

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Факультет психології та соціальної роботи

кафедра загальної психології та психологічного консультування

**Кваліфікаційна робота**

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

**«ОСОБЛИВОСТІ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН У ЛЮДЕЙ З  
РІЗНИМИ МУЗИЧНИМИ УПОДОБАННЯМИ»**

**«CHARACTERISTICS OF INTERPERSONAL RELATIONSHIPS IN  
PEOPLE WITH DIFFERENT MUSICAL LIKES»**

Виконала: здобувачка денної форми навчання  
спеціальності 053 Психологія  
Освітня програма «Психологія»  
**Кулик Анастасія Олексіївна**

Керівник: к.психол.наук, доцент кафедри  
загальної психології та психологічного  
консультування Мартинюк Ю.О. \_\_\_\_\_

Рецензент: д.психол.наук, доцент кафедри  
соціальної психології Курова А.В.

Рекомендовано до захисту:  
Протокол засідання кафедри  
№ 9 від 22 травня 2024 р.

Завідувач кафедри

Кіреєва З. О.

\_\_\_\_\_ (підпис)

Захищено на засіданні ЕК  
протокол №     від            202   р.

Оцінка                            /            /             
(за національною шкалою, шкалою ECTS, бали)  
Голова ЕК

\_\_\_\_\_ (підпис)

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМА МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН ТА МУЗИЧНИХ УПОДОБАНЬ В ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин.....	6
1.2. Особливості міжособистісних відносин особистості.....	12
1.3. Дослідження музичних уподобань особистості в психологічній науці....	17
Висновки до першого розділу.....	21
<b>РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВСТЕЙ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН У ЛЮДЕЙ З РІЗНИМИ МУЗИЧНИМИ УПОДОБАННЯМИ.....</b>	<b>23</b>
2.1. Організація і методи дослідження.....	23
2.2. Аналіз дослідження особливостей міжособистісних відносин особистості.....	26
2.3. Аналіз дослідження музичних уподобань особистості.....	34
2.4. Кореляційний аналіз.....	36
Висновки до другого розділу.....	40
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>42</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....</b>	<b>45</b>
<b>ДОДАТОК.....</b>	<b>49</b>

## **ВСТУП**

**Актуальність дослідження.** Музика відіграє важливу роль у житті багатьох людей, впливаючи на їхній емоційний стан, поведінку та соціальні взаємини. Дослідження взаємозв'язку між музичними уподобаннями та особистісними рисами вже давно привертають увагу психологів, але останніми роками все більше уваги приділяється вивченню того, як музичні смаки можуть впливати на міжособистісні відносини. Це дослідження є актуальним з кількох причин, які обумовлюють його значення в сучасній психологічній науці та практиці. По-перше, музика може викликати сильні емоційні реакції та впливати на настрій людини. Люди, які слухають музику для регуляції свого емоційного стану, можуть демонструвати різні поведінкові моделі, що впливають на їхні міжособистісні відносини. По-друге, музика є універсальною мовою, яка може сприяти встановленню контактів і взаєморозуміння між людьми. Люди, які мають схожі музичні смаки, можуть легше знаходити спільну мову і формувати тісніші міжособистісні зв'язки. І по-третє, музика часто використовується в психотерапії для покращення емоційного стану пацієнтів та поліпшення їхніх міжособистісних відносин.

Дослідження міжособистісних відносин має велике значення в психологічній науці та інших галузях через їхній вплив на різні аспекти життя людини. Важливість цих досліджень можна розглядати з кількох основних точок зору: психологічне здоров'я та благополуччя, соціальний розвиток, ефективна комунікація, подолання конфліктів, формування соціальної підтримки, культурні та соціальні впливи, професійна діяльність, інноваційні підходи до навчання та виховання.

Такі вчені як Пітер Дж. Рентфроу, Семюел Д. Госслінг, Адріан Норт, Девід Харгрівз, Гаррі С. Салліван, Ерік Еріксон та Девід М. Грінберг

розглядали взаємозв'язок музичних уподобань та міжособистісних відносин, але дана тема все одна повністю не розкрита та потребує додаткових досліджень.

**Мета дослідження:** теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити особливості міжособистісних взаємовідносин у людей з різними музичними уподобаннями.

**Завдання дослідження:**

1. Розглянути теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин та поняття «музичні уподобання».
2. Виявити особливості міжособистісних відносин та музичних уподобань особистості.
3. Встановити особливості міжособистісних взаємовідносин у людей з різними музичними уподобаннями.

**Об'єкт дослідження:** міжособистісні взаємовідносини та музичні уподобання.

**Предмет дослідження:** особливості міжособистісних взаємовідносин у людей з різними музичними уподобаннями.

**Методи дослідження:** теоретичні методи: порівняння, узагальнення, аналіз, синтез; емпіричні методи: тест Томаса – типи поведінки в конфлікті; тест Лірі або методика діагностики міжособистісних відносин (ДМО); опитувальник міжособистісних відносин (ОМВ); методика Д.Гринберга для визначення типу музичних уподобань.

**База проведення емпіричного дослідження:** вибірку респондентів, які прийняли участь у опитуванні складало 30 осіб віком від 18 до 41 року. З них 17 жінок та 13 чоловіків. Вибірка робилась серед соціальних мереж та знайомих та всі респонденти дали згоду на обробку даних.

**Практична значущість дослідження.** Отримані результати можуть бути використані в якості основи для розвитку індивідуальних та групових програм, що сприяють покращенню міжособистісних відносин. Розуміння того, як різні музичні жанри впливають на емоційний стан та міжособистісні

відносини, може допомогти терапевтам більш ефективно використовувати музикотерапію для досягнення позитивних результатів у лікуванні пацієнтів.

**Структура роботи:** робота складається зі вступу, двох розділів, таблиць - 4, графіків - 5, висновків та списку використаної літератури, що включає 40 джерел. Загальний обсяг склав 49 сторінок, основний текст 4 сторінки.

## **РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМА МІЖСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН ТА МУЗИЧНИХ УПОДОБАНЬ В ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ.**

### **1.1. Теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин.**

Відносини між людьми будь-якого полу, віку та розвитку завжди мали свої нюанси. Видів відносин існує безліч: від сімейних до робочих, але всі вони діляться на опосередковані та неопосередковані. Для того, щоб визначити теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин треба визначити саме поняття.

Міжособистісні відносини - сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи. Характерною ознакою міжособистісних стосунків є їх емоційне забарвлення [34].

Розвитку теорії взаємовідносин присвячені чисельні наукові дослідження, в яких означена проблема розглядається з різних точок зору. Фундаментальне значення у цьому сенсі мають праці вітчизняних та закордонних дослідників, в яких висвітлені загальна характеристика, структура і функції міжособистісних відносин. Деякі вітчизняні вчені у своїх роботах розглядали класифікацію міжособистісних відносин. Взаємозв'язки соціальних стосунків із спілкуванням досліджували О. Бодальов, Н. Богомолова, Р. Гительмахер, К. Дубовська, Г. Дьяконов, В. Семиченко [4].

Так, в психологічній науці пропонується така ієрархічна система міжособистісних відносин: відносини знайомства; приятелювання; товариські; дружні; любовні відносини; подружні; родинні відносини. Відносини усіх названих рівнів можна поділити на конструктивні й деструктивні, враховуючи ступінь взаємодопомоги й взаєморозуміння в кожній конкретній групі. Головним критерієм класифікації міжособистісних відносин вважається міра, глибина залучення у них особистості [27].

Водночас згідно з типологічним підходом, міжособистісні відносини ділять на такі типи:

1. Офіційні і неофіційні, де офіційними (формальними) називають відносини, що виникають на посадовий основі і регульовані статутами, постановами, наказами, законами, а неофіційні (неформальні) відносини складаються на базі особистих взаємин людей і не обмежуються ніякими офіційними рамками.

2. Ділові та особисті, де ділові взаємовідносини виникають у зв'язку зі спільною роботою людей, а особисті взаємини - це відносини між людьми, які складаються не тільки на основі спільної діяльності, в основі особистих відносин лежать почуття, які люди відчують по відношенню один до одного.

3. Раціональні та емоційні, де раціональні відносини - це стосунки, засновані на розумі і розрахунку, вони будуються виходячи з очікуваної або реальної користі від встановлюваних відносин, а емоційні відносини, навпаки, засновані на емоційному сприйнятті один одного, часто без врахування об'єктивної інформації про людину.

4. Субординаційні і паритетні, де субординаційні відносини – це відносини керівництва і співробітників, паритетні відносини -це відносини, в яких одні люди мають більш високий статус (посаду) і більше прав, ніж інші [10].

Отже, міжособистісні відносини – це фундамент розвитку людини, який допомагає їй функціонувати в суспільстві.

Згідно з психоаналітичним підходом, міжособистісні відносини розглядаються як центральний аспект розвитку особистості та психічного здоров'я. Психоаналітичний підхід, започаткований Зигмундом Фрейдом і розвинений його послідовниками, надає великого значення ролі міжособистісних відносин у формуванні психологічних структур і поведінки індивіда.

Так, З.Фрейд наголошував, що міжособистісні відносини – це складний процес, який в значній мірі визначається несвідомими мотивами, бажаннями та конфліктами, що виникають у ранньому дитинстві. Він підкреслював, що ці відносини є центральними для формування особистості та психічного здоров'я

Водночас, А.Адлер бачив міжособистісні відносини як ключовий елемент людського життя, який визначає розвиток особистості та психічне здоров'я. Він підкреслював важливість соціального інтересу, цілісність особистості та цілеспрямованість поведінки, вважаючи, що здорові міжособистісні відносини базуються на співпраці, емпатії та відчутті приналежності до спільноти.

