

MINISTERIO DE EDUCACIÓN
DIRECCION REGIONAL DE EDUCACION PUNO
ESCUELA SUPERIOR DE FORMACIÓN ARTÍSTICA
PÚBLICA DE PUNO
CARRERA: EDUCACIÓN ARTÍSTICA ESPECIALIDAD
MÚSICA



TÉSIS

“NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL
COMPORTAMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA
I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO PADILLA DE
PUNO 2019“

PRESENTADA POR:

ELISEO PILCO CUTIPA
DULIO CALIZANA CONDORI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN EDUCACIÓN ARTÍSTICA ESPECIALIDAD MÚSICA

ASESOR

Lic. Francisco HOLGUIN ROQUE

PUNO PERÚ

2019

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

MINISTERIO DE EDUCACIÓN
DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN PUNO

ESCUELA SUPERIOR DE FORMACIÓN ARTÍSTICA PÚBLICA DE
PUNO
CARRERA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN ARTÍSTICA
ESPECIALIDAD DE MÚSICA

TÉSIS
NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL COMPORTAMIENTO EN LOS
ESTUDIANTES DE LA I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO
PADILLA PUNO - 2019

PRESENTADO POR:

PILCO CUTIPA ELISEO
CALIZANA CONDORI DULIO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
EDUCACIÓN ARTÍSTICA ESPECIALIDAD MÚSICA.

APROBADA POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

PRESIDENTE

:



Mg. José D. CALISAYA MAMANI

PRIMER MIEMBRO

:



Lic. Isidro DURAN CHARCA

SEGUNDO MIEMBRO

:



Lic. Cesar GALSIN CONDORI

ASESOR

:



Lic. Francisco HOLGUIN ROQUE

DEDICATORIA

Dedicado a nuestras familias por su comprensión y apoyo incondicional para así poder lograr cumplir nuestras metas y poder seguir creciendo en nuestra vida profesional.

Los autores

AGRADECIMIENTO

Nuestros agradecimientos al cuerpo directivo y docentes y estudiantes de la IES Comercial N° 45 Emilio Romero Padilla, por darnos la facilidad para ejecutar la investigación, a nuestros docentes jurados, asesores, directivos por apoyar el presente trabajo de investigación, a nuestros familiares por su apoyo incondicional moral y económico.

Los autores

INDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	11
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.2.1 PROBLEMA GENERAL	11
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS	11
1.3 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.5.1 FACTOR ECONOMICO.-.....	12
1.5.2 FACTOR BIBLIOGRÁFICO.....	13
1.5.3 FACTOR TIEMPO.-.....	13
1.5.4 FACTOR MATERIALES.-	13
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.6.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
2 CAPÍTULO II.....	15
2.1 MARCO TEÓRICO.....	15
2.1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	15
2.2 BASE TEÓRICA	17
2.2.1 El gusto musical.....	17
2.2.2 La conducta desde la teoría de aprendizaje social.....	18
2.2.3 AGRESIVIDAD.....	24
2.3 DEFINICION DE TÉRMINOS.....	38
2.3.1 Gusto musical	38
2.3.2 Comportamiento.....	39
2.3.3 Agresividad	39
2.3.4 Estética	39
2.3.5 Estilo	39
2.3.6 Género.....	39
2.4 HIPÓTESIS.....	40
2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL	40

2.4.2	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS.....	40
2.5	VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	41
3	CAPÍTULO III.....	42
3.1	MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
3.2	TIPO DE INVESTIGACIÓN	42
3.3	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	42
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA DE INVESTIGACIÓN.....	42
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
3.6	PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
3.7	PROCESAMIENTO Y TRATAMIENTO DE DATOS.....	43
3.8	DISEÑO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	44
4	CAPÍTULO IV	45
4.1	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
4.1.1	Análisis de resultados de la tabla 1	45
4.1.2	Cálculo de los valores de la prueba estadística	46
5	Hipótesis general nula.....	46
6	Hipótesis general alterna	46
6.1.1	Interpretación y decisión N°1.....	47
6.1.2	Análisis de resultados de la tabla 2	47
	HIPOTESIS ESPECÍFICA NULA.....	48
	HIPOTESIS ESPECÍFICA ALTERNA	48
6.1.3	Interpretación y decisión N° 2.....	48
	HIPOTESIS ESPECÍFICA NULA.....	49
	HIPOTESIS ESPECÍFICA ALTERNA	49
6.1.4	Análisis de resultados de la tabla 3	49
6.1.5	Interpretación y decisión N° 3.....	50
6.1.6	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 4	51
6.1.7	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 5	52
6.1.8	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 6	53
6.1.9	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 7	54
6.1.10	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 8	55
6.1.11	Análisis e interpretación de resultados de la tabla 9	56
6.2	DISCUSIÓN.....	57
6.3	CONCLUSIONES	58

6.4	SUGERENCIAS.....	59
6.5	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60

PRESENTACIÓN

Señores del jurado la presente investigación trata describir y demostrar la relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno. El trabajo está estructurado en cuatro capítulos, comprende planteamiento del problema, antecedentes y objetivos continua, antecedentes marco teórico, metodología, unidades de observación, de análisis, población - muestra y técnicas e instrumentos aplicados. Y finalmente los resultados, discusión conclusiones, sugerencias, anexos. Esperando recibir siempre sus sugerencias.

Los autores

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulada “NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL COMPORTAMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO PADILLA DE PUNO 2019 ”, se realizó con el objetivo de Determinar la relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno. El método es cuantitativo, tipo de investigación correlacional; la población estuvo conformada por **991** estudiantes, de lo que se tomó una muestra por conveniencia de **183**, como técnica se utilizó la encuesta, Test de agresividad validada, posteriormente se realizó el vaciado de datos recolectados de ambas variables para determinar su relación en el programa SPSS y MICROSOFT Excel para ser presentados en cuadros y gráficos, utilizando como prueba de hipótesis la Chi cuadrada de Pearson, se concluye que existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto a otros estilos musicales y el comportamiento; Existe relación significativa en un grado promedio **de 0.023** entre el gusto musical foráneo y la agresividad de los estudiantes, es decir cuando en los estudiantes existe nivel de gusto; nada, poco, o regular el grado de agresividad es muy baja y mayor nivel de gusto como son mucho y bastante que a veces se manifiesta la agresividad en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”

Palabras claves: Gusto musical, estilos musicales, comportamiento, agresividad, música foránea, música regional.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se ha problematizado ¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno?, en donde se toma en cuenta tres principales dimensiones gusto a estilos musicales regionales o nuestras y a estilos musicales foráneas y en la variable (Y) el comportamiento y la agresividad

En el capítulo I, está la parte de la introducción, planteamiento del problema, antecedente y objetiva de la investigación general y específicos

En segundo capítulo antecedentes marco teórico, revisión de literatura de manera detallada.

En el capítulo III, respecto a la metodología a la temática estudiada, las variables, dimensiones e indicadores. Se presentan de materiales y procedimientos donde se describe con el detalle, tipo de investigación, diseño de investigación, unidades de observación, unidades de análisis, ejes de análisis, población y muestra de estudio y técnicas e instrumentos aplicados.

En el capítulo IV, se presenta los resultados y discusión en donde precisa las tablas y figuras según que corresponda. Conclusiones, sugerencias, anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El gusto musical en los estudiantes es cada vez mayor, sin embargo requiere ser averiguado el tipo de música que prefieren los estudiantes y los comportamientos a que induce dichas músicas. Cuando se realiza las actividades de aprendizaje los estudiantes muestran estar interesados en escuchar música al portar el audífono, se entiende que es posible controlar reflexivamente sobre los efectos que puede conllevar si es que no se toma la debida importancia.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿Qué grado de relación existe entre el nivel de gusto a música nuestra, y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno?

¿Qué grado de relación existe entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno?

1.3 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio se limita a conocer la relación entre gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. Comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El trabajo de investigación es importante, porque los estudiantes no prestan atención en el aula y se les observa portar audífonos, junto al hecho a su vez muestran indisciplina siendo esta un indicador importante para estudiar el comportamiento durante el desarrollo de las sesiones de aprendizaje y mucho más cuando los docentes son practicantes en el área de arte y cultura, dichos casos para los investigadores fue un motivo para averiguar, si la música que escucha tenga que ver con los comportamientos y los rasgos de agresividad que pueda presentar o no los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno. De ante mano los resultados del trabajo beneficia a los docentes estudiantes, padres de familia y al desarrollo curricular del área.

1.5 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Las dificultades que presenta el proceso de la Investigación de tesis los factores siguientes:

1.5.1 FACTOR ECONOMICO.-

La economía es fundamental para realizar la investigación y al ser auto financiado limita para comprar libros y equipos de tecnología, contratación de servicios y bienes, para la ejecución de la investigación.

1.5.2 FACTOR BIBLIOGRÁFICO

A nivel internacional existen antecedentes al respecto, pero hay que comprar así como en la biblioteca de UNA Puno existen trabajos similares pero a disposición del usuario. Sin embargo en la biblioteca de la ESFAP-P, no se cuenta con la entrega de trabajos de investigación realizados por los titulados de la ESFAP-P para tomar en cuenta como antecedentes y bibliografías adecuadas los cuales se detallan del modo siguiente: La bibliografía insuficiente fue una limitante para realizar el estudio mucho más exhaustivo el tema de investigación.

