

**EMPODERAMIENTO JUVENIL A TRAVÉS DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y
POWER SKILLS: CASO, INSTITUCIÓN EDUCATIVA**

INTEGRADO CÓMBITA

**INVESTIGADORES: SEBASTIÁN DAVID HERMOSILLA LÓPEZ LAURA NATALIA
AMÉZQUITA MÁRQUEZ**

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS SECCIONAL TUNJA

2025

Dedicatoria

Conjuntamente queremos expresar gratitud, felicidad y admiración hacia nuestros padres, por ser una piedra angular a lo largo de cuatro años de carrera. Al encontrarnos en la culminación de una etapa indeleble, dedicamos los resultados de este producto a nuestra facultad, con el ánimo de dejar un precedente a otros proyectos que también quieran compaginar la proyección social y los Negocios Internacionales.

Agradecimientos

Agradecemos profundamente a cada docente que hizo parte de nuestra formación profesional, quienes indudablemente velaron por forjar seres íntegros, competentes y humanistas. A la docente Yennifer Alexandra Carrero Castaño al mostrar su incondicional apoyo en todo momento. A la Universidad Santo Tomás Seccional Tunja, porque de otro modo sería imposible haber alcanzado nuestro sueño de recibirnos de una carrera entrañable.

Contenido

Dedicatoria	2
Agradecimientos	3
Glosario	7
Resumen.....	8
Abstract	8
Cuerpo del trabajo	9
Introducción	9
Planteamiento del Problema	10
Pregunta Problema	12
Justificación	12
Objetivos	15
Marco de referencia	16
Estado del arte.....	16
Marco Teórico	20
Marco conceptual.....	24
Metodología	26
Descripción del tipo de investigación	26
Tipos y tratamiento de información	26
Tratamiento de indicadores	30
Técnicas y procedimientos.....	30
Diseño de Módulo	33
Desarrollo y resultados de la investigación	33
Resultados de encuestas estructuradas: Necesidades de capacitación	33
Resultados integrados de la Prueba T-Student y KPI de Tasa de Impacto.....	41
Conclusiones	44
Recomendaciones	45
Referencias.....	63

Lista de tablas

Tabla 1. “Criterios de la negociación basada en intereses”	23
Tabla 2A. “Presentación de la operacionalización de las variables del proyecto”	27
Tabla 2B. “Presentación de la operacionalización de las variables del proyecto”	27
Tabla 3. “Ficha técnica del instrumento de recolección secundaria (Necesidades de capacitación)”	31
Tabla 4. “Ficha técnica del instrumento de recolección primaria (Necesidades de capacitación)”	32
Tabla 5. “Ficha técnica del instrumento de recolección primaria (insumo Prueba T-Student)”	32
Tabla 3. “Resultados sobre el componente de enfoque de aprendizaje en grado décimo”	35
Tabla 4. “Comparación de la capacidad de persuasión y la autonomía entre grado decimo y undécimo”	38
Tabla 5. “Resultados sobre el componente de enfoque de aprendizaje en grado undécimo”	39
Tabla 6. “Resultados de la sección 1 en la encuesta de los directivos”	40
Tabla 7. “Resultados de la Prueba T-Student en grado décimo”	41
Tabla 8. “Resultados de la Prueba T-Student en grado undécimo”	41
Tabla 12. “Cálculo del KPI de rendimiento grupal en grado décimo”	42
Tabla 13. “Cálculo del KPI de rendimiento grupal en grado undécimo”	43
Tabla 9. “Rúbrica de evaluación de la sesión 1”	47
Tabla 10. “Rúbrica de evaluación de la sesión 2”	47
Tabla 11. “Rúbrica de evaluación de la sesión 3”	48
Tabla 12. “Rúbrica de evaluación de la sesión 4”	48
Tabla 13. “Rúbrica del proyecto integrador”	48

Lista de figuras

Figura 1. “Las 20 Power Skills según Josh Bershin”	21
Figura 2. “Evidencia de sesión de clase”	59
Figura 3. “Evidencia de sesión de clase”	59
Figura 4. “Premiación al mejor resultado de la prueba diagnóstica”	60
Figura 5. “Mosaico con el grupo 11-1”	60
Figura 6. “Mosaico con el grupo 11-2”	61
Figura 7. “Mosaico con el grupo 10-1”	61
Figura 8. “Mosaico con el grupo 10-2”	62
Figura 9. “Mosaico con el grupo 10-3”	62

Lista de gráficas

Gráfica 1. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Habilidades de Negociación en grado décimo”	33
Gráfica 2. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Power Skills, en grado décimo”	34
Gráfica 3. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Empoderamiento, en grado décimo”	34
Gráfica 4. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Habilidades de Negociación en grado undécimo”	37
Gráfica 5. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Empoderamiento en grado undécimo”	37
Gráfica 6. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Power Skills en grado undécimo”	38
Gráfica 7. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados de los directores de grado, el coordinador académico y la psico orientadora”	39

Glosario

Módulo educativo: hace referencia a un contenido de aprendizaje dividido en unidades de enseñanza diseñadas en torno a un elemento central que los nuclea (UNESCO, 2021). Los docentes tienen la función de coordinar el trabajo en equipo, generar situaciones educativas que motiven la curiosidad del estudiante y lo lleven a una participación activa al presentar un producto final (Silva-Ovando et al., 2024). Según el Ministerio de Educación en Colombia, el concepto equivalente son los microcurrículos, los cuales son una herramienta que parte de objetivos, metas de desempeño, actividades y criterios de evaluación y momentos de realización (Ministerio de Educación Nacional, s.f.).

Elevator Pitch: consiste en una técnica de discurso basada en la optimización de tiempo. Mediante una intervención oral corta (3-5 minutos), se pretende despertar el interés de un posible colaborador, lo persuade la idea planteada y muestre disposición a efectuar una negociación fructuosa (Ríos Cardona, 2018).

Adopción de conocimiento: (Chou et al., 2015) citando a Nonaka (1994), lo definen como un proceso básico inicial de internacionalización de lo aprendido, en el cual se hace evidente el uso del conocimiento transferido.

Prueba T-Student: término propuesto por William Sealy Gosset, es una prueba aplicada a dos muestras para comprobar la similitud o diferencia de las medias de dos poblaciones (Xia, 2020), es decir, compara las variaciones aleatorias (desviación estándar) de cada una con sus valores medios.

Prueba diagnóstica: es una evaluación con la cual se puede conocer el nivel inicial o el momento previo de los estudiantes respecto a saberes considerados necesarios en un nuevo ciclo de aprendizaje (Sarasola, 2024).

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo implementar un módulo educativo centrado en el desarrollo de Habilidades de Negociación y Power Skills para fortalecer el empoderamiento juvenil en estudiantes de grado décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cómbita, ubicada en un contexto rural del departamento de Boyacá. Se adoptó un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, con aplicación de encuestas estructuradas validadas mediante Pruebas T-Student (antes y después de la intervención), con el fin de diagnosticar necesidades, evaluar aprendizajes y medir el impacto del módulo. El módulo se desarrolló en cuatro sesiones teórico-prácticas, utilizando metodologías activas como juegos de rol, debates y simulaciones. Los resultados mostraron diferencias estadísticamente significativas ($p < 0,05$) en competencias como comunicación efectiva, resolución de conflictos y toma de decisiones. Adicionalmente, el uso de indicadores de rendimiento (KPI's) permitió evidenciar mejoras prácticas, aunque persisten desafíos en fluidez comunicativa y creatividad. Se concluye que la enseñanza estructurada de habilidades de negociación y power skills no solo fortalece el desempeño académico, sino que también promueve la autoconfianza, el liderazgo y la proyección personal de los jóvenes frente a su futuro profesional.

Palabras Clave: Empoderamiento juvenil, Habilidades de negociación, Intervención pedagógica, Módulo Formativo, Power skills.

Abstract

This research aimed to implement an educational module focused on developing negotiation and Power Skills to strengthen youth empowerment among tenth and eleventh grade students at the Cómbita Integrated Educational Institution, located in a rural area of the department of Boyacá. A descriptive, quantitative approach was adopted, with the application of structured surveys validated using Student T-tests (before and after the intervention) to diagnose needs, assess learning, and measure the module's impact. The module was developed in four theoretical and practical sessions, using active methodologies such as role-playing games, debates, and simulations. The results showed statistically significant differences ($p < 0.05$) in competencies such as effective communication, conflict resolution, and decision-making. Additionally, the use of key performance indicators (KPIs) allowed for the identification of practical improvements,

although challenges in communication fluency and creativity persist. It is concluded that structured teaching of negotiation and power skills not only strengthens academic performance but also promotes self-confidence, leadership, and personal vision in young people for their professional future.

Keywords: Negotiation skills, Power skills, Pedagogical intervention, Training module, Youth empowerment.

Cuerpo del trabajo

Introducción

El fortalecimiento de las capacidades personales y profesionales en jóvenes, especialmente en contextos rurales, es fundamental para su desarrollo integral y su participación en la sociedad. En la Institución Educativa Integrado Cómbita, ubicada en el municipio de Cómbita, Boyacá, se han identificado limitaciones en los procesos pedagógicos orientados al desarrollo de Habilidades Blandas o Power skills, como la negociación, el liderazgo y la comunicación efectiva. Esta ausencia genera brechas formativas que limitan la autonomía, el pensamiento crítico y la proyección personal de los estudiantes de educación media.

En este contexto, surge la necesidad de abordar el siguiente problema de investigación: ¿de qué manera el diseño e implementación de un módulo educativo puede contribuir al desarrollo de Habilidades de Negociación y otras Power Skills en los estudiantes de educación media de la Institución Educativa Integrado Cómbita? Esta pregunta orienta una propuesta pedagógica que busca responder a las necesidades reales de la población estudiantil, promoviendo un enfoque educativo más integrador y pertinente.

El desarrollo de las habilidades blandas es fundamental para el éxito profesional y el bienestar emocional de los jóvenes, especialmente en poblaciones vulnerables. Según (Berlioz, 2025), aunque su importancia está ampliamente reconocida, su aplicación práctica en zonas rurales sigue siendo limitada, lo que evidencia la necesidad de propuestas educativas contextualizadas y sostenibles, promoviendo un enfoque educativo más integrador y pertinente.

Este proyecto tiene como objetivo diseñar e implementar un módulo educativo teórico-práctico que permita desarrollar Habilidades de negociación y Power Skills en los estudiantes de educación media de la Institución Educativa Integrado Cómbita. Su contribución se centra en

ofrecer una herramienta adaptable a otros contextos similares, con potencial para fortalecer la autoestima, la resolución de conflictos y la autonomía estudiantil, sentando las bases para una educación más equitativa y transformadora.

Planteamiento del Problema

El desarrollo personal se convierte en un aspecto importante que va más allá de simplemente la situación económica en el contexto de una persona y se centra en establecer entornos favorables donde cada integrante de la comunidad pueda crecer de manera adecuada. Este crecimiento implica fomentar la creatividad y aspiraciones individuales para permitirles llevar una vida plena y significativa dentro de su entorno social. Entonces, al discutir sobre la contribución al respecto por parte del sistema educativo y el papel que posee en promover un desarrollo integral, resalta la noción de que:

“es el principal agente social encargado de preparar a los jóvenes para enfrentar los desafíos de la vida cotidiana y para integrarse de manera efectiva en la sociedad. La educación no solo se limita a la transmisión de conocimientos académicos, sino que también incluye la formación en habilidades sociales y emocionales que son esenciales para el bienestar personal y social de los estudiantes” (Rosales, 2020).

Para el autor, lo anterior contribuye a la creación de personas capaces de comunicarse eficientemente y trabajar en equipo para resolver dificultades; estos aspectos se vuelven esenciales para triunfar tanto en ámbitos familiares, escolares, como profesionales. La etapa de la educación secundaria es integral, al facilitar la adopción de habilidades de comunicación y colaboración en un entorno educativo; pues se establece un vínculo social empático, efectivo y que guarda una relación intrínseca con el desarrollo personal.

Desde otro punto, al revisar las estadísticas recientes sobre la inserción laboral juvenil entre el 2016 y el 2023 en Colombia; si bien la tasa de desocupación del departamento de Boyacá (como referencia se tomó la capital) actualmente está entre las más bajas; a nivel nacional pude verse que el máximo título obtenido por los jóvenes al alcanzar los 28 años, es el de bachiller (52,98%) (OIT, 2023); lo cual implica que las habilidades de conocimientos técnicos y sociales que ellos tengan, dependen de lo que pudieron aprender al cursar la educación media.

Ahora, concretamente frente a la adopción de habilidades blandas; Contreras (2022) llevó a cabo un estudio cualitativo con el cual pretendió encontrar la relación entre el nivel de empleabilidad definido en no empleo, subempleo y empleo de 877 egresados universitarios de la Universidad Nacional Federico Villarreal de Lima-Perú y sus habilidades. En los resultados determinó que el liderazgo reduce la posibilidad de subempleo, pero aumenta la de estar empleado.

Añadido a lo anterior, en el trabajo de Aquino & Romero (2022), se exponía la relevancia de desarrollar las habilidades blandas en estudiantes universitarios, pues criticaba que, la poca conciencia del impacto de la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la inteligencia emocional o el dominio de entornos digitales; se debe a la falta de integración de las habilidades blandas para el desarrollo personal en los modelos educativos. Sin embargo, Espinoza & Gallegos citando a Marrero (2018); describen que las habilidades blandas deben ser promovidas incluso desde la enseñanza primaria, para así desarrollarse y potenciarse a lo largo de la vida.

Debido a lo mencionado, y retomando el panorama del máximo nivel educativo alcanzado en Colombia; es relevante que los jóvenes en la última etapa de educación media de la Institución investigada, al ellos estar próximos a ingresar a la universidad o directamente al mercado laboral, desarrollen y fortalezcan habilidades blandas y Power Skills, porque es imperativo que dentro de un mercado altamente exigente cada egresado haga su perfil más competitivo y consiga proyectarse al público de forma atractiva, en virtud de la adopción de aptitudes que faciliten sostener comunicaciones efectivas y perfeccionar la interacción interpersonal en múltiples contextos al involucrar un pensamiento estratégico.

Finalmente, teniendo en cuenta que la población seleccionada, correspondiente a los estudiantes de grado décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cóbbita; que en su mayoría pertenece al sector rural, tal como lo explica Sanabria, Monroy & Pita hay una problemática sustancial: a razón de la centralización del país y descuido de las zonas rurales y periféricas; las tasas de desempleo juvenil han aumentado significativamente en los últimos años, lo que puede resultar en un estancamiento del desarrollo personal:

“El sector informal, aunque ofrece oportunidades laborales inmediatas, rara vez garantiza estabilidad o crecimiento profesional para los jóvenes (...) Abordar el desempleo juvenil en Colombia requiere una visión integral, políticas públicas innovadoras y una inversión decidida en la juventud, el recurso más valioso de la nación. Este desafío es un

llamado de atención para replantear el modelo de desarrollo, la educación y el mercado laboral” (Sanabria et al., 2023).

Habiendo planteado hace un momento que la Institución Educativa Integrado Cóbbita pertenece al sector rural; al revisar el plan de desarrollo “Cóbbita Renace” periodo del 2024-2027, el principal foco al que apunta es la educación. Se determinó que, una de las problemáticas del municipio es la ausencia de convenios para procesos de formación, capacitación y asistencia técnica a niños, adolescentes y jóvenes (Concejo Municipal de Cóbbita, 2024). Por lo anterior, el propósito de este proyecto es que, como estudiantes miembros de una institución de educación superior y del programa de Negocios Internacionales, pueda brindarse una alternativa de capacitación a los jóvenes que estudian allí en los grados décimo y undécimo, sobre temas de habilidades de negociación y Power Skills.

Pregunta Problema

¿Cómo la implementación de un módulo educativo de habilidades de negociación y “Power Skills” contribuye al empoderamiento de los jóvenes de grado décimo y undécimo en la Institución Educativa Integrado Cóbbita?

Justificación

En la investigación de (Rodríguez, 2022) sobre las tendencias de las habilidades blandas más solicitadas por las empresas; se destaca la capacidad de comunicación efectiva y trabajar en equipo, junto a la flexibilidad y la autogestión como aspectos clave para un ambiente laboral y educativo eficiente que promueva una colaboración más activa dentro del entorno social. Las organizaciones operan en un ambiente diversificado y cambiante en el que los equipos suelen estar integrados por individuos de distintas culturas y trasfondos; es entonces que en la era de la globalización actualmente se vuelve aún más esencial el desarrollo de habilidades interpersonales flexibles.

