

# 第一篇

## 竞聘演讲与答辩 基础知识

恭喜您进入竞争上岗的最后冲刺阶段。参加演讲与答辩，标志着您已经在前面的竞争中，获得了初步的胜利。但要想获得最后的成功还需坚持不懈的努力和拼搏。有人形象地比喻说，笔试仅仅是上考场，而面试却如同上战场。竞聘演讲，是展示您的才华；竞岗答辩，是显露您的才智。您将面临更加激烈的竞争。唇枪舌战，强手如云，应知道在演讲与答辩的“战场”上，天外有天，人外有人，只要您机智勇敢，沉着应战，就一定会夺取竞争的最后胜利。

朋友，希望就在您的演讲中，希望就在您的答辩上。

祝您成功！

## 一、演讲与答辩前的准备

比起笔试前的准备，演讲与答辩前的准备要复杂的多，具体的多。笔试前需要知识储备而面试前就不同了，“硬件”型的准备如问题准备、演讲辞准备；“软件”型的准备如形象、心理、情绪的准备，甚至您还得想方设法了解考官、考场、考题等情况，为顺利通过演讲与答辩的难关，需要做好多方面的准备。

### 酝酿最佳心态

在接到面试演讲通知后，不同的人会有不同的心理反应。正确的应试心理应当是热情、积极地响应，自信、平静地对待，并坚信经过自己的努力一定会赢得竞争的胜利。你内心应该有这样一种感觉：一个难得的机会正向你一步步地靠近，你终于有了一个机会充分展现你的才华，用自己的知识和能力把握自己的命运，这也许是你几年来梦想的一件大事、好事。但是在兴奋激动之余，你还要冷静地审视自己，考虑怎样才能发挥出自己的优势，弥补自己的不足，并为此做一些细致耐心的努力。最后，你应当以一种平静的心态来迎接激烈的挑战，因为你毕竟还是你自己，你不可能在短时间内超凡人圣、脱胎换骨。只要自己尽了心、尽了力，就不要为自己不能把握的事而追悔莫及。

### 树立强烈的自信心是争取面试演讲成功的必备条件

演讲答辩者要树立强烈的自信心。自信心是争取胜利的必备条件和有力保证，因为有强烈的自信心，就会有顽强的意志和饱满的精神，就会有志在必得的姿态。当然，不应该狂妄自大，有“非我莫属”的心态，但要有竞争取胜的信心，只有这样，演讲答辩才会有力量，才有可能取得成功。

珍惜已有的成功 破釜沉舟、孤注一掷、再上一层楼 这是自信心的基础。胜利永远属于勇于追求的人，既然自己已经付出了，为什么不敢去收获呢？有缺点和不足并不可怕，因为它很正常 虽然你感觉自己不会什么 但你可以继续学习和锻炼 要知道 你已经是一个取得阶段性胜利的成功者了，别人的演讲答辩水平不见得比你强！有些缺乏自信心的人对演讲答辩很头疼 甚至产生畏惧的心态 担心评委出难题、怪题、偏题 害怕自己演讲不成功 答辩场上出了丑 最后落了个失败者的名声 自己为自己的心理加负担 没有树立起必胜的信心，这是不可取的。还有的朋友觉得面试演讲无所谓，他们有一个很好的心理优势，能以平静镇定的态度去表现自己，但这种无所谓的心态往往会转化成一种消极的行为 不去做积极的心理准备和其他努力 如果这样 最后的成功将离他而去。

树立必胜的信心，是获得演讲成功的一个必备条件，追求最佳心态，还必须在思想上准备两个意识。

首先要淡化成败。演讲者对于成败，首先在思想上应注意淡化，淡化到什么程度呢？奋力争取成功，也要准备失败，对成功不惊喜，对失败不沮丧。如果在演讲答辩中有这样的心态 那么就会应付各种局面 即使在演讲中遇到了意想不到的情况 也会情绪稳定 泰然处之。如果只想到成功 没想到失败 那么在演讲中一旦遇到意外情况 就会惊慌失措，情绪沮丧。

