RHS Revista Humanismo y Sociedad
ISSN: 2339-4196
ISSN-L: 2339-4196
rhs_humanismoysociedad@uniremington.edu.co
Corporación Universitaria Remington
Colombia

Carrero Castaño, Yennifer Alexandra; Hermosilla López, Sebastián David; Amézquita Márquez, Laura Natalia

Diagnóstico de competencias en Power Skills y negociación en jóvenes de Educación media: Institución Educativa Integrado Cómbita

RHS Revista Humanismo y Sociedad, vol. 13, núm. 2, e8, 2025, Julio-Diciembre
Corporación Universitaria Remington
Medellín-Colombia, Colombia

DOI: https://doi.org/10.22209/rhs.v13n2a08

Disponible en: https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=789683706002

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de revistas científicas de Acceso Abierto diamante
Infraestructura abierta no comercial propiedad de la academia

RHS Revista Humanismo y Sociedad

Revisión de tema e8/1

RHS. Revista. Humanismo. Soc. 13(2), e8/1-20, jul.- dic. 2025 / ISSNe 2339-4196

Diagnóstico de competencias en *Power Skills* y negociación en jóvenes de Educación media: Institución Educativa Integrado Cómbita

Identifying Power Skills and Negotiation Competencies in Secondary Education Students: The Integrado Educational Institution in Cómbita

Yennifer Alexandra Carrero Castaño[1]
yennifer.carrero@usantoto.edu.co
https://orcid.org/0000-0002-7031-6647

Sebastián David Hermosilla López[1]
sebastian.hermosilla@usantoto.edu.co
https://orcid.org/0000-0002-6519-1827

Laura Natalia Amézquita Márquez[1]
laura.amezquita@usantoto.edu.co
https://orcid.org/0000-0003-4021-5527

https://doi.org/10.22209/rhs.v13n2a08

Recibido: mayo 29 de 2025.
Aceptado: agosto 8 de 2025.

Para citar: Carrero Castaño, Y. A., Hermosilla López, S. D., & Amézquita Márquez, L. N. (2025) Diagnóstico de competencias en *Power Skills* y negociación en jóvenes de Educación media: Institución Educativa Integrado Cómbita. *RHS-Revista Humanismo y Sociedad, 13*(2), 1-20. https://doi.org/10.22209/rhs.v13n2a08

1 Universidad Santo Tomás, Tunja, Boyacá.

CC BY NC SA

Resumen

El desarrollo personal de los jóvenes en educación secundaria es fundamental para su integración social y éxito profesional, destacándose la necesidad de incluir habilidades blandas dentro del proceso formativo. Estas competencias no siempre son abordadas formalmente en el currículo, por lo que el objetivo de esta investigación fue diagnosticar las necesidades de formación en *power skills* y habilidades de negociación entre los estudiantes de los grados décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cómbita, para diseñar un módulo educativo pertinente. La metodología implementada tuvo de un enfoque cuantitativo y descriptivo mediante encuestas estructuradas, dirigidas a todos los estudiantes de los grados décimo y undécimo de la institución y a los directores de grado, coordinador académico y psico-orientadora. Los resultados muestran que, desde la perspectiva estudiantil, existe un desarrollo moderado de habilidades como el trabajo en equipo, aunque con deficiencias en negociación y resolución de conflictos, en contraste, los docentes perciben un desarrollo limitado en áreas clave como liderazgo y comunicación, esta diferencia revela la importancia de generar e implementar un módulo formativo que fortalezca las habilidades blandas a través de estrategias prácticas, como simulaciones y juegos de rol, promoviendo así un aprendizaje más consciente, colaborativo y adaptado a las exigencias del entorno social y laboral.

Palabras clave: Habilidades blandas, habilidades de negociación, educación media, capacitación juvenil.

Abstract

The personal development of young secondary school students is essential for their social integration and professional success. In this regard, the inclusion of soft skills in the educational process has become increasingly important. However, these skills are not always formally addressed within the curriculum. The objective of this study, therefore, was to identify training needs in power skills and negotiation competencies among tenth- and eleventh-grade students at the Integrado Educational Institution in Cómbita, with the aim of designing a relevant educational module. The research followed a quantitative and descriptive approach, employing structured surveys administered to all tenth- and eleventh-grade students, as well as to grade directors, academic coordinators, and counselors at the institution. The findings indicate thar while students demonstrate moderate development of skills such as teamwork, they show significant weaknesses in negotiation and conflict resolution. Teachers, on the other hand, perceive limited development in core areas such as leadership and communication. This divergence underscores the importance of designing and implementing a training module that strengthens soft skills through practical strategies—simulations and role-playing activities—fostering more intentional and collaborative learning aligned with the demands of contemporary social and professional environment.

Keywords: Soft skills, Negotiation competencies, Secondary education, Youth training.

Introducción

El desarrollo personal en jóvenes de educación secundaria se ha convertido en base fundamental para su integración efectiva en la sociedad y su éxito profesional, ya que más allá de la situación económica, es esencial crear entornos que fomenten la creatividad y las aspiraciones individuales, permitiendo una vida plena y significativa. De esta forma, la educación juega un papel crucial en este proceso, no solo transmitiendo conocimientos académicos, sino también formando habilidades sociales y emocionales necesarias para el bienestar personal y social (Rosales Llontop *et al.*, 2020; Álvarez-Bolaños, 2020).

Las habilidades blandas o también denominadas en el estudio como *power skills*, son entendidas como las capacidades asociadas a la inteligencia emocional, la comunicación, la empatía y el trabajo en equipo, fundamentales para el desarrollo integral del talento humano (Gómez-Gamero, 2019), sin embargo, su desatención o su tratamiento superficial en entornos profesionales y personales pueden generar dinámicas de aislamiento, competencia individualista y deterioro de las relaciones, comprometiendo la cohesión social y la capacidad de adaptarse éticamente a contextos laborales y sociales complejos, diversos y en constante transformación. El estudio de Zambrano-Chamba et al, en el 2023, encontró que estas habilidades son necesarias para la formación profesional completa y deben ser promovidas como complemento de las competencias técnicas para responder a las demandas del siglo XXI, de manera que los empresarios en el entorno laboral suelen buscar personas con liderazgo, habilidades de comunicación, valores éticos, conocimiento y capacidad de trabajo en equipo.