En un mercado laboral cada vez más competitivo y variado, estas habilidades no solo complementan las competencias técnicas de cada individuo, sino que se convierten en un factor determinante para alcanzar el éxito profesional y la capacidad de innovar y colaborar en la creación de soluciones efectivas. Complementando lo anterior, (Albán & Benítez, 2024); en su estudio comparativo entre 2019 y 2022 sobre las habilidades laborales más apreciadas en Colombia, se

destacó que en 2022 especialmente las habilidades de comunicación y la inteligencia socioemocional fueron las más valoradas.

Para la educación media, Ramírez (2024) buscó dar un diagnóstico sobre el aspecto socioemocional de los estudiantes de educación media en la Institución Educativa Nueva Granada, sede San Diego, Dosquebradas; y encontró que el 45% de la muestra tenía dificultades en la comunicación asertiva, clara y activa, la interactividad interpersonal, la conciencia y control emocional (personal o ajeno). El estudio fue especialmente beneficioso para la institución, porque en el plan de mejoramiento del 2022 ya se exponía que había una “Falta de ejecución de programas, proyectos y estrategias que mejoren la calidad de la formación integral en la comunidad educativa” (Ramírez, 2024).

Con ello, puede confirmarse que, en efecto, en ciertos contextos; la educación integral aún no ha logrado desarrollarse a cabalidad porque faltan espacios de aprendizaje para las habilidades blandas. El año ante pasado, Miguel Ángel Rubio Ospina, quién es el Coordinador de la Línea Jóvenes en Riesgo y Participación Juvenil; escribió lo siguiente:

“(…) es necesario que se tomen medidas que promuevan la generación de empleo y el acceso a oportunidades laborales para los jóvenes, así como iniciativas que fortalezcan la formación y el desarrollo de habilidades para mejorar su empleabilidad. También se requiere una mayor inversión en educación, tanto en términos de recursos económicos como de políticas públicas que aseguren una educación de calidad y pertinente para las necesidades de las juventudes en el país” (Ospina, 2023).

Ahora, en continuidad con la discusión del sistema educativo, vale la pena hablar de las habilidades para la vida, las cuales son consideradas como competencias fundamentales que posibilitan a los jóvenes desenvolverse de forma eficiente en su entorno, ajustándose a sus intereses personales y al panorama social y cultural en el que se encuentran. Según (Puerta, 2023) en su artículo sobre las habilidades para la vida en los adolescentes escolares; durante más de 16 años se ha observado una intervención significativa en la educación formal para promover estas habilidades e incluso se logró su incorporación en el plan de estudios en algunos países como Colombia.

En dichos procesos de enseñanza y aprendizaje se distinguen tres tipos de destrezas fundamentales: las habilidades sociales o interpersonales (como la comunicación y asertividad), las destrezas cognitivas (que abarcan la toma de decisiones y el pensamiento crítico) y las competencias para manejar las emociones. Estas últimas son esenciales para promover un desarrollo integral en los adolescentes, pero frecuentemente subestimadas en muchas instituciones escolares. A pesar de que los estudiantes dedican largas horas al estudio de materias académicas convencionales no reciben formación en habilidades para la vida que son vitales para su bienestar emocional y salud mental.

La necesidad de contribuir a una institución del municipio de Cómbita parte de que al revisar su plan de desarrollo municipal 2024-2027; sus principales necesidades educativas actuales son la promoción del emprendimiento y el requerimiento de programas acordados para la capacitación a niños, adolescentes y jóvenes. Agregado a lo descrito, el mismo documento sostiene que debe gestionarse la ampliación de cobertura a internet en las instituciones educativas, lo cual muestra una situación de falta conectividad importante para facilitar los procesos educativos.

El contexto específico de los estudiantes de la institución es variado, sin embargo, pueden observarse ciertas características clave. Por ejemplo, el rango de internet es de limitado alcance y hay quienes no disponen con dispositivos móviles. En cercanía con un miembro del cuerpo docente, la condición socioeconómica de los estudiantes a veces suele ser compleja, aunque no afecte a todos por igual (ingresos por hogar). Además, muchos de ellos estudian alternando sus tiempos libres para trabajar en fincas, moliendas, ayudar en casa (las niñas, sobre todo) o el negocio de sus padres (ya sea antes o después de la jornada escolar).

Es entonces que la entrega del módulo a la Institución estaría acorde a las tendencias actuales del municipio, al proporcionar habilidades clave como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, actitud emprendedora, la resolución de conflictos y habilidades de negociación adaptadas a un contexto de la vida diaria. Algo innovador de los recursos a utilizar en las sesiones de enseñanza, es que se promoverá el uso de medios offline (por los problemas de conectividad en la zona); como Kiwix y PDFs interactivos, para que, con estas herramientas digitales los estudiantes logren resolver situaciones problemáticas en un contexto simulado de negociación, y aprendan a desarrollar sus habilidades de comunicación.

De igual forma, gracias a la influencia que tuvo el Humanismo de Santo Tomás de Aquino en la formación personal, se pretende incluir la proyección social como uno de los ejes centrales para la aplicación de este proyecto: la muestra a la que se tendrá acceso podrá contar con mejores herramientas para afrontar situaciones cotidianas; y si es su elección, integrarse propiamente al mundo laboral.

Es imperativo que estos jóvenes desarrollen un sentido de agencia personal, con la capacidad de negociar mejores oportunidades para su futuro y relaciones interpersonales saludables. En definitiva, la motivación personal de este proyecto fue el deseo de dejar un producto que sea de utilidad tanto a la población de impacto, pero especialmente un legado de formación profesional en el alma máter al que pertenecemos.

Objetivos

General

- Implementar un módulo educativo que promueva el empoderamiento juvenil a través de autonomía, liderazgo y resolución de conflictos, mediante el desarrollo de Habilidades de Negociación y Power Skills en estudiantes de décimo y undécimo de la Institución Educativa Integrado Cómbita.

Específicos

- Identificar las necesidades formativas en Power Skills y Habilidades de Negociación, mediante encuestas a estudiantes de grados décimo y undécimo, directores de curso; el coordinador académico y la psico orientadora.
- Diseñar un módulo educativo que integre de manera teórica y práctica las Habilidades de Negociación y Power Skills, tales como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, y el liderazgo.
- Aplicar el módulo a través de sesiones educativas que permitan a los estudiantes practicar estas habilidades en contextos simulados y reales, fomentando su confianza y habilidades interpersonales.
- Analizar el impacto del módulo en Habilidades de Negociación y Power Skills, mediante encuestas aplicadas antes y después de la intervención.

Marco de referencia

Estado del arte

Rui Yuan (2021) abarcó una investigación cualitativa de caso único, tomando como referencia la percepción de un grupo de mujeres graduadas de secundaria que entre el 2017 y 2019, que habían participado en un programa de formación profesional en Chengdu, el cual les enseñaba habilidades para la vida. Si bien la recolección de información fue bastante rigurosa, abarcando cinco entrevistas a profundidad (cuya duración fue de dos horas), una entrevista de grupo focal (siete participantes) y la observación de los participantes en el aula; el autor consideró que, al contar con un grupo de mujeres especializadas únicamente en maquillaje y peluquería, el programa de enseñanza requería un plan de estudios enfocado a una comunidad más amplia.

Algo innovador del plan de estudio era la dinámica de las clases, porque eran desarrolladas bajo la perspectiva de la reflexión mutua y el empoderamiento. A partir de dinámicas grupales interactivas (juegos de roles, lluvia de ideas, debates grupales, preguntas abiertas, asociación libre, entre otros) los facilitadores conseguían que los participantes adquirieran conceptos clave, tuvieran sensibilidad por la opinión del otro y mayor conciencia de sus identidades intrapersonales.

Similar al estudio anterior, (Brill et al., 2025) implementó un estudio longitudinal sobre el impacto del programa HÉRORES en 87 jóvenes (11-13 años) residentes de la zona rural Alberta, Canadá. Bajo la premisa de que cada persona ostenta una serie de dones y habilidades (fortalezas internas), los cuatro módulos del programa¹ eran acompañados por actividades de autorreflexión, uso de un diario y estudios de caso. En general los resultados mostraron efectos perdurables en la consolidación de la resiliencia en pro del bienestar, y la investigación sugiere la implementación de estas iniciativas preservan la salud mental del alumnado.

Una razón de peso a la investigación antes descrita, es sustentada por el trabajo de diseño experimental de (Talaie et al., 2024). Con un grupo de 30 estudiantes de sexto en una escuela primaria de la ciudad de Qaynat que registraban altos niveles de depresión, ansiedad y estrés; fueron aplicadas ocho sesiones de entrenamiento en resiliencia. El análisis de pruebas t para muestras independientes y pruebas t pareadas, demostró una reducción significativa en las tres

¹ Los módulos eran: conductuales (autoconciencia y fortaleza), biológicos (valoración personal y autoestima), psicológicos (necesidad de motivación) y conviccionales (cómo alcanzar el éxito).

variables de salud mental nombradas: -2,27, -3,13 y -2,16 respectivamente. De modo que el entrenamiento en la resiliencia puede aumentar la autoeficacia, desafiar concepciones autodestructivas, promover el diálogo positivo interno y el dominio de habilidades interpersonales, que incrementan la calidad de vida de los estudiantes.

Desde otra perspectiva, centrada al público estudiantil; la publicación de Zambrano-Chamba et al. (2023) abordó un estudio mixto, que luego de la aplicación de una encuesta a 24 docentes, y entrevista a 15 psicólogos del área de recursos humanos, determinó que las habilidades blandas complementaban el perfil del estudiantado al darles versatilidad de acción en escenarios laborales, y fomentar indirectamente la construcción de sociedades menos propensas a la violencia y la corrupción (empatía, tolerancia, entre otros). Algunas de las habilidades mencionadas en las entrevistas fueron: Comunicación asertiva, liderazgo, trabajo en equipo, flexibilidad al cambio, inteligencia social, inteligencia emocional, habilidades en expresión oral y escrita, capacidad analítica, y persuasión.

La investigación proporcionó una visión dual de la importancia de la adopción de habilidades blandas, tanto para educadores como reclutadores, porque la adopción de estas efectivamente impacta significativamente el crecimiento personal y el desempeño profesional de los estudiantes. Sin embargo, hubo división en la muestra al plantear las estrategias institucionales que propiciarían la adopción de las habilidades blandas.

En cuanto a la forma de incluir las habilidades nombradas en instituciones educativas, Susan Kippels (2023) pudo darle respuesta en un paper de investigación titulado “Soft Skills in Education: The role of the curriculum, teachers, and assessments”. A lo largo de las páginas la autora llegó siempre a la misma tesis: la adopción de las soft skills determinan el desempeño personal y profesional ulteriormente en la vida del estudiante. Para lograr dar soporte a su argumento, retomó a varios autores y afirmó que la enseñanza de las Soft Skills es tardía porque ocurre durante el tránsito universitario, pero si se implementara desde la escuela podría evolucionar y fortalecerse a medida que el individuo madura (“skills beget skills”).

También presentó los diferentes retos en la enseñanza de las habilidades blandas, donde la adaptación cultural al contexto es importantísima, en tanto el valor dado a las mismas es relativo, incluso el consenso sobre la definición y cuales habilidades enseñar suele terminar en la exclusión de la temática en el currículo escolar. Sin embargo, remarcó la necesidad de diseñar, previo a la

implementación de los contenidos de habilidades interpersonales; una metodología de medición del estado y las necesidades de las personas impactadas (Kippels, 2023).

El trabajo de Kippels enfatiza la significancia de llevar a cabo una investigación previa de los requerimientos de enseñanza y su posterior la adaptación al contexto de los estudiantes, pero al igual que Rui Yuan sugiere diferentes métodos óptimos para el aprendizaje de las soft skills (debriefing, dramatizaciones, juego de roles, debates, y el aprendizaje basado en proyectos, problemas o investigación); los cuales difieren de sesiones teóricas y marcan una diferencia sustancial con la forma de adquirir las Hard Skills.

Desde otra perspectiva, (Salcedo et al., 2023) evidencia que la incorporación sistemática de estas habilidades en el currículo escolar no solo favorece el desarrollo integral del estudiantado, sino que también reduce significativamente el estrés académico, reforzando la necesidad de promover enfoques educativos adaptados al contexto vinculante y con impacto medible.

Al finalizar su investigación, el autor mencionado, destaca que cuando habilidades como responsabilidad, autocontrol, motivación, perseverancia y trabajo en equipo, son parte estructural del proceso educativo, no solo mejoran el bienestar del estudiantado, sino que también fortalecen su preparación integral; se forman personas emocionalmente competentes como una necesidad social imprescindible.

Ahora tomando un análisis basado en estadística, (Caro, 2023), exploró a través de un estudio de caso, la relación entre la enseñanza emocional y las habilidades blandas en una escuela secundaria pública en Lima Perú, utilizando un diseño correlacional descriptivo desde un enfoque cuantitativo. La autora destacó que los datos mostraron alta confianza, atribuida a una correlación positiva moderada de 0,655 junto a un valor p inferior a 0,01. La muestra de 80 estudiantes demostró contar con niveles elevados de habilidades blandas (62,9%). No obstante, el diseño transversal impidió establecer causalidad, y la escasez de datos cualitativos limitó una comprensión más profunda de los mecanismos de influencia entre las variables.

La información previa se relaciona a un estudio cuantitativo-correlacional realizado por (Millones, 2022), aplicado a una muestra representativa de 211 estudiantes de secundaria; donde se encontraron relaciones estadísticamente significativas (55,4%) entre el aprendizaje basado en lectura y las habilidades blandas, significando entonces, que tales habilidades influían en el

proceso de aprendizaje. Sin embargo, durante la época de la pandemia el uso extendido de formularios en línea y la falta de conciencia adecuada pudieron haber impactado negativamente sobre la calidad de las respuestas, lo que limitaría la aplicación generalizada de los resultados a otros contextos; por lo tanto, se sugirió realizar investigaciones posteriores a la pandemia en entornos presenciales para corroborar estos hallazgos.

En lo que respecta a la educación empresarial centrada en un plan de negocios, los resultados de Laine et al. (2019) con su trabajo titulado “Students’ self-reported learning outcomes after a business start-up education program” aplicado a una muestra de 227 estudiantes inscritos a un programa académico (cuyos objetivos finales eran crear un plan de negocios y desarrollar las habilidades-capacidades requeridas por un empresario); mostraron que de las cuatro áreas de aprendizaje impartidas dentro del programa, las dos que más perfeccionaron los miembros de la muestra fueron tanto el empoderamiento empresarial (autoconfianza, confianza en el éxito del negocio, credibilidad e influencia en el futuro del negocio) como las habilidades de gestión (planificación estratégica y gestión de actividades empresariales) (Laine et al., 2019).

Pese a ser un estudio centrado en alimentar el espíritu emprendedor, al reunir el poder de la influencia, el pensamiento estratégico y el empoderamiento en sí, los estudiantes se mostraban dispuestos a emprender porque contaban al finalizar el programa habilidades y capacidades nuevas, es decir, los sujetos tienden (se atreven) a ejecutar una acción (emprender) a causa de la dotación de conocimiento. Es por lo anterior, que el empoderamiento es un concepto central en esta investigación, pues como lo aseguró Laine; la disposición y la ejecución parten de la aptitud. Entonces, un estudiante con ciertas habilidades competitivas (Power Skills, Negociación, entre otras) tendrá la autoconfianza para ser emprendedor, continuar su formación profesional o insertarse al mercado laboral con mayor facilidad.

En el campo de la enseñanza superior, el estudio de (Fuentes et al., 2021) exploró la prevalencia de habilidades blandas entre los estudiantes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios (Colombia), analizando a 50 alumnos entre Psicología y Administración en Salud Ocupacional mediante un enfoque cuantitativo y descriptivo a nivel transversal. Los resultados revelaron la importancia vital de estas habilidades para mejorar las oportunidades laborales de los estudiantes (especialmente la capacidad para formular preguntas, al ser carentes de la misma) y

resaltaron la necesidad de fortalecerlas mediante diversas estrategias pedagógicas dentro del entorno universitario, e incluso a una edad temprana.