К.Г. Юнг наголошував, що міжособистісні відносини це складний і багатогранний процес, який включає взаємодію свідомих і несвідомих аспектів особистості. Він підкреслював важливість колективного несвідомого, архетипів, проєкцій та процесу індивідуації у формуванні та розвитку цих відносин. Згідно з Юнгом, здорові міжособистісні відносини базуються на самопізнанні, інтеграції тіні та усвідомленні проєкцій.

В рамках соціального підходу у формуванні міжособистісних відносин підкреслюється роль соціального середовища і соціальних факторів. Цей підхід розглядає взаємодії між особами як результат соціальних процесів, культурних впливів, та структурних чинників, що формують відносини та індивідуальну поведінку. Соціальний підхід акцентує увагу на тому, як соціальні фактори, такі як клас, етнічна належність, гендер, та культурні цінності, впливають на взаємодії між особами. Цей розглядає міжособистісні відносини як взаємодіючі процеси, що виникають у контексті соціальних структур та норм, а також сприймаються та інтерпретуються кожним індивідом унікальним чином.

Соціальний підхід до дослідження міжособистісних відносин може включати аналіз міжособистісних конфліктів, взаємодії груп, формування

соціальних стереотипів та упереджень, а також вивчення соціальних мереж та впливу соціальних медіа на взаємодії між людьми.

Когнітивний підхід до дослідження міжособистісних відносин зосереджений на тому, як індивідуальні мисленеві процеси впливають на сприйняття, оцінку та реакцію на інших людей. Цей підхід вивчає, як люди сприймають та інтерпретують інформацію про інших, формують уявлення про себе та інших, та як ці уявлення впливають на їх поведінку та взаємодію з оточуючими.

Основні аспекти когнітивного підходу до дослідження міжособистісних відносин включають:

1. Уявлення про себе, що враховують самооцінку, ідентифікацію з різними соціальними групами, та уявлення про свої ролі та статус у суспільстві.

2. Атрибуцію - процес приписування причин за певними поведінковими діями, який впливає на сприйняття та оцінку інших людей.

3. Емоції та сприйняття, коли розглядається як емоції впливають на сприйняття інших людей та на власну поведінку в міжособистісних відносинах.

4. Соціальна категоризація - процес класифікації людей у соціальні групи та категорії, що впливає на сприйняття та поведінку у взаємодії з ними.

5. Міжособистісні переконання - це уявлення про типові взаємодії та стандартні реакції в міжособистісних ситуаціях.

Отже, когнітивний підхід до дослідження міжособистісних відносин допомагає розкрити внутрішні процеси, які лежать в основі міжособистісних взаємодій, та розуміти, які фактори впливають на індивідуальні переживання та поведінку у відношенні до інших людей.

Еволюційний підхід до дослідження міжособистісних відносин базується на ідеї, що поведінка та взаємодія між людьми можуть бути розглянуті з точки зору їх еволюційної історії та адаптації до соціального

середовища. Цей підхід аналізує міжособистісні відносини через призму природного відбору та еволюційних підстав для певних видів поведінки.

В свою чергу, до основних аспектів еволюційного підходу до дослідження міжособистісних відносин можливо віднести:

1. Генетичну та довірчу адаптацію, оскільки в рамках еволюційного підходу відбувається дослідження того, як еволюційний вибір формує механізми взаємодії та міжособистісні відносини, включаючи відповідність між соціальними поведінками та генетичними властивостями.

2. Селекцію партнерів, оскільки в цьому підході відбувається вивчення з еволюційної перспективи стратегій вибору партнерів, в тому числі вибору партнера для розмноження та партнерства для догляду за нащадками.

3. Конфлікти і співпрацю, оскільки в рамках еволюційного підходу відбувається аналіз конфліктних та кооперативних аспектів міжособистісних відносин, в тому числі співробітництва, конкуренції та альтруїзму.

4. Соціальні ролі та статус, оскільки еволюційний підхід спрямований на вивчення того, як еволюційні процеси впливають на формування соціальних ролей, статусів та ієрархій в міжособистісних суспільних відносинах.

5. Сексуальний відбір та здатність до розмноження, тобто в контексті еволюційної теорії або підходу відбувається дослідження факторів, що впливають на привабливість, сексуальну поведінку та стратегії розмноження, які є основними чинниками для формування міжособистісних відносин.

Отже, еволюційний підхід до міжособистісних відносин розкриває, як еволюційні пристосування формують соціальні взаємодії та поведінку людини, а також пояснює певні аспекти міжособистісних відносин через призму їх еволюційного коріння.

Соціально-культурний підхід до дослідження міжособистісних відносин ставить акцент на вивченні того, як соціальні та культурні чинники впливають на формування, вираження та регулювання взаємодій між людьми. Цей підхід розглядає міжособистісні відносини як результат соціальних

структур, норм, цінностей та культурних практик, що формуються в конкретному суспільному контексті.

Основні аспекти соціально-культурного підходу до дослідження міжособистісних відносин включають:

1. Культурні цінності та норми, тобто згідно з цим підходом дослідження міжособистісних відносин включає аналіз того, як культурні цінності та норми впливають на сприйняття, оцінку та регулювання міжособистісних відносин.

2. Соціальні ролі та ідентичність, тобто цей підхід спрямований на вивчення взаємозв'язку між соціальними ролями, ідентичністю та міжособистісними відносинами у конкретному культурному контексті.

3. Культурний контекст відносин, тобто згідно з цим підходом відбувається дослідження впливу культурних традицій, звичаїв та інших аспектів культури на характер міжособистісних відносин.

4. Міжкультурні відносини, коли при розгляді міжособистісних відносин проводиться аналіз взаємодії між особами з різних культур та етнічних груп, включаючи сприйняття, конфлікти та адаптацію.

5. Контекстуалізацію поведінки, що включає розуміння того, як соціальний та культурний контекст впливає на інтерпретацію та реагування на поведінку інших людей в контексті міжособистісних відносин.

Таким чином, згідно з психоаналітичним підходом міжособистісні відносини розглядались як складна взаємодія свідомих і несвідомих процесів, що формуються на основі ранніх дитячих переживань, внутрішніх конфліктів і психологічних механізмів; згідно з типологічним підходом, міжособистісні відносини ділять на різноманітні типи; в рамках соціального підходу у формуванні міжособистісних відносин підкреслюється роль соціального середовища і соціальних факторів; когнітивний підхід до дослідження міжособистісних відносин зосереджений на тому, як індивідуальні мисленеві процеси впливають на сприйняття, оцінку та реакцію на інших людей; еволюційний підхід до дослідження міжособистісних відносин базується на

ідеї, що поведінка та взаємодія між людьми можуть бути розглянуті з точки зору їх еволюційної історії та адаптації до соціального середовища; соціально-культурний підхід до дослідження міжособистісних відносин ставить акцент на вивченні того, як соціальні та культурні чинники впливають на формування, вираження та регулювання взаємодій між людьми.

## 1.2 Особливості міжособистісних відносин особистості

Проблема міжособистісних відносин особистості в сучасній науці є досить актуальною і потребує чимало зусиль для дослідження цього питання. Особливостей існує безліч і кожна так чи інакше впливає на життя кожного з нас.

Багато психологів досліджували міжособистісні відносини. Завдяки ним побудувався “фундамент” знань про ці зв’язки.

Г. Саллівен вважав, що особистість є гіпотетичною (з грец. – заснована на гіпотезі) сутністю, “ілюзією”, продуктом взаємодії людини з іншими людьми. Тому потреба в міжособистісних зв’язках є так само базовою, як і всі біологічні потреби. Відповідно до інтерперсональної теорії особистості Г. Саллівена, людину характеризують дві провідні потреби, одна з яких має біологічну природу – потреба в ніжності, ласці, а друга – потреба в безпеці пов’язана із міжособистісними відносинами. Психологічний сенс першої потреби полягає в ослабленні сили фізіологічних потреб (голод, спрага, статевий потяг). Цей рівень функціонування характерний і для тварин. Друга головна потреба має виключно людську природу і спрямована на зниження тривоги і невпевненості. Задоволення цієї потреби помилковими способами (вживання спиртного, наркотиків і т.д.) призводить до психічних захворювань, яких у тварин немає [9].

Міжособистісні відносин – це сукупність об’єктивних зв’язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи. Характерною ознакою міжособистісних стосунків є їх емоційне забарвлення [34].

Тобто, для будь-якого типу міжособистісних відносин найголовніше емоційне забарвлення, що і є головною особливістю. Міжособистісні відносини є ключовим аспектом нашого життя, оскільки вони впливають на наш емоційний, психологічний та соціальний стан. Особистості взаємодіють між собою на різних рівнях, і в цьому процесі можна виокремити кілька особливостей:

1. Міжособистісна взаємодія, яка досліджувалася такими вченими як: М. Аргайл, Р. Адлер, Р. Бейлз, Е. Берн, Є.І. Головаха, Є. В. Залюбовська, Г. Келі, Т. В. Сенько, Дж. Тібо, А. І. Шипілов та ін.

Міжособистісна взаємодія – це взаємні дії учасників спілкування, спрямовані на співвіднесення цілей кожної зі сторін і організацію їхнього досягнення в процесі спілкування.

Міжособистісна взаємодія викликає зміни стилю поведінки, відношенню до речей та ситуацій та діяльності. При чому, зміни виникають у всіх учасників взаємодії [28].

В дослідженнях А.В. Гайнулліної міжособистісна взаємодія визначається як особистісний контакт, обумовлений просторово-часовою близькістю суб'єктів. На думку вченого, вплив суб'єктів один на одного та будування певних міжособистісних відносин відбувається на основі спілкуванням і сумісної діяльні, що і опосередковують міжособистісну. Взаємодію.