1.5.3 FACTOR TIEMPO.-

El tiempo también una limitante por cuanto al concluir los estudios uno tiene que trabajar lo cual fue una limitante para dedicarse al trabajo de investigación.

1.5.4 FACTOR MATERIALES.-

Los materiales y recursos son los factores limitantes en el proceso del trabajo de investigación por que no siempre es suficiente por tener un costo mayor que los de más libros de la especialidad.

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar la relación entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno

Determinar la relación entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

CAPÍTULO II

1.7 MARCO TEÓRICO

1.7.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

A nivel internacional

Existen estudios sobre el gusto musical, como para el autor (Heenion, 2010) “El gusto es un comportamiento, que consiste en reproducir, escuchar, grabar, hacer que otros escuchen música... todas esas actividades vienen a ser algo más que la realización de un gusto que «ya existía». Es una técnica colectiva, cuyo análisis ayuda a entender la manera en la que nos hacemos sensibles a las cosas, a nosotros mismos, a las situaciones y los momentos, mientras en paralelo controla reflexivamente la forma en que esos sentimientos pueden ser compartidos y discutidos con los demás”. Por tanto se asume que al escuchar la música se construye o destruye también los buenos sentimientos los cuales se expresan en las actitudes y comportamientos en los estudiantes.

A nivel nacional

Según el autor (Cutipa, 2014) la tesis presentado a la Universidad Nacional del Altiplano con tema “TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS PREFERENCIAS MUSICALES DE LOS JÓVENES DEL BARRIO RICARDO PALMA – PUNO, quien realizo tipo de investigación cualitativa etnográfica, con 1000 pobladores y con una muestra de 50 jóvenes, tuvo como objetivo “Analizar las tendencias de cambio del género musical popular andino en el contexto actual, en la población juvenil del barrio

Ricardo Palma Puno”. Concluye “Los jóvenes tienen gustos y preferencias que no se limitan a un solo género musical, la música popular andina en su forma huayño es predominante, sobre todo en aquellos que trabajan y tienen más edad, en tanto aquellos que tienen menos edad y tienen como actividad el estudio en un centro superior excluyen en sus preferencias y más bien optan por la música foránea considerada como moderna.

Las preferencias musicales están expresadas en la asistencia a espectáculos musicales, la mayor parte prefieren a las presentaciones de conjuntos o cantantes de música popular andina. Asimismo, se expresa en la audición cotidiana de música, que son de variados géneros. Dentro de ello la música popular andina huayño que es la predominante, sobre todo de los cantantes nacionales actuales.

Por otro lado existe la tesis de autor “(Escarza, 2018)” titulada “Relación de los estilos musicales populares y la actividad laboral de los estudiantes de la especialidad de música de la Universidad Nacional del Altiplano – Puno – 2017, que tuvo por objetivo “determinar la relación que existe entre los estilos musicales populares y la actividad laboral de los estudiantes de la especialidad de música de la UNA –PUNO. El método que utilizó fue el hipotético deductivo; la técnica, que empleó la observación y la entrevista; El tipo de investigación es correlacional, El diseño de investigación es, no experimental, Los resultados concluyen en que los estilos musicales se desarrollan en función de los mecanismos del mercado laboral en el interés personal; la demanda de los estilos musicales depende del contexto cultural y tradicional y el nivel de

ejecución instrumental, son de experiencia informal, de acuerdo al mercado laboral que ofrece.

A nivel local

El autor (Vilcarana, 2007), presentó a la ESFAP-Puno, la tesis titulado “preferencias por los ritmos musicales y emociones en los alumnos de la I.E.S. Gran Unidad San Carlos Puno” concluye: que los ritmos musicales preferidos por los estudiantes son aquellos que tienen relación con el amor, desamor, y las que están de moda

1.8 BASE TEÓRICA

1.8.1 El gusto musical

Según (Silderman, 1961) El gusto musical es un fenómeno social, está condicionado socialmente, nace, vive y muere dentro de la vida social a la que pertenece, y no es (Y) ni personal, ni particular, ni subjetivo. Los gustos están relacionados a fuerzas externas, como los contactos con grupos, por ejemplo, el gusto por la música popular andina que agrupa a los que son miembros de esta cultura. De igual manera, se puede hablar de los otros géneros musicales, por un proceso histórico se consolidan los gustos musicales.

Un tema musical atraviesa los aspectos esenciales de los cuales está constituido el ser humano, el aspecto cognitivo y el emocional. En esa perspectiva se puede mencionar a tres factores como elementos clave en

la delimitación y potenciación del conocimiento y el gusto por los diferentes estilos musicales. Estos son:

1. La apreciación intelectual de los elementos musicales.
2. La reacción emocional y estética que da como resultado a la valoración de las características estilísticas de la música.

De otra parte según (Sampedro, 2015) responde el psicólogo *jazzman*. “la música de Coltrane es tan interesante porque no solo tiene todo ese nivel de profundidad cerebral, sino también una gran profundidad emocional”.

1.8.2 La conducta desde la teoría de aprendizaje social.

El comportamiento según (Kail, 2011) que menciona a Albert Bandura (1925) las personas no copian de manera mecánica lo que ven o escuchan, sino que buscan en la demás información con las conductas adecuadas. Su teoría es cognitiva debido a que cree las personas tratan activamente de comprender lo que sucede en su mundo, lo que otras personas hacen constituye una fuente importante de información acerca del mundo.

Los investigadores descubrieron que a veces aprendemos en formas que el condicionamiento operante no logra explicar. La más importante de ellas es que a veces aprendemos sin reforzamiento ni castigo. Lo hacemos simplemente observando a las personas de nuestro entorno a esto se le conoce como aprendizaje por imitación u observacional. La imitación tiene lugar cuando un niño en la etapa de los primeros pasos arroja un juguete, después de ver a un par hacer lo mismo.

Sin embargo no siempre imitamos lo que está a nuestro alrededor, solo si nos identificamos de manera positiva ante la conducta que vemos. No imitamos de manera mecánica lo que vemos, por el contrario observamos la conducta apropiada, conviene imitar a los compañeros populares e inteligentes cuando reciben reforzamiento por comportarse de una manera particular.

(Kail, 2011) Refiere a Bandura (1918), baso su teoría cognoscitiva social en esta idea más compleja del premio, del castigo y la imitación. Su teoría es cognoscitiva porque cree que las personas tratan de entender lo que sucede en el mundo; es social porque, además del reforzamiento y del castigo, lo hacen los demás es una fuente importante de información sobre el mundo. También sostiene que la experiencia confiere un sentido de autoeficacia su posición acerca de nuestras capacidades y talentos.

(collin, 2012) Plantean que Bandura determino cuatro condiciones necesarias para el proceso de moldeamiento de una conducta: atención, retención, reproducción y motivación.

Bandura centro su interés en el estudio de la agresividad infantil como conducta adquirida. Los niños aprenden a comportarse mediante la observación y la imitación de la conducta violenta de los adultos. Consideraba que la clave del problema se encuentra en la interacción de entre el condicionamiento operante de Skinner y la teoría freudiana de identificación que describe como se integran las características de otros en la propia personalidad. Cree en el “determinismo reciproco”, es decir, que la persona influye sobre el entorno y el entorno sobre la persona.

Concebía la personalidad como la interacción entre tres elementos diferenciados: entorno, conducta y procesos psicológicos. Estos tres elementos son muy importantes para el estudio de la agresividad en los niños.

Siguiendo con sus ideas sobre la agresividad Bandura también considero que si un desconocido violento puede ser un modelo para los niños, también los programas de televisión debían de ser una fuente de modelos de conducta agresivas. Los programas de televisión y las películas actuales, incluyen escenas de gran violencia y que a menudo se expresa como una conducta aceptable (o al menos esperada), y los niños que la presencian habitualmente podrían sentirse inclinados a imitarla.

Continuando con (collin, 2012) Según las conclusiones a las que llego Bandura, los niños aprenden a comportarse también a comportarse por refuerzo y por observación. Cuando un niño imita la conducta de otro tiene más posibilidades de recibir un refuerzo positivo por presentar el tipo de conducta que se considera más adecuada para su sexo, asimismo se desarrollaran, de manera más o menos sutil o tajante, las conductas inadecuada.

BANDURA

La conducta creó parte del entorno, y el entorno resultante influyó a su vez en la conducta.

Estamos rodeados de personas que hablan y se comportan de distintas maneras.

y, si estamos motivados, reproducimos físicamente

Casi todas las conductas humanas se aprenden por modelo

La expresión a modelos agresivos no es catártica.

Percibimos y recordamos las acciones que observamos.

...que luego podemos ensayar mentalmente.

Para (ABC, 2018) Cómo se comporta alguien nos permite saber de manera inequívoca cuál es su manera de ser. Porque el comportamiento remite a las acciones de un individuo y a los sucesos que va mostrando en su vida diaria.