A pesar de que los hallazgos son relevantes para el mercado laboral, la muestra pequeña, la selección no aleatoria y la falta de profundidad en el análisis, tienen como consecuencia limitaciones en cuanto a la generalización y el alcance del estudio. Asimismo, se requiere llevar a cabo una investigación longitudinal, que posibilite analizar la evolución de estas habilidades en el tiempo, pues el diseño transversal limita la comprensión de su impacto sostenido; y desarrollar una metodología adaptada al contexto cultural para aumentar la relevancia de los descubrimientos realizados.

Marco Teórico

Según de La Ossa el término “Habilidades Blandas” emergió en 1972, cuando el ejército estadounidense notó que su presencia poseía algo valioso y único frente a los demás grupos militares: las habilidades transversales (comunicación, trabajo en equipo, resolución de conflictos, liderazgo y responsabilidad); y se debía a que, en 1968 habían empezado a implementar una doctrina llamada “ingeniería de sistemas de entrenamiento” y su objetivo era estimular habilidades de trabajo interpersonal y el papel individual de cada miembro.

En la actualidad, la organización estadounidense sin ánimo de lucro CSWE en 2015 creó unos estándares para evaluar la calidad del trabajo social, las “Educational Policies and Accreditation Standards” (EPAS) (revisadas nuevamente en 2022); donde destacó nueve habilidades blandas contemporáneas a los requerimientos del siglo XXI: autorregulación, comunicación oral, escrita y electrónica; comprensión de la diversidad, gestión de los prejuicios y valores personales (profesionalismo), pensamiento crítico, empatía y la colaboración interprofesional (Bajjaly y Saunders, 2023).

Sin embargo, retornando al 1972, el ejército norteamericano fue clave al patrocinar la primera conferencia “CONARC Soft Skills Training Conference”, acerca de la enseñanza de las Habilidades Blancas. Sorpresivamente desde aquel entonces, se concluyó al terminar el viento que debía eliminarse la distinción de habilidades blandas. Parlamis & Monnot en 2019 argumentaban que el término posee connotaciones negativas (“dull, debilitated, weak, unsubstantial, weak, wimpy, characterless, bland, indulgent and cheap”), y propusieron cambiarlo a CORE (Competence in Organizational and Relational Effectiveness). Simultáneamente el fundador Josh

Bershin Company publicó un artículo de opinión cuyo titular llamativo nombró por primera vez las Power Skills “Let’s Stop Talking About Soft Skills: They’re PowerSkill”.

El autor consideraba que las habilidades conductuales revolucionarían el mercado laboral del futuro, porque el pensamiento creativo e innovador sería la forma que tendrían los empleados ante el avance de la IA (SHL, 2023); y, además, criticó el hecho de que se llamaran erróneamente Soft Skills a las habilidades más importantes y duras en el mundo de los negocios. En la misma publicación, presentó 20 Power Skills, que se muestran a continuación:

Figura 1. “Las 20 Power Skills según Josh Bershin”

What Are PowerSkills? The Skills of Success.

Optimism	Curiosity	Tenacity	Flexibility	Integrity
Learning	Generosity	Joy	Teamwork	Comm- unication
Drive	Ethics	Empathy	Fellowship	Time Management
Happiness	Generosity	Kindness	Forgiveness	Awe

Fuente: imagen tomada de (Bersin, 2019).

La intención de ambas publicaciones era la misma, reconceptualizar un tipo de aptitudes altamente competitivas y necesarias para ingresar al mundo laboral, pues ellas actúan como un mecanismo regulador del estado emocional, potencializan la excelencia en ejecución de tareas o inclusive de las habilidades cognitivas (hard skills); pero especialmente son un facilitador para la proyección laboral hacia un ascenso o la búsqueda de un puesto de trabajo específico, gracias a la comunicación asertiva, el pensamiento crítico, el trabajo en equipo y la habilidad de interacción social (Ossa, 2022) (García-Chitiva et al.,2023).

Por otra parte, en 2023 se implementó la evaluación de Power Skills desarrollada por SHL Universal Competency Assessment (UCA), basada en el concepto de hace cuatro años de Josh Bershin en un total de 67.592 personas de las cinco regiones del mundo. Los resultados mostraron que, en América del sur y centro, el top tres de las habilidades analizadas eran la integridad, el

optimismo y la ética; no obstante, al igual que las demás regiones, la empatía, el seguimiento (aceptación de las instrucciones del otro), la curiosidad y el impulso (establecer metas exigentes y trabajar duro en alcanzarlas) eran escasas (SHL, 2023). Lo anterior revela un panorama regional que requiere de acciones concretas para elevar el perfil de competencias Power Skills menos abundantes y demandadas a nivel global.

Complementariamente; respecto a la teoría sobre las habilidades de negociación, vale la pena denotar que algunas Power Skills implícitamente se vinculan a ella: pensamiento estratégico, liderazgo y trabajo en equipo. Ante la primera, una de las nuevas tendencias frente a la resolución de conflictos, la planteó la revista *Negotiation Journal* de Harvard (una revista internacional cuyo enfoque es “promover la teoría, el análisis, la práctica y la instrucción de la negociación, la mediación y la resolución de conflictos” (PON Harvard, s.f.)); a la cual llamó la Inteligencia de Conflictos (CIQ).

La CIQ amplía el entendimiento del conflicto en cuatro niveles secuenciales: Conciencia de uno mismo (creencias implícitas, reacciones emocionales y capacidad de autorregulación), dinámica social (conflicto interpersonal, intergrupalo y moral), dinámica situacional (conflictos en contextos fundamentalmente diferentes) y las fuerzas sistémicas (patrones de conflicto). Además, la CIQ depende de entender también unos supuestos empíricos (Coleman, 2024):

- El conflicto es necesario: es la fuente de energía para el aprendizaje y el mejoramiento de las relaciones, la creatividad, la innovación y la reforma social equitativa.
- El conflicto provoca sentimientos negativos a priori: se debe al sentimiento de amenaza, miedos inconscientes primitivos, y contradictoriamente a lo antes descrito; desgastar la energía de la persona dentro del conflicto.
- Los conflictos se acumulan con el tiempo: da forma a la positividad y negatividad ante la situación de discordia.
- Los primeros movimientos de respuesta son cruciales: determina la energía que posteriormente tendrá el conflicto (positiva o negativa).

Ahora, el modelo de negociación con mayor reconocimiento a nivel global ha sido el propuesto por Harvard (PON) desde 1980; siendo el resultado del trabajo conjunto con otras dos

universidades (MIT y Tufts). Las habilidades de negociación a partir de ese momento empezaron a ser vinculadas con “una mejor toma de decisiones, mayores capacidades de resolución de conflictos y un mayor desempeño organizacional general” y las universidades tomaron protagonismo en la formación para la vida laboral de sus egresados (Pujadas y Pardo-Bosch, 2024). El modelo Harvard entonces, es el de la *Negociación basada en Intereses*, donde se explora la motivación de cada negociador, para así pensar en qué debe concretamente ocurrir para simular una sensación de victoria en todas las partes. Los criterios del estilo descrito pueden verse en la siguiente tabla:

Tabla 1. “*Criterios de la negociación basada en intereses*”

Criterio	Negociación Basada en Intereses
<i>Visión de los participantes</i>	Solucionadores.
<i>Objetivo</i>	Un buen acuerdo.
<i>Concesiones</i>	Se hacen, pero también son demandadas.
<i>Relación</i>	Cultivada y neutral.
<i>Posición</i>	Ni es flexible o rígida, su foco son los intereses de la negociación y la forma de expandirlos (interés común).
<i>Resultado</i>	Win-Win.
<i>Base</i>	Los criterios: “producir un acuerdo sabio, ser eficientes y mantener la calidad de la relación entre las partes” (Lezama, 2020).

Fuente: elaboración propia con base en (Lezama, 2020).

Nota. El modelo de Negociación de Harvard University cambió el enfoque basado en Posiciones, dejando atrás el Win-Lose y dando prioridad a la solución-consenso, el intercambio y la buena fe (Canals, 2017).

Algunas de las competencias que un negociador debería tener, las mencionó Benítez (2017) en su trabajo “Atributos de la Negociación efectiva y Habilidades del negociador en la toma de decisiones generadoras de valor”: la comunicación (transmisión clara y consistente del mensaje verbal o no verbal a los interlocutores), el compromiso (mediación del conflicto), la perspectiva (reconstruir mentalmente la postura cognitiva y emocional de la contraparte), el control emocional y la empatía (cuidado de los intereses propios y del otro) (2017, pp. 19-20).

Hasta el momento pudo esbozarse la teoría de las Soft Skills, su evolución a las Power Skills, y ciertos conceptos clave dentro de las Habilidades de Negociación. No obstante, por el propósito de esta investigación dirigida a adolescentes de educación secundaria, es importante abordar el concepto de empoderamiento estudiantil ya que este grupo específico perteneciente a la

zona rural del municipio de Cómbita requiere una aproximación que estimule la motivación de los estudiantes y les permitan experimentar mejoras en su desempeño personal e interpersonal.

Al respecto Kirk et al. (2016) planteó que los estudiantes se empoderan cuando dominan lo que les preocupa, satisfacen sus necesidades y logran objetivos colectivos; aunque individualmente adquieren un sentido del impacto de su voz, competencia, significado y autodeterminación. Otros autores como (Rahmawati, 2021) sugirieron que el empoderamiento del alumno implica una percepción cognitiva de tener control sobre su propia participación y autoconfianza; en otras palabras, creen en su capacidad para realizar sus tareas y lograr un impactante efecto dentro del salón de clases.

Marco conceptual

La educación media representa un momento crucial en la preparación completa de los jóvenes; no solo se centra en el aprendizaje académico sino también en el desarrollo de destrezas fundamentales para la vida cotidiana. Durante esta etapa formativa cobra gran importancia el empoderamiento juvenil como un proceso esencial para fortalecer la autoestima y habilidades de toma de decisiones que les permitan participar activamente en la sociedad. Los estudiantes de educación media al estar en una etapa decisiva de su crecimiento, es allí donde las Habilidades de Negociación y las Power Skills deberían adquirirse.

En el contexto de este marco conceptual, la pedagogía del desarrollo socioemocional juega un papel fundamental al fomentar este aprendizaje en aras de potenciar el crecimiento de los jóvenes. A través de la enseñanza y práctica de estas habilidades, se busca preparar a los estudiantes no solo para hacer frente a los desafíos del entorno escolar, sino también para integrarse activamente en la vida adulta, teniendo la capacidad de impactar en su entorno.

Es entonces que el empoderamiento juvenil, representa el proceso por el cual los jóvenes adquieren poder, capacidad, autonomía y participación en la sociedad (UNESCO, 2023); lo cual es parte del objetivo principal del estudio. Además, este puede potenciarse con las habilidades de negociación, que como menciona (MacNeil, 2024), son las capacidades y técnicas que ayudan a lograr un resultado beneficioso durante un acuerdo.

El resultado es que la persona desarrolla una voluntad crítica para comprender su entorno sociopolítico; mientras que, a nivel colectivo, la cooperación grupal le permite “operar el cambio”

dentro de su contexto (Wilches et al., 2018). Las herramientas que se busca analizar en los individuos pueden ser empleadas juntamente con las Power Skills y las habilidades, conocimientos, aptitudes e incluso actitudes que se adquieren a lo largo de la vida, lo que los hace únicos y diferentes al resto en ámbitos tanto personales como profesionales (Gómez, 2024).

La investigación se centra en estudiantes de educación media, que, para la academia colombiana, esta se dispone con una duración de dos grados, conformada por décimo y undécimo (Ministerio de Educación Nacional, 2024); siendo el momento clave que le permite al estudiante profundizar en un campo específico, para así acceder a la Educación Superior o Educación para el Trabajo, y su Desarrollo Humano (Art. 27 Ley 115/199) (DNP, 2024).

Durante la etapa académica mencionada anteriormente, se pretende determinar si el desarrollo de estas habilidades en conjunto a la pedagogía socioemocional ayuda a empoderar a los jóvenes. La pedagogía en cuestión comprende y gestiona tanto las emociones propias como las de los demás de manera que promueva una autorregulación efectiva en las interacciones sociales y relaciones interpersonales; preparándolos para enfrentar los desafíos de la vida adulta y participar activamente en la sociedad (Álvarez Bolaños, 2020).

En este sentido, el desarrollo de la inteligencia emocional y las habilidades blandas se consideran imprescindibles para un desarrollo integral del conocimiento y la educación; entre las que se destaca la comunicación efectiva y clara, la capacidad de negociación, la confianza, la colaboración, la empatía, la capacidad de tomar decisiones, el pensamiento crítico, la autoevaluación, el análisis y comprensión de consecuencias; así como el manejo de la ira, la tristeza y la frustración (Ossa, Habilidades blandas y ciencia, 2022).

Por lo anterior, la actitud emprendedora se convierte en un tema central en la investigación debido a la necesidad impulsada por el plan de desarrollo municipal. Es destacada esta habilidad al permitir reconocer oportunidades en situaciones que otros no perciben o consideran como problemas; siendo el reflejo de una forma de actuar única ante distintas circunstancias e impulsada por un pensamiento innovador constante de soluciones (UPAP, 2021).

Metodología

Descripción del tipo de investigación

Riquelme (2023) citando a otros autores, describe que la metodología cuantitativa cuantifica y analiza variables (involucrando la recolección de datos numéricos y su representación estadística) para obtener resultados; los cuales responden a la explicación de un problema o fenómeno. Igualmente, César Arbulú (2021) hablaba de que, el enfoque cuantitativo busca comprender fenómenos sociales a través de datos medibles y observables. De hecho, mediante la medición de variables se permite una comprensión precisa de la realidad: explicar las relaciones entre ellas y realizar predicciones del propósito que se persiga (Arbulú, 2021).

Por su parte, el estudio de caso es aquel, en la definición de (Sampieri et al., 2017); que a través de los procesos de investigación cuantitativa, cualitativa o mixta; pueden indagar minuciosamente en una unidad holística o completa y así responder al planteamiento del problema, confirmar una hipótesis o desarrollar una teoría. Puntualmente, en esta investigación se aborda como estudio de caso la Institución Educativa Integrado Cóbbita, donde la unidad holística son los jóvenes entre grado décimo y undécimo.

Por último, esta investigación por cuestiones de la amplitud de actividades involucradas en la implementación del módulo, facilidad y objetividad en análisis de datos, agilidad en la obtención de resultados, y accesibilidad a la muestra en sí; únicamente manejará instrumentos cuantitativos. Sin embargo, puede que la selección de una muestra no aleatoria, su tamaño, y selección de estudio de caso, representen un sesgo en la investigación planteada para posteriores estudios sobre la misma temática en otras regiones del país, puesto a que los datos no pueden generalizarse.

Tipos y tratamiento de información

El tipo de información que involucra la investigación es cuantitativo, debido a los resultados numéricos obtenidos que surjan posterior a la aplicación de las encuestas. Debido a los problemas de conectividad del municipio y que no todos los estudiantes cuentan con un dispositivo móvil, las encuestas serán suministradas físicamente. Posteriormente, los datos se migrarán al software Microsoft Excel para visualizar gráficamente los datos (diagrama de barras, pasteles, áreas y líneas).

Con el propósito de diseñar el contenido del módulo, se tomaron 4 variables temáticas estudiadas en esta investigación, y se definieron las habilidades específicas que, con base a los

resultados de las necesidades de aprendizaje, se desarrollaron en las sesiones. Asimismo, los indicadores que cada actividad debía cubrir, junto con su objetivo y las dinámicas de aprendizaje experiencial implementadas al terminar el contenido teórico durante la clase.

