



FUNDACIÓN
INTERNACIONAL



2019 **ENCUENTRO
DE RECTORES**

Competencias Gerenciales

**Negociación
y Consenso**

Jaime Alberto Leal Ed.D
Rector UNAD
Presidente AIESAD
Presidente ACESAD

28 de mayo de 2019
Cartagena de Indias, Colombia

**¡Todos nacemos
siendo Genios!**

Por desgracia, la
mayoría de
nosotros muere
en la mediocridad.

**¡Usted no puede ser
un líder si su trabajo es
una simple forma de
ganarse la vida!**

Debería ser un una
plataforma para
expresar lo mejor de
sí mismo.

**¡El líder tiene que
ser un estudiante
perpetuo!**

Esto permite lograr el
cambio en sí mismo y
apoyar el de los
demás.

Estilos equivocados

De Liderazgo

Negociación y Consenso



El Guardián de Riqueza:
El que acumula recursos, conocimientos, guarda intereses y capital intelectual para garantizar un futuro fuera de la organización.



El Semi Dios: El cree saberlo todo y ve al resto de sus pares como simples aprendices o servidumbre.



La Vaca Sagrada: El que cree ser indispensable y que por el simple hecho de existir en la organización, todo lo merece y todo debe dársele.



El Custodio: Soporta su rol y cargo en la medida en que puede retener o limitar el flujo normal de información.



El cauto: Escudero de su propio puesto, el que no arriesga ni innova en su propia gestión.

Características integradoras

del Liderazgo

Negociación y Consenso

LA MANERA EN LA QUE OPERA LOS ESTILOS DE LIDERAZGO

COACTIVO

Moviliza a su equipo hacia una tarea.

AUTORITARIO

Exige el cumplimiento inmediato.

AFILIATIVO

Crea armonía y instaura lazos emocionales.

DEMOCRÁTICO

Forja el consenso a través de la participación.

TÉCNICO

Instala un alto nivel de rendimiento sobre indicadores.

INSPIRADOR

Desarrolla líderes en el presente para el futuro.

EL ESTILO EN UNA FRASE

“Hagamos lo que te digo”

“Hágalo ya”

“Las personas son lo primero”

“¿Qué cree usted?”

“Haz lo que yo hago, ahora”

“Qué gusto trabajar juntos”

Negociación y Consenso

Desarrollo de Competencias *en Tiempos de Cambio*



Negociación y Consenso



La Visión

“Se proyecta como una **organización líder** en educación abierta y a distancia, reconocida a nivel nacional e internacional por la **calidad innovadora y pertinencia de sus ofertas y servicios** educativos y por su compromiso y aporte de su comunidad académica al desarrollo humano sostenible, de las **comunidades locales y globales**”.

Reconociéndonos como *organización*

La Misión

“Contribuir a la educación para todos a través de la modalidad **abierta y a distancia**, mediante la acción pedagógica, la proyección social, el desarrollo regional, la inclusión, la investigación, la internacionalización y las **innovaciones metodológicas y didácticas** que propicien el desarrollo económico, social y humano sostenible”.



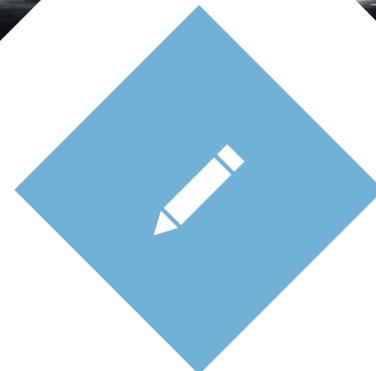
LA BRECHA SE SIENTE Y ES...

- ✓ Caótica
- ✓ Confusa
- ✓ Frustrante



LA BRECHA TAMBIÉN ES UNA FUENTE DE...

