

NỘI DUNG ÔN TẬP GIÁO DỤC SỨC KHỎE – KỸ NĂNG GIAO TẾP

- Câu 1 :** Phương pháp truyền thông gián tiếp:
- A. Viết thư
 - B. Gọi điện thoại
 - C. Gửi mail
 - D. Ghi âm
- Câu 2 :** Nhược điểm của phương pháp truyền thông trực tiếp:
- A. Không đề cập vấn đề riêng tư
 - B. Không nhận phản hồi trực tiếp
 - C. Giới hạn độ dài
 - D. Khó tạo dư luận
- Câu 3 :** Học tập ở người lớn tuổi bắt đầu từ:
- A. Cảm giác
 - B. Suy nghĩ
 - C. Hành động
 - D. Kinh nghiệm
- Câu 4 :** Phương tiện ÍT ĐƯỢC DÙNG trong truyền thông đại chúng:
- A. Băng ghi âm
 - B. Tạp chí
 - C. Tranh lật
 - D. Áp phích
- Câu 5 :** Đặc điểm nào đúng với góc truyền thông GDSK:
- A. Không dùng chung với phòng họp
 - B. Diện tích thật rộng rãi
 - C. Chọn nơi kín đáo
 - D. Mọi NVYT đều có thể dùng được
- Câu 6 :** Hình thức truyền thông trực tiếp:
- A. Báo chí
 - B. Truyền hình
 - C. Phát thanh
 - D. Mít tinh
- Câu 7 :** Để lựa chọn nội dung, phương pháp, phương tiện phù hợp phải xác định đúng:
- A. Mục đích
 - B. Chủ đề
 - C. Mục tiêu
 - D. Đối tượng
- Câu 8 :** Mô hình GDSK nào việc tiếp nhận kiến thức bắt nguồn từ chính bản thân người dân:
- A. Dự phòng
 - B. Căn cơ
 - C. Nâng cao nội lực
 - D. Một câu trả lời khác
- Câu 9 :** Điều nào đúng với thảo luận nhóm:
- A. Câu hỏi, vấn đề phải mang tính thời sự
 - B. Số lượng tối thiểu 10 người
 - C. “Kể chuyện vòng quanh”
 - D. Không nên ngồi vòng tròn
- Câu 10 :** Bước thứ hai trong kế hoạch truyền thông GDSK là:
- A. Phối hợp hoạt động
 - B. Xác định mục tiêu
 - C. Triển khai thực hiện
 - D. Lựa chọn nguồn lực
- Câu 11 :** Đặc điểm của phương pháp đóng vai:
- A. Thời gian thảo luận khoảng 20 phút
 - B. Thời gian đóng vai không quá 5 phút
 - C. Cần nhận định rõ đúng-sai, hay-dở
 - D. Không lặp đi lặp lại
- Câu 12 :** Ưu điểm của phương pháp truyền thông GDSK với cá nhân:
- A. Không đòi hỏi kỹ năng
 - B. Nhanh chóng
 - C. Ít tốn kém
 - D. Đề cập vấn đề riêng tư
- Câu 13 :** Phần lớn thông điệp truyền thông đạt hiệu quả dựa vào:
- A. Lời nói
 - B. Âm điệu, giọng nói
 - C. Uy tín người chuyển tải
 - D. Cử chỉ, nét mặt
- Câu 14 :** Hành vi nào cần thay đổi:
- A. Cán bộ y tế đeo nữ trang
 - B. Tắm vào sáng sớm
 - C. Dùng phân tươi tưới cây
 - D. Đeo vòng kiềng cho bé “khó nuôi”
- Câu 15 :** Bước thứ tư trong kế hoạch truyền thông GDSK là:
- A. Phối hợp hoạt động
 - B. Xác định mục tiêu
 - C. Lựa chọn nguồn lực
 - D. Triển khai thực hiện
- Câu 16 :** Phương tiện truyền thông nghe nhìn:
- A. Bảng viết
 - B. Bài hát
 - C. Áp phích
 - D. Tạp chí
- Câu 17 :** Đây là những nội dung chính cần truyền thông về KHHGD, NGOẠI TRỪ:
- A. Khoảng cách giữa 2 lần mang thai
 - B. Số lần sinh con

- C. Các biện pháp tránh thai
D. Nuôi con bằng sữa mẹ
- Câu 18 :** Đây là những hành vi có lợi cho sức khoẻ, NGOẠI TRỪ:
A. Kế hoạch hóa gia đình bằng bao cao su
B. Bú sữa non
C. Nuôi con bằng sữa bình
D. Cai sữa muộn
- Câu 19 :** Đây là những kỹ năng truyền đạt tốt, NGOẠI TRỪ:
A. Tập trung lắng nghe
B. Thảo luận, làm rõ vấn đề
C. Tranh luận tới cùng để tìm ra chân lý
D. Không ngắt lời đối tượng
- Câu 20 :** Trước khi lập kế hoạch truyền thông GDSK cần phải:
A. Thăm dò phản ứng
B. Xác định mục tiêu
C. Tiến hành khảo sát
D. Tìm nguồn hỗ trợ
- Câu 21 :** Nhóm rất tích cực thử nghiệm các ý kiến mới, dám làm, dám chịu trách nhiệm
A. Sớm chấp nhận
B. Khởi xướng
C. Đa số sớm
D. Gương mẫu
- Câu 22 :** Ưu điểm của phương pháp truyền thông trực tiếp:
A. Có thể điều chỉnh ứng xử phù hợp
B. Thông tin đến được nhiều người
C. Nội dung mang tính thống nhất
D. Nhanh, tiết kiệm thời gian
- Câu 23 :** Các thao tác mới bắt nguồn từ
A. Quan sát
B. Vận dụng
C. Thực hành
D. Kinh nghiệm
- Câu 24 :** Ưu điểm của phương pháp truyền thông GDSK cho cộng đồng:
A. Thông tin cung cấp rất đồng đều
B. Người xem rất tập trung
C. Tạo phong trào, tạo dư luận
D. Tạo ra sự chủ động của người tham dự
- Câu 25 :** Đây là những chỉ số dùng để đánh giá kết quả kế hoạch GDSK, NGOẠI TRỪ:
A. Thay đổi được hành vi
B. Số lần tổ chức
C. Số lượt người tham gia
D. Kinh phí thực hiện
- Câu 26 :** Điều kiện để người lớn học tập tốt:
A. Nội dung ngắn gọn
B. Nội dung thiết thực
C. Ít tốn kém
D. Tranh thủ thời gian
- Câu 27 :** Ưu điểm của truyền thông đại chúng
A. Phản hồi trực tiếp
B. Có thể điều chỉnh nội dung trực tiếp
C. Nội dung mang tính thống nhất
D. Nội dung phù hợp với từng đối tượng cụ thể
- Câu 28 :** Bước đầu tiên của giao tiếp là:
A. Tổng hợp thông tin
B. Thu thập thông tin
C. Giải thích thông tin
D. Phản ánh thông tin
- Câu 29 :** Yếu tố nào ảnh hưởng đến nhận thức trong quá trình giáo dục sức khoẻ:
A. Thể lực
B. Thói quen
C. Kinh nghiệm
D. Cảm xúc
- Câu 30 :** Đây là những nội dung cần truyền thông tại cộng đồng, NGOẠI TRỪ:
A. Các rối loạn do thiếu iode
B. Giáo dục giới tính
C. Bệnh gù vẹo cột sống ở học sinh
D. Tác hại của nghiện games
- Câu 31 :** Trong tiêu chuẩn của thông điệp truyền thông, chữ C có nghĩa là:
A. Tính đơn giản
B. Tính chính xác
C. Tính ngắn gọn
D. Tính sáng sủa
- Câu 32 :** Đây là những thành phần của mục tiêu, NGOẠI TRỪ:
A. Tiêu chuẩn đạt được
B. Kinh phí thực hiện
C. Thời gian hoàn thành
D. Đối tượng giáo dục
- Câu 33 :** Căn cứ có giá trị nhất để đánh giá đúng hiệu quả của công tác GDSK là:
A. Số lượng và chất lượng của các phương tiện GDSK được sử dụng
B. Nhận định xác đáng của chính quyền
C. Việc làm cụ thể của đối tượng được GDSK
D. Số người tham dự và số buổi tuyên truyền
- Câu 34 :** Phương tiện truyền thông hạn chế dùng ở nông thôn:
A. Phim ảnh
B. Áp phích

