

2.43 Planeación y Técnicas para el Logro de Objetivos Jurídicos

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE DERECHO



PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN DERECHO

Sistema: Escolarizado

Denominación de la Asignatura:

Planeación y Técnicas para el Logro de Objetivos Jurídicos

Clave:	Carácter:	Créditos	Semestre:		Seriación Indicativa Antecedente:	Seriación Indicativa Subsecuente
	Optativo	7	9°/10°		Ninguna	Ninguna
Campo de Conocimiento		Modalidad:				Tipo:
Derecho Colaborativo		Curso				Teórico-Práctica
Horas/Semana		Total Horas por Semana	Semestre/Semestre		Total Horas por Semestre	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
Teóricas	Prácticas	4	Teóricas	Prácticas	64	64
3	1		48	16		

Objetivo General de la Asignatura

Las y los alumnos(as) utilizarán técnicas, provenientes de la Administración y la Psicología, para lograr resultados en la vida profesional como Juristas.

Competencias Generales

Las y los alumnos(as) podrán conversar estratégicamente, con jefes, compañeros y subordinados, para planificar y organizar y lograr metas jurídicas específicas.

Los futuros Juristas podrán utilizar técnicas modernas, para aplicarlas con los clientes que quieran llevar un proceso de Mediación, Arbitraje, o Litigio estratégico.

Asegurarán el uso de la técnica de preguntas, a los socios del Despacho de Abogados, Notarías, o en el Sector Público, con el objeto de distinguirse en el logro de metas específicas, ejerciendo su profesión como Juristas.

Competencias Transversales

Las y los alumnos(as) implementarán técnicas diversas, en las diferentes materias y contextos del Derecho, con el objetivo de lograr metas específicas.

Las y los alumnos(as) aprenderán los contenidos de las diferentes materias Jurídicas, para diseñar planes específicos, acorde a sus necesidades e intereses, como Abogado.

Las y los alumnos(as) promoverán, garantizarán, respetarán, y defenderán en todo momento los Derechos Humanos y la Equidad de género.

Competencias Específicas

Las y los alumnos(as):

- **Lograrán diseñar planes específicos, y actividades concretas para lograr metas de forma contundente.**
- Analizarán la realidad de su contexto, para descubrir las posibilidades de logro de objetivos.
- Realizarán las actividades planeadas para lograr los objetivos determinados, en los diferentes contextos donde se desempeñan los Abogados.

Competencias Jurídicas a Adquirir

Las y los alumnos(as):

- Desarrollarán habilidades concretas que les permita lograr objetivos personales familiares y profesionales.
- Aprenderán a llevar a cabo conversaciones estratégicas con sus clientes.
- Fortalecerán al Jurista que se integre a un Despacho de Abogados, Notaría, o Sector Público o Privado, y guiarán a su personal para el logro de objetivos.
- Se incorporarán rápidamente a Instituciones Gubernamentales en México y el Mundo, para dirigir equipos de trabajo, como Jefes de Departamento, Gerentes, Subdirectores o Directores, con la visión del logro de objetivos jurídicos concretos.

Índice Temático

Unidad 1	Logro de objetivos Jurídicos
Unidad 2	Los Abogados en Organizaciones Públicas y Privadas
Unidad 3	El Proceso de Planeación para Abogados
Unidad 4	Metodología para el logro de Objetivos
Unidad 5	Diseño de objetivos
Unidad 6	El Arte de Hacer Preguntas
Unidad 7	El Modelo Grow
Unidad 8	Reuniones entre el Abogado y el Cliente
Unidad 9	La Escucha Activa en el Abogado
Unidad 10	Evaluación del logro de objetivos

Contenido Temático				
UNIDAD 1	Logro de Objetivos Jurídicos			
	Objetivo Particular: las y los alumnos determinarán planes concretos para el logro de objetivos jurídicos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
1.1 El Jurista y el logro de objetivos Jurídicos.	6.13.2 Logro de Objetivos Jurídicos 6.13.3 Tipos de Objetivos en los	4	1	5

		diferentes contextos donde se desempeña un Abogado en México.			
6.14 Fundamentos Administrativos de una Planeación.					
6.15 Tipos de Logro de Objetivos		6.15.1 Objetivos Ejecutivos 6.15.2 Objetivos Personales 6.15.3 Objetivos Organizacio nales 6.15.4 Objetivos en Equipos 6.15.5 Objetivos Ontológicos 6.15.6 Objetivos Jurídicos			
6.16 El valor de un Abogado que logra objetivos concretos.					