Las personas no solamente pueden ser conocidas por lo que dicen sino también por lo que hacen o no.

Lo más importante y adecuado es que exista una coherencia entre lo que se hace y se dice, si hay desconexión entre ambas cuestiones no será una buena señal y ello nos anticipará que existe un conflicto con esa persona y que no habrá una armonía en su interior.

Porque básicamente el comportamiento de alguien es el fiel reflejo de su universo interno. Por supuesto que es muy difícil para cualquiera, aunque lo intentemos y queramos, meternos en la cabeza de alguien. Conocer sus pensamientos, etc., sin embargo, más allá de esa dificultad, la mejor

manera que se tiene a la mano a la hora de conocer a alguien son sus actos, ellos nos demuestran quien es verdaderamente, porque al hablar podrá decir muchas cosas pero a las acciones nos remitimos y en ellas está la verdad.

Cuestiones que condicionan el comportamiento

Con tan solo observar a diferentes personas confirmamos que existen diferentes tipos de comportamientos ante por ejemplo una misma situación, porque en el comportamiento de alguien ante un determinado estímulo incidirá la educación que haya recibido esa persona en los primeros años de vida, la experiencia, pero también podrán hacerlo las diversas convenciones sociales existentes, que de alguna manera, nos anticipan como la sociedad espera que actuemos frente a determinadas situaciones.

Entonces, existen diferentes maneras de comportarse las cuales estarán condicionadas por las circunstancias en cuestión...

El comportamiento consciente es aquel que se lleva a cabo luego de un proceso de razonamiento, por ejemplo, saludamos al profesor de matemáticas cuando lo encontramos por la calle.

Clases de comportamiento

Por su lado, el comportamiento inconsciente, a diferencia del anterior, se produce de modo automático, es decir, el individuo no se detiene a pensar o reflexionar acerca de la conducta que desarrollará, directamente le sale, por ejemplo, nos tomamos el dedo cuando lo golpeamos con la pata de la cama.

En tanto, el comportamiento privado será aquel que se desarrolla justamente en el ámbito personal, en la intimidad de casa o en soledad; y entonces, el comportamiento público, implica lo absolutamente contrario, porque lo desarrollamos frente a otros seres humanos o en espacios públicos donde convivimos con el resto de la sociedad o comunidad.

Para la Psicología, una de las disciplinas que más se ocupan del estudio del comportamiento del ser humano, el comportamiento incluye todo aquello que hace un ser humano frente a su medio.

Cada interacción, por pequeña que pueda parecer, implica un comportamiento, mientras tanto, cuando el comportamiento empieza a vislumbrar patrones repetidos, podremos hablar de conducta.

También, un comportamiento puede ser valorado en cuanto a si es bueno o es malo, dependiendo del encuadre que observe dentro de las normas sociales y morales establecidas.

Por ejemplo, cuando un niño no estudia se estará comportando mal; sus padres o sus maestros podrán entonces reprenderlo por no cumplir con la norma preestablecida, lo que conocemos como castigo. Por otro lado cuando una persona maltrata a otra sin razón alguna estará teniendo un muy mal comportamiento.

El maltrato, la violencia que se ejerce hacia los otros son moral y socialmente condenados, como otras tantas conductas y entonces al respecto de ellos no hay dudas al clasificarlos como malos e inaceptables.

Para finalizar debemos decir que siempre es muy importante conocer el comportamiento de una persona con la cual se quiere entablar un vínculo estable en la vida, para no llevarnos sorpresas desagradables, claro está. Si una persona se comporta y piensa similar a nosotros, entonces, tendremos una buena sintonía, en cambio si esto no ocurre será muy difícil seguir adelante con la relación, aunque haya cariño y respeto.

1.8.3 AGRESIVIDAD

Para (Catalan, 2017) En la conducta agresiva hay una intención de causar un daño a un ser vivo o a un objeto. El tipo de daño oscila entre la muerte o destrucción total y un tipo de daño parcial (arrancar furiosos una hoja de una planta, hablar de forma antipática a alguien). El tipo de daño, como acción a desarrollar, está basado en algún tipo de esquema utilizado para agredir según diversos ajustes reguladores (normas morales, cálculos pragmáticos, coste de la agresión). El aprendizaje social nos proporciona de tales esquemas, a través modelos, la influencia educativa directa y por la propia experiencia.

Como ocurre con el resto de actos, tan agresión es la respuesta puntual, corta y casi refleja de pegar un puntapié a un lata que se cruza en nuestro camino como una venganza complicada cuya ejecución estudiada durase varios años. Lo que nos hace clasificar tanto un proyecto como un impulso inmediato como agresivos es más bien el tipo de intencionalidad que subyace a ambas clases de agresión: dañar, eliminar un obstáculo haciendo que desaparezca, se neutralice o altere.

La agresión aplicada a un objeto hace que ese objeto se degrade, pierda su entropía. Cambiamos su habitual funcionamiento sin que la conservación de su estado sea un factor que nos modere (como en el intercambio).

Conviene recordar que el patrón agresivo, en el sentido general del párrafo anterior, es en la naturaleza la forma en la que los sistemas vivos mantienen sus sistemas, a costa de la energía exterior. Son negantrópicos, en vez de tender a un estado más simple mantienen y aumentan su complejidad robando energía a otros sistemas.

Cada vez que mordemos y trituramos alimento repetimos el rito primario de sobrevivir aprovechándonos de otros seres. Si en vez de comer, "trituramos" la mano a alguien, o le arrancamos una oreja de un mordisco, en estas acciones no incorporamos directamente la energía de la víctima, pero en cambio obtenemos un tipo de beneficio que mantiene o aumenta nuestro estado de cosas, y además la forma de beneficiarnos implica una degradación del otro (inutilizamos su mano, le quitamos la oreja).

Si un cirujano corta con su bisturí a una persona para extirparle un quiste, está alterando en un sentido el estado de cosas habitual del cuerpo (hermético), daña el tejido que atraviesa, y degrada provisionalmente al organismo (al punto de que exista un grado variable de riesgo de que el daño no sea reparable posteriormente). Por estas razones el acto del cirujano es agresivo, y da pie a que hablemos de medicina agresiva, en contraposición al acto médico preventivo o curativo.

Este ejemplo nos sirve para entender que la agresión en unas ocasiones la consideramos útil (en medicina, en la alimentación), y en otras no (en una relación amistosa o cuando provocamos una alteración negativa del ecosistema).

Con frecuencia caemos en el error de hablar de las emociones como problemáticas fijándonos en los casos en los que realmente tienen un papel contraproducente. Pero el miedo y la agresión, que tan mala fama tienen, aparecen también en numerosos actos cotidianos que nos parecen adecuados (comer, trabajar, conducir, etc).

El acto agresivo, por lo general, forma parte de secuencias de actos de una conducta compleja. Está articulada, relacionada lógicamente con los propósitos y objetivos que nos movilizan a la acción.

La conducta odiosa se produce con frecuencia como una forma de contrarrestar la amenaza que anticipamos de una posible degradación.

No sólo la amenaza física puede desencadenar el comportamiento agresivo, también lo provoca la referida a las posesiones personales (que son una especie de extensiones de nuestro yo), a la imagen personal (méritos y capacidades que nos configuran), a los proyectos (por los que definimos en parte lo que queremos ser). Una amenaza nos dibuja todo lo contrario de una mejora. Nos representamos una degradación posible, en curso o a punto de consumarse y, lejos de contemplarla impasiblemente, en proporción al modo como aparece, inmediatamente tratamos de ver la manera pareja de desactivarla.

La lógica del acto agresivo que está motivado por un peligro, tiene un objetivo, que es el de eliminar el obstáculo (o serie de acontecimientos) que podría degradarnos. Por otro lado, la idea de degradación sólo tiene sentido en un campo normal de actuación: no se da en el aire, aislada, sino que en ella aparecen obstáculos para algo, para aquel determinado propósito que tenemos.

El proceso del acto agresivo, su historia como acto, se desarrolla en el tiempo:

=> En la concepción anticipada de la liquidación del peligro.

=> En el curso práctico agresivo.

=> En el resultado del acto de agresión.

(A) cuando sentimos que algo podría causarnos un daño, reaccionamos primero con miedo, que es el reconocimiento de un peligro. A continuación, para contrarrestar los posibles efectos de ese peligro intentamos diseñar un ataque en la medida en la que creemos que es la mejor forma de anularlo.

(B) Si algo ya nos está causando daño, de lo que se trata es de reaccionar enérgicamente con tal de detener la degradación en curso.

(C) En el caso de que el daño lo hayamos sufrido sin haberlo podido evitar, el odio es una forma de reparar el deterioro soportado, como ocurre por ejemplo en la venganza. Si un delincuente ha cometido un delito, el sentido que tiene castigarlo es el de propiciar una especie de reparación, y ello en varios sentidos: lograr evitar otros posibles daños

que, un delincuente no castigado podría realizar y hacer que salga perdiendo más de lo que ganó cometiendo la fechoría.