Por ello, habilidades como la comunicación efectiva y el trabajo en equipo resultan fundamentales para afrontar desafíos en contextos familiares, escolares y profesionales. En los últimos años, diversos estudios han resaltado la importancia de desarrollar competencias blandas como la facilidad de expresión, la capacidad de resolver problemas y la empatía, y aunque estas no forman parte de un programa específico de formación profesional, son consideradas esenciales para ejercer un liderazgo efectivo, ya que constituyen competencias altamente valoradas en el entorno laboral (Romero González *et al.*, 2021). Dicha realidad subraya la necesidad urgente de incorporarlas de manera transversal en los currículos educativos, asegurando que su desarrollo inicie desde la educación básica y se fortalezca progresivamente en la educación superior, permitiendo que los estudiantes estén preparados para enfrentar los retos de una sociedad cada vez más interconectada (Lozano Fernández *et al.*, 2022), no obstante, el modelo educativo actual continúa priorizando el aprendizaje de habilidades duras, relegando a un segundo plano aquellas habilidades blandas que son decisivas para el éxito profesional (Veytia Bucheli & Cárdenas Mata, 2023).

De esta forma, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el 2023 presentó estadísticas sobre la inserción laboral juvenil en Colombia, mostrando que entre 2016 y 2023, aunque la tasa de desempleo en Tunja fue una de las más bajas, a nivel nacional la mayoría de los jóvenes solo

alcanzan el título de bachiller al llegar a los 28 años (52,98%), lo cual sugiere que las competencias técnicas y sociales que poseen dependen en gran medida de la formación recibida durante la educación secundaria.

Por otro lado, es importante destacar que la Institución Educativa Integrado Cómbita, ubicada en una zona rural, afronta una problemática identificada en el plan de desarrollo "Cómbita Renace" (2024-2027): la falta de convenios para procesos de formación, capacitación y asistencia técnica dirigidos a niños, adolescentes y jóvenes del municipiopor lo que se pretende ofrecer una alternativa de capacitación a los estudiantes de grados décimo y undécimo en temas de habilidades de negociación y *power skills*, buscando fortalecer las competencias de los jóvenes, preparándolos mejor para enfrentar los desafíos del entorno laboral y social, y contribuyendo así al desarrollo integral de la comunidad educativa (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020).

En este contexto, la comunicación efectiva, la resolución colaborativa de problemas, la toma de decisiones informadas y el fomento del pensamiento crítico, se vuelven indispensables para preparar a los individuos no solo para sus roles profesionales, sino también para interactuar y colaborar con otros, contribuyendo así a un entorno laboral y social más cohesionado y eficiente. De esta forma, Serpa Ramírez (2024) plantea que en la educación actual las habilidades blandas, especialmente aquellas relacionadas con la gestión emocional, son esenciales para una formación integral que trascienda el desarrollo cognitivo, pues deben responder a los retos sociales, comunicativos e interpersonales que enfrentan los estudiantes, fortaleciendo su capacidad de adaptación, convivencia y desarrollo personal en contextos cada vez más complejos y diversos.

De este modo, el objetivo de la investigación es diagnosticar las necesidades de capacitación en *power skills* y habilidades de negociación entre los estudiantes de grado décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cómbita, lo cual permitirá tener un insumo para diseñar un módulo educativo que aborde de manera teórica y práctica estas habilidades, incluyendo la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y el liderazgo.

Educación media

En Colombia, la educación media abarca los grados décimo y undécimo, que son cruciales para la preparación académica y profesional de los estudiantes, durante estos años, los jóvenes desarrollan habilidades fundamentales que les permiten enfrentar los desafíos del entorno laboral y social, y se preparan para continuar con estudios superiores o ingresar al mercado laboral (Cabrera, 2021).

Power skills o habilidades blandas

Para Muñoz de Luna y Martín Gómez (2024) las *power skills* "son el conjunto de habilidades, conocimientos, aptitudes y actitudes que cada individuo desarrolla a lo largo de su vida, diferenciándolo en su entorno personal y profesional, estas competencias, genéricas, son aplicables en distintos contextos y se adaptan según las circunstancias" (p. 21), por lo que facilitan la integración en diversos ámbitos, permitiendo resolver problemas, comunicarse eficazmente y trabajar en equipo, desarrollándose continuamente a lo largo de la vida académica, profesional y personal.

Por tanto, las habilidades blandas son aquellas competencias que permiten interrelacionarse eficazmente con otras personas y enfrentar diversas situaciones de manera adecuada (Villanueva Marcial *et al*., 2024). Estas incluyen la capacidad de desempeñarse exitosamente en las tareas emprendidas y están estrechamente relacionadas con el "saber ser", ya que permiten una interacción armoniosa con los demás, el entorno y con uno mismo, facilitando así la comunicación, la empatía, la resolución de problemas y el trabajo en equipo (Zambrano-Chamba *et al*., 2023), de modo que, a diferencia de las habilidades técnicas o duras, que se centran en el conocimiento específico de una disciplina, las habilidades blandas constituyen la base de la inteligencia emocional y social, promoviendo entornos colaborativos, la adaptación al cambio y la construcción de relaciones interpersonales sólidas, por tanto, en contextos educativos, su fortalecimiento es fundamental, ya que no solo impacta en el rendimiento académico, sino también en la preparación para el mundo laboral, donde la capacidad de liderazgo, la negociación y la gestión emocional son altamente valoradas.

Dentro de las *power skills,* Garavito-Hernández *et al.* (2024), destacan la comunicación efectiva y clara, la capacidad de negociación, la empatía, el trabajo en equipo, la capacidad de tomar decisiones, el pensamiento crítico, entre otras, las cuales se describirán a continuación:

Capacidad de negociación

La negociación es entendida por como el proceso de interacción comunicativa en el que dos o más partes buscan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de acción, y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas (Hernández Flores *et al*., 2021). En este sentido, la negociación se configura no solo como una herramienta para resolver problemas, sino también como un componente central de las dinámicas colaborativas, facilitando el entendimiento mutuo, la toma de decisiones y la construcción de soluciones equitativas en diversos contextos.

Capacidad de tomar decisiones

Tomar decisiones acertadas se ha convertido en una capacidad clave en el contexto educativo y social actual, donde los jóvenes enfrentan desafíos cada vez más complejos, esto no solo implica elegir entre opciones, sino hacerlo con criterio, responsabilidad y visión a futuro. Por tanto, la toma de decisiones es un proceso mediante el cual se elige o desarrolla una solución frente a un problema contextual y temporal, evaluando opciones disponibles, valorando consecuencias y seleccionando la alternativa que mejor se ajusta a los objetivos presentes (Nuñez-Lira *et al.*, 2023). Esta competencia, esencial en ámbitos familiares, escolares, sociales, empresariales e incluso afectivos, se considera una habilidad clave dentro de las habilidades blandas, ya que como mencionan Garavito *et al.* (2024) implican pensamiento crítico, autoevaluación y reconocimiento de emociones propias y ajenas, además, destaca su relevancia en la resolución eficaz de problemas y en la gestión de situaciones complejas, confirmando que tomar decisiones informadas contribuye significativamente al desarrollo personal, académico y profesional.

