clmmmm - Bài trắc nghiệm Ngữ văn - TÂM LÝ KHÁCH DU LỊCH

Câu 1 **C1: Khái niệm "Khách du lịch là người đi du lịch hoặc kết hợp đi du lịch, trừ trường hợp đi học, làm việc để nhận thu nhập ở nơi đến" được trích từ: *A. Điều 3, chương 1, Luật Du Lịch 2017**

B. Điều 2, chương 1, Luật Du Lịch 2017

C. Điều 1, chương 2, Luật Du Lịch 2017

D. Điều 3, chương 1, Luật Du Lịch 2017

Câu 2 **C2: Theo điều 10, chương 2, Luật Du Lịch 2017, khách du lịch bao gồm:**

A. Khách du lịch nội địa, khách du lịch quốc tế

B. Khách du lịch quốc tế, khách du lịch nội địa, khách du lịch ra nước ngoài

Câu 3 **C3: Hãy lựa chọn phương án đúng để điền vào chỗ trống trong khái niệm sau: "Tâm lý du khách là một bộ phận của ……., chuyên nghiên cứu các đặc điểm của tâm lý khách du lịch, nghiên cứu những yếu tố ảnh hưởng, tác động đến tâm lý của khách cũng như nghiên cứu và vận dụng các thành tựu của khoa học tâm lý trong phục vụ khác du lịch":**

A. tâm lý học xã hội

Câu 4 **C4: Đối tượng nghiên cứu của tâm lý du khách là:**

A. Đặc điểm tâm lý của du khách trong hoạt động du lịch

B. Đặc điểm tâm lý, các quy luật và cơ chế tâm lý của các nhà cung ứng du lịch

C. Đặc điểm, quy luật và các hiện tượng tâm lý của người phục vụ du lịch

D. Đặc điểm tâm lý-xá hội của các nhóm, các tập thẻ, doanh nghiệp kinh doanh và các cộng đồng dân cư tham gia hoạt động du lịch

E. Hiện tượng tâm lý- xã hội phổ biến trong du lịch

F. Thị trường, nhu cầu du lịch và xu hướng phát triển của nhu cầu du lịch

Câu 5 **C5: Vai trò của việc nghiên cứu tâm lý khách du lịch trong hoạt động du lịch:**

A. Giúp những người phục vụ du lịch điều chỉnh hành vi sao cho phù hợp với những đặc điểm tâm lý và hành vi của khách du lịch

B. Giúp cho những nhà kinh doanh du lịch sang tạo, phát triển them những sản phẩm du lịch đáp ứng nhu cầu, thị hiếu của khách du lịch

C. Giúp nhà kinh doanh du lịch hiểu được tâm lý của những người phục vụ

Câu 6 **C6: Các nguyên tắc trong nghiên cứu tâm lý khách du lịch:**

A. Nguyên tắc quyết định luật duy vật biện chứng

B. Nguyên tắc thống nhất tâm lý, ý thức, nhân cách với hoạt động

C. Nguyên tắc hệ thống trong nghiên cứu tâm lý học du lịch

D. Nguyên tắc tiếp cận nhân cách trong nghiên cứu tâm lý học du lịch

Câu 7 **C7: Các phướng pháp nghiên cứu trong nghiên cứu tâm lý khách du lịch:**

A. Quan sát

B. Điều tra bằng bảng giỏi

C. Phỏng vấn sâu

D. Phương pháp thực nghiệm

E. Phương pháp phân tích sản phẩm hoạt động

Câu 8 **C8: Các yếu tố ảnh hưởng đến tâm lý khách du lịch:**

A. Môi trường tự nhiên

B. Môi trường xã hội

C. Đặc điểm cá nhân du khách

D. Các hiện tượng tâm lý xã hội

Câu 9 **C9: Xét về bản chất tâm lý, nhu cầu du lịch là:**

A. Là sự ra đời về các hang hóa nhu yếu phẩm mà con ngừi cần được thỏa mãn trong chuyến du lịch của mình

B. Là sự đòi hỏi về các hang hóa, dịch vụ mà con người cần được thỏa mãn để thực hiện chuyến du lịch của mình

C. Là sự đòi hỏi về các hang hóa, dịch vụ mua sắm mà khách hang được thỏa mãn trong chuyến du lịch của mình

D. Là sự đòi hỏi về các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp mà con người được thỏa mãn chuyến du lịch của mình