- ✓ Creatividad e Innovación
- ✓ Potencial Enorme
- ✓ Cambio Sustancial



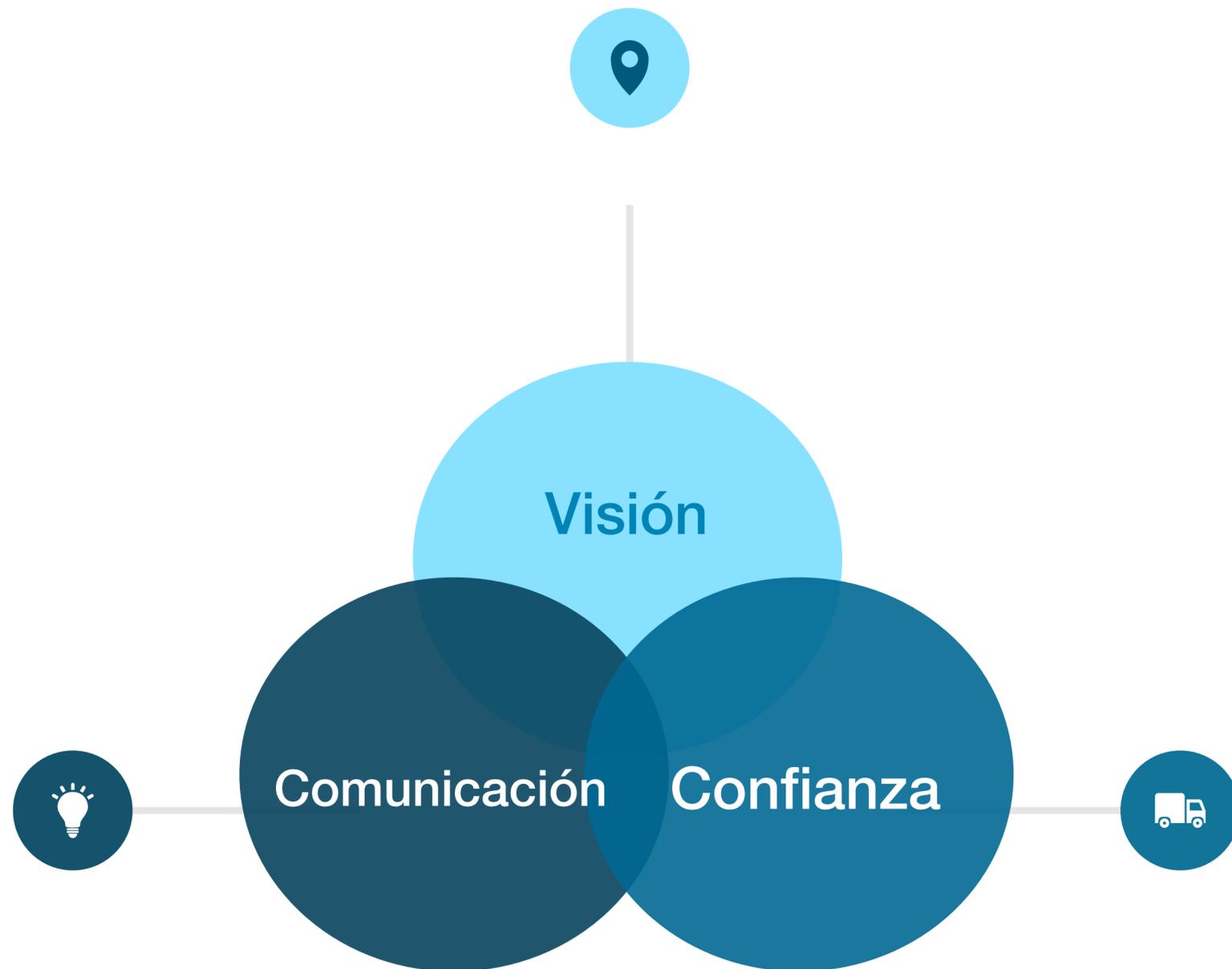
LA BRECHA PONE AL LÍDER A PRUEBA

- ✓ Los equipos quieren soluciones
- ✓ No se hallarán todas las respuestas
- ✓ La comunicación asertiva es la clave



Entornos sobre los cuales

Se presentan los desafíos



El tallador de diamantes
Negociación y Consenso

Negociación y Consenso

Desafíos desde *La Visión*

La visión determina el enfoque de la Gestión



- Convicción
- Comprensión
- Resonancia

La visión es una fuente de



- Creatividad
- Potencial para innovar
- Transacción entre líderes y equipos

La visión permite



- Comprender el sueño y la ruta de la organización
- Saber que no siempre existen todas las respuestas
- Entender la unidad dentro de la diversidad para lograr sinergias

Negociación y Consenso

Desafíos desde *La Comunicación*

La comunicación que genera el líder es la capacidad para transmitir una imagen atractiva de la organización y genera:



- Entusiasmo
- Compromiso
- Aceptación

La comunicación reta al líder para definir estrategias de:



- Cómo hacer para que otros capten la imagen que se quiere.
- Cómo comunicar efectivamente la visión.
- Cómo alinear la gente detrás de las metas más ambiciosas.

