

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
**FACULTAD DE HUMANIDADES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA**



**HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN DE CONFLICTO Y TIPO DE  
LIDERAZGO EN SOCIOS ESTRATEGICOS A NIVEL DE  
JEFATURA DE LAS EMPRESAS PRIVADAS DEPIURA-2012**

**TESIS PARA OBTENER:**

**EL TÍTULO DE LICENCIADO EN PSICOLOGÍA**

**AUTOR:**

**Br. Shirley Karina Preciado Cardoza**

**ASESOR:**

**M.Sc. Rubén Toro Reque**

**Piura- Perú**

**2012**

**HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN DE  
CONFLICTO Y TIPO DE LIDERAZGO EN  
SOCIOS ESTRATEGICOS A NIVEL DE  
JEFATURA DE LAS EMPRESAS PRIVADAS  
DE PIURA 2012**

## DEDICATORIA

*A Dios; quien me otorga día a día  
la oportunidad de luchar por cumplir  
mis metas.*

*A mis padres y hermanos por que  
a pesar de las dificultades han  
incentivado en mi el deseo de superación.  
Por brindarme sus consejos, su  
tiempo y sobre todo su incondicional  
AMOR...*

*A la persona que me ha apoyado en los  
momentos más difíciles, quien me ha  
enseñado a amar, a confiar en mi y mis  
habilidades; quien me hace sonreír y  
disfrutar a pleno mi  
VIDA.*

## AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud:

*A Dios por darme la vida, y guiar mi camino hasta este momento tan especial.*

*A mis padres y hermanos quienes me han acompañado a lo largo de la vida, cuidándome, orientándome y sobre todo incentivándome para que pueda obtener mis metas.*

*A la persona mas especial que he conocido, quien ha logrado hacerme sonreír en los momentos mas tristes.*

*A la Ps. Zugeint Bejarano Benites una gran persona y amiga para mi; quien con sus sabios consejos ha sabido confortarme y guiarme en los momentos de dificultad.*

*Al Ps. Rubén Toro Reque mi asesor y docente quién me ha brindado orientación y apoyo constante en la ejecución de esta investigación.*

*A todos y cada una de las personas evaluadas que con su apoyo permitieron la ejecución del presente estudio.*

## PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado calificador:

Cumpliendo con las disposiciones vigentes emanadas por el Reglamento curricular de la Universidad César Vallejo, Facultad de Humanidades, Escuela Profesional de Psicología, someto a vuestro criterio profesional la evaluación del presente trabajo de investigación titulado **“HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN DE CONFLICTO Y TIPO DE LIDERAZGO EN SOCIOS ESTRATEGICOS A NIVEL DE JEFATURA DE LAS EMPRESAS PRIVADAS DE PIURA-2012”**, elaborado con el propósito de obtener el título profesional de Licenciado en Psicología.

El presente estudio tuvo como objetivo conocer si existe relación significativa entre las variables competencia de gestión: negociación de conflictos y el tipo de liderazgo en socios estratégicos a nivel de jefatura.

Con la convicción de que se le otorgará el valor justo y mostrando apertura a sus observaciones, le agradezco por anticipado por las sugerencias y apreciaciones que se brinden a la investigación.

Piura, Junio del 2012.

Shirley Karina Preciado Cardoza

## RESUMEN

El estudio realizado tuvo como objetivo primordial establecer la relación entre habilidades de negociación de conflicto y tipo de liderazgo en socios estratégicos a nivel de jefaturas; para lo cual se utilizó una muestra de 100 jefes de diversas áreas de 30 empresas privadas de Piura, se utilizaron dos instrumentos psicológicos; el primero Test de habilidades para la gestión en la negociación de conflictos el cual se manipuló para medir la primera variable (habilidades de negociación), el segundo fue el cuestionario de la efectividad y adaptabilidad del líder (CEAL) permitiendo ello medir la segunda variable (tipo de liderazgo), para la ejecución de esta tesis se utilizó el tipo de investigación no experimental sustantiva y el diseño Correlacional lo que permitió conocer la relación entre las variables de estudio encontrándose como resultados relevantes que no existe relación significativa ( $p > 0,05$ ) entre las variables, esto nos indica que no necesariamente una persona con habilidades de negociación adecuadas practique un tipo de liderazgo acorde a sus funciones; por otro lado se obtuvo que el 72% de las jefaturas obtiene un nivel de habilidades con tendencia inadecuada; así mismo el tipo de liderazgo predominante en la población evaluada es el Liderazgo integrado con un 43%.

