第三章：沟通与教学技巧

单选题 ( 共19题)

第1题 (分值：10分)

在训练初期，下列哪种行为最可能有助于教练与客户建立默契？

A：目光频繁移开客户，防止紧盯着客户； 坐姿良好，身体稍微前倾

B：说话嗓音柔和友好；身靠椅背，两前臂随意交叉于胸前

C：直接、友好的眼神接触；在训练课程中始终保持微笑与热情的态度

D：言语自信；说话时使用流畅的手势语，倾听时双手要保持相对静止

第2题 (分值：10分)

下列哪一项描述与调查阶段的有效倾听最相关？

A：向客户提封闭式问题，以鼓励客户分享相关信息

B：仔细聆听客户的同时，根据聆听者自己的信念对信息进行重建

C：向客户提问，以鼓励的语言应对客户的回答并进一步提出开放性问题

D：当客户在说话时，教练做详细的记录

第3题 (分值：10分)

一位已训练几个月的客户告诉教练，自己的一位亲戚病得很严重。教练最适当的反应是？

A：“真不幸！我简直无法想象你如何承受这一点”

B：“你考虑过心理咨询吗？我有些客户通过心理咨询取得了巨大的成功”

C：“怎么回事？”

D：“太不幸了！请告诉我还有哪些心事”

第4题 (分值：10分)

下列哪一项描述最能体现SMART目标？

A：“我会通过优化饮食与运动来改善我的胆固醇与血压水平”

B：“四个月内我会每周跑4天，将跑步时间从10分钟逐渐延长至40分钟跑5公里”

C：“我会每周运动7天，为2个月后的夏威夷度假减重20 磅 （9公斤）”

D：“我每周会尝试一种新的团体训练课，以防对运动产生厌倦”

第5题 (分值：10分)

下列哪一项措施能最有效地帮助客户坚持参加运动方案？

A：频繁改变运动方案，以防客户产生厌倦

B：做运动日志，从而帮助客户进行自我监督

C：对每次训练执行奖励制度

D：每周对客户进行体适能评估以监督进步情况

第6题 (分值：10分)

教客户新运动的最有效方法是？

A：向客户示范如何执行该运动，然后让客户执行该运动并进行监督，从而为客户树立良好的榜样

B：向客户解释该项运动并进行示范，然后让客户执行该运动并进行反馈

C：使用运动图片，同时向客户解释，然后让客户执行该运动并进行反馈

D：让客户执行该运动，同时教练进行口授，从而指导该客户规范地执行这项运动

第7题 (分值：10分)

一位客户开始执行最基本的自重深蹲动作，动作相当规范，现在该客户希望获得更多具体的反馈意见以便进一步改善蹲动作的技巧。在这种情况下客户处于哪个学习阶段？

A：动作联结阶段

B：认知阶段

C：自主运动阶段

D：独立阶段

第8题 (分值：10分)

在初步调查阶段，下列哪一项提问的重要性最低？

A：“你能否描述此前的运动经历？”

B：“你分别喜欢和不喜欢哪种运动?”

C：“你此前停止运动的原因是什么？”

D：“你属于哪种学习者-视觉型、动觉型还是听觉型？”

第9题 (分值：10分)

一名客户提到自己更喜欢触觉反馈并且在运动中最好有人监督。根据上述信息，该客户最可能属于哪种学习方式？

A：视觉型

B：动作联结型

C：动觉型

D：认知型

第10题 (分值：10分)

与客户进行动机式晤谈时，不推荐采用的策略是哪一项？

A：提出试探性问题。

B：教练与客户相互依赖。

C：沟通对话时要维持友好的气氛。

D：鼓励客户独立思考，要有自己的想法。

第11题 (分值：10分)

下列客户-教练关系的四个阶段划分，顺序正确的一项是？

A：调查, 计划, 行动, 默契建立

B：默契建立, 调查, 计划, 行动

C：默契建立, 计划, 调查, 行动

D：计划, 默契建立, 调查, 行动

第12题 (分值：10分)

