DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Sus piedras grandes primero: priorizar lo que importa

Módulo adaptativo · ~20 min

«No tengo tiempo» suele significar «no es mi prioridad». Este módulo parte del experimento de las piedras grandes de Stephen Covey y lo desarrolla en tres niveles: la agenda, donde las prioridades se reservan antes de que llegue la arena; el equipo, limitado a tres piedras por trimestre, mientras la IA asume parte del resto; y el encuentro entre prioridades individuales y colectivas, que hace duradero el compromiso, hasta el punto de que las nuevas generaciones rechazan puestos que lo ignoran.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Extraer la verdadera lección del experimento de las piedras grandes: lo que no se coloca primero ya no cabrá después.

02 Reservar cada semana en la agenda sus tres piedras grandes antes que lo demás y defenderlas frente a las peticiones.

03 Aclarar en equipo las tres piedras del trimestre y confiar a la IA parte de la arena: tareas repetitivas, informes, primeras versiones.

04 Hacer coincidir las prioridades de la organización con las de cada persona mediante conversaciones periódicas entre mánager y colaborador.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera ver sus verdaderas prioridades reflejadas en su agenda, y mánagers que alinean las de su equipo.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

UN EJEMPLO ENTRE LOS CASOS PROPUESTOS

Zinedine, jefe de proyecto, ha reservado la tarde del jueves para el plan de pruebas que el cliente espera el lunes. Al empezar la tarde, su mánager le pide, para su reunión de mañana, un cuadro comparativo de proveedores ajeno a ese plan. Tiene un agente de IA. ¿Qué responde?

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Metáfora de las piedras grandes (grava/arena/agua) — Stephen Covey, popularizada en «Primero lo primero»
- Tres piedras grandes del trimestre — método Afthonios
- Delegar la arena y la grava en la inteligencia artificial (IA) — método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Deloitte, «Gen Z and Millennial Survey» (2024), realizada a casi 23.000 jóvenes profesionales de 44 países — el 50 % de la generación Z y el 43 % de los millennials ya han rechazado un encargo contrario a sus valores
- Stephen Covey, «Primero lo primero» — metáfora de las «piedras grandes» (big rocks): poner las prioridades esenciales antes que la grava, la arena y el agua
- Patagonia — propósito «we're in business to save our home planet», utilizado como filtro para las decisiones estratégicas
- Locke & Latham (2002) — establecimiento de objetivos y motivación en el trabajo

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 4 de octubre de 2026