

陕西省选调生面试题（上海考区）（网络版）2025 年3月1日上午

扫描下方二维码下载妙学吧APP 刷海量题库掌握最新热点



QQ扫码直接下载

微信扫码到应用市场下载

支持所有机型

【问题1】

基层干部要保持书卷气、涵养烟火气。请结合自身实际，谈谈你会如何将“书卷气”与“烟火气”进行有机结合？

【问题1参考答案】

“书卷气”与“烟火气”，看似一雅一俗、一静一动，实则相辅相成、相得益彰。书卷气代表着学习思考、理论素养和理想情怀，是基层干部的精神底色；烟火气则代表着深入群众、实践经验和为民情怀，是基层干部的行动根基。将二者有机结合，意味着既要读万卷书，提升思想境界和履职能力，又要行万里路，扎根泥土、服务百姓。这不仅是个人成长的必由之路，更是新时代基层干部的使命担当。

结合自身实际，我将从三个方面努力实现这种结合。首先，以书卷气滋养烟火气，用理论指导实践。我会坚持每日阅读，不仅学习政策文件、法律法规，也涉猎文史哲经，特别是关于基层治理、群众工作的经典著作。比如，我会重读《习近平的七年知青岁月》，从中感悟青年习近平如何在梁家河的艰苦环境中，一边挑灯夜读、积淀学识，一边与乡亲们同吃同住同劳动，将书本知识转化为打淤地坝、建沼气池的实际行动。这种“白天劳动、晚上读书”的模式，正是书卷气与烟火气完美结合的典范。我将以此为榜样，在走访农户、处理矛盾纠纷时，不仅带着耳朵听，更带着思考学，努力将政策理论转化为群众听得懂的语言、用得上的办法。

其次，以烟火气反哺书卷气，在实践中深化认识。基层是最好的课堂，群众是最好的老师。我会主动走出办公室，到田间地头、工厂车间、社区街巷中去，在与群众“拉家常”“掏心窝”的过程中，了解他们的急难愁盼，感受社会的真实脉搏。例如，在推动一项惠民政策落地时，不能仅仅满足于文件传达，而要深入一线，看看政策在基层执行中遇到了哪些“中梗阻”，群众有哪些个性化的需求和误解。将这些鲜活的一手资料带回来，结合所学理论进行反思、总结、提炼，形成更符合实际的工作思路或调研报告。这样，烟火气就成了检验书卷气成效的试金石，也让书本知识不再是空中楼阁。

最后，在知行合一中实现融合升华。我会努力将学习成果转化为服务群众的实际能力，又将服务群众的过程作为深化学习、提升境界的途径。比如，在参与乡村振兴工作时，既要运用所学知识为乡村规划、产业发展提供思路，又要俯下身去，学习农民群众的智慧和经验，共同探索适合本地的发展路径。在这个过程中，不断调整自己的认知，实现从“有字书”到“无字书”的贯通，让书卷气的深邃与烟火气的温度，共同铸就一名基层干部坚实的臂膀和温暖的心肠。

总之，书卷气让我们胸怀星辰大海，志存高远；烟火气让我们脚踏人间正道，行稳致远。我将努力让自己既成为善学深思的“读书人”，更成为心系百姓的“实干家”。在未来的基层工作中，我会让思想的微光在群众的烟火中点燃，让政策的温暖在实践的土壤里生根，最终在服务人民、奉献社会的广阔天地里，书写一份既有理论高度、又有实践深度，既充满智慧、又饱含深情的青春答卷。

【问题2】

当前，你村村民对电商平台不够重视，不会使用，村里的农产品也面临销路打不开的难题。于是，领导决定打造村级助农线上电商平台，若由你负责搭建，你会如何开展？

【问题2参考答案】

面对村民对电商平台不够重视、不会使用，以及农产品销路不畅的现实困境，领导决定打造村级助农线上电商平台，并交由我负责搭建。这是一项关乎村民增收、乡村振兴的重要任务，我将以系统思维、务实举措，稳步推进平台建设运营，确保其真正成为连接农产品与市场的桥梁，激发村民参与电商的内生动力。

首先，我会深入调研，摸清底数。通过走访农户、召开座谈会、发放问卷等方式，全面了解村民对电商的认知程度、使用意愿、主要顾虑，以及村里农产品的种类、规模、品质、上市季节、现有销售渠道和价格等情况。同时，我会考察学习周边或网络上成功的村级电商案例，分析其平台模式、运营策略和扶持政策。在此基础上，我会与村干部、村民代表、农业技术员、本地电商能人等共同研讨，明确我们平台的核心定位：它不应只是一个简单的交易网站，而应是一个集产品展示、在线交易、物流对接、技术培训、品牌推广于一体的综合性服务载体，其设计必须简洁易用，充分考虑村民的实际操作能力和智能手机普及现状。

其次，我会精心设计，分步搭建平台。在技术层面，我将采取“借力发展”的策略。鉴于村级技术力量有限，我会积极对接县里的商务、农业农村等部门，争取政策和技术支持；同时，考虑与成熟的电商服务商合作，利用他们提供的标准化、模块化解决方案，快速搭建起一个基础功能完备、后台管理简便的微信小程序或轻量级APP，降低开发成本和维护难度。平台功能将突出实用性：设置清晰的农产品分类展示区，支持图片、视频上传和文字描述；集成安全便捷的在线支付接口；开发订单管理、物流跟踪等基础功能。界面设计务必直观友好，多用图标、少用文字，并考虑开发语音辅助功能，方便文化程度不高的村民使用。

再次，我会着力培育主体，激活运营生态。平台搭建是基础，关键在运营。我将重点抓好三支队伍：一是

培育“领头雁”，从返乡青年、大学生村官、种植养殖大户中选拔一批有热情、学习能力强的人，进行系统的电商运营、摄影美工、客服沟通等技能培训，让他们成为首批平台使用者和推广员。二是组建“服务队”，整合村里的快递点、合作社资源，建立统一的物流收发、产品初检和包装服务体系，解决“最初一公里”的物流难题。三是邀请“外援团”，联系农业专家、电商达人、本土网红等，为村民提供线上种植技术指导和直播带货技巧培训。通过示范带动，手把手教村民上架产品、处理订单，让他们看到实效、得到实惠，从而逐步转变观念，主动拥抱电商。

最后，我会强化推广与保障，实现可持续发展。平台上线后，我将策划一系列推广活动：利用村级广播、宣传栏、村民微信群进行内部宣传；制作简单易懂的操作指南短视频。同时，积极向外拓展市场：联系对口帮扶单位、大型企业食堂、社区团购平台等，争取稳定的采购订单；尝试开展“村长直播”、“田园采摘云体验”等线上活动，提升本村农产品的知名度和吸引力。此外，我会建立定期反馈机制，收集用户在使用过程中遇到的问题和意见，持续优化平台功能和服务流程。为确保平台长效运行，我将协助村里制定相应的管理制度，明确各方职责，并探索合理的利益联结机制，让参与平台运营的村民都能分享发展红利，最终使这个助农电商平台不仅“建起来”，更能“用得好”、“活得久”，切实为村民打开致富新渠道，为乡村振兴注入数字新动能。