UNIDAD 2	Los Abogados en Organizaciones Públicas y Privadas			
	Objetivo Particular: las y los alumnos aprenderán a elaborar estrategias para el logro de la visión, misión, y objetivos para el logro de metas, tanto en organizaciones públicas como privadas.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
2.1 El Abogado trabajando en diferente tipo de Organizaciones.	1.1. El Abogado en Instituciones Públicas. 1.2. El Abogado en Organizaciones privadas.	4	2	6
2.2 Misión, Visión, y Objetivos de las Organizaciones	2.1 El Logro de metas 2.2 El logro de metas personales 2.3 El logro de metas organizacionales 2.4 El logro de resultados en el cargo, funciones y proyectos.			
2.3 La Dirección de equipos	2.3.1 La Dirección de equipos en el Sector Público. 2.3.2 La Dirección de equipos en el Sector Privado.			

UNIDAD 3	El proceso de Planeación para Abogados			
	Objetivo Particular: las y los alumnos emplearán el diagnóstico de las necesidades, la clarificación de los objetivos, el diseño del plan de trabajo, así mismo el análisis del logro de los resultados y la consolidación de la técnica de conversación para Abogados.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por

				parte de las y los alumno(as)
3.7 Diagnóstico de las necesidades.		5	1	6
3.8 Clarificación de los objetivos				
3.9 Diseño de un plan de Trabajo				
3.10 Técnicas para Planificación	3.10.1 Gráfica de Gant 3.10.2 Diagrama de Red			

UNIDAD 4	Metodología para el Logro de Objetivos			
	Objetivo Particular: las y los alumnos(as) identificarán la Metodología apropiada para el logro de objetivos jurídicos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
4.1 Preparación de una conversación para lograr objetivos.		5	1	6
4.2 La entrevista y tipos de entrevista.	4.2.1 Entrevista abierta 4.2.2 Entrevista cerrada 4.2.3 Entrevista corta			
4.4. Actividades para el logro de objetivos.				

UNIDAD 5	Diseño de Objetivos			
	Objetivo Particular: Las y los alumnos(as) redactarán objetivos inteligentes, utilizando el Método SMART (inteligentes).			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
5.1 La clave para diseñar objetivos.	5.1.1 Delimitación del Quién, qué, cómo, cuándo, dónde, etc.	5	2	7
5.2 Redacción de los objetivos.	5.2.1 Quién 5.2.2 Qué 5.2.3 Cuándo 5.2.4 Cómo 5.2.5 Dónde			
5.3 Objetivos generales				
5.4 Objetivos específicos				
5.5 Método SMART	5.5.1 (S= Specific) Específicos 5.5.2 (M= measurable) Medibles 5.5.3 (A= Achievable) Alcanzables 5.5.4 (R= Relevant) Relevantes 5.5.5 (T= Timel-bound) A tiempo			
5.6 Criterios para la redacción de objetivos	5.6.1 Claridad 5.6.2 Precisión 5.6.3 Breve			

El Arte de Hacer Preguntas

UNIDAD 6

Objetivo Particular: las y los alumnos(as) desarrollarán el arte de hacer preguntas, abiertas y cerradas para orientarse con eficacia hacia el logro de un objetivo.

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
6.1 La Técnica de las preguntas orientadas al logro de objetivos.		5	1	6
6.2 Preguntas abiertas				
6.3 Preguntas cerradas				
6.4 Compendio de preguntas				
6.5 Técnicas para hacer preguntas				

El Modelo GROW

UNIDAD 7

Objetivo Particular: las y los alumnos(as) utilizarán el Modelo GROW de John Withmore, que les ayudará a definir los objetivos, de tal manera que sean medibles, específicos, alcanzables, realistas y que tengan un límite de tiempo para ser alcanzados.

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)

7.1 La técnica GROW para precisar metas		5	2	7
7.2 Establecer objetivos (GOAL)				
7.3 Análisis de la Realidad (REALITY)				
7.4 Actividades y Opciones (OPTIONS)				
7.5 Especificación de datos (Who, what, when) quién, qué, cómo, cuándo, dónde.				

