

ÍNDICE

Agradecimientos.....	19
Acerca de la autora.....	21
Introducción	23

CAPÍTULO I LA NUEVA REALIDAD EN EL DERECHO

1.1. Los cambios sociales	27
1.2. Entorno VICA. Gestión de la complejidad	28
1.2.1. Volátil.....	29
1.2.2. Incierto	29
1.2.3. Complejo	30
1.2.4. Ambiguo.....	31
1.3. Cambios de paradigmas en el derecho	32
1.4. Nueva realidad, nuevas necesidades.....	34
1.4.1. Necesidad de aceptación del cambio como posibilidad.....	37
1.4.2. Necesidad de actualización de capacidades tecnológicas ..	37
1.4.3. Necesidad de adquirir herramientas que nos permitan estar a la altura de las nuevas posturas y demandas de los clientes actuales.....	37
1.4.4. Necesidad de adquirir herramientas que nos permitan, como abogados, disfrutar la profesión.....	39

CAPÍTULO II NUEVAS HABILIDADES PROFESIONALES

2.1. Adaptación a los cambios	41
2.2. Flexibilidad y agilidad (como estrategias fundamentales)	43
2.3. Creatividad y reinención profesional	44

2.4. Versatilidad y capacidad de cambio: el paradigma del aprendiz	45
2.5. La declaración del “no sé”	46
2.6. Cultura colaborativa de trabajo.....	47
2.7. La innovación en el derecho	47
2.7.1. Concepto.....	49

CAPÍTULO III AUTOCONOCIMIENTO Y DESARROLLO PERSONAL

3.1. Introducción	51
3.2. Concepto.....	52
3.3. Fortalezas y debilidades. ¿Qué abogado soy?	55
3.3.1. La importancia de las fortalezas en la profesión	57
3.3.2. Las debilidades	57
3.4. Los despachos y juzgados/tribunales como organización	58
3.5. Visión, misión y valores como faro en nuestra profesión	59
3.5.1. Visión profesional.....	60
3.5.2. Misión profesional	60
3.5.3. Los valores.....	61

CAPÍTULO IV EL IMPACTO DE LAS TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN EL EJERCICIO PROFESIONAL

4.1. Introducción	63
4.2. Concepto y aplicabilidad en el derecho.....	64
4.3. Clasificación	65
4.3.1. Tecnologías duras.....	66
4.3.2. Tecnologías blandas	67
4.4. El nuevo profesional como líder legal	67

CAPÍTULO V INTRODUCCIÓN AL COACHING

5.1. Introducción	69
5.2. Coaching ontológico profesional	70
5.3. Propósito del coaching ontológico	72
5.4. Postulados y principios	73
5.4.1. Postulados	73
5.4.2. Principios	74
5.5. Partes intervinientes en el proceso de coaching	75
5.6. Diferencia con otras disciplinas	76
5.6.1. Coaching y psicoterapia	77
5.6.2. Coaching y <i>mentoring</i>	77
5.6.3. Coaching y consultoría	78
5.7. Algunas modalidades	79
5.7.1. Sesiones individuales	79
5.7.2. Capacitación e instrucción ontológica	80
5.7.3. Sistema integral	80
5.8. Normas éticas y regulación como disciplina profesional	81
5.9. Teoría del observador	83
5.10. Modelo OSAR	85
5.10.1. Aprendizaje de primer orden (aprendizaje en la capacidad de acción)	87
5.10.2. Aprendizaje de segundo orden (aprendizaje en la manera de observar)	87
5.11. Aplicabilidad en el derecho	88

CAPÍTULO VI LIDERAZGO LEGAL. RELACIÓN ENTRE COACHING Y DERECHO

6.1. La importancia del coaching en nuestra profesión	91
6.2. La propuesta	92

6.3. Utilidades y beneficios	93
6.4. Liderazgo legal: la importancia de un líder legal	94
6.5. Conceptos fundamentales	95
6.5.1. Líder	95
6.6. El beneficio de convertirnos en líderes legales	97
6.7. Características de un líder	98
6.8. ¿Cualquier persona puede ser un líder?	99
6.9. Liderazgo	99
6.10. Evolución del liderazgo	100
6.11. El liderazgo en la práctica profesional.....	101
6.12. Liderazgo legal: la importancia de formarnos como líderes legales.....	102