На думку А. І. Шипілова, міжособистісна взаємодія є процесом впливу сторін одна на одну, що зумовлено їх індивідуальними або груповими цілями. [35]

2. Емпатія та емпатійність (вчені, що досліджували даний феномен Д.Гоулман, С.Барон-Коен, Т.В. Коломієць та інші). Емпатія грає ключову роль у побудові глибоких та здорових відносин, оскільки вона допомагає відчутти себе зрозумілим та прийнятим за рахунок здатності сприймати та розуміти емоції, переживання та стан іншої особи.

Д. Гоулман досліджуючи емпатію та емпатійність, вважав, що між раціональним та емоційним контролем стійка існує зворотна залежність: чим сильніше почуття, тим більше переважає емоційний розум і тим менший вплив раціонального розуму. На думку вченого, ці два «розуми» майже завжди працюють у повній згоді та об'єднують свої зусилля, щоб з успіхом вести людину у навколишньому середовищі. Саме тому вони суворо скоординовані: почуття необхідні мисленню, мислення — почуттям.

С. Барон-Коен [39] в рамках теорії "емпатії - систематизації" ділів людей на категорії більш схильних до емпатії (Е) і більш схильних до систематизації (S). Вчений стверджував, що жінки більш схильні до емпатії (в них вище коефіцієнт EQ), а чоловіки більш схильні до систематизації (вище коефіцієнт SQ), що він демонстрував завдяки опитуванням та іншим видам досліджень на дітях та дорослих [37], [38].

При цьому емпатійність – це високий рівень емпатії, структурними компонентами якої є наступні: розвинені процеси емоційної ідентифікації, здібність людини ототожнювати свої емоції з емоціями іншої людини; високий рівень особистісної рефлексії, суть якої полягає в умінні суб'єкта структурувати свій власний внутрішній світ і внутрішній світ іншої людини, уявляти, як інший думає про себе, яким уявляє себе; особистісна рефлексія лежить в основі співчуття, що включає в себе різну ступінь усвідомленого і емоційно-оціненого на користь іншого сприйняття конфлікту емоцій; рівень моральної свідомості і якістю її соціального досвіду, який сприяє альтруїстичним формам поведінки і лежить в основі співдії, співучасті.

Т.В.Коломієць визначає емпатійність як інтегративну якість особистості, яка впливає на всі компоненти міжособистісної взаємодії, тобто на встановлення взаєморозуміння, адекватного емоційного реагування, смислової єдності тощо [29].

3.Комунікація. Актуальні проблеми міжособистісної комунікації висвітлені в працях таких українських вчених, як Ф. Бацевич, О. Леонтович, та закордонних Ю. Кім, М. Лім, Дж. Коатс, А. Бекон та ін [25].

Ефективна комунікація є важливою складовою міжособистісних відносин. Міжособистісна комунікація включає в себе здатність вислуховувати, виражати свої думки та почуття чітко і зрозуміло, а також вміння знаходити компроміси та вирішувати конфлікти.

Особливістю міжособистісної комунікації є те, що між її учасниками відбувається поділ та кооперація функцій, а відповідно, взаємоузгодженість та координація індивідуальних дій. [8]

4. Взаємодопомога. Серед дослідників, які розглядали поняття взаємодопомога, можна виокремити таких вчених, як Пітер Кропоткін, Ерік Клайнберг, та Роберт Паттінсон. Кожен з них зробив вагомий внесок у розуміння цього явища в психологічній науці.

Один із відомих українських вчених, який досліджував поняття взаємодопомога, - це Анатолій Зелінський. Його дослідження з соціальної психології та соціології містять аналіз взаємодії та взаємодопомоги в групах та суспільствах.

Взаємодопомога є важливим аспектом відносин між особистостями. При цьому в різних ситуаціях життя це може бути як моральна, так і практична допомога .

Взаємодопомога також розглядається вченими у спорідненості з поняттям «взаємовідносини», як зустрічні інтегровані відносини людей, що проявляються у процесі співробітництва, згуртованості, сумісності, дружби [13].

5. Розвиток особистості. Цікавились цим поняттям багато вчених, як закордонних та вітчизняних (З.Фрейд, Б.Ф. Скінер, Е.Еріксон, К.Г.Юнг, А.Адлер, О.В. Завгородня, О.Є. Блінова, С.Б. Кузікова та багато інших). Взаємодія з іншими людьми може сприяти розвитку особистості, допомагаючи виявити сильні сторони, працювати над слабкими місцями та відкривати нові можливості для самореалізації.

Е. Еріксон вивчав розвиток особистості через призму міжособистісних відносинах. Вчений розробив психоісторичну теорію розвитку особистості з врахуванням впливу на людину конкретного культурного середовища та увів поняття "групової ідентичності" та "егоїдентичності". Е.Еріксон наголошував, що групова ідентичність формується як результат включення дитини в певну соціальну групу, а егоїдентичність як відчуття цілісного власного "Я", його стійкості [9].

Деякі вчені стверджують, що особистістю людина стає у процесі діяльності та спілкування з іншими людьми, тобто у процесі міжособистісних

відносин, завдяки чому засвоюється соціальний досвід і твориться власний на індивідуальному рівні. Навчаючись порівнювати себе з іншими людьми, людина виокремлює і творить своє Я, тобто існує дуже тісний зв'язок між міжособистісними відносинами та розвитком особистості.

6. Конфлікти. Вчені, які вивчали психологію конфліктів, це Г. Спенсер, М.Вебер, Р.Даль, В.С.Мерлін, К. Левін, Л. Фестінгер та інші. Конфлікти також є невід'ємною частиною міжособистісних відносин. Вони можуть виникати через різниці в думках, цінностях, потребах та бажаннях. Управління конфліктами вимагає навичок спілкування, емпатії та пошуку компромісів.

Згідно з его-теорією конфлікти відіграють життєву важливу роль, тому що зростання та розширення сфери міжособистісних відносин пов'язані зі зростаючою уразливістю функцій Я на кожній стадії. У той же час відзначається, що криза - це не загроза, катастрофа, а поворотний пункт, і тим самим онтогенетичне джерело як сили, так і недостатньої адаптації [31].

Г.В. Ложкін та Н.І. Пов'якель розглядають конфлікт як зіткнення різноспрямованих сил (цінностей, інтересів, поглядів, цілей, позицій) суб'єктів – сторін взаємодії, наголошуючи на тому, що поняття різноспрямованості ширше за розуміння протилежності спрямованості, що дає можливість зняти обмеження розуміння проблеми та усунути елемент антагонізму [17].

Таким чином, особливості міжособистісних відносин особистості полягають у тому, що під час цього процесу відбувається взаємна дія учасників спілкування, що спрямована на співвіднесення цілей кожної зі сторін, що допомагає відчувати себе зрозумілим та прийнятим за рахунок здатності сприймати та розуміти іншу особу, що не можливо без здатності вислуховувати, виражати свої думки та почуття чітко і зрозуміло, а також вміння знаходити компроміси та вирішувати конфлікти, тобто все це проявляється у вигляді співробітництва, згуртованості, сумісності, дружби і сприяє розвитку особистості.

### **1.3 Дослідження музичних уподобань особистості в психологічній науці.**

Музика супроводжує людину ще з давнього віку. Музику здавна застосовували у медицині, і музикотерапія має доволі глибокі коріння. Ще у Біблії згадується цілюща сила музики: царю Саулу, який страждав на розлади психіки, дуже допоміг Давид своєю грою на арфі. Вплив музики на людину з давніх часів використовувався для боротьби з різними хворобами у багатьох народів. Вони інтуїтивно відчували в музиці велику оздоровчу силу, ще не вміючи пояснити цього. [33]

Музична психологія – це галузь психології та наукова дисципліна, що досліджує закономірності психологічного сприйняття музики і її впливу на різні структурні компоненти людської психіки; розкриває механізми психічної діяльності людини у процесі музикування, сприйняття та створення музики, особливості протікання пізнавальних процесів у діяльності музиканта. [7]

Психологія музичних уподобань допомагає краще зрозуміти, як музика впливає на людину на різних рівнях її психічного функціонування та взаємодії з оточуючим середовищем. Вона досліджує розуміння, чому люди вибирають певні жанри, композиції або виконавців, і який вплив ця музика має на їхній психічний стан та поведінку. Музичну психологію досліджували і продовжують досліджувати вчені з різних галузей, таких як психологія, музикознавство, когнітивна наука та нейронаука.

Основні аспекти психології музичних уподобань включають такі:

Особистісні риси та музичні уподобання: досліджується зв'язок між типами особистості (наприклад, екстраверсія, відкритість до досвіду) і вибором музики. Деякі люди можуть віддавати перевагу енергійним та ритмічним жанрам, тоді як інші - спокійним та мелодійним.

Емоційний вплив музики: досліджується, як музика впливає на емоційний стан та настрій людини. Різні жанри музики можуть викликати різні емоції (радість, сум, смуток, ейфорію).

Соціальні взаємини та музика: вивчається вплив музичних уподобань на соціальні взаємини та спілкування між людьми. Спільні музичні інтереси можуть зміцнювати соціальні зв'язки та створювати спільноту.

Музика як форма самовираження: досліджується, як музика може використовуватися для вираження власної ідентичності та емоційних станів. Вибір музики може відображати особистісні риси та уподобання.

Культурні та історичні впливи: вивчається вплив культурних та історичних факторів на музичні уподобання та сприйняття музики. Різні культури та епохи можуть мати власні традиції та уявлення про музику.

