

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: SUAYED/Modalidad Abierta | | | | | | |
| Denominación de la Asignatura: | | | | | | |
| Planeación y Técnicas para el Logro de Objetivos Jurídicos | | | | | | |
| Clave: | Carácter: | Créditos | Semestre: | | Seriación Indicativa Antecedente: | |
| | Optativo | 7 | 9°/10° | | 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 | 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

| Logro de Objetivos Jurídicos | | | | |
|--|--|----------|-----------|--|
| UNIDAD 1 | | | | |
| | Objetivo Particular: 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. | | | | |
| UNIDAD 2 | Los Abogados en Organizaciones Públicas y Privadas | | | | |
| | Objetivo Particular: 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. | | | | |
| Temas | Subtemas | Horas | | | |
| | | 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 | | | |
|---|--|----------|-----------|--|
| | Objetivo Particular: 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 | | | |
|---|--|----------|-----------|--|
| | Objetivo Particular: 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. | | | | |
| UNIDAD 8 | Reuniones entre el Abogado y el Cliente | | | |
| | Objetivo Particular: 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. | | | |
| Temas | Subtemas | Horas | | |
| | | 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. | | | | |
| UNIDAD 9 | La Escucha Activa en el Abogado | | | |
| | Objetivo Particular: 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. | | | |
| Temas | Subtemas | Horas | | |
| | | 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 | | | |
|----------------------------------|---|----------|-----------|--|
| | Objetivo Particular: 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. | | | | |

| | |
|--|-----------|
| Total de horas teóricas | 48 |
| Total de horas prácticas | 16 |
| Suma total de horas de estudio de los contenidos del programa | 64 |
| Asesorías presenciales sabatinas | 16 |
| Total Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas | 64 |

| Estrategias Didácticas para los procesos de enseñanza – aprendizaje | Mecanismos Opcionales de Evaluación del aprendizaje de las y los alumnos(as) para subir calificación |
|---|---|
| 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"> » Asesoría docente/alumno(a) » Análisis de Películas » Aprendizaje basado en proyectos » Conferencias por profesionales invitados » Discusión de casos reales, de manera individual o grupal » Elaboración de cuestionarios » Elaboración de documentos jurídicos » Elaboración de mapas conceptuales, mentales, diagramas, esquemas, cuadros comparativos, matriz, ensayo, resumen, síntesis. » Lecturas obligatorias » Lluvia de ideas » Asistencia a 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 en el contexto de las unidades temáticas. | <ul style="list-style-type: none"> » Actividades de aprendizaje dentro de la Asesoría » Asistencia a Asesorías » Concursos entre los alumnos sobre un(os) tema(s) a desarrollar » Elaboración de proyectos especiales/ trabajos finales/resolución de casos integradores de la asignatura » Ensayos » Escala de actitudes (prueba cerrada: escalas/ opción múltiple / falso o verdadero) » Evaluación de procesos/habilidades en Asesoría o in situ » Evaluación oral (entrevista/prueba oral) » Exposiciones » Investigaciones » Participación en Asesoría » Presentación de una tesina » Pruebas escritas de preguntas abiertas, y cerradas, de opción múltiple, falso o verdadero, relación de columnas o caneavá, completamiento, y dibujo. » Reseña » Resolución de cuestionarios/ensayos/informes » 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 » Trabajos escritos. |

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

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=EAIaIQobChMIq42c66KO3gIVQ77ACh3OLwThEAAAYASAAEgJmlvD_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=NRhcvcFmAg>

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 Gorca Bertolomé, Creo Educación integral.

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