Pensamiento crítico

El pensamiento crítico es la capacidad de formar juicios autorregulados con un propósito específico, basados en la interpretación, análisis, evaluación e inferencia de información sustentada en evidencia, conceptos, métodos y contexto, este se compone de dos dimensiones: lo cognitivo y lo afectivo, por lo que permite la autoevaluación y el examen reflexivo del propio pensamiento, de manera que también se convierte en una actividad esencial para la resolución de problemas (Robles Robles, 2019).

Trabajo en equipo

El trabajo en equipo es una habilidad blanda muy importante en la actualidad, por lo cual es concebida por Ruiz Aguirre *et al.* (2023) como una dinámica colaborativa presente en contextos educativos y laborales, caracterizada por la interacción activa entre individuos que, organizados en grupos pequeños, comparten responsabilidades y roles específicos. Esta práctica didáctica potencia el aprendizaje propio y colectivo, promoviendo la innovación, la eficiencia y el desarrollo de habilidades sociales, por lo que su efectividad depende del compromiso, la participación equitativa y la capacidad de coordinación, factores que inciden directamente en la calidad de los resultados alcanzados durante el proceso.

Metodología

El estudio utilizará un enfoque cuantitativo para recolectar datos numéricos mediante un instrumento específico, este enfoque metodológico se fundamenta en la recopilación y el análisis de datos numéricos con el propósito de describir, explicar o predecir fenómenos de interés. Para ello, se emplean técnicas estadísticas que permiten interpretar la información obtenida de manera rigurosa y objetiva (Arias Gonzáles, 2021).

Este estudio adoptará un enfoque descriptivo con el objetivo de identificar las necesidades de capacitación en *power skills* y habilidades de negociación dentro de la comunidad educativa, para lo cual se aplicarán dos encuestas estructuradas: una dirigida a la totalidad de los estudiantes de décimo y undécimo constituidos por los grados 10-1, 10-2 , 10-3, 11-1 y 11-2, y otra orientada a los directores de curso de los grados mencionados, el coordinador académico y la psico-orientadora de la Institución Educativa Integrado Cómbita. De acuerdo con Guevara-Alban *et al.* (2020), este tipo de investigación permite examinar la presencia, características y distribución de un fenómeno en una población específica en un momento determinado, brindando una comprensión detallada de sus dinámicas y necesidades formativa.

Instrumentos

A continuación, en las tablas 1 y 2, se muestran los instrumentos utilizados en la presente investigación.

Tabla 1. Ficha técnica del instrumento de recolección secundaria- Docentes y Directivos

Concepto	Descripción
Objetivo del instrumento	Identificar las necesidades de capacitación de *power skills* y habilidades de negociación en los grados décimo y undécimo desde una fuente secundaria, determinando la perspectiva de quienes diseñan y enseñan el plan de estudios.
Población	Institución Educativa Integrado Cómbita.
Muestra	Coordinador académico, la psico-orientadora y los directores de curso en los grados décimo y undécimo.
Método de recolección	Encuesta estructurada.
N° de secciones	El instrumento se divide en dos secciones: • Identificación de habilidades en los estudiantes: nueve preguntas de enfoque diferencial, presenta un continuo entre dos extremos opuestos ("Habilidad limitada" y "Habilidad dominada"). • Importancia de otras habilidades: selección múltiple (dos preguntas de selección múltiple).
Método de selección de la muestra	No probabilístico por conveniencia, dado que se seleccionarán aquellos directivos y docentes que tienen una relación directa con el ámbito académico y el desarrollo de habilidades de los estudiantes.

Tabla 2. Ficha técnica del instrumento de recolección primaria - Estudiantes de grados decimo y once.

Concepto	Descripción
Objetivo del instrumento	Diagnosticar las necesidades de capacitación en power skills y habilidades de negociación de los estudiantes de educación media
Población	Institución Educativa Integrado Cómbita
Método de selección de la muestra	Se realiza un censo, aplicando el instrumento a la totalidad de los estudiantes matriculados en educación media, garantizando así una cobertura completa de la población objetivo y la obtención de datos representativos
Método de recolección	Encuesta estructurada
Secciones del instrumento	Sección 1: Habilidades de Negociación: Escala Likert Sección 2: power skills: Escala Likert

Teniendo en cuenta la tabla, la presente investigación se enmarca en un diseño no experimental, transversal y descriptivo, en el cual no se manipulan variables ni se introducen estímulos, sino que se observan los fenómenos en su contexto natural, así mismo la información se recolecta en un único momento (Arias Gonzáles, 2021), lo que permite diagnosticar las necesidades de capacitación en *power skills* y habilidades de negociación entre los estudiantes de grado décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cómbita.

Resultados

Variables sociodemográficas

A partir de los datos recolectados, se identificaron las variables demográficas de los estudiantes participantes en el estudio, incluyendo género, grado académico cursado y edad, la edad mínima registrada fue de 14 años y la máxima de 19 años; no obstante, la mayoría de los estudiantes se concentra en el rango de 15 a 17 años; en cuanto al género, el 45,3 % de los encuestados se identificó como femenino, el 53,4 % como masculino y el 1,2 % como otro género; así mismo,respecto al grado académico, el 55,3 % cursa décimo grado y el 44,7 % undécimo grado, como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Perfil sociodemográfico de los estudiantes

Variable	Indicador	Frecuencia	%
Edad	14	10	6,2
	15	49	30,4
	16	59	36,6
	17	27	16,8
	18	15	9,3
	19	1	0,6
	Total	**161**	**100,0**
Género	Femenino	73	45,3
	Masculino	86	53,4
	Otros	2	1,2
	Total	**161**	**100,0**
Grado cursado	Décimo	89	55,3
	Undécimo	72	44,7
	Total	**150**	**100,0**