其次要心情愉快。愉快的精神状态，能够充分地反映出人的精神风貌。所以，作为面试演讲者来说 从上场前就应保持愉快的精神状态 到了演讲时 面部表情就会和谐自然，语言也会显得得体流畅。反之，就会给人一种低沉，缺乏朝气和活力的感觉，那么首先就会给主考官或者主持人一种精神状态不佳的印象。由此可见，面试者在演讲答辩前一定要注意酝酿一种愉快的精神状态 给人一种‘人逢喜事精神爽’的感觉。

面试过程中的演讲与答辩 是应试者全面地、充分地表现自己综合实力、个性特点、独特优势的机会，虽然可能只是短短几十分钟，但关系到你整个竞争的成败，需要你以最佳心态 认真对待 努力地追求。

## 酝酿最佳情绪是争取演讲成功的重要因素

每一个第一次参加面试演讲的人，可能在面试开始前总是有点紧张，心跳比平常要快 呼吸也比平常急促 这是非常正常的反应。试想 在人生的重要关口 有几个人能泰然处之？这时不要强迫自己平静下来，因为这样做往往适得其反。经验表明，适度紧张有利于集中精力活跃思维，并不是坏事。因此，面试前最好是顺其自然，因为决定成败的因素并不是全由自己把握的。

“保持良好的情绪 就是成功了一半。”这话一点也不夸张 特别是那些情绪型气质的人更是如此。有了自信心的准备，还必须酝酿一个良好的心态和情绪。情绪影响思维，情绪决定行为 因而情绪也就决定了结果 同样一件事 心态不同 结果也就不同。

演讲答辩所面对的是考官或主持人，有时甚至还可能有本单位的同事、领导或者很多的群众参加。因此，演讲者在面试前必须做好面对“众人”的心理准备。酝酿最佳的情绪，才能做好演讲与答辩。如果缺乏心理准备，情绪不佳，就有可能翻身落马。例如，一位应试者参加县长后备干部职位竞争，由于心理准备不足，当抽到一道自己不熟悉的演讲题时，顿时情绪低落，全身发颤，惊慌失措，一句话也说不出来。由于他缺乏心理准备，因而在竞争中失败了。从此可知，做好充分的心理准备，酝酿最佳的情绪是成功地完成面试演讲答辩的一个十分重要的因素。

第一，演讲答辩者必须有足够的勇气面对挑战，有足够的毅力面对挫折。竞争是一种优胜劣汰的现实，因此竞争又是一种极具风险性的挑战行为。因而，首先演讲答辩者要有勇气参加挑战。另外，既然是竞争，就有胜、败两种可能。所以，演讲答辩者必须想到有可能取胜，也有可能落伍。如果有了这种心理准备，就有可能坦坦荡荡地去说、去辩，就没有心理压力和负担。这样真还就有可能在突然发生的情况面前处之泰然，而不致于心理失控，惊慌失措。

第二，演讲答辩者必须保持自己的人格尊严。人格尊严是做人的起码要求，如果没有人格尊严，就容易产生自卑，面对位高权重的考官或主持人就会自惭形秽，从而影响效果。另外，如果没有人格尊严，就有可能在考官或主持人面前刻意逢迎，单纯地看考官的脸色、好恶行事，从而丧失自己的主见。你想，哪个评委会把票投给这样的人呢？

第三，演讲答辩者要培养自己的竞争意识。现行的社会主义市场经济体制，竞争将越来越激烈。求职需要面试，上岗要求演讲，竞职更要答辩。哪一个环节都是在明争暗斗。因此，演讲答辩者每参加一次面试，实际上就是参加一次激烈的竞争，所以，应试者在演讲与答辩前必须做好充分的思想准备，敢于竞争，善于竞争，不怕失败。

## 塑造最佳形象

随着竞聘演讲答辩时间的逼近，细心的应试者会马上想到该穿什么样的服装去面试，这是很正常的思维方式。人要衣装，佛要金装。第一印象里重要的一个方面就是衣着，一个人的内在素质，除了举止和语言以外，还要通过着装来表现。

### 为胜利而策划着装

成功的事例一再证明，选择一套最得体、最符合你个人气质的服装去接受面试，是非常必要的，切不可小看一袭衣着所透露出的有关你个人的信息。在历史上曾有这样一个故事：元世祖忽必烈召见应聘官员，其中有一个名叫胡石塘的学士，因为他生性比较粗心，所以自己的帽子戴歪了也没有发现。忽必烈看见他，就问：“卿有何才？”胡学士答：“治国平天下之学。”忽必烈忍不住笑了：“自己头上的帽子都戴不平，还能平天下吗？”可想而知，胡学士没能被朝廷录用。他的失败，就仅仅因为他头上一顶戴歪了的帽子！

