

## 2.43 Planeación y Técnicas para el Logro de Objetivos Jurídicos

 <b>UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO</b> 						
<b>FACULTAD DE DERECHO</b>						
<b>PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN DERECHO</b>						
<b>Sistema: SUAYED/Modalidad Abierta</b>						
<b>Denominación de la Asignatura:</b>						
<b>Planeación y Técnicas para el Logro de Objetivos Jurídicos</b>						
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	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
Teóricas	Prácticas	4	Teóricas	Prácticas	64	64
3	1		48	16		
Objetivo General de la Asignatura						
El alumnado utilizará 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.

### Enseñanza con Perspectiva de Género y Enfoque Educativo Basado en Derechos Humanos

- Eliminar y rechazar comportamientos, contenidos sexistas y estereotipos que supongan discriminación entre sexos, incluidos aquellos contenidos en libros de texto y materiales educativos.
- Respetar y promover las mismas condiciones, en términos de acceso y tratamiento educacional, entre los alumnos, favoreciendo la igualdad de oportunidades de manera permanente.
- Eliminar creencias sexistas asumidas por cualquier persona dentro del salón de clases.
- El personal académico evitará el uso del lenguaje basado en estereotipos o prejuicios de género y exigirá que el alumnado se conduzca, igualmente, bajo esta premisa.
- Enseñar el contenido temático con énfasis en el respeto, protección, promoción y garantía de la dignidad e integridad de toda persona.
- Fomentar la cultura por la paz y la solución no violenta de los conflictos.
- Promover la participación y responsabilidad de los alumnos en la construcción de un Estado Democrático de Derechos Humanos.
- Desarrollar empatía por las causas de las personas en situación de vulnerabilidad.

**Nota:** los ejes señalados tienen carácter enunciativo más no limitativo y son parte integral de los temas específicos del programa de estudios, por lo que cada asesor es responsable de respetarlos, protegerlos, promoverlos y garantizarlos en el marco de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y los Tratados Internacionales en materia de Derechos Humanos.

## Índice Temático

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

## Contenido Temático

Logro de Objetivos Jurídicos				
UNIDAD 1				
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado determinará planes concretos para el logro de objetivos jurídicos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
1.1 El Jurista y el logro de objetivos Jurídicos.	1.1.1 Logro de Objetivos Jurídicos 1.1.2 Tipos de Objetivos en los diferentes contextos donde se desempeña un Abogado en México.	4	1	5
1.2 Fundamentos Administrativos de una Planeación.				
1.3 Tipos de Logro de Objetivos	1.3.1 Objetivos Ejecutivos 1.3.2 Objetivos Personales 1.3.3 Objetivos Organizacionales 1.3.4 Objetivos en Equipos 1.3.5 Objetivos Ontológicos 1.3.6 Objetivos Jurídicos			

1.4	El valor de un Abogado que logra objetivos concretos.				
<b>UNIDAD 2</b>	<b>Los Abogados en Organizaciones Públicas y Privadas</b>				
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado aprenderá a elaborar estrategias para el logro de la visión, misión, y objetivos para el logro de metas, tanto en organizaciones públicas como privadas.				
<b>Temas</b>	<b>Subtemas</b>	<b>Horas</b>			
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas	
2.1 El Abogado trabajando en diferente tipo de Organizaciones.	2.1.1 El Abogado en Instituciones Públicas. 2.2.2 El Abogado en Organizaciones privadas.	4	2	6	
2.2 Misión, Visión, y Objetivos de las Organizaciones	2.2.1 El Logro de metas 2.2.2 El logro de metas personales 2.2.3 El logro de metas organizacionales 2.2.4 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: El alumnado empleará 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	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
3.1 Diagnóstico de las necesidades.		5	1	6
3.2 Clarificación de los objetivos				
3.3 Diseño de un plan de Trabajo				
3.4 Técnicas para Planificación	3.4.1 Gráfica de Gant 3.4.2 Diagrama de Red			

UNIDAD 4		Metodología para el Logro de Objetivos		
		Objetivo Particular: El alumnado identificará la Metodología apropiada para el logro de objetivos jurídicos.		
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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			
4.3. Actividades para el logro de objetivos.				

UNIDAD 5	Diseño de Objetivos			
	Objetivo Particular: El alumnado redactará objetivos inteligentes, utilizando el Método SMART (inteligentes).			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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			

UNIDAD 6	El Arte de Hacer Preguntas			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado desarrollará el arte de hacer preguntas, abiertas y cerradas para orientarse con eficacia hacia el logro de un objetivo.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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				

UNIDAD 7	El Modelo GROW			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado utilizará 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	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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.				
<b>UNIDAD 8</b>	<b>Reuniones entre el Abogado y el Cliente</b>			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado precisará la relación de encuentro entre el Abogado y el cliente, ampliarán conciencia y generarán responsabilidades, comprometerán y promoverán relaciones con el cliente.			
<b>Temas</b>	<b>Subtemas</b>	<b>Horas</b>		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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.				
<b>UNIDAD 9</b>	<b>La Escucha Activa en el Abogado</b>			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado practicará 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.			
<b>Temas</b>	<b>Subtemas</b>	<b>Horas</b>		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
9.1 La escucha activa de un buen Abogado.		5	2	7
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.			
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			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado identificará la forma de evaluar el logro de objetivos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
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.				