- C. Tạp chí
- Câu 35 :** Hành vi nào cần thay đổi:
- A. Thích đi xe máy
C. An thật gia cầm
- Câu 36 :** Phương pháp truyền thông trực tiếp:
- A. Truyền hình
C. Báo chữ
- Câu 37 :** Đây là những nội dung chính cần truyền thông về tiêu chảy, NGOẠI TRỪ:
- A. Các dấu hiệu mất nước
C. Cách bù dịch cho trẻ
- Câu 38 :** Trong kế hoạch GDSK, nội dung nào KHÔNG cần thiết phải đưa vào bảng:
- A. Đối tượng
C. Nội dung mẫu chốt
- Câu 39 :** Hình thức truyền thông trực tiếp:
- A. Báo chí
C. Hội họp
- Câu 40 :** Trong các chỉ số đánh giá kết quả kế hoạch GDSK, chỉ số quan trọng nhất là:
- A. Số phương tiện sử dụng
C. Số lần tổ chức
- Câu 41 :** Phương pháp phù hợp với mục tiêu giáo dục sức khỏe về thực hành:
- A. Thảo luận nhóm
C. Thuyết trình
- Câu 42 :** Trong chu trình thay đổi thái độ, bước khó thực hiện nhất là:
- A. Nhận ra hành vi có hại
C. Thử nghiệm hành vi mới
- Câu 43 :** Thông tin mà đối tượng bắt buộc phải được cung cấp và thực hiện được:
- A. “Nên biết”
C. “Cần biết”
- Câu 44 :** Hình thức truyền thông đại chúng:
- A. Văng gia
C. Phát thanh
- Câu 45 :** Phương tiện GDSK nào phù hợp với đối tượng là người nông dân:
- A. Hò, vè
C. Bảng viết
- Câu 46 :** Thu thập thông tin qua nguồn sơ cấp:
- A. Hồ sơ
C. Tài liệu
- Câu 47 :** Thông điệp truyền thông nên dùng từ một vần, phổ thông ... đây là tính:
- A. Sáng sủa
C. Chính xác
- Câu 48 :** Khi xây dựng góc truyền thông cần chú ý:
- A. Chọn nơi kín đáo
C. Hạn chế người qua lại
- Câu 49 :** Giáo dục sức khỏe cấp II dành cho:
- A. Người khỏe mạnh
C. Người tàn tật
- Câu 50 :** Điều KHÔNG NÊN LÀM khi sử dụng kỹ năng nói chuyện sức khỏe:
- A. Đặt câu hỏi
C. Thuyết trình “suông” (không thiết bị)
- Câu 51 :** Điều nào sau đây KHÔNG ĐÚNG với giáo dục sức khỏe:
- A. Là một phần của CSSK
C. Là một quá trình giao tiếp
- D. Truyền hình
B. Đi ngủ muộn
D. Thích ngủ trưa
B. Phát thanh
D. Hội họp
B. Cách phòng bệnh tiêu chảy
D. Các thuốc cầm tiêu chảy
B. Lượng giá
D. Phương pháp
B. Phát thanh
D. Fax
B. Số lượt sử dụng phương tiện
D. Có thay đổi được hành vi không
B. Vấn đáp
D. Trình diễn
B. Đánh giá thử nghiệm
D. Quan tâm hành vi có lợi
B. “Có thể biết”
D. “Phải biết”
B. Thực địa
D. Điện thoại
B. Kịch
D. Áp phích
B. Biên bản
D. Quan sát
B. Đơn giản
D. Ngắn gọn
B. Hạn chế treo các dụng cụ trực quan
D. Không dùng chung với phòng họp
B. Người bệnh mạn tính
D. Người bệnh
B. Để mọi người “rì rầm” nhóm nhỏ
D. Quá gần gũi với đối tượng
B. Mang tính tự nguyện
D. Đồng nghĩa với nâng cao sức khỏe

- Câu 52 :** Đây là những yêu cầu đối với nội dung GDSK, NGOẠI TRỪ:
- A. Đơn giản, dễ hiểu
B. Bao quát, mở rộng
C. Phù hợp đối tượng
D. Đầy đủ, chính xác
- Câu 53 :** Bước thứ hai trong chu trình thay đổi thái độ là:
- A. Quan tâm đến cái mới
B. Nhận ra cái hiện có
C. Đánh giá cái mới
D. Thử nghiệm cái mới
- Câu 54 :** “80% các bà mẹ nuôi con nhỏ dưới 5 tuổi ở xã X pha được dung dịch ORESOL đúng phương pháp tại nhà”. Cụm từ “tại nhà” là:
- A. Yêu cầu
B. Điều kiện
C. Địa điểm
D. Tiêu chuẩn
- Câu 55 :** Đây là những tiêu chuẩn cơ bản của phương tiện truyền thông tốt, NGOẠI TRỪ:
- A. Dễ nhìn
B. Dễ hiểu
C. Đơn giản
D. Ít tốn kém
- Câu 56 :** Yếu tố nào ảnh hưởng trực tiếp đến thay đổi hành vi sức khỏe:
- A. Kiến thức
B. Bản năng
C. Kinh nghiệm
D. Môi trường
- Câu 57 :** Phương tiện truyền thông nghe nhìn:
- A. Thư
B. Khẩu hiệu
C. Kịch
D. Mẫu vật
- Câu 58 :** Bước thứ 2 trong chu trình giáo dục sức khỏe là:
- A. Hỗ trợ của người dân
B. Huy động cộng đồng
C. Phát hiện vấn đề sức khỏe
D. Tạo lòng tin
- Câu 59 :** Truyền thông-GDSK với cá nhân thường dùng hình thức:
- A. Thảo luận
B. Nhóm giúp bạn
C. Đóng vai
D. Khuyên bảo
- Câu 60 :** Điều nào đúng với tư vấn:
- A. Không phải đảm bảo bí mật
B. Người tư vấn quyết định kết quả
C. Chỉ nên đưa các thông tin quan trọng
D. Đối tượng tự nhận ra vấn đề của họ
- Câu 61 :** Hình thức truyền thông gián tiếp:
- A. Hội họp
B. Thảo luận nhóm
C. Điện thoại
D. Phát thanh
- Câu 62 :** Diễn tiến quá trình học tập ở người lớn bắt đầu từ:
- A. Lập kế hoạch
B. Động viên, khuyến khích
C. Cảm giác, ý tưởng
D. Hành động cụ thể
- Câu 63 :** Bước đầu tiên trong việc lập kế hoạch giáo dục sức khỏe là xác định:
- A. Mục tiêu
B. Địa điểm
C. Nguồn lực
D. Vấn đề ưu tiên
- Câu 64 :** Khi lập kế hoạch GDSK, những nội dung sau nên đưa vào bảng, NGOẠI TRỪ:
- A. Đánh giá
B. Phương tiện
C. Nội dung mẫu chốt
D. Đối tượng
- Câu 65 :** Chuẩn mực của hành vi được quy định bởi:
- A. Quy ước của cộng đồng
B. Nhận thức của cá nhân
C. Các vi phạm pháp luật
D. Trình độ thẩm mỹ của cá nhân
- Câu 66 :** Nhược điểm của phương pháp truyền thông gián tiếp tiếp:
- A. Truyền thông một chiều
B. Nội dung không tin cậy
C. Nội dung không được củng cố
D. Thông tin không đến được nhiều người
- Câu 67 :** Khi truyền thông, hãy cố gắng giao tiếp với mọi người bằng mối quan hệ:
- A. Chăm sóc (người lớn-người nhỏ)
B. Chỉ trích (cha mẹ-con cái)
C. Tôn trọng (người lớn-người lớn)
D. Thầy trò (truyền đạt-nhận kiến thức)
- Câu 68 :** Điều nào phù hợp trong quá trình thay đổi hành vi:
- A. Chấp nhận tâm lý đối kháng
B. Cái mới phải áp đảo cái cũ
C. Nhận xét trực diện các quan niệm
D. Chấp nhận các ý kiến đối chọi