Câu 10 **C10:Phương án nào dưới đây không thể hiện vai trò sinh học của nhu cầu du lịch:**

A. Sự thỏa mãn nhu cầu du lịch là điều kiện để cơ thể hồi phục sức khỏe sau quá trình lao động

B. Sự thỏa mãn nhu cầu du lịch là điều kiện giúp lấy lại thăng bằng tâm-sinh lý nhằm tiếp tục tái sản xuất sức lao động

C. Sự thỏa mãn nhu cầu du lịch là điều kiện để phát triển và hoàn thiện nhân cách cá nhân

D. Sự thỏa mãn nhu cầu du lịch là điều kiện để giải tỏa stress

Câu 11 **C11: Xét theo tháp nhu cầu của Maslow, nhu cầu du lịch của du khách bao gồm:**

A. Nhu cầu sinh học, nhu cầu an toàn, nhu cầu xã hội, nhu cầu được tôn trọng và nhu cầu được khẳng định bản thân

B. Nhu cầu sinh học, nhu cầu an tâm, nhu cầu xã hội, nhu cầu được tôn trọng và nhu cầu được khẳng định bản thân

C. Nhu cầu sinh học, nhu cầu an toàn, nhu cầu xã hội hóa, nhu cầu tự trọng và nhu cầu được khẳng định bản thân

D. Nhu cầu cá nhân, nhu cầu an toàn, nhu cầu xã hội, nhu cầu được tôn trọng và nhu cầu được yêu bản thân

Câu 12 **C12:Xét theo sản phẩm dịch vụ phục vụ du lịch, nhu cầu du lịch được chia thành 5 loại cơ bản bao gồm:**

A. Nhu cầu ăn uống, nhu cầu giải trí, nhu cầu vận chuyển, nhu cầu tham quan, nhu cầu làm đẹp

B. Nhu cầu ăn uống, nhu cầu dịch vụ, nhu cầu di chuyển, nhu cầu thể thao giải trí, nhu cầu bổ sung

C. Nhu cầu ăn uống,nhu cầu lưu trú, nhu cầu vận chuyển, nhu cầu tâm lý, nhu cầu chăm sóc sức khỏe

Câu 13 **C13: Phướng án nào dưới đây không phải đặc điểm của nhu cầu du lịch:**

A. Nhu cầu du khách thường hàm chứa các yếu tố xã hội

B. Nhu cầu của du khách chủ yếu là về nhu cầu dịch vụ

C. Nhu cầu du lịch có tính đan xen

D. Nhu cầu du lịch thường có tính linh hoạt

E. Nhu cầu du lịch thường là mong muốn tìm kiếm những sản phẩm, dịch vụ khác lạ

Câu 14 **C14: Trong chuyến du lịch, nhu cầu được tôn trọng biểu hiện thông qua các khía cạnh nào:**

A. Nhu cầu phục vụ chu đáo, theo đúng những gì đã cam kết

B. Nhu cầu được mọi người (đặc biệt là hướng dẫn viên) lắng nghe và tôn trọng ý kiến của mình

C. Nhu cầu được đối xử bình đẳng giữa các du khách trong đoàn

D. Cả 3 phương án trên

Câu 15 **C15: Đối tượng thỏa mãn nhu cầu ăn uống gồm hai bộ phận cơ bản là:**

A. Các dịch vụ phục vụ mua sắm và các sản phẩm ăn uống

B. Các dịch vụ lưu trú và các sản phẩm ăn uống

C. Các dịch vụ phục vụ ăn uống và các sản phẩm làm đẹp

D. Các dịch vụ phục vụ ăn uống và các sản phẩm ăn uống

Câu 16 **C16: Đối tượng thỏa mãn nhu cầu vận chuyển của khách du lịch là:**

A. Các phương tiện vận chuyển và hệ thống các cơ sở lưu trú

B. Các dịch vụ phục vụ ăn uống và dịch vụ vận chuyển

C. Các phương tiện vận chuyển và dịch vụ vận chuyển

D. Các phương tiện vận chuyển và dịch vụ bổ sung

Câu 17 **C17:Các yếu tố nào không ảnh hưởng đến nhu cầu lưu trú của khách du lịch**