Por lo que insinuamos, las vicisitudes de ganar o perder están en el centro de atención del sentido de la agresión como acto.

Efectivamente, lo que deseamos en el asunto es ganar, y por eso, de no lograrlo como al sufrir un revés, lo entendemos como una forma de perder. Cuanto más si es el caso de que esté en juego perder posiciones que ya dábamos por adquiridas.

La agresión es una relación con otra cosa, persona o colectivo en la cual jugamos a ganar (a no perder) a costa de que el otro lado de la balanza pierda. Se lucha, se realiza un trabajo para que surja un ganador y un perdedor, tratando cada cual de ser el vencedor.

Todo lo contrario ocurre en el amor (por eso el saber popular los ve como opuestos), en el cual se persigue el que todos ganen, y aunque para ello han de perder algo de su parte, les compensa de sobra lo que se dan mutuamente respecto a lo que reciben.

La agresión es un proceso temporal, hemos dicho, y por consiguiente como todo lo que se somete a la incertidumbre del tiempo puede fracasar en alguno de sus momentos:

(A) Al no poder pasar de lo concebido al acto, como al "quedarnos con las ganas" o cuando "la procesión va por dentro".

(B) Al no dar resultado lo que estamos haciendo para detener una degradación (posible, en acto o a punto de finalizar) y que por culpa del

fracaso de la agresión seremos efectivamente perjudicados. Piénsese en una riña en la que nuestro rival vence: nos provoca el daño que luchábamos por evitar tratando de que fuese él el dañado.

(C) Al no poder dar por terminada la finalidad de la agresión. Lo cual puede suceder porque hemos enfocado mal la estrategia, o nos hemos equivocado en nuestros cálculos globales (el otro no pierde en realidad aunque parezca que le hemos ganado, o nos volvemos insaciables, ensañándonos sin razón en el odio, etc.)

El éxito de la agresión produce una serie de efectos. Después de satisfecho el odio sobreviene al placer, placer específico y placer como en todo éxito. A continuación surge la emoción que fue amenazada y que no pudimos sentir mientras teníamos miedo u odio. Así, por ejemplo, después de conseguir una reparación por un amor herido, podemos volver a sentir de nuevo el amor que habíamos perdido de vista.

La variación de modos de agredir y pretextos para hacerlo, proviene de los distintos deseos

Los deseos pueden ser, hablando de modo muy general, de tres tipos: (1) hedónicos, (2) pragmáticos, (3) éticos. Cuando tenemos deseos hedónicos se trata de buscar placeres, y entonces cualquier cosa que pudiera arruinarlos la podríamos odiar. Si el deseo es pragmático (obtener cosas útiles para alcanzar otras) el fin del odio es destruir las resistencias que encontramos. Cuando se trata de deseos éticos (como desear hacer el bien, cumplir con nuestro deber o nuestras normas) la amenaza la llamamos transgresión, y el odio es su castigo correspondiente. La

transgresión a la ley puede convertirse en rebelión contra la ley: en el primer caso hablamos de culpa, y en el segundo de psicopatía (si el sujeto no pretende cambiar la ley, como sería el caso de un delincuente) o bien de revolución (si el sujeto pretende cambiar la ley).

El deseo, la ambición y el deber, son por consiguiente las tres grandes fuentes del odio. Este odio partirá del miedo, se trate de uno evidente o de otro fulgurante y apenas perceptible. Explicaremos esto último mediante un ejemplo.

James Bond parece ser un personaje que nunca tiene miedo frente a situaciones apuradas. Pero ello no quiere decir que no tenga nada de miedo: igualmente es consciente de que corre peligros. Es más, su profesión consiste en correr peligros al servicio de la Corona, es un funcionario que contratado por el Estado, y por lo tanto en sus motivaciones pesa más el deber que no la ambición económica (no es sobornable por el enemigo). Es cierto que James Bond está construido a propósito para semejar un superhéroe, pero hay que comprender bien éste hecho: él siente por los grandes peligros que a nosotros nos darían pánico, lo que nosotros podríamos sentir por el peligro de habernos dejado las llaves de casa, esto es, un leve temblor imperceptible que dura lo que tarda la mano en comprobar que afortunadamente las llevamos encima.

Algo similar podría ocurrirle a un hábil cazador de fieras. Probablemente, acostumbrado a las cacerías, no tiene un excesivo miedo a la hora de vérselas con un león, dispara con sangre fría teniendo total confianza en

su puntería. Mas también es verdad que si el placer que obtiene cazando no estuviera fundado en que corre algún peligro, a ese osado personaje le resultaría aburrido cazar.

Estos ejemplos nos muestran cómo la confianza en nosotros mismos, en nuestro poder, en nuestras capacidades y méritos (siempre que sean reales y no seamos unos temerarios) conducen a un mínimo el miedo que sentimos frente a los peligros a los que fácilmente vencemos y que nos llevan a disfrutar de nuestro éxito. Más que de miedo, que es un término más bien usado en situaciones fuertes, hablaríamos de lo que pretendemos hacer con el miedo: superarlo para conseguir los goces que nos proporciona eliminar su naturaleza de obstáculo.

Mediante la conducta depredadora, en la que la autonomía, la libertad del otro es el obstáculo para la expansión de nuestro deseo, se intenta vencer la resistencia, forzar el consentimiento o simplemente suprimir una incómoda existencia que plantea limitaciones a nuestra ambición. Obstáculo y peligro son dos conceptos que implican un deseo previo que se tiene, y la concentración de la atención en el desarrollo de la hipótesis de que su curso acabe fatídicamente, arruinando nuestros planes, es una experiencia de miedo utilicemos un término u otro.

Junto al miedo, como contra-pulsión paralela, encontramos la defensa frente a ese miedo. Si la defensa es la fuga, puede que nos empeñemos en hablar de que solamente experimentamos miedo, cuando en verdad tanto lo sentimos como intentamos defendernos de lo malo que anuncia, a tiempo de que suceda realmente. Si la defensa es atacar, nos podemos

empeñar en que sentimos sólo odio, cuando en verdad al mismo tiempo que odiamos sabemos que el peligro u obstáculo que tratamos de eliminar sigue vivo. El ladrón que roba, el soldado que conquista también tienen miedo, hasta un sádico psicópata se ríe sólo cuando ha triunfado.

Tengo que desear las tierras de mi vecino para que su voluntad de no dármelas sea considerada un obstáculo, un peligro de limitar mi expansión. Si me regalara sus tierras sin mediar coacción alguna no habría agresión posible, sino triunfo directo del deseo. Si su querer fastidia mi poder, dependiendo del momento en el que me encuentre, diré que agredo porque disparo una pistola o bien temo no haber hecho puntería o bien no temo gran cosa porque inmediatamente después de haber considerado que mi vecino no iba a darme voluntariamente sus tierras lo liquido de un balazo. Estas distintas vicisitudes nos ponen sobre la pista de porqué preferimos hablar en ocasiones, de que un obstáculo provoca la agresión (no parece que estemos perdiendo nada con ello, sino que a lo sumo dejaríamos de ganar) y en otras ocasiones digamos que un peligro provoca la agresión (sufrimos una pérdida de posiciones).

Los seres humanos solemos ambicionar ser felices, para lo cual tendremos, indirectamente, que vencer miedos (peligros) que nos permitan ir más lejos con nuestros deseos.

Pero hay un límite en el que tal ambición comienza a plantearse a costa de los demás. Es el mal sentido de la palabra ambición, empleado para describir un defecto. Como consecuencia de las actuaciones del ambicioso, tirano o prepotente, le exigen justicia los sometidos. Se

comprenderá fácilmente que tal exigencia de justicia suscite una respuesta agresiva por parte de las personas tiránicas: tienen miedo, al igual que sucede en la mayoría de situaciones agresivas, pero en este caso, de perder privilegios a los que aspiran.

Hay un tipo de agresión moderada, como en las discusiones, la burla humorística, la ironía, o en un simple debate. En estas ocasiones hay algo muy concreto, diferenciado, que entra en juego: nuestra fama, la oportunidad de una idea, el orgullo por determinado mérito. Las agresiones consistirán en una lucha por algo mucho más puntual que por ejemplo en una masiva pelea a muerte, en la que interesa la desaparición total del individuo. En cambio, en la agresión afinada nos interesa luchar para hacer desaparecer una mala opinión, una burla, una deformación, una mentira, etc. y así lograr un mérito o derecho que creemos merecer.

Cuando hay agresión moderada se hace posible otra relación entre los individuos que sea amistosa, ya que la lucha se desarrolla sobre un punto que deja a salvo las demás cuestiones, en las que pueden haber coincidencias o coexistencias. Para que esto sea posible es necesario que los sujetos que se agreden tengan la voluntad de conservar lo que les une al mismo tiempo que no se aparten en sus ataques un ápice, de aquello que está en disputa. Algo similar ocurre, por ejemplo, en un partido de tenis, en el que ganar o perder se centra en el juego, con determinadas reglas que lo enmarcan. Si en las agresiones moderadas se respetan las reglas de juego que hemos descrito antes, ocurrirá como en el tenis, que al final del partido los contrincantes se dan amistosamente la mano.

