

陕西省选调生面试题（网络版）2016年6月24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】

越贴近基层越接近真理，谈谈你对这句话的理解。并说说你作为一个刚毕业要去基层的公务员会如何做。

【问题1参考答案】

越贴近基层越接近真理，这句话深刻地揭示了基层工作的重要性和价值。基层是政策落实的最前沿，是直接服务群众的第一线，也是了解社情民意的最佳窗口。在这里，每一个决策、每一项工作的成效都能直接反映出来，因此，基层工作最能检验政策的科学性和可行性。作为一名刚毕业即将投身基层的公务员，我深刻理解这句话的含义，并将以此为指导，努力在基层工作中成长和贡献。

首先，基层是理论与实践相结合的最佳场所。在基层，我们可以直接接触到人民群众的真实生活，了解到他们的实际需求和困难。这种直接的接触和了解，使我们能够更加准确地把握问题的本质，从而制定出更加符合实际、更加有效的解决方案。同时，基层工作也是检验我们理论学习和思考能力的重要平台。只有将理论知识与实际情况相结合，才能真正发挥出知识的价值。

其次，基层工作是锻炼个人能力和素质的熔炉。在基层，我们面临着各种各样的挑战和问题，这些问题往往复杂多变，需要我们具备较强的应变能力和解决问题的能力。通过解决这些问题，我们可以不断提升自己的专业能力和综合素质。此外，基层工作还需要我们具备良好的沟通能力和团队协作精神，这些都是成为一名优秀公务员所必备的素质。

作为一名刚毕业即将去基层的公务员，我将以积极的态度和饱满的热情投入到基层工作中。首先，我会尽快熟悉和了解所在地区的基本情况，包括经济发展、社会文化、民生需求等方面，为后续工作打下坚实的基础。其次，我会虚心向老同事和群众学习，倾听他们的意见和建议，不断丰富自己的实践经验。同时，我也会注重将理论知识与实际工作相结合，努力提升自己的工作能力和服务水平。最后，我会保持一颗为民服务的心，始终把群众的利益放在首位，努力为群众解决实际问题，赢得群众的信任和支持。

总之，越贴近基层越接近真理，这句话不仅是对基层工作价值的肯定，也是对我们每一位基层公务员的鞭策。我将以此为指导，脚踏实地，勤奋工作，努力在基层这片沃土上成长和贡献，为实现人民群众的美好生活而不懈努力。

【问题2】

要守规矩守规章，同时还要灵活应对，谈谈你的理解并说明你去基层会如何做？

【问题2参考答案】

阐释破题：守规矩守规章与灵活应对看似矛盾，实则相辅相成。守规矩是基础，确保工作的规范性和公正性；灵活应对是能力，体现解决问题的智慧和创新能力。在公务员工作中，二者缺一不可。守规矩保证了工作的底线，灵活应对则提升了工作的上限。

阐述论证：规矩和规章是工作的基石，它们确保了工作的有序进行和公平正义。没有规矩，不成方圆。但在实际工作中，面对复杂多变的情况，如果一味死守规矩，可能会导致工作效率低下，甚至无法解决问题。因此，灵活应对成为必要。灵活不是无原则的变通，而是在遵守规矩的前提下，根据实际情况，采取最合适的解决方案。这种灵活性体现了公务员的责任感和服务意识。

结合落实：如果我去基层工作，我会首先深入学习相关的规章制度，确保自己能够在规矩的框架内开展工作。同时，我会积极了解基层的实际情况，与群众沟通，了解他们的需求和困难。在面对问题时，我会在遵守规矩的前提下，寻找最有效的解决方案。例如，如果遇到政策执行中的特殊情况，我会及时向上级汇报，同时提出合理的建议，争取在政策允许的范围内，为群众解决实际问题。此外，我还会不断总结经验，提高自己的业务能力和应变能力，以便更好地服务群众。

【问题3】

A村发展滞后，有土特产但是没有销路，乡政府派你去解决这一问题，你会如何解决？

【问题3参考答案】

面对A村发展滞后、土特产缺乏销路的问题，我认为首先需要深入了解A村的实际情况，包括土特产的种类、产量、品质以及村民的生产能力等。通过与村民的面对面交流，可以更准确地把握问题的根源，比如是生产环节的问题，还是市场推广不足，或者是物流配送不畅等。只有找准问题，才能有的放矢地制定解决方案。

其次，我会考虑如何提升土特产的品牌价值和市场竞争力。这包括对土特产进行包装设计，提升产品形象；

通过网络平台、社交媒体等渠道进行宣传推广，扩大产品的知名度；同时，也可以考虑申请地理标志产品认证，增加产品的附加值。通过这些措施，可以有效提升土特产的市场吸引力。

再者，我会探索多元化的销售渠道。除了传统的线下销售，还可以利用电商平台，如淘宝、京东等，开设线上店铺，拓宽销售渠道。此外，可以与周边的超市、农贸市场建立合作关系，或者组织参加农产品展销会，直接对接消费者和批发商。通过这些方式，可以有效解决销路问题。

最后，我会考虑建立长效机制，确保A村的可持续发展。这包括成立合作社，统一管理土特产的生产和销售；培训村民掌握电商技能，提升他们的自我营销能力；以及引入外部资源，如与高校、研究机构合作，提升产品的科技含量和附加值。通过这些措施，不仅可以解决当前的销路问题，还能为A村的长期发展打下坚实的基础。