**第四章：行为改变与健康心理学基础**

**单选题 ( 共19题)**

**第1题 (分值：10分)**

**与客户一起开展运动训练几个月后，教练注意到客户的自我效能和能力水平都有所提高。 这种情况下，教练应如何调整对客户外部反馈的量？**

**A：教练应增加外部反馈的量**

**B：反馈的量应保持不变**

**C：教练应逐渐减少外部反馈的量**

**D：教练应立即停止对客户的外部反馈**

**第2题 (分值：10分)**

**在什么情况下应该对行为契约或书面协议进行修订或更新？**

**A：当客户故态萌发，恢复至不运动的状态时**

**B：当客户完成他最后一次购买的训练课程时**

**C：绝不要修订或更新；行为契约和书面协议应为永久性的文件**

**D：当运动目标已经实现或者运动方案有变动时**

**第3题 (分值：10分)**

**一名客户每天将健身背包放在车的前排座位，以此提醒自己下班后不要忘记锻炼。请问该客户使用的行为变化策略是？**

**A：刺激控制**

**B：直观学习**

**C：塑型**

**D：操作性条件作用**

**第4题 (分值：10分)**

**下列哪一项是指某种行为引起的正面刺激消除后发生的情况，会降低某种行为将来再次发生的可能性？**

**A：正面强化**

**B：负面强化**

**C：消失**

**D：惩罚**

**第5题 (分值：10分)**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 是指人们接受和/或维持某运动项目时对其利与弊的权衡。**

**A：变化过程**

**B：自我效能**

**C：操作性条件作用**

**D：决策权衡**

**第6题 (分值：10分)**

**对于处于无准备阶段的客户而言，下列哪一项干预策略最不合适？**

**A：将不活动变成一个相对性的问题**

**B：向客户提供不运动的健康风险以及运动的健康益处**

**C：通过多种途径收集并向客户提供信息（如新闻、海报、宣传册与一般性的健康宣传材料）**

**D：向客户介绍不同类型的运动或者活动项目，借以找到客户感兴趣的运动项目**

**第7题 (分值：10分)**

**一名潜在客户告诉教练：自己在过去的两个月里每周锻炼几次，每次训练步行两英里，另外该客户已经在健身房运动，因为他最终决定接受系统性的训练。请问该客户处于行为变化的哪个阶段？**

**A：犹豫不决**

**B：准备**

**C：行动**

**D：维持**

**第8题 (分值：10分)**

**自我效能低下者最倾向于选择没有什么挑战难度、易于实现的任务。**

**A：正确**

**B：错误**

**第9题 (分值：10分)**

**哪种行为理论模型预测人们在觉察到健康受到威胁时会主动接受健康行为？**

**A：行为变化的跨理论模型**

**B：健康信念模型**

**C：自我效能模型**

**D：变化阶段模型**

**第10题 (分值：10分)**

**下列哪一项最可能提升客户的意志力？**

**A：在一天结束的时候做出改变行为的重要决定**

**B：设定许多大的目标以便全面“大修”自己的生活方式**

**C：为自控能力薄弱的场合提前做准备**

**D：启动行为改变计划，同时申请新工作并搬迁住所**

**第11题 (分值：10分)**

**下列哪种策略能最有效促进客户长期坚持运动？**

**A：记录客户的想法、体验感受与情绪**

**B：拍摄客户的运动，以便比较客户在哪方面取得了进步**

**C：在日历上提醒自己要运动**

**D：每次训练后要对心率监测的结果进行分析**

**第12题 (分值：10分)**

**客户从家里往返健身房时会选择最直的路径，这个事例属于哪个过程？