

**ESCUELA MILITAR DE CHORRILLOS
“CORONEL FRANCISCO BOLOGNESI”**



**La inteligencia emocional y el proceso de toma de decisiones en los
cadetes del arma de caballería, 2016**

**Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Ciencias Militares con
Mención en Administración**

Autores

**Geraldo Diego Tunque Flores
Gino Yeison Juscamaita Vila
Martin Augusto Urrutia Cano
Saúl Ricardo Valdez Valdivia**

Lima – Perú

2017

DEDICATORIA

Dedicamos el presente trabajo a nuestras familias que día a día nos brindan su apoyo incondicional para alcanzar nuestros objetivos.

AGRADECIMIENTO

Vaya nuestro agradecimiento a nuestra Alma Mater, por guiarnos durante nuestro proceso de formación y brindarnos estudios superiores y enseñanzas que contribuyen a lograrla consecución de nuestro objetivos profesionales.

También agradecer a nuestros instructores y tutores quienes nos orientaron a alcanzar el máximo desarrollo de nuestro potencial como personas y profesionales.

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado.

En cumplimiento de las normas del Reglamento de Elaboración y Sustentación de Tesis de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi” (EMCH “CFB”) se presenta a su consideración la presente investigación titulada “La Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los Cadetes del Arma de Caballería, 2016”, para obtener el Título de Licenciado en Ciencias Militares.

El objetivo de la presente investigación fue indagar acerca de las variables de estudio con información obtenida metódica y sistemáticamente, a fin de sugerir la pertinente a su mejor aplicación y dar luces que permitan La Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones de los cadetes del Arma de Caballería, a partir de los resultados obtenidos.

En tal sentido, esperamos que la investigación realizada de acuerdo merezca finalmente su aprobación a lo prescrito por la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”.

Los autores

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

RESUMEN

En esta investigación se genera por la necesidad de los cadetes de manejar la inteligencia emocional en provecho del cumplimiento y ejecución del proceso de toma de decisiones, en provecho de su formación como futuros oficiales del arma de Caballería; para lo cual se planteó el determinar si existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016. Para ello, se realizó una investigación exhaustiva sobre la Inteligencia Emocional orientada a la ejecución del proceso de toma de Decisiones de los cadetes del arma de Caballería. Investigación básica, descriptiva-correlacional con un diseño de investigación no experimental.

Para analizar las variables de estudio se utilizó una encuesta (cuestionario) para los cadetes de Cuarto Año de Caballería de la Escuela Militar de Chorrillos "Coronel Francisco Bolognesi"; con una población de 58 cadetes del Arma de Caballería tomando como muestra al 100%, el valor calculado para la Chi Cuadrada (8.427) es mayor que el valor que aparece en la tabla (7.815) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis general alterna. Necesitando una inteligencia emocional que pueda estar transmitida en tener los pasos correspondientes como aptitud personal, ventajas que beneficien en la aptitud social y desarrollo como persona en las habilidades sociales en el proceso de tomas de decisiones.

Palabras clave: Inteligencia emocional, proceso de toma de decisiones, instrucción.

ABSTRACT

This research is generated by the need of the cadets to manage emotional intelligence in order to benefit the execution and execution of the decision-making process, to the benefit of their training as future officers of the Cavalry weapon; For which it was proposed to determine if there is a relationship between Emotional Intelligence and the Decision-Making Process in Cadets of the Cavalry Weapon, 2016. For this, a thorough investigation was carried out on Emotional Intelligence oriented to the execution of the process of Decision-making of cadets of the cavalry weapon. Basic, descriptive-correlational research with a non-experimental research design.

To analyze the study variables, a survey (questionnaire) was used for the cadets of Fourth Year of Cavalry of the Military School of Chorrillos "Coronel Francisco Bolognesi"; With a population of 58 Cavalry cadets taking as a 100% sample, the value calculated for Square Chi (8,427) is greater than the value shown in the table (7.815) for a confidence level of 95% and one Degree of freedom. Therefore, the decision to reject the general null hypothesis is adopted and the general alternative hypothesis is accepted. Needing an emotional intelligence that can be transmitted in having the corresponding steps as personal aptitude, benefits that benefit in the social aptitude and development as a person in the social skills in the process of decision making.

Key words: Emotional intelligence, decision making process, instruction.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente trabajo se tuvo la necesidad de plantear el siguiente objetivo: determinar si existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, orientado a su formación como futuros oficiales del arma.

El desarrollo del presente trabajo trató sobre un tema de importancia para el mejoramiento de la Instrucción y formación militar en la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”, tuvo como objetivo general “Determinar la relación que existe entre el Empleo de una Plataforma Educativa y su contribución con la Formación Profesional de la EMCH “CFB”, 2016”. La razón por la cual se realizó la presente investigación fue que deseamos investigar la manera de emplear una plataforma educativa para la formación profesional de los cadetes del Arma de Caballería. Cuya hipótesis de trabajo fue: Existe una relación directa y significativa entre el Empleo de una Plataforma Educativa y su contribución con la Formación Profesional de la EMCH “CFB”, 2016. Se desarrolló una investigación de tipo correlacional, con un diseño no experimental transaccional correlacional-causal, el método fue descriptivo, porque describe las causas, consecuencias, de cada una de las variables de manera teórica, tal y como se presenta el fenómeno en estudio.

La presente tesis consta de los siguientes capítulos:

El capítulo I Problema de Investigación, contiene el planteamiento del problema, formulación del problema, la justificación, las limitaciones, los antecedentes, el objetivo general y objetivos específicos.

El capítulo II Marco Teórico, presenta bases teóricas de las dos variables de estudio y las definiciones conceptuales.

El capítulo III Marco Metodológico. Desarrolla la hipótesis general y específica, las variables expresando en la definición conceptual y Operacionalización de las mismas, la metodología utilizando el tipo de estudio y diseño, asimismo la población y la muestra, utilizando el método de investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos elaborados y el método de análisis de datos seleccionado.

El capítulo IV Resultados, contiene la descripción y discusión, donde se interpretan los resultados estadísticos de cada uno de los ítems considerados en los instrumentos, se adjuntan las tablas, gráficos correspondientes y su respectiva interpretación; donde la prueba de hipótesis se realizó a través de la prueba estadística Chi cuadra o X^2 , que consiste en evaluar hipótesis acerca de la relación entre dos variables de tipo categóricas.

CAPITULO I:
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

II.1. Planteamiento del Problema

En la actualidad se vive una época caracterizada por cambios rápidos e inesperados en el orden económico, tecnológico, político, entre otros, los cuales conducen a la transformación mundial. Los constantes avances tecnológicos han permitido adelantos imprevistos, convirtiendo al mundo en una aldea global en la cual la información ha provocado la globalización de la economía.

En este contexto, las personas, sus aptitudes y actitudes, se han convertido en la base principal de la nueva organización, dejando de ser simples recursos humanos para ser vistos como seres dotados de inteligencia, capacidad de discernimiento, destrezas, personalidad, actitudes, entre otros, cualidades que permiten el desarrollo del recurso humano y el éxito dentro de una organización.

En tal sentido, la inteligencia emocional se ha constituido en el principal pilar de esta revolución emocional, dentro de la cual las personas intelectualmente brillantes no suelen ser las más exitosas tanto en los negocios como en su vida privada, siendo demostrado en los últimos años a través de estudios la importancia del cociente emocional como herramienta de la inteligencia emocional.

Esto permite a ejecutivos y profesionales técnicamente eficientes percibir de forma fácil y rápidamente los conflictos en el momento que deben resolverse, así como los puntos vulnerables de los equipos y organizaciones a las cuales requieren prestar atención.

Al respecto se plantea la influencia decisiva de la inteligencia emocional sobre los factores críticos del éxito en una carrera y en la organización, entre los cuales se destacan: la toma de decisiones, el liderazgo,

relaciones de confianza y trabajo en equipo, lealtad con los clientes, creatividad e innovación, entre otros.

En este orden de ideas, el estudio de los sentimientos y las emociones se ha incrementado en la última década mediante la inteligencia emocional, la cual según Goleman (1999), es "...una destreza enfocada a conocer y manejar los propios sentimientos, interpretar o enfrentar los sentimientos de quienes lo rodean, sentirse satisfecho y ser eficaces en la vida creando habilidades mentales favorables de la misma productividad".

De acuerdo con lo planteado en el párrafo anterior, se puede inferir que las emociones intervienen en el proceso de toma de decisiones del ser humano, y es allí donde radica la importancia del conocimiento y dominio de la inteligencia emocional para una organización, ya que le permitirá obtener mejores resultados en las decisiones tomadas.

La toma de decisiones se basa en la selección de una opción entre dos o más alternativas para la resolución de un problema, los individuos en las organizaciones toman decisiones que van desde la alta gerencia hasta los empleados no gerenciales, las cuales pueden afectar el trabajo, y por ende, la organización como un todo.

Estas decisiones se toman comúnmente cuando existe una discrepancia entre algún estado actual y algún estado deseado en la empresa o institución, la cual requiere considerar los posibles cursos de acción que permitan alcanzar el estado deseado.

En este orden de ideas se hace necesario que el tomador de decisiones haga uso de la racionalidad al momento de elegir las opciones, es decir, elegir la más consistente y de valor máximo, y en tal sentido, Robbins (2004) plantea la toma de decisiones como un proceso racional basado

en un modelo que describe cómo los individuos deberían comportarse a fin de maximizar algún resultado.

Ubicándose en el contexto del Ejército, por ser una organización encuadrada dentro del sistema de las Fuerzas Armadas, posee su misión, visión y funciones específicas, estipuladas en las leyes y reglamentos militares respectivos, dentro de los cuales se puede citar, lo referido en la Constitución Política del Perú.

Para cumplir con esta misión y visión, el Ejército del Perú se encuentra organizado en direcciones, dependencia y unidades, las cuales tienen funciones específicas, clasificándose de esta forma en unidades operativas, de servicio, administrativas y de encuadramiento.

Este personal tiene la responsabilidad directa de la planificación, ejecución y supervisión de las operaciones militares, para lo cual cuentan con una serie de herramientas, entre las que se destaca: el proceso de toma de decisiones para las operaciones bélicas, establecido por el comité permanente de doctrina del ejército y publicado en el manual de estado mayor. Este proceso de toma de decisiones puede ser empleado por el comandante y su estado mayor, para llegar y poner en práctica las decisiones tácticas y otras actividades militares.

En consecuencia, durante este proceso, los directores y jefes de dependencias se ven obligados a hacer uso no sólo de aspectos lógicos y analíticos, sino también de habilidades propias del ser humano íntimamente relacionadas con la inteligencia emocional, como lo son: los sentimientos, control de impulsos, motivación, autoconciencia, agilidad mental, entre otros, aplicando eficazmente el poder de las emociones como fuente de energía humana.

De las disertaciones anteriores surge la motivación que tiene como propósito analizar la inteligencia emocional como herramienta gerencial que permita mejorar el proceso de toma de decisiones gerenciales de los directores y jefes de dependencias del Ejército del Perú, a través del conocimiento y control de las dimensiones de la misma, como: la autorregulación, motivación, empatía, habilidades sociales y autoconocimiento.

II.2. Formulación del Problema

II.2.1. Problema General

¿Existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?

II.2.2. Problemas Específicos

PE1: ¿Existe relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?

PE2: ¿Existe relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?

PE3: ¿Existe relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?

II.3. Justificación

Es importante saber que las emociones nos guían a tomar decisiones y acciones en nuestra vida cotidiana aunque en el momento no nos damos cuenta. Las emociones están presentes en nuestro ámbito familiar, laboral y personal. Estas nos guían para enfrentar cualquier situación complicada y tareas complejas como para dejarlo solo en manos del intelecto.