由此可见，我国古代就已经把衣冠的整齐与否同一个人的能力和性情相联系并进行评判了。西班牙女王伊丽莎白曾有这样一句名言：“礼节与礼貌是一封通往四面八方的推荐信。”中国有一句古话，叫做“衣帽取人”，说的都是礼节在社会交际中的重要作用。而注重着装，就是注重着装礼仪。在演讲场上，特别是在求职应聘时，得体的着装就是应试者对用人单位，对主考官的礼节。然而有些参加演讲、答辩面试的人以为面试时的穿戴仅仅是对自己的“包装”，这样的理解就未免太浅薄了。

在《演讲与口才》杂志上，有一篇文章讲了这么一个真实的故事。有一位电脑程序员，他的技术是无可挑剔的，由于他感到在原单位不被上司赏识而想跳槽，于是就去一家颇有名气的大公司求职。他的妻子叫他穿上那套质地最好的西服去面试，可他却认为自己的资历和能力已经足够让用人单位看好，况且自己又不是去“选美”，所以随便地穿了一件皮茄克去面试。然而，求贤若渴的用人单位并没有录用他，为什么呢？事后那位主考官说：“他其实并没有把我们公司放在眼里，这可以从他与我们初次见面时的着装上看出来，一个不懂得尊重主考官的求职竞聘者，很难想像他今后能够尊重上司并且与同事和睦相处。而我们的兴衰往往取决于下属对上司的信任和尊重，以及同仁们的齐心协力。所以，虽然他有着令人心动的能力，但是恐怕并不适合我们公司。”

这位电脑程序员的失败与元朝的胡石塘真是异曲同工啊。不过，如果以为演讲、答辩

时穿得名贵时髦就是得体，就是注重着装礼仪的话，那也错了。

某市的一次公开选拔党政领导干部，一位平时不怎么注重打扮的女干部，这一天却穿戴入时，一身名牌走进演讲现场。本来所有评委都比较熟悉她，知道平时她并不是这样的，所以就产生了种种想法和推测，可想而知，女干部最终名落孙山。最后，一位评委说出了大家共同的感受，那就是：“一个太讲究名牌、太喜欢趋逐时髦的人，往往是个缺乏主见的人，而过于讲究穿着的人，怎么可能把她的主要精力放在工作上呢！”

这位女士在公开选拔领导干部中的失败，与上述两位看上去似乎是截然相反的原因，但实际上却从本质上说明了一个问题，这就是，他们忽视了服装作为一种表明个性素质、性情的语言，向主考官透露出了你自己并没有表露的至关重要的细节。

此外，高雅之美往往最容易获得别人的接受和信任，所以，面试演讲时选择一套最得体的服装，让它配合你向主考官表示你对他、对所竞争的岗位、职务的尊重，讲述有关你个人的求职心态、工作能力。一个懂得着装礼仪又具备其他方面优良素质的人，成功的机会将比别人更多一些。

因此说“要‘为胜利而着装’”应该成为我们竞聘求职面试时的着装准则。

## 为成功而设计仪表

为了有助于应试者塑造自己的最佳形象，还需要强调仪表形象的具体设计问题。

留发与蓄须。在参加面试演讲答辩之前，男性应理发、剃须。

男士的衣着。面试是一种正式的场合，男士的衣着不能过于随便，主要要求整洁、合体、大方。穿西装最好精心选择衬衫和领带，衬衫、领带要注意与西装的颜色协调。

女士的衣着。女士在衣着上选择的余地是极为广阔的，除了女性特有的服装以外，许多适合男性穿的服装女性同样可以穿，例如西装、夹克衫、牛仔装、衬衫、长裤等等。但是女士的衣着中最能展现女性魅力的服装是裙子，一条恰到好处的裙子能够最充分地增加女性的美感和飘逸的风采。在面试场合中女士穿的裙子至少长应及膝，可以是普通的长裙，最好是西装套裙。应试之前，最好将要穿着去的服装先试穿一下，以舒适合体为宜，要求穿戴必须与所竞争职位以及时间、地点、目的相适应。