**

**A：操作性条件作用**

**B：刺激控制**

**C：假想经历**

**D：塑造**

**第13题 (分值：10分)**

**下列哪一项是使用强化手段帮助客户从四分之一箭步蹲进阶至标准箭步蹲并增加训练阻力的最好的例子？**

**A：塑造**

**B：操作性条件作用**

**C：前因**

**第14题 (分值：10分)**

**根据操作性条件作用的原理，为了确保将来产生预期的结果，私人教练最好采用下列哪种方法？**

**A：惩罚**

**B：正面强化**

**C：停止正面刺激**

**D：负面强化**

**第15题 (分值：10分)**

**为了促进客户坚持运动，私人教练采取下列哪些策略能取得最佳的效果？**

**A：只在评估时才对客户的目标重新回顾，这样反映客户取得较大的进步**

**B：对每位客户的运动方案做出主要决定，这样客户能专心运动**

**C：帮助客户从外在反馈主导型向内在反馈主导型转变**

**D：为客户记录运动进步情况，这样客户不用自己亲自监督进展状况，能够专注于运动**

**第16题 (分值：10分)**

**一位新客户说自己在生双胞胎之前曾参加过当地的10公里跑比赛和半程马拉松赛。尽管客户想继续运动，但自从两个孩子两年前出生后就一直没有积极运动过。现在孩子们每周3天上日托班，自己开始跑步，最终目标是能够跑完马拉松全程。基于以上信息，客户从孕前至遇到教练这一阶段，最可能处于行为变化的哪个阶段？**

**A：行动、无准备、行动**

**B：维持、犹豫不决、行动**

**C：行动、维持、准备**

**D：维持、犹豫不决、准备**

**第17题 (分值：10分)**

**对与运动有关的自我效能影响最大的因素？**

**A：有说服力的口头反馈**

**B：情感状态与情绪**

**C：过往运动表现**

**D：替代性运动经验**

**第18题 (分值：10分)**

**一位男士在飞机上向你询问了很多关于运动、营养和健康方面的问题。他说自己目前不运动，不过正在考虑去健身房运动，希望你给些推荐和建议。基于以上信息，该男士最可能处于哪个行为变化阶段？**

**A：无准备阶段**

**B：犹豫不决阶段**

**C：准备阶段**

**D：行动阶段**

**第19题 (分值：10分)**

**在与客户初次面谈时，教练了解到客户想规律运动是因为最近体检发现自己处于高血压前期 （血压 = 137/88毫米汞柱）， 血脂异常 （血清总胆固醇= 227毫克/分升）并有心血管疾病的家族史。根据以上信息，你认为下列哪种因素与客户行为改变的关联性最大？**

**A：决策权衡**

**B：觉察到健康问题的严重性**

**C：操作性条件作用**

**D：刺激控制**

**1试题解析： 正确答案C.教练应逐渐减少外部反馈的量 随着客户激励能力、自我效能和运动能力的提升，私人教练应逐渐减少外部反馈，而应让客户增加自我反馈。客户必须学会通过自我鼓励、错误纠正甚至惩罚等手段对自身的行为进行强化。**

**2试题解析： 正确答案D.当运动目标已经实现或者运动方案有变动时 每当运动方案有变动或修改时，都要对书面协议进行评审和调整，这一点很重要。与此类似，每当运动目标已经实现或者运动方案有变动时，行为契约也要相应地进行调整与修改。**

**3试题解析： 正确答案A.刺激控制 刺激控制是指通过对环境适应，提高实现健康行为的可能性。简单有效的刺激控制策略包括：选择的健身房与家庭和工作在一条线上；车里放一个健身器具包；准备好晨练衣、袜子和鞋子；记录好健身时间表，并排到每周日程安排中去。 另外一个重要的刺激控制技巧是：鼓励客户多接触经常运动的人，为改变自身行为提供了支持。刺激控制的总体目标是尽量为健身训练提供便利。聆听客户，察觉客户难以坚持运动的蛛丝马迹，为客户提供一些小窍门和策略，帮助客户坚持健身方案同时又减少精力花费。**