Conforme la cultura social se vuelve más refinada, también se sofistican la agresión, porque los deseos y los peligros que corren estos deseos son tan complicados que a veces caen en el ridículo o la monstruosidad.

Ciertos límites de agresión, al igual que el resto de emociones y variaciones de ánimo, son tolerables e incluso imprescindibles para vivir en nuestra sociedad. Este es el caso por ejemplo de un congreso científico, una discusión entre amigos o en el equipo de trabajo, y si se quiere, al llamarle la atención a alguien que nos está pisando en una aglomeración. Permiten una regulación de nuestras relaciones interpersonales y sociales, siendo un factor de la expresión afectiva y de la afirmación personal.

Otros niveles de violencia, en cambio, son desintegradores del entendimiento social, interpersonal e incluso personal:

=> Cuando las diferencias entre grupos se dirimen por la fuerza, por medio de la guerra, el exterminio y la tiranía, el grupo vencedor no gana más que lo que un entendimiento con el grupo opuesto le reportaría, como, pongamos por caso, podría representar el desarme para revitalización de las economías de todos ellos.

=> Un nivel de enfrentamiento entre personas con un alto grado de violencia vuelve imposible una buena relación interpersonal. Ello es debido a que la relación entre personas es positiva gracias a que se intercambian dones generosamente, y una vez perdida la generosidad y la confianza en que el otro me dará como yo le puedo dar, no hay un interés que nos una.

=> Cuando nos odiamos a nosotros mismos, nos tratamos como si fuésemos otra persona a la que estamos odiando, aunque nunca podemos ser otro como los demás. Generalmente, para odiarnos necesitamos dividirnos entre uno mismo haciendo, diciendo, o pensando tal cosa, y un espectador que mira con malos ojos tales acciones, que es el agresor. Esta es la forma en la que llegamos a criticarnos, despreciarnos, quitarnos méritos y capacidades, o simplemente a burlarnos de nosotros mismos. Hemos de hacer notar que muchas auto-agresiones las pagamos caras, ya que, si bien somos ganador cuando por ejemplo despreciamos con desprecio una conducta que hemos realizado o queremos emprender, por otro lado somos perdedor, recibiendo el daño que nos hacemos. La auto-agresión tiene el efecto inmediato de desanimarnos, por el mismo mecanismo que un exceso de violencia desanima una relación interpersonal o elimina el entendimiento de grupos: no nos damos a nosotros mismos la confianza o el mérito como para fiarnos de nosotros y al quitarnos el poder-hacer nada hacemos de lo que podríamos alegrarnos. En casos de psicosis la auto-agresión puede ser extrema: el sujeto por ejemplo se "mata" y se ve a sí mismo como un muerto, o estando "vacío" por dentro, y puede llegar incluso a mutilarse una parte del cuerpo que según él sobra o "no tiene".

Hay ocasiones en las que el odio que sentimos no lo ejercemos como quisiéramos porque nos prohibimos pasar a los hechos en nombre de algún tipo de principio. Ello sucede por dos tipos de razones:

(A) porque nos guardamos para nuestros adentros un resentimiento frente a un amigo o compañero al que nos da apuro o respeto plantearle

nuestras quejas, o bien "para evitar violencias extremas". Por no odiar tanto se nos escapa un poco: un leve rictus que falsea la sonrisa, una cierta disposición distante, unos gestos cálidos que se hielan en el camino... Los diques que ponemos para retener un odio por algo que permanece en nuestro interior como una espina clavada, un día se resquebrajan y entonces inundamos de odio al otro de forma más dramática de la que tantos escrúpulos nos daba antes provocar.

A la hora de plantearnos la forma adecuada de eliminar un obstáculo odiado surge un problema de proporcionar el nivel del odio a la naturaleza del obstáculo. Al igual que ocurre con el deseo que se puede maximizar (el deseo de beber se convierte por ejemplo en alcoholismo) o minimizar (perdemos el apetito de comer) el odio puede exagerarse o quedarse corto, y hemos de equilibrar el volumen del odio con el mando de la razón. Un ejemplo de exageración lo podemos adivinar por medio de esta máxima no mates con un hacha la mosca que vuela sobre la cabeza de un amigo, porque no eliminarás a la mosca sino al amigo. El odio se queda corto cuando no es suficiente para lograr los objetivos: si alguien se ríe de nosotros injustamente, despreciándonos, nos da miedo el peligro de que nos robe la imagen personal o los méritos que tenemos, y reaccionamos, supongamos, "poniendo mala cara"; pero esta manera de odiar no "para los pies" al chismoso, que se envalentona más todavía. En cambio, "decirle cuatro cosas bien dichas", o darle una bofetada, pondría las cosas en su sitio. Muchas personas no pueden ajustarse a determinado nivel de violencia porque por educación y preferencias son muy pacíficas y civilizadas, pero se olvidan de que no todo el mundo es

igual que él, y debieran estar preparadas para tales situaciones, sin que ello signifique perder su manera de pensar, que por lo demás pueden conservar.

(B) el impulso de eliminar algo, ganando con su derrota, es toda una tentación que normalmente está frenada por la ideología del respeto al prójimo. Así, si alguien nos insulta le podríamos matar, como en los duelos de honor antiguos, pero también nos sabe mal que muera por tan poco, por lo que nos conformamos con devolverle el insulto o llamarle la atención. En el sádico o en el psicópata falta ese respeto: les importa un comino el sufrimiento del otro, es más, pueden llegar a gozar torturando y haciendo sufrir. Tanto el sádico como el psicópata saben que abusan, pero no les importa. En cambio una persona impulsiva es alguien que abusa (por una crítica insignificante es capaz de que "se le salte la mano") pero después se arrepiente, sintiéndose avergonzado. Si el impulsivo aprendiera a cámara lenta se arrepentiría de lo que hace antes de asestar el golpe: simplemente no sabe hacer las consideraciones oportunas con la suficiente velocidad anticipada al hecho como para regular el odio a medida del objetivo, aunque en principio pueda estar bien dispuesto para aprender. El psicópata casi nunca quiere cambiar, más bien lo que pretende es tomarnos el pelo.

Hay ocasiones en las que hablamos de la agresividad como de una especie de humor inevitable, una pura reacción fisiológica, frente a la simple frustración, las molestias crónicas o los estados de ansiedad y depresión que producen irritación como síntoma colateral. Los experimentos de Schachter inyectando adrenalina muestran que una

pura excitación química no basta para desencadenar una emoción particular si no hay una evaluación cognitiva sancionadora. La misma expresión de la irritación está regulada por esquemas aprendidos de control (una madre cansada castiga desproporcionadamente una falta de su hijo, pero no le estrangula).

El descontrol impulsivo del odio, que conduce al asesinato, necesita de un cultivo sistemático y decidido, una desconstrucción de los mecanismos contenedores, o bien el sujeto no ha consolidado hábitos de demora del impulso. Por suerte, no es suficiente un mal día para crear un asesino.

La irritación, por otro lado puede magnificarse o atenuarse una vez que ha aparecido. Los dispositivos resonadores de la persona (simulación corporal, la exageración, la deformación del pensamiento, la atención selectiva, la fantasía agresiva, etc.) pueden ser utilizados para sostener y aumentar artificialmente el nivel de agresividad. Los recursos de control emocional de la persona, en el lado opuesto, permiten rebajar expresamente las dosis de agresividad una vez percibidas por el sujeto.

El dar por imposible un control de un estado emocional del que se parte puede ser una opción equivalente al votar en blanco o el abstenerse en la elección. Representa muchas veces un error de cálculo de cuáles son en realidad las posibilidades de control.

1.9 DEFINICION DE TÉRMINOS

1.9.1 Gusto musical

Se asume para efectos del presente trabajo, el gusto musical es la cualidad expresiva enmarcada en los estilos musicales que provoca

deleite en los individuos que frecuentan escuchar una determinada música.

1.9.2 Comportamiento.

Se asume para efectos del presente trabajo, el comportamiento es lo que se hace observable en las actitudes de las personas, lo que procede de la base de pensamientos y sentimientos de los individuos que frecuentan escuchar un determinado estilo o tipo de música.

1.9.3 Agresividad

Tendencia a atacar o a actuar con cólera, de modo de irritado o provocación.

1.9.4 Estética

(Aguirre, 2005) Es la disciplina que contempla la naturaleza del arte y su función en la experiencia humana.

Tiene que ver con la necesidad de introducir la noción de belleza y los principios que la sustentan.

1.9.5 Estilo

(Hernández, 2000) Es una forma particular o distintiva en la que se crea o realiza un trabajo artístico (una danza o una pintura).

Se asocia a menudo con un artista en particular, grupo de performance, coreógrafo o periodo de tiempo.

1.9.6 Género

(Minedu, 2014) Es una categoría que presenta características comunes, y está definido por una tradición y manera de llevarse a cabo (teatro experimental, danza contemporánea, música clásica, etc.).