其他注意事项。不要忽视帽子、鞋子、袜子，也不要忽视服装的配件，如领带、腰带、钮扣、手帕、围巾等，要正确发挥它们各自的作用。注意首饰和化妆的礼节，首饰的佩戴有一定规矩，它是一种无声的语言，既向他人暗示了某种含义，又显示了佩戴者的嗜好和修养。

应试者的仪态风度和最佳形象是穿着整齐、得体、无明显失误；沉着、稳重、大方，走路、站姿、坐椅符合礼节，精力充沛，口语文雅，礼貌。

## 准备成功讲稿

演讲稿的准备是您进行心理准备、情绪准备和衣着准备之后进行的一项最重要的准备。写好一篇演讲稿是进入面试场进行演讲的基础，如何写好演讲稿我们还要专题介绍，在这里仅仅谈一点技巧性问题。

演讲是说服、宣传、鼓动、明理的语言艺术，一篇好的演讲稿是作者思想和智慧的结晶，是精炼和优美语言的集中表达；是竞聘者人生经历、奋斗目标、施政纲领的充分表露。能启发人的思索，激发人的情感，令人鼓舞和向往，当然也是打动主持人、打动评委，并给你投下信任票的基础。先让我们了解一下演讲的基本常识，中学语文课本里的《在马克思墓前的讲话》一文，是马克思的亲密战友恩格斯作的悼念性演讲。这篇仅千余字的演说辞言简意赅，饱含深情地缅怀了马克思这位巨人作出的巨大贡献，述说他逝世以后给革命事业带来的巨大损失，词语严谨，真切感人，是悼念性演讲中的佳作。1941年6月22日，希特勒突然袭击了苏联，发动了侵略战争，斯大林在1941年7月3日发表举世瞩目的《广播演讲》，号召人民立即行动起来，同红军一起投入伟大的卫国战争，用自己的鲜血和生命捍卫自由和祖国。这篇具有强烈的鼓动性的演讲，在全国引起了强烈的反响，短短的一两天之内，莫斯科的人民就纷纷报名参军，组成了一个军奔赴反法西斯战场最前线。1963年8月，美国黑人群众向首都华盛顿进军，28日，25万人在林肯纪念堂举行集会，反对种族歧视，要求民主和种族平等，美国黑人民权运动领袖马丁·路德·金在集会上作了《我有一个梦》的著名演讲，强烈地表达了千百万美国黑人梦寐以求的自由平等的理想。从此，美国黑人民权运动风起云涌，迫使美国总统约翰逊在1964年签署了民权法案，马丁·路德·金本人荣获诺贝尔和平奖。所有的这些著名演讲都在历史上产生过深远的影响。

演讲是训练一个人的思维判断、语言表达、应变能力的有效途径。在中学阶段，中学生往往需要作主题或专题演讲，这是进行学习、宣传和自我教育的良好手段。有些人觉得演讲很难，要演讲好就更难。其实，可以从最基础的阶段做起，即从写演讲提纲入手，先把自己的思路理顺，把握演讲的内容和先后顺序，然后确定重点，搜集材料，一步步把演讲稿写出来。演讲稿是演讲的基础，演讲稿写得好，能帮助演讲者理顺思路，分清主次，起到事半功倍的作用。那么，究竟怎样才能准备好一篇成功的演讲稿呢？

### 列提纲

提纲对于一篇演讲稿来说，如同一所房子的地基。一篇详细、清晰的提纲在正式写作

之前会帮助你发现错误和多余的东西，这正如在造房子时先把地基打好，才可以造出牢固的房子一样。

列提纲就是用分条目的方式把所要演讲的观点、内容按照先后次序罗列出来，并把支持这些观点的材料置于适当的地方，就是解决“我要讲些什么，我想怎么讲？”的问题。在勾画出演讲的主体之后，再勾画引言和结束语。提纲必须要由完整的句子组成，如用一句话概括出整个讲演的要旨。所以主要和次要的观点都要用完整的句子写出来，在列这种详细的提纲时，为了写作时的方便，应该选择用小标题或图解的方式将其详细排列出来。