UNIDAD 8	Reuniones entre el Abogado y el Cliente			
	Objetivo Particular: los alumnos precisarán la relación de encuentro entre el Abogado y el cliente, ampliarán conciencia y generarán responsabilidades, comprometerán y promoverán relaciones con el cliente.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
8.1 Primer reunión del Abogado y el cliente.		5	2	7
8.2 ¿Qué es lo que realmente quiere el cliente?				
8.3 Comprometer al cliente con a una participación activa.				
8.6 Reuniones de seguimiento.				

UNIDAD 9	La Escucha Activa en el Abogado			
	Objetivo Particular: los alumnos practicarán una buena escucha activa, el lenguaje verbal y no verbal, la empatía, la comunicación eficaz, así como el Feedback, las ventajas y técnicas de la escucha activa.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
9.1 La escucha activa de un buen Abogado.				
9.2 Lenguaje verbal y no verbal al escuchar				
9.3 Empatía del Abogado con su cliente				
9.4 La comunicación eficaz	9.4.1 La escucha que no interrumpe. 9.4.2 Entender al cliente.	5	2	7
9.5 Retroalimentación y revisión de resultados				
9.6 Ventajas de la Escucha Activa				
9.7 Técnicas para lograr una Escucha Activa				

UNIDAD 10	Evaluación del Logro de Objetivos
	Objetivo Particular: los alumnos identificarán la forma de evaluar el logro de objetivos.

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	De investigación, estudio y prácticas, fuera del salón de clases, por parte de las y los alumno(as)
10.1 Evaluación de metas		5	2	7
10.2 Seguimiento de actividades.				
10.3 Rueda de la vida				
10.4 Evaluación del logro final.				

Total de horas teóricas	48
Total de horas prácticas	16
Suma total de horas clase	64
Total de horas de estudio, investigación y prácticas adicionales fuera de clase por parte de las y los alumno(as)	64

Estrategias Didácticas para los procesos de enseñanza – aprendizaje.	Mecanismos de Evaluación del aprendizaje de las y los alumnos(as).
Cada Profesor seleccionará las Estrategias Didácticas que considere pertinente utilizar:	Cada Profesor seleccionará los mecanismos de evaluación que estime necesarios:
<ul style="list-style-type: none"> » Exposición docente / alumno(a) » Análisis de Películas » Aprendizaje basado en proyectos » Conferencia por profesionales invitados » Conferencias » Discusión de casos reales en grupo » Elaboración de cuestionarios » Elaboración de documentos jurídicos » Elaboración de mapas conceptuales, mentales, diagramas, esquemas, cuadros 	<ul style="list-style-type: none"> » Actividades de aprendizaje dentro de clase » Análisis de casos » Asistencia a clases » Concurso entre los alumnos sobre un(os) tema(s) a desarrollar » Debates organizados » Elaboración de proyectos especiales » Ensayos sobre un tema » Evaluación de competencias en aula o in situ » Evaluación oral (entrevista/prueba oral)

<p>comparativos, matriz, ensayo, resumen, síntesis, cuestionarios, SQA, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> » Elaboración de proyectos » Ensayos susceptibles a publicación » Lecturas obligatorias » Lluvia de ideas » Modelo DDS (Dialogue Design System) » Resolución de cuestionarios » Seminarios » Solución de casos prácticos por los alumnos » Trabajo en equipo » Trabajos de investigación » Visitas a museos, obras de teatro, exposiciones, cine relativos a la materia 	<ul style="list-style-type: none"> » Exámenes finales » Exposiciones verbales orales » Investigaciones » Mapas Mentales o Conceptuales » Oratoria de temas específicos » Participación en clase » Portafolio de evidencias de trabajos en clase » Pruebas escritas: opción múltiple, falso o verdadero, canevá o de relación de columnas, de completamiento, dibujo, respuesta breve, etc » Redes semánticas » Reseña de visita a un Reclusorio, Penal, Centro de Procesos Penales Federales, Notaría, Juzgado, Tribunal, Oficina de Gobierno, Cámara de Diputados o Senadores, Juicio Oral, Centros de Justicia Alternativa, etc. » Reseña o reporte de Lecturas » Informe de prácticas en contextos laborales del Jurista. » Rúbricas de conocimientos que midan profundidad de la comprensión, capacidad de análisis y crítica, con independencia de cuestiones de forma como: » Rúbricas de desempeño de competencias jurídicas. » Trabajos escritos individuales. » Trabajos escritos en equipo » Trabajos en equipo o dinámicas de grupo » Uves de Gowin
--	--