1.10 HIPÓTESIS

1.10.1 HIPÓTESIS GENERAL

Existe relación significativa entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno

1.10.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICOS

Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

1.11 VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSION	INDICADOR	ESCALA
V.INDEPENDIENTE GUSTO MUSICAL	Música nuestra. Música foránea.	<ul style="list-style-type: none"> - Marinera - Huayno - Morenadas - Diabladas - Kullawadas, etc - Estilos musicales - Rokcs - Reguetón, etc 	a) Nada =1 b) Poco =1 c) Regular =2 d) Bastante =3 e) Mucho =3 f) NS/NC =0
V.DEPENDIENTE COMPORTAMIENTO	Rasgos de agresividad	<ul style="list-style-type: none"> - Manifiesta violencia física. - Manifiesta violencia verbal. - Manifiesta violencia psicológica. 	Nunca =1 Algunas veces =2 A menudo =3 NS/NC =0

CAPÍTULO III

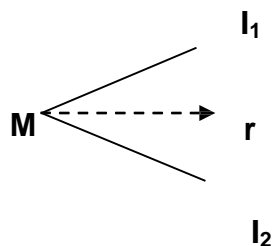
2.1 MARCO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Para (Charaja Cutipa, 2015) Según el objetivo de la investigación, es de nivel descriptivo y de tipo básica, no experimental.

2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

2.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño **correlacional** busca determinar las relaciones entre las variables establecidas de la forma siguiente;



Dónde:

M =Muestra.

I₁ = Información de la variable (x).

I₂ = Información de la variable (x)

r = Grado de correlación existente

2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA DE INVESTIGACIÓN

La población de 991 estudiantes de la I.E.S. de Emilio Romero Padilla de Puno. Y la muestra es de 5to grado el 30% de estudiantes

Situación Final	TOTAL	Sub Total		PRIMERO		SEGUNDO		TERCERO		CUARTO		QUINTO	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Matriculado	991	310	681	60	130	70	163	59	134	56	136	65	118
Aprobado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desaprobado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Requieren Recuperación Pedag.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retirado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Postergación de Evaluación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fallecidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trasladado	8	3	5	0	1	1	1	0	2	1	0	1	1
Sin Evaluar Callao	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Nómina de matrícula de I.E.S. Emilio Romero Padilla Puno - 2019.

2.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para el presente trabajo se utilizará como técnica de la investigación la encuesta validada

2.6 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de datos se procederá de ante todo con la aprobación del proyecto de investigación, trámite administrativo ante la dirección de la I.E.S. Emilio Romero Padilla. Y Coordinación con los docentes del área de Arte y cultura para solicitar el consentimiento y autorización para la aplicación de los instrumentos de investigación y estímulo a los estudiantes a todos quienes cooperen con el llenado de datos.

2.7 PROCESAMIENTO Y TRATAMIENTO DE DATOS

Para el tratamiento de los datos se realizará los siguientes pasos:

- Tabulación de datos según la dimensión de la variable y los instrumentos de recolección de datos.

- Elaboración de cuadros estadísticas para sistematizar datos

-Análisis, interpretación y discusión de resultados de conformidad a las exigencias del caso.

2.8 DISEÑO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Por el propósito y de la naturaleza de investigación, de que los datos son no paramétricos, se empleará la prueba estadística de “Chi cuadrada” a fin de determinar la relación de dos variables cualitativas categóricas cuya fórmula es:

$$\chi^2 = \sum \left[\frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

CAPÍTULO IV

3.1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA N° 1 Gusto a un estilo musical y el comportamiento de los estudiantes

CATEGORIA			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Le gusta estilo Otros estilos	Poco, nada	Recuento	3	60	63
		Recuento esperado	19,5	43,5	63,0
		% del total	2,3%	46,5%	48,8%
	Mucho Bastante	Recuento	37	29	66
		Recuento esperado	20,5	45,5	66,0
		% del total	28,7%	22,5%	51,2%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente : Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

3.1.1 Análisis de resultados de la tabla 1

Según la Tabla 1, al 28.7 % de estudiantes que **les gusta mucho-bastante los otros estilos musicales a veces en ellos se manifiestan la agresividad**. Se corrobora a la hipótesis alterna; que el nivel de gusto a estilos musicales otros que se refieren a modernos tiene relación con el comportamiento de los estudiantes.

3.1.2 Cálculo de los valores de la prueba estadística

Hipótesis general nula

Existe relación no significativa entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

Hipótesis general alterna

Existe relación significativa entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,649 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	37,288	1	,000		
Razón de verosimilitud	45,099	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	39,342	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 19.53.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Medidas simétricas

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Phi	-,554	,000
	V de Cramer	,554	,000
N de casos válidos		129	

5.1.1 Interpretación y decisión N°1

Como el valor de significancia (P-value) es menor que < 0.05 , se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir “existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”.

TABLA N° 2 Gusto a un estilo musical y el comportamiento de los estudiantes

CATEGORIA			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Participa en estilo Morenada	Nada-Poco	Recuento	22	89	111
		Recuento esperado	34,4	76,6	111,0
		% del total	17,1%	69,0%	86,0%
Mucho Bastante		Recuento	18	0	18
		Recuento esperado	5,6	12,4	18,0
		% del total	14,0%	0,0%	14,0%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.2 Análisis de resultados de la tabla 2

Según la Tabla 2, el 14 % de estudiantes que les gusta mucho y participan en la morenada, y ellos a veces son agresivos. Se infiere que existe relación directa entre el gusto musical y el comportamiento de los estudiantes. A mayor gusto se manifiesta la agresividad. Como es evidente en la siguiente prueba de hipótesis.

HIPOTESIS ESPECÍFICA NULA

Existe relación no significativa entre el nivel de gusto a nuestra música y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

HIPOTESIS ESPECÍFICA ALTERNA

Existe relación significativa entre el nivel de gusto a nuestra música y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	46,545 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	42,872	1	,000		
Razón de verosimilitud	49,211	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	46,184	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 5.58.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

5.1.3 Interpretación y decisión N° 2

Como el valor de significancia (P-value) es menor que < 0.05 , se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir “existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto a nuestra música y rasgos de agresividad en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”.

HIPOTESIS ESPECÍFICA NULA

Existe relación no significativa entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

HIPOTESIS ESPECÍFICA ALTERNA

Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

TABLA N° 3 **Gusto a un estilo musical y el comportamiento de los estudiantes**

CATEGORIA			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Participa en estilo Huayno	Regular	Recuento	40	81	121
		Recuento esperado	37,5	83,5	121,0
		% del total	31,0%	62,8%	93,8%
	Poco, Nada, No sabe	Recuento	0	8	8
		Recuento esperado	2,5	5,5	8,0
		% del total	0,0%	6,2%	6,2%
Total	Recuento	40	89	129	
	Recuento esperado	40,0	89,0	129,0	
	% del total	31,0%	69,0%	100,0%	

Fuente : Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.4 Análisis de resultados de la tabla 3

Según la Tabla 3, el 62.8% de estudiantes tienen regular gusto a un estilo musical y participan en el huayno puneño, y ellos manifiestan nunca ser agresivos.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,833 ^a	1	,050		
Corrección de continuidad ^b	2,444	1	,118		
Razón de verosimilitud	6,174	1	,013		
Prueba exacta de Fisher				,057	,046
Asociación lineal por lineal	3,804	1	,051		
N de casos válidos	129				

a. 1 casillas (25.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2.48.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

5.1.5 Interpretación y decisión N° 3

Cuando el valor de significancia (P-value) es menor que < 0.05 , se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir “No existe relación significativa entre el gusto a nuestra música y el comportamiento de los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno, a un nivel de confianza de 95%.

TABLA N° 4 el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.

			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Cambio en forma de ser	Poco	Recuento	40	56	96
		Recuento esperado	29,8	66,2	96,0
		% del total	31,0%	43,4%	74,4%
	Regular	Recuento	0	33	33
		Recuento esperado	10,2	22,8	33,0
		% del total	0,0%	25,6%	25,6%
Total	Recuento	40	89	129	
	Recuento esperado	40,0	89,0	129,0	
	% del total	31,0%	69,0%	100,0%	

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.6 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 4

Según la Tabla 4, el 31 % de estudiantes manifiestan que otros estilos musicales les **cambiaron su forma de ser**, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,930 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	18,030	1	,000		
Razón de verosimilitud	29,339	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	19,775	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 10.23.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

TABLA N° 5 el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.

CATEGORIA			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Cambio en amigos	Regular	Recuento	15	81	96
		Recuento esperado	29,8	66,2	96,0
		% del total	11,6%	62,8%	74,4%
	Mucho Bastante	Recuento	25	8	33
		Recuento esperado	10,2	22,8	33,0
		% del total	19,4%	6,2%	25,6%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.7 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 5

Según la Tabla 5, el 19.4 % de estudiantes manifiestan que otros estilos musicales les induce bastante a cambiar amigos, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	41,509 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad^b	38,746	1	,000		
Razón de verosimilitud	39,977	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	41,187	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 10.23.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

TABLA N° 6 **el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.**

Tabla cruzada

			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Cuanto prefiere PopRock	Poco	Recuento	40	68	108
		Recuento esperado	33,5	74,5	108,0
		% del total	31,0%	52,7%	83,7%
	Regular	Recuento	0	21	21
		Recuento esperado	6,5	14,5	21,0
		% del total	0,0%	16,3%	16,3%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.8 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 6

Según la Tabla 6, el 31 % de estudiantes manifiestan que prefieren estilo musical Pop, Rock, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,273 ^a	1	,001		
Corrección de continuidad ^b	9,609	1	,002		
Razón de verosimilitud	17,367	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	11,186	1	,001		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 6.51.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

TABLA N° 7 el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.

