

《谈判技巧》线上考试□得分：

试卷结构满分：**100** 分

一、单选题 (共 **20.00** 分)

1.
毛遂自荐使用的是哪种谈判技巧？
- A.
取信技巧
 - B.
赞赏拒绝法
 - C.
后报价策略
 - D.
妥协
 - E.
恐怖唤醒术
- 满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

- 2.
2. 由最初接触到的信息所形成的印象，产生对对方不准确认识属于（ ）。
- A.
第一印象偏差
 - B.
思维定式偏差
 - C.
权威崇拜偏差
 - D.
见好就收偏差
- 满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

- 3.
1. 了解对手的方法不包括_____
- A.
调查
 - B.

观察

C.
试探

D.
卧底

满分：2.00 分

正确答案：

D

教师评语：

暂无

4.

5 以下哪项不属于了解对手偏差与克服？

A.
第一印象偏差与克服

B.
思维定势偏差与克服

C.
避免不必要的提问

D.
权威崇拜偏差与克服

满分：2.00 分

正确答案：

C

教师评语：

暂无

5.

____是指用事实支持、说明自己观点，取得信任。

A.
事实与观点一致

B.
事实真实可验证

C.
有利事实用足用够

D.
用事实说话

满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

6.

1.谈判中的取信效应不包括____

A.

专家效应

B.

容人之过

C.

军令状效应

D.

晕轮效应

满分：2.00 分

正确答案：

D

教师评语：

暂无

7.

3.三国时期刘备的三顾茅庐，属于感情建立中的_____

A.

减少时间，增加次数

B.

注意量的积累

C.

各种身份场合建立好感

D.

注重身份对等

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

8.

“少壮不努力，老大徒伤悲！”属于（ ）策略。

A.

参与说服

B.

利益诱导

C.

示弱取胜

D.

恐惧唤醒

满分：2.00 分

正确答案：

D

教师评语：

暂无

9.

3.应对黑白脸技术的方法不包括_____。

A.

退席

B.

以牙还牙

C.

向其上司抗议

D.

主动妥协

满分：2.00 分

正确答案：

D

教师评语：

暂无

10.

6 以下哪项不是“我实在办不到”拒绝法的心理机制？

A.

谴责

B.

反对

C.

宽容

D.

抗拒

满分：2.00 分

正确答案：

D

教师评语：

暂无

二、多选题 (共 24.00 分)

1.

6. 当对手独立思考、分析问题、解决问题能力较高时应怎样正确处理对你不利的事实？
(多选题)

A.

承认

B.

暴露

C.

回避

D.

掩盖

满分：4.00 分

正确答案：

A B

教师评语：

暂无

2.

谈判谋略中高价主义的适用条件是（ ）。(多选题)

A.

一次性谈判

B.

时限较宽

C.

垄断性供求

D.

时限较短

满分：4.00 分

正确答案：

A B C

教师评语：

暂无

3.

5.按照参加谈判的人数可分为____？(多选)

A.

单独谈判

B.

团体谈判

C.

一人谈判

D.

多人谈判

满分：4.00 分

正确答案：

A B

教师评语：

暂无

4.

通过倾听了解对手，包括____？（多选）

A.

接纳式倾听

B.

诱导式倾听

C.

劝阻式倾听

D.

攻击式

满分：4.00 分

正确答案：

A B C

教师评语：

暂无

5.

谈判中感情建立与积累包括以下哪些内容____？（多选）

A.

注意量的积累

B.

注意逐步推进

C.

各种身份、场合建立好感

D.

减少时间，增加次数

满分：4.00 分

正确答案：

A B C D

教师评语：

暂无

6.

6 高价主义的适用条件包括（ ）。 （多选）

- A.
市场化需求
- B.
垄断性供求
- C.
一次性谈判
- D.
时限较宽

满分：4.00 分

正确答案：

B C D

教师评语：

暂无

三、判断题 (共 20.00 分)

1.
成功的政治家、企业管理者并不一定不需要谈判技巧。

A.
正确

B.
错误

满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

2.
12. 军令状效应并不能取得对方信任。

A.
正确

B.
错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

3.
谈判中建立感情应紧密联系，由密到疏。

A.
正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

4.

9. 出乎意料的感情投资指在对方意想不到的时候作感情投资，感动对方。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

5.

