

Question sheet

Name:	_____
ID number:	_____
Study code:	_____
Signature:	_____

How do I mark correctly?

This answer form will be scanned automatically. Please do not fold or spot. Use a black or blue pen to mark the fields. If you want to correct a marking, completely fill the box with color. This field will be interpreted like an empty box.

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
- b) Nhấn mạnh đến quyền lợi, lợi ích của đối tượng
- c) Tạo sự tin tưởng, hòa đồng với đối tượng
- d) Tất cả các những yêu cầu nêu trên

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
- b) Nhấn mạnh đến quyền lợi, lợi ích của đối tượng
- c) Tạo sự tin tưởng, hòa đồng với đối tượng
- d) Tất cả các những yêu cầu nêu trên

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

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

- 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
 - b) Chú ý đến nhu cầu, thói quen, sở thích của đối tượng
 - c) Chân thành và đáp ứng mọi nhu cầu của đối tượng
 - d) Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến
- 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
 - b) Chú ý đến giá trị mà đối tượng quan tâm đến
 - c) Chú ý đến nhu cầu, thói quen, sở thích của đối tượng
 - d) Chân thành và đáp ứng mọi nhu cầu của đối tượng
- 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
 - b) Bạn cần có bằng chứng của riêng mình để tránh sự “ngu dốt đa nguyên”
 - c) Bạn cần chắc chắn rằng, mình thật sự thích và mong muốn có nó (sản phẩm, vật phẩm...)
 - d) Tất cả những lý do nêu trên
- 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
 - b) Bạn cần có bằng chứng của riêng mình để tránh sự “ngu dốt đa nguyên”
 - c) Bạn cần chắc chắn rằng, mình thật sự thích và mong muốn có nó (sản phẩm, vật phẩm...)
 - d) Tất cả những lý do nêu trên