

06 | 01 | 2026



P RINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN QUE HACEN LA *D*IFERENCIA

DR. ABEL LEDEZMA, PASTOR

Ep. 170

EMMA MUEL ES PINOSA

Abel Ledezma

LIDERAZGO
ENFOCADO
PODCAST



Donar

Liderazgo Enfocado es un entrenamiento gratuito para líderes. Las donaciones recibidas contribuyen a seguir haciendo posible este proyecto.



El progreso no reside en aprender más principios de administrar, sino en aplicar los principios que funcionan mejor con mayor frecuencia.

1. LA LEY DE PARKINSON:

La actividad se expande para llenar el tiempo que se le ha designado.

En 1957, en un estudio sobre la marina británica, el historiador inglés C. Northcote Parkinson descubrió que en cuanto más gente contrataba, más trabajo creaban, sin necesariamente aumentar la producción de la organización. ¿Por qué?

1. POR FALTA DE _____.

Letrero en una oficina:

¿Lo que estoy haciendo nos acerca a nuestro objetivo?

Cada actividad debe responder a las tres R's

- 1) La _____.
- 2) El _____.
- 3) Los _____.

2. POR FALTA DE _____.

No puedes administrar lo que no puedes medir. Debes identificar aquellos factores que son críticos para el éxito de tu organización y luego supervisar el rendimiento en relación con los estándares. A medida que se alcanza cada altura, deben establecerse nuevos objetivos en nuestro esfuerzo constante para mejorarnos nosotros mismos y a nuestra organización.

“Una consecuencia de la Ley de Parkinson es que la actividad se acelera a medida que se acerca una fecha límite.”

Sugerencias para tratar eficazmente la ley de *Parkinson*:

- 1) Siempre _____ el _____ final.
- 2) Establezca _____ en todos los _____.
- 3) Establezca plazos _____ en proyectos _____.
- 4) Rinda _____.
- 5) Revise todo su _____ con una _____ de resultados.

2. LA LEY DE MILES:

Dónde está parado va a depender en dónde se sienta.

Nuestra posición le da color a nuestra percepción.

Muchas personas sufren miopía organizativa, en la que la dedicación intensa a sus departamentos les impulsa a promover sus intereses a costa de otros grupos. Seguir la Ley de Miles implica centrarse en el panorama general, negociar recursos con otros jugadores del equipo y construir sobre fortalezas comunes.

Cómo reaccionan las personas al cambio:

- 1) ¿Cómo _____ afectará esto?
- 2) ¿Cómo afectará a mi área de _____?
- 3) ¿Cómo afectará a mi _____?

Cosas que rara vez se ven en un miembro del personal:

- 1) La _____ de ver _____ el cuadro grande.
- 2) La _____ a renunciar al _____ personal para mejorar a otro miembro.
- 3) Poner _____ lo que es mejor para la organización por _____ del deseo y el beneficio personal.

Sugerencias para manejar eficazmente la ley de Miles:

- 1) _____ el juego en equipo.
- 2) _____ demuestre el cuadro grande.
- 3) _____ que su gente pase tiempo con usted como líderes.

3. LA LEY DEL EFECTO:

Los comportamientos inmediatamente recompensados aumentan en frecuencia; Los comportamientos inmediatamente castigados disminuyen en frecuencia.

La ley del Efecto surgió del trabajo en modificación de la conducta, realizado por el psicólogo educativo E.L. Thorndyke, a principios del siglo XVIII. En términos prácticos, significa que la retroalimentación oportuna es uno de los motivadores más poderosos de un directivo.

El mayor principio de administrar el mundo: Lo que se recompensa, se hace.

Observaciones:

1. La gente necesita saber _____ en dónde está _____.
2. La gente necesita saber exactamente en dónde está parada _____.
3. La gente necesita saber exactamente en dónde está parada _____.

4. LA LEY DE ENTRADA/SALIDA:

Lo que entra, sale.

Esta ley fue inventada por un programador informático de computadoras anónimo y, sin duda, frustrado, para tener en cuenta que lo que sale de una computadora depende totalmente de la calidad de los datos introducidos. De la misma manera, la salida de cualquier proyecto de gestión depende totalmente de la calidad de lo que entra.

Se necesita una buena entrada para obtener una buena salida:

1. _____:

Cuanto más se compromete la gente con un proyecto, mejores son los resultados.

2. _____:

Cuanto mejor sea el entrenamiento, mejores serán los resultados.

3. _____:

Cuanto mejor sea el propósito, mejores serán los resultados.