- Câu 69 :** Phương pháp truyền thông trình diễn được chọn khi:
- A. Cần có sự hợp lực của nhiều người
B. Đối tượng là cá nhân hoặc nhóm nhỏ
C. Cần phối hợp lý thuyết với thực hành
D. Cần đảm bảo nội dung thống nhất
- Câu 70 :** Đây là những chỉ số dùng để đánh giá kết quả GDSK, NGOẠI TRỪ:
- A. Kinh phí thực hiện
B. Số người tham gia
C. Số người thay đổi
D. Số lần tổ chức
- Câu 71 :** Ưu điểm nổi bật nhất của truyền thông GDSK bằng bài hát:
- A. Ít tốn kém
B. Dễ nhớ
C. Tạo không khí vui vẻ
D. Chuyển tải đầy đủ nội dung
- Câu 72 :** Hình thức truyền thông GDSK cá nhân:
- A. Bạn giúp bạn
B. Trình diễn
C. Vãng gia
D. Đóng vai
- Câu 73 :** Diện tích tối thiểu của góc truyền thông phải đủ chỗ cho:
- A. 20 người
B. 5 người
C. 15 người
D. 10 người
- Câu 74 :** Sắp xếp các thông tin cùng loại vào cùng nhóm với nhau. Đây là kỹ năng:
- A. Tổng hợp thông tin
B. Phản ánh thông tin
C. Phân tích thông tin
D. Lý giải thông tin
- Câu 75 :** “thông tin, động viên và giúp đỡ quần chúng chấp nhận và duy trì những hành vi có lợi cho sức khoẻ”. Đây là định nghĩa về Giáo dục sức khoẻ của:
- A. Taskforce-1976
B. WHO-1977
C. Bộ Y tế-1993
D. Badgly-1975
- Câu 76 :** Động từ xác định mục tiêu nào sau đây chưa đạt:
- A. Trình bày được ...
B. Xác định đúng ...
C. Thực hiện được ...
D. Hiểu được ...
- Câu 77 :** Phương tiện truyền thông trực quan:
- A. Máy chiếu
B. Báo
C. Múa rối
D. Băng ghi âm
- Câu 78 :** Hiểu biết của con người về một lĩnh vực nào đó gọi là:
- A. Thông tin
B. Thông điệp
C. Một câu trả lời khác
D. Kiến thức
- Câu 79 :** Khái niệm nào ít quan tâm đến người nhận:
- A. Giáo dục sức khoẻ
B. Truyền thông
C. Tư vấn
D. Thông tin
- Câu 80 :** Tiêu chuẩn của áp phích:
- A. Xa 3m đọc được
B. Treo nơi nhiều người qua lại
C. Xa 6m nhìn rõ hình ảnh
D. Tất cả đúng
- Câu 81 :** Phương tiện GDSK nào phù hợp với đối tượng là người trí thức:
- A. Mô hình
B. Tất cả đúng
C. Khẩu hiệu
D. Truyền hình
- Câu 82 :** Việc nên làm sau khi hoàn thành kế hoạch GDSK là:
- A. Tìm nguồn lực
B. Thí điểm
C. Triển khai diện rộng
D. Viết nội dung
- Câu 83 :** Kích cỡ chữ trên áp phích phải đủ lớn để đọc được với khoảng cách tối thiểu:
- A. 4m
B. 5m
C. 6m
D. 3m
- Câu 84 :** Khi khuyến bảo trẻ em cần lưu ý:
- A. Không nên tham gia các trò chơi của trẻ
B. Hạn chế tạo bầu không khí quá vui vẻ
C. Có thể dùng phương pháp “dụ ngọt”
D. Tránh chiều theo ý trẻ
- Câu 85 :** “Bỏ thuốc lá khó quá!”. Đây là giai đoạn nào của chu trình thay đổi thái độ:
- A. Nhận ra hành vi có hại
B. Quan tâm hành vi có lợi
C. Thử nghiệm hành vi mới
D. Đánh giá thử nghiệm

- Câu 86 :** Giáo dục sức khỏe là nhiệm vụ chủ yếu của:
- A. Mọi người dân
B. Chính quyền địa phương
C. Cán bộ y tế, ngành y tế
D. Đoàn thanh niên
- Câu 87 :** Thành phần nào KHÔNG bắt buộc phải có trong mục tiêu giáo dục sức khỏe:
- A. Hành vi
B. Đối tượng
C. Thời gian
D. Điều kiện
- Câu 88 :** Động từ xác định mục tiêu nào sau đây chưa đạt:
- A. Trình bày được
B. Hiểu được
C. Xác định đúng
D. Thực hiện được
- Câu 89 :** Giáo dục sức khỏe cấp I dành cho những người:
- A. Tâm thần
B. Lao động nặng
C. Khỏe mạnh
D. Đang bị bệnh
- Câu 90 :** Thông điệp được ghi nhận tốt nhất bằng:
- A. Xúc giác
B. Thính giác
C. Thị giác
D. Vận dụng
- Câu 91 :** Đây là những thành phần của hành vi, NGOẠI TRỪ:
- A. Trí tuệ
B. Nhận thức
C. Thực hành
D. Thái độ
- Câu 92 :** Thời gian cho một đoạn phim truyền thông thường không nên quá:
- A. 10 phút
B. 40 phút
C. 20 phút
D. 30 phút
- Câu 93 :** Hình thức truyền thông GDSK nhóm:
- A. Chat
B. Thảo luận
C. Hội họp
D. Viết thư
- Câu 94 :** Để sử dụng có hiệu quả các phương pháp và phương tiện GDSK đã được lựa chọn, ta dựa vào:
- A. Năng lực chuyên môn sẵn có
B. Các mục tiêu GDSK đã ấn định
C. Nội dung GDSK đã soạn thảo
D. Số lượng người tuyên truyền
- Câu 95 :** Điểm khác biệt cơ bản trong các mô hình giáo dục sức khỏe là:
- A. Mức độ đạt được của chương trình
B. Quy mô chuyển đổi thái độ
C. Cách thức cung cấp kiến thức
D. Biện pháp hỗ trợ hành vi
- Câu 96 :** “Giúp quần chúng đạt được sức khỏe bằng chính nỗ lực của họ”. Đây là định nghĩa về Giáo dục sức khỏe của:
- A. Badgly-1975
B. Bộ Y tế-1993
C. WHO-1977
D. Taskforce-1976
- Câu 97 :** Phương pháp phù hợp với GDSK về nội dung thực hành:
- A. Làm mẫu
B. Tư vấn
C. Thuyết trình
D. Thảo luận nhóm
- Câu 98 :** Đây là những tiêu chuẩn của phương tiện truyền thông GDSK, NGOẠI TRỪ:
- A. Đặc thù từng địa phương
B. Chủ đề rõ ràng
C. Ít tốn kém
D. Ý nghĩa sâu xa
- Câu 99 :** Đặc điểm nào KHÔNG ĐÚNG với giáo dục sức khỏe:
- A. Hiệu quả cao, chi phí thấp
B. Là nhiệm vụ của mọi người
C. Tự chịu trách nhiệm về sức khỏe
D. Có thể thay thế các dịch vụ y tế
- Câu 100 :** Bước thứ ba trong truyền thông nhóm là:
- A. Dẫn dắt thảo luận
B. Cung cấp thông tin
C. Giới thiệu mục đích
D. Ứng dụng thực tiễn
- Câu 101 :** Đây là những mục tiêu của giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
- A. Tạo niềm tin cho bản thân
B. Nhận phản hồi từ người nghe
C. Giúp người nghe hiểu điều ta muốn nói
D. Duy trì mối quan hệ
- Câu 102 :** Đây là những mục tiêu của giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
- A. Giúp người nghe hiểu được
B. Nhận phản hồi từ người nghe
C. Chuyển tải thông điệp
D. Tạo quan hệ mới