<b>Total de horas teóricas</b>	<b>48</b>
<b>Total de horas prácticas</b>	<b>16</b>
<b>Suma total de horas de estudio de los contenidos del programa</b>	<b>64</b>
<b>Asesorías presenciales sabatinas</b>	<b>16</b>
<b>Total Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas</b>	<b>64</b>

<b>Estrategias Didácticas para los procesos de enseñanza – aprendizaje</b>	<b>Mecanismos Opcionales de Evaluación del aprendizaje de las y los alumnos(as) para subir calificación</b>
Cada Asesor seleccionará las Estrategias Didácticas que considere pertinente utilizar:	Cada Asesor seleccionará los mecanismos de evaluación que estime necesarios de manera opcional solo para subir calificación:
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Asesoría docente/alumno(a)</li> <li>» Análisis de Películas</li> <li>» Aprendizaje basado en proyectos</li> <li>» Conferencias por profesionales invitados</li> <li>» Discusión de casos reales, de manera individual o grupal</li> <li>» Elaboración de cuestionarios</li> <li>» Elaboración de documentos jurídicos</li> <li>» Elaboración de mapas conceptuales, mentales, diagramas, esquemas, cuadros comparativos, matriz, ensayo, resumen, síntesis.</li> <li>» Lecturas obligatorias</li> <li>» Lluvia de ideas</li> <li>» Asistencia a Seminarios</li> <li>» Solución de casos prácticos por los alumnos</li> <li>» Trabajo en equipo</li> <li>» Trabajos de investigación</li> <li>» Visitas a museos, obras de teatro, exposiciones, cine relativos a la materia en el contexto de las unidades temáticas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Actividades de aprendizaje dentro de la Asesoría</li> <li>» Asistencia a Asesorías</li> <li>» Concursos entre los alumnos sobre un(os) tema(s) a desarrollar</li> <li>» Elaboración de proyectos especiales/ trabajos finales/resolución de casos integradores de la asignatura</li> <li>» Ensayos</li> <li>» Escala de actitudes (prueba cerrada: escalas/ opción múltiple / falso o verdadero)</li> <li>» Evaluación de procesos/habilidades en Asesoría o in situ</li> <li>» Evaluación oral (entrevista/prueba oral)</li> <li>» Exposiciones</li> <li>» Investigaciones</li> <li>» Participación en Asesoría</li> <li>» Presentación de una tesina</li> <li>» Pruebas escritas de preguntas abiertas, y cerradas, de opción múltiple, falso o verdadero, relación de columnas o caneavá, completamiento, y dibujo.</li> <li>» Reseña</li> <li>» Resolución de cuestionarios/ensayos/informes</li> <li>» Rúbricas de conocimientos por actividad que midan profundidad de la comprensión, capacidad de análisis y crítica, con independencia de cuestiones de forma como: presentación, ortografía, redacción, sintaxis, entre otras</li> <li>» Trabajos escritos.</li> </ul>

### 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 Asesor puede seleccionar los mecanismos de evaluación que estime pertinentes, y variar los porcentajes como considere conveniente para totalizar un 100% de la evaluación, lo que deberá ser informado a las y los alumnos(as) al inicio del curso.

### Perfil profesiográfico del Asesor

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

Experiencia docente universitaria y como asesor en la modalidad abierta.

Otras características: con experiencia laboral en los contenidos de la 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 approaches 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](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=EAIaIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAAYASAAEgJmlvD\\_BwE&utm\\_medium=adwords&utm\\_source=google](https://www.passiontolead.com.mx/coaching-empresarial?gclid=EAIaIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAAYASAAEgJmlvD_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](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](https://cocrear.mx/coaching1?gclid=EAIaIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAMYAyAAEgJGZ_D_BwE)

BOS, Africa, ¿Qué es el Coaching?

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

FULL PERCEPTION, ¿Qué es Coaching?

[https://www.youtube.com/watch?v=Rv16\\_A08D8w](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](https://www.youtube.com/watch?v=_8g7YEjGBO0)

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

[https://www.youtube.com/watch?v=T0\\_DcNcC52k](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](https://www.youtube.com/watch?v=p_hhqXBdEoI)

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

[https://www.youtube.com/watch?v=7OWdoYf3\\_ao](https://www.youtube.com/watch?v=7OWdoYf3_ao)