



8. 以下各项中, 不属于谈判中必须避免出现的心理状态的是  
A. 信心不足      B. 热情过度      C. 犹豫不决      D. 不知所措
9. 下列各项中, 属于谈判队伍中第二层次人员的是  
A. 速记人员      B. 打字人员      C. 翻译人员      D. 首席代表
10. 在谈判中进行报价解释时必须遵循的原则是  
A. 有问必答      B. 不问也答      C. 能书不言      D. 避实就虚
11. 以下各项中, 采用单一时间利用方式的是  
A. 中东人      B. 德国人      C. 拉美人      D. 伊朗人
12. 因合同签订时的汇率与实际交易时的汇率不一致而产生的风险称为  
A. 利率风险      B. 会计风险      C. 外汇买卖风险      D. 交易结算风险
13. 在安排谈判议题的顺序时, 有争议的问题应  
A. 放在开头      B. 放在最后      C. 放在中间      D. 随便放置
14. 谈判者倾听时应  
A. 记笔记      B. 适时争论      C. 批判性地听      D. 先入为主地听
15. 以下各项中, 不属于印度尼西亚和马来西亚商人共同点的是  
A. 都推崇礼让      B. 喜欢谈论民族问题  
C. 每年都有“斋月”      D. 谈判过程都较长
16. 2014年, 俄罗斯与欧盟由于乌克兰危机而互相实施经济制裁, 导致俄欧之间很多正在  
进行中的谈判被迫中断或取消。这充分说明, 影响该谈判的因素是  
A. 政治状况      B. 宗教信仰  
C. 法律制度      D. 商业习惯
17. 以下各项中, 属于谈判人员应具备的横向方面的基本知识的是  
A. 懂得谈判心理学      B. 熟练掌握某种外语  
C. 了解国外公司的类型      D. 熟悉价格水平及其变化趋势
18. 谈判者运用客观标准时应  
A. 屈从对方压力      B. 采用己方认为公平的标准  
C. 将利益的分割局限于寻找客观依据      D. 无需考虑利益分割的步骤
19. 以下有关东欧商人的谈判风格的说法中, 正确的是  
A. 急于求成      B. 非常自信  
C. 不注重实利      D. 准备工作充分
20. 看涨期权又称  
A. 买入期权      B. 卖出期权  
C. 远期交易      D. 即期交易

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. 合同有效成立的要求包括
- A. 标的和内容必须合法
  - B. 必须有对价或合法约因
  - C. 必须符合法律规定形式
  - D. 当事人之间必须达成协议
  - E. 当事人必须具有订立合同的能力
22. 商务谈判中“辩”的技巧包括
- A. 立场坚定
  - B. 措辞严密
  - C. 逻辑性强
  - D. 不纠缠细节
  - E. 注意进攻尺度
23. 下列有关模拟谈判的说法中，不正确的有
- A. 首先要拟定正确的假设
  - B. 可提高谈判者的谈判能力
  - C. 可采用沙龙式模拟或戏剧式模拟
  - D. 戏剧式模拟可使谈判者充分发表意见
  - E. 沙龙式模拟可使每个谈判者找到自己的最佳位置
24. 以下情形中，适合对方先报价的有
- A. 预期谈判出现各不相让的气氛
  - B. 己方谈判实力强于对方
  - C. 对方是外行
  - D. 己方是买方
  - E. 对方是发起谈判的人
25. 可使外汇风险消失的对策包括
- A. 单项平衡法
  - B. 综合平衡法
  - C. 易货交易法
  - D. 期货交易法
  - E. 人民币计价法

## 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. 原则型谈判法
27. 封闭式发问
28. 群体
29. 利率风险

四、简答题（本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分）

30. 简述谈判准备工作所包含的内容。
31. 简述制订谈判方案的基本要求。
32. 简述潜在僵局的间接处理法。
33. 简述倾听的规则。
34. 简述应对价格风险的技术手段。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分）

35. 试述谈判中形成僵局的原因。
36. 试述影响国际商务谈判中群体效能的主要因素。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，12 分）

37. 背景材料

某国商人被称为人际关系的专家，个人关系占据统治地位，其团队精神或集团意识在世界上首屈一指。单个商人在思维、能力、创新精神或心理素质方面不见得出类拔萃，但一旦结为一个团体，其力量就会十分强大。他们非常重视尊卑秩序，一般能担任公司谈判代表的都是有 15~20 年经验的人。他们十分通晓“吃小亏占大便宜”和“放长线钓大鱼”的谈判哲理。无论在谈判桌前还是在会场外，他们都善于用小恩小惠或表面的小利去软化对手的谈判立场，从而获得更大利益。

问题：（1）上述案例中的商人最有可能来自哪个国家？

（2）该国商人的主要谈判风格有哪些？

（3）中国商人在与该国商人谈判时应注意什么？