Tabla cruzada

			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
Cuanto prefiere Electronica	Poco	Recuento	15	83	98
		Recuento esperado	30,4	67,6	98,0
		% del total	11,6%	64,3%	76,0%
	Mucho Bastante	Recuento	25	6	31
		Recuento esperado	9,6	21,4	31,0
		% del total	19,4%	4,7%	24,0%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla.

5.1.9 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 7

Según la Tabla 7, el 19.4 % de estudiantes manifiestan que prefieren mucho el estilo musical Electro, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	46,997 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	43,993	1	,000		
Razón de verosimilitud	45,397	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	46,633	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9.61.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

TABLA N° 8 el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.

CATEGORIA			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
E.M.mas preferido RochnRoll	Poco	Recuento	40	58	98
		Recuento esperado	30,4	67,6	98,0
		% del total	31,0%	45,0%	76,0%
	Mucho Bastante	Recuento	0	31	31
		Recuento esperado	9,6	21,4	31,0
		% del total	0,0%	24,0%	24,0%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES

Emilio Romero Padilla.

5.1.10 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 8

Según la Tabla 8, el 31 % de estudiantes manifiestan que prefieren estilo musical Rockn Roll, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Corrobora a la interpretación y decisión N° 2. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,340 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	16,482	1	,000		
Razón de verosimilitud	27,212	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	18,198	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 0 casillas (.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9.61.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

TABLA N° 9 el gusto a otros estilos musicales y el comportamiento de los estudiantes.

Tabla cruzada

			Agresividad		Total
			A veces	Nunca	
E.M.mas preferido reggae, Pop, Hip hop, Baladista, Rochn roll	Poco	Recuento	26	89	115
		Recuento esperado	35,7	79,3	115,0
		% del total	20,2%	69,0%	89,1%
	PocoNadaNosabe	Recuento	14	0	14
		Recuento esperado	4,3	9,7	14,0
		% del total	10,9%	0,0%	10,9%
Total		Recuento	40	89	129
		Recuento esperado	40,0	89,0	129,0
		% del total	31,0%	69,0%	100,0%

Fuente: Encuesta de estilos musicales y Test de agresividad dirigida a estudiantes de la IES Emilio Romero Padilla.

5.1.11 Análisis e interpretación de resultados de la tabla 9

Según la Tabla 9, el 31 % de estudiantes manifiestan que prefieren estilo musical Rockn Roll, y ellos a veces son agresivos. Lo que se interpreta que muestran signos de agresividad y afecta al buen comportamiento de los estudiantes. Corrobora a la interpretación y decisión N° 2. Y se evidencia en la siguiente prueba de hipótesis.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	34,942 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	31,418	1	,000		
Razón de verosimilitud	36,808	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	34,671	1	,000		
N de casos válidos	129				

a. 1 casillas (25.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 4.34.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

5.2 DISCUSIÓN

Existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”. Corroborar al resultado de la investigación el autor (Heenion, 2010) citado en la parte de antecedentes “que al escuchar la música se construye o destruye también los buenos sentimientos los cuales se expresan en las actitudes y comportamientos en los estudiantes”. A sí mismo el autor (Cutipa, 2014) corrobora con los resultados de tesis “Los jóvenes que tienen menos edad más bien optan por la música foránea considerada como moderna”.

Existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto a nuestra música y rasgos de agresividad en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”. Se deduce que tanto el gusto a estilos musicales foráneas y a nuestra música también puede afectar cuando en el fondo tiene una posición de ser la mayoría y quienes imponen muchas veces en las decisiones y como es de ver es un rasgo de agresividad. Corroborar el autor (Silderman, 1961) El gusto musical es un fenómeno social, los gustos están relacionados a fuerzas externas, como los contactos con grupos, y por un proceso histórico se consolidan los gustos musicales. Finalmente se ha demostrado con las pruebas estadísticas de que cuando en los estudiantes existe nivel de gusto; nada, poco, o regular el grado de agresividad no es significativo y su gran mayoría no manifiestan ser agresivos.

5.3 CONCLUSIONES

Primero

Según los resultados de la tabla N°1 y de la prueba de hipótesis se concluye que: existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto a otros estilos musicales y el comportamiento en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”.

Segundo

Según los resultados de la tabla N° 2 y de la prueba de hipótesis se concluye que: Existe un grado de relación significativa de 0.00 entre el nivel de gusto a nuestra música y rasgos de agresividad en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno”. Es decir cuando les gusta mucho o bastante manifiestan a agresividad ya sea con estilos musicales foráneos o con estilos musicales nuestros como es el caso de morenadas que a mayorías de los estudiantes le gusta.

Tercero

Según los resultados de la tabla 4 a 9 y la prueba de hipótesis se concluye que: Existe relación significativa en un grado promedio **de 0.023** entre el gusto musical foráneo y la agresividad de los estudiantes, es decir cuando en los estudiantes existe nivel de gusto; nada, poco, o regular el grado de agresividad es muy baja y mayor nivel de gusto como son mucho y bastante se manifiesta la agresividad en los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno.

5.4 SUGERENCIAS

Primera

Sugiero a los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno, que sepan elegir un estilo musical que no tenga mucha carga rítmica ni emocional por que el hecho de que le guste los otros estilos musicales modernos están probados afectan el comportamiento

Segunda

Sugiero a los estudiantes de la IES comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno, que tengan cuidado en controlar sus gustos musicales y grupo socio-cultural a que pertenecen porque cuando les gusta mucho o bastante manifiestan a agresividad con cualquiera de los estilos musicales.

Tercera

Se sugiere a los estudiantes de la IES comercial 45 que en la tercera conclusión que al parecer se contrapone al primer resultado pero se aclara de que el nivel de gusto a un estilo musical tiene que ver mucho en la emoción de las personas por lo que se recomienda que escuchen y prefieran música para relajar, estudiar que construya y apoye su desarrollo personal.

5.5 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABC, Diccionario. (2018). Diccionario Hecho Facil ABC
<https://www.definicionabc.com/social/comportamiento.php>.

Aguirre, I. (2005). Teorías y prácticas en educación artística. Ideas para una revisión pragmática de la experiencia estética. *Barcelona, España: Ediciones Octaedro/EUB-Universidad Pública de Navarra.*

Catalan, Bitrian Jose Luis. (2017). Consejo general del colegio de oficiales del psicólogos. https://www.cop.es/colegiados/A-00512/psico_agresividad.html.

collin, C. y otros. (2012). El libro de la psicología. *Mexico Altea.*

Cutipa, Huayhua Wilber. (2014). TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS PREFERENCIAS MUSICALES DE LOS JÓVENES DEL BARRIO RICARDO PALMA – PUNO. *UNA Puno.*

Escarza, Mayca Ruthmine Maura. (2018). Relación de los estilos musicales populares y la actividad laboral de los estudiantes de la especialidad de música de la Universidad Nacional del Altiplano – Puno – 2017. *UNA Puno.*

Heenion, Antoine (Paris Francia). (2010). Gustos Musicales: de una sociología de mediación a una pragmática del gusto.
<http://revistacomunar.com>.

Hernández, F. (2000). Educación y cultura visual. *Barcelona, España: Ediciones Octaedro.*

Kail, R. V.; Cavanaugh, J.C. . (2011). Desarrollo humano: una perspectiva del ciclo vital. *CENGAGE Learning, Quinta edición México.*

Minedu, Perú. (2014). Aprendizaje Fundamental Interactúa con el Arte. Segunda Versión para el diálogo. . *Recuperado de http://curriculoperu.blogspot.com/2014/10/propuesta-de-aprendizaje-fundamental_31.html*

Sampedro, Javier. (2015). Lo que su gusto musical dice de Usted. *https://elpais.com/elpais/2015/07/24/ciencia/1437765690_381696.html.*

Silderman, A. (1961). Estructura social de la música. *Madrid: Taurus.*

Vilcarana, Delgado Santos C. (2007). preferencias por los ritmos musicales y emociones en los alumnos de la I.E.S. Gran Unidad San Carlos Puno. *ESFAP-Puno.*

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL COMPORTAMIENTO EN
 LOS ESTUDIANTES DE LA I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO
 PADILLA DE PUNO.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	
¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Determinar la relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Existe relación significativa entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Gusto
¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto a música nuestra, y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno ¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Determinar la relación entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno Determinar la relación entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Comp

ANEXOS





ANEXO 1 INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

TEST DE GUSTO MUSICALES

PARTE INFORMATIVA

I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO PADILLA DE PUNO

GRADO Y SECCION:

INTRODUCCION

Joven y señorita estudiante mediante la presente requerimos recoger la información respecto a los gustos musicales que Ud. Tiene en tal sentido le rogamos poner a prueba una vez más vuestra honestidad respondiendo una sola respuesta en los siguientes interrogantes.

