DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Preparar reuniones que merezcan la pena

Módulo adaptativo · ~20 min

Los trabajadores del conocimiento pasan más de veinte horas a la semana en reuniones, y los propios participantes consideran inútiles casi la mitad de ellas. Este módulo ataja el problema de raíz: un test de tres preguntas para decidir si la reunión debe existir, una lista de invitados limitada a quienes aportan valor —con derecho a declinar la invitación— y una preparación que implica a cada participante antes de empezar.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Decidir si una reunión debe existir, con el test de las tres preguntas y la frase «será un éxito si…».

02 Formular el objetivo con un verbo de acción —decidir, resolver, arbitrar— en lugar de un «punto» vago.

03 Elaborar una lista de invitados reducida, según el valor que aporta cada uno, y ejercer el propio derecho a declinar una invitación.

04 Estructurar el desarrollo: orden del día enviado 24 horas antes, tiempo deliberadamente ajustado, roles repartidos y equidad para quienes participan a distancia.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera reuniones útiles, tanto si las organiza como si participa en ellas o decide declinar la invitación.

- **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.

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

- Regla del tamaño de las reuniones (máximo 8 personas) — Google, «Cómo trabaja Google» (Eric Schmidt y Jonathan Rosenberg)
- Regla de las 2 pizzas — Amazon (Jeff Bezos)
- Test de las 3 preguntas (¿debe celebrarse la reunión?) — método Afthonios
- Ley de Parkinson — C. Northcote Parkinson (1955)

FUENTES Y REFERENCIAS

- Harvard Business Review — «Stop the Meeting Madness» (2017): los altos directivos pasan casi 23 horas a la semana en reuniones, frente a menos de 10 horas en los años sesenta
- Google — «Cómo trabaja Google» (Eric Schmidt y Jonathan Rosenberg): reuniones limitadas a un máximo de 8 personas, orden del día enviado con 24 horas de antelación
- Amazon (Jeff Bezos) — regla de las «2 pizzas»: una reunión no debe tener más participantes de los que se pueden alimentar con 2 pizzas
- C. Northcote Parkinson — ley de Parkinson (The Economist, 1955): el trabajo se expande hasta ocupar todo el tiempo disponible

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026