与新客户交谈时，响亮、紧绷的嗓音能传递自信和专业精神。

A：正确

B：错误

第13题 (分值：10分)

教练的下列哪种身体姿势在客户看来可能具有攻击性？

A：站姿，全身伸展

B：坐姿，身体稍微前倾

C：站姿，双手叉腰

D：双腿交叠地坐在桌子后面

第14题 (分值：10分)

教练在与客户沟通的过程中尝试通过重申训练要点与感受来澄清某些问题点，请问该教练采用的有效倾听方法是？

A：鼓励

B：释义

C：回想

D：总结

第15题 (分值：10分)

“我要每周进行两次全身抗阻训练”属于哪种目标的例子？

A：SMART目标

B：过程目标

C：成果目标

D：时限性目标

第16题 (分值：10分)

动机式晤谈法最常在客户-教练关系的哪个阶段中使用？

A：默契建立

B：调查

C：计划

D：行动

第17题 (分值：10分)

采用恰当的措辞进行反馈包含三个步骤，最正确的步骤顺序是哪一项？

A：纠正错误；对良好的行为或结果进行强化；激励客户继续练习和改善

B：对良好的行为或结果进行强化；纠正错误; 激励客户继续练习和改善

C：激励客户继续练习和改善；对良好的行为或结果进行强化；纠正错误

D：纠正错误；激励客户继续练习和改善；对良好的行为或结果进行强化

第18题 (分值：10分)

客户已经开始学习一些基本动作并且对教练的反馈做好了准备，请问该客户处于运动学习的哪个阶段？

A：认知定向

B：动作联结

C：自主运动

D：情感认同

第19题 (分值：10分)

在运动学习的哪个阶段，客户能高效、自然地执行运动技能，教练可以减少教育同时要增加监督？

A：认知定向

B：动作联结

C：自主运动

D：情感认同

1试题解析： 正确答案D.言语自信；说话时使用流畅的手势语，倾听时双手要保持相对静止 以坚定、自信的语调说话，传递出的是一种专业素养；直接而有好的眼神交流则表明客户是教练关注的中心。说话时使用放松而流畅的手势语且聆听时双手相对静止，会令他人感觉最自在。

2试题解析： 正确答案C.向客户提问，以鼓励的语言应对客户的回答并进一步提出开放性问题 有效倾听就是私人教练仔细认真地聆听客户、产生同感、带着开放的心态并试着站在客户的角度思考问题。 要取得有效的聆听效果，私人教练应全神灌注地用心倾听。

3试题解析： 正确答案A.“真不幸！我简直无法想象你如何承受这一点” 有时客户会分享一些伤感的事，比如客户身患重病或亲戚死亡等，私人教练可能会不确定该如何回答。通常来说，需要简单地作出应答，例如“我听了很难过”，“对你来说肯定很难接受这个事实”或“我简直无法想象你如何承受这一点”。私人教练应按照客户的思绪（如果客户想继续此话题的话）就此话题进行应答。

4试题解析： 正确答案B.“四个月内我会每周跑4天，将跑步时间从10分钟逐渐延长至40分钟跑5公里” SMART目标必须具备明确性、可度量性、可实现性、相关性与时限性等特点。目标必须设定大致的时间表，并且要切合实际。

5试题解析： 正确答案B.做运动日志，从而帮助客户进行自我监督 研究表明，自我监督是支持行为改变（包括运动方案坚持与减重）最有效的方法。自我监督就像一面“镜子”，客户借助于这面镜子能更加客观地了解自己的行为。另外，自我监督机制还能促进客户与教练的沟通。