列提纲要遵循五项原则：简洁、一致、层次清楚、界限分明、连贯。

简洁就是每一个所列举和书写的说明仅包含一个意思。

一致的意思是大主题与从属的主题之间有共同点和联系。

层次清楚是有关的次要观点应当与它们所支持的大概念或观点有所区别，办法是用符号分出上下层次，同等重要的内容应当给予同等的位置，并标上相同的符号。

界限分明是提纲中的每一个概念都应当有严格的限定，而不能相互重叠。

连贯是指相关内容按某种自然顺序安排时间、类型、空间，按顺序保持这些内容，不要混淆。

## 引言和结尾

“良好的开端是成功的一半。”演讲开始时，能吸引评委注意是演讲的一个重要要求，一个好的开场白，能赢得评委的好感，又能简单明了地明确主题，阐明意图，确实值得认真对待。根据这些原则，可以采用以下几种方式开头：

介绍式，即对演讲内容作扼要的介绍说明，也可以向评委介绍自己或谈一些经验体会。

提问式，通过提问，让评委产生悬念，从而激发他们的思考，引导他们听讲的兴趣。

新闻式，宣布一条引人注目的新闻，以引起评委的高度注意。

故事式，用一个情节生动、扣人心弦的故事，来吸引评委，增加演讲的生动性和吸引力。

开门见山式，就是直截了当地说出演讲的中心论点或意思，表明自己的立场和态度。

名人名言式，用格言、警句、语录或诗词来开头，会具有思想深邃和语言的优美性，容易被听众接受，收到良好的效果。

一个好的演讲，不仅头要开得好，结尾时还要能够全面概括演讲的中心思想，能够使评委加深印象，听众受到鼓舞。因此，在演讲结束时，应将讲过的内容，再简明扼要地陈述一遍，或进一步加以强调深化，以便加深听众的印象。可以采用以下几种方式结尾：

概括式，这是演讲时常用的方法，把讲过的主要意思再概括、强调一下，给评委和听众留下深刻的印象。

点题式 点出中心论点 能起到突出重点、深化主题的作用。

鼓动式 用强烈的情感语言提出希望和号召 达到激励听众 让他们行动起来的目的。

展望式，用美好的前景来打动听众，增强他们实现美好理想的信心和决心。

启发式，用提出问题作结束，以引起评委和听众的共鸣和对问题作进一步的思考。

名人名言式，既能引起听众的强烈共鸣，又可以起到深化主题的作用。

## 主体部分

首先要注意分清层次。演讲稿的层次，是指思想内容表达的先后顺序。演讲稿层次的清楚与否，直接关系到演讲稿中心思想的表达得是否清晰。处理层次之间的关系，记叙介绍性的演讲 可以按照时间、空间、问题的大小顺序来安排 议论说理性的演讲 可按照因果、递进、转折等逻辑关系来安排。另外，也可以参照总分式、并列式、对比式、序号式等文章结构，来安排演讲稿的层次内容。总之，要围绕中心内容的清楚表达来合理安排文章层次。

其次要注意“过渡”与“照应”。为了使演讲稿条理清楚 文气连贯 层次与层次之间，还要注意“过渡”与“照应”。“过渡”是指上下文之间的衔接与转换 它能起到承上启下的作用，使评委的思路顺利地由前面过渡到后面。一般说，前后的内容或前后的表达方式需要变换 都应该有个“过渡”好使听众有个思想准备。“过渡”的方法 是在前后两者之间插入过渡词和过渡句 或者用设问、比较、重复等手段进行过渡。“照应”是指前后内容上的关照与呼应，它不仅能使听众思想清楚，了解各层次之间的内在联系，而且能使演讲稿的结构严谨 文气连贯 从而增强演讲的说服力。一般来说 开头与结尾、内容与论题、段落与段落之间都应该有个“照应”使演讲词成为一个有机的整体。

第三要突出重点。演讲稿的重点，是指能体现中心思想的词语、段落和层次。只有分清演讲词的重点与非重点，在写演讲稿的时候，才能做到详略得当，重点突出。一般来说，重点部分应放在前面或突出位置上，并加以详尽论述。如竞聘演讲的要求比较明确，第一部分要对自己的经历做简要介绍。第二部分是竞聘这一职位的优势。第三部分是假如你竞争成功将如何开展工作。这样你完全可以明白，第一部分应该简写，用最简练的语言讲述你最重要的工作、学习经历。第二、第三部分就成了演讲稿的重点，必须浓墨重彩 进行详写。

