们觉得判断一个谈判人员是否有能力，只需看其办公桌上的文件是否被快速有效地处理了。如果文件堆积如山，多是“待讨论”、“待研究”的一拖再拖的事情，那就可以断定该工作人员是不称职的。

- 问题：（1）上述案例中的商人最有可能来自哪一国家？
- （2）该国商人的主要谈判风格有哪些？
- （3）我国商人在与该国商人谈判时应注意什么？