CAPÍTULO VII COMPETENCIAS DEL COACHING EN EL EJERCICIO PROFESIONAL

7.1. Ausencia de competencias blandas en la profesión	105
7.2. Aportes del coaching a nuestra profesión	109
7.3. Introducción a las habilidades blandas	110
7.3.1. Concepto	110
7.4. Evolución en el marco profesional	112
7.5. Habilidades blandas: aptitudes indispensables para nuevas oportunidades laborales	113
7.6. Habilidades blandas fundamentales en la profesión	113
7.6.1. Inteligencia emocional y gestión de emociones.....	114
7.6.2. Competencias comunicacionales	114
7.6.3. Innovación y creatividad.....	114
7.6.4. Cumplimiento de compromisos	114
7.6.5. Declaración de ignorancia (humildad).....	115

7.6.6. Valor agregado como oferta profesional.....	115
7.6.7. Trabajo en equipo.....	115
7.6.8. Empatía.....	115
7.6.9. Flexibilidad y adaptación al cambio.....	116
7.6.10. Liderazgo.....	116
7.6.11. Habilidades de resolución de conflictos y negociación....	116
7.7. El comienzo del cambio.....	116

CAPÍTULO VIII INTELIGENCIA EMOCIONAL

8.1. Introducción.....	119
8.2. Emociones y derecho.....	120
8.3. Inteligencia emocional.....	122
8.3.1. Concepto.....	124
8.4. Concepto de emoción.....	128
8.4.1. ¿Qué rol ocupan las emociones en nuestra profesión?.....	131
8.5. Evolución de la inteligencia emocional.....	133
8.6. Componentes de la inteligencia emocional.....	141
8.6.1. Inteligencia intrapersonal.....	141
8.6.1.1. Autoconocimiento.....	142
8.6.1.2. Gestión de emociones.....	143
8.6.1.3. Automotivación.....	145
8.6.2. Inteligencia interpersonal.....	148
8.6.2.1. Habilidades sociales.....	149
8.6.2.2. Empatía.....	150
8.6.2.3. Trabajo en equipo.....	151
8.7. Técnicas de autorregulación emocional en la práctica profesional.....	153
8.8. Beneficios en la profesión.....	157

CAPÍTULO IX COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

9.1. Introducción	159
9.2. Comunicación en la profesión	161
9.3. Concepto.....	162
9.4. Elementos de comunicación	166
9.4.1. Emisor	167
9.4.2. Receptor.....	167
9.4.3. Mensaje	167
9.4.4. Retroalimentación	168
9.4.5. Contexto.....	168
9.5. Barreras en la comunicación.....	168
9.5.1. Errores de comunicación que llevan a los conflictos	169
9.5.2. Errores de comunicación frecuentes en la profesión.....	171
9.6. Tipos de comunicación.....	172
9.6.1. La comunicación verbal	172
9.6.2. La comunicación no verbal	174
9.7. Comunicación efectiva y comunicación asertiva.....	176
9.7.1. Comunicación efectiva.....	177
9.7.2. Comunicación asertiva.....	179
9.7.3. La importancia de la comunicación asertiva en la profesión.....	181
9.8. Estrategia para una buena comunicación	182
9.9. Lenguaje corporal y expresión no verbal en la profesión	183
9.10. Algunas técnicas prácticas que aporta el coaching corporal para la profesión.....	184
9.11. Hacia un líder legal más eficazmente comunicativo.....	185

