



——2014年职业生涯规划作品

# 法学生的『非法』旅程

姓名	某某
性别	女
出生年月	
政治面貌	共青团员
学校	西南政法大学
学院	经济法学院
专业	法学
班级	2013 级
座右铭	心有猛虎、细嗅蔷薇，仰望星空、脚踏实地
E-mail	
手机	

# 目录

一、了解和认知自我.....	3
1.1 性格探索.....	3
1.2 九型人格测试.....	4
1.3 职业兴趣.....	4
1.4 职业能力测试: .....	5
1.5 自我分析小结.....	6
二、 职业认知.....	6
2.1 外部环境分析: .....	6
2.2 自我能力评估: .....	6
2.3 目标职业分析: .....	7
2.4 职业认知小节 .....	10
三、 职业目标路径设计与规划.....	11
3.1 大学毕业目标职业: .....	11
3.2 未来 15 年职业发展路径: .....	11
四、 评估和备选方案.....	12
4.1 评估与调整.....	12
4.2 备选方案.....	13
五、 结束语.....	14

# 职业生涯规划

## 一、了解和认识自我

俗话说：知己知彼，百战不殆。因此，要选择一个好的职业方向，首先要做的就是深入的了解自己。每个人都有自己的优缺点、性格和价值观，职业生涯规划必须结合自身的特点，认识自我是职业生涯规划的第一步，也是最重要的一步。职业规划方案没有最好的，只有最合适的，只有真正深入地了解自我，才能量身定制一个属于自己的职业生涯规划方案。所以我在为自己勾勒画像的同时，也就为自己勾画好了一张职业发展的地标图。

### 1.1 性格探索

通过 MBTI 性格测试：为 ENTJ（领导者）类型

——外向、直觉、思维、判断

#### 基本特征描述：

我亲切友好，意志坚强，坦率直言。有着较强的沟通能力与人际交往能力，基本能做到与人友好相处同时又不失去自我。

我对自己要求严格，极力表现自己的能力，敢于尝试新鲜事物，并且制定切实可行的方案并全力去落实。

我能干果断，做事有条理。在临场应变能力与处理问题能力较强，遇到突发状况时能够有条不紊，稳住阵脚处理问题，是同学们眼中稳重可靠的人物。

#### 可能的盲点：

对自己要求较高，所以在处理事情的时候常常出现“大包大揽”情况，

有时使自己应接不暇，分身乏术→要求我学会选择，同时能够合理分配处理问题。

### **适合领域：**

商业界通常都是比较受 ENTJ 型人欢迎的领域。他们喜欢担任那种有权威的，有控制力且能管理领导别人的职位。作为商业主管，他们能运用其长远思维来开发临时应变之措施，同时，他们能计划实现他们目标的最佳奋斗行动方向。ENTJ 型的人运用一种直接管理方式，能做出强硬但公平的决定以及为雇员制定政策方针。他们喜欢自己周围的人独立，且注重结果，而又不需要太多的监督与干涉。ENTJ 型的人通常能通过自己影响别人的能力以及他们能轻松自如地与人交往从而晋升到公司地顶尖阶层。

## **1.2 九型人格测试**

九型人格测试主要用于帮助有效地掌握个人的行为习惯，反映自己的个性和你的世界观。有助于更好地了解自身的优势和弱点，并知道在何种情形下自己的行动将更为有效。同时，还可以通过测评结论知道他人是如何看待他们自己的，以及相互间又是如何相处影响的。

通过测试，我的九型人格中比例超过 50% 的有：

7 号活跃型（78.1%）、8 号领袖型（63.6%）

3 号成就型（61.1%）1 号完美型（50%）

### **健康的特征：**

多才多艺、转数高、容易学会新事物、容易解决问题、外向、达观、感激、自发性强、充满动力与热心、精力充沛、能量高企

## **1.3 职业兴趣**

职业兴趣是一个人对待工作的态度，对工作的适应能力，表现为有从事相关工作的愿望和兴趣，拥有职业兴趣将增加个人的工作满意度、职业稳定性和职业成就感。根据权威的霍兰德职业兴趣分类方法，可以将职业兴趣分为六种类型：常规型、艺术型、实际型、研究型、社会型、企业型。测试所得我的职业兴趣主要为以下三点：