A. Khả năng thanh toán của khách

B. Hình thức tổ chức chuyến đi

C. Các phương tiện vận chuyển

D. Hành trình và thời gian lưu lại điểm du lịch

E. Mục đích chính cần thỏa mãn trong chuyến đi

Câu 18 **C18: Yếu tố nào không ảnh hưởng đến nhu cầu bổ sung của khách du lịch**

A. Khả năng thanh toán của khách

B. Mục đích chính của chuyến đi

C. Đặc điểm tâm sinh lý cá nhân của khách

D. Chất lượng, chủng loại dịch vụ ăn uống

Câu 19 **C19: Các loại hình du lịch phân loại theo tiêu chí nhu cầu của du khách bao gồm:**

A. Du lịch tham quan, du lịch giải trí, du lịch thể thao, du lịch văn hóa, du lịch công vụ và du lịch tôn giáo

B. Du lịch giải trí, du lịch tham quan, du lịc nhân văn, du lịch tôn giáo, du lịch công vụ, du lịch thể thao

C. Du lịch giải trí, du lịch văn hóa, du lịch công việc, du lịch tôn giáo, du lịch mạo hiểm, du lịch thể thao

D. Du lịch giải trí, du lịch thể thao, du lịch lễ hội, du lịch văn hóa, du lịch công vụ, du lịch tâm linh

Câu 20 **C20: Khi tham gia loại hình du lịch này, du khách đến với các chương trình du lịch văn hóa nhằm tìm hiểu những đặc trưng văn hóa, truyền thống… của cộng đồng dân cư nơi điểm đến du lịch. Đây là loại hình du lịch nào?**

A. Du lịch tham quam

B. Du lịch văn hóa

C. Du lịch giải trí

D. Du lịch thể thao

E. Du lich công vụ

Câu 21 **C21: Khi tham gia loại hình du lịch này, du khách được tham gia các hoạt động mang tính giải trí tại các khu công viên, các trung tâm giải trí…giúp cho khách thư giãn, giải tỏa căng thẳng, lấy lại cân bằng cuộc sống và phục hồi sức khỏe cũng như tinh thần. Đây là loại hình du lịch nào?**

A. Du lịch tham quan

B. Du lịch thể thao

C. Du lịch văn hóa

D. Du lịch công vụ

E. Du lịch giải trí

Câu 22 **C22: Mô hình sản thẩm du lịch 4S bắt nguồn từ Mỹ gồm 4 yếu tố đặc trưng bắt nguồn bằng chữ S là:**

A. Sea(biển), Sun(nắng), Shop(mua sắm), Sex(sự quyến rũ)

B. Sand(cát), Sun(nắng), Shop(mua sắm), Sex(sự quyến rũ)

C. Sea(biển), Sun(nắng), Sand(cát), Sex(sự quyến rũ)

D. Sea(biển), Sand(cát), Shop(mua sắm), Sex(sự quyến rũ)

Câu 23 **C23:Mô hình sản phẩm du lịch 3H bắt nguồn từ Mỹ gồm 3 yếu tố đặc trưng bắt nguồn bằng chữ H là:**

A. Heritage(di sản), Happiness(sự hạnh phúc), Honesty(chân thật, uy tín, chân thành)

B. Heritage(di sản), Hospitalily(lòng hiếu khách), Helpfulness(sự giúp đỡ)

C. Heritage(di sản), Heppiness(sự hạnh phúc), Helpfulness(sự giúp đỡ)

D. Heritage(di sản), Hospitality(lòng hiếu khách), Honesty(chân thật, uy tín, chân thành)

Câu 24 **C24:Hãy lựa chọn phương án đúng điền vào chỗ trống sau: "Động cơ đi du lịch chính là những……thúc đẩy con người ta tham gia vào các hoạt động du lịch"**

A. yếu tố

B. động cơ

C. động lực

D. nhân tố

Câu 25 **C25:Phương án nào dưới đây không thuộc nhóm động cơ đi du lịch thuần túy:**

A. Đi du lịch với mục đích nghỉ ngơi, nghỉ dưỡng, nghỉ hè, nghỉ lễ, nghỉ cuối tuần…

B. Đi du lịch với mục đích tham quan giải trí, thay đổi môi trường sống, phục hồi tâm sinh lý, tái tạo sức lao động…

C. Đi du lịch với mục đích tham dự các lễ hội văn hóa, thể thao…

D. Đi du lịch với mục đích thăm viếng ngoại giao

E. Đi du lịch với mục đích khám phá, tìm hiểu

Câu 26 **C26: Hãy lựa chọn phương án đúng điền vào chỗ trống sau: " Động cơ đi du lịch là những động lực thúc đẩy con người tham gia vào các…."**