Sugerencia del Sistema de Evaluación

Rúbrica de conocimientos	20%
Un examen parcial escrito	10%
Un Ensayo escrito resultado de Investigación	20%
Un examen parcial oral	10%
Un trabajo en equipo	10%
Un examen final	10%
Una Rúbrica de desempeño de competencias	10%
Reporte de Lectura	10%
Total	100 %

Nota: Cada Profesor puede seleccionar los mecanismos de evaluación que estime pertinentes, y variar los porcentajes como considere conveniente para totalizar un 100% de la evaluación, el cual deberá ser informado a los alumnos al inicio del curso.

Sugerencia de requisito de asistencia a clases

El Reglamento General de Exámenes vigente en la Universidad Nacional Autónoma de México en su artículo

segundo establece que los Profesores podrán apreciar los conocimientos y aptitudes adquiridas por el alumnado durante el curso, mediante su participación en las clases y su desempeño en los ejercicios prácticos y trabajos obligatorios, así como en los exámenes parciales. Si el Profesor considera que dichos elementos son suficientes para calificar al alumnado, lo eximirá del examen ordinario. El mismo precepto previene que los Consejos Técnicos acordarán las asignaturas en que sea obligatoria la asistencia.

Específicamente con referencia a la asistencia a clases, por parte de las y los alumnos(as) del sistema escolarizado, se sugiere el criterio siguiente: 80% de asistencia mínimo obligatorio. En caso de enfermedad o trabajo profesional por parte del alumno(a), éste deberá presentar un justificante por escrito al Profesor, quien podrá solicitar un trabajo académico de investigación adicional. El objetivo es incentivar a las y los alumnos(as) a la constancia y excelencia académica.

Los profesores también pueden estimar los estudios del alumnado a través de los exámenes ordinarios y extraordinarios.

Perfil profesiográfico del Docente

Título o grado: Licenciado, Especialista, Maestro o Doctor en Derecho, Pedagogía o Psicología.

Experiencia docente: con experiencia docente, preferentemente bajo el sistema constructivista y por competencias.

Otras características: con experiencia en didáctica, preferentemente bajo el sistema constructivista y por competencias, que compruebe que posee amplios conocimientos y experiencia profesional en los temas específicos y afines a esta asignatura.

Bibliografía básica

ALONSO, Susana. *Coaching Dialógico*. Editorial Empresarial, S.L. España, 2013.

BAUMGARTEN John P., *Metas, secretos y técnicas para alcanzar tus sueños y metas*, sin país de registro, Babelcube inc., 2016.

BAYÓN, Mariné Fernando. *Coaching. Teoría General del Coaching*. Editorial Universitaria Ramón Areces. España, 2014.

BORGHINO, Mario. *El arte de hacer preguntas*. Editorial Penguin Random House. México, 2017.

COX Elaine, CACHKIROVA Tatiana, CLUTTERBUCK, David, *The complete handbook of Coaching*, USA, Sage, 2018.

ELISH-PIPER Laurie, y Lallier K, *The common Core*. USA, The Guilford Press, 2014.

GAGO, Muñiz Marta. *Comunicación, asertividad y escucha activa en la empresa*. Editorial CEP S.L. España, 2017.

GONZÁLEZ García Martín, Olivares Socorro, González Nancy, Ramos Juan M. *Planeación e integración de los Recursos Humanos, Capital Humano*, México, Patria, 2014.

ICB. *Coaching*. Editorail ICB. España, 2017.

LAUNER Viviane. *Coaching. Un camino hacia nuestros éxitos*. Editorial Piramide, 2014.

PARDEY David, *Learning Made Simple*, USA, BH, 2007.

PIQUERAS César. *Aprender Coaching*. Editorial Profit. 2015.

VILLA, Juan Pablo y Caperán Jose Ángel. *Manual de Coaching*. Editorial Profit. España: 2010.

ZURITA, Fernando Mario. *Coaching en tu vida*. Editorial Penguin Random House Grupo. México: 2017.