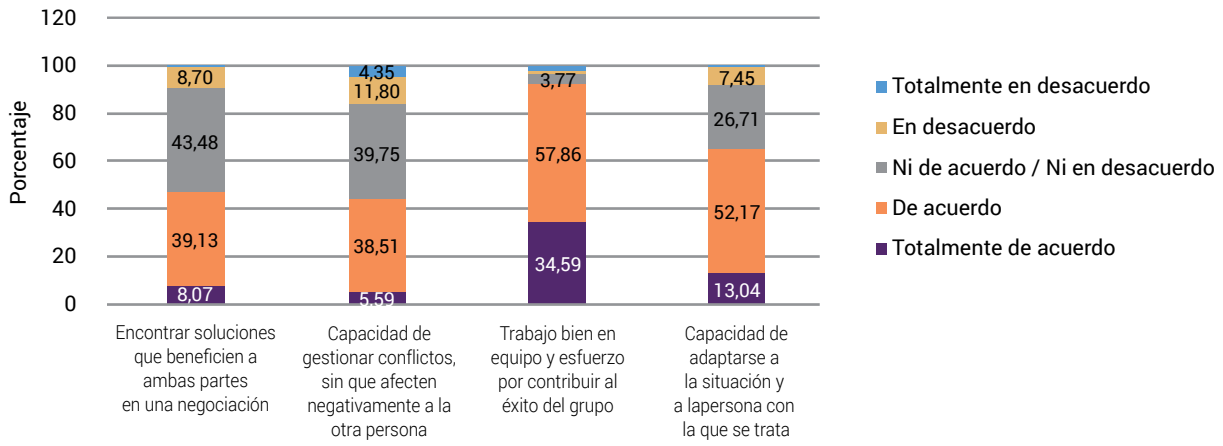
Nota. Esta tabla se realiza a partir del software SPSSS.

Habilidades de negociación identificadas por los estudiantes

A partir de los resultados obtenidos mediante una escala tipo Likert, se evidencia que los estudiantes perciben positivamente sus habilidades de negociación, destacándose especialmente el trabajo en equipo y el esfuerzo por contribuir al éxito del grupo, con un 57,86 % de acuerdo y un 34,59 % totalmente de acuerdo. Además, la capacidad de adaptarse a diferentes situaciones y personas también fue bien valorada, con un 52,17 % de respuestas en acuerdo y un 13,04 % totalmente de acuerdo, lo que indica la disposición a ser flexibles y empáticos en sus interacciones.

Por otro lado, aunque la mayoría de los encuestados se mostró de acuerdo con las afirmaciones relacionadas con encontrar soluciones que beneficien a ambas partes (39,13 %) y con la gestión de conflictos sin afectar a la otra parte (38,51 %), se observa un porcentaje significativo de respuestas neutras en estas dimensiones (36,48 % y 39,01 %, respectivamente). Esta tendencia sugiere la necesidad de fortalecer estas habilidades mediante procesos formativos que promuevan una mayor seguridad y dominio en situaciones de negociación complejas (figura 1).

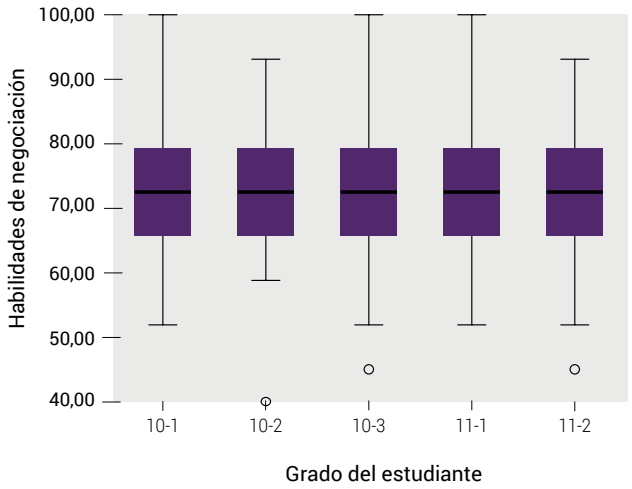
Figura 1. Habilidades de negociación en los estudiantes



Nota. Figura realizada partir del software SPSS.

El análisis de las habilidades de negociación revela que, en términos generales, los estudiantes presentan un nivel medio-alto en las competencias evaluadas, con una distribución homogénea entre los diferentes grados (10-1, 10-2, 10-3, 11-1 y 11-2), como se observa en la figura 2, así mismo las medianas de los grupos se sitúan alrededor de los 70 a 75 puntos sobre 100, lo que coincide con los resultados de los estadísticos descriptivos, donde las medias de cada ítem oscilan entre 3,12 y 4,21 en una escala tipo Likert de 1 a 5, lo cual sugiere una percepción positiva general sobre sus capacidades de negociación, sin diferencias significativas por grado.

Figura 2. Nivel de competencias de habilidades de negociación evaluadas



Nota. Figura realizada a partir del software SPSS.

Al desagregar las dimensiones evaluadas para la variable habilidades de negociación, se evidencia que la capacidad de adaptarse a la situación y la persona con la que se trata es la habilidad con mejor puntuación promedio (media = 4,21), seguida por el trabajo en equipo y esfuerzo por contribuir al éxito del grupo (media = 3,70), por otro lado, las habilidades que presentan valores medios más bajos son encontrar soluciones que beneficien a ambas partes (media = 3,12) y la capacidad de gestionar conflictos sin afectar negativamente a la otra parte (media = 3,45). Es importante resaltar que estas dos últimas dimensiones también presentan las mayores desviaciones estándar (1,422 y 0,790, respectivamente), lo que indica una variabilidad más alta en las respuestas de los estudiantes. Este patrón sugiere que, aunque el desarrollo de habilidades sociales y de colaboración es sólido, se podrían fortalecer las competencias asociadas a la resolución colaborativa de conflictos y la negociación equitativa, especialmente en escenarios donde se requiere lograr acuerdos que beneficien a ambas partes sin generar impactos negativos (tabla 4).

Tabla 4. Medidas de tendencia central de las habilidades de negociación.