Es importante reconocer nuestras emociones en el momento que ocurren, porque estas son el reflejo de nuestra actitud a cualquier situación que se pueda llegar a presentar. Por ejemplo si las emociones están apagadas crearan aburrimiento pero si son muy extremas esto ya se volverá una patología.

La necesidad de contar con un líder que sea capaz de dominar sus emociones es primordial, ya que tener un elemento de tal categoría a mando ocasionara que los colaboradores tengan un buen desempeño en su área de trabajo.

Un buen líder que cuente con una buena Inteligencia Emocional será capaz de reconocer sus emociones y gestionarlas adecuadamente, y con esto lograr una buena empatía con los colaboradores que estén a su cargo para que estos se sientan satisfechos y que realicen sus labores adecuadamente y evitar cualquier conflicto que se puede llegar a presentar, ya que si no hay un buen líder ocasionara problemas y puede llegar a haber mucho ausentismo o rotación de personal dentro de la empresa u organización.

En base a todo lo anterior mencionado podemos concluir que el grado de Inteligencia Emocional adquirida por un colaborador es esencial para tener un buen desempeño dentro de la empresa u organización en la que estemos laborando.

II.4. Limitaciones

Durante el desarrollo de la presente investigación, nuestro equipo de investigación ha sido capaz de superar una serie de limitaciones, entre las cuales podemos citar a las siguientes más importante:

II.4.1. Limitaciones de factor tiempo

Este factor fue el más relevante ya que constituye una grave dificultad para realizar el estudio, pero gracias a las tutorías que se nos otorgó culminamos con éxito un adecuado trabajo académico investigativo.

II.4.2. Limitaciones de factor económico

El factor económico fue indispensable para el desarrollo de nuestro plan de tesis, pues implica la inversión en diferentes rubros. Gracias a nuestros padres que nos apoya pudimos afrontar y así continuar con nuestros propósitos.

II.5. Antecedentes

Albán (2013). En la tesis *“Influencia de las Emociones en la Toma de Decisiones Organizacionales”*. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador.

Conclusiones:

- El cerebro emocional trabaja a través del sistema nervioso, en donde todo proceso del ser humano se ve influenciado por las emociones desde la recepción del estímulo hasta la generación de la respuesta, denominadas en el capítulo uno como capacidades mentales.
- Los instintos, las emociones, las intuiciones, los razonamientos y la planificación, son capacidades mentales que permiten expresar el sentir del ser humano, siendo la primera reacción mucho más sensorial y la última con mayor raciocinio pero sin relegar a las emociones.
- Las emociones contienen una serie de datos sobre el sujeto y el mundo que lo rodea, estas no son aleatorias ni sucesos caóticos que interfieren en el pensamiento; por lo que es primordial conocerlas y administrarlas para fructificar sus dones.
- Todo ser humano nace con la capacidad de sentir y necesita sus emociones desde sus primeros días; sin embargo existen otras que se forman en base a las experiencias vividas y que son almacenadas

tanto en el inconsciente como en el consciente, estas emociones son las que crean el mejor espacio para la toma de decisiones.

- En ocasiones se puede confundir una intuición con una emoción, si bien las dos son sensaciones emocionales; la intuición es una verdad que no requiere demostración, puesto que se presenta como evidencia de sí misma, y la emoción es un estado afectivo que se fundamenta en la experiencia, y permite un mayor grado de conciencia.
- El proceso de toma de decisiones involucra lo racional y lo emocional, en el grado que la persona considere o sienta necesario, es imposible determinar la combinación exacta pues la perfección se logra con la satisfacción personal del sujeto.
- En el ámbito organizacional, la toma de decisiones no es diferente, el ser humano si bien cuenta con modelos racionales que ayudan a organizar los conceptos en relación a la circunstancia, son las intuiciones y las emociones las que finalmente permiten concluir.
- Como se ha expuesto la incertidumbre claramente disminuye la confianza en la planificación y por el contrario, puede ser útil para reconocer las oportunidades únicas.
- La incertidumbre con la que se debe sortear va más allá de una causalidad del azar, puesto que los acontecimientos que se presentan a pesar de ser impredecibles tienen su explicación que en muchas ocasiones generan postulados importantes a considerar en el futuro.
- Para lograr la confianza en las intuiciones y emociones es necesario que la inteligencia emocional desarrolle la formación de hábitos, por lo que primero se debe aprender a reconocerlas y dar el valor correspondiente según sea la circunstancia. La inteligencia emocional

permite alcanzar esa seguridad interior, a través del desarrollo de las competencias emocionales internas y sociales.

- La administración correcta de las emociones parte del conocimiento de la propia personalidad y del entorno; una personalidad definida, una adecuada administración del estado anímico y una habilidad empática de expresión permiten el éxito de la decisión.
- Concluida la investigación se da por cumplido el objetivo al analizar la influencia y administración de las emociones en la toma de decisiones organizacionales, con la finalidad ratificar la hipótesis planteada que menciona que en el proceso de toma de decisiones influyen, de manera positiva o negativa, las emociones afectan a los resultados; por lo que una correcta administración, de estas, a través de la inteligencia emocional permite el éxito.

Martin (2013). En la tesis *“Análisis de un Modelo Estructural de Inteligencia Emocional y Motivación Autodeterminada en el deporte”*. Universidad de Valencia. España

A partir de los resultados y discusión expuestos a lo largo de este documento en relación a los objetivos e hipótesis establecidos al inicio de este trabajo, podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Los instrumentos de medida utilizados en este estudio han mostrado ser fiables, aunque alguno debería explorarse en una muestra de mayor edad.
- Se verifican las relaciones planteadas en el modelo de relaciones estructurales, que debido a su adecuado ajuste puede ayudar a explicar la relación entre la Inteligencia Emocional y la Motivación Autodeterminada. Estas relaciones predictivas se concretan en que:
 - o Existe una relación significativa entre los niveles de Inteligencia Emocional y los niveles de Motivación Autodeterminada, es decir, que los cadetes que tienen más Inteligencia Emocional, tienen mayores niveles de motivación autodeterminada y/o viceversa.
 - o Existe una relación significativa entre los niveles de Inteligencia Emocional y los niveles del Índice de Satisfacción de Necesidades, es decir, que los cadetes que tienen más Inteligencia Emocional, tienen mayores niveles de satisfacción deportiva y/o viceversa.
 - o Existe una relación significativa entre los niveles de Inteligencia Emocional y los niveles de Percepción de Apoyo a la Autonomía, es decir, que los cadetes que tienen más Inteligencia Emocional, tienen mayor percepción de autonomía y/o viceversa.
 - o Existe una relación significativa entre los niveles de Inteligencia Emocional y los niveles de Percepción de Relaciones, es decir, que

los cadetes que tienen más Inteligencia Emocional, tienen mayor percepción de relaciones y/o viceversa.

- o Existe una relación significativa entre los niveles del Índice de Satisfacción de Necesidades y los niveles de Motivación Autodeterminada, es decir, que los cadetes que tienen mayores niveles de satisfacción deportiva, tienen mayores niveles de motivación autodeterminada y/o viceversa.
- o Existe una relación significativa entre los niveles de Percepción de Apoyo a la Autonomía y los niveles del Índice de Satisfacción de Necesidades, es decir, que los cadetes que tienen más Percepción de Apoyo a la Autonomía, tienen mayores niveles de satisfacción deportiva y/o viceversa.
- o Existe una relación significativa entre los niveles de Percepción de Relaciones y los niveles del Índice de Satisfacción de Necesidades, es decir, que los cadetes que tienen más Percepción de Relaciones, tienen mayores niveles de satisfacción deportiva y/o viceversa.
- o Existe una relación significativa entre los niveles de Percepción de Apoyo a la Autonomía y los niveles de Percepción de Relaciones, es decir, que los cadetes que tienen más Percepción de Apoyo a la Autonomía, tienen mayor percepción de relaciones y/o viceversa.
- Los cadetes que practican Deportes colectivos, tienen mayores niveles de Inteligencia Emocional que los cadetes que sólo realizan Educación Física en el instituto.
- No podemos verificar la hipótesis de que los cadetes que practican Deportes colectivos tienen mayores niveles de Inteligencia Emocional que los cadetes que practican Deportes individuales.

Hernández (2011). En la tesis *“Influencia de las Emociones en el Proceso de Toma de Decisiones”*. Universidad Autónoma de México. México DF.

Presenta las siguientes Conclusiones:

Uno de los propósitos de cualquier trabajo relacionado con Inteligencia Artificial es implementar comportamientos inteligentes (tal vez sea el propósito de la Inteligencia Artificial). Inicialmente, por la década de los 50's y 60's del siglo pasado, se consideraba que procesos cognitivos como la interpretación del lenguaje natural, el razonamiento lógico o la resolución de problemas, eran los únicos ejemplos de inteligencia. Con el paso de las décadas, se encontró que la inteligencia no es sólo interpretar, modificar y generar símbolos, si no también responder a un entorno dinámico y complejo de procesar, tal como el Universo dentro del cual estamos. Actualmente, el implementar comportamientos inteligentes implica saber cuáles son las estrategias que sigue un agente inteligente, o los mecanismos que tiene embebidos en sí mismo, para enfrentar el entorno en donde vive con limitaciones en los recursos de los que dispone: limitaciones en el tiempo, en su capacidad de procesar información, etc.

La influencia que tienen las emociones durante la toma de decisiones es uno de esos mecanismos que permiten a un individuo procesar información de manera eficiente, ya que su atención se enfoca sólo en aspectos relevantes del entorno. A pesar de que esta misma influencia puede hacer que un individuo no tome en cuenta detalles que serían importantes para hacer una mejor elección, en general, esta influencia cumple satisfactoriamente su propósito.

Personas que tardaban mucho tiempo en tomar una decisión, o ni siquiera podían tomarla, a pesar de que su capacidad de raciocinio no estaba mermada y estaban exentos de la influencia. Al parecer las emociones son un indicador que resume el estado general de un individuo con respecto a sus metas, por lo tanto, tomar una decisión bajo su influencia es tomarla de acuerdo a un resumen de nuestra posición en el entorno. La utilidad de conocer y llevar a la implementación este tipo de fenómenos es crear sistemas artificiales que exhiban un rendimiento deseable a través de su comportamiento. Esta propiedad de la influencia de las emociones en la toma de decisiones sería muy útil para implementar sistemas que de manera resumida reaccionen a un entorno cambiante.

El dominio elegido para probar las ideas expuestas fue el juego del ajedrez. Este juego ofrece un campo de prueba interesante, debido a la cantidad enorme de decisiones que pueden ser tomadas, de las cuales la mayoría no llevaría a un jugador al objetivo de ganar la partida y hasta son despreciables. En este proyecto se modifica la función de evaluación para que esta varíe con respecto al estado emocional del agente, el cual es determinado de acuerdo a las condiciones de su entorno (los parámetros de evaluación del tablero), pero además podrían modificarse otros elementos del motor de ajedrez para ahorrar recursos y seguir tomando una decisión aceptable. Una posibilidad sería hacer un ordenamiento de las ramas a explorar, eligiendo primero aquellas que hicieran sentir bien al agente; el ordenamiento previo de las ramas antes de comenzar la exploración del espacio de estados optimiza la poda que llevan a cabo los algoritmos de búsqueda.

Este proyecto tiene aspectos que pueden mejorarse. Uno de ellos es la representación del tablero y la elección de los parámetros de evaluación, ya que los parámetros elegidos no representaban de manera fiel lo que ocurría en el tablero. La mejora en estos aspectos podría ampliar el conjunto de condiciones de activación para las diferentes metas que se encontraron en el análisis del dominio. La activación de metas se hace en función de la salida del MCD que contiene el modelo, y con dicha salida sólo se pueden representar las condiciones de activación de las metas que se incluyeron: alcanzar una posición segura, ganar ventaja y buscar el mate.