La comunicación genera:



- Seguridad
- Coherencia
- Comprensión

La confianza es la energía que hace posible que las organizaciones impacten en armonía con su misión y visión, y reta al líder a incorporar estrategias sobre:



- Responsabilidad
- Predecibilidad
- Fiabilidad
- Cohesión

Debe confiarse en personas predecibles, cuyas posiciones sean conocidas y las mantengan siempre

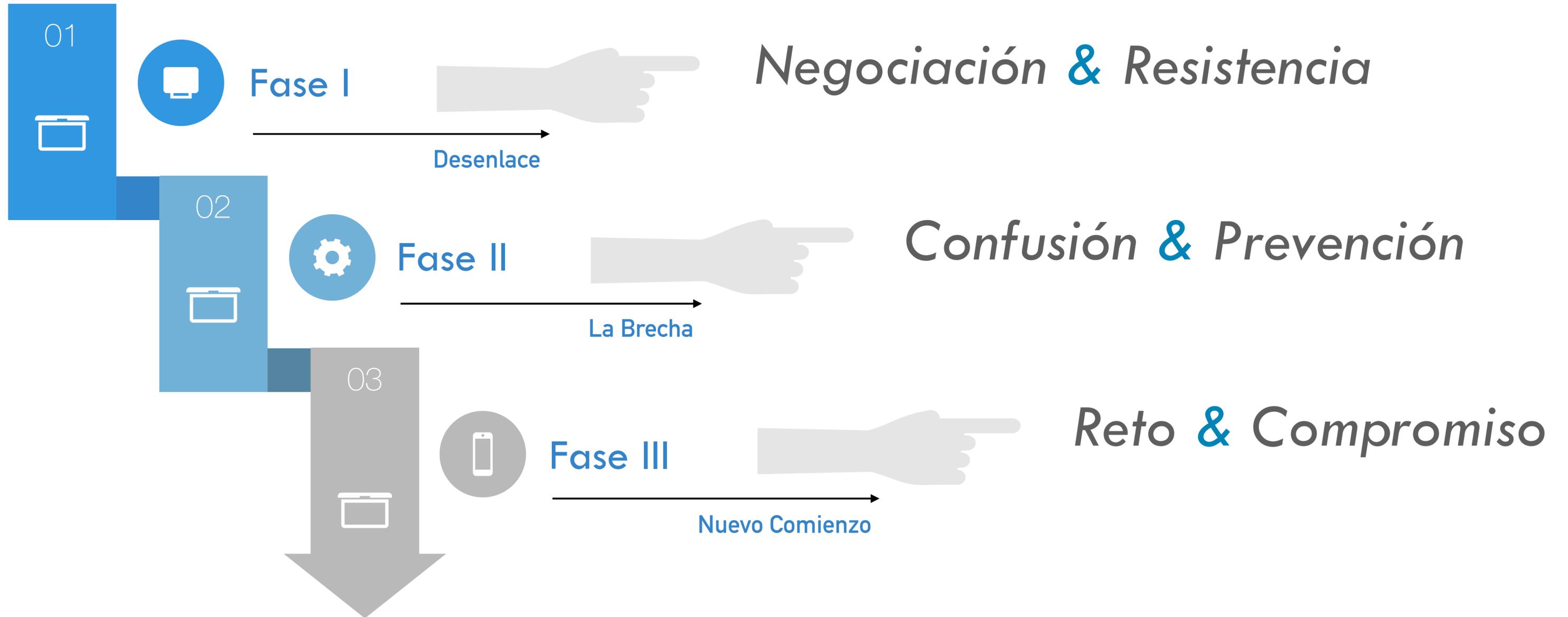


- “Hay que ser de una sola pieza”

Gestión de Competencias

del Líder como Facilitador

Negociación y Consenso



Gestión de Competencias

en Tiempos de Cambio

El cambio
quebranta la
confianza.



El fomento de
la confianza en
esencial.

**Negociación
y Consenso**

Asegurarse de que
toda comunicación
es de múltiples vías.



Cada uno de
los actores
deben estar
involucrados.



Negociación & Resistencia
Desenlace

Describir y
comunicar
el viaje.



Desarrollar
estrategias de
comunicación para
cada una de las
etapas del
proceso de
cambio.