		Grado del estudiante	Encontrar soluciones que beneficien a ambas partes	Capacidad de gestionar conflictos	Trabajo bien en equipo	Capacidad de adaptarse a la situación
N	Válido	161	161	161	159	161
	Perdidos	0	0	0	2	0
Media		3,12	3,45	3,29	4,21	3,70
Mediana		3,00	3,00	3,00	4,00	4,00
Moda		4a	3	3	4	4
Desv. Desviación		1,422	,790	,906	,766	,814

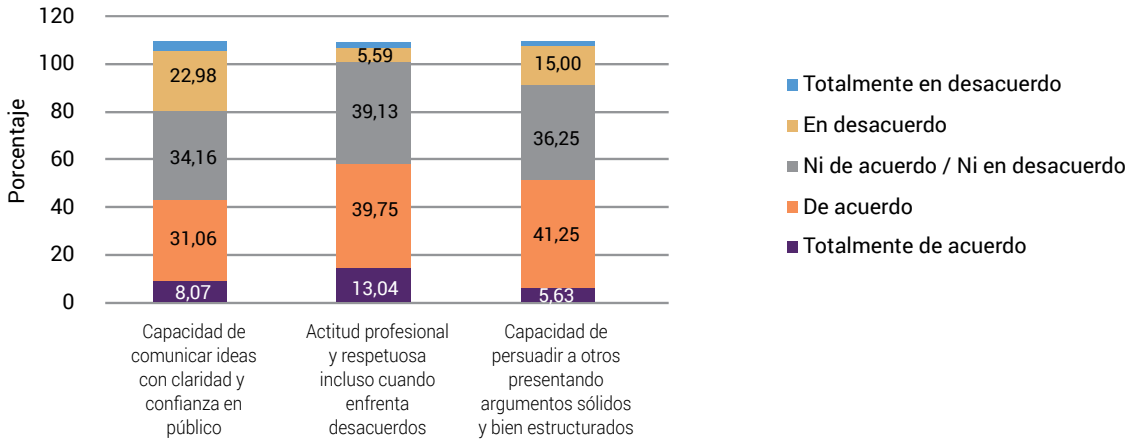
Nota. a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño. Tabla realizada a partir de software SPSS.

Power skills identificadas por los estudiantes

El análisis del gráfico revela que, en términos generales, los estudiantes presentan un nivel positivo en el desarrollo de las *power skills* evaluadas, siendo estas: capacidad de comunicar ideas con claridad y confianza en público, actitud profesional y respetuosa incluso cuando enfrenta desacuerdos, y capacidad de persuadir a otros presentando argumentos sólidos y bien estructurados. Se observa que las tres categorías tienen una mayor concentración de respuestas en los niveles de “de acuerdo” y “totalmente de acuerdo”, lo que indica una percepción favorable del propio desempeño por parte de los estudiantes, particularmente, la habilidad mejor valorada fue la de persuadir a otros, donde el 41,25 % de los encuestados se mostró de acuerdo y el 36,25 % totalmente de acuerdo, sumando más del 77 % de respuestas positivas.

Por otro lado, como se observa en la figura 3, aunque la actitud profesional frente a desacuerdos también obtuvo una alta valoración (más del 78 % entre "de acuerdo" y "totalmente de acuerdo"), fue la dimensión con el mayor porcentaje de respuestas en "totalmente en desacuerdo" (5,59 %) y "en desacuerdo" (13,04 %), lo que sugiere que una parte del estudiantado aún experimenta dificultades para mantener la compostura ante situaciones de conflicto, la comunicación en público; aunque bien valorada, muestra una distribución más dispersa: el 31,06 % de estudiantes se mantuvieron en una posición neutral y un 22,98 % en desacuerdo, lo cual podría reflejar inseguridad o falta de práctica en contextos de exposición. Estos resultados permiten inferir que, si bien las habilidades blandas se encuentran en desarrollo, es recomendable reforzar especialmente aquellas relacionadas con la gestión de desacuerdos y la comunicación efectiva en público.

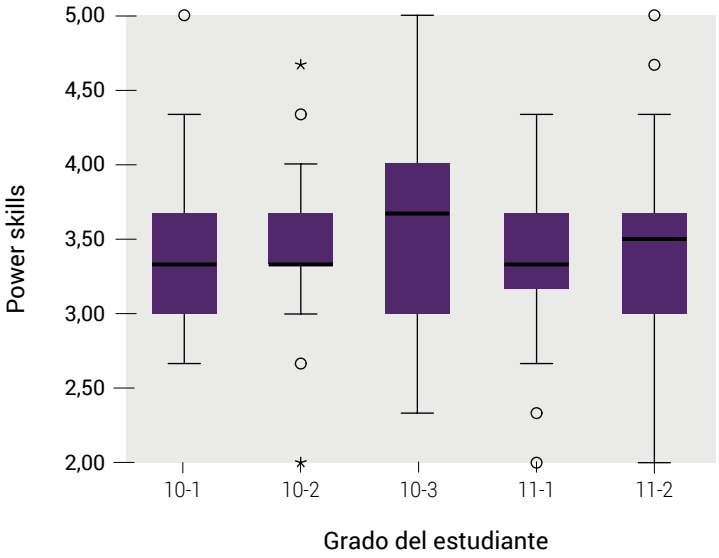
Figura 3. Competencias evaluadas de habilidades blandas en los estudiantes



Nota. Figura realizada a partir del software SPSS.

La figura 4 presenta la distribución de las *power skills* en función del grado académico de los estudiantes, revelando diferencias interesantes entre los grupos; se observa que los estudiantes del grado 10-3 presentan una mediana más alta respecto a los demás, lo que indica un mayor desarrollo general de habilidades blandas en ese grupo. Además, este grado muestra una mayor dispersión de los datos, incluyendo algunos valores atípicos superiores, lo que sugiere una mayor variabilidad en la autopercepción de estas competencias. Por otro lado, los grupos 10-1, 10-2, 11-1 y 11-2 presentan medianas relativamente similares, aunque con una ligera tendencia a la baja en 10-1 y 11-1, lo cual podría reflejar un menor dominio o confianza en estas habilidades, no obstante, los datos atípicos, tanto altos como bajos, particularmente en los grados 10-2, 11-1 y 11-2, indican que existen estudiantes con percepciones significativamente diferentes al promedio del grupo, lo cual puede responder a factores individuales como la experiencia previa, el contexto familiar o el grado de exposición a actividades que fomenten estas competencias.

Figura 4. Nivel de competencias de habilidades blandas evaluadas



Nota. Figura realizada a partir del software SPSS.