A pesar de los problemas, este programa si hace un cambio en la elección de la jugada, y este cambio es coherente con la meta activada, de acuerdo a los ejemplos mostrados. Hace falta hacer más pruebas, pero con diferentes jugadores para determinar si el programa reacciona de manera coherente con lo que arroja el modelo.

II.6. Objetivos

II.6.1. Objetivo General

Determinar si existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

II.6.2. Objetivos Específicos

OE1: Establecer la relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

OE2: Establecer la relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

OE3: Establecer la relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

CAPITULO II:
MARCO TEÓRICO

III.1. Bases Teóricas

III.1.1. Inteligencia Emocional

Significa una difusión sin precedentes de un concepto que hasta entonces había pasado desapercibido. Este libro se convierte en un best seller en muchos idiomas. A partir de mediados de los noventa, la inteligencia emocional es un tema de interés general por parte de la sociedad, de tal forma que empiezan a aparecer artículos (primero en revistas de divulgación y después en las científicas) y libros sobre el tema. Para Goleman (1999: 43-44) la inteligencia emocional consiste en:

1) Conocer las propias emociones: El principio de Sócrates "conócete a ti mismo" se refiere a esta pieza clave de la inteligencia emocional: tener conciencia de las propias emociones; reconocer un sentimiento en el momento en que ocurre. Una incapacidad en este sentido nos deja a merced de las emociones incontroladas.

2) Manejar las emociones: La habilidad para manejar los propios sentimientos a fin de que se expresen de forma apropiada se fundamenta en la toma de conciencia de las propias emociones. La habilidad para suavizar expresiones de ira, furia o irritabilidad es fundamental en las relaciones interpersonales.

3) Motivarse a sí mismo: Una emoción tiende a impulsar hacia una acción. Por eso, emoción y motivación están íntimamente interrelacionados. Encaminar las emociones, y la motivación consecuente, hacia el logro de objetivos es esencial para prestar atención, automotivarse, manejarse y realizar actividades creativas. El autocontrol emocional conlleva a demorar

gratificaciones y dominar la impulsividad, lo cual suele estar presente en el logro de muchos objetivos. Las personas que poseen estas habilidades tienden a ser más productivas y efectivas en las actividades que emprenden.

4) Reconocer las emociones de los demás: Un don de gentes fundamental es la empatía, la cual se basa en el conocimiento de las propias emociones. La empatía es la base del altruismo. Las personas empáticas sintonizan mejor con las sutiles señales que indican lo que los demás necesitan o desean. Esto las hace apropiadas para las profesiones de la ayuda y servicios en sentido amplio (profesores, orientadores, pedagogos, psicólogos, psicopedagogos, médicos, abogados, expertos en ventas, etc.).

5) Establecer relaciones: El arte de establecer buenas relaciones con los demás es, en gran medida, la habilidad de manejar las emociones de los demás. La competencia social y las habilidades que conlleva, son la base del liderazgo, popularidad y eficiencia interpersonal. Las personas que dominan estas habilidades sociales son capaces de interactuar de forma suave y efectiva con los demás. (Bisquera, 2015)

III.1.1.1. Aptitud Personal

Pertenece personales aptitud para el cuerpo humano exactamente lo sintonización gran sería un motor. Permite a todos nosotros a ejecutar hasta nuestra propia resistencia potencial y la energía. La verdad es que la aptitud personal podría ser la capacidad para llevar a cabo tareas cotidianas, así como intensamente alerta, junto con la vitalidad que queda en lo que

respecta a tomar el placer en las rutinas de tiempo libre, así como satisfacer las necesidades de los desastres. También es la oportunidad de soportar, sobre el rodamiento hacia arriba, para resistir la ansiedad, para continuar dentro de las instancias exactamente donde una persona saludable no podía seguir, y es también una base importante para el seguro de la buena salud y el bienestar. Entonces es, además, con respecto a su durabilidad psicológica actual. (Nexis, 2012)

III.1.1.2. Aptitud Social

EMPATÍA Y COMUNICACIÓN. PRIMERA “APTITUD SOCIAL” DE DESARROLLO EN LA ESCUELA

La “empatía”, la capacidad de entender los sentimientos ajenos, se relaciona estrechamente con la habilidad de “saber escuchar”. Al parecer, el momento y la vía más importante para identificar los sentimientos de otra persona, es precisamente, cuando escuchamos con atención a nuestro interlocutor. El propio Goleman señala que “saber escuchar es la clave de la empatía”.

Entre “Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”, Covey incluye uno que denomina “Procure primero comprender, y después, ser comprendido”. Entre otras cosas, señala que muy pocos nos situamos en lo que considera la forma más elevada de escuchar:

“la escucha empática”, que define como “escuchar, con la intención de comprender”, lo que implica:

Entrar en el marco de referencia de la otra persona.

Ver las cosas a través de ese marco, como lo ve la otra persona. (Cataldi, 2013)

Comprender su paradigma, identificar lo que siente.

No es simpatía, ni estar de acuerdo.

Consiste en comprender, profunda y completamente, a la otra persona, tanto emocional, como intelectualmente.

III.1.1.3. Habilidades Sociales

Las habilidades sociales son un conjunto de capacidades que permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en lo social. Estas habilidades sociales en niños son algo complejo ya que están formadas por un amplio abanico de ideas, sentimientos, creencias y valores que son fruto del aprendizaje y de la experiencia. Todo esto va a provocar una gran influencia en las conductas y actitudes que tenga la persona en su relación e interacción con los demás.

Es fundamental prestar especial atención al desarrollo de habilidades sociales, ya que en primer lugar son imprescindibles para la adaptación de los niños y niñas al entorno en el que se desarrollan sus vidas, y posteriormente estas habilidades les van a

proporcionar las herramientas para desenvolverse como adultos en la esfera social, siendo la base clave para sobrevivir de manera sana tanto emocional como laboralmente. (Rodríguez, 2013)

III.1.2. Proceso de Toma de Decisiones

La toma de decisiones es un proceso sistemático y racional a través del cual se selecciona una alternativa de entre varias, siendo la seleccionada la optimizadora (la mejor para nuestro propósito).

Tomar una decisión es resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial, etc.

Tomar la correcta decisión en un negocio o empresa es parte fundamental del administrador ya que sus decisiones influirán en el funcionamiento de la organización, generando repercusiones positivas o negativas según su elección.

Antes de tomar una decisión debemos:

1. Definir las restricciones y limitaciones.
2. Saber la relación costo beneficio, rendimientos esperados u otros.
3. Saber cuándo se utilizan métodos cuantitativos y cuando los cualitativos.
4. Conocer los factores internos formales (cultura organizacional, políticas internas, estructura, etc.) y los factores internos informales (políticas implícitas, hábitos, experiencia, etc.)

5. Conocer los factores externos (políticos, económicos, sociales, internacionales, culturales)

Comprender los cinco puntos anteriores nos ayudara mucho al momento de tomar una buena decisión.

III.1.2.1. Pasos del PTD

1. Identificar y analizar: Una vez identificado el problema o motivo de la decisión con objetividad, debemos preguntarnos qué queremos conseguir, dónde queremos llegar. (Morón, 2006)
2. Identificar los criterios de decisión: Ver qué aspectos son relevantes, de qué depende la decisión a tomar. Es habitual decidir de forma inconsciente desde la experiencia personal.
3. Definir la prioridad para atender el problema: Basado en el impacto y en la urgencia. El impacto describe la vulnerabilidad, y la urgencia el tiempo para evitar, o al menos, reducir este impacto.
4. Generar las opciones de solución: Cuantas más opciones se tengan, más probable será encontrar una que resulte satisfactoria. Es necesaria una cuota importante de creatividad.
5. Evaluar las opciones: Hacemos un estudio de cada una de las posibles soluciones viendo ventajas y desventajas, respecto a los criterios de decisión y comparando entre ellas.
6. Elegir la mejor opción: Aquella que según la evaluación tendrá mejores resultados, satisfará

mejor el objetivo buscado, y generará el mejor equilibrio posible entre distintas metas.

III.1.2.2. Ventajas del PTD

Tanto las decisiones individuales como las de grupo tienen un conjunto de ventajas. Ninguna es ideal para todo tipo de situaciones.

Empecemos por repasar las ventajas que tienen las decisiones en grupo por encima de las individuales.

Las decisiones en grupo proporcionan información más completa. Hay algo de verdad en el axioma de que dos cabezas piensan más que una. Un grupo proporcionara gran variedad de experiencias y perspectivas al proceso de decisiones, lo que no sucede con un individuo que actúa solo.

Los grupos también generan más alternativas. Debido a que los grupos tienen mayor cantidad y diversidad de información, pueden identificar más alternativas que un individuo por separado.

Esto resulta más evidente cuando los miembros del grupo representan diferentes especialidades. Además, la decisión en grupo incrementa la aceptación de solución. Muchas decisiones fracasan después de que se toma la decisión final porque la gente no acepta la solución.

Sin embargo, si los que se verán afectados por cierta solución y los que contribuyen a implantarla participan en la toma de decisiones, es muy posible que acepten

la decisión y que estimulen a otros para aceptarla. Por último, este proceso incrementa la legitimidad.

El proceso de toma de decisiones en grupo es consistente con los ideales democráticos, de ahí que las decisiones tomadas en grupos puedan percibirse y ser más legítimas que las decisiones tomadas por una persona.

El hecho de que el que toma la decisión por separado tenga el poder necesario y de que no haya consultado a otros, puede ocasionar que se piense que la decisión se tomó autocrática y arbitrariamente.

III.1.2.3. Desarrollo del PTD

- Identificar y analizar el problema: Un problema es la diferencia entre los resultados reales y los planeados, lo cual origina una disminución de rendimientos y productividad, impidiendo que se logren los objetivos.
- Investigación u obtención de información: Es la recopilación de toda la información necesaria para la adecuada toma de decisión; sin dicha información, el área de riesgo aumenta, porque la probabilidad de equivocarnos es mucho mayor.
- Determinación de parámetros: Se establecen suposiciones relativas al futuro y presente tales

como: restricciones, efectos posibles, costos , variables, objetos por lograr, con el fin de definir las bases cualitativas y cuantitativas en relación con las cuales es posible aplicar un método y determinar diversas alternativas.

- Construcción de una alternativa: La solución de problemas puede lograrse mediante varias alternativas de solución; algunos autores consideran que este paso del proceso es la etapa de formulación de hipótesis; porque una alternativa de solución no es científica si se basa en la incertidumbre.
- Aplicación de la alternativa: De acuerdo con la importancia y el tipo de la decisión, la información y los recursos disponibles se eligen y aplican las técnicas, las herramientas o los métodos, ya sea cualitativo o cuantitativo, mas adecuados para plantear alternativas de decisión.
- Especificación y evaluación de las alternativas: Se desarrolla varias opciones o alternativas para resolver el problema, aplicando métodos ya sea cualitativos o cuantitativos. Una vez que se han identificado varias alternativas, se elige la optima con base en criterios de elección de acuerdo con el costo beneficio que resulte de cada opción. Los resultados de cada alternativa deben ser evaluados

en relación con los resultados esperados y los efectos.

- Implantación: Una vez que se ha elegido la alternativa optima, se deberán planificarse todas las actividades para implantarla y efectuar un seguimiento de los resultados, lo cual requiere elaborar un plan con todos los elementos estudiados(Moron,2006).