1.-¿Crees que se te puede identificar de alguna manera por tus gustos musicales?

a) Nada. b) Poco c) Regular d) Bastante e) Mucho f). NS/NC

2.-¿En qué medida tienen relación tus gustos musicales con estilos musicales y me gustaría que me dijeras en tu caso cuánto te gusta cada uno de ellos?

a. Rock'n'roll, rock clásico

b. Rythm&blues, soul, funk

c. Folk, country, blues

d. Heavy, hard rock, metal

e. Rock progresivo, psicodelia

f. Rock alternativo, indie-rock, grunge

g. Pop, pop-rock

h. Indie-pop, power-pop, pop alternativo

i. Baladistas, canción melódica

j. Cantautores

k. Reggae, ska

l. Punk, hardcore m. Hip-hop, rap

n. Latina, salsa

o. Músicas del mundo, étnicas

p. Música popular o típica de su región o comunidad autónoma

q. Electrónica (techno, ambient, dub, detroit, electro, downbeat)

r. Jazz

s. Clásica

t. Flamenco

u. Rumba

v. Otro: ¿Cuál?

3.¿Alguno de estos estilos musicales te ha gustado en otro momento y ahora no te interesa tanto? 1. No 2. Sí 0. NS/NC

4. En caso afirmativo, ¿cuáles no te interesan tanto en este momento? Anotar TRES estilos como máximo

01. Rock'n'roll, rock clásico

02. Rythm&blues, soul, funk

03. Folk, country, blues

04. Heavy, hard rock, metal
05. Rock progresivo, psicodelia
06. Rock alternativo, indie-rock, grunge
07. Pop, pop-rock
08. Indie-pop, power-pop, pop alternativo
09. Baladistas, canción melódica
10. Cantautores
11. Reggae, ska
12. Punk, hardcore
13. Hip-hop, rap
14. Latina, salsa
15. Músicas del mundo, étnicas
16. Música popular o típica de su región o comunidad autónoma
17. Dance (acid house, acid-jazz, club, disco, house...)
18. Electrónica (techno, ambient, dub, detroit, electro, downbeat)
19. Jazz
20. Clásica
21. Flamenco
22. Rumba
23. New age
24. Otro: ¿Cuál?

5 ¿Hasta qué punto crees que han cambiado tus gustos musicales en los últimos años?

- a) Nada. b) Poco c) Regular d) Bastante e) Mucho f). NS/NC

Si responden “no” pasar directamente a la pregunta

1. Tu aspecto físico
2. Tu forma de divertirse
3. Tu carácter, forma de ser
4. El tipo de amigos que tienes
5. Los lugares que frecuentas

6. ¿Te gusta que se te identifique por el tipo de música que te gusta?

- a) Nada. b) Poco c) Regular d) Bastante e) Mucho f). NS/NC

JÓVENES ENTRE SONIDOS

7 ¿Crees que se te puede identificar de alguna manera por tus gustos musicales?

- a) Nada. b) Poco c) Regular d) Bastante e) Mucho f). NS/NC

8 ¿En qué medida tienen relación tus gustos musicales con...?

9.-Si responden “nada” o “poco”, pasar directamente a la pregunta

- a) Nada. b) Poco c) Regular d) Bastante e) Mucho f). NS/NC

10. ¿Hasta qué punto crees que se reconoce a alguien a quien le gusten los siguientes estilos musicales?

- a. Rock'n'roll
- b. Heavy, hard rock

- c. Punk, hardcore
- d. Pop, pop-rock
- e. Rap, hip-hop
- f. Electrónica, techno
- g. Dance, disco
- h. Jazz
- i. Clásica
- j. Flamenco
- k. Cantautores
- l. Reggae
- m. Otro: ¿Cuál?

TEST DE AGRESIVIDAD

PARTE INFORMATIVA

I.E.S. COMERCIAL 45 EMILIO ROMERO PADILLA DE PUNO

GRADO Y SECCION:

INTRODUCCION

Joven y señorita estudiante en algunas ocasiones, la mayoría de nosotros nos sentimos enfadados o hemos hecho cosas que no deberíamos haber hecho. Señala con qué frecuencia has realizado cada una de las siguientes cuestiones. No pases mucho tiempo pensando las respuestas, sólo señala lo primero que hayas pensado al leer la cuestión.

¿Con qué frecuencia?

1. Has gritado a otros cuando te han irritado

() Nunca () a veces () a menudo

¿Con qué frecuencia?

2. Has tenido peleas con otros para mostrar quién era superior

() Nunca () a veces () a menudo

3. Has reaccionado furiosamente cuando te han provocado otros

() Nunca () a veces () a menudo

4. Has cogido cosas de otros compañeros sin pedir permiso

() Nunca () a veces () a menudo

5. Te has enfadado cuando estabas frustrado

() Nunca () a veces () a menudo

6. Has destrozado algo para divertirte

() Nunca () a veces () a menudo

7. Has tenido momentos de rabietas

() Nunca () a veces () a menudo

8. Has dañado cosas porque te sentías enfurecido

() Nunca () a veces () a menudo

9. Has participado en peleas de pandillas para sentirte «guay»

() Nunca () a veces () a menudo

10. Has dañado a otros para ganar en algún juego

() Nunca () a veces () a menudo

11. Te has enfadado o enfurecido cuando no te sales con la tuya

() Nunca () a veces () a menudo

12. Has usado la fuerza física para conseguir que otros hagan lo que quieres

() Nunca () a veces () a menudo

13. Te has enfadado o enfurecido cuando has perdido en un juego.

() Nunca () a veces () a menudo

14. Te has enfadado cuando otros te han amenazado

() Nunca () a veces () a menudo

15. Has usado la fuerza para obtener dinero o cosas de otros

() Nunca () a veces () a menudo

16. Te has sentido bien después de pegar o gritar a alguien.

() Nunca () a veces () a menudo

17. Has amenazado o intimidado a alguien

() Nunca () a veces () a menudo

18. Has hecho llamadas obscenas para divertirte

Nunca a veces a menudo

19. Has pegado a otros para defenderte

Nunca a veces a menudo

20. Has conseguido convencer a otros para ponerse en contra de alguien

Nunca a veces a menudo

21. Has llevado un arma para usarla en una pelea

Nunca a veces a menudo

22. Te has enfurecido o has llegado a pegar a alguien al verte ridiculizado

Nunca a veces a menudo

23. Has gritado a otros para aprovecharte de ellos

Nunca a veces a menudo

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL COMPORTAMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA I.E.S. COMERCIAL 45

EMILIO ROMERO PADILLA DE PUNO.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADOR	METODOLOGIA
¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Determinar la relación entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Existe relación significativa entre el nivel de gusto musical y el comportamiento en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Gusto musical.	Marinera Huayno Morenadas Diabladas Kullawadas, etc Estilos musicales Rokcs Reguetón, etc	Tipo correlacional Básico. Diseño <p>Donde: M = Muestra. I₁ = Información I₂ = Información r = Grado de correlación</p>
¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto a música nuestra, y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno ¿Cuál es el grado de relación entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Determinar la relación entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno Determinar la relación entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música nuestra y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno Existe relación significativa entre el nivel de gusto a música foránea y rasgos de agresividad en los estudiantes de la I.E.S. comercial 45 Emilio Romero Padilla de Puno	Comportamientos	Manifiesta violencia física. Manifiesta violencia verbal. Manifiesta violencia psicológica.	Población 600 y muestra 180 estudiantes mujeres. Técnicas: encuesta observación



**INSTITUCIÓN EDUCATIVA SECUNDARIA
COMERCIAL N° 45 "EMILIO ROMERO
PADILLA" PUNO**

Dirección Jr. Huancané N° 154 ciudad de Puno.



"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD"

CONSTANCIA

**EL QUE SUSCRIBE DIRECTOR DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA SECUNDARIA
COMERCIAL N° 45 "EMILIO ROMERO PADILLA" PUNO.**

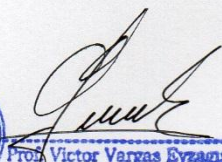
HACE CONSTAR:

Que, los estudiantes **Eliseo PILCO CUTIPA** y **Dulio CALIZANA CONDORI**, alumnos Egresados de la Escuela Superior de Formación Artística de Puno, especialidad educación artística han desarrollado el Proyecto de Investigación a los estudiantes del 5to grado secciones (A,B,C,D,E,F) "**NIVEL DE GUSTO MUSICAL Y EL COMPORTAMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE LA I.E.S. COMERCIAL N° 45 EMILIO ROMERO PADILLA DE PUNO 2019**".

Se le expide la presente **CONSTANCIA** a solicitud de los interesados para los fines consiguientes.

Puno, 15 de Octubre del 2019




Prof. Victor Vargas Eyzaguirre
DIRECTOR
I.E.S.C. N° 45 PUNO