A. hoạt động văn hóa

B. hoạt động du lịch

C. hoạt động xã hội

D. hoạt động thể thao

Câu 27 **C27:Các loại tâm trạng thường gặp của khách du lịch là:**

A. Tâm trạng dương tính, tâm trạng âm tính, tâm trạng căng thẳng

B. Tâm trạng thoải mái, tâm trạng buồn bã, tâm trạng căng thẳng

C. Tâm trạng vui vẻ, t trạng mệt mỏi, tâm trạng stress

D. Tâm trạng hào hứng, tâm trạng chán nản, tâm trạng lo lắng

Câu 28 **C28:Hãy lựa chọn phương án tốt nhất để phục vụ nhóm khách du lịch có tâm trạng âm tính:**

A. Phục vụ theo đúng quy trình một cách chuyên nghiệp, thoải mái đồng thời tránh những hành vi quá thoải mái, thiếu tôn trọng

B. Bình tĩnh, tránh những thái độ coi thường hoặc láng tráng, cố gắng tiếp cận, tỏ ra thân thiện, tạo cơ hội để khách cởi mở hơn trong giao tiếp

C. Phục vụ du khách một cách chu đáo, tận tình, lịch sự, tôn trọng và đối xử công bằng với khách, tránh những hành vi, lời nói làm họ cảm thấy khó chịu hơn

D. Lắng nghe, hỏi han khách, nếu khách không muốn chia sẻ thì nên tránh tiếp xúc

Câu 29 **C29: Hãy lựa chọn phương án tốt nhất để phục vụ nhóm khách du lịch có tâm trạng căng thẳng:**

A. Phục vụ theo đúng quy trình một cách chuyên nghiệp, thoải mái đồng thời tránh những hành vi quá thoải mái,thiếu tôn trọng

B. Bình tĩnh, tránh những thái độ coi thường hoặc láng tráng, cố gắng tiếp cận, tỏ ra thân thiện, tạo cơ hội để khách cởi mở hơn trong giao tiếp

C. Phục vụ du khách một cách chu đáo, tận tình, lịch sự, tôn trọng và đối xử công bằng với khách, tránh những hành vi lời nói làm họ cảm thấy kho chịu hơn

D. Lắng nghe, hỏi han khách, nếu khách không muốn chia sẻ thì nên tránh tiếp xúc

Câu 30 **C30: Lựa chọn phương án phù hợp dưới đây để điền vào chỗ trống trong khái niệm sau: “Hành vi tiêu dung du lịch đó là hành động vào một cá nhân biểu hiện trong việc…., mua, dung, đánh giá các sản phẩm, dịch vụ du lịch để thỏa mãn các nhu cầu về du lịch của họ”**

A. nhận biết nhu cầu về sản phẩm

B. xác định khả năng thanh toán

C. tim kiếm

D. thực hiện hành vi mua hang

Câu 31 **C31: Dựa vào yếu tố tâm lý nào dưới đây để phân loại khách du lịch**

A. Thái độ cá nhân đối với người phục vụ

B. Độ tuổi

C. Nghề nghiệp

D. Cả 3 phương án

Câu 32 **C32:Nhóm khách du lịch khó tính gây nên những sự bực dọc, khó chịu gồm những nhóm khách sau:**

A. Khách du lịch nóng vội, bốc đồng; Khách du lịch do dự, không quyết đoán; Khách du lịch thành kiến, kiêu ngạo

B. Khách du lịch nóng vội, bốc đồng; Khách du lịch hoài nghi; Khách du lịch thành kiến kiêu ngạo

C. Khách du lịch xúc động mạnh; Khách du lịch hoài nghi; Khách du lịch thành kiến, kiêu ngạo

D. Khách du lịch nóng vội, bốc đồng; Khách du lịch nói nhiều; Khách du lịch thành kiến, kiêu ngạo

Câu 33 **C33:Nhóm khách khó tính nhưng không gây sự bực dọc cho người phục vụ gồm những nhóm khách sau:**