Tabla 2A. “Presentación de la operacionalización de las variables del proyecto”

Variable	Definición	Habilidad	Indicador	Objetivo	Medición
Habilidades de negociación (Sesión 1 y 2)	Son habilidades para conseguir un resultado beneficioso durante una negociación. Normalmente, son habilidades blandas que ayudan a interactuar con el entorno social.	Resolución de conflictos	• Manejo de situaciones de conflicto	Desarrollar en los estudiantes habilidades de resolución de conflictos y adaptabilidad al entorno, fomentando el pensamiento crítico y la comunicación asertiva, para que puedan gestionar situaciones de cambio de manera efectiva.	Se llevará a cabo un debate con dos posturas enfrentadas: un grupo a favor y otro en contra. Al inicio, los líderes de cada equipo presentarán el nombre de su grupo y una breve explicación de su postura. Durante la discusión, cada miembro podrá intervenir un máximo de dos veces seguidas; de lo contrario, será censurado. El equipo ganador será el que ofrezca las mejores intervenciones y soluciones a la temática planteada. Además, se premiará al estudiante que demuestre el mejor manejo del conflicto a lo largo del debate.
		Pensamiento estratégico	• Toma de decisiones • Adaptabilidad al entorno • Innovación • Trabajo en equipo	Fomentar en los estudiantes la capacidad de aplicar el pensamiento estratégico en la toma de decisiones, promoviendo soluciones que generen beneficios tanto para ellos como para su entorno, mediante estrategias de negociación y cooperación.	Llevar a cabo la actividad “El Ciego, El Mudo y El mudo”. En este caso, la tarea es que, en tríos, hagan una manualidad en plastilina. Tienen la posibilidad de hacer códigos de comandos con sonidos, antes de iniciar (imitar un perro, mover mano derecha, etc.). El ciego es el encargado de amarrar la manualidad, y el mudo debe guiarlo en todo momento. El mudo únicamente habla con el mudo y le indica como amarrar, o usa el sonido de comando.
Power Skills y Habilidades Socioemocionales (Sesión 3)	Las Power Skills o Habilidades Socioemocionales, consiste en una serie de aptitudes, conocimientos, e incluso actitudes que se adquieren a lo largo de la vida. Diferencia al individuo del resto en ámbitos tanto personales como profesionales. Las habilidades socioemocionales son la comunicación efectiva y clara, la capacidad de negociación, la confianza, la colaboración, la empatía, la capacidad de tomar decisiones, el pensamiento crítico, la autoevaluación, el análisis y comprensión de consecuencias, así como el manejo de la ira, la tristeza y la frustración.	Comunicación efectiva	• Claridad del mensaje • Coherencia • Comunicación no verbal	Guiar a los estudiantes en el desarrollo de habilidades de argumentación y persuasión, enseñándoles a estructurar ideas con claridad, respaldadas con evidencia y utilizar estrategias retóricas efectivas para comunicarse de manera convincente en debates y textos escritos.	Se aplicará un taller didáctico grupal, en el cual deben lograr persuadir al público de comprar un producto. Posteriormente se llevará a cabo una retroalimentación constructiva, para discutir si el mensaje de cada grupo fue claro, persuasivo y tuvieron un adecuado manejo del público. Finalmente, se abrirá un espacio de feedback con todos los grupos.
		Persuasión	• Eficacia del discurso		
		Manejo del público	• Contacto visual • Expresión de las emociones en la oratoria • Intención con el público		
		Eficacia personal	• Reconocimiento del rol personal en el grupo • Proactividad		
		Habilidades de colaboración	• Disposición al trabajo en equipo		

Nota. Elaboración propia con base en (Relevance The Learning Company, s.f.).

Tabla 2B. “Presentación de la operacionalización de las variables del proyecto”

Variable	Definición	Habilidad	Indicador	Objetivo	Medición
Empoderamiento (Sesión 4)	Es un proceso en el cual los jóvenes adquieren poder, capacidad, autonomía y participación en la sociedad	Liderazgo	• Autoconfianza • Autonomía personal y social • Identifica oportunidades, asume riesgos, y resolver problemas de manera creativa	Potenciar en los estudiantes la resiliencia, la motivación y el liderazgo; promoviendo su creatividad a la hora de presentar soluciones a situaciones desafiantes y haciendo hincapié en la importancia de la autoconfianza	Se presentarán diversas situaciones desafiantes, ante las cuales, en grupos, deberán responder mediante la creación de un jingle que aborde y contrarreste dicha problemática de manera creativa y efectiva. Posteriormente, partiendo de una metáfora de la resiliencia, el estudiante responderá a desafíos emocionales y será guiado por los monitores (consejos ante esos desafíos). El estudiante tendrá que escribir mensajes de motivación frente a situaciones desafiantes de la vida real. El propósito, es dejar de lado la clase sumamente teórica para despertar sentimientos en los estudiantes.
		Autonomía			
		Actitud emprendedora			
Proyecto Integrador					
Integración de las Power Skills, el empoderamiento y las habilidades de Negociación	La última tarea de los estudiantes, es poder demostrar que son capaces de manejar el público, tener una comunicación efectiva y eficacia personal, persuadir, colaborar, ser líderes autónomos, pensar estratégicamente, poder resolver situaciones de conflictos, y contar con una actitud emprendedora.	Integración de las habilidades vistas durante la aplicación del módulo	Calificación de 0 a 5 en la presentación de su idea emprendedora. Se valorará la actitud, manejo de público, la creatividad y la aplicabilidad de su propuesta a una necesidad real.	Presentar una actividad integradora, en la cual los estudiantes puedan poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de las 4 semanas de formación.	Idea de negocio o emprendimiento: En grupos de cinco estudiantes, deberán crear el nombre de una nueva empresa dentro de los sectores agropecuario, tecnológico, turístico, ecológico o de artesanías. Además, deberán definir su objetivo principal y los servicios que ofrecerán. La dinámica consiste en simular una entrevista con la empresa emergente, en la que cada miembro adoptará un rol específico (Gerente, Asesor de Ventas, Productor, Jefe de Comunicaciones y Periodista). Para presentar su propuesta, el grupo acompañará la entrevista con una cartelera creativa que respalde su idea de negocio.

Nota. Elaboración propia con base en (Relevance The Learning Company, s.f.).

El software estadístico elegido para la aplicación de la Prueba T-Student fue IBM SPSS Statistics, pues era necesario la función de muestras relacionadas. Lo anterior se debe a que fue imperativo comparar dos medidas del mismo grupo en diferentes momentos, y así determinar si hubo un cambio significativo. La primera muestra integró ambos grados junto a los resultados de sus conocimientos divididos en tres componentes (Power Skills, Habilidades de Negociación y Empoderamiento) antes de la aplicación del módulo; mientras que, la segunda correspondió a los resultados de aprendizaje después de la implementación.

La recopilación de ambas situaciones descritas en el párrafo anterior, se llevó a cabo mediante el uso de una encuesta estructurada (veinte preguntas de selección múltiple, con única respuesta) para recabar información y conocimientos. Además, los estudiantes solucionaron la misma prueba diagnóstica tanto antes como después del módulo.

Para entender el resultado esperado de la Prueba T-Student, cuando el p-valor es menor a 0,05 hay una diferencia significativa entre las medias de los dos grupos, es decir que sus promedios no son los mismos y esto manifestaría una diferencia contundente antes y después de la implementación del módulo.

Adicional a la Prueba T-Student, con el propósito de determinar un cambio entre los resultados iniciales y posteriores de la prueba diagnóstica, se usó una ecuación para medir la adopción de conocimientos de cada grado en términos porcentuales:

Ecuación 1

“Variación porcentual de la adopción de conocimientos por grado”

$$Variación = \left(\frac{\text{Promedio de notas post PD} - \text{Promedio de notas pre PD}}{\text{Promedio de notas pre PD}} \right) \times 100$$

Fuente: elaboración propia.

Nota. PD hace referencia a Prueba Diagnóstica.

Por otro lado, se empleó un KPI de tasa de impacto en el desempeño grupal, de tal forma que pudiera conocerse el porcentaje de rendimiento de los estudiantes durante y al terminar las sesiones del módulo. Entonces, la ecuación requirió tener conocimiento de dos aspectos explicados

abajo (**ecuación 2**), los cuales se determinaron mediante el uso de rúbricas de evaluación con calificación de 1,0 a 5,0.

Ecuación 2

“KPI Tasa de Impacto Grupal”

$$Tasa\ de\ Impacto = \left(\frac{Rendimiento\ Grupal\ Post\ Módulo - Rendimiento\ Grupal\ Pre\ Módulo}{Rendimiento\ Grupal\ Pre\ Módulo} \right) \times 100$$

Fuente: Elaboración propia.

- *Rendimiento Grupal Pre-módulo:* conocer no únicamente la adopción del conocimiento teórico, sino la forma de vincularlo en un contexto real, de modo que en cada sesión de clase se implementará un taller didáctico para determinar el grado de apropiación de lo aprendido, el cual tendrá un promedio de calificación cuantitativa grupal (de 1,0 a 5,0). La rúbrica de evaluación de cada sesión se visualiza en el **anexo 1**.

- *Rendimiento Grupal Post módulo:* el segundo aspecto es el promedio del curso en la nota obtenida con el proyecto integrador propuesto, donde se evaluará la puesta en práctica de los conocimientos teóricos aprendidos. La rúbrica de evaluación del proyecto integrador se visualiza en el **anexo 1**.

Hipótesis de la investigación

- ***Hi:*** la diferencia entre los presaberes y post saberes con la implementación del módulo, son positivos y su nivel de significancia con la Prueba T-Student es inferior a 0,05; y la variación porcentual de la adopción de conocimientos fue superior al 5%. Además, la participación de los estudiantes en las sesiones del módulo, se ve reflejada en una tasa de impacto grupal superior al 0% en al menos dos grupos, demostrando un rendimiento satisfactorio en los estudiantes.

- ***H0*** (nula): el nivel de significancia calculado con la Prueba T-Student es igual o superior a 0,05, por lo que no hubo cambios en el aprendizaje los estudiantes después de la implementación del módulo, ni una variación porcentual de adopción de conocimientos superior al 5%. La tasa de impacto grupal tampoco superó el 0% en ningún grupo.

Tratamiento de indicadores

Carlos Sabino define a la investigación descriptiva en su obra el proceso de investigación (1992) como “el diseño que tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información comparable con la de otras fuentes” (Alban et al., 2020).

En este proyecto, uno de los objetivos específicos es justamente hacer un diagnóstico de los requerimientos de capacitación en la muestra elegida, por lo que se describirá el estado inicial de necesidades de aprendizaje en los estudiantes de grado décimo y undécimo. Además, al enfocarse en este grupo homogéneo, el diseño descriptivo faculta el análisis detallado y sistemático de sus características.

Desde otro punto, es también usado un diseño aplicado, en virtud del resultado bidireccional que permite alcanzar: parte de la aplicación de unos saberes adquiridos a priori, pero que se nutre a posteriori de unos conocimientos al implementar y sistematizar la práctica (Castro Maldonado, 2023). Así mismo, se dividirá el proceso de aplicación en dos etapas: primero es necesario comprender las necesidades auténticas de los jóvenes (fuente primaria), en comparación al contenido temático del módulo; luego de su implementación, se evaluará su efectividad en crear una solución pedagógica para la muestra en cuestión.

Técnicas y procedimientos

Información secundaria

Dando respuesta al primer objetivo específico planteado, se recolectará en un primer momento la información secundaria a través de la base de datos proporcionada por el CRAI, motores de búsqueda en línea (Scopus, Science Direct, Taylor & Francis, Mendeley, entre otras), y encuestas descriptivas para analizar el diagnóstico de las necesidades de aprendizaje en los grupos; entonces estas, serán dirigidas al coordinador académico, la psico orientadora, y los directores de curso en los grados décimo y undécimo. Las preguntas de la encuesta serán cerradas, del tipo diferencial semántico y preguntas de selección múltiple; sobre la importancia del liderazgo, las estrategias didácticas en el aula y el grado de desarrollo de las habilidades en los estudiantes (habilidad limitada o dominada).

Tabla 3. “*Ficha técnica del instrumento de recolección secundaria (Necesidades de capacitación)*”

Concepto	Descripción
Objetivo del instrumento	Conocer las necesidades de aprendizaje en los grados décimo y undécimo; desde la perspectiva de quienes estructuran y enseñan el plan de estudios en la institución seleccionada. Las preguntas serán sobre la importancia del liderazgo, estrategias didácticas en el aula y el grado de desarrollo de las habilidades en los estudiantes (habilidad limitada o dominada).
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.
Tipos de preguntas	Escala de diferencial de diferencial semántico (9 preguntas) Selección múltiple (2 preguntas).
Método de selección de la muestra	No probabilístico por conveniencia.
Periodo de aplicación	Primer semestre del 2025.

Fuente: elaboración propia.

Información primaria

En continuidad al mismo primer objetivo específico, las encuestas descriptivas serán dirigidas a todos los estudiantes de decimo y undécimo; las preguntas de la encuesta de diagnóstico serán de escala Likert, selección y opción múltiple; acerca del reconocimiento de ciertos temas (habilidades de negociación, empoderamiento y power skills), aspiración luego de la secundaria, habilidades que consideran importantes, liderazgo y estrategias didácticas en el aula.

En el caso del cuarto objetivo específico, la información será obtenida por medio de encuestas longitudinales (Sampieri et al., 2017) con preguntas cerradas, que los jóvenes de grado décimo y undécimo responderán en dos momentos de aplicación: antes y después de la implementación del módulo. Las preguntas estarán divididas en tres secciones (Habilidades de Negociación, Power Skills y Empoderamiento): alrededor de 20 preguntas de opción múltiple, con una calificación máxima de 5,0. Sumado a lo previamente señalado, la primera parte justifica los ejes temáticos elegidos dentro de la estructuración de las sesiones de clase junto al contenido preliminar del módulo; en cambio la segunda, evalúa el desempeño e impacto que tiene el contenido en los estudiantes.

Tabla 4. “*Ficha técnica del instrumento de recolección primaria (Necesidades de capacitación)*”

Concepto	Descripción
<i>Objetivo del instrumento</i>	Conocer las necesidades de aprendizaje en los grados décimo y undécimo, de tal forma que pueda diseñarse el módulo bajo estos resultados y la perspectiva de los directivos.
<i>Población</i>	Institución Educativa Integrado Cóbbita.
<i>Muestra</i>	Totalidad de los estudiantes matriculados en décimo y undécimo.
<i>Método de recolección</i>	Encuesta estructurada.
<i>Tipos de preguntas</i>	Escala Likert (tres secciones, con 4 ítems por evaluar cada una) Selección múltiple (3 preguntas). Única opción (1 pregunta).
<i>Método de selección de la muestra</i>	No probabilístico por conveniencia.
<i>Periodo de aplicación</i>	Primer semestre del 2025.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5. “*Ficha técnica del instrumento de recolección primaria (insumo Prueba T-Student)*”

Concepto	Descripción
<i>Objetivo del instrumento</i>	Diagnosticar antes y después los conocimientos que poseen los estudiantes tanto de grado décimo como undécimo; sobre Power Skills, Habilidades de Negociación y Empoderamiento.
<i>Población</i>	Institución Educativa Integrado Cóbbita.
<i>Muestra</i>	Totalidad de los estudiantes matriculados en décimo y undécimo.
<i>Método de recolección</i>	Encuesta estructurada.
<i>Tipos de preguntas</i>	Selección múltiple (20 preguntas).
<i>Método de selección de la muestra</i>	No probabilístico por conveniencia.
<i>Periodo de aplicación</i>	Primer semestre del 2025. Primera aplicación (febrero) Segunda aplicación (abril)

Fuente: elaboración propia.

Muestra

La elección de las unidades holísticas no dependió de un cálculo probabilístico, sino por el contrario partió de la posibilidad de acceso a esa población gracias al contexto de los investigadores con la institución, tal como lo describe Sampieri et al. (2017) “el procedimiento (...) depende de las decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores (...), la homogeneidad de las unidades estudiadas y de la contribución que se piensa hacer con ella”. Como se dijo antes, el desempleo juvenil, la problemática aparente de habilidades comunicativas de los jóvenes y el sector rural al que en su mayoría pertenecen los estudiantes dentro de este estudio de

caso; sustentan la elección intencional de la muestra, compuesta por la totalidad de los estudiantes que cursan los grados décimo y undécimo. Los estudiantes de los grados nombrados cuentan con matrícula vigente y son quienes están próximos a graduarse; por tanto, se enfrentarán a un contexto laboral o de educación superior. Es importante mencionar que, el número de participantes de la muestra no responde a la exclusión de algún estudiante según un criterio especial.

Diseño de Módulo

El diseño del módulo y selección de actividades didácticas de aprendizaje, dependieron de los resultados de la primera aplicación de encuestas, que se describen a profundidad en los resultados de esta investigación. De igual modo, en la tabla 2 de la operacionalización de variables, se describe el objetivo, contenido y actividades programadas durante las clases.