4. _____:

Cuanto mejor sea el tiempo, mejores serán los resultados.

5. _____:

Cuanto mejor sean las herramientas, mejores serán los resultados.

6. _____:

Cuanto mejor sea la actitud, mejores serán los resultados.

7. _____:

Cuanto mejor sea la preparación, mejores serán los resultados.

8. _____:

Cuanto mejor sea la inversión del dinero, mejores serán los resultados.

DOS LECCIONES:

1) Personalmente soy _____.

“Un gran líder nunca se pone por encima de sus seguidores, salvo en asumir responsabilidades.”

Jules Ormont

2) La decisión de contratación es lo más _____.

Todavía hay demasiadas empresas con una filosofía de personal que recuerda el campo de entrenamiento: “Haga que se integren y se moldearán para que se adapten a lo que quieres.” Pero ninguna formación, coaching y asesoramiento puede compensar una mala decisión de contratación.

5. LA LEY DEL PRINCIPIO DE PEDRO:

La gente suele ser ascendida hasta que alcanza un nivel más allá de su capacidad.

En 1969, Lawrence J. Peter y Raymond Hall escribieron un best-seller titulado, El principio de Peter. Proponía una explicación sencilla pero poderosa de por qué los intérpretes hasta ese entonces competentes se vuelven menos efectivos cuando son promovidos.

¿Qué ocurre cuando se produce este principio?

1. La _____ baja.
2. La _____ aumenta.
3. Las _____ abundan.
4. La _____ se acaba.

Cómo los administradores o directores pueden evitar el principio de Pedro:

- 1) *Entender qué hace que una persona tenga éxito en su nivel actual.*
- 2) *¿Se necesita esa cualidad en el siguiente nivel?*
- 3) *Si “no,” no promoció.*
- 4) *Si es “sí,” ¿qué otras cualidades se necesitan en el siguiente nivel?*
- 5) *¿Esta persona posee esas cualidades o tiene la capacidad de aprenderlas?*
- 6) *Si “sí,” promoció - Si “no,” no promoció.*

Cómo perpetuar el principio de Peter:

- 1) Promocione a miembros de la _____.
- 2) Promocione a la gente que le _____.
- 3) Promocione porque ya tienen _____. (Señoría)
- 4) Promocione a gente sin _____.
- 5) Promocione sin _____ de _____.

6. LA LEY DE PARETO:

Los elementos significativos de cualquier grupo suelen constituir solo una pequeña parte de ese grupo.

Pareto fue un ingeniero italiano que aplicó principios matemáticos a fenómenos sociales y económicos a principios del siglo XX. Su ley de los “muchos triviales” y los “pocos significativos” suele denominarse la Regla de 80-20.

EJEMPLO DE PARETO:

El 80% de su _____ proviene del 20% de sus _____.

El 80% de sus _____ proviene del 20% de su _____.

El 80% de sus _____ proviene del 20% de su _____.

El 80% de su _____ proviene del 20% de la gente que no tiene _____ que _____.

El 80% de sus _____ proviene del 20% de su _____.

Para aprovechar al máximo la solución del 20 por ciento como líderes, enseñe a su equipo a trabajar de forma más inteligente, en lugar de más duro. Centre su atención en los “pocos significativos” en lugar de en los “muchos triviales”; aislando la fuente de sus pérdidas o ganancias, puede aspirar a la máxima productividad.

PRIORIDADES POR PRODUCTIVIDAD:

1) _____ importancia, _____ urgencia.

Enfréntese primero en estos proyectos.

2) _____ importancia, _____ urgencia.

Fije plazos para finalizar e integre estos proyectos en su rutina diaria.

3) _____ importancia, _____ urgencia

Busque formas rápidas y eficientes de realizar este trabajo sin participación personal. Delegue la responsabilidad.

4) _____ importancia, _____ urgencia.

Esto es un trabajo ocupado o repetitivo como archivar. Enfoques: Recopile y hágalo en segmentos de media hora cada semana; Pida que alguien más que lo haga; no lo haga todo. Antes de posponer hoy algo que puedas hacer mañana, estúdialo con claridad. Quizá puedas posponerlo indefinidamente.

7. LA LEY DEL EFECTO PIGMALIÓN:

Nuestras expectativas para otros condicionan nuestros comportamientos hacia ellos que en cambio afecta en cómo se comportará con uno.

Según la mitología griega, el escultor Pígalión creó una estatua de la mujer de sus sueños, y su amor por la estatua fue lo suficientemente fuerte como para darle vida. Para los administradores, esta historia describe el fenómeno de la profecía autocumplida.