Bibliografía complementaria

ANWANDTER, Paul, *Introducción al Coaching Integral*, sin país de registro, Agencia Chan, 2008.

CORNETT Jake, ELLISON Jane, HAYES Carolee, KILLION Joellen, KISE Jane, KNIGHT Jim, REINGE Wendy, REISS, Karla, SPRICK Randy, TOLL Cathy, y WEST Lucy, *Coaching aproaches and Perspectives*, USA, Jim Knight editor, 2009.

HARVARD Business Essentials. *Coaching Mentoring*. Editorial Deusto. Barcelona, 2014.

HARVARD Business Press. *Cómo hacer coaching*. Editorial Impac Media Comercial S.A. Chile, 2009.

LINDER-PELZ, Susie, *NLP Coaching*, UK, Kogan Page, 2010.

ORTIZ, Crespo Rodrigo. *Aprender a escuchar*. Editorial Lulu. USA, 2007.

PAYERAS, Joan. *Coaching y Liderazgo*. Editorial Díaz de Santos, S.A. España, 2004

REYES, Ponce Agustín, *Administración por Objetivos*. México, Limusa, 1985.

STEVENS Nicola, *Learn to Coach: The Skills you need to Coach, the skills you need to coach for personal and professional development*. UK, How to Books by Deer Park Productions, 2005.

VAN-DER, Hofstadt Carlos. *El libro de las Habilidades de Comunicación*. Editorial Diaz de Santos. 2005.

Documentos publicados en internet

Manual. Master NET, revista on line sobre Marketing

<http://www.coachinternacional.org/resources/Manual%20de%20coaching.pdf>

Comunicación efectiva. Train your Talent.

http://www.aldealab.es/sites/default/files/entidades/documentos/pablo%20bonilla%20diaz/dossier_trainyurtalent.pdf

MONROY Navarro Álvaro José, *Coaching y desempeño laboral*, Guatemala, Universidad Rafael Landívar, Facultad de Humanidades, Licenciatura en Psicología, Tesis de grado.

<http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjcem/2015/05/43/Monroy-Alvaro.pdf>

ARQUEROS Fernández María Trinidad, *El proceso de Coaching Ejecutivo, evaluación de los factores que determinan su eficacia a través de un análisis de discurso*. España: Universidad Complutense de Madrid.

<https://eprints.ucm.es/37431/1/T37138.pdf>

Sitios electrónicos de interés

CO-ACTIVE, Cursos de formación en Coaching Co-activo.

<https://coactive.mx/cursos/>

Passion to Lead

https://www.passiontolead.com.mx/coaching-empresarial?gclid=EA1aIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAYASAAEgJmlvD_BwE&utm_medium=adwords&utm_source=google

Evolución conSiente, Centro Certificado por la I.C.C.A.

<http://evolucionconsiente.com>

BEEHAPPY

https://go.beehappy.mx/entrenamiento-beehappy-2/?gclid=EAIaIQobChMIgK-XvqOO3gIVhcDACH3KpQyxEAAYASAAEgKN-vD_BwE

Blog de Ignacio Martínez, 50 mejores blogs de Coaching

<http://ignaciomartineza.com/coaching/blogs-coaching-liderazgo/>

COOFEX /COCREAR, Diplomado Coacing Ontológico,

https://cocrear.mx/coaching1?gclid=EAIaIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAMYAyAAEgJGZ_D_BwE

BOS, Africa, ¿Qué es el Coaching?

<https://www.youtube.com/watch?v=NRhcvlcFmAg>

FULL PERCEPTION, ¿Qué es Coaching?

https://www.youtube.com/watch?v=Rv16_A08D8w

El método de Coaching GROW de J. Whitmore, MEM group

<https://www.youtube.com/watch?v=8g7YEjGBO0>

Coaching Realista, Pensamiento útil que te moviliza, Carlos Melero.

https://www.youtube.com/watch?v=T0_DcNcC52k

Abogado de la Universidad de Chile, Julio Olalla, Coaching Ontológico.

https://www.youtube.com/watch?v=p_hhqXBdEoI

Coaching de equipos, Sesión, con Gorka Bertolomé, Creo Educación integral.

https://www.youtube.com/watch?v=7OWdoYf3_ao