**4试题解析： 正确答案C.消失 消失是指某种行为引起的正面刺激消除后发生的情况，会降低某种行为将来再次发生的可能性**

**5试题解析： 正确答案D.决策权衡 跨理论模型的第四个要素是决策平衡，是指人们接受和/或维持某运动项目时对其利与弊的权衡。**

**6试题解析： 正确答案D.向客户介绍不同类型的运动或者活动项目，借以找到客户感兴趣的运动项目 这种干预策略最适合处于准备阶段的客户。**

**7试题解析： 正确答案B.准备 准备阶段的特点是做了一些基本的活动，并且已经在心理和身体上做好了进行体育锻炼的准备，不过未能持之以恒。这一阶段，人们此时已经做好了开始积极生活的准备。**

**8试题解析： 正确答案A.正确 自我效能低的人多半会选择挑战性不高的任务，这些任务基本没什么危险而且容易完成；面对挑战，他们往往付出的努力最少。多次遭遇挫折后，他们多半会放弃或者中途退出。**

**9试题解析： 正确答案B.健康信念模型 健康信念模型预测人们在发生以下两种情况时会主动接受健康行为（如开始运动）：（1）觉察到健康受到威胁（2）权衡接受该行为后的利与弊。**

**10试题解析： 正确答案C.为自控能力薄弱的场合提前做准备 由于大多数人的毅力本身非常有限，因此客户应具备保持自身毅力的策略。有些场合下人们的自控能力会比较薄弱，这样就需要人们提前准备-对毅力进行强化。**

**11试题解析： 正确答案A.记录客户的想法、体验感受与情绪 自我监督有助于客户记录训练方案的进展状况，有助于教练与客户识别阻碍成功的潜在因素。自我监督可以通过记录参与健身方案相关的想法、经历和情感等形式来完成。这种方法有助于制定长期坚持运动的方案。**

**12试题解析： 正确答案B.刺激控制 刺激控制是指通过对环境适应，提高实现健康行为的可能性。简单有效的刺激控制策略包括：选择的健身房与家庭和工作在一条线上；车里放一个健身器具包；准备好晨练衣、袜子和鞋子；记录好健身时间表，并排到每周日程安排中去。**

**13试题解析： 正确答案A.塑造 塑造是通过使用强化手段逐步实现目标行为的过程。因为塑造有助于学习新的行为，并对自我效能的建立起到关键作用。通过正面强化，按照适当的进度持续增加需求的过程，会实现理想的目标行为，因此是一种强大有效的行为控制和教学技巧。**

**14试题解析： 正确答案B.正面强化 根据操作性条件作用的原理，正面强化能够使行为得到强化。在私教培训环境下，采用强化手段意味着正面的积极或健康的行为将来再次发生的可能性会增加。**

**15试题解析： 正确答案C. 帮助客户从外在反馈主导型向内在反馈主导型转变 随着效能与能力建立后，教练逐渐应减少外在反馈的量，鼓励客户自己进行内在反馈。客户必须学会通过内在鼓励、纠错甚至负面结果等方式对自身行为进行强化。**

**16试题解析： 正确答案D.维持、犹豫不决、准备 该客户开始时处于维持阶段，其间规律参加体育运动超过6个月。生完小孩后，她又回到犹豫不决阶段，其间没运动，但还是觉得运动很重要。现在孩子在日托班，客户开始参加一些体育运动，因此心理和生理上都做好了参加运动方案的准备。准备阶段的活动可能包括一些零散的散步，甚至定期去健身房，但并未持之以恒。处于准备阶段的人准备好采纳积极的生活方式。**

**17试题解析： 正确答案C.过往运动表现 自我效能最重要、最强大的预测指标就是过往运动表现。这就意味着，如果一个人之前成功地参加并维持某项运动方案，此人的自我效能一般比较高，也就是将来能够积极参加运动。同时还意味着那些没有运动经验的人，在参加运动方案方面的自我效能水平一般比较低。**

**18试题解析： 正确答案B.犹豫不决阶段 处于犹豫不决阶段的人们仍然没开始运动，不过他们开始意识到运动的重要性并已经了解不运动对健康会产生怎样的影响。**

**19试题解析： 正确答案B.觉察到健康问题的严重性 感知严重性是健康信念模型的组成成分，是指人们感觉罹患某种疾病或不治疗疾病会产生的严重后果。人们感觉后果越严重，接受健康行为的可能性就越大。**