A. Khách du lịch hoài nghi; Khách du lịch do dự không quyết đoán; Khách du lịch nói nhiều; Khách du lịch ít nói

B. Khách du lịch xúc động mạnh; Khách du lịch nóng vội, bốc đồng; Khách du lịch nói nhiều; Khách du lịch ít nói

C. Khách du lịch mang lại sự thoải mái cho người phục vụ; Khách du lịch do dự không quyết đoán; Khách du lịch nói nhiều

D. Khách du lịch xúc động mạnh; Khách du lịch do dự không quyết đoán; Khách du lịch nói nhiều; Khách du lịch ít nói

Câu 34 **C34: "Khách du lịch có khí chất nóng nảy, dễ nổi nóng vì những việc nhỏ nhặt nhất và hay đòi hỏi quá đáng. Có khách còn thể hiện sự thô lỗ cục cằn trong lời nói, hành vi". Với những đặc điểm trên, hãy cho biết họ thuộc nhóm khách du lịch nào?**

A. Khách du lịch có tính nóng nảy bốc đồng

B. Khách du lịch hay hoài nghi

C. Khách du lịch thành kiến, kiêu ngạo

D. Khách du lịch thường xúc động mạnh

E. Khách du lịch do dự không quyết đoán

Câu 35 **C35: Căn cứ vào đạc trưng tâm lý khách du lịch theo độ tuổi có những nhóm khách du lịch nào?**

A. Thiếu nhi(dưới 12 tuổi); Thiếu niên(từ 13-17 tuổi); Thành niên(từ 18-30 tuổi); Trung niên(từ 31-55 tuổi); Người già (trên 55 tuổi)

B. Nhi đồng(từ 3-10 tuổi); Thiếu niên(từ 11-13 tuổi); Vị thành niên(từ 14-17 tuổi);

Câu 36 **Thành niên(từ 18-30 tuổi); Trung niên(từ 31-55 tuổi); Người già(trên 55 tuổi)**

C. Trẻ em(dưới 16 tuổi); Vị thành niên(từ 16-17 tuổi); Thanh niên(từ 18-34 tuổi); Trung niên(từ 35-55 tuổi); Người cao tuổi (trên 55 tuổi)

D. Thiếu nhi(dưới 12 tuổi); Thanh thiếu niên(từ 13-30 tuổi); Trung niên(từ 35-55 tuổi); Người cao tuổi (trên 55 tuổi)

Câu 37 **C36: Lựa chọn phương án không phải là đăc trưng tâm lý khách du lịch ở độ tuổi thiếu nhi?**

A. Hoạt bát, hiếu động, tò mò, ưa khám phá những điều mới lạ trong chuyến đi

B. Thích được thể hiện bản thân, thích đượcc tự đưa ra quyết định như người lớn

C. Thường bày tỏ cảm xúc rõ rang qua hành vi, lời nói

D. Thích được đến chơi ở các công viên hoặc trung tâm giải trí, trò chơi điện tử…

E. Thích được cưng chiều, âu yếm, thích được khen ngợi, khuyến khích

Câu 38 **C37: "Khách ở độ tuổi này thường đi theo nhóm bạn hoặc cặp đôi. Họ thích loại hình du lịch khám phá, tìm hiểu, du lịch tham quan, thể thao… Khả năng chi trả cho các sản phẩm, dịch vụ du lịch tại điểm đến của đối tượng du khách này ở mức trung bình". Với những đặc điểm trên, hãy cho biết họ thuộc nhóm khách du lịch nào?**

A. Thiếu nhi(dưới 12 tuổi)

B. Thiếu niên(từ 13-17 tuổi)

C. Thanh niên(từ 18-30 tuổi)

D. Trung niên(từ 31-55 tuổi)

E. Người già(trên 55 tuổi)

Câu 39 **C38: Nếu động cơ đi du lịch là điều dưỡng, chữa bệnh thì khách du lịch thường sẽ không có sở thích nào dưới đây?**

A. Thích có nhiều dịch vụ chăm sóc sức khỏe, y tế

B. Thích được khuyến khích, động viên, an ủi

C. Thích được phục vụ ân cần, chu đáo

D. Thích tới những nơi xa xôi

E. Thích đến những nơi có khí hậu dễ chịu, ôn hòa…

Câu 40 **C39: Lựa chọn phương án không phải là đặc trưng tâm lý của khách du lịch nhà quản lý?**

A. Thường đi du lịch với mục đích công vụ hoặc kinh doanh kết hợp tham quan, giải trí

B. Nhiệt tình, sôi nổi, cởi mở, dễ dãi, không ưa sự cầu kỳ khách sáo

C. Có khả năng thanh toán cao, quyết định tiêu dung nhanh

D. Hành vi, cử chỉ và cách nói năng của loại du khách này thường mang tính chỉ huy, thích được đề cao, nhiều lúc có biểu hiện tính phô trương, kiểu cách

