



FORMACIÓN DE COACHING PARA ABOGADOS



PROGRAMA
DETALLADO

Título Preliminar: Conociendo la filosofía del Coaching

unidad
01

La filosofía del Coaching

- ¿Qué es el coaching?
- Consultoría, mentoría, coaching diferencias con otras disciplinas.
- ¿Por qué Coaching para abogados?
- ¿Para que cuestionarnos?
- ¿Qué es SER abogado?
- ¿Del tener al ser o del SER al tener?

unidad
02

Aprendizaje y cambio

- Aprender a aprender
- Nuestra biología, inercia y hábitos
- ¿Qué necesito para aprender?
- Bases emocionales para aprender
- Enemigos del Aprendizaje. Aliados del aprendizaje.
- Niveles del aprendizaje.
- **La Identidad del Abogado**

.....
Libro Primero

*De la relación con mis conversaciones
y con "el abogado"*
.....

unidad
03

**Comunicación y
lenguaje del abogado**

- **FODA personal**
- ¿Quién estoy siendo?
- **El Modelo Ontológico**
- Coherencia Ontológica
- Cuerpo - Emoción - Lenguaje
- ¿Dónde sucede el cambio?
- Actos Lingüísticos: Afirmaciones - Juicios - Declaraciones
- ¿Para que sirven los juicios?
- Lenguaje y Acción
- ¿El lenguaje describe o crea realidad?
- ¿Como son los distintos "observadores" del proceso judicial?
- Práctica de dar y recibir opiniones (Feedback)
- ¿Qué opinión me sirve mas?

unidad
04

**De la relación
con mi lenguaje**

- **Actos del habla: Pedidos - Ofertas - Promesas**
- **Ciclo de coordinación de acciones**
- Preparación - Negociación - Ejecución - Aceptación
- Acuerdos como nacimiento de la acción
- "Los nuevos derechos humanos"
- La identidad que genero con mis acuerdos
- **¿Qué contratos (promesas) son importantes para la profesión?**



unidad **05** De la relación con mis emociones

- ¿Qué es una emoción?
- ¿Qué es un estado de ánimo?
- Declaración de ceguera emocional
- Identificación emocional
- Inteligencia Emocional
- Estados emocionales básicos: RESENTIMIENTO - RESIGNACION - AMBICIÓN - ACEPTACIÓN
- Reconstrucción lingüística de las emociones
- ¿De qué depende nuestro resultado?
- Las emociones del abogado - el estado de ánimo del abogado exitoso
- ¿Qué emoción necesito para relacionarme con un cliente?
- ¿Es la misma que con la contraparte? ¿Y con el magistrado?

unidad **06** De la relación con mi corporalidad

- Aprender desde la corporalidad, escucha previa
- Biología vs Corporalidad
- Cuatro elementos ¿Cuál predomina en mi profesión?
- La corporalidad del abogado
- ¿Cual es la corporalidad del abogado exitoso?
- ¿Que corporalidad necesito para relacionarme con un cliente?
- ¿Es la misma que con la contraparte? ¿Y con el magistrado?

Libro Segundo

De la relación con mis clientes, colegas y tribunales

unidad **07** De la relación con la escucha

- Escucha como habilidad relacional
- Diferencia del oír con el “escuchar”
- Asignación de sentido a lo que escucho
- Escuchar lo que dice y lo que no dice mi cliente
- La escucha previa
- Conversación publica y privada
- Relaciones de jefe - empleado / tribunal - abogado / colega - colega
- Niveles de escucha

unidad **08** De la relación con mi poder, la ética y la moral

- **El poder**
- El poder del abogado
- Mi poder como capacidad de acción
- ¿Se puede medir mi poder?
- ¿Cómo aumentar mi poder?
- **Moral y Ética**
- Conversaciones de Ética y estándares profesionales
- Gestión del Compromiso
- **Modelo Inocente / Culpable**
- **Oratoria como habilidad fundamental en procesos orales**

Libro Tercero

De la relación con el futuro como espacio de diseño



unidad
09

**De la relación
con la confianza y la venta**

- Venta y diseño de oferta
- ¿El abogado vende?
- El abogado como emprendedor
- Mi oferta en el mundo
- Imagen pública y privada de mi oferta
- ¿De qué necesidad en el mundo me hago cargo?
- **Confianza**
- La confianza como opinión
- Las 4 patas de la confianza
- ¿Se puede medir la confianza?
- Recuperación de confianza

Libro Cuarto

De la relación con el compromiso y los resultados

unidad
10

**De la relación con el coraje,
compromiso y resultados**

- **Coraje**
- Su relación con la libertad
- Coraje como estado de ánimo
- ¿De qué dudamos cuando dudamos?
- **Acción**
- Visión
- Diseño de acción
- ¿De qué me da cuenta?
- ¿A qué me comprometo?
- ¿Con quién me comprometo?
- ¿Qué actos lingüísticos declaro?
- ¿Cómo diseño mis emociones?
- ¿Cómo diseño mis conversaciones?



Maximiliano Cabanne

+54 9 351 7163636
maxicabanne.com
mcabanne@eventcoaching.net

Jorge Ignacio Villafañe

+54 9 3884 705 346
villafañeyasociados.com.ar
jorignavilla@hotmail.com