**Palabras claves:** Habilidades, negociación, liderazgo, jefes.

## ABSTRACT

The study had as main objective to establish the relationship between conflict negotiation skills and type of leadership in strategic partners at the level of headquarters, for which we used a sample of 100 heads of various areas of Piura 30 private companies were used two psychological instruments, the first test of skills for managing conflict in the negotiation of which was manipulated to measure the first variable (negotiating skills), the second was the quest of the effectiveness and adaptability of the leader (CEAL) allowing this measure the second variable (type of leadership), to carry out this work we used the type of substantive and non-experimental research design that allowed Correlational know the relationship between the study variables relevant results found as there is no significant relationship ( $p > 0.05$ ) between the variables, this indicates that not necessarily a person with good negotiation skills practice a kind of leadership according to their functions, on the other hand it was found that 72% of the headquarters gets a level of skills inadequate trend, likewise the kind of leadership prevalent in the population studied is composed leadership with 43%.

**Keywords:** Skills, negotiation, leadership, heads

# ÍNDICE

## 1. Introducción

|   |    |
|---|----|
| 1.1. Problema de Investigación:.....                                | 18 |
| 1.1.1. Planteamiento del Problema.....                              | 21 |
| 1.1.2. Formulación del Problema.....                                | 21 |
| 1.1.3. Justificación.....   | 22 |
| 1.1.4. Antecedentes.....  | 23 |
| 1.1.5. Objetivos: .....   | 28 |
| <b>1.2. Marco Referencial Científico</b>                            |    |
| 1.2.1. <b>Marco teórico</b> .....                                   | 33 |
| 1.2.1.1. Habilidades y tácticas de negociación.....                 | 34 |
| 1.2.1.1.1. Habilidades de negociación.....                          | 34 |
| 1.2.1.1.2. Tácticas de negociación.....                             | 34 |
| 1.2.1.1.3. Características del buen negociador.....                 | 36 |
| 1.2.1.2. Negociación de conflictos.....                             | 38 |
| 1.2.1.3. Teoría de Conflicto .....                                  | 45 |
| 1.2.1.4. Liderazgo.....   | 47 |
| 1.2.1.4.1. Concepto .....   | 47 |
| 1.2.1.4.2. Liderazgo como cualidad personal .....                   | 48 |
| 1.2.1.4.2.1. Características de un líder.....                       | 50 |
| 1.2.1.4.3. Teorías implícitas del liderazgo.....                    | 51 |
| 1.2.1.4.4. Teoría de Contingencia.....                              | 55 |
| 1.2.1.4.5. Estilos de liderazgo.....                                | 56 |
| 1.2.1.4.5.1. Teoría de los Sistema de Likert.....                   | 56 |
| 1.2.1.4.5.2. Tipología de los Estilos de Liderazgo.....             | 60 |
| 1.2.1.4.6. Liderazgo Y Cultura Organizacional .....                 | 60 |
| 1.2.1.4.7. El liderazgo como función dentro de la organización..... | 61 |
| 1.2.1.4.8. Liderazgo y jefaturas.....                               | 64 |
| 1.2.1.4.8.1. Tipos de jefatura .....                                | 66 |

|               |  |            |
|---------------|--|------------|
| 1.2.1.4.8.2.  | Necesidad y funciones de la jefatura.....                | 67         |
| 1.1.1.1.      | Teorías del poder.....                                   | 70         |
| <b>1.2.2.</b> | <b>Marco conceptual</b>                                  |            |
| 1.2.2.1.      | Habilidades.....   | 75         |
| 1.2.2.2.      | Negociación.....   | 75         |
| 1.2.2.3.      | Habilidades negociación en resolución de conflictos..... | 75         |
| 1.2.2.4.      | Liderazgo.....   | 76         |
| 1.2.2.5.      | Tipos de liderazgo.....                                  | 76         |
| 1.2.2.6.      | Jefe.....  | 76         |
| <b>2.</b>     | <b>Marco Metodológico</b>                                |            |
| 2.1.          | Hipótesis.....   | 78         |
| 2.2.          | Variables e indicadores...:                              | 81         |
| 2.3.          | Metodología.....   | 83         |
| 2.4.          | Población-Muestra.....                                   | 84         |
| 2.5.          | Instrumentos ,fuentes e informantes.....                 | 85         |
| 2.6.          | Técnica y Procedimiento.....                             | 86         |
| 2.7.          | Método de análisis de datos.....                         | 90         |
| <b>3.</b>     | <b>Descripción de resultados.....</b>                    | <b>93</b>  |
| <b>4.</b>     | <b>Contrastación de hipótesis.....</b>                   | <b>125</b> |
| <b>5.</b>     | <b>Discusión de resultados.....</b>                      | <b>130</b> |
| <b>6.</b>     | <b>Conclusiones y recomendaciones:</b>                   |            |
| 6.1.-         | Conclusiones.....  | 135        |
| 6.2.-         | Recomendaciones.....                                     | 139        |