Desarrollo y resultados de la investigación

Resultados de encuestas estructuradas: Necesidades de capacitación

Grado décimo

Refiriéndonos a la dimensión de las habilidades de negociación, en los 89 estudiantes de grado décimo se muestra un incipiente desarrollo de las mismas. Un 43,82% adoptan una posición neutral en su capacidad para encontrar soluciones que beneficien a ambas partes, es decir, una postura de cierta inseguridad a la hora de hacer una negociación. Un 41,57% afirma que puede gestionar conflictos sin afectar negativamente a los demás y el 58,43% que puede trabajar bien en equipo, pero las supuestas fortalezas no son sin embargo garantías de plena confianza en la capacidad misma para abordar todo conflicto.

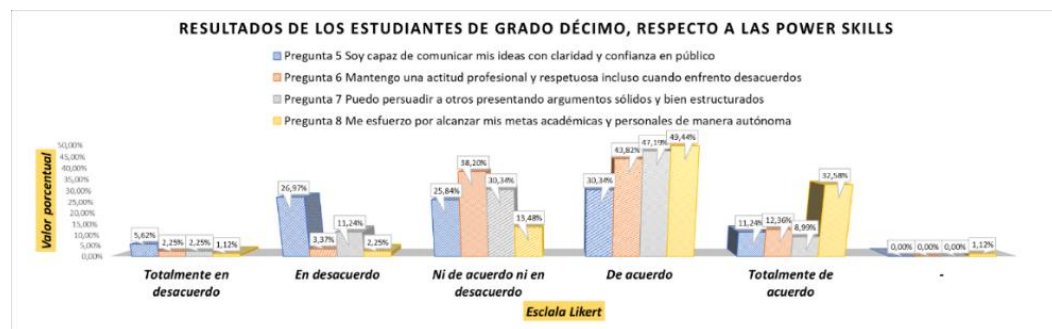
Gráfica 1. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Habilidades de Negociación en grado décimo”



Fuente: elaboración propia.

En el contexto del desarrollo de habilidades interpersonales y habilidades profesionales, los resultados permiten identificar fortalezas y áreas de mejora en las Power Skills. Un 26,97% presenta dificultades para comunicar ideas con claridad en público, revirtiendo su rendimiento tanto académico como profesional, y explica en parte la neutralidad del 38,20% respecto a su capacidad para gestionar desacuerdos con profesionalismo. En cuanto a la persuasión, el 47,19% afirma poder presentar argumentos sólidos, aunque aún hay margen de mejora, considerando que un 30,34% se muestra neutral y un 13,49% en desacuerdo total o parcial. Finalmente, el 49,44% de los estudiantes se esfuerzan por alcanzar sus metas de forma autónoma.

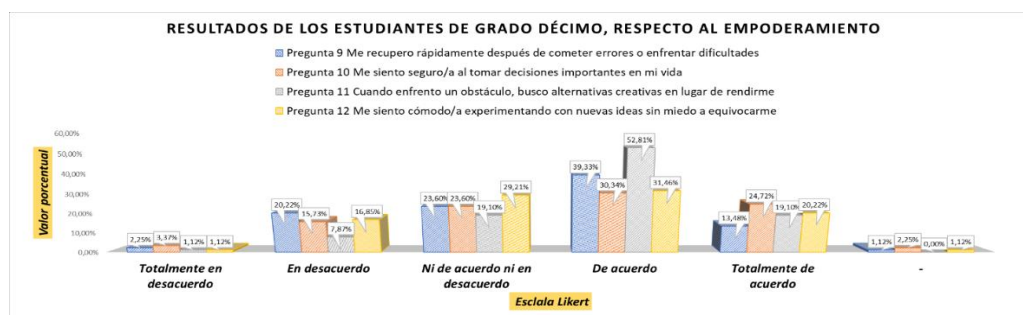
Gráfica 2. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Power Skills, en grado décimo”



Fuente: elaboración propia.

Se consideraron, además; elementos de resiliencia y toma de decisiones. El 52,81% busca soluciones creativas, pero solo el 39,33% se recupera adecuadamente tras equivocarse, y un 22,49% tiene grandes dificultades para hacerlo, lo que refleja una limitada resiliencia emocional. Esto se relaciona con las Habilidades de Negociación, debido a que el estudiante además de sentir que gestiona deficientemente la solución de un problema; le cuesta sobreponerse a esa dificultad, amplificando su sentimiento de culpabilidad o estancamiento.

Gráfica 3. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Empoderamiento, en grado décimo”



Fuente: elaboración propia.

Asimismo, el 23,60% se encuentra en una posición neutra respecto a la confianza al tomar decisiones importantes, y el 29,21% mantiene esa misma postura al probar nuevas ideas sin temor a equivocarse, lo que sugiere que cerca de 1 de cada 4 estudiantes no están del todo seguros en estas variables, hecho que pudiese influir en su capacidad para afrontar los desafíos con confianza. Pero la incomodidad a experimentar (17,97%) y la inseguridad en la toma de decisiones (19,1%)² reflejadas en la segunda y cuarta afirmación, sugieren una baja autoestima y autoconfianza en grado décimo.

Con respecto al enfoque de aprendizaje, el 61,86 % de los estudiantes de grado décimo deseaba ingresar a la universidad al terminar el colegio, implicando que la educación superior es la principal aspiración para la mayoría, por lo que sería una orientación académica significativa por parte del colegio. En cuanto a la percepción del liderazgo, el 43,41 % lo asoció con el desarrollo de la autoconfianza y el 21,71 % con el trabajo en equipo, considerándolo, así como una forma de crecimiento individual que fomenta el trabajo colaborativo (**ver tabla 3**).

Tabla 6. “Resultados sobre el componente de enfoque de aprendizaje en grado décimo”

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE: GRADO DÉCIMO					
Aspiración	Ingresar a la Universidad	Empezar a trabajar	Iniciar un emprendimiento		No estoy segur@ todavía
%	61,86%	12,37%	11,34%		14,43%
Importancia del Liderazgo	Desarrollar la confianza en uno mismo	Fomentar el trabajo en equipo	Mejorar las habilidades de comunicación	Inspirar a otros	Te prepara para el futuro
%	43,41%	21,71%	0,00%	13,95%	20,93%

² Los porcentajes corresponden a la suma de las opiniones en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.

<i>Habilidades para el desarrollo personal, social y laboral</i>	<i>Resolver conflictos</i>	<i>Persuadir al otro</i>	<i>Comunicarme correctamente con los demás</i>	<i>Saber Manejar al público</i>	<i>Trabajo en Grupo</i>	<i>Pensar de manera inteligente en diferentes situaciones</i>	<i>Dar a entender mis ideas</i>
%	15,38%	3,85%	23,96%	13,02%	12,72%	15,38%	15,68%
<i>Estrategias en el aula</i>	<i>Juego de roles/debates</i>	<i>Toma de decisiones por equipos</i>	<i>Mapas conceptuales</i>	<i>Estudios de Caso</i>	<i>Juegos Educativos</i>	<i>Otro</i>	
%	31,79%	15,90%	4,10%	15,38%	32,82%	0,00%	

Fuente: elaboración propia.

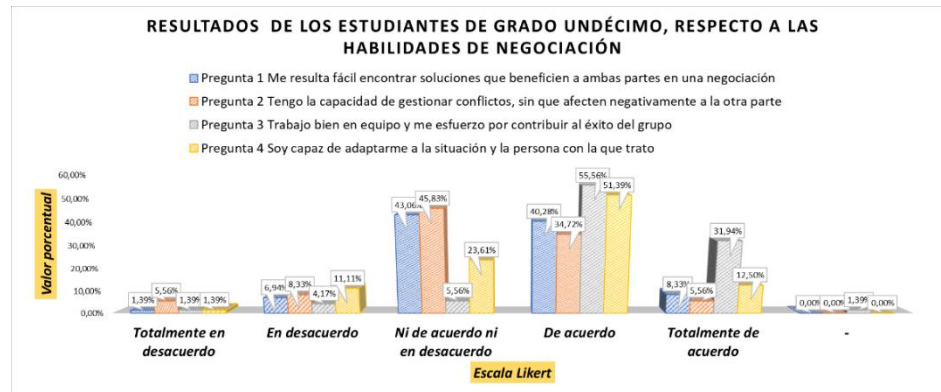
Los resultados muestran que la comunicación es la habilidad más valorada (23,96%), especialmente la interacción con otros, mientras que la expresión de ideas (15,68%) se percibe más como herramienta social que de autoconfianza. El pensamiento estratégico y la resolución de conflictos (15,38 %) son apreciados, pero menos prioritarios.

Respecto a las estrategias en el aula, los juegos educativos fueron los más preferidos (32,82 %), seguidos por juegos de roles y debates (31,79 %), y en menor medida la toma de decisiones por equipos (15,90 %). Es clara la inclinación por metodologías dinámicas e interactivas, pero igualmente hubo una mayor porción de aprendizaje individual o competitivo, en vez de la toma de decisiones en grupo.

Grado undécimo

Teniendo en cuenta que había 71 alumnos de grado undécimo, casi la mitad de los estudiantes reflejaron no estar seguros de saber encontrar soluciones beneficiosas en la negociación ni cómo gestionar un conflicto sin afectar a la contraparte. Sumado a lo anterior, si bien el 55,56% afirma trabajar bien en equipo (evidenciando una predisposición positiva hacia la colaboración); el desacuerdo total o parcial (12,49%) junto a la inseguridad (23,61%) de contar con una buena adaptabilidad al entorno, fue más marcada en este grado.

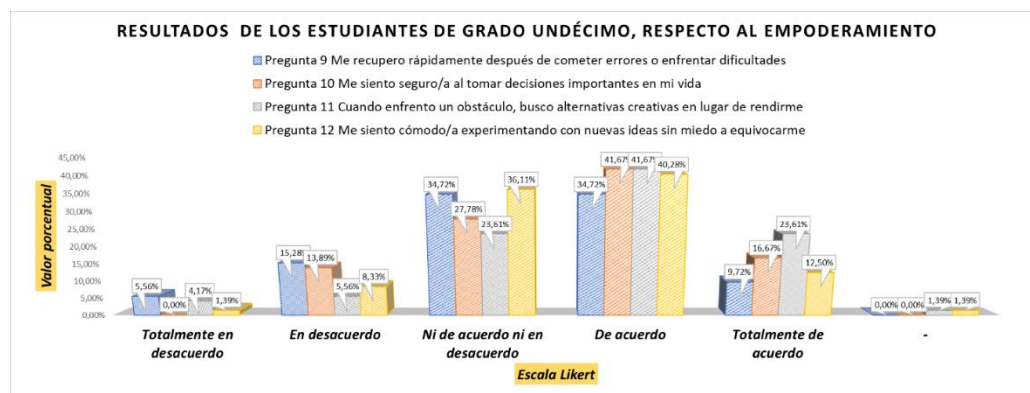
Gráfica 4. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Habilidades de Negociación en grado undécimo”



Fuente: elaboración propia.

De hecho, los resultados antes encontrados se confirmaron con la sección de Empoderamiento Juvenil, porque pese a que el 41,7% estudiantes prefieren explorar alternativas creativas ante los obstáculos, tan sólo el 34,7% muestra una rápida recuperación tras cometer errores, siendo ineficiente su gestión ante la frustración. Inclusive, cerca de 1 de cada 3 estudiantes no tiene plena seguridad al tomar decisiones importantes, y una proporción similar 36,11% duda al experimentar con nuevas ideas por temor a equivocarse. Aunque los estudiantes muestran iniciativa para resolver problemas; su confianza y resiliencia aún presenta desafíos.

Gráfica 5. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Empoderamiento en grado undécimo”

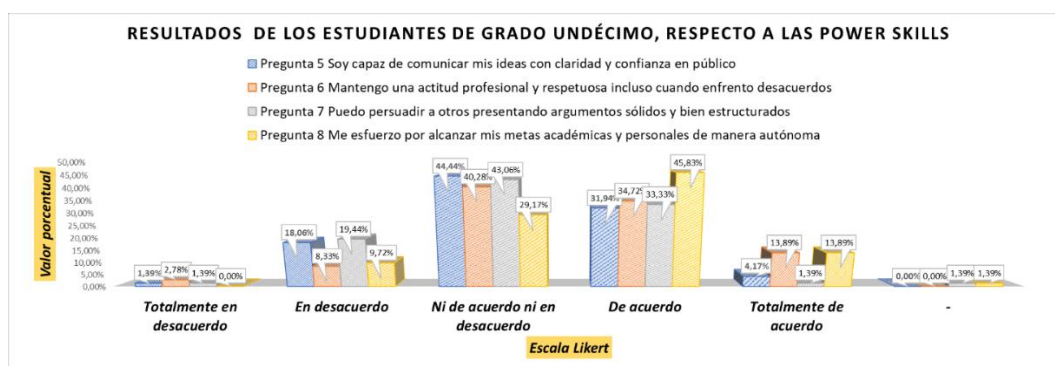


Fuente: elaboración propia.

Desde el punto de vista de las Power Skills, sólo el 33,33% se consideró medianamente persuasivo y el 45,83% hace uso activo de su autonomía al alcanzar cualquier tipo de meta;

poniendo en manifiesto que la argumentación y la autodisciplina son más bajas, comparado con decimo (ver tabla 4). Además, alrededor del 18,06% de los alumnos presentó serias dificultades para comunicar en público con confianza y un 40,28% duda de que su actitud sea profesional y respetuosa ante un desacuerdo; constatando que este grado presenta debilidades notorias en la comunicación, autoconfianza y en la resolución de desacuerdos.

Gráfica 6. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados del componente de Power Skills en grado undécimo”



Fuente: elaboración propia.

Tabla 7. “Comparación de la capacidad de persuasión y la autonomía entre grado decimo y undécimo”

Power Skills	10°	11°
<i>Persuasión</i>	56,18% cree que es persuasivo.	34,74% cree que es persuasivo.
<i>Autonomía</i>	82,02% se esfuerza por alcanzar sus metas.	59,72% se esfuerza por alcanzar sus metas.

Fuente: elaboración propia.

Nota. los porcentajes corresponden a la sumatoria de las opiniones de acuerdo y totalmente de acuerdo.

Por otro lado, aproximadamente 2 de cada 3 estudiantes ya han elegido su rumbo hacia la educación superior, lo que da cuenta de una alta valoración de la formación universitaria como vía para el desarrollo profesional y personal. Entre las habilidades clave para el desarrollo personal, social y laboral percibidas por los estudiantes, la comunicación es la más valorada 23,93%, seguida del pensamiento estratégico 20,51% y la resolución de conflictos 15,38%.

Asimismo, la inclinación del liderazgo como herramienta de crecimiento personal fue más marcada frente a la interacción social. Considerando, por último, el aprendizaje dentro del aula;

los juegos educativos (34%) y los juegos de roles/debates (32,7%) fueron los más preferidos (**ver tabla 5**).