В результаті досліджень А. Норта було виявлено, що поціновувачі класичної музики і джазу є більш креативними за інших, фанати попмузики відрізняються працелюбністю, а шанувальники важкого металу демонструють доброзичливість і м'якість характеру. А. Нормом було показано, що зв'язок між рисами характеру і музичними смаками носить універсальний характер, і якщо не брати до уваги різницю у віці, люди, які віддають перевагу одній і ті ж музиці є достатньо схожими. На думку А. Норта, любов до тієї або іншої музики говорить про людину більше, ніж національність або професія [16]

Як зазначають П. Ренфру, Л. Голдберг та Д. Левітін, зрозуміти та досягнути ті принципи, якими керується людина для вибору індивідуальних музичних вподобань, так складно ще й через те, що людина використовує музику в повсякденному житті для різних цілей. Серед цих цілей може бути регуляція власного настрою, підвищення концентрації чи, навпаки, розслаблення, підвищення продуктивності, естетичне задоволення, стимуляція рухової активності, заохочення до танцю тощо [18]

Сприймаючи музику, людина не лише виражає своє емоційне «Я», але й пізнає її ідейно-емоційний зміст. У її свідомості відображається звуковий

матеріал, відтворюються переживання, образи і думки, втілені композитором у цьому матеріалі. Для розуміння музики необхідна складна пошукова аналітико-синтетична робота свідомості, спрямована на виділення і об'єднання основних елементів звукової тканини твору, їх осмислення на основі активізації емоційно-образних асоціативних комплексів. Це може набувати різних форм залежно від характеристики музики, ситуаційних факторів і культури самого сприймання, ведучи до різних за якістю пізнавально-виховних результатів. [1]

Ч. Дізенс посилаючись на ряд психофізіологічних досліджень, проведених іншими вченими, приходять до наступного висновку, що вірний той факт, що музика має глибокий вплив на фізіологічні реакції, і дослідники, які займаються цією проблемою, дійшли наступних висновків: музика підсилює метаболізм у тілі, посилює або зменшує м'язову енергію, прискорює дихання і зменшує його чіткість, виявляє помітний вплив на обсяг крові, пульсацію і кров'яний тиск, таким чином дає фізичну основу для генезису емоцій [5].

Р. Кеттелл був одним з перших, хто висловив теорію про те, як музика може сприяти розумінню особистості. Вчений вважав, що уподобання до певних видів музики розкривають важливу інформацію про несвідомі аспекти особистості, які не помічаються меншої інвентаризації особистості. Р Кеттелл вірив що музичні уподобання відкривають вікно в несвідоме і більшість дослідників розглядають музичні уподобання як прояв більш явних рис особистості. Наприклад, люди, які шукають нових відчуттів позитивно пов'язані із уподобаннями до року, хеві-метал, панк-музики та негативно пов'язані з уподобаннями до звукових доріжок і релігійної музики. Крім того, люди з екстраверсією та психотизмом обирали музику з перебільшеними басами, такої як реп і танцювальна музика.[40]

На основі поглядів Р.Кеттелла, М. Андерсон створив І.Р.А.Т. тест музичних переваг, персональний інвентар, що включає 120 класичних і джазових уривків, в яких респонденти вказують, наскільки їм подобається

кожен музичний пункт. Тоді як використовуючи факторний аналіз К. Сондерс визначив 12 факторів музичних переваг і інтерпретував кожен як несвідоме відображення конкретних характеристик особистості.

Сучасний погляд на природу музичних вподобань полягає в тому, що музичні вподобання є проявом конкретних психологічних рис. Також на них впливають потреби, ситуативні обмеження, соціальне середовище та минулий досвід. Деякі дослідники вважають, що людина обирає музичне середовище, що відображає та посилює особистісні риси, емоції та ставлення. [24]

Учені з Кембриджського університету, університету Макгілла та Стенфордської Вищої Школи Бізнесу дослідили взаємозв'язок між вподобанням жанрів музики та особистісними рисами на основі «Великої П'ятірки» (екстраверсія, нейротизм, відкритість до досвіду, дружелюбність, усвідомленість). У музичних жанрах було виділено спільні характеристики, а також враховано, виражені вони чи ні: «бадьорість» або «здатність активізувати» (низька/висока); настрої (позитивний/негативний) та глибина або естетична цінність (висока/низька) За результатами їхнього дослідження було виділено, що [19]:

Екстраверти можуть віддавати перевагу живим, енергійним жанрам музики, таким як поп, рок, танцювальна музика або хіп-хоп. Вони можуть насолоджуватися музикою, яка викликає позитивні емоції та стимулює соціальні взаємодії.

Люди з високим рівнем приязності можуть віддавати перевагу мелодійним, емоційно збагаченим жанрам музики, таким як поп-балади, фолк або соул. Вони можуть шукати музику, яка сприяє роздумам, співчуттю та взаєморозумінню.

Особи з високим рівнем відкритості можуть бути схильні до експериментів зі звуками та жанрами музики. Вони можуть відчувати захоплення від складних, нетрадиційних жанрів, таких як джаз, класична музика або електронна музика.

Люди з високим рівнем добросовісності можуть віддавати перевагу структурованим, організованим жанрам музики, таким як класика, рок або поп. Вони можуть відчувати себе комфортно при слуханні музики з чіткою формою та логічним розвитком.

Особи з високим рівнем невротизму можуть віддавати перевагу музиці, яка допомагає зняти напругу та стрес, наприклад, м'якій або амбієнтній музиці. Вони можуть шукати музику, яка допомагає заспокоїти їхні нерви та відновити емоційний баланс.

Таким чином, можна визначити, що люди мають різноманітні уподобання у музиці, які відображають, їхні унікальні особистісні риси, емоційний стан та життєві досвіди. Дослідження показують, що існує зв'язок між вподобаннями у музиці та ключовими особистісними рисами, такими як екстраверсія, приязнь, відкритість до досвіду, добросовісність та невротизм. Музика має значний психологічний вплив на людей, включаючи вплив на настрій, емоційний стан, когнітивні процеси та соціальну взаємодію. Розуміння вподобань у музиці може бути важливим для індивідуалізованого підходу у психотерапії, розвитку особистості та покращенні якості життя. Загалом, дослідження музичних уподобань особистості в психологічній науці допомагає розкрити складність взаємозв'язків між музикою та людськими психологічними процесами, що відкриває шляхи для подальших досліджень та застосувань у практиці.

## **Висновки до першого розділу**

Основним завданням теоретичної частини було: виявити, які є теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин; виявити особливості міжособистісних відносин особистості; розкрити сутність дослідження музичних уподобань особистості в психологічній науці.

Отже, в психологічній науці міжособистісні відносини розглядаються як фундамент розвитку людини, який допомагає їй функціонувати в суспільстві.

Було розкрито які саме теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин існують. А саме: психоаналітичний підхід, по якому міжособистісні відносини розглядались як складна взаємодія свідомих і несвідомих процесів, що формуються на основі ранніх дитячих переживань, внутрішніх конфліктів і психологічних механізмів; типологічний підхід, згідно з яким міжособистісні відносини діляться на різноманітні типи; соціальний підхід – у формуванні міжособистісних відносин підкреслюється роль соціального середовища; когнітивний підхід, який пояснює як індивідуальні мисленнєві процеси впливають на міжособистісні стосунки; еволюційний підхід підкреслює, що стосунки між людьми можуть біти розглянуті з точки зору адаптації та еволюції; соціально-культурний підхід ставить акцент на тому, як соціальні та культурні чинники впливають на формування взаємовідносин.

До особливостей міжособистісних відносин належать міжособистісна взаємодія, емпатія та емпатійність, комунікація, взаємодопомога, розвиток особистості, конфлікти. Кожен з цих чинників має певну властивість та спосіб впливати на міжособистісні стосунки.

І останнім, не менш важливим питанням було розкриття сутності дослідження музичних уподобань особистості в психологічній науці. Вона полягає в кращому розумінні, як музика впливає на людину на різних рівнях її психічного функціонування та взаємодії з оточуючим середовищем. Досліджує розуміння, чому люди вибирають певні жанри, композиції або виконавців, і який вплив ця музика має на їхній психічний стан та поведінку. Дослідження показують, що є тісний зв'язок між музичними вподобаннями та стосунками між людьми, і що музичні смаки також впливають на вибір людей.

## **РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВСТЕЙ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИН У ЛЮДЕЙ З РІЗНИМИ МУЗИЧНИМИ УПОДОБАННЯМИ.**

### **2.1. Організація і методи дослідження.**

Організація та методи дослідження є ключовими компонентами наукового процесу, що забезпечують систематичний підхід до вивчення певної проблеми чи явища. Для більш точних і чітких результатів були побудовані три етапи теоретико-емпіричного дослідження: підготовчий, діагностично-дослідницький та аналітико-інтерпретаційний.

Перший етап дослідження був підготовчий. Він тривав 3 місяці (грудень 2023 – лютий 2024). На цьому етапі було визначено основну мету дослідження, зібрано та аналізовано наукову літературу, підібрані методи для дослідження даної теми. Було проаналізовано понад 30 літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів. Це дало змогу оцінити наскільки питання актуальне та потребує оцінки.

Другий діагностично-дослідницький етап тривав місяць (березень 2024) та включав в себе збір та обробку емпіричних даних. Цей етап є ключовою частиною наукового дослідження, оскільки він забезпечує збір і аналіз даних, необхідних для вивчення об'єкту і предмету дослідження. Вибір відповідних методів, систематичний підхід до збору та обробки даних, а також інтерпретація результатів дозволяють робити обґрунтовані висновки і розробляти рекомендації, що сприяють вирішенню досліджуваної проблеми.

Вибірка складалась з 30 осіб віком від 18 до 41 років, з них жінок 17, чоловіків 13, які дали дозвіл на обробку результатів. Дослідження проводилось в соціальних мережах.

З метою дослідження особливостей міжособистісних відносин особистості було взято три методики.

