

公开选拔领导干部副职面试真题及要点解答 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/20/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_AC\\_E5\\_BC\\_80\\_E9\\_80\\_89\\_E6\\_c25\\_20718.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/20/2021_2022__E5_85_AC_E5_BC_80_E9_80_89_E6_c25_20718.htm)

1.你是新上任的副镇长，根据镇政府的决议给下属安排工作，在会上同时有几个下属提出理由不能执行，使你很难堪你该怎么办？【回答要点】

：正确的做法是虚心听取群众的不同意见，认真调查和了解各方面的情况。如所提问题确实有道理，可暂不实行，切忌强调面子，一时冲动，一棍子打死，这是正确对待群众意见的大问题。

2.作为领导干部在工作中你碰到上级的某一批示精神与本地实际情况不一致、发生矛盾时，你将如何处理？【回答要点】

：考生思考准备时可明确三点：一是对上级批示精神要认真学习研究，领会实质，把好政策关；二是树立全局观念，部署工作，服从大局，立足于同党中央保持一致，做到令行禁止；三是如发现上级批示中确有不符合本地、本部门实际情况的问题，可向上级领导机关提出改进建议和实施意见。

3.作为副职，在和主要领导研究问题时，你认为自己的意见正确，提出后却不被采纳，面对这种情况，你如何处理？【回答要点】

：考生在思考时，应明确以下思路：一要处以公心，冷静对待；二要再全面分析自己意见的正确性和可行性；三是如确认自己的意见切实可行，则可以向主要领导进一步反映陈述；四是经过反映陈述，仍得不到赞同和支持，可保留意见，若属重大问题可向上级反映。

回答时，一步一步，将自己的观点逐层展开，使之环环相扣，从而增加答问陈述的逻辑性。

4.当前对有些单位实施的“末位淘汰制”，有不同争议，你怎么看待这种用人措施？【回答要点】：

客观的答案应该是：“末位淘汰制”是一种向竞争机制发展的过渡性措施，可以试行；但要因情况而异，不能一刀切。再说“末位淘汰制”也不完全等同于竞争机制。对于规模大、人数较多的单位最初实行，然后实施竞争机制，未尝不可。如果规模小、人数少的单位，效果就不一定好，因为也确实有些单位人数不多，几乎所有人员都很努力，成绩都不错，甚至难分上下，如果实行就会造成人心惶惶、人际关系紧张的不利局面。

5.你认为怎样的环境适合你?怎样的工作适合你?  
(你为何要报考这个职位?你的择业观?) 【回答要点】：(1) 每个人都有自己的职业期望，这个期望值：首先是和自身的爱好和兴趣联系在一起的。作为一名公务员是我从小的梦想。其次要看这个职位能不能发挥自家的优势和专业知识，我觉得在这个专业对口职位上能充分发挥我在管理上的长处。(2) 人往高处走，水往低处流，往往进步意味着向上发展，取得一个更重要的角色。(3) 希望工作能与自己期望的生活方式相适应。

6.如果在行政执法时有亲戚朋友向你求情怎么办? 【回答要点】：对待这个问题我觉得应该从处理前和处理后两个方面来看问题。第一、处理这种情况的时候，要看这位亲戚做的事情错误严不严重，如果非常严重那么只有大义灭亲，依法处理。如果错误的性质不是很严重就可以给他一个改正的机会，因为很多时候对方也是无心之失，他的心里也很惭愧，如果从严处理的话倒可能产生逆反心理。这时可以接受他的请求从轻处罚，但是罚款是必须上交的，只不过是掏钱包罢了。第二是针对这件事情的反思，如何让这种情况在以后的执法活动中不再发生?我觉得有两种途径：一是在平时的工作生活中在亲戚朋友中建立一个公正严明的形

象，让他们觉得你是一座推不倒的长城，遇到这种事情就不会来找你；二是在平时与亲戚朋友的交往中刻意向他们灌输知法守法的思想，不去犯法。

7.你有一个很好的工作设想，你经过实际调查认为这个设想既科学又可行，但你的领导和同事们很固执，你采取什么办法说服他们与你合作？【回答要点】：第一、如果产生这种情况我会感到很遗憾，但要一片公心，不能心存怨恨觉得领导和同事不同意你的方案有其他方面的原因。第二、认真查找自己方案的可行性，保证在实施过程中不但会出现自己意料中的效果而且不会出现不良的后果。第三、和领导和同事们进行沟通，问清楚是什么原因不同意你的方案，并虚心听取他们对你方案的意见，很多时候由于阅历不足等原因，方案并没有可行性。第四、如果方案没有问题，那么根据不同的原因进行说服工作，统一思想。如果是涉及到荣誉的问题，可以将你的想法公开当做大家集体讨论的结晶。

8.有人拿着上级领导签名的条子来推销《领导艺术全书》，你怎么办？【回答要点】：首先要承认这种情况是有的，当前正在开展党风廉政建设，这是一种不正之风，我相信我们的领导是不会这样做的。其次往往签名的这位领导和本部门之间是有比较广泛的业务联系的，如果直接拒绝他往往会影响工作的正常开展，如果买的话又不符合政策，应请示科室负责人如何处理。我觉得可以介绍他去办公室，有办公室全权代理。最后如果实在赶不走他的话，那就自己掏钱买一本，往往他会不好意思不走的。

a 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)