Tabla 8. “Resultados sobre el componente de enfoque de aprendizaje en grado undécimo”

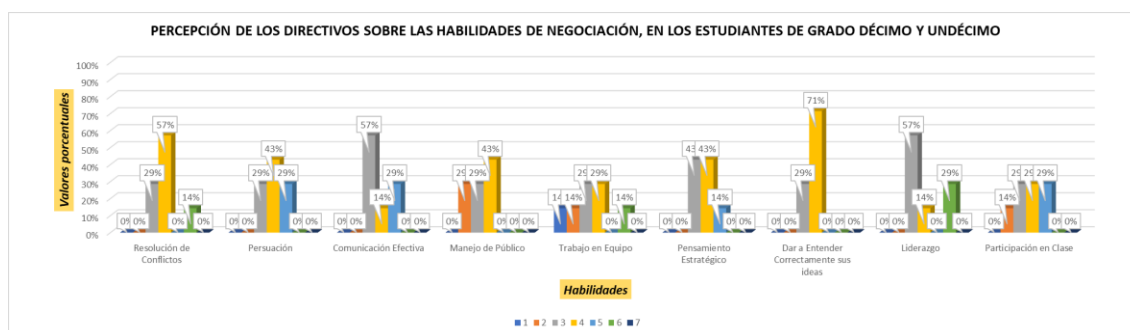
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE: GRADO UNDÉCIMO							
<i>Aspiración</i>	<i>Ingresar a la Universidad</i>	<i>Empezar a trabajar</i>	<i>Iniciar un emprendimiento</i>		<i>No estoy segur@ todavía</i>		
%	64,94%	18,18%	2,60%		14,29%		
<i>Importancia del Liderazgo</i>	<i>Desarrollar la confianza en uno mismo</i>	<i>Fomentar el trabajo en equipo</i>	<i>Mejorar las habilidades de comunicación</i>	<i>Inspirar a otros</i>	<i>Te prepara para el futuro</i>		
%	32,86%	13,57%	27,14%	7,86%	18,57%		
<i>Habilidades para el desarrollo personal, social y laboral</i>	<i>Resolver conflictos</i>	<i>Persuadir al otro</i>	<i>Comunicarme correctamente con los demás</i>	<i>Saber Manejar al público</i>	<i>Trabajo en Grupo</i>	<i>Pensar de manera inteligente en diferentes situaciones</i>	<i>Dar a entender mis ideas</i>
%	15,38%	4,27%	23,93%	13,25%	11,54%	20,51%	11,11%
<i>Estrategias en el aula</i>	<i>Juego de roles/debates</i>	<i>Toma de decisiones por equipos</i>	<i>Mapas conceptuales</i>	<i>Estudios de Caso</i>	<i>Juegos Educativos</i>	<i>Otro</i>	
%	32,67%	19,33%	3,33%	10,00%	34,00%	0,67%	

Fuente: elaboración propia.

Directivos

En la sección 1, le fue solicitado a la muestra que definiera el grado de apropiación de las habilidades de los estudiantes de grado décimo y undécimo, en una escala de 1 a 7. En general, las habilidades cuentan con un grado de apropiación limitado, siendo más notorio en trabajo en equipo, participación en clase y manejo de público, por sus puntuaciones más bajas.

Gráfica 7. “Diagrama de columnas agrupadas, sobre los resultados de los directores de grado, el coordinador académico y la psico orientadora”



Fuente: elaboración propia.

En los casos de la **comunicación efectiva**, el **liderazgo**, **dar a entender las ideas** y el **pensamiento estratégico**; la muestra tuvo una opinión más uniforme, por lo que son los resultados más inquietantes de la sección porque concuerdan en ubicar esas habilidades en un nivel 3 o 4 y ello significaría que es muy bajo el nivel de apropiación de tales capacidades (ver **tabla 6**). Añadido a lo anterior, consideraron que el pensamiento crítico, la creatividad competencia emocional y las habilidades comunicativas eran importantes debido a que los estudiantes no forjan su criterio personal sino dependen de la opinión del instructor (falta de argumentación), suelen hacer únicamente lo pedido en una tarea y tienen dificultad para gestionar sus emociones.

Tabla 9. “Resultados de la sección 1 en la encuesta de los directivos”

Nivel de Apropiación	Trabajo en Equipo	Participación En Clase	El Manejo De Público	La Comunicación Efectiva	Dar Entender Las Ideas	Pensamiento Estratégico	Liderazgo	Resolución De Conflictos	Persuasión
2	14.29%	14.29%	28.57%	-	-	-	-	-	-
3	14.29%	28.57%	28.57%	57.14%	28.57%	42.86%	57.14%	28.57%	28.57%
4	28.57%	28.57%	42.86%	14.29%	71.43%	42.86%	14.29%	57.14%	42.86%
5	28.57%	28.57%	-	28.57%	-	14.29%	-	-	28.57%
6	-	-	-	-	-	-	28.57%	14.29%	-

Fuente: elaboración propia.

Justamente por antes descrito, las estrategias didácticas como el juego de roles (31,25%), los debates (25%) y la toma de decisiones por equipos (18,75%); les parecen las más idóneas para la aplicación del módulo. Por otro lado, el 40% opinó que el liderazgo es importante en función de

las habilidades de comunicación; mientras el 60% restante, se repartió en partes porcentuales iguales entre trabajo colaborativo, autoestima y herramienta útil para el futuro.

Resultados integrados de la Prueba T-Student y KPI de Tasa de Impacto

Respecto al nivel de significancia manifestado tanto en grado décimo y undécimo, gracias a la aplicación del módulo sobre Habilidades de Negociación, Power Skills y Empoderamiento; el umbral estuvo por debajo de lo pre establecido para la Prueba T-Student ($p\text{-valor} < 0,05$), donde grado décimo y undécimo obtuvieron 0,00001530 y 0,00031259 respectivamente (ver tabla 7 y 8), significando que, evidentemente los estudiantes lograron mejores calificaciones luego de recibir las sesiones de formación y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 10. “Resultados de la Prueba T-Student en grado décimo”

Prueba de muestras emparejadas									
Diferencias emparejadas									
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	Nota Pre Módulo - Nota Post Módulo	-,33187	,69232	,07257	-,47605	-,18769	-4,573	90	,00001530

Fuente: elaboración propia, mediante el software IBM SPSS Statistics 26.

Tabla 11. “Resultados de la Prueba T-Student en grado undécimo”

Prueba de muestras emparejadas									
		Diferencias emparejadas							
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	Nota Pre Módulo - Nota Post Módulo	-,32754	,71618	,08622	-,49958	-,15549	-3,799	68	,00031259

Fuente: elaboración propia, mediante el software IBM SPSS Statistics 26.

Agregado a lo anterior, la adopción de conocimientos (**ecuación 1**) varió dependiendo el grado y el grupo al que pertenecían los estudiantes. En grado décimo, hubo una mejora de desempeño del 9,4% en las calificaciones luego de aplicar el módulo, teniendo una nota promedio inicial de 3,2 y final de 3,5. Por su parte, en grado undécimo el desempeño progresó en un 9,1%, con una nota promedio inicial de 3,3 y final de 3,6.

Desde otro enfoque, el rendimiento grupal calculado con el KPI (**ecuación 2**) para los tres grupos de décimo, abarcó porcentajes del -6,9%, -10,4% y -8% (**ver tabla 12**). La razón de su valor negativo es porque, pese a una adopción teórica satisfactoria, es notorio que en la práctica real (pitch de negocios) existen falencias en la fluidez del lenguaje, creatividad de diseño gráfico, interpretación de roles y comunicación efectiva.

Tabla 12. “Cálculo del KPI de rendimiento grupal en grado décimo”

GRUPO	SESIÓN	NOTA GRUPAL	PROMEDIO DE NOTA GRUPAL	PROMEDIO DE NOTAS DEL PROYECTO INTEGRADOR	KPI (%)
10-1	1	5,0	4,7	4,4	-6,9
	2	4,5			
	3	5,0			
	4	4,4			
10-2	1	4,8	4,8	4,3	-10,4
	2	5,0			
	3	4,7			
	4	4,7			
10-3	1	5,0	5	4,6	-8,0
	2	5,0			
	3	5,0			
	4	5,0			

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, los dos grupos de grado undécimo tuvieron porcentajes del 0% y 10,8% (**ver tabla 13**). Los valores positivos reflejan que las habilidades intrínsecas al módulo implementado, alcanzaron un desarrollo más profundo a la hora de llevar a cabo una inmersión simulada y oral. Asimismo, se sugiere ahondar en el juego de roles, fluidez del lenguaje, innovación, coherencia argumentativa, creatividad y trabajo en equipo.

Tabla 13. “Cálculo del KPI de rendimiento grupal en grado undécimo”

GRUPO	SESIÓN	NOTA GRUPAL	PROMEDIO DE NOTA GRUPAL	PROMEDIO DE NOTAS DEL PROYECTO INTEGRADOR	KPI (%)
11-1	1	3,8	4,5	4,5	0
	2	5,0			
	3	4,2			
	4	5,0			
11-2	1	4,4	4,2	4,6	10,8
	2	5,0			
	3	4,6			
	4	2,6			

Fuente: elaboración propia.

Discusión de resultados

Con referencia al primer objetivo, era de suma importancia la identificación previa de las necesidades de capacitación mediante las encuestas estructuradas, porque en concordancia con Susan Kippels (2023) y (Salcedo et al., 2023), el entendimiento del contexto rural de la institución y las debilidades de los estudiantes seleccionados, son propias de su entorno y deben poder tener un impacto medible. Además, tal como lo planteó (Fuentes et al., 2021), la evolución de las habilidades estudiadas requería de una comprensión de impacto en el tiempo, porque otorga mayor relevancia a los descubrimientos realizados. En ese sentido, la aplicación de pruebas diagnósticas y la Prueba T-Student, representan una mejora implementada en la presente investigación.

Al igual que Yuan (2021), los siguientes dos objetivos sobre el diseño e implementación del módulo educativo, coincidieron en que las dinámicas dieran prioridad a la reflexión grupal, y esto servía de insumo a los temas explicados durante las sesiones brindadas. Por ejemplo, posterior al debate de la primera clase aprendieron la reflexión sumativa, una técnica para superar el momento de tensión en un debate y proceder a convencer al público, legitimando la sensibilidad por la opinión del otro y teniendo conciencia de la comunidad.

Asimismo, la estructura base de la clase respondió a cuatro premisas clave: priorizar la comunicación en sus diversas dimensiones (asertiva, profesional, persuasiva, mediadora, y creativa); responder a la carencia de habilidades de empatía, seguimiento curiosidad e impulso

identificadas en la región de América del Sur según la evaluación de SHL Universal Competency Assessment (2023), crear simulaciones prácticas centradas en las habilidades requeridas en el entorno empresarial (proyecto integrador), tal como lo aplicó Laine et al. (2019); e implementar la pedagogía afectiva sugerida por Caro (2023), al notar sus efectos positivos en la autorrealización de los estudiantes.

No obstante, considerando el impacto de las habilidades blandas en los entornos laborales, su papel en la construcción de sociedades íntegras, la deficiencia de herramientas socioemocionales en los jóvenes tras la pandemia, y el proceso de maduración adolescente descrito por Chamba et al. (2023), Millones (2022) y Susan Kippels (2023), así como las falencias evidenciadas en la muestra tras la aplicación del módulo, se hace necesario implementar más sesiones experienciales, juegos de rol y estudios de caso antes de que los estudiantes egresen del colegio. Lo anterior, unido los resultados de los directivos, permite un mejor rendimiento académico del grupo, propicia ambientes seguros de discusión, reduce el estrés, facilita la inserción a la universidad, y genera que cada uno forje un criterio propio (sin ayuda del instructor).

Este módulo educativo es un gran aporte a la pedagogía en la educación media, en tanto abarca a las Power Skills bajo el enfoque de los Negocios y la demanda de los empresarios; comprendió las necesidades de aprendizaje presentes en el contexto de sus aprendices y especialmente trató al estudiante como el protagonista principal, un agente de cambio inmerso en simulaciones prácticas para la vida.

Conclusiones

A partir de la aplicación de las encuestas estructuradas a los estudiantes y directivos de la Institución Educativa Integrado Cómbita; se identificó que habilidades de negociación (toma de decisiones, adaptabilidad al entorno y la resolución de conflictos), Power Skills (persuasión, comunicación efectiva, autonomía y orientación al logro), la resiliencia y la autoconfianza; eran incipientes en los estudiantes. Tal vez el descubrimiento más importante fue que en el alumnado no siempre la disposición a encontrar soluciones creativas, se traduce en resiliencia emocional y gestión eficiente de la frustración.

Asimismo, los resultados del diagnóstico permitieron definir el enfoque de aprendizaje, especialmente teniendo en cuenta la apreciación de los directivos, respecto a que los estudiantes

tenían dificultad para definir un criterio propio y regular sus emociones. Por ello se procuró abarcar metodologías dinámicas, integradoras y de participación activa. De hecho, en la implementación del módulo, los juegos educativos junto al juego de roles resultaron ser mucho más ilustrativos e interesantes para los estudiantes como mecanismo de aprendizaje.

Con lo antes especificado, el módulo entonces, constó de cuatro sesiones teórico-prácticas: resolución de conflictos y adaptabilidad al entorno, pensamiento estratégico y toma de decisiones, comunicación efectiva, argumentación y persuasión, Motivación, liderazgo y resiliencia. Cada clase partió de una estructura común, donde primero era dada la clase magistral (uso de recursos digitales, videos, podcast, entre otros), luego el desarrollo de una actividad práctica (premiación) y finalizaba con una retroalimentación.

Posterior a las sesiones descritas, la evaluación cuantitativa ejecutada mediante encuestas estructuradas y la aplicación de la Prueba T-Student demostraron una diferencia significativa entre los conocimientos previos y posteriores al módulo, con p-valor muy por debajo del umbral de 0,05. Esto confirmó que el módulo tuvo un impacto positivo en el desarrollo de Habilidades de Negociación y Power skills.

Para finalizar, los estudiantes mostraron mejoras en indicadores de empoderamiento y desempeño académico relacionado con las sesiones de clase y el proyecto integrador, aunque se identificaron diferencias entre grados, siendo mayor la apropiación práctica de estas habilidades en grado undécimo. Estas evidencias sugieren que los estudiantes estarán más capacitados para aplicar las competencias aprendidas tanto en su entorno escolar como en futuras situaciones personales o profesionales.

Recomendaciones

La implementación del módulo educativo permitió que los estudiantes de grado décimo y undécimo pusieran en práctica la teoría adquirida en las sesiones sobre Habilidades de Negociación, Power Skills y Empoderamiento; tanto en escenarios simulados como reales. Las metodologías activas escogidas como juegos de roles, debates y el pitch de negocios favorecieron una participación significativa, donde se evidenció un progreso en su autoconfianza y habilidades interpersonales. Realmente los estudiantes estuvieron agradecidos por haber aprendido temáticas poco suministradas a ellos con regularidad, y se sintieron muy a gusto con las capacidades de

enseñanza de los monitores. Aunque la adopción teórica fue positiva, algunos grupos, especialmente en décimo, mostraron retos en la aplicación práctica, indicando que se deben seguir fortaleciendo competencias como la comunicación efectiva, la creatividad y la fluidez en la interacción oral.

Anexos

Anexo 1

Las sesiones de clase fueron aplicadas actividades prácticas, donde el desempeño se midió a partir de una serie de rúbricas con criterios objetivos y niveles de logro (1.0 a 5.0). Para asignar la calificación, los investigadores reunían sus percepciones y experiencias con cada grupo. Es importante remarcar, que las calificaciones grupales y del proyecto integrador fueron el insumo para el cálculo del KPI de la ecuación 2 (los resultados se muestran en el **anexo 3**).

Tabla 14. “Rúbrica de evaluación de la sesión 1”

RÚBRICA DE EVALUACIÓN SESIÓN 1					
Criterio	5.0 - 4.6 (Excelente)	4.5 - 4.0 (Bueno)	3.9 - 3.0 (Aceptable)	2.9 - 1.0 (Insuficiente)	Nota
Análisis del Caso	Comprende el problema, actores y contexto con profundidad.	Comprende el problema con pocos errores.	Presenta ideas generales sin profundidad.	Hay confusión o no comprende el caso.	
Argumentación	Argumentos sólidos, coherentes y fundamentados.	Argumentos adecuados con algunos vacíos.	Argumentos poco desarrollados.	Argumentos vagos o irrelevantes.	
Propuesta de Solución	Solución creativa, viable y con consenso.	Solución viable pero con limitaciones.	Solución poco clara o débil.	No propone solución adecuada.	
Trabajo en Equipo	Participación equitativa y colaboración evidente.	Buena colaboración con poca desigualdad.	Poca coordinación en el grupo.	Uno o dos miembros hacen todo el trabajo.	
Respeto por las Reglas	Respeto todos los turnos, lenguaje y normas.	Interrumpe ocasionalmente, lenguaje adecuado.	Varias interrupciones o falta de respeto sutil.	No respetan normas, interrupciones constantes.	
Capacidad de Réplica	Refuta con lógica, respeto y argumentos sólidos.	Refuta con lógica pero le falta profundidad.	Responde con dificultad o con apoyo externo.	No logra contraargumentar o evade.	
Nota Final					

Nota. Elaboración propia.