## 语言的运用

演讲要做到明确和清楚，让人听得明白。除了语言运用要通俗易懂、准确明了外，还要适当运用一些技巧：

举例和说明。举例和说明是让观点明晰的最有力的方法，也具有很强的说服力。举

的例子越符合实际 越贴近生活 越具有生动的细节描述 就越有意义和说服力 越能吸引评委。

比喻和比较。比喻和比较是把内容表达得生动形象的最有用的方法，可以让人利用已知事物与未知事物的相似点，知与不知之间进行沟通，而且还能够引起人们的兴趣，更容易被他们所理解。

统计数字。运用数字有助于使观点表达更清楚，更具体，也可以与已知的知识联系起来，使评委听得更有意思和更有趣味。

重申。重申不是简单的重复，而是用不同的方式来讲同一件事，以便加深评委的认识。比如用说故事、打比方的方式把观点再简述一下，这样既避免了单调的重复又能把道理说得更清楚。

## 了解相关信息

竞争上岗的面试答辩其实并不可怕，只要认真分析、充分准备，竞岗者就一定可以顺利渡过这一难关。答辩前一定要充分地进行准备，不进行有效的准备，就难以树立坚强的信心取得面试答辩的胜利。正如一位专家说的那样：“不作准备，勿去答辩。”

了解相关信息是答辩前需要做的第一项工作，这是整个答辩前准备的基础和前提。

21世纪是信息高速发展的世纪，也是政治经济出现较大变革的世纪。由于企业和机构的重组、转包以及形成新的联合，你应当能够迅速地在不同的角色中进行变换。由于干部、人事制度的改革，各种机遇一古脑地出现在你的面前。可是，在每条求职竞聘的小径上都挤满了太多的人，并且其中许多人的资历看起来和你一样优秀。只有事先进行全方位的调查，你才有机会从中脱颖而出。从比较实际的角度来说，调查到别人不知道的有用信息，能使你的表现超越别人。毛泽东曾经说过：“不打无准备之战”“没有调查，就没有发言权”就是这个道理。

在答辩之前，应当尽可能多地搜集所竞聘岗位及其招聘单位的信息，如有可能，甚至要搜集一些单位领导者和考官的情报。

在做这一工作时，最基本的一步是获得一份所招聘岗位或职位的说明以及答辩实施方案。一些竞岗者往往对此重视不够，这就错了，这两份文件将指导你的答辩范围和方向。具体方法是，向有关部门索要，越详细越好。如果有关单位并未准备这样的文件，就得自己想办法通过别的渠道了解该岗位和单位的情况。比如说，招聘单位打电话通知竞岗者去参加面试答辩，竞岗者完全可以借此机会索要岗位说明和实施方案。如果对方回答没有，那么竞岗者可以问：“能不能简单告诉我，这次答辩有没有什么特别的要求呢？”

还有一个方法，竞岗者可以给那些已经在做这种工作的朋友打电话，说明自己的处境，并请求帮助。那么，你一定可以得到帮助。如果对方提供了正式的职位说明，那么一定不要放过，要全面地理解和消化，不但在大脑中列出相关的答辩问题，而且还要考虑好将来怎样利用这一职位更好地为招聘单位服务，使自己成为一个强有力的竞争者。

设想一下，如果你是考官，当你发现坐在桌子另一边的竞岗者对拟竞争岗位的情况一无所知，不但让你感到惊讶，而且使你觉得有点不敬。因为一个人连自己要竞聘单位和岗位的基本情况都不清楚，他来答辩什么？他想要做什么？如果你事先进行了一番详细的调查，那么，你就能够知道怎样让对方看到你的资历与竞聘职位的要求完全对口，也就有得到那个职位的可能性。同样，在竞争上岗时，若你拥有岗位所需的知识越多，你就会有更大的几率在众多的人选中胜出。

当然，如果你能通过其他渠道打探到评委的组成情况、主持人是谁、答辩题的范围、重

点等等，这些不可能公开的信息，那就再好不过了，也就为下一步的准备奠定了很好的基础。

另外，核实答辩地点和所行走的路线也是你此时必须注意的问题。绝对不能迟到，绝对不要迷路 找不到答辩地点 这是个常识问题 您最好事先熟悉一下行走的路线 熟悉一下答辩的现场，最好能进入现场，找到可能让你或站或坐的位置，身临其境，寻找一下感觉。甚至你还得了解答辩地点的周围环境 如厕所、休息室、停车场等有关信息 这些信息看起来平淡无奇 容易被人忽略 但真要在这些小事上出了问题 那才是莫大的遗憾。

