

1. Soft skills más demandadas por las empresas

Comunicación efectiva

Saber transmitir ideas de forma clara, tanto oral como escrita.

Muy útil en trabajos de vendedor o comercial, permite convencer a los clientes para cerrar ventas.

Trabajo en equipo

Capacidad para colaborar con otros hacia un objetivo común.

Trabajos sanitarios, donde el trabajo coordinado de diferentes niveles de profesionales son esenciales para una buena atención al paciente.

Adaptabilidad

Habilidad para ajustarse a cambios y nuevos entornos.

Aunque es buena en cualquier ámbito, el trabajo de profesor requiere cambios constantes (nuevos métodos, currículos o tecnologías).

Pensamiento crítico

Analizar la información de manera objetiva antes de tomar decisiones.

Los trabajos de análisis financiero requieren evaluar datos y riesgos antes de actuar.

Resolución de problemas

Capacidad para analizar situaciones difíciles y encontrar soluciones.

Ingeniero informático. Los programadores deben resolver errores o fallos constantemente, buscando alternativas creativas y funcionales.

Creatividad

Aportar nuevas ideas o soluciones.

Ingeniero/a de producto. La creatividad le permite diseñar productos o procesos más eficientes e innovadores, aportando valor a la empresa y diferenciándola de la competencia.

Inteligencia emocional o empatía

Habilidad para gestionar tanto las emociones propias como las de los demás.

Psicólogo. Fundamental en su trabajo para comprender al paciente.

Gestión del tiempo

Organizar tareas para optimizar el rendimiento.

Administrador de empresas. Permite cumplir con múltiples responsabilidades sin afectar la productividad.

Liderazgo

Capacidad de guiar, motivar y coordinar a un grupo.

Jefe de proyecto. Debe coordinar equipos, motivar y tomar decisiones para cumplir plazos y objetivos.

Proactividad

Actitud de anticiparse a los problemas.

Responsable de mantenimiento. Un técnico proactivo detecta y soluciona posibles fallos en los equipos antes de que se conviertan en averías graves, ahorrando tiempo y costes a la empresa.

2. Importancia de la comunicación no verbal

La **comunicación no verbal** incluye gestos, posturas, tono de voz, expresiones faciales y contacto visual.

Es **tan importante** porque:

- **Complementa o contradice** lo que decimos verbalmente (por ejemplo, decir “estoy bien” con un tono triste no transmite lo mismo).
- **Transmite emociones** más rápido y con más impacto que las palabras.
- **Favorece la empatía y la confianza**, esenciales en entornos laborales o personales.
- **Genera las primeras impresiones**.
- **Ayuda a interpretar intenciones** y estados de ánimo en conversaciones donde las palabras pueden ser ambiguas.

En resumen, **más del 60% de la comunicación humana es no verbal**, por lo que dominarla mejora las relaciones interpersonales y la eficacia profesional.

3. Matrices DAFO y CAME

Matriz	Significado	En qué consiste	Objetivo principal
DAFO	Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades	Es una herramienta de análisis estratégico que permite conocer la situación interna (debilidades y fortalezas) y externa (amenazas y oportunidades) de una empresa o persona.	Detectar la posición actual y los factores que pueden influir en el éxito.
CAME	Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar	Se utiliza después del DAFO . Sirve para definir acciones concretas : - Corregir debilidades - Afrontar amenazas - Mantener fortalezas - Explotar oportunidades	Traducir el análisis del DAFO en estrategias prácticas de mejora y crecimiento .