**A（艺术性）、E（企业型）、S（社会型）**

### **性格特征表现：**

- 1、对于创造、想象以及自我表现空间的工作显示出明显的偏好。
- 2、有着较强的语言能力，善于言谈、乐于与人相处，给人提供帮助，具有人道主义倾向，责任心也较强。习惯与人商讨或者调整人际关系来解决面临的问题。
- 3、喜欢制定工作计划、事业规划以及设立新的组织，并积极地发挥组织的作用进行活动，喜欢影响、管理、领导他人
- 4、自信、支配欲、冒险性强。

### **1.4 职业能力测试：**

职业能力是人们从事其职业的多种能力的综合。职业能力测试是通过某些测试来预测某人的职业定位以及适合的职业类型还有性格之类。通过职业测试能更好的确定一个人对其职业的定位。

通过我的职业能力测试，最擅长的三种有：

言语能力(V)、社会交往能力(R)、组织管理能力(M)

- 言语能力：能清楚地表达出自己的想法，同时临场应变较快，语言逻辑思维较强。
- 社会交往能力：主动性强，能快速结识新朋友，并合理维持关系。
- 组织管理能力：在团队或者项目管理中，一般处于领导者角色，善

于管理协调团队成员关系，同时保证项目完成。

## 1.5 自我分析小结

对于自身，我是比较了解的，通过这四个量表的测试，我更加了解了自已，自己有很多的优点，也有不少的不足。好的开头等于成功的一半，正确认识自己，明确自己适合什么样的职业以及对自己的职业生涯做出合理、正确的规划，于是我做出了选择：外企中快速消费品行业（如联合利华）管理培训生（MT）的职业需求，这在下面的章节中有所体现。

## 二、职业认知

### 2.1 外部环境分析：

#### 2.1.1 家庭环境分析：

出生于重庆的一个普通工薪家庭，父亲为中国石油基层工作人员，母亲为重庆某企业会计科长，从小注重阅读与自信的培养，教育我自立自强，同时与我的代际沟通良好，我与父母是一种平等的关系，能够像他们直接表达我内心的想法，并尽力获取他们支持。

#### 2.1.2 学校环境分析：

西南政法大学大学是法学界的“黄埔军校”，法学学术氛围浓厚，学校图书馆藏书丰富。近年来进一步工商管理、市场营销等专业，但“非法类”专业对于 985、211 大学此类专业仍有一定差距。

### 2.2 自我能力评估：

（1）所任职务：年级学习总班+学院青年志愿者协会干事+创行（enactus）西政成员+重庆市公益组织“扶苗义工”西政负责人+班级心理委员

（2）、所获奖项：重庆市三好学生、西南政法大学三好学生、经济法

学院三好学生、2012~2013 年连续两次学院综合测评二等奖学金等。

(3)、实践活动经历不完全介绍:

①积极参加支教、家教等活动，并在活动中担任主持人，提升了我协调事情，与人沟通的能力。②参与过“无底薪只提成+自行找寻顾客并提供后续服务”方式的电脑销售，成为当时学生团队的销售冠军，同时也锻炼了我心理承受能力。③参加了外籍教师 keyDaniel 举办的西南政法大学时尚秀并取得了冠军，进一步增强了我的自信心。④2013 年的暑假，参加了重庆市公益组织“扶苗义工”活动，深入山区 20 余天，对生命、对信仰有了更深层次的了解，同时也结识到了来自重庆市各大高校的朋友，增强了我的团队协作能力。

## 2.3 目标职业分析:

### 2.3.1 目标行业与职业:

入职：外企中快速消费品行业（如联合利华）管理培训生（MT）→ 外企管理层（后有两条职业路径）①继续就职于外企或者跳槽到其他公司②外出创业

### 2.3.2 职业选择方法:

职业生涯人物访谈+通过网络资料寻找+自我分析评估

#### ●职业生涯人物访谈:

本次访谈一共 4 人，均为行业中的优秀青年人物（顺序依次为）:

①李刚：中国移动通信研究院项目经理（居北京：电话交谈）

②沈兴玉：宝洁公司大中华区人力资源资深经理（居广州：电话交谈）

③李苑凌：西南政法大学管理学院人力资源教师（居重庆：面谈）



④林晓辉：中英才智（集团）管理咨询公司中国 CEO（居重庆：面谈）

⑤陈烁：联合利华客户发展部管理培训生（居上海：网络在线交流）

在访谈中，我选择了人力资源管理、咨询行业、快速消费品行业 MT 作为以后的求职选择，最后综合网络资料寻找与自我分析评估，我对于毕业后的就业选择做出了选择：外企中快速消费品行业管理培训生（MT）

### 2.3.3 选择原因分析

#### ●企业类型选择原因：

1、通过我的职业评估可以看出，喜欢快节奏、有挑战、激励机制的生活。所以较稳定的国企对于我来说吸引力较小→选择较激烈、平台更加广阔的外企。

2、渴望自我提升，不断完善自己的学习技能→大型外企丰富多彩的培训对于我来说有较大的吸引力，而民企在培训方面做得不够完善。

#### ●具体行业选择原因：

1、通过参加一些法学讲座，律师论坛，无论是法学的学术研究、进入公检法、成为律师与我的性格、职业性格、志向并不匹配。同时对于毕业生就业研究，本专业法学生选择“非法”职业的比例较大，以本学院为例为 50%左右。

2、为何选择快速消费品行业：1、人民生活水平的提高，对于消费有着更高的要求，中国人口基数大，市场潜力巨大。2、快速消费品行业注重灵感与营销，这与我的职业兴趣、职业性格十分契合。

3、为何选择成为管理培训生（MT）：MT 是一项优秀的制度，目的在于培养未来的管理层，从国外引进，吸引我之处主要有以下三点。

（1）快速消费品行业的 MT 制度十分规范，特别是快消巨头宝洁、联合利华。（2）MT 的轮岗制度极具特色，即是选择在公司的内部的不同部门轮岗，在轮岗 3 年结束后，最终根据自己的兴趣确定自己的工作职位→符合我探索自我、尝试新鲜事物并从中寻找自己最适合自己的观念契合 3、有丰富的培训资源，以联合利华为例：①日常领导力、团结协作能力的培训；②专门配备一个 **menter**（导师）和 **bully**（上届 MT）进行指导。

### 综上所述：

基于行业现状+自我评估，在毕业就业职位的选择中，我做出了选择外企中的快速消费品行业中 MT 的职业目标。

### 2.3.4 职业要求：

#### 1、硬性准入要求：

（1）、极强的英语沟通、应用能力。

（2）学历准入要求：本科及其以上学科

2、软性要求：更为复杂、多样，通常是决胜的法宝。在申请快消 MT 时，面试官会根据不同的人的实际情况作出判断，用一个抽象的词概括就是“综合实力”要强，我总结了以下几点：

（1）、较强的与人沟通能力

（2）、快速学习的能力

（3）、快速执行的能力

(4)、灵活处理问题的能力

(5)、领导气质、气场 (MT 特有)。

自我分析: SWOT 分析

强势 (strength)	弱势 (weakness)
<ul style="list-style-type: none"><li>•与人沟通能力强,亲和力好</li><li>•语言表达能力较强,谈话逻辑清晰</li><li>•心理素质比较强,能够承受得起挫折、失败和压力</li><li>•工作积极,有创新意识,喜欢突破</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•英语应用能力有待提高</li><li>•某些方面自制力比较差,不能按照原来的计划行事</li><li>•自我情绪克制能力有待提高,有时会被喜乐影响工作</li></ul>
机会 (opportunity)	威胁 (threat)
<ul style="list-style-type: none"><li>•通过在社团、年级等的工作的锻炼,综合素质较强</li><li>•通过职业访谈、日常兼职、与师友的沟通等积累一定的人脉</li><li>•目标行业有比较好的发展前景</li><li>•目前大二、还有时机来提升自己</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•目标行业竞争强,形势严峻</li><li>•工作具有很强挑战性,对能力要求较高</li><li>•专业不对口,需要自己通过日常的实践、证书来弥补</li></ul>

## 2.4 职业认知小节

通过对外部环境、目标职业环境的了解,以及结合自身特点进行分析,自己更加深入的掌握了自己在客观条件下的优势和劣势,从而使自己更加清晰自己的职业方向以及发展路径。在就业竞争日趋激烈的今天,机会只留给时刻有准备的人,只有更好的不断充实自己,才能在就业中取得相应的优势,找到合适而满意