1. Опитувальник К. Томаса, який спрямований на дослідження поведінки у конфліктній ситуації, як певних стилів міжособистісних

відносин. Опитувальник визначає п'ять основних стилів управління конфліктами, які базуються на двох вимірах: наполегливість і співпраця. Наполегливість означає міру, в якій людина прагне задовольнити свої власні інтереси, тоді як співпраця показує міру, в якій людина прагне задовольнити інтереси іншої сторони. В опитувальнику виділяється п'ять наступних стилів управління конфліктами:

Конкуренція: висока наполегливість і низька співпраця. Людина прагне задовольнити свої інтереси за рахунок інтересів інших.

Співпраця: висока наполегливість і висока співпраця. Людина прагне задовольнити інтереси всіх сторін, знаходячи взаємовигідне рішення.

Компроміс: середня наполегливість і середня співпраця. Людина готова частково поступитися своїми інтересами, щоб частково задовольнити інтереси інших.

Уникання: низька наполегливість і низька співпраця. Людина уникає конфліктів, не задовольняючи ні свої, ні інтереси інших.

Пристосування: низька наполегливість і висока співпраця. Людина жертвує своїми інтересами заради задоволення інтересів інших.

2. Тест Лірі або методика діагностики міжособистісних відносин призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе й ідеального «Я», а також для вивчення взаємовідносин в малих групах. З її допомогою виявляється переважаючий тип ставлення до людей в самооцінці та взаємооцінці. В залежності від відповідних показників виділяються ряд орієнтацій — типів ставлення до оточуючих. Робляться висновки про вираженості типу, про ступінь адаптованості поведінки — ступеня відповідності (невідповідності) між цілями і досягаємі в процесі діяльності результатами. Дуже велика неадаптивність поведінки (при поданні результатів виділяється червоним кольором) може свідчити про невротичні відхилення, дисгармонії у сфері прийняття рішень або бути результатом будь-яких екстремальних ситуацій. Методика Лірі включає в себе 128 оціночних суджень, в кожному з 8 типів відносин яких утворюються 16

пунктів. Дані пункти розташовані в порядку висхідній інтенсивності. При цьому методика побудована таким чином, що характеристики, спрямовані на виявлення певного типу відносин, розташовані особливим чином: не підряд, а групами, по чотири судження в кожній, повторюючись через рівну кількість суджень.

3. Опитувальник міжособистісних стосунків (ОМС) використовується для діагностики різних аспектів міжособистісної взаємодії, включаючи взаємну симпатію, конфлікти, довіру та інші характеристики відносин між людьми. Опитувальник складається з набору тверджень, з якими респонденту пропонується погодитися або не погодитися на певній шкалі. Зазвичай використовуються шкали типу Лікерта, де респондент оцінює кожне твердження за шкалою від 1 до 5 або від 1 до 7 (наприклад, 1 – повністю не згоден, 5 – повністю згоден). У разі збігу з ключем оцінюють в 1 бал, у разі розбіжності - в 0 балів. Бали коливаються від 0 до 9. Чим більше вони наближені до екстремальних оцінок, тим більше застосування має певний опис поведінки за такими стилями міжособистісної взаємодії як, включення, контроль та афект, що порозділяються за певним індексом.

Дослідження музичних уподобань респондентів проводилось завдяки наступній методиці:

4. Методика Д.Гринберга для визначення типу музичних уподобань. Для того, щоб визначити свій тип необхідно прослухати десяток треків і намагатися точно визначити за дев'ятибальною шкалою від «огидно» до «приголомшливо» ці треки. Респонденти з добре розвиненими навичками визначення своїх і чужих емоційних потреб будуть мати емотивні музичні уподобання, що виражаються у наданні переваги ніжним гармоніям, що будять почуття, тобто слухання музики, щоб щось відчути. На іншому полюсі перебувають систематичні музичні уподобання, що виражаються у легкості розпізнавати закономірності та силі у логічному мисленні, вподобаннях насиченого звучання зі складними звуковими поєднаннями. Систематики сприймають трек як головоломку й отримують задоволення від розпізнавання

його структури. Посередині знаходиться збалансований тип музичних уподобань, що притаманний людям, які в одних ситуаціях поводяться як емпатики, а в інших - як систематики. Результати вносились в таблицю Excel, де в якості ключа використовувався такий шифт: емпатики – 2, симпатики – 4, збалансовані – 6.

На третьому, завершальному етапі, було зроблено підготовку, аналіз і опис результатів дослідження.

Таким чином, дослідження складалось з трьох етапів: підготовчого, діагностично-дослідницького та аналітико-інтерпретаційного. На першому етапі був проведений теоретичний аналіз літератури, визначено мету, завдання та ціль дослідження. Проведення саме збору даних тривав на другому діагностично-дослідницькому етапі. Була визначена вибірка респондентів та проведено діагностику міжособистісних відносин і музичних уподобань. На третьому, завершальному етапі, було зроблено підготовку, аналіз і опис результатів дослідження.

## **2.2 Аналіз дослідження особливостей міжособистісних відносин особистості.**

Для дослідження поведінки у конфліктній ситуації, як певних стилів міжособистісних відносин була використана методика Т. Кеннета. Результати дослідження були занесені до таблиці 2.1

*Таблиця 2.1.*

### **Показники поведінки у конфліктній ситуації, як певних стилів міжособистісних відносин**

Показник	Середнє значення	Стандартна похибка	Медіана
Суперництво	5,3	0,22	5
Співпраця	4,6	0,16	4
Компроміс	4,5	0,16	4
Уникнення	5,2	0,18	5
Пристосування	5,2	0,13	5

Дані в таблиці 2.1 свідчать про те, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $5,3\pm 0,22$ ) і медіаною в 5 балів, у респондентів домінуючим стилем є суперництва, тобто вони намагаються реалізувати свої власні інтереси на шкоду інтересам інших, часто використовують владу, вплив або позицію для досягнення своїх цілей. Підходить у ситуаціях, коли необхідно швидко прийняти рішення, при кризових обставинах або коли необхідно відстояти свої права чи принципи.

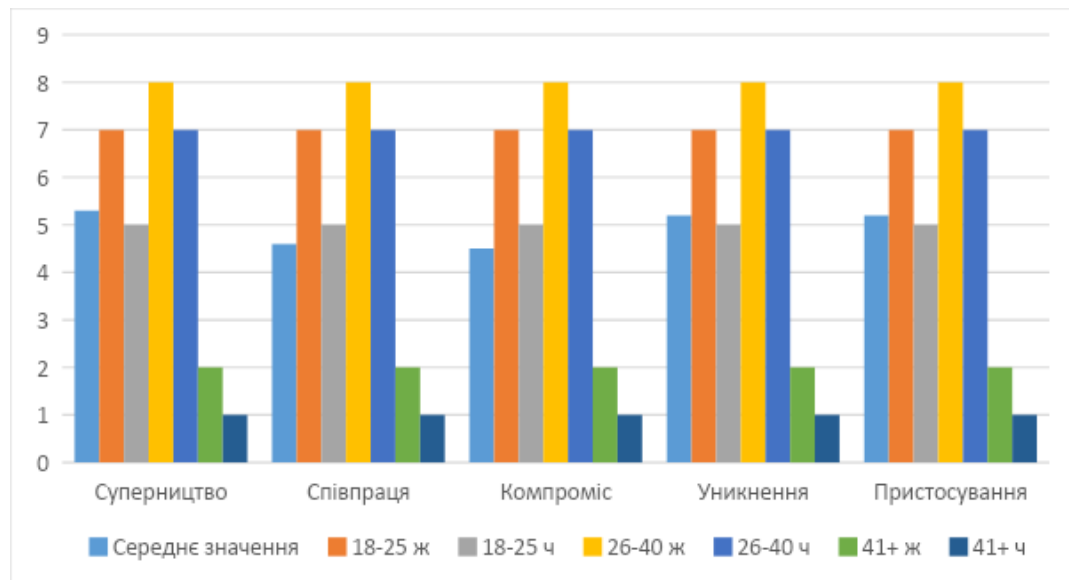
Згідно даних таблиці 2.1, за середнім значенням та стандартною похибкою ( $5,2\pm 0,13$ ) і медіаною в 5 балів, ще одним вираженим стилем вирішення конфліктів при міжособистісній взаємодії у респондентів є пристосування. Отже, респонденти мають низьку асертивність і високу кооперативність, можуть у разі необхідності надавати пріоритет інтересам інших, жертвуючи своїми власними, що передбачає велику гнучкість і готовність до співпраці. Ефективний стиль, коли важливо зберегти відносини, коли питання важливіше для іншої сторони або коли треба показати великодушність.

В таблиці 2.1 можна побачити, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $5,2\pm 0,18$ ) і медіаною в 5 балів, у респондентів розвинений також такий стиль, як уникнення. Отже, респондента притаманна низька асертивність і низька кооперативність, тому вони намагаються іноді уникнути конфлікту, не задовольняючи ні свої, ні чужі інтереси, тобто можуть відкладати вирішення конфлікту або ігнорувати його. Може бути корисним, коли конфлікт є несуттєвим, коли немає шансів виграти або коли час дозволяє обдумати ситуацію.

Дані таблиці 2.1 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,6\pm 0,16$ ) і медіаною в 4 бали, у респондентів не дуже вираженим є прояв такого стилю як співпраця. Отже, респонденти не мають високої асертивності і кооперативності, тому не прагнуть до пошуку рішення, яке максимально задовольнить інтереси всіх сторін.

Отримані дані в таблиці 2.1 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,5 \pm 0,16$ ) і медіаною в 4 бали, у респондентів найменш виражений стиль вирішення конфліктів в міжособистісних відносинах - це компроміс. Отже, респонденти не готові відмовитися від частини своїх інтересів для досягнення угоди, тобто складно йти на взаємні поступки.

Для більш глибокого аналізу поведінки респондентів в конфлікті в міжособистісних відносинах на рисунку 2.1 представлено графік розподілу цих стилів за віком та статтю.