6试题解析： 正确答案B.向客户解释该项运动并进行示范，然后让客户执行该运动并进行反馈。 教练利用“言传、身教、力行”的方法能有效地介绍一种新技能。首先，教练要简单介绍下自己要做什么并解释原因。然后，私人教练应准确地对该技能进行示范并给客户时间观察、学习。当私人教练执行完“言传和身教”后，接下来就是客户“力行”，也就是执行运动技能。人们不受（语言、谈话）干扰而集中执行运动技能时会学得更快。私人教练应观察客户的动作并随时提供反馈。

7试题解析： 正确答案A.动作联结阶段 在动作联结阶段，客户开始掌握基本运动技能并且准备好接受具体的反馈，以便对运动技能进行调整、提高。为了防止客户学习错误的技能，教练一方面要进行适当的反馈，另一方面，反馈的量也要适当，要根据实际情况对这两方面进行权衡。

8试题解析： 正确答案D.“你属于哪种学习者-视觉型、动觉型还是听觉型？” 私人教练在调查阶段不仅要了解客户当前的健康与体适能状况，还要了解客户喜欢与不喜欢的运动。 私人教练应向客户询问此前的运动经历，从而了解哪些因素会促进或阻碍客户坚持运动。在行动阶段，私人教练通过观察客户的学习情况并留意客户的语言线索，一般可识别判断客户偏向于哪种学习风格。私人教练与客户共事一段时间后，客户偏向的学习风格会日渐明显。

9试题解析： 正确答案C.动觉型 动觉型学习者偏向于在他人监督下亲自实践并诉说关于动作的“亲身感受”，这一点与听觉型或视觉型学习者有着本质的区别。

10试题解析： 正确答案B.教练与客户相互依赖。 私人教练应努力帮助客户建立自信心，并帮助客户识别能获得成功的领域，不论取得多么小的成功。

11试题解析： 正确答案B.默契建立, 调查, 计划, 行动 客户-教练关系四个阶段的正确顺序为：默契建立阶段,调查阶段, 计划阶段与行动阶段。其中，在默契建立阶段客户与教练建立相互了解和信任的基础； 在调查阶段，教练回顾客户的健康状况、运动健身信息和运动史；计划阶段则是教练同客户一起设计运动方案；最后，客户在行动阶段开始运动。

12试题解析： 正确答案B.错误 响亮、紧绷的嗓音会令听者神经紧张。私人教练应尝试坚定自信的嗓音，从而给人留下专业的印象。

13试题解析： 正确答案C.站姿，双手叉腰 肢体伸展、平衡良好的站姿传达出一种自信，而双手叉腰姿势则可视为有攻击性。

14试题解析： 正确答案C.回想 教练在与客户沟通的过程可利用回想技巧中尝试通过重申训练要点与感受来澄清某些问题点。如果教练的结论是错误的，客户可以纠正，如果是正确的，则可以进一步深入思考该问题点。 聆听的回想技巧有助于将谈话向积极地方向推进，也能体现出倾听的效果好坏。

15试题解析： 正确答案B.过程目标 过程目标是指客户需要具体执行的事物，与其要实现的目标不是一回事。 过程目标的优点是容易追溯，另外实现短期成功对自己也是一种鼓励。

16试题解析： 正确答案C.计划 动机式晤谈是一种通过谈话了解人们的动机而促进其行为改变的一种方法。客户进行动机式晤谈的目的是使客户意识到缺乏运动的生活方式会带来健康问题。

17试题解析： 正确答案B.对良好的行为或结果进行强化；纠正错误；激励客户继续练习和改善 反馈时需要做三件事:1)对良好的行为或结果进行强化；2)纠正错误；3)激励客户继续练习和改善。纠正错误，是三者中看起来最“负面”的一步，应介于强化和激励之间执行。

18试题解析： 正确答案B.动作联结 在学习的动作联结阶段， 客户开始掌握基本的运动技能，此时教练应提供更多有针对性的反馈，有助于客户运动技能的提升。

19试题解析： 正确答案C.自主运动 在学习的自主运动阶段，客户能有效自然地完成运动技能，这个阶段教练的工作重心从教学逐渐转向监督。