- Câu 103 :** Chữ W trong phương pháp “WWWWH” là:
- A. Ở đâu
B. Ai
C. Tại sao
D. Việc gì
- Câu 104 :** Yêu cầu quan trọng nhất trong kỹ năng làm việc nhóm là:
- A. Không dựa dẫm
B. “Độc lập tác chiến”
C. Năng lực “đa năng”
D. Lắng nghe
- Câu 105 :** Sự im lặng là hành vi giao tiếp:
- A. Hình thể
B. Ngôn ngữ
C. Cận ngôn ngữ
D. Phi vật thể
- Câu 106 :** “Mọi lý thuyết đều là màu xám còn cây đời mãi mãi xanh tươi” Đây là thủ thuật:
- A. “Tìm đồng minh”
B. Thuyết phục bằng hành động
C. Phản bác khéo léo
D. Không nhượng bộ
- Câu 107 :** Loại người nào hay sử dụng cụm từ “Nếu ai cũng làm tốt thì tôi mới làm tốt được”:
- A. Không có lập trường
B. Chủ nghĩa cá nhân
C. Vô trách nhiệm
D. Thiếu sự tôn trọng
- Câu 108 :** Đây là những đặc điểm của giao tiếp không dùng lời, NGOẠI TRỪ:
- A. Giá trị cao
B. Mang tính cụ thể
C. Phụ thuộc vào văn hóa
D. Thể hiện bằng cử chỉ, điệu bộ
- Câu 109 :** Nhóm chính thức:
- A. Tổ học tập
B. Tổ xung kích
C. Nhóm bè bạn
D. Nhóm đồng hương
- Câu 110 :** Bạn đang giải lao thì chuông reo vào lớp. Việc vào lớp được xem là:
- A. Quan trọng nhưng không khẩn cấp
B. Không quan trọng nhưng khẩn cấp
C. Quan trọng và khẩn cấp
D. Không quan trọng và không khẩn cấp
- Câu 111 :** Đây là những nguyên tắc làm việc nhóm, NGOẠI TRỪ:
- A. Thiết lập thứ bậc
B. Ủy thác
C. Khuyến khích óc sáng tạo
D. Tạo sự đồng thuận
- Câu 112 :** Khi gặp câu hỏi cố tình dồn bạn vào chân tường, bạn nên:
- A. Trả lời trực tiếp
B. Đánh trống lảng
C. Mỉm cười
D. Tìm cách trì hoãn
- Câu 113 :** “Lời nói chẳng mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau” Đây là thủ thuật:
- A. “Ném đá thăm đường”
B. Đối đáp mềm mỏng
C. An ý bằng ngụ ngôn
D. Phản bác khéo léo
- Câu 114 :** Trường hợp nào được xem là giao tiếp cận ngôn ngữ:
- A. Sự im lặng
B. Ngôn ngữ vùng miền
C. Ánh mắt
D. Giọng nói
- Câu 115 :** Câu nói nào nên dùng trong giao tiếp:
- A. “Tôi sẽ làm”
B. “Sao cũng được”
C. “Tôi e rằng”
D. “Được, tôi sẽ thử”
- Câu 116 :** Trong giao tiếp, vấn đề quan trọng nhất là:
- A. Giữ vị thế chủ động
B. Thu nhận phản hồi
C. Theo dõi đáp ứng của người nghe
D. Chuyển tải thông tin hiệu quả
- Câu 117 :** Nội dung của các hình thức giao tiếp qua chữ viết, lời nói ... gọi là:
- A. Kênh truyền thông
B. Thông điệp
C. Bối cảnh
D. Kênh truyền đạt
- Câu 118 :** Bạn đang học bài thì chuông điện thoại reo Bạn sẽ:
- A. Tiếp tục học, sau đó nghe điện thoại
B. Vừa nghe điện thoại, vừa học bài
C. Ngưng học bài, nghe điện thoại
D. Không câu nào đúng
- Câu 119 :** Khi phỏng vấn, bạn nên chứng minh kỹ năng ra quyết định bằng:
- A. Đối đáp mạch lạc
B. Kiến thức hiểu biết
C. Xây dựng kế hoạch tương lai
D. Sự kiên thực tế
- Câu 120 :** Chữ K trong phương pháp “HKKK” là:

- A. Kiểm tra
C. Khuyên
- Câu 121 :** Bạn đang làm bài kiểm tra thì chuông điện thoại reo. Việc nghe điện thoại được xem là:
A. Quan trọng nhưng không khẩn cấp
C. Không quan trọng nhưng khẩn cấp
- Câu 122 :** Cụm từ nào phù hợp với người có học vấn thấp:
A. Mèo nào cắn mỉu nào
C. Ngôn ngữ tinh tế
- Câu 123 :** Bước quan trọng nhất của việc tiếp cận con người ở góc độ “không tốt, không xấu” là:
A. Lắng nghe
C. Chấp nhận
- Câu 124 :** Nguyên nhân gây khó hiểu thông điệp:
A. Mức độ tập trung
C. Thành kiến
- Câu 125 :** Trường hợp nào được gọi là giao tiếp cận ngôn ngữ:
A. Giọng nói
C. Hình ảnh
- Câu 126 :** Đây là những điều cần lưu ý khi tranh luận, NGOẠI TRỪ:
A. Kiên định, quyết đoán
C. Giọng nói mềm mỏng
- Câu 127 :** Đây là những điều nên tránh trong giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
A. Phát triển câu chuyện xoay quanh chủ đề
C. Nói nửa chừng rồi dừng lại
- Câu 128 :** Trạng thái ức chế không hoàn toàn của vỏ não:
A. Ám thị khi thức
C. Tự ám thị
- Câu 129 :** Mơ mộng, ích kỷ, thích chiều chuộng, “điệu” ... là những đặc điểm của tính cách:
A. Trí tuệ
C. Nghệ sĩ
- Câu 130 :** Chữ C trong công thức NCCMT có nghĩa là:
A. Ngồi hơi cúi về trước
C. Nói chuyện cởi mở
- Câu 131 :** Yếu tố quan trọng nhất để tạo sự tương đồng trong buổi đầu gặp gỡ là:
A. Cách ăn mặc
C. Sự nhún nhường
- Câu 132 :** Để chứng minh kỹ năng giao tiếp tốt, bạn ưu tiên tập trung thể hiện bằng:
A. Cách đối đáp
C. Cách ăn mặc
- Câu 133 :** Chữ W trong phương pháp “WWWVWH” là:
A. Tại sao
C. Khi nào
- Câu 134 :** Nếu đối tượng dễ phản ứng, ta nên:
A. Nói ẩn ý bằng ngụ ngôn
C. Thừa nhận trước, chuyển hướng sau
- Câu 135 :** Yếu tố trung tâm trong cấu trúc căn nguyên tâm lý:
A. Thái độ
C. Xúc cảm
- Câu 136 :** Các thành viên trong nhóm thường rụt rè và “giữ ý” trong giai đoạn:
A. Bình thường hóa
C. Hình thành
- Câu 137 :** Điều kiện đầu tiên để trở thành một người giao tiếp tốt là:
A. Sự tự tin
- B. Khuyến khích
D. Khen
- B. Quan trọng và khẩn cấp
D. Không quan trọng và không khẩn cấp
- B. Hành xử chuẩn mực
D. Tình làng nghĩa xóm
- B. Tạo đồng cảm
D. Tạo dư luận ủng hộ
- B. Lo âu, mong đợi
D. Giá trị không cao
- B. Điều bộ
D. Cử chỉ
- B. Thái độ công bằng
D. Mục đích rõ ràng
- B. Không trả lời thẳng vào câu hỏi
D. Thì thầm với vài người trong đám đông
- B. Ám thị
D. Thôi miên
- B. Nghi ngờ
D. Hysterie
- B. Lắng nghe chăm chú
D. Làm việc cần cù
- B. Ngôn ngữ
D. Sự chia sẻ
- B. Lắng nghe
D. Ánh mắt
- B. Việc gì
D. Ai
- B. Đi thẳng vào vấn đề
D. Dùng tình huống hài hước
- B. Hành vi
D. Nhân cách
- B. Xung đột
D. Hoạt động trôi chảy
- B. Xác định bối cảnh

- C. Am hiểu đối tượng
Câu 138 : Cách hữu hiệu nhất để nâng cao năng lực thành viên trong học nhóm là:
 A. Tôn trọng từng thành viên
 B. Thực hành bài tập nhóm
 C. Tuân thủ nội quy
 D. Tạo sự đoàn kết nhất trí
- Câu 139** : Đây là những yếu tố giúp bạn làm chủ thời gian, NGOẠI TRỪ:
 A. Ngăn nắp
 B. Lập thời khóa biểu
 C. Có người nhắc việc
 D. Kiên trì
- Câu 140** : Loại người nào hay sử dụng cụm từ “Vâng, nhưng”:
 A. Chủ nghĩa cá nhân
 B. Hứa hão
 C. Thiếu tôn trọng
 D. Thiếu quyết đoán
- Câu 141** : Thông tin nào KHÔNG CÓ trong danh mục hồ sơ của lưu đồ thông tin:
 A. Vị trí lưu
 B. Phân loại
 C. Ngày hủy
 D. Dạng hồ sơ
- Câu 142** : Ba nguyên tắc trong thương lượng:
 A. Quyết đoán-nhẫn nại-tôn trọng
 B. Tôn trọng-bình tĩnh-quyết đoán
 C. Nhẫn nại-tôn trọng-bình tĩnh
 D. Bình tĩnh-quyết đoán-nhẫn nại
- Câu 143** : Dạng nào của xung đột luôn lẫn tránh sự xung đột:
 A. Cạnh tranh
 B. Thỏa hiệp
 C. Nhượng bộ
 D. Cộng tác
- Câu 144** : Đây là những nguyên tắc giải quyết xung đột, NGOẠI TRỪ:
 A. Chú ý đến lợi ích hiện có
 B. Lắng nghe trước khi nói
 C. Đưa ra chủ thể
 D. Tách vấn đề ra khỏi con người
- Câu 145** : Hình ảnh lâm sàng bên trong của bệnh:
 A. Biểu tượng, suy luận về bệnh tật
 B. Cảm giác về bệnh tật
 C. Phản ứng, đáp ứng với bệnh tật
 D. Nhận thức, thái độ về bệnh tật
- Câu 146** : Bạn đang học trong lớp, việc nào cần ưu tiên:
 A. Nghe điện thoại
 B. Trả lời câu hỏi của bạn
 C. Trả lời câu hỏi của giáo viên khác
 D. Trả lời câu hỏi của giáo viên
- Câu 147** : Chữ K trong phương pháp “HKKKK” là:
 A. Khuyến
 B. Khen
 C. Kiểm tra
 D. Khuyến khích
- Câu 148** : Yếu tố được gọi là “ngôn ngữ không bằng lời”:
 A. Nhịp điệu của giọng nói
 B. Tư thế
 C. Những từ ẩn dụ
 D. Sự lưu loát
- Câu 149** : Điều nào luôn phải có đối với kỹ năng tạo thiện cảm:
 A. Sự tự tin
 B. “khiếu nói chuyện”
 C. Nụ cười
 D. Kiến thức
- Câu 150** : Điều nào sau đây khuyến khích phát sinh ý tưởng mới trong nhóm:
 A. Tư duy hành động nhóm
 B. Loại bỏ ý tưởng ngờ ngẩn
 C. Đề cao ý tưởng cá nhân
 D. Không công khai ý tưởng mới
- Câu 151** : Đây là những mục đích chính của giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
 A. Đáp ứng nhu cầu vật chất
 B. Đáp ứng nhu cầu tinh thần
 C. Tiếp nhận thông tin
 D. Hình thành mối quan hệ
- Câu 152** : Khi được hỏi về mức lương, bạn nên trả lời thế nào:
 A. Đưa ra mức cụ thể
 B. Tùy lãnh đạo
 C. Không quan tâm
 D. Trì hoãn trả lời
- Câu 153** : Yếu tố đau biểu hiện chủ yếu ở:
 A. Cử chỉ thân mình
 B. Khóc, rên, la
 C. Sự thay đổi tính tình
 D. Nét mặt
- Câu 154** : Bạn nên gửi thư cảm ơn vào thời điểm:
 A. Trước khi phỏng vấn
 B. Một thời điểm khác
 C. Trong buổi phỏng vấn
 D. Ngay sau khi phỏng vấn