Tabla 15. “Rúbrica de evaluación de la sesión 2”

RÚBRICA DE EVALUACIÓN SESIÓN 2					
Criterio	5.0 - 4.6 (Excelente)	4.5 - 4.0 (Bueno)	3.9 - 3.0 (Aceptable)	2.9 - 1.0 (Insuficiente)	Nota
Comprensión y Uso de Códigos	Aplican códigos correctamente y sin errores.	Usan correctamente los códigos con uno o dos errores leves.	Usan códigos pero con varios errores o confusión.	No comprenden los códigos o no los aplican correctamente.	
Desempeño del Rol	Cada integrante cumple de manera clara y eficaz su rol.	Roles bien asumidos aunque uno o dos podrían mejorar.	Dificultad en asumir completamente el rol.	Confusión total en los roles o desinterés.	
Coordinación Grupal	Demuestran excelente sincronización y colaboración entre los tres roles.	Coordinación fluida con algunas interrupciones.	Coordinación básica con señales confusas.	Desorganización evidente o nula cooperación.	
Actitud, Respeto y Participación	Participan con entusiasmo, respetan normas y compañeros.	Buena disposición y respeto, con algunas distracciones.	Participación mínima o actitudes pasivas.	Falta de respeto o desinterés en la actividad.	
Nota Final					

Nota. Elaboración propia.

Tabla 16. “Rúbrica de evaluación de la sesión 3”

RÚBRICA DE EVALUACIÓN SESIÓN 3					
Criterio	5.0 - 4.6 (Excelente)	4.5 - 4.0 (Bueno)	3.9 - 3.0 (Aceptable)	2.9 - 1.0 (Insuficiente)	Nota
Argumentación de Venta	Argumentos claros, creativos, convincentes y bien estructurados.	Argumentos adecuados, con buena coherencia.	Argumentos básicos o poco desarrollados.	Argumentos débiles o ausentes.	
Técnicas Persuasivas	Usa varias técnicas de forma efectiva y creativa.	Usa al menos una técnica con buenos resultados.	Uso limitado o confuso de técnicas.	No se evidencian técnicas persuasivas.	
Claridad del Mensaje	El mensaje es claro y cautivador.	El mensaje es comprensible y enfocado.	El mensaje se entiende parcialmente.	El mensaje es confuso o incompleto.	
Cumplimiento de la Condición	Integra la condición con naturalidad y humor, sin afectar la venta.	Integra la condición de manera adecuada.	Integra la condición parcialmente o de forma forzada.	No incorpora la condición o lo hace de forma inapropiada.	
Interacción con el Público	Maneja preguntas con seguridad, improvisación y conexión con el público.	Responde bien, aunque con algo de inseguridad.	Muestra dificultad para responder o improvisar.	Evade preguntas o responde con incoherencia.	
Nota Final					

Nota. Elaboración propia.

Tabla 17. “Rúbrica de evaluación de la sesión 4”

RÚBRICA DE EVALUACIÓN SESIÓN 4					
Criterio	5.0 - 4.6 (Excelente)	4.5 - 4.0 (Bueno)	3.9 - 3.0 (Aceptable)	2.9 - 1.0 (Insuficiente)	Nota
Creatividad y Originalidad del Jingle	Altamente original con ritmo, letra y mensajes únicos.	Creativo con buena letra y ritmo.	Poco original, pero cumple con el objetivo.	Copia o es muy genérico y poco relacionado.	
Relevancia del Contenido	Aborda claramente la problemática planteada con una solución efectiva.	Aborda el problema con claridad, pero soluciona algo superficial.	Menciona el problema, pero no desarrolla bien la solución.	No responde a la problemática.	
Participación del Grupo	Todos los integrantes tienen un rol visible.	La mayoría participa activamente.	Solo algunos miembros participan.	Participación mínima o nula de los integrantes.	
Mensaje Positivo y Constructivo	Promueve soluciones motivadoras, responsables o críticas.	Buen mensaje con enfoque constructivo.	Mensaje débil o poco inspirador.	Ausencia de mensaje positivo.	
Presentación y Puesta en Escena	Excelente interpretación, vocalización y actitud.	Buena presentación con actitud positiva.	Presentación básica o tímida.	Presentación desorganizada o sin esfuerzo.	
Nota Final					

Nota. Elaboración propia.

Tabla 18. “Rúbrica del proyecto integrador”

RÚBRICA DE EVALUACIÓN SUSTENTACIÓN PROYECTO INTEGRADOR					
Criterio	5.0 - 4.6 (Excelente)	4.5 - 4.0 (Bueno)	3.9 - 3.0 (Aceptable)	2.9 - 1.0 (Insuficiente)	Nota
Nombre de la Empresa	Muy creativo, coherente con el sector y memorable.	Claro y relacionado con el sector.	Genérico o poco atractivo.	Poco relacionado o no se presenta.	
Objetivo de la Empresa	Claramente definido, ambicioso y realista.	Bien definido y coherente.	Vago o poco concreto.	Confuso o ausente.	
Descripción de los Servicios	Completo, innovadores y coherentes con el objetivo.	Claros y adecuados.	Poco detallados o repetitivos.	Escasos, incoherentes o no se presentan.	
Desempeño de Roles	Cada miembro interpreta su rol con compromiso, claridad y coherencia.	Roles cumplidos de manera adecuada.	Algunos roles poco definidos.	No se respetan los roles o hay confusión.	
Presentación de la Entrevista	Fluida, bien estructurada, lenguaje adecuado y dominio total del tema.	Clara, con pocos errores o vacíos.	Presenta dudas o se nota falta de preparación.	Desorganizada, sin dominio del tema.	
Cartelera Creativa	Muy llamativa, original y refuerza la idea de negocio.	Bien diseñada y pertinente.	Poco llamativa o con errores de diseño.	No cumple su función o no se presenta.	
Trabajo en Equipo	Excelente coordinación y participación equitativa.	Buena colaboración general.	Participación desigual o desorganización.	Falta de cohesión o desinterés evidente.	
Innovación y Viabilidad de la Idea	Muy original, con alto potencial y aplicabilidad.	Buena idea con posibilidad de mejora.	Poca innovación o viabilidad dudosa.	No innovadora ni realista.	
Nota Final					

Nota. Elaboración propia.

Anexo 2

En cumplimiento con los dos primeros objetivos específicos, para obtener el insumo con el cual elaborar el módulo de aprendizaje se aplicó una encuesta estructurada a los directivos (instrumento 1); y también un segundo instrumento similar a los estudiantes (instrumento 2). En el caso del tercer objetivo específico, a partir de una prueba diagnóstica con preguntas de opción múltiple (instrumento 3), fue posible determinar el valor de la Prueba T-Student.

Instrumento 1: Directivos

Empoderamiento juvenil a través de Habilidades de Negociación y Power Skills: Caso, Institución Educativa Integrado Cómbita

Nombre: _____

Cargo: _____

Introducción

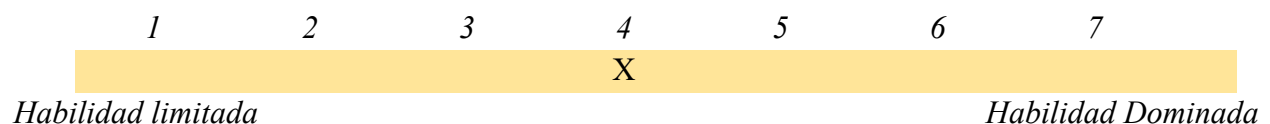
Un saludo, somos estudiantes de la Facultad de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás Tunja. El propósito de esta encuesta es utilizarla para realizar el diseño de un módulo educativo que promueva el empoderamiento juvenil a través del desarrollo de habilidades de negociación y "Power Skills", orientado a fortalecer la autonomía, liderazgo y capacidad de resolución de conflictos en los estudiantes de grado décimo y undécimo en la Institución Educativa Integrado Cómbita.

Sección 1

De las siguientes habilidades, exprese cómo percibe el grado de apropiación que los estudiantes tienen de ellas, en una escala de 1 a 7

Ejemplo:

Participación en clase



Resolución de conflictos



Persuasión



Comunicación efectiva



Manejo de público



Trabajo en equipo



Pensamiento estratégico (*Toma de decisiones, adaptabilidad al entorno, capacidad de Innovación*)



Dar a entender correctamente sus ideas



Liderazgo

1 *2* *3* *4* *5* *6* *7*

Habilidad limitada

Habilidad Dominada

Participación en clase

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Habilidad limitada

Habilidad Dominada

Sección 2

- a. Considera que el liderazgo en los estudiantes es importante por las siguientes razones (elija las dos más importantes):

- | | |
|--|---|
| | Autoestima |
| | Trabajo colaborativo |
| | Habilidades de comunicación |
| | Inspira a otros |
| | Herramienta para el futuro (Laboral o en la vida cotidiana) |

- b. ¿Qué tipo de estrategias didácticas le parecen más adecuadas para enseñar a los estudiantes? (Puede elegir más de una)

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| ☐ | Juego de roles |
| ☐ | Debates |
| ☐ | Toma de decisiones por equipos |
| ☐ | Mapas conceptuales |
| ☐ | Estudios de caso |
| ☐ | Juegos educativos |
| ☐ | Otro ¿Cuál? _____ |

Instrumento 2: Estudiantes

Edad: _____

Grado y Curso: _____

Género: M ☐ F ☐ OTRO ☐

Este cuestionario tiene como objetivo conocer tus necesidades de aprendizaje para poder ofrecerte un apoyo más adecuado y personalizado. A través de estas preguntas, recolectaremos información para poder guiar el contenido del proyecto que estamos llevando a cabo, y que te servirá para la vida universitaria o laboral. Tus respuestas serán muy valiosas para diseñar las estrategias educativas del módulo que aplicaremos. Gracias por tomarte el tiempo para completar este cuestionario.

*A continuación, encontrarás una serie de afirmaciones relacionadas con el objetivo de esta encuesta. Para cada afirmación, con una X selecciona la opción que mejor represente tu opinión, utilizando la siguiente escala: **totalmente en desacuerdo**, **en desacuerdo**, **ni de acuerdo ni en desacuerdo**, **de acuerdo**, o **totalmente de acuerdo**.*

Ejemplo:

<i>Pregunta/Respuesta</i>	<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>
<i>Me resulta complejo entender las fracciones en la clase de matemáticas</i>				X	

Sección 1: Habilidades de Negociación

<i>Pregunta/Respuesta</i>	<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>En desacuerdo</i>	<i>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</i>	<i>De acuerdo</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>
<i>Me resulta fácil encontrar soluciones que beneficien a ambas partes en una negociación</i>					
<i>Tengo la capacidad de gestionar conflictos, sin que afecten negativamente a la otra parte</i>					

<i>Trabajo bien en equipo y me esfuerzo por contribuir al éxito del grupo</i>					
<i>Soy capaz de adaptarme a la situación y la persona con la que trato</i>					

Sección 2: Power Skills

<i>Pregunta/Respuesta</i>	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
<i>Soy capaz de comunicar mis ideas con claridad y confianza en público</i>					
<i>Mantengo una actitud profesional y respetuosa incluso cuando enfrente desacuerdos</i>					
<i>Puedo persuadir a otros presentando argumentos sólidos y bien estructurados</i>					
<i>Me esfuerzo por alcanzar mis metas académicas y personales de manera autónoma</i>					

Sección 3: Empoderamiento

<i>Pregunta/Respuesta</i>	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
<i>Me recupero rápidamente después de cometer errores o enfrentar dificultades</i>					
<i>Me siento seguro/a al tomar decisiones importantes en mi vida</i>					
<i>Cuando enfrente un obstáculo, busco alternativas creativas en lugar de rendirme</i>					
<i>Me siento cómodo/a experimentando con nuevas ideas sin miedo a equivocarme</i>					

Sección 4: Enfoque de aprendizaje

Estas preguntas nos permitirán adaptar los contenidos del módulo de este proyecto en curso, sobre habilidades de Negociación, Power Skills y Empoderamiento Juvenil. Marca con una X en cada pregunta.

Pregunta 1

¿Cuál es tu plan o aspiración después de terminar el colegio?

- ☐ Ingresar a la Universidad
- ☐ Empezar a Trabajar
- ☐ Iniciar un Emprendimiento
- ☐ No estoy segur@ todavía

Pregunta 2

¿Considera que el liderazgo es importante por las siguientes razones? (Elige las dos más importantes para ti).

- ☐ Desarrollar la confianza en uno mismo
- ☐ Fomentar el trabajo en equipo
- ☐ Mejorar las habilidades de comunicación
- ☐ Inspirar a otros
- ☐ Te prepara para el futuro

Pregunta 3

¿Cuáles de las siguientes habilidades considera que son importantes para el desarrollo personal, social y laboral? (Puedes seleccionar más de una).

- ☐ Resolver Conflictos
- ☐ Persuadir al otro
- ☐ Comunicarme correctamente con los demás
- ☐ Saber manejar al público
- ☐ Trabajo en Grupo
- ☐ Pensar de manera inteligente en diferentes situaciones
- ☐ Dar a entender mis ideas.

Pregunta 4

¿Qué tipo de estrategias didácticas le gustan para aprender sobre algo? (Puedes elegir más de una).

- ☐ Juego de Roles/Debates
- ☐ Toma de decisiones por equipos
- ☐ Mapas Conceptuales
- ☐ Estudios de Caso
- ☐ Juegos Educativos
- ☐ Otro. ¿Cuál? _____

Instrumento 3: Prueba Diagnóstica a los estudiantes

Grado y Curso: _____

A continuación, encontrarás una serie de preguntas de opción múltiple relacionadas con las cuatro sesiones que verás sobre Habilidades de Negociación, Power Skills y Empoderamiento. No te preocupes si no tienes conocimiento sobre los temas, elige la opción que consideres adecuada.

Marca una única respuesta con una X

Ejemplo: ¿Cuál es la capital de Colombia?

- a. Barranquilla
- ☒ b. Bogotá
- c. Barrancabermeja
- d. Bolívar

Sección 1: Habilidades de Negociación

1. ***De las siguientes opciones, ¿cuál consideras que es una característica de encontrarse en una situación de conflicto?***
 - a. La presencia de alguien nuevo en mi grupo de amigos me incomoda.
 - b. Hay un ambiente de tensión, y los demás actúan desde su emoción.
 - c. Entablo un debate sobre un tema de actualidad.
 - d. En mi curso defendemos una misma idea sobre Simón Bolívar.
2. ***Si necesitas encontrar una solución que integre los intereses de ambas partes, para que puedas obtener el permiso el otro; ¿qué estilo podría ser el más adecuado?***
 - a. Estilo integrador
 - b. Estilo reparador
 - c. Estilo dominante
 - d. Estilo ventajoso
3. ***Dentro de las formas de resolver un conflicto ¿Cuál es el estilo que en la negociación conocemos como ganar-perder?***
 - a. Estilo integrador
 - b. Estilo reparador
 - c. Estilo dominante
 - d. Estilo ventajoso
4. ***Si frecuentemente uso el estilo de resolución de conflictos evitativo, ¿qué consecuencia puede generarme?***
 - a. Te sientes agobiado/a por tus problemas (debes establecer prioridades, y delegar a otros)
 - b. Es frecuente que lastime los sentimientos del otro, y eso provoca conflictos
 - c. Suelen dejar que las decisiones sean tomadas en automático por los otros
 - d. Veo claramente que voy a conseguir ningún beneficio

5. *¿Qué técnica para resolver un conflicto busca que las mismas partes del conflicto generen un acuerdo consensuado?*
- Mediación
 - Conciliación
 - Arbitraje
 - Negociación
6. *¿Cuál de las siguientes opciones, define mejor al pensamiento lateral?*
- Elegir la opción que sea más probable que ocurra.
 - Pensar como el otro dice.
 - Deja de pensar en lo que es correcto, darle la oportunidad a lo diferente.
 - Si los demás creen que es la verdad, todos tienen la razón.
7. *Cuando tomo en cuenta la perspectiva de personas conocedoras del tema (científicos, profesores, etc.) en una discusión en grupo, ¿cómo se llama esa regla de las decisiones?*
- Participación
 - Poder
 - Experiencia
 - Partes interesadas
8. *¿Qué modelo de toma de decisiones me sirve cuando quiero hacer un cambio porque me siento estancad@?*
- Cadena de medios a fines
 - Campo de fuerzas
 - DOFA
 - Ventajas y desventajas
9. *¿Qué modelo de toma de decisiones usa las preguntas ¿para qué? y ¿cómo??*
- Cadena de medios a fines
 - Campo de fuerzas
 - DOFA
 - Ventajas y desventajas
10. *Cuando tengo en cuenta que la decisión coincida con el deseo de la mayoría del grupo, ¿cómo se llama esa regla de las decisiones?*
- Perspectivas
 - Punto de vista mayoritario
 - Requisitos de la decisión
 - Amplitud de presencia

Sección 2: Power Skills

11. ¿Qué técnica ayuda a comprender mejor el mensaje del interlocutor evitando distracciones?