Al analizar los estadísticos de las *power skills*, se observa que la actitud profesional y respetuosa ante desacuerdos presenta la media más alta (3,55), una mediana de 4 y una desviación estándar de 0,880, indicando tanto una percepción positiva como una relativa consistencia en las respuestas. Esto refleja una percepción favorable por parte de los estudiantes. Le sigue la capacidad de persuadir con argumentos sólidos, con una media de 3,34, mediana de 3 y desviación estándar de 0,868, reflejando una valoración moderada y homogénea mientras que la capacidad de comunicar ideas con claridad y confianza en público obtuvo la media más baja (3,17) y la mayor desviación estándar (0,995), lo que sugiere no solo una menor percepción de competencia en esta habilidad, sino también una mayor variabilidad en las respuestas. Estos resultados indican que, aunque los estudiantes valoran positivamente sus habilidades interpersonales, existe oportunidad de fortalecerlas, especialmente la expresión oral en contextos públicos.

Tabla 5. Medidas de tendencia central - Power Skills

		Capacidad de persuadir a otros	Actitud profesional y respetuosa	Capacidad de comunicar ideas
N	Válido	160	161	161
	Perdidos	1	0	0
Media		3,34	3,55	3,17
Mediana		3,00	4,00	3,00
Moda		4	4	3
Desv. Desviación		,868	,880	,995

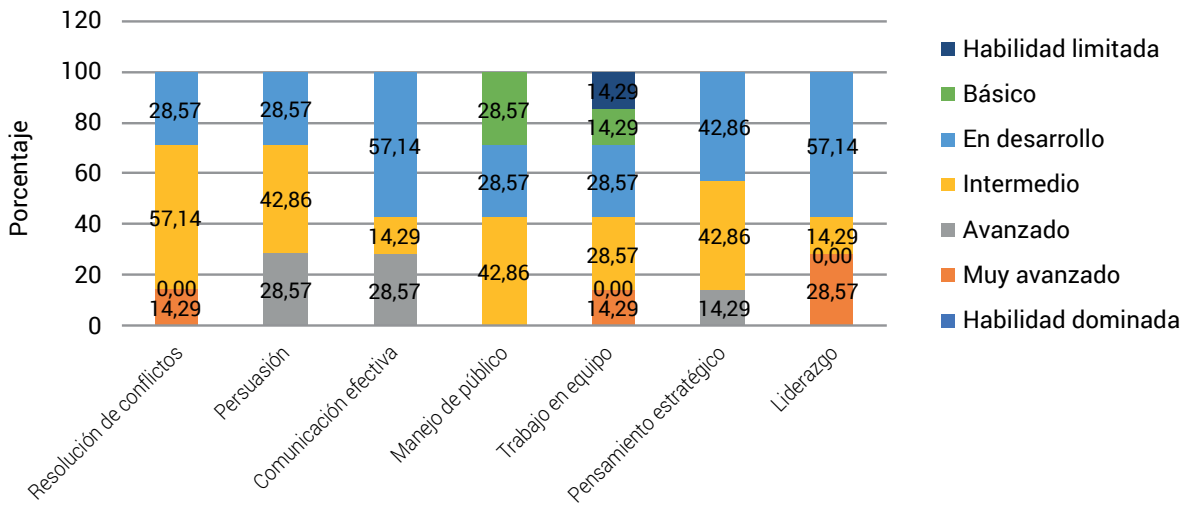
Nota. Tabla realizada a partir del software SPSS.

Habilidades de negociación y *power skills* identificadas por los docentes y directivos

La figura 5 evidencia la percepción de los docentes directores de grado, la psico-orientadora y el coordinador académico, sobre las habilidades de los estudiantes, medida a través de una escala diferencial semántica del 1 al 7, donde 1 representa una habilidad limitada y 7 una habilidad dominada, por lo cual, se observa que la mayoría de las habilidades evaluadas se encuentran en niveles bajos o medios de desarrollo. De esta forma, habilidades como comunicación efectiva, resolución de conflictos y liderazgo, presentan un alto porcentaje en la categoría de “habilidad limitada” (57,14 %), lo que sugiere áreas críticas a fortalecer.

Por otro lado, en persuasión y pensamiento estratégico se evidencia una mejor percepción, con un 28,57 % de los estudiantes ubicados en niveles “avanzado” o “muy avanzado”, la capacidad de trabajo en equipo y el manejo de público muestran una distribución más equilibrada, aunque aún con un predominio en los niveles de “en desarrollo” e “intermedio”, por esta razón se determina la necesidad de implementar estrategias educativas orientadas al fortalecimiento progresivo de las *power skills* en los estudiantes (figura 5).

Figura 5. Nivel de competencias en habilidades blandas y de negociación



Nota. Figura realizada a partir del software SPSS.

Relación entre el grado cursado y las habilidades evaluadas

El análisis realizado sobre los datos recolectados muestra que no existen diferencias significativas entre los estudiantes de los grados décimo y undécimo en cuanto al nivel general de habilidades blandas y de negociación, ya que las medianas de las competencias evaluadas, tanto en habilidades de negociación como en *power skills*, se ubican consistentemente en rangos medio-altos (70 a 75 sobre 100 puntos), independientemente del grado cursado.

Relación entre el grado cursado y las habilidades de negociación

En el caso de las habilidades de negociación, los estudiantes de ambos grados (10° y 11°) presentaron resultados similares en las dimensiones evaluadas, dentro de las que se encuentran trabajo en equipo, adaptabilidad, búsqueda de soluciones de beneficio mutuo y gestión de conflictos.

Esto sugiere una distribución homogénea de las competencias negociadoras en la muestra estudiada, particularmente la adaptabilidad, sin diferencias significativas atribuibles al nivel académico; esta es entendida como la capacidad de ajustarse eficazmente a distintas personas

y situaciones y fue la habilidad mejor valorada en todos los grados, alcanzando las medias más altas en la escala de medición. Este resultado resalta una fortaleza importante, ya que la flexibilidad interpersonal es un componente clave en procesos de negociación exitosos.

Por otro lado, las dimensiones de encontrar soluciones que beneficien a ambas partes y la gestión de conflictos presentaron tanto promedios más bajos como una mayor dispersión en las respuestas, indicando una variabilidad significativa en la autopercepción de los estudiantes respecto a estas competencias, este patrón sugiere que, si bien existe una base sólida en habilidades de interacción y colaboración, se requieren intervenciones formativas específicas para consolidar estrategias de resolución de conflictos y enfoques de negociación colaborativa.

Relación entre el grado cursado y *power skills*

Respecto a las *power skills*, aunque en general los estudiantes manifestaron percepciones positivas sobre su capacidad de persuasión, actitud profesional frente a desacuerdos y comunicación efectiva, sin embargo, el análisis de los datos por grado evidenció algunas diferencias puntuales.