Si trata a un hombre como parece, lo empeora. Pero tratar a un hombre como si ya fuera lo que potencialmente podría ser, hace que sea lo que debe de ser.

ESTE PRINCIPIO PROPORCIONA A LAS PERSONAS CON...

- La _____ adecuada - Una actitud propicia para empezar a tener éxito.
El _____ adecuado - Una lealtad propicia para el éxito en el aprendizaje.
El _____ adecuado - Un ambiente propicio para el éxito continuo.

“Quienes creen en nuestra capacidad hacen más que estimularnos. Crean para nosotros un ambiente en el que se vuelve más fácil tener éxito.”

John H. Spalding

8. LA LEY DE MURPHY:

Si algo puede salir mal, saldrá mal.

La famosa ley de Murphy nos advierte que tengamos planes de contingencia, una salvedad especialmente apropiada en estos tiempos difíciles. Antes de embarcarte en cualquier empresa con consecuencias potencialmente graves, pregúntate: ¿Qué podría salir mal aquí? ¿Y cómo responderé a esos problemas?

Nadie sabe quién fue Murphy, pero todos conocen su primera ley: “Si algo puede salir mal, inevitablemente saldrá.” ¿Pero sabías las otras leyes de Murphy que explican por qué las cosas pueden salir mal? Aquí están:

- *Nada es tan sencillo como parece al principio.*
- *Todo lo que decida hacer cuesta más de lo que se estima al principio.*
- *Cada actividad lleva más tiempo del que tiene.*
- *Es más fácil involucrarse en algo que salirse.*
- *Sea lo que sea que haga por hacer, hay que hacer otra cosa primero. Y,*
- *Si manotea con algo el tiempo suficiente, al final se romperá.*

“La ley de Murphy se hace más evidente cuando intenta implementar cambios en la organización.”

CÓMO EVITAR QUE LA LEY DE MURPHY LO FASTIDIE:

- 1) _____ objeciones.
- 2) _____ la oposición antes de que lleguen.
- 3) _____ que vean su corazón.
- 4) _____ a personas claves en la planificación.
- 5) _____ a los que influncian.
- 6) El _____ lo es todo.

NOTAS

HOJA DE TRABAJO

Parte 4 de 8

Principios de Administración que Hacen la Diferencia

Dr. Abel Ledezma, Pastor

“El progreso no está en aprender más principios, sino en aplicar consistentemente los que funcionan.”

1. LA LEY DE PARKINSON

¿Las actividades que estoy realizando realmente nos acercan al objetivo o solo están ocupando tiempo?

- ¿Estoy trabajando con dirección, urgencia y resultados claros?
-

2. LA LEY DE MILES

¿Estoy viendo solamente mi área o estoy considerando lo que es mejor para toda la iglesia o equipo?

- ¿Estoy promoviendo trabajo en equipo o defendiendo intereses personales o ministeriales?
-

3. LA LEY DEL EFECTO

¿Estoy comunicando claramente a mi equipo qué se está haciendo bien y qué necesita corregirse?

- ¿Estoy dando retroalimentación inmediata y constante o solo corrigiendo cuando hay problemas?
-

4. LA LEY DE ENTRADA/SALIDA

¿Qué está entrando actualmente a mi equipo: buen entrenamiento, preparación, actitud y propósito, o improvisación y desgaste?

- ¿Qué necesito fortalecer para mejorar los resultados del ministerio?
-

5. LA LEY DEL PRINCIPIO DE PEDRO

¿Estamos colocando personas en posiciones porque están preparadas o solo por necesidad, antigüedad o cercanía?

- ¿Qué líder necesita entrenamiento antes de asumir una mayor responsabilidad?
-

6. LA LEY DE PARETO

¿Estoy enfocando mi tiempo y energía en lo más importante o me estoy desgastando en cosas triviales?

- ¿Qué actividades o personas están produciendo el mayor impacto y necesitan más atención?
-

7. LA LEY DEL EFECTO PIGMALIÓN

¿Estoy viendo y tratando a las personas según su potencial o solo según su desempeño actual?

- ¿Qué líder necesita más expectativa, desarrollo y confianza de mi parte?
-

8. LA LEY DE MURPHY

¿Estamos anticipando problemas y preparando planes antes de implementar cambios o solo reaccionando cuando aparecen dificultades?

¿Qué área del ministerio necesita mejor planificación y preparación?

CIERRE

¿Qué principios necesito aplicar con mayor frecuencia en mi liderazgo?

¿Qué cambio concreto implementaré esta semana?