- Câu 155 :** Bước cuối cùng trong giải quyết xung đột:
- A. Kiểm tra lại vấn đề
B. Phác thảo hướng giải quyết
C. Thương lượng tìm giải pháp
D. Thiết lập bức tranh toàn vẹn về xung đột
- Câu 156 :** Kiểu người có khuôn mặt hình vuông, miệng rộng, mắt có thần:
- A. Trầm mặc
B. Thực hiện
C. Suy tư
D. Hoạt động
- Câu 157 :** Kiểu người giỏi chỉ huy, nhiều tham vọng, tính nóng nảy, tự kiêu:
- A. Hoạt động
B. Suy tư
C. Trầm mặc
D. Thực hiện
- Câu 158 :** Điều nào nên áp dụng trong giao tiếp:
- A. Đột ngột cao giọng
B. Trả lời thẳng vào câu hỏi
C. Không nên giải thích rõ ràng
D. Dùng ngôn ngữ “bác học”
- Câu 159 :** Đây là những chức năng của kênh giao tiếp không chính thức, NGOẠI TRỪ:
- A. Mở rộng thông tin
B. Lan truyền thông tin
C. Hình thành thông tin
D. Bổ sung thông tin
- Câu 160 :** Trường hợp nào được xem là giao tiếp cận ngôn ngữ:
- A. Cử chỉ
B. Nhấn giọng
C. Điều bộ
D. Không gian
- Câu 161 :** Điều nào đúng với stress:
- A. Tình huống nguy hiểm
B. Không có lợi
C. Trạng thái nguy kịch
D. “Sẵn sàng chiến đấu”
- Câu 162 :** Trường hợp đối tượng khẳng khăng đưa ra những đòi hỏi vô lý thì dùng thủ thuật:
- A. Tìm đồng minh
B. Không nhượng bộ
C. Phản bác khéo léo
D. Thừa nhận để chuyển hướng
- Câu 163 :** Dạng nào của xung đột thiếu tính quyết đoán nhưng có tính hợp tác cao:
- A. Cạnh tranh
B. Thỏa hiệp
C. Thích nghi
D. Cộng tác
- Câu 164 :** Ngôn ngữ vùng miền là hành vi giao tiếp:
- A. Cận ngôn ngữ
B. Phi vật thể
C. Ngôn ngữ
D. Hình thể
- Câu 165 :** Đối với những vấn đề then chốt, ta nên:
- A. Đi thẳng vào vấn đề
B. Đối đáp mềm mỏng, ý nghĩa sâu xa
C. Dùng tình huống hài hước
D. An ý bằng ngụ ngôn
- Câu 166 :** Nên bắt đầu giao tiếp bằng một đề tài có cùng hứng thú. Đây là thủ thuật:
- A. “Năm bắt nghệ thuật theo nhu cầu”
B. “Thừa nhận để chuyển hướng”
C. “Ném đá thăm đường”
D. “Tìm đồng minh”
- Câu 167 :** Điều nào sau đây được xem là quyết đoán:
- A. Cạnh tranh, tranh chấp
B. Năng nổ, nhiệt tình
C. Phiêu lưu mạo hiểm
D. Dám nghĩ dám làm
- Câu 168 :** Điều nào phù hợp khi giao tiếp nơi làm việc:
- A. Hạn chế phản hồi
B. Thông tin chuẩn hóa
C. Hạn chế cấp bậc
D. Tránh “nghe ngóng”
- Câu 169 :** Trạng thái tâm lý nhẹ nhất ở người bệnh là:
- A. Loạn thần kinh chức năng
B. Loạn thần kinh thực thể
C. Biến đổi tư duy
D. Biến đổi tâm lý
- Câu 170 :** Loại người nào hay sử dụng cụm từ “Tôi sẽ xem xét”:
- A. Trốn tránh vấn đề
B. Thiếu sự tôn trọng
C. Hứa hão
D. Chưa cố gắng hết sức
- Câu 171 :** Điều quan trọng nhất để thực hiện thủ thuật “ném đá thăm đường” là:
- A. Tìm điểm tương đồng
B. Đánh giá hoàn cảnh
C. Hài hước, bông đùa
D. Tạo sự tự tin
- Câu 172 :** Loại giao tiếp chiếm hiệu quả cao nhất:

- A. Cận ngôn ngữ
C. Phi ngôn ngữ
- Câu 173 :** Biện pháp giải quyết xung đột xảy ra do đề cao lợi ích cá nhân:
A. Cạnh tranh
C. Thỏa hiệp
- Câu 174 :** Trường hợp nào được gọi là giao tiếp phi ngôn ngữ:
A. Thông điệp bằng cử chỉ
C. Nội dung lời nói
- Câu 175 :** Bạn đang tiêm thuốc thì bác sỹ nhờ bạn nhận bệnh cấp cứu. Việc nhận bệnh được xem là:
A. Không quan trọng nhưng khẩn cấp
C. Quan trọng nhưng không khẩn cấp
- Câu 176 :** Bạn đang khám (chăm sóc) bệnh, người nhà bệnh nhân phòng kế bên nhờ bạn đến xem bệnh vì bệnh nhân ho nhiều Bạn sẽ:
A. Tiếp tục khám, sau đó sang khám bệnh nhân ho nhiều
C. Ngưng khám bệnh, sang khám bệnh nhân ho nhiều
- Câu 177 :** Bè phái thường được hình thành trong giai đoạn:
A. Xung đột
C. Bình thường hóa
- Câu 178 :** Khi được yêu cầu giới thiệu về bản thân, điều nào sau đây phù hợp:
A. Không ngắn quá 2 phút
C. Cố gắng rút gọn một cách trau chuốt
- Câu 179 :** Yếu tố nào bao trùm các yếu tố còn lại trong giao tiếp:
A. Phản hồi
C. Bối cảnh
- Câu 180 :** Trường hợp nào được xem là giao tiếp cận ngôn ngữ:
A. Diện mạo
C. Nụ cười
- Câu 181 :** Điều nào cần tránh trong giao tiếp:
A. Nhún nhường
C. Luôn đảm bảo tính hợp lý
- Câu 182 :** Điều nào đúng với đặc điểm của người quyết đoán:
A. Dám nghĩ dám làm
C. A và B đúng
- Câu 183 :** Nội dung của các hình thức giao tiếp qua chữ viết, lời nói ... gọi là:
A. Kênh truyền thông
C. Kênh truyền đạt
- Câu 184 :** Bạn đang học bài, việc nào nên ưu tiên làm trước:
A. Làm bài tập
C. Tiếp khách
- Câu 185 :** Điều kiện đầu tiên để trở thành một người giao tiếp tốt là:
A. Sự hiểu biết
C. Sự tự tin
- Câu 186 :** Các thành viên trong nhóm thường rụt rè và “giữ ý” trong giai đoạn:
A. Hình thành
C. Xung đột
- Câu 187 :** Nguyên nhân hàng đầu gây xung đột trong nhóm là do:
A. Mọi người cạnh tranh nhau
C. Mọi người chưa hiểu nhau
- Câu 188 :** Trong trường hợp khó thuyết phục bằng lý lẽ trực tiếp thì dùng thủ thuật:
A. Tình huống hài hước
B. Đối đáp mềm mỏng
- B. Ngôn ngữ
D. Ngôn ngữ hình thể
- B. Cộng tác
D. Tất cả đều đúng
- B. Thông điệp bằng văn bản
D. Thông điệp bằng hình ảnh
- B. Quan trọng và khẩn cấp
D. Không quan trọng và không khẩn cấp
- B. Tiếp tục khám và nhờ đồng nghiệp sang khám bệnh nhân ho nhiều
D. Ngưng khám, nhờ đồng nghiệp khám tiếp và sang khám bệnh nhân ho nhiều
- B. Hoạt động trôi chảy
D. Hình thành
- B. Cố gắng mở rộng càng tốt
D. Bao quát 4 giai đoạn cuộc đời
- B. Kênh truyền
D. Thông điệp
- B. Từ đệm
D. Nét mặt
- B. “Nhập gia tùy tục”
D. Hải hước
- B. Kiên định
D. A và B sai
- B. Thông điệp
D. Bối cảnh
- B. Đọc sách
D. Nghe điện thoại
- B. Lòng tự trọng
D. Sự chia sẻ
- B. Bình thường hóa
D. Hoạt động trôi chảy
- B. Không ai chịu nhường ai
D. Mọi người không chịu lắng nghe