III.2. Definiciones de Términos

- **Inteligencia Emocional:** es un término acuñado por dos psicólogos de la Universidad de Yale (Salovey & Mayer, 2008) y difundida mundialmente por el psicólogo, filósofo y periodista Daniel Goleman (2007), se define como la capacidad de sentir, entender, controlar y modificar los estados anímicos propios y ajenos.
- **Aptitud Personal:** es cualquier característica psicológica que permite pronosticar diferencias inter-individuales en situaciones futuras de aprendizaje. Carácter o conjunto de condiciones que hacen a una persona especialmente idónea para una función determinada.
- **Aptitud Social:** es la habilidad de una persona o cosa que posee para efectuar una determinada actividad o la capacidad y destreza para el buen desempeño de un negocio, industria, arte, entre otros.
- **Habilidades Sociales:** son un arte de relacionarse con las personas y el mundo que le rodea. Son conductas adecuadas para conseguir un objetivo ante situaciones sociales específicas. Nos sirven para desempeñarnos adecuadamente ante los demás. Son formas de comunicarnos tanto verbal como no verbalmente con el otro.
- **Proceso de Toma de Decisiones:** es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, personal, sentimental o empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración).
- **Pasos del PTD:** el encaminamiento para un proceso por el cual se selecciona la mejor opción de entre muchas otras, este es un proceso que no solo se da en las empresas sino también en la vida cotidiana.

- **Ventajas del PTD:** es una superioridad o una mejoría del proceso de toma de decisiones. Puede definirse como una condición favorable en saber cómo manejar en tomar una decisión.
- **Desarrollo del PTD:** crecimiento, progreso, evolución, mejoría. Como tal, designa el proceso de tomas de decisiones.

CAPITULO III:
MARCO METODOLÓGICO

IV.1. Hipótesis

IV.1.1. Hipótesis General

Existe una relación significativa entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

IV.1.2. Hipótesis Específicos

HE1: La relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

HE2: La relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

HE3: La relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

IV.2. Variables

IV.2.1. Definición Conceptual

a. Inteligencia Emocional:

Es un concepto definido por Mayer (1990), citado de un estudio de Martínez (1995), como "una habilidad para percibir, asimilar, comprender y regular las propias emociones y las de los demás, promoviendo un crecimiento emocional e intelectual.

De esta manera se puede usar esta información para guiar nuestra forma de pensar y nuestro comportamiento".

Según el libro de Goleman titulado Inteligencia Emocional, que clasifica la inteligencia emocional desde distintos puntos, la capacidad de motivarse a uno mismo sería un muy buen ejemplo para lograr una estabilidad emocional plena.

b. Proceso de Toma de Decisiones:

La Toma de Decisiones es un proceso por el cual se selecciona la mejor opción de entre muchas otras, este es un proceso que no solo se da en las empresas sino también en la vida cotidiana, o acaso al momento de seleccionar a tu proveedor ¿lo haces al azar?, o acaso al iniciar tu negocio ¿no tomaste alguna decisión que cambio tu vida?

La toma de decisiones es un proceso sistemático y racional a través del cual se selecciona una alternativa de entre varias, siendo la seleccionada la optimizadora (la mejor para nuestro propósito).

IV.2.2. Definición Operacional

Tabla 1. Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente (X) Inteligencia Emocional	X₁ Aptitud Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Autoconocimiento • Autorregulación • Motivación
	X₂ Aptitud Social	<ul style="list-style-type: none"> • Empatía Comprender a los demás Ayudar a los demás a desarrollarse Orientación hacia el servicio Aprovechar la diversidad Conciencia política
	X₃ Habilidades Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Influencia • Comunicación • Manejo de conflictos • Liderazgo • Catalizador de cambios • Establecer vínculos • Colaboración y cooperación • Habilidades de equipo
Variable Dependiente (Y) Proceso de Toma de Decisiones	Y₁ Pasos del PTD	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención • Vigilancia • Tratamiento de Imágenes
	Y₂ Ventajas del PTD	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y Elaboración • Obtención y Difusión
	Y₃ Desarrollo del PTD	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad de las Operaciones • Contrainteligencia

Fuente: Elaboración Grupal

IV.3. Metodología

IV.3.1. Tipo de Estudio

No experimental; porque el tema es único y tiene un ambiente donde se puede observar un antes y después. La investigación ha sido básica por proponerse conocer sobre la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones para ello nos permitió construir y realizar una propuesta que busque modificar la situación actual del material que se brinda para el desempeño futuro de los cadetes.

Según Hernández (1998), determina "pueden servir como estudios exploratorios, pero sus resultados deben observarse con precaución, de ellos no pueden sacarse conclusiones seguras...abren el camino, pero de ellos deben derivarse estudios más profundos"

IV.3.2. Diseño

Descriptivo correccional – los estudios descriptivos son las investigaciones que tratan de recoger información sobre el estado actual del fenómeno, los estudios descriptivos nos llevan al conocimiento actualizado del fenómeno tal como se presenta. Tiene correspondencia con lo que hemos denominado investigación descriptiva

La investigación ha sido a su vez descriptiva explicativa por cuanto se buscó realizar el estudio del material de la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones de los cadetes de Arma de Caballería. Describir en este caso es sinónimo de adquirir.

Según Sabino (2000), se define como “un esfuerzo que se emprende para resolver un problema, claro está, un problema de conocimiento”

El enfoque es cuantitativo, ya que empleara la recolección y el análisis de los datos, para contestar las preguntas de investigación y probar la hipótesis.

IV.4. Población y Muestra

IV.4.1. Población

Se establecen una población de 58 Cadetes del Arma de Caballería de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”

IV.4.2. Muestra

Se ha tomado como muestra el 100% de la población, que indica la muestra de 58 Cadetes del Arma de Caballería de la Escuela Militar de Chorrillos Coronel Francisco Bolognesi”.

IV.5. Método de Investigación

Ya que su finalidad es conocer la relación o grado de asociación entre las dos variables de estudio, el método de investigación aplicado es correlacional.

Según Hernández, Et Al., (2003), afirman que en esta modalidad investigativa se “tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más variables o conceptos”.

Los métodos a emplear en la presente investigación son principalmente los siguientes:

- a. Método de Observación: A través de este método se va realizar la observación de los objetivos y fenómenos de la realidad sobre relación entre la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones para los cadetes del Arma de Caballería sin realizar una medición ni experimentación, solo intencionado, selectivo e interpretativo de la realidad, orientado a objetivos específicos.
- b. Método Descriptivo: A través de este método se podrá describir y conocer los diversos aspectos, características, requisitos, teorías, principios relativos de la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones.
- c. Método Explicativo: La aplicación de este método permitirá explicar objetivamente las relaciones, consecuencias, efectos entre la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones. Mediante este tipo de investigación se dará a conocer del porqué del objeto de investigación, tomando en cuenta la necesidad que representa entre La Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los Cadetes del Arma de Caballería, 2016.
- d. Método de Análisis: El Método analítico que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar, de tal manera que las situaciones relativas al tema de investigación serán estudiadas bajo este método.
- e. Método de Síntesis: Se irá de lo concreto a lo específico, esforzándose de penetrar en el objetivo de investigación.

IV.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Los Instrumentos de recolección de datos consistieron en la observación de situaciones específicas, lectura y análisis de informes, análisis de la hipótesis aplicando una encuesta.

Para la observación se utilizó la técnica mixta: participante y no participante, es decir, en algunos casos se observó directamente los hechos relacionados con las variables de estudio, y en otros, se preguntó a una muestra representativa sobre la inteligencia emocional y el proceso de tomas de decisiones para los cadetes del Arma de Caballería Los criterios de construcción del instrumento de recogida de datos (observación) fueron los siguientes:

1. Se desarrolló una observación de campo, es decir, en la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”.
2. Se aplicó una observación estructurada mediante la cual se registró diversas reacciones y comportamientos en cada unidad de observación o muestra.
3. Se estructuró una lista de cotejo para cuantificar: el qué se observara, el cómo y a través de qué medio.
4. Se desarrolló una observación colectiva participante, los investigadores interactuaron con las actividades específicas de las unidades de observación, tomando como nota de las reacciones positivas y negativas, describiéndose como estructura del escenario todos los instrumentos teóricos.
5. El tipo de observación que se ejecuto fue directa, los observadores actuaron independientemente, registrando diferentes aspectos observados.
6. Se tuvo en consideración los elementos fundamentales que comporta la observación:

Tabla 2. Elementos Fundamentales

El sujeto	Los 04 observadores (propios investigadores)
El sujeto – objeto	Formación académica
Los medios	Los sentidos humanos; especialmente vista y oído
Los instrumentos	Cuaderno de anotaciones, lista de cotejo, auto-reporte
El marco teórico	El cuerpo teórico que sirva de guía

7. La validez científica de la técnica de observación empleada se basó en las normas siguientes:

- 1.a. Objetivo de la investigación: el qué y el para qué se va a observar.
- 1.b. Se definió y delimito el área de observación: población y muestra (Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”).
- 1.c. Se planificó y capacitó a los observadores (investigadores).
- 1.d. Se definió operacionalmente las variables a ser observadas y como serian registradas, por lo que se confeccionó una guía de observación flexible.
- 1.e. Se previeron los instrumentos siguientes para recoger los datos: cuadernos de anotaciones, formatos de registros, etc.
- 1.f. Todo registro de informaciones fue trabajado de inmediato, de modo objetivo y responsable.

En cuanto al análisis documental, por un lado, los investigadores reunieron la totalidad de los informes después del análisis sobre el tema central de investigación; de otro lado, se realizó una lectura pormenorizada y análisis del contenido de la bibliografía para extraer los criterios generales de su aplicación, respecto a los indicadores de las variables “La Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones

en los Cadetes del Arma de Caballería, 2016”, En ambos casos, se reunió diversa información en un registro de contenido (análisis del contenido y observación), luego de lo cual se plasmaron los conceptos más relevantes del marco teórico (al final de cada descripción de cada indicador). Los criterios de construcción del instrumento recogida de datos (análisis del contenido) fueron los siguientes:

1. La información seleccionada en el marco teórico de nuestras variables de investigación se analizaron de manera objetiva, sistemática y cuantificable.
2. Su aplicación tuvo una orientación racional dirigida a estudiar las ideas contenidas en citas de textos, anteriores investigaciones relacionadas al asunto y comunicación diversa obtenida. Asimismo, se buscó descubrir diferencias en el contenido temático encontrado.
3. Se empleó con instrumento de análisis de contenido la hoja de calificación, en la cual las categorías o variables de investigación fueron trabajadas debidamente codificadas.
4. En la codificación se definió: el universo y la muestra a analizar, las categorías referidas a las variables y las unidades de análisis de contenido que estuvieron constituidas por el tema los indicadores establecidos para cada una de las variables de la investigación.
5. La codificación empleada para las categorías del análisis del contenido fue igual que la que se utilizó en la valoración de encuesta.

Para los cadetes del Arma de Caballería participantes en la investigación, el instrumento empleado fue la encuesta, a través de la técnica de encuesta autoaplicado, siendo este instrumento de recolección de datos semi estructurado y constituido por 9 preguntas

(cerradas), correlacionadas por cada variable, la que tuvo por finalidad determinar como el estrés se relaciona con el rendimiento académico de los cadetes del Arma de Caballería. Los criterios de construcción del instrumento recogida de datos (encuesta) fueron los siguientes:

1. La presente encuesta solo incluye preguntas cerradas, con lo cual se busca reducir la ambigüedad de las respuestas y favorecer las comparaciones entre las respuestas.
2. Todas las preguntas serán precodificadas, siendo sus opciones de respuesta las siguientes:

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

3. Todas las preguntas reflejan lo señalado en el diseño de la investigación al ser descriptivas-explicativas (causales).
4. Las preguntas de la encuesta están agrupadas por indicadores de la variable independiente con lo cual se logra una secuencia y orden en la investigación.
5. En razón a lo señalado en los ítems 1 y 7, cada pregunta ha sido elaborada con claridad, precisión y comprensión por las unidades de análisis seleccionadas.
6. No se ha sacrificado la claridad por la concisión, por el contrario, dado el tema de investigación hay preguntas largas que facilitan el recuerdo, proporcionando al encuestado más tiempo para reflexionar y favorecer una respuesta más articulada.
7. Las preguntas han sido formuladas con un léxico apropiado, simple, directo y que guardan relación con los criterios de inclusión de la muestra.
8. Para evitar la confusión de cualquier índole, se han referido las preguntas a un aspecto o relación lógica enumerada como subtítulo y vinculadas al indicador de la variable independiente.

