



全国 2020 年 10 月高等教育自学考试 国际商务谈判试题

课程代码:00186

1. 请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。
2. 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。

选择题部分

注意事项:

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。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. “只要人们为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判”。该观点的持有者是
A. 尼尔伦伯格 B. 马什 C. 迈耶 D. 盖芬
2. 与关系型对手谈判的禁忌不包括
A. 让步过多 B. 不主动进攻
C. 对热情态度掉以轻心 D. 不听取对手的建议
3. 在选择谈判桌时,最适宜创造和谐一致气氛的是
A. 方形谈判桌 B. 圆形谈判桌
C. U 形谈判桌 D. 不设谈判桌
4. 在正式谈判中,不可撤销的开盘叫
A. 报盘 B. 递盘 C. 实盘 D. 虚盘
5. 与人交谈时,视线接触对方脸部的时间在正常情况下应占全部谈判时间的
A. 20%~50% B. 30%~50% C. 30%~60% D. 40%~60%
6. 在谈判过程中,精力趋于下降的时间约占整个时间的
A. 60%以上 B. 70%以上 C. 80%以上 D. 90%以上



关注“自考大”微信服务号
免费获取海量真题资料

7. 在谈判中, 体现谈判双方密切配合的理想发问方式是
- 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. “对这个问题, 我虽没有调查过, 但曾经听说过。”这种商务谈判“答”的类型属于
- A. 以问代答 B. 答非所问 C. 推卸责任 D. 避正答偏
9. 在说服顽固的谈判对手时, 可先说说他正确的地方, 让他不会感到没面子。这种技巧被称为
- A. 沉默法 B. 下台阶法 C. 迂回法 D. 等待法
10. 倾听艺术中最基本、最重要的问题是
- A. 集中精力 B. 记笔记
C. 有鉴别 D. 克服先入为主
11. 表示向对方挑战或自我紧张情绪的动作是
- A. 拳头紧握 B. 两手手指并拢
C. 吸手指或指甲 D. 两臂交叉于胸前
12. 不喜欢在餐桌上或游玩时谈生意的是
- A. 美国人 B. 法国人 C. 德国人 D. 英国人
13. 素有“契约之民”雅称的是
- A. 希腊人 B. 瑞士人 C. 德国人 D. 波兰人
14. 十分回避“厕所”这个词, 一般都使用其他暗示的方法。具有上述禁忌的国家是
- A. 法国 B. 美国 C. 英国 D. 中国
15. 认为若不经营与女人有关的生意就做与“吃”有关的生意的是
- A. 犹太人 B. 非洲人 C. 澳洲人 D. 南美人
16. 以下各项中, 不属于金融工具期货交易的是
- A. 债券 B. 利率
C. 股票指数 D. 投标担保书
17. 以下各项中, 属于投机风险的是
- A. 海啸导致货船损毁
B. 战争致使货物灭失
C. 洪水使得食品霉变
D. 出口产品拓展市场
18. 通过减少损失发生的机会来对付风险的措施称为
- A. 转移风险 B. 自留风险
C. 完全回避风险 D. 风险损失的控制



19. 2014 年，乌克兰亲西方势力推翻了亚努科维奇政权，导致中国与乌克兰政府之间的部分谈判陷入停滞状态。这种谈判风险属于

- A. 市场风险 B. 政治风险 C. 技术风险 D. 人员风险

20. 事先以较小的代价购买一种在未来规定的时间内以某一确定价格卖出某种金融工具的做法叫做

- A. 期权交易 B. 远期交易 C. 卖期保值 D. 买期保值

二、多项选择题：本大题共 5 小题，每小题 2 分，共 10 分。在每小题列出的备选项中

至少有两项是符合题目要求的，请将其选出，错选、多选或少选均无分。

21. 下列有关原则型谈判的说法中，正确的有

- A. 又称软式谈判 B. 重利益而非立场
C. 被世界各国广泛推崇 D. 把谈判对手当敌人对待
E. 适用于双方谈判实力接近时

22. 商务谈判中必须避免出现的心理状态包括

- A. 信心不足 B. 畏手畏脚
C. 热情过度 D. 不知所措
E. 期望过高

23. 谈判对手的谈判作风一般可分为

- A. 关系型 B. 合作型
C. 软弱型 D. 友好型
E. 强有力型

24. 以下有关国际商务谈判中倾听技巧的描述不正确的有

- A. 它是为了避免出现“听”的障碍
B. 它的“五要”之一是要通过记笔记来听
C. 它的“五不要”之一是不要倾听自己的讲话
D. 它强调有鉴别地倾听
E. 它强调回避难以应付的话题

25. 以下有关俄罗斯商人谈判风格的描述不正确的有

- A. 缺乏信任感 B. 办事效率较高
C. 喜欢谈大额合同 D. 交易条件较灵活
E. 不接受首轮报价



关注“自考大”微信服务号
免费获取海量真题资料

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. 软式谈判

27. 语言信息

28. 互惠式谈判

29. 技术风险

四、简答题：本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分。

30. 正式谈判阶段一般包括哪些环节？

31. 简述宗教信仰的影响。

32. 简述谈判人员的分工。

33. 简述提问的要诀。

34. 简述国际商务谈判中规避风险的措施。

五、论述题：本大题共 2 小题，每小题 8 分，共 16 分。

35. 联系实际说明在制订谈判方案之前应分析的环境因素。

36. 试述美国商人的谈判风格。

六、案例分析题：本大题共 1 小题，12 分。

37. 某工艺品公司作为供货方同某外商就工艺品买卖进行谈判。谈判开始后，工艺品公司谈判人员坚持 800 元一件，而外商只出 500 元，双方态度都很强硬。谈判进行了两日，毫无进展。眼看谈判即将破裂，外商提出休会。谈判重新开始后，双方商定最后的谈判时间限定为 3 小时。然而，谈判进行了 2 个多小时后仍未达成一致。在谈判还剩下最后 10 分钟双方代表准备退场时，工艺品公司首席代表突然宣布，愿降价至 660 元，但强调这是最后的让步。外商代表先是一惊，而后沉默了好几分钟，最后在谈判即将结束时同意成交。

问题：（1）这是一种什么让步方式？有何特点？

（2）这种让步方式有哪些优缺点？适用于哪种谈判场合？

（3）常见的让步原则有哪些？