- C. Ẩn ý ngụ ngôn
D. Nhượng bộ
- Câu 189 :** Hai yếu tố luôn có trong một thông điệp truyền thông là:
A. Cụ thể và tình cảm
B. Trí tuệ và tình cảm
C. Hợp lý và trí tuệ
D. Hợp lý và cụ thể
- Câu 190 :** Theo Laphôngten “Khi bạn nổi cáu”, ta nên:
A. Đùa lại một câu
B. Dùng câu mỉa mai
C. Im lặng
D. Cười huề
- Câu 191 :** Người trải nghiệm tốt thì khả năng chú ý ở vùng nào phát triển mạnh:
A. Vùng 1
B. Vùng 2
C. Vùng 3
D. Một câu trả lời khác
- Câu 192 :** Bước cuối cùng của việc tiếp cận con người ở góc độ “không tốt, không xấu” là:
A. Tạo dư luận ủng hộ
B. Tạo đồng cảm
C. Lắng nghe
D. Chấp nhận
- Câu 193 :** Trong giao tiếp nơi làm việc, điều nào sau đây là quan trọng:
A. Tại sao?
B. Ai?
C. Ở đâu?
D. Việc gì?
- Câu 194 :** Trường hợp nào được gọi là giao tiếp hình thể:
A. Cử chỉ
B. Âm điệu
C. Âm lượng
D. Giọng nói
- Câu 195 :** Trong yếu tố cấu thành giao tiếp, “context” nghĩa là:
A. Bối cảnh
B. Kênh truyền thông điệp
C. Phản hồi
D. Thông điệp
- Câu 196 :** Đây là những yếu tố cấu thành trong giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
A. Thông điệp
B. Phương tiện
C. Kênh truyền thông
D. Người nhận
- Câu 197 :** Trường hợp nào được xem là kênh giao tiếp chính thức:
A. Phản hồi thông tin
B. Phủ nhận thông tin
C. Lan truyền thông tin
D. Bổ sung thông tin
- Câu 198 :** Khi chuông điện thoại reo, câu đầu tiên nên nói sau khi nhắc điện thoại là:
A. Alô xin hỏi ai gọi vậy
B. Alô tôi là ...
C. Alô ai đó vậy
D. Alô xin hỏi cần gặp ai ạ
- Câu 199 :** Đây là những bí quyết làm chủ thời gian, NGOẠI TRỪ:
A. Ngăn nắp
B. Xây dựng thời khóa biểu
C. Quyết đoán
D. Sắp xếp thứ tự ưu tiên
- Câu 200 :** Để trở thành người giao tiếp tốt, yếu tố đầu tiên cần có đối với người gửi là:
A. Bản lĩnh
B. Sự tin tưởng
C. Kinh nghiệm
D. Khả năng truyền đạt
- Câu 201 :** Đây là những đặc tính cá nhân của ngôn ngữ, NGOẠI TRỪ:
A. Trình độ học vấn
B. Kinh tế
C. Tuổi tác
D. Nghề nghiệp
- Câu 202 :** Điều nào nên áp dụng trong giao tiếp:
A. Nói ra tất cả những điều mình biết
B. Chêm vào những từ đệm
C. Ngắt lời đối tượng khi sai lệch nội dung
D. Thì thầm chuyện riêng tư trong đám đông
- Câu 203 :** 2 yếu tố quan trọng của một thông điệp:
A. Tình cảm và trí tuệ
B. Sát hợp và tình cảm
C. Trí tuệ và logic
D. Logic và sát hợp
- Câu 204 :** Quyết đoán là sự cân bằng giữa:
A. Năng nổ và hiểu thắng
B. Rụt rè và thận trọng
C. Gay gắt và liều lĩnh
D. Một câu trả lời khác
- Câu 205 :** Chữ W trong phương pháp “WWWWH” là:
A. Việc gì
B. Khi nào
C. Tại sao
D. Ai

- Câu 206 :** Cụm từ nào nên dùng khi giao tiếp:
- A. Bé trai
B. Cháu mặc áo xanh
C. Cậu bé dễ thương
D. Cu Bin
- Câu 207 :** Khi được hỏi điều gì hấp dẫn bạn đến cơ quan mới. Bạn sẽ nhấn mạnh yếu tố nào:
- A. Các mối quan hệ
B. Khả năng thăng tiến
C. Tiền lương
D. Môi trường làm việc
- Câu 208 :** Đây là những diễn biến tâm lý thường gặp ở người bệnh, NGOẠI TRỪ:
- A. Lo lắng về bệnh tật
B. Hồi hộp chờ đợi
C. Hay thắc mắc
D. Không tin vào thầy thuốc
- Câu 209 :** Khi bệnh chuyển sang giai đoạn mạn tính thì yếu tố đóng vai trò quan trọng là:
- A. Khả năng chịu đựng
B. Cảm xúc dương tính
C. Khả năng kìm chế
D. Sự thích nghi
- Câu 210 :** Đặc điểm của giao tiếp phi ngôn ngữ:
- A. Chủ yếu là biểu lộ thái độ
B. Hành vi mang tính rất cụ thể
C. Giá trị thường không cao
D. Không phụ thuộc vào văn hóa
- Câu 211 :** Trong giao tiếp, điều quan trọng nhất là:
- A. Nói gì
B. Khi nào
C. Làm gì
D. Ai nói
- Câu 212 :** Đây là điều cần tránh trong thủ thuật “ném đá thăm đường”:
- A. Đi ngay vào vấn đề chính
B. Nói ít về mình
C. Bông đùa để phá bầu không khí căng thẳng
D. Tránh đụng đến quan điểm cá nhân
- Câu 213 :** Cách ăn mặc là hành vi giao tiếp:
- A. Hình thể
B. Cận ngôn ngữ
C. Ngôn ngữ
D. Hình ảnh
- Câu 214 :** Đây là những kỹ năng cơ bản cần có ở người điều hành nhóm, NGOẠI TRỪ:
- A. Đúng giờ
B. Tuân thủ nội quy
C. Ghi chép rõ ràng
D. Theo dõi, quan sát nhóm
- Câu 215 :** Trường hợp nào thuộc kênh giao tiếp chính thức:
- A. Bỏ sung thông tin
B. Báo cáo thông tin
C. Lan truyền thông tin
D. Mở rộng thông tin
- Câu 216 :** Loại người nào hay sử dụng cụm từ “Gì cũng được”:
- A. Trốn tránh vấn đề
B. Chưa cố gắng hết sức
C. Không có lập trường
D. Theo chủ nghĩa cá nhân
- Câu 217 :** Đây là những nguyên tắc ứng xử, NGOẠI TRỪ:
- A. Tìm ra dấu (-) trong vô số dấu (+)
B. Cân bằng dấu (+) và dấu (-)
C. Tìm ra dấu (+) trong vô số dấu (-)
D. Tăng dấu (+), giảm dấu (-)
- Câu 218 :** Tránh các tạp ngữ, sai ngữ pháp, phát âm sai... đây là đặc tính nào của ngôn ngữ:
- A. Tính phong phú
B. Tính trong sáng
C. Tính dễ hiểu
D. Tính đơn giản
- Câu 219 :** Điều nào hợp lý khi giao tiếp:
- A. Luôn chú ý đến tính hợp lý
B. Dẫn dắt đối tượng theo chủ đề
C. Bộc lộ tất cả ưu điểm của bản thân
D. Trình bày tường tận sự việc
- Câu 220 :** Từ đệm là hành vi giao tiếp:
- A. Cận ngôn ngữ
B. Phi vật thể
C. Ngôn ngữ
D. Hình thể
- Câu 221 :** Bước đầu tiên của việc tiếp cận con người ở góc độ “không tốt, không xấu” là:
- A. Chấp nhận
B. Lắng nghe
C. Tạo dư luận ủng hộ
D. Tạo đồng cảm
- Câu 222 :** Nghe tiếng xe đoán được tiếng xe của người thân. Đây là chú ý:
- A. Cao độ
B. Ra ngoài
C. Suy tưởng
D. Vào trong
- Câu 223 :** Phần tâm lý học nghiên cứu mối quan hệ giữa người bệnh và bệnh tật :