E. Giao tiếp khéo léo, thường hành động theo lý trí

Câu 41 **C40: " Khách du lịch hiền lành, thật thà, tốt bụng và chất phác, thích đi lễ nhà thờ vào chủ nhật hàng tuần, thích đi du lịch trong dịp lễ giáng sinh và đón năm mới". Đây là đặc trưng tâm lý của nhóm khách du lịch theo tôn giáo nào trên thế giới?**

A. Khách du lịch Phật giáo

B. Khách du lịch Thiên chúa giáo

C. Khách du lịch Hồi giáo

D. Khách du lịch Ấn Độ giáo

Câu 42 **C41: Đặc trưng tâm lý của khách du lịch Anh là:**

A. Mục đích du lịch phổ biến nhất là nghỉ dưỡng thuần túy

B. Thích đi du lịch ở các nước có khí hậu nóng, có bãi tắm đẹp và cư dân ở đó nói tiếng Anh

C. Thích lưu trú trong các khách sạn

D. Phương tiện vận chuyển ưa thích là máy bay và tàu thủy

E. Tất cả các phương án

Câu 43 **C42: Lựa chọn phương án đúng để thể hiện quy trình thực hiện hành vi tiêu dung du lịch của một cá nhân**

A. Nhận biết nhu cầu về sản phẩm-> Đánh giá các phương án->Tìm kiếm thông tin-> Quyết định mua-> Hành vi sau mua

B. Nhân biết nhu cầu về sản phẩm-> Tìm kiến thông tin-> Quyết định mua-> Hành vi sau mua

C. Nhận biết nhu cầu về sản phẩm->Tìm kiếm thông tin-> Đánh giá các phương án-> Quyết định mua

D. Nhận biết nhu cầu về sản phẩm-> Xác định khả năng thanh toán-> Thu thập thông tin về sản phẩm-> Ra quyết định mua->Thực hiện hành vi mua hang-> Tiêu dung đánh giá sản phẩm

Câu 44 **C43: Lựa chọn phương án không phải là đặc trưng tâm lý của khách du lịch Ấn Độ**

A. Dễ mở lòng, dễ bỏ qua, như hòa và điềm tĩnh, rất sủng đạo

B. Có khả năng thanh toán các sản phẩm, dịch vụ du lịch ở mức cao

C. Đa số dung tay phải bốc thức ăn

D. Khi du lịch, người Ấn Độ muốn được tôn trọng các đặc điểm về tôn giáo, phong tục tập quán và các nghi lễ của mình

E. Thích đến thăm các thành phố lớn nổi tiếng về phong cảnh, lịch sử và văn hóa, thích loại hình du lịch kết hợp mua sắm

Câu 45 **C44: “Khách du lịch có tính cộng đồng rất cao, trọng tín nghĩa, kín đáo, hướng nội, và thường cẩn trọng trong giao tiếp, đề cao yếu tố truyền thống, gia đình, bản sắc cộng đồng”. Đây ;à đặc trưng tâm lý của nhóm khách du lịch thuộc châu lục nào?**

A. Khách du lịch Châu Âu

B. Khách du lịch Châu Mỹ

C. Khách du lịch Châu Phi

D. Khách du lịch Châu Á

E. Khách du lịch Châu Đại Dương

Câu 46 **C45: Lựa chọn phương án không phải là đặc trưng tâm lý của khách du lịch là nhà báo?**

A. Tò mò, ưa khám phá

B. Tác phong nhanh nhẹn, khẩn trương

C. Phô trương và kiểu cách, hay kiêng kị

D. Khả năng nắm bắt thông tin nhanh mọi lúc, mọi nơi

Câu 47 **C46: Khách du lịch Nga có đặc trưng tâm lý như thế nào?**

A. Thật thà, đôn hậu, ham hiểu biết, gần gũi với thiên nhiên

B. Trong giao tiếp, đề tài nói chuyện ưa thích là hòa bình

C. Khả năng thanh toán cho các dịch vụ du lịch ở mức trung bình và khá

D. Không đòi hỏi quá cao về chất lượng sản phẩm, dịch vụ

E. Thích các loại hình du lịch tham quan, du lịch khám phá, du lịch nghỉ biển

Câu 48 **C47: Đặc trưng tâm lý của khách du lịch Australia**

A. Tính cách cởi mở, phóng khoáng, thân thiện, giáo tiếp rộng, thẳng thắn, thực tế, đề cao sự chính xác về giờ giấc, khả năng thanh toán tương đối cao, yêu cầu tương đối chặt chẽ về chất lượng dịch vụ du lịch