De manera general, en la elaboración de la encuesta se ha previsto evitar, entre otros aspectos: inducir las respuestas, apoyarse en las evidencias comprobadas, negar el tema que se interroga, así como el desorden investigativo. La utilización de las preguntas cerradas tuvo

como base evitar o reducir la ambigüedad de las respuestas y facilitar su comparación. Adjunto a la encuesta se colocó un glosario de términos especificando aquellos aspectos técnicos presentes en las preguntas determinadas. Además, las preguntas fueron formuladas empleando escalas de codificación para facilitar el procesamiento y análisis de datos, enlazando los indicadores de la variable de causa con cada uno de los indicadores de la variable de efecto, lo que dio la consistencia necesaria a la encuesta.

IV.7. Métodos de Análisis de Datos

Los métodos utilizados para el procesamiento de los resultados obtenidos a través de los diferentes instrumentos de recolección de datos, así como para su interpretación posterior, han sido el análisis y la síntesis, que permitió una mejor definición de los componentes individuales del fenómeno estudiado; y, de deducción-inducción, que permitió comprobar a través de hipótesis determinadas el comportamiento de indicadores de la realidad estudiada.

La base de datos y el análisis, recodificación de variables y la determinación de la estadística descriptiva e inferencial. Para las Pruebas de Hipótesis hemos utilizados la Prueba de Independencia de Chi Cuadrado (X^2) con dos variables y con categorías y el Análisis Exploratorio que sirve para comprobar si los promedios provienen de una distribución normal.

**CAPITULO IV:
RESULTADOS**

V.1. Descripción

VARIABLE INDEPENDIENTE: Inteligencia Emocional

P1. ¿Tiene ud conocimiento de cuáles son los aspectos sobre los cuales influye la inteligencia emocional?

Tabla 3. Aspectos que influye la inteligencia emocional

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Si	43	74.14%	74.14%	74.14%
Solo en parte	7	12.07%	12.07%	86.21%
No	3	5.17%	5.17%	91.38%
No Sabe/no opina	5	8.62%	8.62%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 1. Aspectos que influye la inteligencia emocional

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre el conocimiento de cuáles son los aspectos sobre los cuales influye la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 74.14%, 12.07% solo en parte, 8.62% no sabe o no opina y 5.17% no tienen conocimiento.

P2. ¿Tiene ud conocimiento de cuáles son aspectos que conciernen a la aptitud personal y cómo influyen en el proceso de toma de decisiones de Caballería?

Tabla 4. Aspectos que conciernen a la aptitud personal

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	30	51.72%	51.72%	51.72%
Solo en parte	16	27.59%	27.59%	79.31%
No	7	12.07%	12.07%	91.38%
No Sabe/no opina	5	8.62%	8.62%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 2. Aspectos que conciernen a la aptitud personal

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre el conocimiento de cuáles son aspectos que conciernen a la aptitud personal y cómo influyen en el proceso de toma de decisiones de Caballería; manifestaron que si tienen conocimiento 51.72%, 27.59% solo en parte, el 12.07% no tiene conocimiento alguno, 32.8% solo en parte y 8.62% no sabe o no opina.

P3. ¿Tiene ud conocimiento de cómo el autoconocimiento, la autorregulación y la motivación influyen en el proceso de toma de decisiones?

Tabla 5. El autoconocimiento, la autorregulación y la motivación

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Si	31	53.45%	53.45%	53.45%
Solo en parte	14	24.14%	24.14%	77.59%
No	7	12.07%	12.07%	89.66%
No Sabe/no opina	6	10.34%	10.34%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 3. El autoconocimiento, la autorregulación y la motivación

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre el conocimiento de cómo el autoconocimiento, la autorregulación y la motivación influyen en el proceso de toma de decisiones; manifestaron que si tienen conocimiento 53.45%, 24.14% solo en parte, el 12.07% no tiene conocimiento alguno, 32.8% solo en parte y 10.34% no sabe o no opina.

P4. ¿De acuerdo a su experiencia, cree ud que dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la comprensión y ayuda a los demás?

Tabla 6. Aptitud social, la empatía

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	54	93.10%	93.10%	93.10%
Solo en parte	4	6.90%	6.90%	100.00%
No	0	0.00%	0.00%	100.00%
No Sabe/no opina	0	0.00%	0.00%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 4. Aptitud social, la empatía

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la comprensión y ayuda a los demás; manifestaron que si tienen conocimiento 93.10%, no hubo encuestados sin conocimiento alguno, 6.90% solo en parte y ninguno no sabe o no opina.

P5. ¿Cree ud dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la orientación al servicio de los demás?

Tabla 7. La orientación al servicio de los demás

Alternativa	fi	Porcentaj e	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
SI	44	75.86%	75.86%	75.86%
Solo en parte	12	20.69%	20.69%	96.55%
No	2	3.45%	3.45%	100.00%
No Sabe/no opina	0	0.00%	0.00%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 5. La orientación al servicio de los demás

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la orientación al servicio de los demás; manifestaron que si tienen conocimiento 75.86%, 20.69% solo en parte, el 3.45% no tienen conocimiento alguno y ninguno no sabe o no opina.

P6. ¿Cree ud dentro de la aptitud social, la empatía aprovecha la diversidad y la conciencia política de los individuos?

Tabla 8. La empatía aprovecha la diversidad y la conciencia política

Alternativa	fi	Porcentaj e	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
SI	33	56.90%	56.90%	56.90%
Solo en parte	15	25.86%	25.86%	82.76%
No	8	13.79%	13.79%	96.55%
No Sabe/no opina	2	3.45%	3.45%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 6. La empatía aprovecha la diversidad y la conciencia política

Análisis: De acuerdo a la interrogante si dentro de la aptitud social, la empatía aprovecha la diversidad y la conciencia política de los individuos; manifestaron que si tienen conocimiento 56.90%, 25.86% solo en parte, el 13.79% no tiene conocimiento alguno y 3.45% no sabe o no opina.

P7. ¿Cree ud que las habilidades sociales juegan un papel importante en el proceso de toma de decisiones de los cadetes de Caballería?

Tabla 9. Las habilidades sociales juegan un papel importante

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
SI	38	65.52%	65.52%	65.52%
Solo en parte	15	25.86%	25.86%	91.38%
No	3	5.17%	5.17%	96.55%
No Sabe/no opina	2	3.45%	3.45%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 7. Las habilidades sociales juegan un papel importante

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si las habilidades sociales juegan un papel importante en el proceso de toma de decisiones de los cadetes de Caballería; manifestaron que si tienen conocimiento 65.52%, 25.86% solo en parte, el 5.17% no tienen conocimiento alguno y el 3.45% no sabe o no opina.

P8. ¿Cree ud que si se comparara la presión e intensidad laboral de las unidades del COEDE se influencia de esta en el proceso de toma de decisiones?

Tabla 10. La presión e intensidad laboral

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Si	41	70.69%	70.69%	70.69%
Solo en parte	10	17.24%	17.24%	87.93%
No	4	6.90%	6.90%	94.83%
No Sabe/no opina	3	5.17%	5.17%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 8. La presión e intensidad laboral

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre que si se comparara la presión e intensidad laboral de las unidades del COEDE y la influencia de esta en el proceso de toma de decisiones, cuál de ellas cree ud que se asemejaría más a una Unidad de Caballería; manifestaron que si tienen conocimiento 70.69%, 17.24% solo en parte, el 6.90% no tienen conocimiento alguno y el 5.17% no sabe o no opina.

P9. ¿Cree ud que la comunicación, el liderazgo y las habilidades desarrolladas en equipo influyen directamente en el proceso de toma de decisiones?

Tabla 11. La comunicación, el liderazgo y las habilidades

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	34	58.62%	58.62%	58.62%
Solo en parte	13	22.41%	22.41%	81.03%
No	6	10.34%	10.34%	91.38%
No Sabe/no opina	5	8.62%	8.62%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 9. La comunicación, el liderazgo y las habilidades

Análisis: De acuerdo a la interrogante si la comunicación, el liderazgo y las habilidades desarrolladas en equipo influyen directamente en el proceso de toma de decisiones; manifestaron que si tienen conocimiento 58.62%, 22.41% solo en parte, el 10.34% no tienen conocimiento alguno y el 8.62% no sabe o no opina.

VARIABLE DEPENDIENTE: Proceso de Toma de Decisiones

P10. ¿De acuerdo a su experiencia, la obtención de información dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 12. Los pasos del proceso de toma de decisiones

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	37	63.79%	63.79%	63.79%
Solo en parte	15	25.86%	25.86%	89.66%
No	4	6.90%	6.90%	96.55%
No Sabe/no opina	2	3.45%	3.45%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 10. Los pasos del proceso de toma de decisiones

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si la obtención de información dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 63.79%, 25.86% solo en parte, el 6.90% no tienen conocimiento alguno y el 3.45% no sabe o no opina.

P11. ¿Cree ud que la vigilancia dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 13. La vigilancia dentro de los pasos

Alternativa	fi	Porcentaj e	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
SI	19	32.76%	32.76%	32.76%
Solo en parte	35	60.34%	60.34%	93.10%
No	3	5.17%	5.17%	98.28%
No Sabe/no opina	1	1.72%	1.72%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 11. La vigilancia dentro de los pasos

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si la vigilancia dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 32.76%, 60.34% solo en parte, el 5.17% no tienen conocimiento alguno y el 1.72% no sabe o no opina.

P12. ¿Cree ud que el tratamiento de imágenes dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciado por la inteligencia emocional?

Tabla 14. El tratamiento de imágenes

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	34	58.62%	58.62%	58.62%
Solo en parte	14	24.14%	24.14%	82.76%
No	7	12.07%	12.07%	94.83%
No Sabe/no opina	3	5.17%	5.17%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 12. El tratamiento de imágenes

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si el tratamiento de imágenes dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 58.62%, 24.14% solo en parte, el 12.07% no tienen conocimiento alguno y el 5.17% no sabe o no opina.

P13. ¿De acuerdo a su criterio, cree ud que el análisis y elaboración dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 15. Análisis y elaboración dentro de las ventajas

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	20	34.48%	34.48%	34.48%
Solo en parte	27	46.55%	46.55%	81.03%
No	11	18.97%	18.97%	100.00%
No Sabe/no opina	0	0.00%	0.00%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 13. Análisis y elaboración dentro de las ventajas

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si con el análisis y elaboración dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 34.48%, 46.55% solo en parte, el 18.97% no tienen conocimiento alguno y ninguno no sabe o no opina.

P14. ¿Cree ud que la obtención y difusión dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 16. La obtención y difusión dentro de las ventajas

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	10	17.24%	17.24%	17.24%
Solo en parte	12	20.69%	20.69%	37.93%
No	36	62.07%	62.07%	100.00%
No Sabe/no opina	0	0.00%	0.00%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 14. La obtención y difusión dentro de las ventajas

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si la obtención y difusión dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 17.24%, 20.69% solo en parte, el 62.07% no tienen conocimiento alguno y ninguno no sabe o no opina.

P15. ¿Cree ud que si se incrementara las ventajas que proporciona el PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia?

Tabla 17. Las ventajas que proporciona el PTD

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	46	79.31%	79.31%	79.31%
Solo en parte	7	12.07%	12.07%	91.38%
No	5	8.62%	8.62%	100.00%
No Sabe/no opina	0	0.00%	0.00%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 15. Las ventajas que proporciona el PTD

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si se incrementara las ventajas que proporciona el PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia; manifestaron que si tienen conocimiento 79.31%, 12.07% solo en parte, el 8.62% no tienen conocimiento alguno y ninguno no sabe o no opina.