- A. Tâm lý học bệnh sinh
C. Tâm lý học môi trường
- Câu 224 :** Những thay đổi về hướng thú, tư duy, tri giác, giảm sút ý chí, ám thị ... gọi là:
A. Loạn thần kinh chức năng
C. Loạn tâm thần thực thể
- Câu 225 :** Phương sách tối ưu nhất trong thủ thuật “chuyển bại thành thắng “ là:
A. “Nịnh đầm”
C. “Hoãn binh”
- Câu 226 :** Yếu tố đóng vai trò quan trọng nhất trong kỹ năng lắng nghe:
A. Cử chỉ
C. Ánh mắt
- Câu 227 :** Thông tin nào KHÔNG CÓ trong danh mục hồ sơ của lưu đồ thông tin:
A. Tên hồ sơ
C. Nội dung hồ sơ
- Câu 228 :** Theo bạn, cách gọi nào sau đây nên áp dụng trong giao tiếp:
A. Này bé ơi!
C. CỤ gì ấy ơi!
- Câu 229 :** Đây là những nguyên tắc giải quyết các vấn đề trong nhóm, NGOẠI TRỪ:
A. Xử sự với người gây ra vấn đề
C. Làm thắm nhuần tính đồng đội
- Câu 230 :** Yếu tố nào nằm trong kênh truyền:
A. Bối cảnh
C. Thông điệp
- Câu 231 :** Đây là những yếu tố quan trọng trong giao tiếp, NGOẠI TRỪ:
A. Tạo ra nhiều tình huống
C. Không che giấu khuyết điểm
- Câu 232 :** Thời điểm áp dụng tự ám thị tốt nhất là:
A. Buổi trưa
C. Vừa ngủ dậy
- Câu 233 :** Để tiếp cận con người dưới góc độ “không tốt không xấu”, bước đầu tiên là:
A. Tạo dư luận ủng hộ
C. Tạo sự đồng cảm
- Câu 234 :** Trong các chỉ số đánh giá kết quả GDSK, chỉ số quan trọng nhất là:
A. Số người tham gia
C. Số lần tổ chức
- Câu 235 :** Ưu điểm của truyền thông trực tiếp:
A. Nội dung mang tính thống nhất
C. Cách truyền đạt phù hợp từng đối tượng
- Câu 236 :** Bài viết để đọc trên phát thanh thì thời gian không nên quá:
A. 20 phút
C. 25 phút
- Câu 237 :** Sự khác biệt cơ bản giữa Giáo dục sức khỏe và nâng cao sức khỏe là:
A. Quy mô tác động
C. Nội dung truyền thông
- Câu 238 :** Điều nào hợp lý khi sử dụng tranh để truyền thông GDSK:
A. Tranh có ý nghĩa trừu tượng
C. Mang tính chất khái quát hoá
- Câu 239 :** Phương tiện truyền thông trực quan:
A. Triển lãm
C. Phim ảnh
- Câu 240 :** Nếu truyền thông đơn thuần bằng phương pháp thuyết trình, đối tượng nhớ được khoảng:
A. 80 % nội dung
- B. Tâm lý học y học
D. Tâm lý học người bệnh
- B. Hội chứng tâm thần
D. Hội chứng tâm lý không đặc hiệu
- B. “Hài hước”
D. “Đâm lao theo lao”
- B. Dội âm
D. Tai
- B. Người quản lý
D. Người sử dụng
- B. Chị hai ơi!
D. Anh gì gì ơi!
- B. Không chuyện trò với từng người
D. Biến việc lớn thành việc nhỏ
- B. Người gửi
D. Người nhận
- B. Giao tiếp giống nhau với mọi người
D. Nên nhìn ở tư thế hơi nghiêng
- B. Buổi tối
D. Trước khi ngủ
- B. Thừa nhận
D. Lắng nghe
- B. Số người thay đổi
D. Phương tiện sử dụng
- B. Số người cần truyền thông rất lớn
D. Nội dung rất tin cậy
- B. 15 phút
D. 10 phút
- B. Mức độ đạt được
D. Chủ thể thực hiện
- B. Không nên chỉ dùng máu đen-trắng
D. Lời minh họa phải sâu sắc
- B. Truyền hình
D. Khẩu hiệu
- B. 40 % nội dung

- C. 20 % nội dung
- Câu 241 :** Ưu điểm của phương pháp truyền thông gián tiếp:
- A. Nội dung được củng cố thường xuyên
- C. Cảm nhận thái độ người nhận
- Câu 142 :** Khi áp dụng khuyến bảo trẻ em cần lưu ý:
- A. Chơi trò các em thích
- C. Không nuông chiều
- Câu 243 :** Hoạt động nào sau đây mang tính thụ động:
- A. Khái quát hóa các khái niệm
- C. Thực hiện thao tác
- Câu 244 :** Nhiệm vụ chính của người tư vấn là:
- A. Tạo mối quan hệ gần gũi
- C. Quyết định các lựa chọn
- Câu 245 :** Phương tiện GDSK nào phù hợp với học sinh trung tiểu học:
- A. Phim ảnh
- C. Tạp chí
- Câu 246 :** Các khái niệm mới bắt nguồn từ:
- A. Quan sát
- C. Kinh nghiệm
- Câu 247 :** Môi trường nào lời khuyên của nhân viên y tế đạt hiệu quả cao nhất:
- A. Tại nhà
- C. Bệnh viện
- Câu 248 :** Nhược điểm của truyền thông đại chúng:
- A. Tổn nhiều nhân lực
- C. Tổn kém thời gian
- D. 60 % nội dung
- B. Điều chỉnh thông điệp kịp thời
- D. Thay đổi cách truyền đạt
- B. Không nói chuyện trước với bố mẹ
- D. Phải tỏ ra nghiêm nghị
- B. Quan sát
- D. Đánh giá
- B. Cung cấp thông tin về sự việc
- D. Đưa ra các lựa chọn
- B. Băng ghi âm
- D. Khẩu hiệu
- B. Thực hành
- D. Vận dụng
- B. Hội nghị của hội phụ nữ, đoàn thanh niên...
- D. Trong lúc đang làm việc ngoài đồng, ở nhà
- B. Số đối tượng truyền thông hạn chế
- D. Không thu thập được phản hồi