B. Tính cách tự do, thân thiện, giao tiếp rộng, thực dụng, không quan trọng về giờ giấc, yêu cầu tương đối chặt chẽ về chất lượng dịch vụ

C. Tính cách cởi mở, giao tiếp rộng, thẳng thắn, đề cao sự chính xác về giờ giấc, khả năng thanh toán thấp, không yêu cầu về chất lượng dịch vụ du lịch

D. Tính cách phóng khoáng, bộc trực, yêu thiên nhiên, giao tiếp đôi khi hơi thô lỗ, đề cao cái tôi cá nhân, khả năng thanh toán mức trung bình

Câu 49 **C48:Phương án nào dưới đay không phải đặc trưng tâm lý của khách du lịch Pháp:**

A. Thông minh, khéo léo, có phong cách giao tiếp rất lịch sự và văn minh

B. Coi trọng hình thức, ăn mặc đẹp và cầu kì trong cách thức ăn uống

C. Mục đích đi du lịch là nghỉ ngơi

D. Thích tới những điểm du lịch có số giờ nắng cao, có bãi biển, thích đến viện bảo tang và khu triển lãm

E. Yêu cầu về chất lượng dịch vụ thấp

Câu 50 **C49: Lựa chọn phương án không phải là đặc trưng tâm lý của khách du lịch là học sinh-sinh viên**

A. Khả năng thanh toán không cao

B. Vui vẻ, thoải mái

C. Thích tham gia vào các hoạt động mang tính chất tập thể

Câu 51 **C50: "Họ là những khách du lịch thích thể hiện cái "tôi" của mình, thích phiêu lưu, thực dụng, quan hệ rộng. Mục đích du lịch chính là tham quan, giải trí, nghỉ lễ và giao dịch làm ăn, Họ rất quan tâm đến an ninh ở điểm du lịch và có khuynh hướng đi du lịch cả gia đình". Đặc trưng tâm lý trên cho thấy họ là khách du lịch thuộc quốc gia nào?**

A. Pháp

B. Mỹ

C. Trung Quốc

D. Hà Lan

Câu 52 **C51:Phương án nào dưới đây không phải đạc trưng tâm lý của khác du lịch Italia**

A. Lạc quan, hào phóng, say mê nghệ thuật và âm nhạc, đề cao sự sang trọng

B. Tôn thờ chủ nghĩa tự do, yêu vẻ đẹp

C. Nhiệt tình, cởi mở và coi trọng lễ nghĩa

D. Thích du lịch biển, thích du lịch tham quan, du lịch văn hóa, du lịch mua sắm

E. Thích đi du lịch một mình và thường xuyên đi du lịch

Câu 53 **C52: Khách du lịch có tính khí nóng nảy, cuồng nhiệt, dễ tự ái dân tộc nhưng chất phác và thẳng thắn, không quá câu nệ các lễ nghi giao tiếp nhưng họ lại rất nhạy cảm với sự phân biệt trong giao tiếp. Họ sống trong đại gia đình và rất hiếu khách". Đây là đặc trưng tâm lý của nhóm khách du lịch thuộc châu lục nào?**

A. Khách du lịch Châu Âu

B. Khách du lịc Châu Phi

C. Khách du lịch Châu Á

D. Khách du lịch Châu Mỹ

E. Khách du lịch Châu Đại Dương

Muốn tự tạo bài trắc nghiệm như thế này?

Quét QR hoặc truy cập: **baitracnghiem.app/tao-bai-trac-nghiem**

Luyện thêm cùng khóa học:

IELTS BREAKER: 89 bài từ vựng IELTS Speaking, học thử miễn phí, trọn bộ 199.000đ — diemdanh.app/khoa-hoc/ielts-breaker

Luyện nghe cơ bản (Basic level): 103 bài luyện nghe, học thử miễn phí, trọn bộ 99.000đ — diemdanh.app/khoa-hoc/luyen-nghe-basic-level-59

diemdanh.app