P16. ¿Cree ud que la seguridad en las operaciones dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 18. La seguridad en las operaciones

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
Si	6	10.34%	10.34%	10.34%
Solo en parte	41	70.69%	70.69%	81.03%
No	8	13.79%	13.79%	94.83%
No Sabe/no opina	3	5.17%	5.17%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 16. La seguridad en las operaciones

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si la seguridad en las operaciones dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 10.34%, 70.69% solo en parte, el 13.79% no tienen conocimiento alguno y el 5.17% no sabe o no opina.

P17. ¿Cree ud que la conRAINTeligencia dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

Tabla 19. La conRAINTeligencia - proceso de toma de decisiones

Alternativa	fi	Porcentaj e	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Si	13	22.41%	22.41%	22.41%
Solo en parte	33	56.90%	56.90%	79.31%
No	10	17.24%	17.24%	96.55%
No Sabe/no opina	2	3.45%	3.45%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 17. La conRAINTeligencia - proceso de toma de decisiones

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si la conRAINTeligencia dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional; manifestaron que si tienen conocimiento 22.41%, 56.90% solo en parte, el 17.24% no tienen conocimiento alguno y el 3.45% no sabe o no opina.

P18. ¿Cree ud que de mejorar el desarrollo dentro del PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia?

Tabla 20. El desarrollo dentro del PTD

Alternativa	fi	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		e	e válido	acumulado
SI	41	70.69%	70.69%	70.69%
Solo en parte	10	17.24%	17.24%	87.93%
No	5	8.62%	8.62%	96.55%
No Sabe/no opina	2	3.45%	3.45%	100.00%
TOTAL	58	100.00%	100.00%	

Figura 18. El desarrollo dentro del PTD

Análisis: De acuerdo a la interrogante sobre si de mejorar el desarrollo dentro del PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia; manifestaron que si tienen conocimiento 70.69%, 17.24% solo en parte, el 8.62% no tienen conocimiento alguno y el 3.45% no sabe o no opina.

V.1.1. Prueba de Hipótesis

La base de datos y el análisis, recodificación de variables y la determinación de la estadística descriptiva e inferencial. Para las Pruebas de Hipótesis hemos utilizados la Prueba de Independencia de Chi Cuadrado (X^2) con dos variables con categorías y el Análisis Exploratorio que sirve para comprobar si los promedios provienen de una distribución normal.

Para la determinación de la Prueba de Hipótesis, seguimos el criterio más aceptado por la comunidad científica, empleando un nivel de significancia α del 5 % (0,05), y también hemos fijado un Nivel de Confianza del 95 %.

Eso quiere decir que los resultados hallados se compara con el nivel de significancia α 5 % (0,05). Si el p Estadístico *es mayor que α* , entonces se acepta la Hipótesis Nula. Si el p Estadístico *es menor que α* , entonces se rechaza la Hipótesis Nula, y se acepta la Hipótesis Alternativa.

V.1.1.1. Cálculo de la CHI Cuadrada - Hipótesis General (HG)

HG - Existe una relación significativa entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

HG₀ (Nula) – No existe una relación significativa entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

1.1.1.a. De los Instrumentos de Medición

- Inteligencia Emocional

Tabla 21. Instrumentos de Medición, HG V1

Alternativa	fi	Porcentaje
SI	38.67	66.67%
Solo en parte	11.78	20.31%
No	4.44	7.66%
No Sabe/no opina	3.11	5.36%
TOTAL	58	100.00%

- Proceso de Toma de Decisiones

Tabla 22. Instrumentos de Medición, HG V2

Alternativa	fi	Porcentaje
SI	25.11	43.26%
Solo en parte	21.56	37.22%
No	9.89	17.04%
No Sabe/no opina	1.44	2.48%
TOTAL	58	100.00%

Tabla 23. Frecuencias observadas, HG

Fo	SI	Solo en parte	No	No Sabe/no opina	TOTAL
Inteligencia Emocional	38.67 - a1	11.78 - b1	4.44 - c1	3.11 - d1	58
Proceso de Toma de Decisiones	25.11 - a2	21.56 - b2	9.89 - c2	1.44 - d2	58
TOTAL	63.78	33.33	14.33	4.56	116

1.1.1.b. Aplicamos la fórmula para hallar las frecuencias esperadas:

Fe: $\frac{(\text{total de frecuencias de la columna}) (\text{total de frecuencias de la fila})}{\text{Total general de la frecuencia}}$

$$fe - a\# = \frac{64 * 58}{116} = 31.89$$

$$fe - b\# = \frac{33 * 58}{116} = 16.67$$

$$fe - c\# = \frac{14 * 58}{116} = 7.17$$

$$fe - d\# = \frac{5 * 58}{116} = 2.28$$

1.1.1.c. Aplicamos la fórmula:

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

fo= frecuencia observada
fe= frecuencia esperada

Tabla 24. Aplicación de la fórmula, HG

Celda	fo	fe	fo-fe	(fo-fe) ²	(fo-fe) ² /fe
F - a1 =	38.66667	31.89	6.78	45.94	1.44057298
F - b1 =	11.77778	16.67	-4.89	23.90	1.43407407
F - c1 =	4.444444	7.17	-2.72	7.41	1.03402239
F - d1 =	3.111111	2.28	0.83	0.69	0.30487805
F - a2 =	25.11111	31.89	-6.78	45.94	1.44057298
F - b2 =	21.55556	16.67	4.89	23.90	1.43407407
F - c2 =	10	7.17	2.72	7.41	1.03402239
F - d2 =	1.444444	2.28	-0.83	0.69	0.30487805
TOTAL	X² =				8.42709499

$$X^2 = 8.43$$

G = Grados de libertad

(r) = Número de filas

(c) = Número de columnas

$$G = (r - 1) (c - 1)$$

$$G = (2 - 1) (4 - 1) = 3$$

Con un (3) grado de libertad entramos a la tabla y un nivel de confianza de 95% que para el valor de alfa es 0.05.

De la tabla Chi Cuadrada: 3.84

Valor encontrado en el proceso: $X^2 = 8.4$

Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis general alterna.

V.1.1.2. Cálculo de la CHI Cuadrada - Hipótesis Específico 1 (HE1)

HE1 - La relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

HE1₀ (Nula) – La relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 NO es significativa.

1.1.2.a. De los Instrumentos de Medición

- V1 Dimensión 1: Aptitud Personal

Tabla 25. Instrumentos de Medición, HE1 V1D1

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
	Aptitud Personal	43	74.14%	7	12.07%	3	5.17%	5	
30		51.72%	16	27.59%	7	12.07%	5	8.62%	58
31		53.45%	14	24.14%	7	12.07%	6	10.34%	58

Fuente: Propia

- V2 Dimensión 1: Pasos del PTD

Tabla 26. Instrumentos de Medición, HE1 V2D1

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
	Pasos del PTD	37	80.43%	15	25.86%	4	6.90%	2	
19		41.30%	35	60.34%	3	5.17%	1	1.72%	58
34		73.91%	14	24.14%	7	12.07%	3	5.17%	58

Fuente: Propia

Tabla 27. Frecuencias observadas, HE1

Frecuencia Observada (Fo)	SI	Solo en parte	No	No Sabe/no opina	TOTAL
Aptitud Personal	43 - a1	7 - b1	3 - c1	5 - d1	58
	30 - a2	16 - b2	7 - c2	5 - d2	58
	31 - a3	14 - b3	7 - c3	6 - d3	58
Pasos del PTD	37 - a4	15 - b4	4 - c4	2 - d4	58
	19 - a5	35 - b5	3 - c5	1 - d5	58
	34 - a6	14 - b6	7 - c6	3 - d6	58
TOTAL	194	101	31	22	348

1.1.2.b. Aplicamos la fórmula para hallar las frecuencias esperadas:

Fe: $\frac{(\text{total de frecuencias de la columna}) (\text{total de frecuencias de la fila})}{\text{Total general de la frecuencia}}$

$$Fe - a\# = \frac{194 * 58}{348} = 32.33$$

$$Fe - b\# = \frac{101 * 58}{348} = 16.83$$

$$Fe - c\# = \frac{31 * 58}{348} = 5.17$$

$$Fe - d\# = \frac{22 * 58}{348} = 3.67$$

1.1.2.c. Aplicamos la fórmula:

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

fo= frecuencia observada
fe= frecuencia esperada

Tabla 28. Aplicación de la formula. HE1

Celda	fo	fe	fo-fe	(fo-fe) ²	(fo-fe) ² /fe
F - a1 =	43	32.33	10.66667	113.78	3.51890034

F - b1 =	7	16.83	-9.83333	96.69	5.74422442
F - c1 =	3	5.17	-2.16667	4.69	0.90860215
F - d1 =	5	3.67	1.333333	1.78	0.48484848
F - a2 =	30	32.33	-2.33333	5.44	0.16838488
F - b2 =	16	16.83	-0.83333	0.69	0.04125413
F - c2 =	7	5.17	1.833333	3.36	0.65053763
F - d2 =	5	3.67	1.333333	1.78	0.48484848
F - a3 =	31	32.33	-1.33333	1.78	0.05498282
F - b3 =	14	16.83	-2.83333	8.03	0.47689769
F - c3 =	7	5.17	1.833333	3.36	0.65053763
F - d3 =	6	3.67	2.333333	5.44	1.48484848
F - a4 =	37	32.33	4.666667	21.78	0.67353952
F - b4 =	15	16.83	-1.83333	3.36	0.19966997
F - c4 =	4	5.17	-1.16667	1.36	0.26344086
F - d4 =	2	3.67	-1.66667	2.78	0.75757576
F - a5 =	19	32.33	-13.3333	177.78	5.49828179
F - b5 =	35	16.83	18.16667	330.03	19.6056106
F - c5 =	3	5.17	-2.16667	4.69	0.90860215
F - d5 =	1	3.67	-2.66667	7.11	1.93939394
F - a6 =	34	32.33	1.666667	2.78	0.08591065
F - b6 =	14	16.83	-2.83333	8.03	0.47689769
F - c6 =	7	5.17	1.833333	3.36	0.65053763
F - d6 =	3	3.67	-0.66667	0.44	0.12121212
TOTAL				X² =	29.2864465

G = Grados de libertad

(r) = Número de filas

(c) = Número de columnas

$$G = (r - 1) (c - 1)$$

$$G = (6 - 1) (4 - 1) = 15$$

Con un (15) grado de libertad entramos a la tabla y un nivel de confianza de 95% que para el valor de alfa es 0.05.

De la tabla Chi Cuadrada: 24.996

Valor encontrado en el proceso: $X^2 = 29.286$

En la relación a la primera hipótesis específica el valor calculado para la Chi cuadrada (29.286) es mayor que (24.996)

Interpretación: Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 1 nula y se acepta la hipótesis específica 1 alterna.

V.1.13. Cálculo de la CHI Cuadrada - Hipótesis Específico 2 (HE2)

HE2 - La relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

HE2₀ (Nula) - La relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 NO es significativa.