Específicamente, los estudiantes del grado 10-3 destacaron al presentar la mediana más alta en el desarrollo de habilidades blandas, lo que indica un mayor nivel de autopercepción de competencia en comparación con los demás grados evaluados. Este resultado sugiere que los estudiantes de este grado, podrían haber tenido mayores oportunidades de desarrollar sus competencias interpersonales, ya sea por factores pedagógicos, dinámicas grupales favorables o experiencias extracurriculares enriquecedoras.

En contraste, los grados 10-1 y 11-1 mostraron una ligera tendencia a la baja en sus medianas, reflejando un menor dominio o confianza en sus capacidades de comunicación, persuasión y gestión de desacuerdos, esta diferencia podría deberse a una combinación de factores, como el clima de aula, las metodologías de enseñanza, el nivel de exposición a actividades de liderazgo o incluso la autoconfianza de los estudiantes.

Adicionalmente, la presencia de valores atípicos en varios grados indica que, dentro de estos grupos, existen estudiantes que se perciben significativamente por encima o por debajo del promedio, dicha dispersión indica que, más allá de las tendencias generales, las diferencias individuales tienen un peso importante en el desarrollo de las *power skills*.

Discusión

Los resultados obtenidos revelan una percepción positiva por parte de los estudiantes respecto a sus competencias en habilidades de negociación y *power skills*; sin embargo, esta autopercepción contrasta con la visión más crítica de los docentes y directivos, quienes evidencian un desarrollo limitado en áreas clave como comunicación efectiva, resolución de conflictos y liderazgo. Dicha divergencia pone en relieve la necesidad de implementar procesos de retroalimentación sistemáticos y objetivos que permitan al estudiantado reconocer sus brechas reales, superando la visión subjetiva que puede sesgar la autovaloración, esta disparidad también refleja el fenómeno señalado por Arango, *et al.* (2024), en el cual la falta de mecanismos formativos explícitos en habilidades socioemocionales genera vacíos en la enseñanza de estas y su impacto en el desempeño académico de los estudiantes.

Por otro lado, la relativa homogeneidad en los niveles de habilidades entre los grados décimo y undécimo, plantea un desafío a los procesos educativos progresivos, ya que lo esperable sería observar un avance notable en estudiantes de mayor grado, lo cual sugiere que el modelo educativo actual no está generando progresión significativa en estas competencias a pesar del aumento en la edad o el grado escolar. Esto coincide con lo expuesto por Lozano Fernández *et al.* (2022), quienes subrayan la urgencia de incorporar las habilidades blandas desde la educación básica y continuar su fortalecimiento a lo largo del ciclo educativo, ya que esta falta de evolución puede estar relacionada con las falencias estructurales del sistema, que continúa priorizando habilidades duras sobre aquellas relacionadas con el “saber ser” y la interacción social (Zambrano-Chamba *et al.*, 2023), en este sentido, el enfoque de enseñanza debe trascender lo cognitivo y garantizar un proceso formativo integral que prepare a los jóvenes para enfrentar entornos diversos, colaborativos y complejos.

Por lo anterior, la ausencia de progresión significativa en el desarrollo de habilidades entre los estudiantes de los grados décimo y undécimo puede estar asociada a múltiples factores interrelacionados: en primer lugar, es posible que las prácticas pedagógicas actuales no estén alineadas con metodologías activas ni centradas en el estudiante, lo cual limita el fortalecimiento progresivo de las competencias socioemocionales, tal como señala Musicco (2018), el *coaching* y las estrategias de acompañamiento personalizado juegan un papel crucial en el desarrollo de habilidades blandas, por lo que su ausencia puede generar estancamiento formativo. Así mismo, la formación profesional de los docentes, como plantean Lozano Fernández *et al.* (2022), podría no estar enfocada en el desarrollo intencional de estas competencias, perpetuando una enseñanza tradicional centrada en contenidos, por lo que se requiere una articulación más clara entre currículo, formación docente y estrategias de aprendizaje experiencial para garantizar un desarrollo continuo y significativo de las *power skills* a lo largo del ciclo escolar.

De esta forma, los resultados obtenidos en dimensiones específicas como la gestión de conflictos y la comunicación pública, que presentan porcentajes elevados de respuestas neutras o en desacuerdo, destacan áreas prioritarias de intervención, determina la importancia de poder formar este tipo de habilidades, lo que refuerza lo planteado por Serpa Ramírez (2024), quien señala que las habilidades asociadas a la gestión emocional y la expresión verbal son esenciales para la formación integral del estudiante, por tanto, se hace necesario implementar estrategias pedagógicas activas como simulaciones, juegos de rol y técnicas de negociación colaborativas que fortalezcan el pensamiento crítico, la toma de decisiones (Carvajal & Valencia, 2016) y la capacidad de adaptarse a diferentes contextos interpersonales, promoviendo así una transición más sólida hacia la vida profesional y social.

Conclusiones

Desde la percepción de los estudiantes, se identifica un nivel moderado en las competencias de negociación, especialmente en aspectos como el trabajo en equipo y la adaptabilidad, no obstante, persisten oportunidades de mejora en la capacidad para encontrar soluciones de beneficio mutuo y en la gestión de conflictos, lo cual señala la necesidad de fortalecer habilidades asociadas a la comunicación asertiva y la resolución colaborativa de problemas.

Así mismo, los resultados sugieren que, aunque no se observan diferencias estadísticamente significativas entre décimo y undécimo grado en cuanto al nivel general de habilidades blandas y de negociación, sí existen variaciones internas entre subgrupos y grados específicos, el nivel de autopercepción de los estudiantes es positivo, pero tanto los datos como la percepción de los docentes apuntan a la necesidad de fortalecer las habilidades blandas, particularmente en comunicación efectiva, gestión de conflictos y resolución colaborativa, mediante estrategias de formación que aborden las diferencias individuales y grupales detectadas.

Desde la mirada del cuerpo docente y administrativo, se percibe un desarrollo limitado en áreas como liderazgo, comunicación efectiva y resolución de conflictos, lo que genera preocupación respecto a la autonomía, la participación activa y la toma de decisiones de los jóvenes, esta visión más crítica subraya la urgencia de intervenir con acciones pedagógicas orientadas a potenciar estas competencias desde la cotidianidad escolar.

La discrepancia entre la autoevaluación de los estudiantes y la valoración del equipo institucional confirma la necesidad de alinear expectativas y realidades formativas, pues mientras los estudiantes consideran que poseen un nivel aceptable en habilidades interpersonales, los docentes evidencian carencias importantes, lo que sugiere fortalecer especialmente las capacidades relacionadas con el trabajo en equipo, la expresión oral, la comunicación efectiva y el liderazgo.