8. 人总是希望被人尊重，害怕被社会遗忘的。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

6.

7. 当面对我方不利的事实时，既可回避掩饰，也可承认暴露。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

A

教师评语：

暂无

7.

3. 黑白脸技术需要白脸先出场，黑脸跟着登场。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

8.

8. 谈判高手是不给对方留后路，不给对方留情面的。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

9.

2. 语言引导拒绝不包括提问拒绝法。

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

10.

5. 当你是卖主时，你不应当说“我想我没有能力满足你的需要，因为...”

A.

正确

B.

错误

满分：2.00 分

正确答案：

B

教师评语：

暂无

四、综合题 (共 36.00 分)

1.

钢材交易

甲公司与乙公司谈一笔钢材买卖，甲要价 4350 元/t，而乙一开始就只出价 3800 元/t，并认为这是公平的合理价格，坚持不让，双方僵持不下。甲提出若 6 月 20 日前乙方不让步，则将另找买主。6 月 19 日下午，甲方找来了好几位客户在商谈，但乙方不为所动，因为乙方清楚当时的行情是该类型钢材价格在 3600-3900 元/t。6 月 21 日，甲方谈判者又找到乙方声称：接到领导最新指示，可以 3800 元/t 卖出，双方遂成交。

(1)

仔细阅读案例并回答下列问题：

1. 案例中，甲公司和乙公司在一开始报价时，使用了什么报价策略？

A.

甲公司使用了低价主义报价法，乙公司使用了高价主义报价法。

B.

甲公司和乙公司都使用了低价主义报价法。

C.

甲公司和乙公司都使用了高价主义报价法。

D.

甲公司使用了高价主义报价法，乙公司使用了低价主义报价法。

满分：6.00 分

(2)

2. 甲提出若 6 月 20 日前乙方不让步，则将另找买主，使用了什么技巧？

A.

利益诱导

B.

最后通牒谋略

C.

助手效应

D.

事实对抗

满分：6.00 分

(3)

3. 甲在 6 月 19 号又来找乙方商谈，使用了什么谈判技巧？

A.

利益诱导

B.

最后通牒谋略

C.

助手效应

D.

最后通牒失效补救策略

满分：6.00 分

满分：18.00 分

正确答案：

(1)

D

(2)

B

(3)

D

答案解析：

(1)

(2)

(3)

教师评语：

(1)

暂无

(2)

暂无

(3)

暂无

2.

四、汪家正自焚事件（本题 15 分，每小题 5 分）

株洲“职业教育城”建设项目的一期工程占地近两万亩，2011 年 4 月 2 日上午 8 时许，株洲市云龙示范区学林办事处横石村 58 岁农民汪家正为阻止强拆，在自家房顶点燃身体。

汪家正女儿回忆道：“一两百人的执迁队伍破门进入，把我妈、弟媳强行拉出去，把才 8 个月大的侄儿扔在地上不管。”当晚并未宿在此处的汪家正和其弟弟汪红宇闻讯后赶到现场，双双爬上房顶，其中汪家正拿出早已准备好的汽油瓶，指明要么拆迁队停止拆迁，要么自己就进行自焚，让拆迁队选一个结果。但拆迁并未因此而停止，直至自焚事件发生。汪家正女儿说：“我父亲是在挖掘机已挖到楼下的情况下，被迫点火自焚的。”

(1)

仔细阅读案例并回答下列问题：

1. 汪家正以自焚相要挟，与拆迁队进行对峙，是否运用了谈判对等原则？

A.

是

B.

否

C.

不清楚

满分：6.00 分

(2)

2. 汽油瓶充当了助手效应中“助手”的角色，是否正确？

A.

不正确

B.

正确

C.

不清楚

满分：6.00 分

(3)

3. 汪家正指明要么停止拆迁，要么自焚，目的是？

A.

汪家正运用了二选一策略，让拆迁部门做出一个选择，意图阻止拆迁。

B.

汪家正运用了最后通牒策略，表明拆迁不停止，自己就自焚的决心。

C.

当时汪家正只是虚张声势，并没有真正的想要自焚。

D.

汪家正同时运用了二选一策略和最后通牒策略，表明自己的决心。

正确答案：

(1)

A

(2)

B

(3)

D

答案解析：

(1)

(2)

(3)

教师评语：

(1)

暂无

(2)

暂无

(3)

暂无