1.1.3.a. De los Instrumentos de Medición

- V1 Dimensión 2: Aptitud Social

Tabla 29. Instrumentos de Medición, HE2 V1D2

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
Aptitud Social	54	93.10 %	4	6.90%	0	0.00%	0	0.00%	58
	44	75.86 %	12	20.69%	2	3.45%	0	0.00%	58
	33	56.90 %	15	25.86%	8	13.79%	2	3.45%	58

Fuente: Propia

- V2 Dimensión 2: Ventajas del PTD

Tabla 30. Instrumentos de Medición, HE2 V2D2

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
Ventajas del PTD	20	43.48%	27	46.55%	11	18.97%	0	0.00%	58
	10	21.74%	12	20.69%	36	62.07%	0	0.00%	58
	46	100.00 %	7	12.07%	5	8.62%	0	0.00%	58

Fuente: Propia

Tabla 31. Frecuencias observadas, HE2

Frecuencia Observada (Fo)	SI	Solo en parte	No	No Sabe/no opina	TOTAL
Aptitud Social	54 - a1	4 - b1	0 - c1	0 - d1	58
	44 - a2	12 - b2	2 - c2	0 - d2	58
	33 - a3	15 - b3	8 - c3	2 - d3	58
Ventajas del PTD	20 - a4	27 - b4	11 - c4	0 - d4	58
	10 - a5	12 - b5	36 - c5	0 - d5	58
	46 - a6	7 - b6	5 - c6	0 - d6	58
TOTAL	207	77	62	2	348

1.1.3.b. Aplicamos la fórmula para hallar las frecuencias esperadas:

Fe: $\frac{(\text{total de frecuencias de la columna}) (\text{total de frecuencias de la fila})}{\text{Total general de la frecuencia}}$

$$Fe - a\# = \frac{207 * 58}{348} = 34.50$$

$$Fe - b\# = \frac{77 * 58}{348} = 12.83$$

$$Fe - c\# = \frac{62 * 58}{348} = 10.33$$

$$Fe - d\# = \frac{2 * 58}{348} = 0.33$$

1.1.3.c. Aplicamos la fórmula:

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

fo= frecuencia observada
fe= frecuencia esperada

Tabla 32. Aplicación de la fórmula, HE2

Celda	fo	fe	fo-fe	(fo-fe) ²	(fo-fe) ² /fe
F - a1 =	54	34.50	19.5	380.25	11.0217391
F - b1 =	4	12.83	-8.83333	78.03	6.08008658
F - c1 =	0	10.33	-10.3333	106.78	10.3333333
F - d1 =	0	0.33	-0.33333	0.11	0.33333333
F - a2 =	44	34.50	9.5	90.25	2.61594203
F - b2 =	12	12.83	-0.83333	0.69	0.05411255
F - c2 =	2	10.33	-8.33333	69.44	6.72043011
F - d2 =	0	0.33	-0.33333	0.11	0.33333333
F - a3 =	33	34.50	-1.5	2.25	0.06521739
F - b3 =	15	12.83	2.16667	4.69	0.36580087
F - c3 =	8	10.33	-2.33333	5.44	0.52688172
F - d3 =	2	0.33	1.66667	2.78	8.33333333
F - a4 =	20	34.50	-14.5	210.25	6.0942029
F - b4 =	27	12.83	14.16667	200.69	15.6385281
F - c4 =	11	10.33	0.66667	0.44	0.04301075
F - d4 =	0	0.33	-0.33333	0.11	0.33333333
F - a5 =	10	34.50	-24.5	600.25	17.3985507
F - b5 =	12	12.83	-0.83333	0.69	0.05411255
F - c5 =	36	10.33	25.66667	658.78	63.7526882
F - d5 =	0	0.33	-0.33333	0.11	0.33333333
F - a6 =	46	34.50	11.5	132.25	3.83333333
F - b6 =	7	12.83	-5.83333	34.03	2.65151515
F - c6 =	5	10.33	-5.33333	28.44	2.75268817
F - d6 =	0	0.33	-0.33333	0.11	0.33333333
TOTAL	X² =				91.1095548

G = Grados de libertad

(r) = Número de filas

(c) = Número de columnas

$$G = (r - 1) (c - 1)$$

$$G = (6 - 1) (4 - 1) = 7$$

Con un (15) grado de libertad entramos a la tabla y un nivel de confianza de 95% que para el valor de alfa es 0.05.

De la tabla Chi Cuadrada: 24.996

Valor encontrado en el proceso: $X^2 = 91.110$

Interpretación: en relación a la segunda de las hipótesis específicas, Asimismo, en relación a la primera de las hipótesis específicas, el valor calculado para la Chi cuadrada (91.110) es mayor que el valor (24.996) para un nivel de confianza de 95%. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 2 nula y se acepta la hipótesis específica 2 alterna.

V.1.14. Cálculo de la CHI Cuadrada - Hipótesis Específico 3 (HE3)

HE3 - La relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

HE3₀ (Nula) - La relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 NO es significativa.

1.1.4.a. De los Instrumentos de Medición

- V1 Dimensión 3: Habilidades Sociales

Tabla 33. Instrumentos de Medición, HE3 V1D3

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
	Habilidades Sociales	38	65.52%	15	25.86%	3	5.17%	2	
41		70.69%	10	17.24%	4	6.90%	3	5.17%	58
34		58.62%	13	22.41%	6	10.34%	5	8.62%	58

Fuente: Propia

- V2 Dimensión 3: Desarrollo del PTD

Tabla 34. Instrumentos de Medición, HE3 V2D3

fi	SI		Solo en parte		No		No Sabe/no opina		TOTAL
	Desarrollo del PTD	6	13.04%	41	70.69%	8	13.79 %	3	
13		28.26%	33	56.90%	10	17.24 %	2	3.45%	58
41		89.13%	10	17.24%	5	8.62%	2	3.45%	58

Fuente: Propia

Tabla 35. Frecuencias observadas, HE3

Frecuencia Observada (Fo)	SI	Solo en parte	No	No Sabe/no opina	TOTAL
Habilidades Sociales	38 - a1	15 - b1	3 - c1	2 - d1	58
	41 - a2	10 - b2	4 - c2	3 - d2	58
	34 - a3	13 - b3	6 - c3	5 - d3	58
Desarrollo del PTD	6 - a4	41 - b4	8 - c4	3 - d4	58
	13 - a5	33 - b5	10 - c5	2 - d5	58
	41 - a6	10 - b6	5 - c6	2 - d6	58
TOTAL	173	122	36	17	348

1.1.4.b. Aplicamos la fórmula para hallar las frecuencias esperadas:

Fe: $\frac{(\text{total de frecuencias de la columna}) (\text{total de frecuencias de la fila})}{\text{Total general de la frecuencia}}$

$$Fe - a\# = \frac{173 * 58}{348} = 28.83$$

$$Fe - b\# = \frac{122 * 58}{348} = 20.33$$

$$Fe - c\# = \frac{36 * 58}{348} = 6.00$$

$$Fe - d\# = \frac{17 * 58}{348} = 2.83$$

1.1.4.c. Aplicamos la fórmula:

$$X^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

fo= frecuencia observada
fe= frecuencia esperada

Tabla 36. Aplicación de la fórmula, HE3

Celda	fo	fe	fo-fe	(fo-fe) ²	(fo-fe) ² /fe
F - a1 =	38	28.83	9.166667	84.03	2.91425819
F - b1 =	15	20.33	-5.333333	28.44	1.3989071
F - c1 =	3	6.00	-3	9.00	1.5
F - d1 =	2	2.83	-0.833333	0.69	0.24509804
F - a2 =	41	28.83	12.16667	148.03	5.13391137
F - b2 =	10	20.33	-10.33333	106.78	5.25136612
F - c2 =	4	6.00	-2	4.00	0.66666667
F - d2 =	3	2.83	0.166667	0.03	0.00980392
F - a3 =	34	28.83	5.166667	26.69	0.92581888
F - b3 =	13	20.33	-7.333333	53.78	2.64480874
F - c3 =	6	6.00	0	0.00	0
F - d3 =	5	2.83	2.166667	4.69	1.65686275
F - a4 =	6	28.83	-22.83333	521.36	18.0818882
F - b4 =	41	20.33	20.66667	427.11	21.0054645
F - c4 =	8	6.00	2	4.00	0.66666667
F - d4 =	3	2.83	0.166667	0.03	0.00980392
F - a5 =	13	28.83	-15.83333	250.69	8.69460501
F - b5 =	33	20.33	12.66667	160.44	7.89071038
F - c5 =	10	6.00	4	16.00	2.66666667
F - d5 =	2	2.83	-0.833333	0.69	0.24509804
F - a6 =	41	28.83	12.16667	148.03	5.13391137
F - b6 =	10	20.33	-10.33333	106.78	5.25136612
F - c6 =	5	6.00	-1	1.00	0.16666667
F - d6 =	2	2.83	-0.833333	0.69	0.24509804
TOTAL	X² =				30.2941223

G = Grados de libertad

(r) = Número de filas

(c) = Número de columnas

$$G = (r - 1) (c - 1)$$

$$G = (6 - 1) (4 - 1) = 15$$

Con un (15) grado de libertad entramos a la tabla y un nivel de confianza de 95% que para el valor de alfa es 0.05.

De la tabla Chi Cuadrada: 24.996

Valor encontrado en el proceso: $X^2 = 30.294$

Interpretación: en relación a la tercera de las hipótesis específicas, asimismo, en relación a la primera de las hipótesis específicas, el valor calculado para la Chi cuadrada (30.294) es mayor que el valor (24.996) para un nivel de confianza de 95%. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 3 nula y se acepta la hipótesis específica 3 alterna.

V.2. Discusión

En lo relacionado a nuestras hipótesis podemos extraer lo siguiente:

En relación a la hipótesis general, el valor calculado para la Chi cuadrada (8.43) es mayor que el valor que aparece en la tabla (7.815) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad (3). Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis general alterna. Esto quiere decir que existe una relación significativa entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.

En relación a la primera de las hipótesis específicas, El valor calculado para la Chi cuadrada (29.286) es menor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis específica 1 alterna. Esto quiere decir que la relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

Asimismo, en relación a la segunda de las hipótesis específicas, El valor calculado para la Chi cuadrada (91.110) es menor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis específica 2 alterna. Esto quiere decir que la relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

Por ultimo en relación a la tercera de las hipótesis específicas, El valor calculado para la Chi cuadrada (30.294) es menor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis específica 3 alterna. Esto quiere decir que la relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.

CONCLUSIONES

1. Teniendo en consideración la Objetivos General que señala: Determinar si existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016; se ha podido establecer que influye en los cadetes del Arma de Caballería de un resultado de 86.97% y 80.46% respectivamente. El valor calculado para la Chi cuadrada (8.43) es mayor que el valor que aparece en la tabla (3.84) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad (3). Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis general nula y se acepta la hipótesis general alterna. Esto quiere decir que los cadetes del Arma de Caballería necesitan una inteligencia emocional que pueda estar transmitida en tener los pasos correspondientes como aptitud personal, ventajas que beneficien en la aptitud social y desarrollo como persona en las habilidades sociales en el proceso de tomas de decisiones.
2. Teniendo en consideración la Objetivos Específica 1 que señala: Establecer la relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016; en un promedio aritmético obtenido por los resultados de cada indicador de un 81.03% y 88.51% respectivamente. El valor calculado para la Chi cuadrada (29.286) es mayor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 1 nula y se acepta la hipótesis específica 1 alterna. Esto quiere decir que la aptitud personal es necesario tener un mejor autoconocimiento propio para llegar a una autorregulación y por este medio alcanzar la motivación necesaria para conseguir los pasos del Proceso de Toma de Decisiones en el cual

consiste en la obtención por medio de la vigilancia del tratamiento de imágenes correspondientes.

3. Teniendo en consideración la Objetivos Específica 2 que señala: Establecer la relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016; en un promedio aritmético obtenido por los resultados de cada indicador de un 93.10% y 70.11% respectivamente. El valor calculado para la Chi cuadrada (91.110) es mayor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 2 nula y se acepta la hipótesis específica 2 alterna. Esto quiere decir que la Aptitud Social conlleva a tener una empatía sobre los demás, en el cual consiste en la comprensión, ayuda a los demás a desarrollarse y orientación para así aprovechar la diversidad, que a la vez la conciencia política nos rodea para aplicar las ventajas del Proceso de Toma de Decisiones en analizar y hacer una elaboración, con esto aprovechar la obtención de información para hacer la difusión correspondiente.

