

Персональная стратегия развития юриста в кризис: диагностика и план

СПИКЕР

Александра Коробецкая,
карьерный консультант для юристов

Диагностика карьеры юриста - это работа с профессиональным капиталом



Определить на каком из 4х этапов карьеры юриста вы находитесь сейчас. Определив этап, вы точно будете знать, каким путем идти дальше



Определить свои сильные и высокопотенциальные стороны. Не следует фокусироваться на слабых сторонах и «подтягивать» навыки - следует усилить сильное



Определить ограничивающие факторы. В основном, ограничивающие факторы находятся в области установок, страхов и сомнений. Когда вы точно видите, как они вами управляют - вы можете с ними работать

Профессиональный капитал юриста

- это система знаний и представлений о себе, которая позволяет эффективно управлять карьерой и видеть наилучшие направления для развития

*Заполните рабочую тетрадь для ревизии
вашего профессионального капитала*

Элементы профессионального капитала:

- профессиональный бекграунд:

Опыт работы, твердые навыки, кейс, образование, достижения, положительная обратная связь и т.д.

- социальный капитал:

Связи в профсообществе, собственная аудитория, гибкие навыки, персональный бренд и репутация.

- особенности личности:

Внутренние интересы, способности, установки, страхи, профессиональные ценности

Концепция «Четыре этапа карьеры юриста»



Сильные и слабые стороны

Слабые стороны

это то, что не лежит в сфере профессиональных интересов, то что дается трудно и в чем не ощущается смысла

Сильные стороны

легкость (за счет сформированного навыка) + удовлетворение и удовольствие от деятельности + благодарность или положительная обратная связь извне

Высокопотенциальные стороны

это то, что на первый взгляд, выглядит, как слабые стороны, но на самом деле, они имеют самый большой потенциал для самореализации

Выявить ограничивающие факторы

Карьерный тупик и профессиональное выгорание

Карьерный тупик характеризуется скукой или незнанием «куда двигаться дальше»

Выгорание характеризуется отвращением к профессии и нежеланием искать выход

Синдромы юристов

- Синдром отличника - все делает для одобрения других, ждет оценки
- Синдром спасателя - все делает из потребности быть нужным, значимым
- Синдром рационалиста - все рационализирует, живет в строгих рамках
- Синдром охранительного страдания - считает, что все хорошее достается очень трудно и если получилось легко - будет наказание
- Синдром самозванца - считает, что не соответствует представлениям других о нем и его скоро в этом уличат

Как построить стратегию развития и план действий

-  1. Определить при диагностике «кто я» и «на каком этапе я нахожусь», проработать свой профессиональный капитал
-  2. Включить в стратегию развития принцип «усилить сильное» - действия по усилению сильных сторон и развитию высокопотенциальных
-  3. Включить в стратегию развития «антикризисные меры»:
 - *диверсификация источников доходов и создание портфельной карьеры*
 - *работа над своим персональным брендом и социальным капиталом*
-  4. Включить в стратегию развития мотивирующие и нерациональные цели



Спасибо за внимание!