**Рис 2.1. Розподіл показників стилів поведінки в конфлікті за віком та статтю.**

Як можна побачити на рисунку 2.1 у конфліктних ситуаціях при міжособистісній взаємодії жінки віком від 26-40 років можуть використовувати усі стилі поведінки від суперництва до пристосування, тоді як менш всі ці стилі використовують чоловіки віком 41+. Дані стилі використовують на однаковому рівні респонденти віком 18-25 років жіночої статті та 26-40 років чоловічої статті. Значно менш популярні дані стилі вирішення конфліктів у респондентів віком 18-25 років чоловічої статті і майже не використовують їх жінки віком 41+. Водночас в групі можна

помітити, що найбільш високий середній показник – суперництво, а найнижчий – компроміс.

Таким чином, виходячи з даного дослідження можна зробити висновок, що у респондентів найбільш вираженим типом є суперництво, що свідчить про те, що вони намагаються реалізувати свої власні інтереси на шкоду інтересам інших, але іноді вони можуть використовувати пристосування та уникнення.

Для дослідження типів міжособистісних відносин був використаний тест Лірі. Результати дослідження представлено в таблиці 2.2.

*Таблиця 2.2.*

**Показники типів міжособистісних відносин**

Показник	Середнє значення	Стандартна похибка	Медіана
Авторитарний	11,1	0,54	12
Егоїстичний	8,03	0,41	8
Агресивний	9,03	0,46	9
Підозрілий	6,8	0,62	7
Підпорядкований	6,7	0,55	6,5
Залежний	9,1	0,28	9
Доброзичливий	9,1	0,53	9
Альтруїстичний	9,97	0,46	10

Дані таблиці 2.2 показали, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $11,1 \pm 0,54$ ) і медіаною в 12 балів, у респондентів чітко домінує авторитарний тип міжособистісних відносин. Отже, у респондентів високий рівень домінування і низький рівень дружності, тобто вони прагнуть контролювати інших, проявляють авторитарність, впертість і незалежність, можуть бути вимогливими і наказовими. В поведінці це проявляється в нав'язуванні своєї думки, лідерство у будь-якій ситуації, схильність до командування.

Згідно з даних в таблиці 2.2, за середнім значенням та стандартною похибкою ( $9,97 \pm 0,46$ ) і медіаною в 10 балів, у респондентів також проявляється альтруїстичний тип. Отже, респонденти можуть бути

орієнтовані на допомогу іншим, здатні демонструвати самовідданість, турботу і співчуття. В поведінці чітко відстежується самовідданість, готовність допомагати іншим, співчуття.

В таблиці 2.2 можна побачити, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $9,1 \pm 0,53$ ) і медіаною в 9 балів, у респондентів продивляється доброзичливий тип. Отже, респонденти у деяких випадках можуть демонструвати доброзичливість, співчуття і підтримку, бути турботливими, чуйними. На поведінці показується доброзичливість, емпатія, готовність допомогти.

Отримані дані в таблиці 2.2 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $9,1 \pm 0,28$ ) і медіаною в 9 балів, у респондентів також іноді проявляється залежний тип. Отже, респонденти у деяких випадках можуть демонструвати низький рівень домінування і високий рівень дружності, що буде проявлятися в слухняності і невмінні проявити опір, якщо вони щиро вірять, що інші завжди праві.

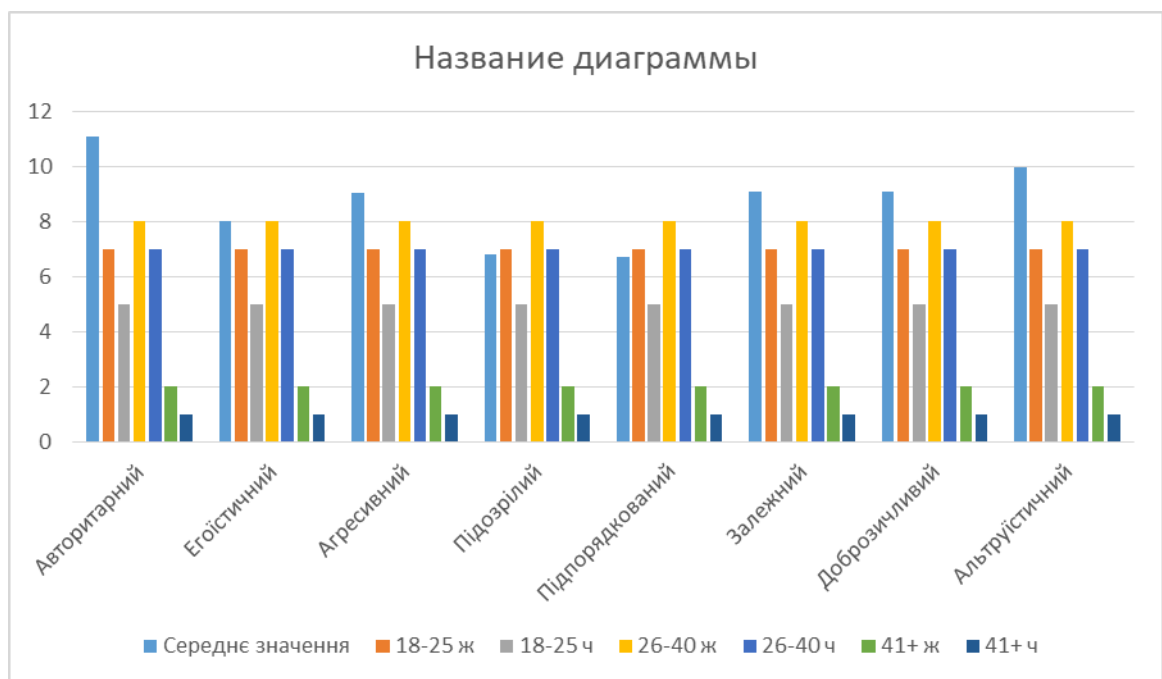
Дані таблиці 2.2 показали, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $9,03 \pm 0,46$ ) і медіаною в 9 балів, у респондентів також у міжособистісних відносинах зустрічається агресивний тип. Отже, респонденти схильні до ворожості, конфліктності і критики, тому можуть бути сварливими, нетерпимими і зухвалими.

Згідно з даних в таблиці 2.2, за середнім значенням та стандартною похибкою ( $8,03 \pm 0,41$ ) і медіаною в 8 балів, у респондентів помірний прояв егоїстичного типу міжособистісних відносин. Отже, респонденти будуть орієнтовані на себе, демонструючи впевненість у собі, амбіційність і прагнення до досягнень при відповідності такої поведінки ситуації.

В таблиці 2.2 можна побачити, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $6,8 \pm 0,62$ ) і медіаною в 7 балів, у респондентів також помірно виражений підозрілий тип міжособистісних відносин. Отже, респонденти залежно від дійсних обставин можуть мати сумніви щодо інших, демонструвати недовірливість, обережність у відносинах.

Отримані дані в таблиці 2.2 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $6,7 \pm 0,55$ ) і медіаною в 6,5 балів, у респондентів також помірно виражений підпорядкований тип. Отже, респонденти можуть підкорятися іншим, демонструвати покірність, пасивність і залежність у стосунках, якщо це вимагають обставини.

Для більш глибокого аналізу типів міжособистісних відносин у респондентів на рисунку 2.2 представлено графіки розподілу цих типів за віком та статтю.



**Рис 2.2. Розподіл показників типів міжособистісних відносин за віком та статтю.**

На рисунку 2.2 чітко видно, що домінуючий тип – авторитарний, а найвісніший показник – підпорядкованого типу. Також на рисунку показано спів залежність віку, статі та показників. Найбільше авторитарних жінок віком від 26 до 40 років, а менше схильні до авторитарності та лідерства чоловіки віком 41+. При цьому однакова представленість прояву даного типу міжособистісної взаємодії у респондентів віком від 18-25 років серед жінок і 26-40 років серед чоловіків. Значно менш цей тип взаємовідносин

проявляються у респондентів віком 18-25 років чоловічої статті і дуже рідко елементи даного типу демонструють жінки віком 41+.

Таким чином, найбільш актуальний тип міжособистісних відносин у респондентів – авторитарний, тому вони прагнуть контролювати інших, що проявляється в нав'язуванні своєї думки, впертості і незалежності, але іноді вони можуть продемонструвати тип зовсім іншого полюсу – альтруїстичний.

Для дослідження різних аспектів міжособистісної взаємодії, включаючи взаємну симпатію, конфлікти, довіру та інші характеристики відносин між людьми був використаний опитувальник міжособистісних стосунків (ОМС). Результати дослідження представлено в таблиці 2.3.

*Таблиця 2.3.*

**Показники різних аспектів міжособистісної взаємодії**

Показник	Середнє значення	Стандартна похибка	Медіана
Ie	5,1	0,3	5
Iw	4,2	0,19	4
Се	7,8	0,29	8,5
Cw	4,9	0,28	5
Ae	4,03	0,23	4
Aw	2,6	0,32	2

Згідно даних таблиці 2.3, за середнім значенням та стандартною похибкою ( $5,1 \pm 0,3$ ) і медіаною в 5 балів, респонденти можуть почувати себе не добре серед людей і тому їх уникати, або почуватися добре і тому їх шукати, тобто все буде залежати від їх стану.

В таблиці 2.3 можна побачити, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,2 \pm 0,19$ ) і медіаною в 4 бали, респонденти в залежності від власних почуттів, певних обставин будуть демонструвати, або тенденцію спілкуватися з малою кількістю людей, або сильну потребу бути прийнятим рештою і належати до них.

