

**E** VIDA LABORAL

## ¿Sirve de algo una reunión de 29 segundos?

MONTSE MATEOS @montsemateos Madrid

17 JUN. 2021 - 13:53



Joe Biden y Pedro Sánchez, 'reunidos' durante la cumbre de la OTAN.

**El encuentro fugaz entre Joe Biden y Pedro Sánchez esta semana en la cumbre de la OTAN plantea si la reuniones de menos de medio minuto realmente son eficaces.**

Muchos califican las reuniones en la oficina de tortura, pérdida de tiempo o rutina innecesaria. Y el teletrabajo, lejos de acabar con esos encuentros, ha hecho de las charlas encadenadas con una pantalla de por medio una tarea recurrente cuya eficacia es más que discutible.

Que esta semana, el paseo de 29 segundos de dos presidentes del gobierno haya alcanzado la categoría de reunión de estado desmonta todas las teorías posibles de las reuniones eficaces. En este caso su duración es inferior a lo que dura una canción, se acerca más al tiempo de un viaje en ascensor -elevator pitch-, el intervalo que fijan los inversores a los emprendedores para que venda el potencial de su proyecto de negocio. **Esos segundos resultan más que suficientes para detectar el éxito de una start up...** quizá menos de medio minuto también baste para cumplir los objetivos de un encuentro y... seguir avanzando.

## Preparar para triunfar

"La eficacia de una reunión se puede medir por el éxito del cumplimiento de los objetivos marcados", afirma Maya Rotshteyn, responsable de marketing de S4G Consulting. En su opinión, medio minuto es más que suficiente para convocar una reunión, confirmar que todo el equipo está alineado con los tiempos y procesos de un proyecto o, "para alentar al equipo de cara a un sprint final de entrega de un proyecto".

Alejandro Blanco, CEO de Synerjoy BPO, coincide en que **la clave está en el trabajo previo**: "Por supuesto, no se 'cierra', pero **si el discurso es el correcto y contactamos en el momento adecuado habremos dado el paso definitivo para el cierre**". En este caso dice que es determinante tener claros los dos o tres mensajes que se quieren transmitir. Melissa Zuleta, talent manager de Syntonize, coincide en que **tener claro el motivo de la reunión y lo que se quiere conseguir de ella también es decisivo**.

Como si se tratara del guión de una película, definir un esquema que contemple planteamiento, nudo y desenlace es la técnica que recomienda Gabriel Salafranca, del equipo digital DNA de Paradigma. Para ello dice que **es fundamental "trabajar previamente el mensaje identificando las ideas clave y el objetivo de esa conversación"**. José Manuel Gómez, también miembro de dicho equipo, cree que en la eficacia del encuentro entre dos personas también cuenta que ambas personas conozcan el tema a tratar y haber trabajado sobre sus ideas, e incluso haber cruzado previamente un correo electrónico o mantenido una conversación, por teléfono o a través de videoconferencia.

## Tres son multitud

El número de participantes puede enriquecer el resultado y, hasta en ocasiones, garantiza el éxito de una reunión. Pero la mayoría de las veces muchos confirman que tres son multitud cuando el asunto a tratar es muy relevante. Rotshteyn apunta que el problema de las grandes convocatorias es que a menudo acuden personas que no están informadas del objetivo del encuentro, "o que se reenganchan por primera vez a una secuencia de reuniones". Esto no sólo distorsiona el fin último de la reunión, a menudo, supone una pérdida de tiempo innecesaria cuando alguno de los convocados se empeña en dar explicaciones para que 'los intrusos' cojan el hilo de un encuentro que, desde ese momento, ya está abocado a exceder su duración y al fracaso... porque el objetivo final acaba diluyéndose. Por esta razón, Blanco insiste en que "tan importante es saber a quién se debe convocar, como saber a quién hay que descartar para que acuda. No olvidemos que **la presencia de muchos participantes al final deriva en 'ruido conversacional'**".

Zuleta discrepa. No cree que preparar una reunión sea más complicado dependiendo de las personas involucradas, por eso apuesta por definir qué profesionales son realmente necesarios: "Lo importante es que el organizador adopte el rol de moderador para establecer turnos de palabra sin perder el foco".

Todo resulta más sencillo o más complejo cuando es **cosa de dos**. Se suele decir que dos no se pelean si uno no quiere, una regla que también aplica cuando se trata de llegar a un acuerdo o sentar las bases para un encuentro en el que tratar asuntos concretos. Para provocar fuegos artificiales en el receptor, quien tiene la primera palabra también tiene control del 'pistoletazo de salida' para una charla fructífera. Salafranca recomienda al emisor tres pasos para desplegar su argumentario:

Utilizar figuras narrativas como el célebre 'yes we can' de Obama, o las metáforas, "todo ello con el objetivo de plantear un problema que necesita solución".

Recurrir a datos demoledores que apoyen y den consistencia a los principales argumentos.

Finalizar con una conclusión que envuelva el mensaje y que "lo conecte con el planteamiento, dando solución al problema".

## El 'dónde', tan importante como el 'cuándo'

Dice Blanco que para reuniones de menos de medio minuto espacio de tiempo es mejor buscar siempre lugares muy cercanos, que ofrezcan algo de intimidad: "Por ejemplo, un ascensor, donde logras concentrar atención e interés de tu interlocutor". También Rotshteyn coincide en la **cercanía y la intimidad como el mejor contexto**.

Aunque, cuando la elección del espacio está condicionada por las circunstancias, que se trate de un lugar neutral también es una opción. Hay quien opina que un paseo puede ser una buena opción para desarrollar una reunión, ya que, a menudo proporciona un espacio distendido y neutral que favorece una charla sin aditivos innecesarios. Como decía Marshall McLuhan, "el medio es el mensaje". No obstante, Gómez considera que, en la medida de lo posible conviene cuidar el contexto: "No es lo mismo intentar tener una reunión en una sala de reuniones que en mitad de un bar"

Expansión y Empleo Desarrollo de Carrera

[Se buscan antropólogos... porque los datos no bastan para explicar el mundo](#)

["Atraer y fidelizar talento comienza por el proyecto y nuestro impacto en la sociedad"](#)

[Cómo evitar que le hagan 'ghosting' cuando busca un nuevo empleo](#)

Comentar

### ÚLTIMA HORA

**14:11** Cellnex recibe luz verde para comprar las torres de...

**13:24** Garamendi (CEOE) vería positivos los indultos si lleva...

**13:19** Ayuso anuncia una ayuda de 500 euros mensuales a...

**13:10** España registra 75.305 muertes más en el año de la...

**12:56** IAG pide a los gobiernos acciones para reactivar los...

### MAS EN EXPANSION

Alfonso Paz-Andrade fallece en un accident...  
Expansión

Por qué Biden pasa de larqo de España  
Expansión