- a. Persuasión
- b. Escucha activa
- c. Lenguaje corporal
- d. Repetición constante

12. ¿Qué rol juega el lenguaje corporal en la comunicación efectiva?

- a. No tiene relevancia en el mensaje.
- b. Solo se usa en debates formales.
- c. Es más importante que las palabras utilizadas.
- d. Puede enfatizar y dar claridad al mensaje verbal.

13. ¿Cuál de los siguientes consejos NO ayuda a mejorar la argumentación?

- a. Presentar pruebas organizadas por solidez.
- b. Evitar repetir innecesariamente los mismos argumentos.
- c. No dejar hablar a la otra persona para evitar contradicciones.
- d. Admitir errores cuando sea necesario.

14. ¿Qué aspecto de la comunicación efectiva permite generar empatía con el interlocutor?

- a. El tono de voz.
- b. La capacidad de ponerse en el lugar del otro.
- c. La claridad del mensaje.
- d. El uso de palabras técnicas.

15. ¿Cuál es la mejor forma de cerrar un discurso persuasivo?

- a. Resumir lo más importante y dejar una impresión positiva.
- b. Volver a repetir todo lo dicho anteriormente.
- c. Atacar los puntos débiles de la otra persona.
- d. Hacer preguntas complejas para confundir al receptor.

Sección 3: Empoderamiento

16. ¿Qué es la resiliencia?

- a. Ignorar los problemas hasta que desaparezcan.
- b. Evitar pedir ayuda y afrontarlo solo.
- c. Capacidad de afrontar eventos difíciles y seguir adelante.
- d. No sentir emociones negativas ante la adversidad.

17. ¿Cómo afecta el fracaso a la motivación personal?

- a. Debe verse como una oportunidad de aprendizaje y crecimiento.
- b. Significa que nunca se podrá alcanzar el éxito.
- c. Es mejor evitar intentarlo para no fracasar.
- d. Es algo que solo las personas débiles experimentan.

18. ¿Por qué es importante identificar tus pasiones y valores?

- a. Porque garantiza el éxito inmediato.
- b. Porque es la única manera de ganar dinero.
- c. Porque evita completamente el fracaso.
- d. Porque ayudan a encontrar propósito y mantener la motivación.

19. ¿Cuál es una habilidad clave en el liderazgo?

- a. Buena comunicación y escucha activa
- b. Ignorar las opiniones del equipo
- c. Tomar decisiones sin considerar a los demás
- d. Evitar asumir responsabilidades

20. ¿Cuál de las siguientes estrategias ayuda a mantener la motivación?

- a. Ignorar los logros y solo enfocarse en lo que falta por hacer.
- b. Celebrar pequeñas victorias y reconocer los avances.
- c. Dejar que la motivación dependa de la aprobación de los demás.
- d. Hacer siempre lo mismo sin buscar nuevos retos.

Anexo 3

La evidencia fotográfica de la aplicación del módulo durante los meses de abril a mayo del año 2025, es adjuntada en este anexo.

Figura 2. “Evidencia de sesión de clase”



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 3. “Evidencia de sesión de clase”



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 4. *“Premiación al mejor resultado de la prueba diagnóstica”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 5. *“Mosaico con el grupo 11-1”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 6. *“Mosaico con el grupo 11-2”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 7. *“Mosaico con el grupo 10-1”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 8. *“Mosaico con el grupo 10-2”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Figura 9. *“Mosaico con el grupo 10-3”*



Nota. Fotografía tomada por los autores.

Referencias

- Alban, G. P., Arguello, A. E., & Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 163-173.
- Albán, J. C., & Benítez, M. C. (2024). Competencias laborales blandas de alto impacto en egresados universitarios. Un estudio descriptivo. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*(71), 245-275.
<https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/1523/2008>
- Alvarez Bolaños, E. (2020). Educación socioemocional. *Asociación Latinoamericana de Sociología*, 15. <https://www.redalyc.org/journal/5886/588663787023/588663787023.pdf>
- Aquino, J. G., & Romero, G. H. (2022). Desarrollo de habilidades blandas como estrategia para la colocación laboral de los universitarios. *Revista Sinapsis*, 1(21).
- Arbulú, C. E. (2021). *ResearchGate*.
https://www.researchgate.net/publication/374811076_Definicion_de_investigacion_cuantitativa
- Bajjaly, S., & Saunders, L. (2023). Enseñanza de competencias en habilidades blandas en programas de trabajo social de EE. UU. *Journal of Teaching in Social Work*, 43(2), 193–210. <https://www-tandfonline-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/doi/full/10.1080/08841233.2023.2176403#d1e136>
- Benítez, P. A. (2017). Atributos de la Negociación efectiva y Habilidades del negociador en la toma de decisiones generadoras de valor. *Universidad Militar Nueva Granada*.
<https://repository.unimilitar.edu.co/server/api/core/bitstreams/f4deef1c-60fb-4be0-9aff-920f82bd0b58/content>
- Berlioz, J. G. (2025). Soft skills and employment in honduras: a study of educational models and labor market demands: Habilidades blandas y empleo en honduras: un estudio de modelos educativos y demandas del mercado laboral. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 5(6), 3272 – 3285.
- Bersin, J. (2019). Let's Stop Talking About Soft Skills: They're PowerSkills.
<https://joshbersin.com/2019/10/lets-stop-talking-about-soft-skills-theyre-power-skills/>
- Brill, K., McGuinness, C., & Nordstokke, D. (2025). Relations between a social emotional learning (SEL) program and changes in resilience, self-esteem, and psychological flourishing in a youth sample. *Discover Mental Health*, 5(43).
<https://link.springer.com/article/10.1007/s44192-025-00173-x>

- Canals, G. B. (2017). Las Relaciones Laborales y la Negociación Basada en intereses en el Canal de Panamá. *Cathedra*(8).
<https://revistas.umecit.edu.pa/index.php/cathedra/article/view/175/568>
- Caro, P. R. (2023). *Repositorio Digital Institucional, Universidad César Vallejo*.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/141540/Rivera_CP-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castro Maldonado, J. J. (2023). La investigación aplicada y el desarrollo experimental en el fortalecimiento de las competencias de la sociedad del siglo XXI. *Tecnura*, 27(75), 140-174.
- Chou, C.-H., Wang, Y.-S., & Tzung-I Tang. (2015). Exploring the determinants of knowledge adoption in virtual communities: A social influence perspective. *International Journal of Information Management*, 35(3).
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0268401215000195>
- Coleman, P. T. (agosto de 2024). Navigating Firestorms: The Imperative of Conflict-Intelligent Leadership in a Turbulent World . *Negotiation Journal*, 40(1-2), 5-40.
- Concejo Municipal de Cóbbita. (2024). Acuerdo N° 003 "Cóbbita Renace 2024-2027".
https://combitaboyaca.micolombiadigital.gov.co/sites/combitaboyaca/content/files/000573/28631_acuerdo-y-plan-de-desarrollo-municipal.pdf
- Contreras, R. D. (2022). Demanda de trabajadores con habilidades blandas y nivel de empleabilidad de egresados universitarios. *ENFOQUES*, 6(22), 135-145.
<https://www.redalyc.org/journal/6219/621972234001/html/>
- DNP . (mayo de 2024). Educación preescolar, básica y media.
https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-desarrollo-social/Paginas/educacion-preescolar-basica-y-media.aspx#:~:text=La%20educaci
- Espinoza, M. A., & Gallegos, D. d. (2020). Habilidades blandas y su importancia de aplicación en el entorno laboral: perspectiva de alumnos de una universidad privada en Ecuador. *Revista Espacios*, 41(23).
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n23/a20v41n23p10.pdf>
- Fuentes, G. Y., Moreno-Murcia, L. M., Rincón-Tellez, D. C., & Silva-Garcia, M. B. (2021). Evaluación de las habilidades blandas en la educación superior. *Formación Universitaria*, 14(4). <https://www.scielo.cl/pdf/formuniv/v14n4/0718-5006-formuniv-14-04-49.pdf>
- García-Chitiva, M. d., & Correa, J. C. (2023). Soft skills centrality in graduate studies offerings. *Studies in Higher Education*, 1(25). <https://www.tandfonline-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/doi/full/10.1080/03075079.2023.2254799#abstract>

- Gómez, Á. B. (2024). *ESIC University*.
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjJ2sTBgKqJAxWKRTABHW3eLCQQFnoECAoQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.esic.edu%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2F2024-01%2F978-84-11920-26-1%2520Power%2520skills.pdf&usg=AOvVaw2RglEKgUv7q57L78ueltAj>
- Kippels, M. C. (2023). Soft Skills in Education: The role of the curriculum, teachers, and assessments. *Regional Center for Educational Planning (RCEP)*.
https://rcepunesco.ae/en/KnowledgeCorner/ReportsandStudies/ReportsandStudies/05_Soft_Skills_in_Education_RP_EN.pdf
- Kirk, C. M., Lewis, R. K., Brown, K., Karibo, B., & Park, E. (2016). The power of student empowerment: Measuring classroom predictors and individual indicators. *The Journal of Educational Research*, 109(6), 589–595. <https://www-tandfonline-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/doi/full/10.1080/00220671.2014.1002880#abstract>
- Laine, K., Tynjälä, P., Eteläpelto, A., & Hämäläinen, R. (2019). Students' self-reported learning outcomes after a business start-up education program. *International Journal of Training Research*, 17(2), 98–115. <https://www-tandfonline-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/doi/full/10.1080/14480220.2019.1638621#d1e1527>
- Lezama, M. R. (2020). <https://www.fder.edu.uy/sites/default/files/2020-08/NEGOCIACION%20EN%20BASE%20AL%20MODELO%20HARVARD.pdf>
- MacNeil, C. (27 de febrero de 2024). *asana.com*. <https://asana.com/es/resources/negotiation-skills>
- Millones, L. S. (2022). *Repositorio Digital Institucional, Universidad César Vallejo*.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77697/Torres_MLS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de Educación Nacional. (s.f.). *Glosario*. Retrieved 12 de mayo de 2025, from <https://www.mineduacion.gov.co/portal/secciones/Glosario/>
- OIT. (2023). Panorama de Empleo Juvenil en Colombia 2016-2023.
<https://www.ilo.org/sites/default/files/2024-05/Panorama%20de%20Empleo%20Juvenil%20-%20Colombia.pdf>
- Ospina, M. Á. (21 de febrero de 2023). *Juventudes en Colombia: desafíos y oportunidades en el nuevo gobierno*. <https://www.pares.com.co/post/juventudes-en-colombia-desaf%C3%ADos-y-oportunidades-en-el-nuevo-gobierno>
- Ossa, J. D. (2022). Habilidades blandas y ciencia. *Rev Colombiana Cienc Anim. Recia.*, 14(1).
<http://www.scielo.org.co/pdf/recia/v14n1/2027-4297-recia-14-01-1.pdf>

- Parlami, J., & Monnot, M. J. (2019). Getting to the CORE: Putting an. *Journal of Management Inquiry*, 28(2), 225-227.
<https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1056492618818023>
- PON Harvard. (s.f.). Retrieved octubre de 2024, from <https://www.pon.harvard.edu/teaching-materials-publications/>
- Puerta, S. (2023). *Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Ciencias Sociales, Psicología, Medellín y Envigado*. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/52636>
- Pujadas, P., & Pardo-Bosch, F. (2024). Propelling negotiation skills modules in construction engineering programs: Reflections and supporting tools for educators towards an enhanced effective training. *Teaching and Teacher Education*, 138. [https://www-sciencedirect-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/science/article/pii/S0742051X23004201](https://www.sciencedirect-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/science/article/pii/S0742051X23004201)
- Rahmawati, Y. T. (2021). Student empowerment in a constructivist values learning environment for a healthy and sustainable world. *Learning Environ Res*, 24, 451–468.
- Ramírez, A. S. (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. *Universidad Católica de Pereira*.
<https://repositorio.ucp.edu.co/server/api/core/bitstreams/cf2e7aa3-7543-4c80-b44e-cc9e1e490c02/content>
- Ríos Cardona, M. P. (2018). Elevator pitch, herramienta estratégica para proyectos de seguridad y paz en el posconflicto. *16(21)*, 35-59. Rev. Cient. Gen. José María Córdova:
<http://www.scielo.org.co/pdf/recig/v16n21/1900-6586-recig-16-21-00035.pdf>
- Riquelme, M. (2023). *Web y Empresa*. https://www.webyempresas.com/metodologia-cuantitativa/?utm_source=chatgpt.com
- Rodríguez, V. T. (2022). Universidad Militar de Nueva Granada.
<https://repositorio.unimilitar.edu.co/server/api/core/bitstreams/e5b6dff7-6d91-4303-913f-435ea851ee99/content>
- Rosales, e. a. (2020). Programa de desarrollo personal para el desarrollo de habilidades sociales en los estudiantes de secundaria. *Revista Científica Digital de Psicología*.
<https://revistas.ucv.edu.pe/index.php/psiquemag/article/view/209/199>
- Salcedo-Hernández, M. G.-H.-B.-C. (2023). Importancia de las habilidades blandas para la reducción del estrés estudiantil: una revisión sistemática. *Revista San Gregorio*, 1(54), 183–208.

- Sampieri, R. H., Valencia, S. G., Torres, C. P., & Romo, A. C. (2017). *Fundamentos de Investigación Primera edición*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.v.
- Sanabria, H. S., Monroy, S. P., & Pita, L. F. (2023). Empleabilidad juvenil: un reto social para disminuir la Desigualdad en Colombia. *Working Paper*.
<https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/7080/EMPLEABILIDAD%20JUVENIL-%20UN%20RETO%20SOCIAL%20PARA%20DISMINUIR%20LA%20DESIGUALDAD%20EN%20COLOMBIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sarasola, J. (2024). *Ikusmira*. <https://ikusmira.org/p/evaluacion-diagnostica>
- SHL. (2023). Skills of the Future and Where to Find Them.
<https://www.shl.com/assets/premium-content/skills-of-the-future-and-where-to-find-them-en-v2.pdf>
- Silva-Ovando, A. C., Quintana, O. S., Salinas-Navarro, D. E., & Chong, M. (2024). Implementación del Modelo de Aprendizaje Basado en Retos Para la Formación Superior Bajo un Sistema Educativo Modular: Un Caso de Estudio Silva. *RIULL-Repositorio Institucional*.
- Talaie, M., Mohammadi, Y., & Raeisoon, M. (2024). The Effects of Resilience Training on Mental Health Among Students. *Mod Care J.*, 21(4). <https://brieflands.com/articles/mcj-143805#A143805REF39>
- UNESCO. (2021). *Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación (IIEP)*.
https://www.iiep.unesco.org/en?utm_source=chatgpt.com
- UNESCO. (2023). *Thematic Factsheet | Youth and Empowerment*.
<https://www.unesco.org/en/youth-and-empowerment>
- UPAP. (03 de agosto de 2021). *Universidad Politécnica y Artística del Paraguay*.
<https://upap.edu.py/actitudes-necesarias-para-ser-un-buen-emprendedor/#:~:text=Una%20persona%20emprendedora%20tiene%20la,gestionarlos%20hasta%20alcanzar%20sus%20objetivos.>
- Wilches, S. B., Rondón, D. F., & Echenique, D. M. (2018). Empoderamiento juvenil: algunas reflexiones hacia la formulación participativa de políticas públicas de juventud. *Desbordes*, 9(1).
- Xia, Y. (2020). Chapter Eleven - Correlation and association analyses in microbiome study integrating multiomics in health and disease. En J. Sun (Ed.), *Progress in Molecular Biology and Translational Science*. Academic Press.
- Yuan, R. (2021). Incorporating Life Skills Education in Vocational Training: Toward Empowerment-Based Skills Advancement for Young Women Migrant Workers in China.

Journal of Social Service Research, 47(6). <https://www-tandfonline-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/doi/full/10.1080/01488376.2021.1941502#d1e209>

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://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9124146>