信息需要综合、过滤 千万不要被过多的信息搞昏了你的头脑 对有用的信息 要倍加重视 早做准备 做到有备无患。

## 搜集答辩问题

面试答辩最核心的项目就是提问和答辩，因此必须预先作问题上的准备。一个是对考官可能提出的问题进行预测，并作出自己的解答；另一个是对自己要问考官提出的问题进行设计。这两方面之中的重点是前一个方面，因为在一般的答辩过程中，专门空出时间让你反问的情形很少。

在对考官提问准备方面，竞岗者在预测考官可能提出的问题上，一定要基于前一阶段自己搜集来的信息进行。假如本系统、本地进行过类似的公开选拔、竞争上岗、竞职竞聘、公务员考试等面试答辩，你不妨直接去咨询一下参加过的朋友，了解他当初面试答辩时都遇到过哪些问题。但是，不要认为别人的问题就将是你的问题，应该从自己对竞聘岗位和单位、领导人及考官的了解、分析、判断出发，精心预测自己可能遇到的问题。

一般来说，如果竞聘党政领导干部，那么就要根据竞岗者所竞聘的职位，预测一下竞岗目的性问题、政治性和业务性问题和情景模拟问题等三类试题；如果竞聘一般公务员、企业和其他事业单位员工，则要根据竞聘职位，预测一些涉及职位职责的业务试题和一些涉及人际关系等方面的常规性问题。预测问题应当既充分又有针对性。

还有一个需加考虑的因素，那就是竞岗者递交上去的个人简介，考官很可能从这些材料出发作出一些质疑，因为对他来说这些是评委与考官最容易了解竞聘、竞岗者基本情况的途径。所以，你应该熟悉自己所填的个人简历表和其他资料情况。如果回答与简历有出入，那么就会在考官面前留下一个不好的印象，从而有可能导致失败。

准备的问题一定要比考官实际会提问的多一些，越充分、越全面越好，万万不可存有侥幸心理。要知道，就算竞岗者为了面试答辩准备了十个问题，对第十一个问题，竞岗者觉得有些烦或太偏没去准备，那么也许正是这第十一个问题让竞岗者前面所有的努力就化为泡影。

比较常见的具体问题预测，竞岗者可以考虑本书精选的答辩实例和试题，以及自己的经验去总结分析。一般来说，在充分准备之下，这些常规问题一般难不倒大多数的竞岗者，因为评委并不想把竞岗者难倒，这也显得提问太没水平了！竞岗者需要特别注意准备的是一些非常规性的考察。一些机关部门，常常用各种非常规性的提问来测验竞岗者真实的素质、水平和能力，达到选择人才的目的。比如，考官可能突然问：看你的眼熬得通红，我估计你晚上可能没有睡好，是太紧张了吧！今天仅仅是答辩，你就紧张成这个样子，假如当上县长，你可能遇到更大、更多的事情，到时你还不知道该如何是好。看来你不是县长的合适人选！

作为竞争者，要对这类非常规性问题要有心理准备，一旦被问起，马上就on应该透过问

题的表面，分析出考官的意图，知道考官想了解自己哪一方面的素质，这样回答起来会流利、自然、恰到好处，千万不要就事论事，忙着去解释、去辩白。这样的话，就把自己的缺点、不足暴露无遗。

在对自己所提问题的准备方面，竞岗者往往精神紧张，全力以赴，想尽办法迎接可能遭遇的提问，这是正常的情况。但是这样一来，竞岗者就把自己置于完全被动的境地，如果想要提升自己在考官心目中的档次，竞岗者还应该主动一些，在面试答辩中适当地提出自己的问题。一般来说，有经验的考官都会在面试答辩中留出一定时间给竞岗者提问，有时直接问“你有什么问题要问吗？”有时则以沉默不语的方式给出。如果竞岗者不提问，考官会认为竞岗者不聪明，或对拟竞聘的岗位兴趣不是很大。所以，竞岗者的主动提问也是考官要加以考察的内容，很有必要对之认真准备。