Frente a estos hallazgos, se concluye que el diseño de un módulo formativo debe enfocarse en el desarrollo intencional de habilidades como la comunicación clara, la gestión constructiva de conflictos y el liderazgo proactivo, dicho módulo debe integrar estrategias vivenciales como simulaciones, juegos de rol y ejercicios de retroalimentación continua que permitan a los estudiantes reconocer sus fortalezas, abordar sus oportunidades de mejora y responder de manera efectiva a los desafíos del entorno académico, social y laboral, por lo que esta intervención contribuirá no solo a cerrar la brecha entre la percepción estudiantil y la visión docente, sino también a formar ciudadanos más competentes, empáticos y preparados para liderar procesos de transformación desde su contexto.

Referencias

- **Alvarez-Bolaños,** E. (2020). Educación Socioemocional. Controversias y Concurrencias Latinoamericanas, 11(20), 388-408.
- **Arango** Benítez, P. A., Orjuela Roa, C. H., Buitrago Roa, A. F., & Lesmes Martínez, O. M. (2024). Importancia de las habilidades socioemocionales en la educación: una revisión documental. RHS-Revista Humanismo y Sociedad, 12(2), 1-26. https://doi.org/10.22209/rhs.v12n2a05
- **Arias** Gonzáles, J. L. (2021). *Diseño y Metogología de la Investigación.* Enfoques Consulting Eirl.
- **Cabrera,** K. (2021). Institucionalización de la Educación Media en Colombia (1903-1976). [Tesis de doctorado]. Doctorado Interinstitucional en Educación, Universidad Pedagógica Nacional. http://repository.pedagogica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12209/17258/institucionalizacion_de_la_educacion_media_en_colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- **Comisión** Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). *Educación, juventud y trabajo: Habilidades y competencias necesarias en un contexto cambiante.* Publicación de las Naciones Unidas.
- **Garavito-Hernández,** Y., Villamizar-Mancilla, A. F., & Castañeda-Villamizar, L. P. (2024). Importancia de las habilidades blandas en el contexto laboral: una revisión de la literatura académica. *Innova research journal, 9*(3), 2-20. https://doi.org/10.33890/innova.v9.n3.2024.2531
- **Gómez-Gamero,** M. E. (2019). Las habilidades blandas competencias para el nuevo milenio. *DIVULGARE Boletín Científico de la Escuela Superior de Actopan, 6*(11), 1-5. https://doi.org/10.29057/esa.v6i11.3760
- **Guevara-Alban,** G. P., Verdesoto-Arguello, A. E., & Castro-Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Recimundo, 4*(3), 163-173. https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- **Hernández** Flores, Y., González Peraza, B. de la C., Quintana Soto, M., Sánchez Borges, Y., & Rodríguez González, M. (2021). Estrategias para el desarrollo de habilidades de negociación en los directivos y sus reservas de la agencia Viajes Cubanacán. *Universidad Y Sociedad, 13*(2), 87-99.
- **Lozano** Fernández, M. A., Lozano Fernández, E. N., & Ortega Cabrejos, M. Y. (2022). Habilidades blandas una clave para brindar educación de calidad: revisión teórica. *Revista Conrado, 18*(87), 412-420.
- **Muñoz** de Luna, Á. B. & Martín Gómez, S. (2024). *Power skills. Habilidades, conocimientos, aptitudes y actitudes que hacen personas.* ESIC Editorial.

- **Musicco,** G. (2018). Soft skills & coaching: motor de la Universidad en Europa. *Revista Universitaria Europea, 29,* 115-132. https://doi.org/10.24137/RAEIC.11.22.4
- **Nuñez-Lira,** L. A., Alfaro Bernedo, J. O., Aguado Lingan, A. M., & González Ponce de León, E. R. (2023). Toma de decisiones estratégicas en empresas: Innovación y competitividad. *Revista Venezolana De Gerencia, 28*(9), 628-641. https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.e9.39
- **Organización** Internacional del Trabajo (OIT). (2023). *Panorama de Empleo Juvenil en Colombia 2016-2023.* Oficina Internacional del Trabajo.
- **Robles** Robles, A. (2019). La formación del pensamiento crítico: habilidades básicas, características y modelos de aplicación en contextos innovadores. *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales (ReHuSo),* 13-24.
- **Romero** González, J. A., Granados, I. N., López Clavijo, S. L., & González Ruiz, G. M. (2021). Habilidades blandas en el contexto universitario y laboral: revisión documental. *Inclusión Y Desarrollo, 8*(2), 113-127. https://doi.org/10.26620/uniminuto.inclusion.8.2.2021.2749
- **Rosales** Llontop, R., Guizado Oscco. F., Salvatierra Melgar, A., Juño Príncipe, K. M., & Mescua Figueroa, C. (2020). Programa de desarrollo personal para el desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes de secundaria. (2020). *PsiqueMag, 9*(1), 102-117. https://doi.org/10.18050/psiquemag.v9i1.2497
- **Ruiz** Aguirre, E. I., Martínez de la Cruz, N. L., & Galindo González, R. M. (2023). El trabajo en equipo y la colaboración como habilidades blandas para la formación de la ciudadanía democrática. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades, 4*(5), 368-378. https://doi.org/10.56712/latam.v4i5.1323
- **Serpa** Ramírez, A. (2024). El Fenómeno de las Habilidades Blandas en los Estudiantes de Educación Media de la Institución Educativa Nueva Granada, sede San Diego del Municipio de Dosquebradas [Tesis de Especialización, Universidad Católica de Pereira]. Repositorio Universidad Católica de Pereira - RIBUC.
- **Veytia** Bucheli, M. G., & Cárdenas Mata, S. (2023). Habilidades blandas y la web 2.0 en la educación secundaria. *Emerging Trends in Education, 5*(10), 58-67. https://doi.org/10.19136/etie.a5n10.5078
- **Villanueva** Marcial , Y. M., Chirinos Lechuga , R., Guzmán Zarate, V. H., & Salas Carlock, S. (2024). Importancia del Desarrollo de Habilidades Blandas en Estudiantes de Nivel Superior. *Revista Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 8*(1), 11010-11031. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.10413
- **Zambrano-Chamba,** M., Vallejo-Piza, G., & Tafur-Méndez, F. (2023). Habilidades blandas como complemento para la formación profesional de los estudiantes. *Digital Publisher CEIT, 8*(3), 257-267. https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1627