4. Teniendo en consideración la Objetivos Específica 3 que señala: Establecer la relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016; en un promedio aritmético obtenido por los resultados de cada indicador de un 86.78% y 82.76% respectivamente. El valor calculado para la Chi cuadrada (30.294) es mayor que el valor que aparece en la tabla (24.996) para un nivel de confianza de 95% y un grado de libertad. Por lo que se adopta la decisión de rechazar la hipótesis específica 3 nula y se acepta la hipótesis específica 3 alterna. Esto quiere decir que las Habilidades Sociales se obtienen no solo por medio de la influencia y

comunicación sino por el manejo de conflictos, el liderazgo que es como un catalizador de cambios que nos sirve para establecer vínculos con los demás, por medio de la colaboración y cooperación de la habilidades de equipo que son fundamentales para el desarrollo del Proceso de Toma de Decisiones, para la seguridad de las operaciones también es necesario una contrainteligencia para un mejor desarrollo del proceso.

SUGERENCIAS

1. En consideración a la conclusión 1, Se sugiere valorar la Inteligencia Emocional en los Cadetes del Arma de Caballería por de gran importancia en las aptitudes, para poder alcanzar en lo personal que es necesario en poder desenvolverse de la par con la Aptitud Social, debido a que estas te ayudan a tener una ventaja como el desarrollo de habilidades sociales en el proceso de toma de decisiones.
2. En consideración a la conclusión 2, A las autoridades de la Escuela Militar de Chorrillos "CFB", se sugiere aplicar un autoconocimiento en llegar al punto de que los cadetes puedan ser autosuficientes y al momento que pase cualquier situación negativa estén aptos en poder motivarse o aplicar una autorregulación, para poder seguir los pasos de proceso de toma de decisiones.
3. En consideración a la conclusión 3, Se sugiere a los Cadetes del Arma de Caballería tener un mayor contacto con la sociedad y esto les permita tener una empatía en poder entender a los demás, y a la vez ayudarlos a desarrollarse teniendo en cuenta la conciencia política como ventajas para el proceso de toma de decisiones.
4. En consideración a la conclusión 4, Se sugiere a los Cadetes del Arma de Caballería tener en cuenta que las habilidades sociales son fundamentales para la comunicación, habilidades de equipo y sobretodo el liderazgo que se puede impartir sobre un grupo humano, permitirnos desarrollar en el proceso de toma de decisiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albán. (2013). *En la tesis "Influencia de las Emociones en la Toma de Decisiones Organizacionales"*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Bisquera, R. (05 de Marzo de 2015). *El modelo de Goleman: Inteligencia Emocional - Daniel Goleman*. Obtenido de <http://www.rafaelbisquera.com/es/inteligencia-emocional/modelo-de-goleman.html>
- Cataldi, L. (2013). *EMPATÍA Y COMUNICACIÓN. PRIMERA "APTITUD SOCIAL" DE DESARROLLO EN LA ESCUELA*. Obtenido de Mediación y Violencia: <http://mediacionyviolencia.com.ar/empatia-y-comunicacion-primera-aptitud-social-de-desarrollo-escolar/>
- Goleman, D. (1999). *Inteligencia emocional*. España: Editorial Kairós.
- Hernández. (1998). *No Experimental, Estudios explorativos*.
- Hernández. (2011). *En la tesis "Influencia de las Emociones en el Proceso de Toma de Decisiones"*. México DF: Universidad Autónoma de México.
- Hernández, E. A. (Modalidad Investigativa, Evaluación la Relaciones entre dos o mas Variables). 2003.
- Martin. (2013). *En la tesis "Análisis de un Modelo Estructural de Inteligencia Emocional y Motivación Autodeterminada en el deporte"*. España: Universidad de Valencia.
- Morón, M. (2006). *6 pasos para tomar decisiones*. Obtenido de Como Hacer Para: http://comohacerpara.com/6-pasos-para-tomar-decisiones_9835s.html
- Nexis, L. (2012). *La importancia de la aptitud personal*. Obtenido de <http://www.lasaludes.com/la-importancia-de-la-aptitud-personal/>
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional*. Pearson Educación.
- Rodríguez, C. (2013). *Habilidades sociales: Educar para las relaciones sociales*. Obtenido de <http://www.educapeques.com/escuela-de-padres/habilidades-sociales-educar-para-las-relaciones-sociales.html>

Sabino. (2000). *Descriptivo - Correlacional que emprende dos a mas Variables.*

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

TITULO: LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LOS CADETES DEL ARMA DE CABALLERÍA, 2016.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO METODOLÓGICO E INSTRUMENTOS
<p>Problema General</p> <p>¿Existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>¿Existe relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?</p> <p>¿Existe relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?</p> <p>¿Existe relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar si existe relación entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>Establecer la relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.</p> <p>Establecer la relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe una relación significativa entre la Inteligencia Emocional y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>La relación entre la Aptitud Personal y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.</p> <p>La relación entre la Aptitud Social y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.</p> <p>La relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones en los cadetes del arma de Caballería, 2016 es significativa.</p>	<p>Variable Independiente (X)</p> <p>Inteligencia Emocional</p>	<p>X₁</p> <p>Aptitud Personal</p> <p>X₂</p> <p>Aptitud Social</p> <p>X₃</p> <p>Habilidades Sociales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Autoconocimiento • Autorregulación • Motivación • Empatía • Comprender a los demás • Ayudar a los demás a desarrollarse • Orientación hacia el servicio • Aprovechar la diversidad • Conciencia política • Influencia • Comunicación • Manejo de conflictos • Liderazgo • Catalizador de cambios • Establecer vínculos • Colaboración y cooperación • Habilidades de equipo • Obtención • Vigilancia • Tratamiento de Imágenes 	<p>Tipo investigación</p> <p>Descriptivo- correlacional</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental</p> <p>Enfoque de investigación</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Instrumentos</p> <p>Encuestas</p> <p>Población</p> <p>58 cadetes del Arma de Caballería</p> <p>Muestra</p> <p>58 cadetes del Arma de Caballería</p> <p>Métodos de Análisis de Datos</p> <p>Estadística (Ji o Chi Cuadrada)</p>
			<p>Variable Dependiente (Y)</p>	<p>Y₁</p> <p>Pasos del PTD</p>		

	Establecer la relación entre las Habilidades Sociales y el Proceso de Toma de Decisiones		Proceso de Toma de Decisiones	Y ₂ Ventajas del PTD	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y Elaboración • Obtención y Difusión 	
		Y ₃ Desarrollo del PTD		<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad de las Operaciones • Contrainteligencia 		

Anexo 02: Instrumento de recolección de datos

VARIABLE INDEPENDIENTE: Inteligencia Emocional

P1. ¿Tiene ud conocimiento de cuáles son los aspectos sobre los cuales influye la inteligencia emocional?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P2. ¿Tiene ud conocimiento de cuáles son aspectos que conciernen a la aptitud personal y cómo influyen en el proceso de toma de decisiones de Caballería?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P3. ¿Tiene ud conocimiento de cómo el autoconocimiento, la autorregulación y la motivación influyen en el proceso de toma de decisiones?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P4. ¿De acuerdo a su experiencia, cree ud que dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la comprensión y ayuda a los demás?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P5. ¿Cree ud dentro de la aptitud social, la empatía se basa específicamente en la orientación al servicio de los demás?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P6. ¿Cree ud dentro de la aptitud social, la empatía aprovecha la diversidad y la conciencia política de los individuos?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P7. ¿Cree ud que las habilidades sociales juegan un papel importante en el proceso de toma de decisiones de los cadetes de Caballería?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P8. ¿Cree ud que si se comparara la presión e intensidad laboral de las unidades del COEDE y la influencia de esta en el proceso de toma de decisiones?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P9. ¿Cree ud que la comunicación, el liderazgo y las habilidades desarrolladas en equipo influyen directamente en el proceso de toma de decisiones?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

VARIABLE DEPENDIENTE: Proceso de Toma de Decisiones

P10. ¿De acuerdo a su experiencia, la obtención de información dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P11. ¿Cree ud que la vigilancia dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P12. ¿Cree ud que el tratamiento de imágenes dentro de los pasos del proceso de toma de decisiones es influenciado por la inteligencia emocional?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P13. ¿De acuerdo a su criterio, cree ud que el análisis y elaboración dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P14. ¿Cree ud que la obtención y difusión dentro de las ventajas del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P15. ¿Cree ud que si se incrementara las ventajas que proporciona el PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia?

- Si
- No
- Solo en parte
- No sabe/No opina

P16. ¿Cree ud que la seguridad en las operaciones dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P17. ¿Cree ud que la conrainteligencia dentro del desarrollo del proceso de toma de decisiones es influenciada por la inteligencia emocional?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

P18. ¿Cree ud que de mejorar el desarrollo dentro del PTD, la influencia de la inteligencia emocional seria de mayor preponderancia?

- () Si
- () No
- () Solo en parte
- () No sabe/No opina

Anexo 03: Constancia emitida por la institución donde realizó la



Escuela Militar de Chorrillos
“Coronel Francisco Bolognesi”

Alma Máter del Ejército del Perú

Investigación

SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA

El que suscribe, Sub Director de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”, deja:

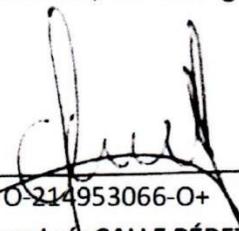
CONSTANCIA

Que a los Bachilleres: TUNQUE FLORES Gerardo Diego, JUSCAMAITA VILA Gino, URRUTIA CANO Martin y VALDEZ VALDIVIA Saúl; identificados con DNI N° 70153423, 70668974, 74454212, 72880362 han realizado trabajo de investigación con los cadetes estudiantes de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi” como parte de su tesis LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LOS CADETES DEL ARMA DE CABALLERIA DE LA ESCUELA MILITAR DE CHORRILLOS “CORONEL FRANCISCO BOLOGNESI”, 2016 para optar el Título profesional de Licenciado en Ciencias Militares.

Se expide la presente constancia a solicitud de los interesados, para los fines convenientes.

Chorrillos, 06 de Agosto 2016




O-214953066-O+
Oscar Luis CALLE PÉREZ
CrI EP
Sub Director Académico - EMCH
“CrI. Francisco Bolognesi”

Anexo 04: Compromiso de autenticidad del documento

Los bachilleres en Ciencias Militares, TUNQUE FLORES Geraldo Diego, JUSCAMAITA VILA Gino, URRUTIA CANO Martin y VALDEZ VALDIVIA Saúl; autores del trabajo de investigación titulado: "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN LOS CADETES DEL ARMA DE CABALLERIA, 2016".

Declaran:

Que, el presente trabajo ha sido íntegramente elaborado por los suscritos y que no existe plagio alguno, presentado por otra persona, grupo o institución, comprometiéndonos a poner a disposición del COEDE (EMCH "CFB") y RENATI (SUNEDU) los documentos que acrediten la autenticidad de la información proporcionada; si esto lo fuera solicitado por la entidad.

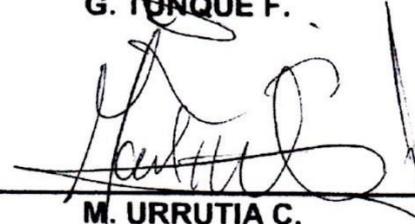
En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión, tanto en los documentos como en la información aportada.

Nos afirmamos y ratificamos en lo expresado, en señal de lo cual firmamos el presente documento.

Chorrillos, 30 de Diciembre del 2016.



G. TUNQUE F.



M. URRUTIA C.



G. JUSCAMAITA V.



S. VALDEZ V.