主动提问的问题与被动提问的问题不同，它是完全可以由自己决定的，不像考官问的问题说不定会出乎意料。所以比较起来，这方面的准备会因为常规性强而需要多花费些心思，以设计胜人一筹的问题。

## 调整心理偏差

在答辩之前，分析和总结一下自己心理倾向上的偏差，然后在答辩过程中有意识地进行控制，也是最后成功的一个关键。

所谓良好的心态说穿了就是“自信”二字。自信听起来是老生常谈，但在答辩过程中真正做到自信并非易事。在答辩过程中，竞岗者扮演着一种接受提拔与考察，同时又要自我表现的角色。这种角色往往让竞岗者出现两种极端倾向，或者因过于拘谨而表现不足，或者因卖弄张扬而表现过分。这两种心态都称不上是自信。

为了做到自信地面对考官，竞岗者除了要充分准备各种信息、知识答辩问题之外，还必须注意在面试答辩过程中克服自己可能出现的不良心理。这些不良心理常见的有：

### 自卑心理

这是竞岗者常见的不良心态，这种心理出于对竞争对手的不了解。往往有的竞岗者会想：“我没有做他们那么充分的准备”或是“看他们个个都那么胸有成竹，我肯定比不上他们。”如果是这样，竞岗者应该马上把注意力从他们身上移开。在你并不真正了解他们的情况下，比较只能是盲目的。经过几轮较量，与你站在同一条起跑线的竞争对手肯定是属于同一个档次的人，他不会比你多长三头六臂，最多比你多的是一份自信。你根本无需高看他们，也无需长他人士气，灭自己威风。竞岗者应该告诉自己，我已经尽了自己最大的努力，我没有什么害怕的。抱着坦然的心态去竞岗，这样才是一个自信的竞岗者正常而有效的行为。

### 迎合心理

所谓迎合心理是指有些竞岗者一味迎合、顺从考官的意志，对考官言听计从，甚至言谈举止都与主考官保持一致的心态。这也是一种不良的心理。要知道，虽然面试答辩注定了主要是考官问，竞岗者答，因而你是相对被动的。但即便是在这种被动中，竞岗者也可以通过你的言辞、举止展示出你的个性和信心。绝大多数的考官都不喜欢毫无主见、唯唯喏喏的人。如果竞岗者真的想迎合考官的心理，就应该努力让他知道，你是一个自信而有主见的人，完全有能力胜任这份工作。试想，公开选拔、竞争上岗选拔出一个“奴性十

足”的人，这不是笑话是什么。当然，这是一般情况。假如当你了解到评委还真偏爱“听话”的人，你就该调整自己的思路，但也要注意不要让其他人“讨厌”。

## 表现心理

表现心理指竞岗者主动展示自我的一种倾向的心态。表现心理过盛的竞岗者可能会出现主动与考官握手，抢答问题，言语过多等情形，这是与迎合心理相对应的另一个极端，考官同样会反感。自信不等于咄咄逼人，更不等于不拘小节，有个性也不是说不要去考虑他人的想法和感受，毕竟在任何时候礼节都是重要的。对于有这两种倾向的人，要时刻牢记——举止得体、不卑不亢。

## 掩饰心理

当竞岗者自觉在某一方面的存在缺陷时，这种心理就很容易发生。在答辩过程中，一旦考官问到 he 害怕的问题，就会答非所问，在言谈举止上，神色不安、抓耳挠腮，十分失态。如果竞岗者能在竞聘之前意识到这种不良心理，有意识地加以克制，则可以有效地防止失态的发生。其实一个人有某方面的缺陷十分正常，只要认真面对它，在竞岗前把相关问题充分加以准备，就没什么可怕的。

## 侥幸心理

答辩偶然性较大，事先不容易预测和准备，因此有些竞岗者就产生侥幸心理，希望能抽到好题，或寄希望于考官网开一面，等等。心存侥幸的竞岗者在面试前一般不做太充分的应考准备，却常常是只做一些猜题押宝工作，聊以自慰，这显然是很难获得好成绩的。为克服侥幸心理，首先要端正认识。竞岗者应该正确认识面试答辩在整个考试中的意义，不要在考前轻轻松松，到临考时又突然慌张；其次是自我评价。竞岗者既应看到自己的不足和毛病，更应实事求是地评估自己的优点和长处，既不要盲目自卑，也不要妄自尊大。