的职业。

## 三、职业目标路径设计与规划

### 3.1 大学毕业目标职业：

成为外企快速消费品行业（联合利华）MT

### 3.2 未来 15 年职业发展路径：

大学期间自我素质的提升→成为快速消费品行业 MT（选择部门：销售部）→成为联合利华销售部经理→①成为联合利华销售总监②利用人脉与能力自主创业

#### 3.2.1 短期目标：

成为快速消费品行业 MT（未来 2 年）

##### ●具体努力措施

1、提高硬性能力：加强英语学习，重视英语运用。

（1）、具体实践：每天记忆 10 个单词，每三天运用所学单词，写一篇话题文章，并由好友纠错；每日 6 点 40 早起，于毓秀湖畔晨读 40 分钟英语口语；每两天精听听一篇 200 词的英文段落。

（2）、证书要求：六级刷分 600 分；获取 BEC 证书：①参加今年 10 月的 BEC 中级考试②参加明年 5 月的 BEC 高级考试。

2、提高软性能力：

（1）、增强实习经验：在大二暑假、大三寒假到房地产企业进行销售实习；于大三暑假申请到联合利华的暑期实习生项目；

（2）、增加学生活动经验：目前已经申请到学校就业部学生助理职

位、大三学年申请年级总班职位。

(3)、充分利用微信“秋夜青语”、“新精英做自己”、“中英才智”等学习知识、解答疑惑，多思考，读好书，利用里面的线上线下沙龙提升自己快速学些、自我管理 etc 能力。

(4)、坚持每周 4 次的拉丁舞的训练，塑造出美好的体型和仪态，拥有一个健康的身体，为以后的工作积累健康资本。

### 3.2.2 中期目标（未来 5~10 年）

成为外企快速消费品行业（联合利华）销售部资深经理

#### ●具体努力措施

1、技能拓展：在成为 MT 的培训 3 年内，不断提高自我的组织协调 ability、快速学习能力等，学习各种销售技巧。

2、拓展人脉：与同事、上级保持良好的互动关系，同时积极争取外出学习、培训、出差的机会，进一步发掘提升自己。

### 3.1.3 长期目标（未来 10 年至退休）

①成为联合利华销售总监

②利用这些年积累的能力和人脉外出创业

#### ●选择原因分析

我们的社会变换莫测，现在无法预知以后的形势发展，同时，对于自我的心境随着家庭的简历、阅历的增长可能也会发生改变，所以我以后大概有这两种职业需求，这就留给以后的我来做决定。

## 四、评估和备选方案

### 4.1 评估与调整

在我的职业生涯进程中，可能会出现很多实现难以预测的事情，这些

不确定因素可能会使原来的规划方案无法正常实施，因此我必须不断的对规划方案进行评估，不断修正和完善自己的职业规划。我会每隔半年对该规划调整一次，每隔一年进行一次重新的评估规划。具体评估要素和方案如下：

### 1、职业目标评估

我会时刻关注目标行业的发展状况，不断深入地了解目标职业，对其有越来越清晰全面的认识，从而使自己的目标不断明确和清晰。

### 2、职业路径评估

在规划实施过程中不断审视自己的职业路径，尽量避免死板的规划阻碍了更快的成长路线，不断完善职业路径，力求以最高的效率、最短的时间实现自己的最终职业目标。

### 3、实施计划评估

在实际的职业生涯过程中，我走的每一步不可能就完全按照此规划书制定的详细计划进行，我要根据实际情况灵活的采取行动策略，不断总结之前的经验，改进之后的计划方案。

### 4、其它因素评估

不断进行自我审视，加强自身的优势，改正自身的缺点。根据自身发展情况调整规划方案。

不断关注社会经济环境的变化，正视客观条件给自身带来的影响，从而不断调整规划方案。

## 4.2 备选方案

依据备选方案的关联性以及自身的个性特点，我的备选方案有以下几

种：

1、进入国内大型民营企业，直接从事销售有关工作→做到高层退休或积累到一定资源后创业

2、作为普通员工进入外企，从事销售工作，从底层做起→做到高层退休或积累到一定资源后创业

## 五、结束语

既然选择了远方，就不怕风雨兼程，我会不断提升自我，做一个光荣的西政学子。