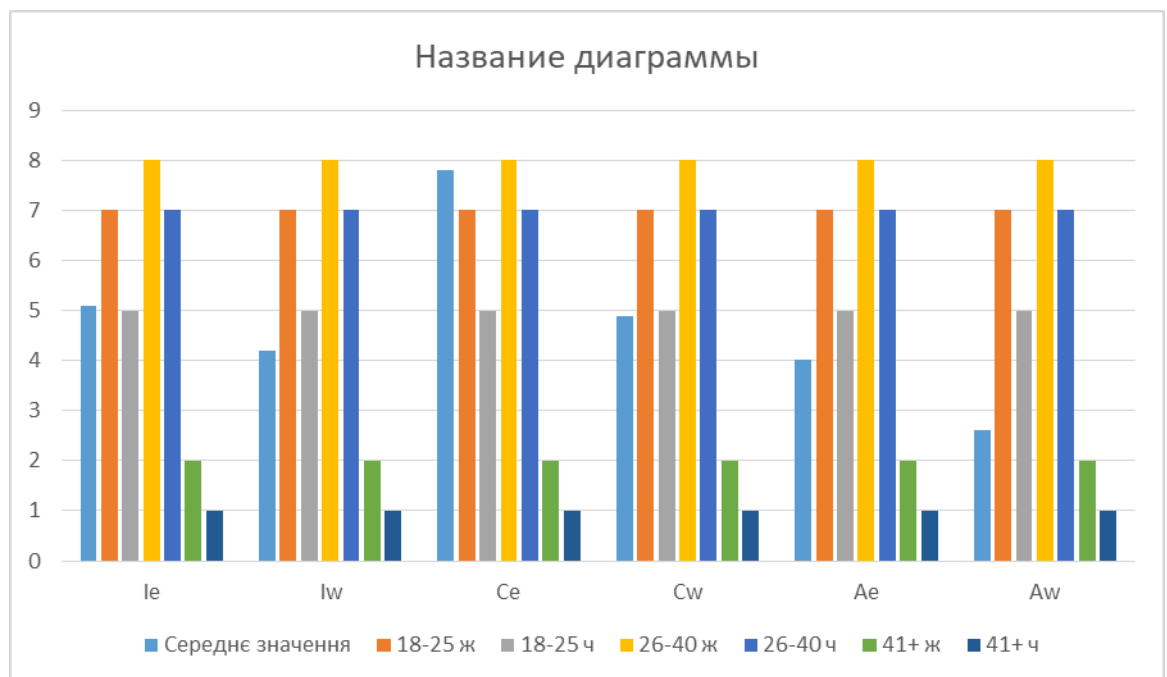
Отримані дані в таблиці 2.3 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $7,8 \pm 0,29$ ) і медіаною в 8,5 балів, респонденти намагаються брати на себе відповідальність, поєднану з провідною роллю.

Дані таблиці 2.3 показали, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,9 \pm 0,28$ ) і медіаною в 5 балів, респонденти можуть не приймати контролю над собою, або із-за коливання під час ухвалення рішень можуть демонструвати потребу в залежності.

Згідно даних таблиці 2.3, за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,03 \pm 0,23$ ) і медіаною в 4 бали, респонденти, враховуючи певні обставини, будуть обережні при встановленні близьких інтимних стосунків, а також при виборі осіб, з якими створюють глибші емоційні стосунки.

Нарешті, в таблиці 2.3 видно, що середнім значенням та стандартною похибкою ( $2,6 \pm 0,32$ ) і медіаною в 2 бали, респонденти не вимагають від усіх без розбору, щоб з ними встановлювали близькі емоційні стосунки.

Для більш глибокого аналізу різних аспектів міжособистісної взаємодії у респондентів на рисунку 2.3 представлено графіки розподілу цих аспектів за віком та статтю.



**Рис 2.3. Розподіл показників різних аспектів міжособистісної взаємодії за віком та статтю.**

На рисунку 2.3 показано, що найбільш яскравим показником є Се з середнім значенням 7,8. Співвідношення середніх показників і респондентів – лідирують жінки віком від 26-40 років, а найменш всі ці показники представлені у чоловіків віком від 41+.

Таким чином, виходячи з цього дослідження, можна сказати, що опитувані респонденти більш схильні до контролю та активностям в різних соціальних групах. І зовсім небагато схильні до проявленню почуттів та близькості.

### 2.3. Аналіз дослідження музичних уподобань особистості.

Для дослідження типу музичних уподобань була використана методика Д.Гринберга. Результати дослідження представлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

<b>Показники типу музичних уподобань</b>			
Показник	Середнє значення	Стандартна похибка	Медіана
Тип музичних уподобань	4,7	0,3	6

Отримані дані в таблиці 2.4 показують, що за середнім значенням та стандартною похибкою ( $4,7 \pm 0,3$ ) і медіаною в 6 балів, респонденти мають збалансований тип уподобань, але іноді може домінувати систематичний тип, тобто жанри музики вони будуть обирати в залежності від певних обставин, проте більше орієнтуватися все ж таки на структуру, темп, ритм та інші закономірності музики та її жанрів.

Для більш глибокого розуміння представленості типів музичних уподобань у респондентів в середині групи в роботі надано графік розподілу цих типів на рисунку 2.4.



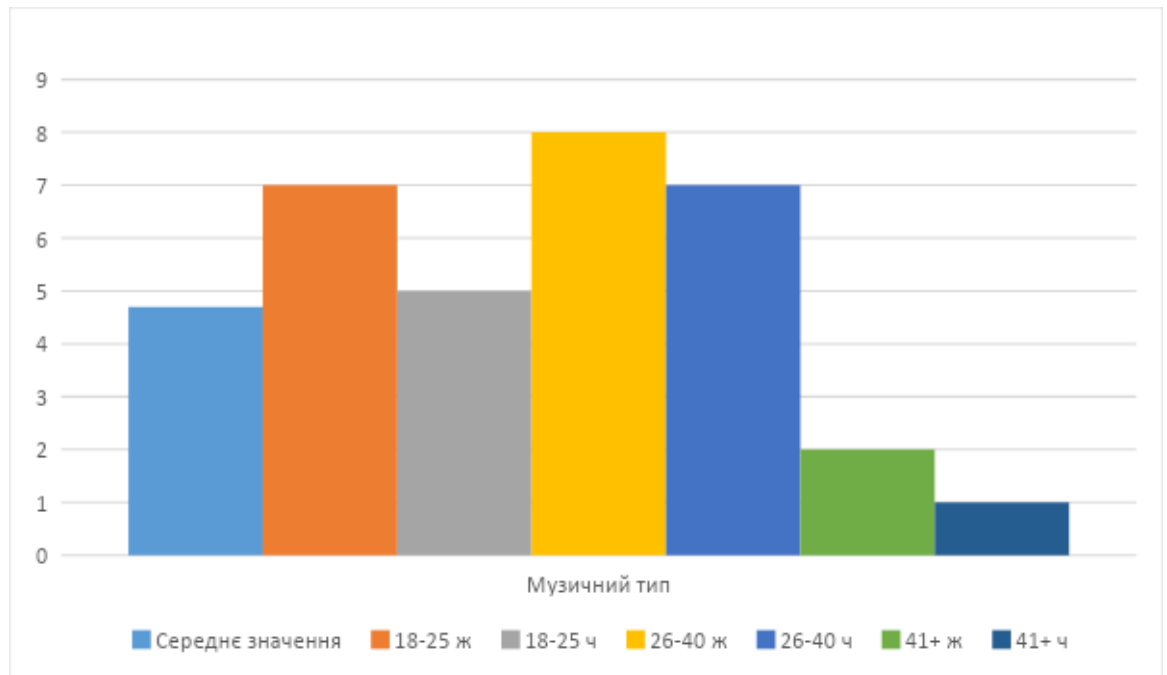
**Рис. 2.4. Розподіл показників типів музичних уподобань**

З рисунку 2.4. можна побачити, що самий актуальний тип в середині групи – збалансований. Це значить, що 57% опитуваних поєднують в собі риси як систематиків, так і емпатиків, знаходяться на межі між логікою і емоціями. Отже, респонденти віддають перевагу різноманітним жанрам, що включають як структуровану, так і емоційну музику. Такі особистості гармонійно поєднують логіку і емоцію, мають здатність адаптуватися до різних ситуацій.

На другому місці згідно даних рисунку 2.4. систематичний тип (23%). Такі люди мають високу організованість, логічність, орієнтованість на деталі, здатність до виявлення закономірностей, логічного мислення, аналізу та організації інформації. Отже, такі респонденти часто віддають перевагу складній, структурованій музиці, такій як класична музика, прогресивний рок, джаз.

Дані рисунку 2.4 показали, що найнижчий показник у групі має – емпатичний тип (20%). У таких людей виявляється здатність до розуміння та співпереживання емоцій інших людей, а також вони мають високу емоційну інтелектуальність, чуйність, доброзичливість. Отже, такі респонденти часто віддають перевагу емоційно насиченій музиці, такій як балади, соул, поп.

В роботі також представлено розподіл музичних уподобань респондентів, враховуючи вік та стать. Результати надані на рисунку 2.5.



**Рис. 2.5. Розподіл показників типів музичних уподобань за віком та статтю**

На рисунку 2.5 показано середнє значення музичних уподобань і вікової та статевій категорії. На малюнку видно, що найбільш приближений музичний тип до чоловіків віком від 18 до 25 років.

Таким чином, респонденти поєднують в собі риси як систематиків, так і емпатиків, знаходяться на межі між логікою і емоціями, тому віддають перевагу різноманітним жанрам, що включають як структуровану, так і емоційну музику.

#### **2.4. Кореляційний аналіз особливостей міжособистісних відносин у людей з різними музичними уподобаннями .**

З метою розкриття особливостей міжособистісних відносин у людей з різними музичними уподобаннями на останньому етапі емпіричного

дослідження був зроблений кореляційний аналіз у Excel. Результати кореляційних взаємозв'язків між особливостями міжособистісних відносин у людей з різними музичними уподобаннями представлено в додатку.