CAPÍTULO X COMPETENCIAS CONVERSACIONALES

10.1. Introducción	187
10.2. Conversación	189
10.3. Definición	189
10.4. Clasificación	190
10.4.1. Conforme con quién conversamos	191
10.4.1.1. Conversaciones privadas	191
10.4.1.2. Conversaciones públicas	192
10.4.2. Conforme la calidad de las conversaciones	192
10.4.2.1. Abren posibilidades	192
10.4.2.2. Cierran posibilidades	193
10.5. Tipos de conversaciones	193
10.5.1. Conversaciones para coordinar acciones	194
10.5.2. Conversaciones para posibles acciones	194
10.5.3. Conversaciones para posibles conversaciones	195
10.5.4. Conversaciones para construir relaciones	195
10.6. Actos del habla	195
10.6.1. Actos lingüísticos según AACOP	196
10.7. Importancia de los actos lingüísticos en la profesión	198
10.8. Distinción de cada uno de ellos	198
10.9. Afirmaciones	199
10.9.1. La práctica de las afirmaciones en el ejercicio profesional	201
10.10. Declaraciones	201
10.10.1. Declaración del no	203
10.10.2. Declaración del no sé	204

10.10.3. La práctica de las declaraciones en el ejercicio profesional	204
10.11. Juicios u opiniones.....	205
10.11.1. Los juicios generan identidad.....	208
10.11.2. Responsabilidad de los juicios	208
10.11.3. La importancia de distinguir hechos de interpretaciones u opiniones.....	209
10.11.3.1. Hechos.....	210
10.11.3.2. Juicios	210
10.11.3.3. Desventajas de confundir hechos con interpretaciones	211
10.11.4. "Lo que Juan dice de Pedro dice más de Juan que de Pedro"	212
10.11.5. La práctica de los juicios en el ejercicio profesional	212
10.12. Pedidos, ofertas y promesas	214
10.12.1. Pedidos.....	214
10.12.1.1. Forma efectiva de hacer un pedido.....	218
10.12.1.2. La importancia de los pedidos en nuestra profesión..	219
10.12.2. Oferta.....	220
10.12.2.1. Forma efectiva de hacer una oferta	223
10.12.2.2. Ser oferta de valor para destacarnos en nuestra profesión	224
10.12.3. Promesas	225
10.12.3.1. Compromiso y responsabilidad ante una promesa.....	226
10.12.3.1.1. Sinceridad.....	226
10.12.3.1.2. Competencia.....	226
10.12.3.2. El riesgo de prometer en la profesión.....	227
10.12.3.3. ¿Qué pasa cuando un compromiso no se cumple?	228
10.12.3.4. Cumplimiento de compromisos como valor indispensable en el líder legal.....	229

10.13. Diseño de conversación efectiva.....	229
10.13.1. Caso práctico. Conversación efectiva aplicada a la profesión.....	231
10.14. Reflexión final	233

CAPÍTULO XI LA ESCUCHA

11.1. Generalidades.....	235
11.2. Conflictos de la comunicación	237
11.2.1. Falta de verificación	237
11.2.1.1. ¿Cómo podemos hacer para chequear?	239
11.2.1.2. ¿Qué resultados se obtiene con el chequeo?.....	239
11.2.2. Falta de escucha activa.....	239
11.2.3. Escuchar como habilidad comunicacional indispensable	240
11.2.4. La escucha	242
11.2.4.1. Oír	243
11.2.4.2. Escuchar.....	243
11.2.5. La escucha versus la escucha activa.....	245
11.2.6. Escucha activa	247
11.2.7. La ausencia de escucha activa.....	249
11.2.8. Beneficios de una escucha activa en la profesión	250

CAPÍTULO XII RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

12.1. Generalidades.....	251
12.2. Conflicto	254
12.3. Definición de conflicto.....	254
12.4. Hacia una mirada distinta del conflicto	256
12.5. Manejo del conflicto.....	257

12.6. Desarrollo de habilidades de resolución de conflictos.....	258
12.7. Negociación.....	259
12.8. Tipos de negociación.....	260
12.8.1. Negociación colaborativa. Ganar/ganar	260
12.8.2. Negociación competitiva. Ganar/perder.....	261
12.8.3. Negociación acomodativa. Perder/ganar.....	261
12.8.4. Negociación evitativa. Perder/perder.....	261
12.9. Proceso de negociación.....	262
12.10. Estrategias de negociación.....	263
12.11. Aplicabilidad de la negociación al ejercicio de la profesión	264
Consideraciones finales.....	267