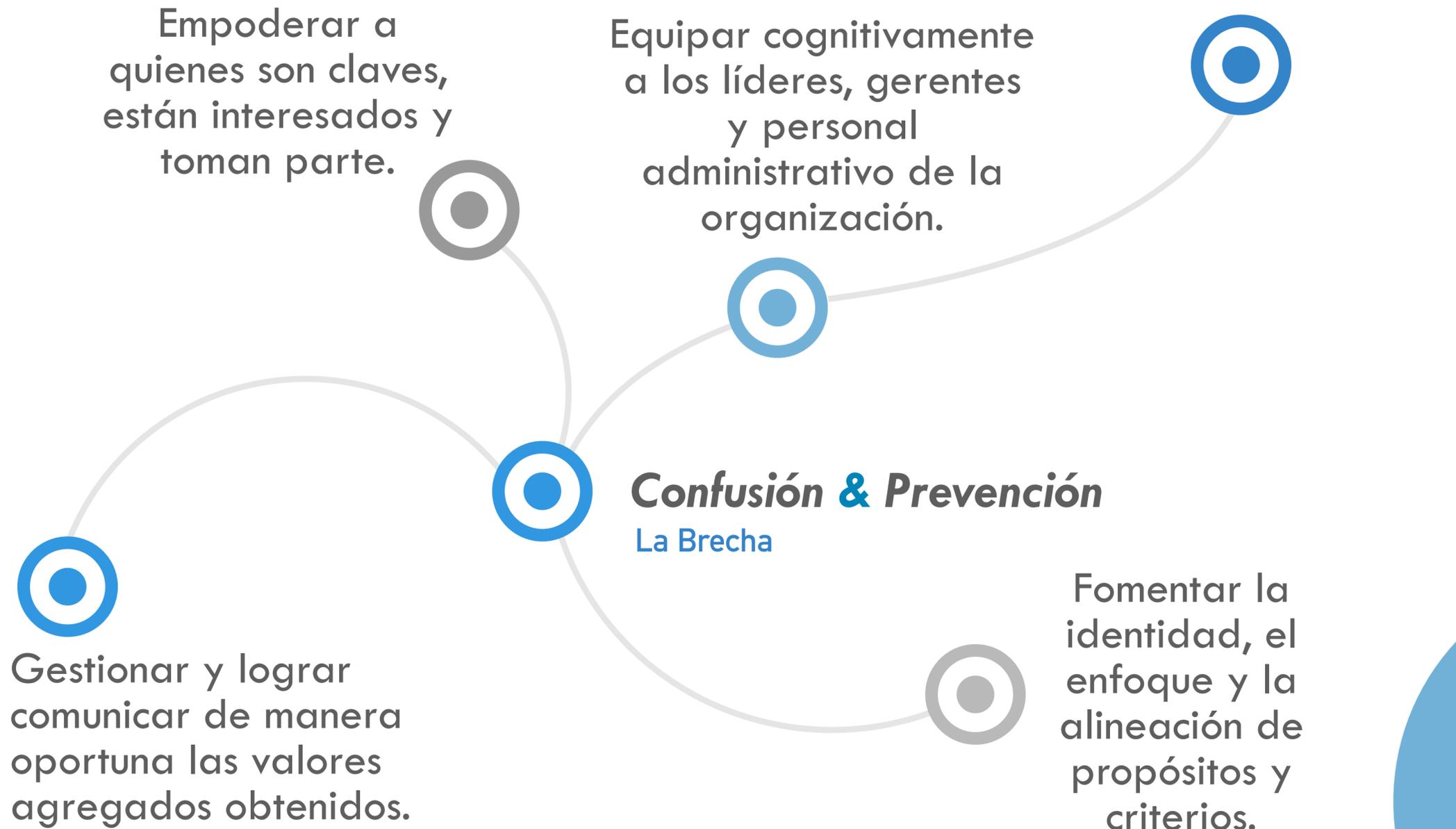


Multiplicar exponencialmente
las comunicaciones sobre el
propósito.



Gestión de Competencias

en Tiempos de Cambio



El cambio
exacerba la
ansiedad y el
conflicto.

**Negociación
y Consenso**

Gestión de Competencias

en Tiempos de Cambio



Quando se siente que ha terminado, en realidad acaba de empezar.

Negociación y Consenso

Negociación y Consenso

Cómo desarrollar el **talento para ser líder** en lo que se piensa, se dice y se hace.

Cómo aprender de otros y **facilitar el aprendizaje** entre todos.



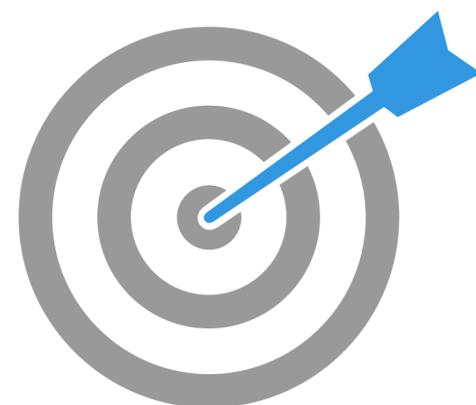
En Síntesis... Ejercer el *Liderazgo implica Saber*

Cómo dirigir y **gestionar el cambio**, empezando por la transición de sí mismo.

Cómo afianzar la **visión**, la **confianza** y la **comunicación** afectiva y efectiva.

Negociación y Consenso

Los grandes **líderes** erigen su **monumento**, con las piedras de las **críticas** que les arrojan.



Ejercer el liderazgo

Implica saber

El **éxito** en dirigir el cambio requiere nuevos modelos de **liderazgo**, acción y gestión solidaria, respetuosa y con carácter.

¡GRACIAS!



@JaimeLealUnad



@JaimeLeal_



@JaimeLealUnad4