**7. Referencias:**

Referencias:.....141

Linkografías.....143

**8. Anexos:**

Anexo 01..... 146

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |           |
|---|-----------|
| <i>Tabla N° 01 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto y Tipo de Liderazgo en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>  | <i>88</i> |
| <i>Tabla N° 02 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Comunicación) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i> | <i>89</i> |
| <i>Tabla N°03 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Comunicación) y Tipo de Liderazgo (T.Integrado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>     | <i>90</i> |
| <i>Tabla N°04 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Comunicación) y Tipo de Liderazgo (T.Relacionado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>   | <i>91</i> |
| <i>Tabla N°05 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Comunicación) y Tipo de Liderazgo (T.Separado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>      | <i>92</i> |
| <i>Tabla N°06 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Compromiso) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>    | <i>93</i> |

*Tabla N°07 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Compromiso) y Tipo de Liderazgo (T. Integrado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....94*

*Tabla N°08 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Compromiso) y Tipo de Liderazgo (T. Relacionado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....95*

*Tabla N°09 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Compromiso) y Tipo de Liderazgo (T. Separado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....96*

*Tabla N°10 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Control) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....97*

*Tabla N°11 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Control) y Tipo de Liderazgo (T. Integrado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....98*

*Tabla N°12 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Control) y Tipo de Liderazgo (T.Relacionado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....99*

|  |            |
|--|------------|
| <i>Tabla N°13 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Control) y Tipo de Liderazgo (T. Separado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>       | <i>100</i> |
| <i>Tabla N°14 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Percepción) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i> | <i>101</i> |
| <i>Tabla N°15 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Percepción) y Tipo de Liderazgo (T.Integrado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>    | <i>102</i> |
| <i>Tabla N°16 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Percepción) y Tipo de Liderazgo (T.Relacionado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>  | <i>103</i> |
| <i>Tabla N°17 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Percepción) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i> | <i>104</i> |
| <i>Tabla N°18 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Empatía) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>    | <i>105</i> |

*Tabla N°19 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Empatía) y Tipo de Liderazgo (T.Integrado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....106*

*Tabla N°20 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Empatía) y Tipo de Liderazgo (T.Relacionado) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....107*

*Tabla N°21 Análisis Correlacional entre Habilidades de Negociación de conflicto (indicador Habilidad de Empatía) y Tipo de Liderazgo (T. Autocrático) en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....108*

*Tabla N°22 Análisis de la frecuencia y porcentaje de las Habilidades de negociación de conflicto en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....110*

*Tabla N°23 Análisis de la frecuencia y porcentaje del Tipo de Liderazgo en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....111*

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|   |            |
|---|------------|
| <i>Gráfico N°01 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i>  | <i>112</i> |
| <i>Gráfico N°02 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto (Indicador Habilidad de Comunicación) en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i>      | <i>113</i> |
| <i>Gráfico N°03 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto (Indicador Habilidad de Compromiso) en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i>        | <i>114</i> |
| <i>Gráfico N°04 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto (Indicador Habilidad de Control Emocional) en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i> | <i>115</i> |
| <i>Gráfico N°05 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto (Indicador Habilidad de Perspectiva) en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i>       | <i>116</i> |
| <i>Gráfico N°06 Análisis de la variable Habilidad de Negociación de Conflicto (Indicador Habilidad de Empatía) en socios estratégicos a nivel de jefatura de las empresas privadas de Piura-2012.....</i>           | <i>117</i> |
| <i>Gráfico N°07 Análisis de la variable Tipo de Liderazgo en socios estratégicos a Nivel de Jefatura de las empresas privadas de Piura 2012.....</i>  | <i>118</i> |