MOT：怎样做晋升答辩

MOT
- Moment Of Truth
- 人生关键时刻，要想处理好，需要专门的技术。在这样一个关键时刻上集中发力，有可能就让你的职业生涯省下3-5年的努力。

竞聘
- 竞聘不是为了赢
  - 赢不赢，因素太多、太复杂。在很多情况下，竞聘的结果其实早有定论。
  - 在熟人环境中，通常可以使用的竞争手段，在竞聘这个场景中是不可以使用的。
- 是为了改善你未来的生存环境，要带着无限游戏的眼光去看这场竞聘
- 竞聘的本质，不是和对手竞争，而是向组织请战

竞聘基本结构
- 1. 肯定现有战场
- 2. 我的独特打法
- 3. 我的充分准备

三个极简版本
- 主帅展开的战场态势特别好，我愿意带部夜袭敌营，为此我部已经操练了三个月。
- 在前任领导的带领下，本部门业务发展良好，已经临近一个突破口。我如果竞聘成功，希望能在新媒体营销上更加发力。为此，我已经匿名做了一个抖音号，初步有了手感，现在已经有了30万粉丝。
- 此前领导曾多次带领我们研讨某个发展方向。我用心体会，觉得可以落实为这么一些具体工作。为此，我做的准备如下。

竞聘五大坑
- 1.不要说前任的坏处，要肯定现有战场
  - 目标是拿下职位，不是树立敌人
- 2.不要摆过去的功劳，要讲未来的打算
  - 新旧岗位需要的能力不同，过去功劳与现有岗位要求没有必然的因果关系。
  - 摆功劳的本质是争夺别人的功劳
- 3.不要说对未来的畅想，要说对未来的抓手
  - 把组织的目标翻译成我要做的事，把目光放在具体战役上
  - 最小化的启动点。打法一定要具体、有边界、可关闭，而且有创新点
- 4.讲自己的准备，要突出你的特质
  - 谈准备、谈特质，不是为了展现你的决心，而是为了向领导们展现你好用
  - 要证明自己是一个好用的工具
  - 心态上要主动把自己工具化，和岗位要求对标，证明自己是最匹配这个岗位的人，是最趁手的工具
- 5.不管有没有把握当选，要准备一个败选方案
  - 竞聘中最糟糕的情况不是没聘上，而是因为没聘上而闹情绪
  - 两个小互动
    - 和领导
      - 领导很忙，不要让领导操心，不要给领导增加负担
      - 话术
        - 刚才知道结果了。虽然很遗憾，但是这个过程中，我学到了很多东西，特别受锻炼。您放心，工作不会受任何影响。
        - 我这次差哪儿了，下次出差路上能不能给我展开说说？ — 进一步，最积极姿态
    - 和当选的人
      - 把沟通可能性打开，让对方能来团结咱们
      - 话术
        - 热烈祝贺哥们，回头多聊聊