

1) Để thuyết phục hiệu quả cần đảm bảo những yêu cầu nào dưới đây

- a) Ngôn ngữ rõ ràng, mạch lạc, phù hợp đối tượng
(0%)
- b) Nhấn mạnh đến quyền lợi, lợi ích của đối tượng
(0%)
- c) Tạo sự tin tưởng, hòa đồng với đối tượng
(0%)
- d) Tất cả các những yêu cầu nêu trên
(100%)**

2) Để thuyết phục hiệu quả cần đảm bảo những yêu cầu nào dưới đây

- a) Ngôn ngữ rõ ràng, mạch lạc, phù hợp đối tượng
(0%)
- b) Nhấn mạnh đến quyền lợi, lợi ích của đối tượng
(0%)
- c) Tạo sự tin tưởng, hòa đồng với đối tượng
(0%)
- d) Tất cả các những yêu cầu nêu trên
(100%)**

3) Để thuyết phục hiệu quả cần tuân thủ qui trình nào dưới đây

a) Tạo sự tin tưởng- Tạo sự thích thú- Tăng sức thuyết phục

(100%)

- b) Tạo sự tin tưởng- Tạo sự nhất trí-Tăng bóc có chiến lược
(0%)
- c) Tạo sự thích thú-Chọn đúng thời điểm- Khởi gợi tính tư lợi
(0%)
- d) Tìm điểm tương đồng- Tăng sức thuyết phục- Tăng sự thú vị
(0%)

4) Để thuyết phục hiệu quả cần tuân thủ qui trình nào dưới đây

a) Tạo sự thích thú-Chọn đúng thời điểm- Khởi gợi tính tư lợi
(0%)

b) Tạo sự tin tưởng- Tạo sự thích thú- Tăng sức thuyết phục

(100%)

- c) Tạo sự tin tưởng- Tạo sự nhất trí-Tăng bóc có chiến lược
(0%)
- d) Tìm điểm tương đồng- Tăng sức thuyết phục- Tăng sự thú vị
(0%)

5) Theo bạn nguyên tắc cơ bản trong nghệ thuật thuyết phục là:

a) Chân thành và Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến (100%)

b) Chú ý đến nhu cầu, thói quen, sở thích của đối tượng (0%)

c) Chân thành và đáp ứng mọi nhu cầu của đối tượng (0%)

d) Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến (0%)

6) Theo bạn nguyên tắc cơ bản trong nghệ thuật thuyết phục là:

a) Chân thành và Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến (100%)

b) Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến (0%)

c) Chú ý đến nhu cầu, thói quen, sở thích của đối tượng (0%)

d) Chân thành và đáp ứng mọi nhu cầu của đối tượng (0%)

7) Trong một số trường hợp, hãy ứng phó với những “Vũ khí ” gây ảnh hưởng trong thuyết phục khi bạn cảm thấy

a) Đối tượng làm tất cả vì mục đích trục lợi từ bạn (0%)

b) Bạn cần có bằng chứng của riêng mình để tránh sự “ngu dốt đa nguyên” (0%)

c) Bạn cần chắc chắn rằng, mình thật sự thích và mong muốn có nó (sản phẩm, vật phẩm...) (0%)

d) Tất cả những lý do nêu trên (100%)

8) Trong một số trường hợp, hãy ứng phó với những “Vũ khí ” gây ảnh hưởng trong thuyết phục khi bạn cảm thấy

a) Đối tượng làm tất cả vì mục đích trục lợi từ bạn (0%)

b) Bạn cần có bằng chứng của riêng mình để tránh sự “ngu dốt đa nguyên” (0%)

c) Bạn cần chắc chắn rằng, mình thật sự thích và mong muốn có nó (sản phẩm, vật phẩm...) (0%)

d) Tất cả những lý do nêu trên (100%)