Згідно даних додатку А, було виявлено існування зворотної кореляції між підозрілим типом міжособистісних відносин і вимаганням включення від інших ( $r=-0,54$ ). Отже, залежно від дійсних обставин, чим більше буде у респондентів сумнівів щодо інших, чим більше буде зростати недовірливість, обережність у відносинах, тим вірогідніше буде проявлятися бажання тенденцію спілкуватися з невеликою кількістю людей, бути осторонь із-за недовіри до навколишнього світу.

Дані додатку А показують, існування зворотної кореляції між підпорядкованим типом міжособистісних відносин і вираженим включенням ( $r=-0,33$ ). Отже, якщо цього будуть вимагати обставини респонденти будуть підкорятися іншим, демонструвати покірність, пасивність і залежність у стосунках, що призведе до того, що респонденти будуть почувати себе не добре серед людей і тому будуть намагатися їх уникати.

В додатку А можна побачити, що виявлена пряма кореляція між залежним типом міжособистісних відносин і показником вимагання афективної взаємодії від інших ( $r=0,36$ ). Отже, у разі коли респонденти будуть демонструвати низький рівень домінування і високий рівень дружності, що буде проявлятися в слухняності і невмінні проявити опір, вони будуть вимагати від усіх без розбору, щоб з ними встановлювали близькі емоційні стосунки.

Дані додатку А показують, що між залежним та агресивним типами міжособистісних відносин існує зворотна кореляція ( $r=-0,40$ ). Отже, у респондентів конформність, м'якість, очікування допомоги та порад, довірливість, захоплення оточуючими, ввічливість постають у протиположності до жорстокості і ворожості щодо оточуючих, різкості, агресивності.

Згідно з додатком А, між доброзичливим типом міжособистісних відносин та показником вираженого контролю існує пряма кореляція ( $r=0,43$ ).

Отже, надмірна люб'язність з усіма, яка орієнтована на прийняття і соціальне схвалення, прагнення «бути хорошим» для всіх без урахування ситуації, до цілей мікрогрупи, призведе до того, що заради цих прагнень респонденти почнуть брати на себе відповідальність у будь-яких ситуаціях, поєднану з провідною роллю.

В додатку А можна побачити, що виявлена пряма кореляція між альтруїстичним та авторитарним типами міжособистісних відносин ( $r=0,35$ ). Отже, респонденти у разі гіпервідповідальності, принесення у жертву своїх інтересів із-за прагнення допомогти і співчувати всім, у разі нав'язування своєї допомоги почнуть домінувати, намагатися показати свою енергійність компетентність, авторитетність, успішність у справах, а також будуть давати поради та вимагати до себе поваги.

Дані додатку А показують, що між альтруїстичним та доброзичливим типами міжособистісних відносин також існує пряма кореляція ( $r=0,41$ ). Отже, у разі орієнтованості на допомогу іншим, демонстрації самовідданості, турботи і співчуття, у респондентів також може проявлятися доброзичливість і люб'язність з усіма, орієнтованість на прийняття і соціальне схвалення.

Згідно з додатком А, між шкалою суперництва та показником вимагання контролю від інших існує пряма кореляція ( $r=0,35$ ). Отже, у ситуаціях, коли необхідно швидко прийняти рішення, при кризових обставинах або коли необхідно відстояти свої права чи принципи, респонденти будуть намагатися реалізувати свої власні інтереси, можуть використовувати владу, вплив або позицію для досягнення своїх цілей, що буде проявлятися у тому, що респонденти можуть не приймати контролю над собою.

Дані додатку А показують, що між шкалою суперництва та підозрілим типом міжособистісних відносин існує пряма кореляція ( $r=0,39$ ). Отже, у разі вельми активної позиції у респондентів, коли вони будуть сильно воліти йти до вирішення конфлікту своїм власним шляхом, не зацікавлені у співпраці з іншими людьми, бачити у всіх «суперників», в них може сформуватися

відчужена по відношенню до ворожого і злісного світу, підозріла, образлива, схильна до сумніву в усьому, злопам'ятна позиція.

В додатку А можна побачити, що у шкали співпраця є зворотна кореляція з егоїстичним типом міжособистісних відносин ( $r=-0,44$ ). Отже, респонденти зазвичай не прагнуть активно співпрацювати з іншими для досягнення взаємовигідних рішень у конфліктних ситуаціях, тому в них в міжособистісних відносинах будуть проявлятися егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва, тобто фокус уваги йде лише на себе та свої принципи.

Дані додатку А показують, що встановлено існування прямої кореляції між музичними уподобаннями та показником вираженого включенням ( $r=0,76$ ). Отже, чим більше респонденти проявляють музичні уподобання збалансованого типу, тобто схильні обирати треки в залежності від стану під час прослуховування треків або умов, в яких вони слухають музику, тим краще вони будуть почувати себе серед людей, тому будуть мати тенденцію їх шукати.

Згідно з додатком А, між музичними уподобаннями та вираженим афектом існує зворотна кореляція ( $r=-0,41$ ). Отже, встановлено, що у разі вираженості систематичного типу музичних уподобань, тобто задоволенні лише від розпізнавання структури треку, легкості у визначенні закономірностей в музиці, респонденти будуть дуже обережними при встановленні близьких інтимних стосунків.

В додатку А можна побачити, що між музичними уподобаннями та авторитарним типом міжособистісних відносин встановлена пряма кореляція ( $r=0,85$ ). Отже, респонденти для яких трек це головоломка, які бачать закономірності в музиці та отримують задоволення від розпізнавання її структури, можуть мати диктаторський, владний, деспотичний характер, є сильними особистостями, які лідирують в усіх видах групової діяльності, наставляють, повчають, у всьому прагнуть покладатися на свою думку.

Дані додатку А показують, що встановлено між музичними уподобаннями та агресивним типом міжособистісних відносин зворотна кореляція ( $r=-0,43$ ). Отже, респонденти, які мають збалансований тип музичних уподобань, тобто для яких все буде залежати від самого треку, від стану респондентів під час прослуховування або умов, в яких вони слухають музику, менш агресивні, прямолінійні, різкі в оцінці інших, непримиренні, схильні у всьому звинувачувати оточуючих.

Згідно з додатком А, встановлена пряма кореляція між музичними уподобаннями та альтруїстичним типом міжособистісних відносин ( $r=0,76$ ). Отже, респонденти, які за рахунок прослуховування певної музики регулюють свої емоційні стани, орієнтовані на духовність музики демонструють відповідальність, делікатність, м'якість, тобто емоційне ставлення до людей проявляється в співчутті, симпатії, турботі, ласці, безкорисливості і чуйності, умінні підбадьорити й заспокоїти оточуючих.

В додатку А можна побачити, що між с музичними уподобаннями та показником суперництва існує зворотна кореляція ( $r=-0,40$ ). Отже, респонденти, що відають перевагу лише ніжним гармоніям, що будять почуття, а отже, слухають музику тільки для того, щоб щось відчутти не схильні заради власних інтересів потурати почуттями та інтересами інших.

Таким чином, встановлено кореляційні зв'язки між музичними уподобаннями та суперництвом, вираженим афектом, включенням а також такими типами міжособистісних відносин, як авторитарний, агресивний та альтруїстичний типи.

### **Висновок до другого розділу**

Теоретико-емпіричне дослідження складалось з трьох етапів. На першому етапі був проведено збір теоретичного матеріалу, опрацьовано наукову літературу та обрано методики для дослідження даної теми. На другому етапі було проведено тестування та оформлення отриманих результатів у таблиці Excel. Вибірку респондентів, які прийняли участь у

опитувані складало 30 осіб віком від 18 до 41 року. З них 17 жінок та 13 чоловіків. Вибірка робилась серед соціальних мереж та знайомих та всі респонденти дали згоду на обробку даних. Діагностичну базу склали теоретичні методи: порівняння, узагальнення, аналіз, а також емпіричні методи: опитувальник К. Томаса, тест Лірі або методика діагностики міжособистісних відносин, опитувальник міжособистісних стосунків (ОМС) та методика Д.Гринберга для визначення типу музичних уподобань. На третьому етапі була обробка результатів, систематизація, аналіз та опис результатів дослідження.

Аналіз дослідження міжособистісних відносин показав, що у респондентів переважає авторитарний стиль. Тобто високий рівень домінування і низький рівень дружності, також опитувані прагнуть контролювати інших, проявляють авторитарність, впертість і незалежність, можуть бути вимогливими і наказовими. У поведінці це проявляється в нав'язуванні своєї думки, контролю інших та лідерстві у спілкуванні. Також було виявлено, що більшість респондентів використовують стилі суперництва та дещо менше пристосування у вирішенні конфліктних ситуацій. Це означає, що вони намагаються реалізувати свої власні інтереси на шкоду інтересам інших. При пристосуванні можуть у разі необхідності надавати пріоритет інтересам інших, жертвуючи своїми власними, що передбачає велику гнучкість і готовність до співпраці. Аналіз також показав, що респонденти можуть почувати себе не добре серед людей і тому їх уникати, або почуватися добре і тому їх шукати, тобто все буде залежати від їх стану.

Аналіз музичних вподобань показав, що 57% опитуваних респондентів мають збалансований тип музичних вподобань. Такі люди відкриті до експериментів та нових музичних відкриттів. Вони можуть мати більш розвинену емоційну інтелігентність, високу здатність до емпатії, адаптивність та креативність.

Кореляційний аналіз показав, що існує зв'язок між музичними уподобаннями та суперництвом, вираженим афектом, включенням а також

такими типами міжособистісних відносин, як авторитарний, агресивний та альтруїстичний типи.

## **ВИСНОВКИ**

1. Розглянуті теоретичні підходи до дослідження міжособистісних відносин та поняття «музичні уподобання». В рамках соціального підходу у формуванні міжособистісних відносин підкреслюється роль соціального середовища і соціальних факторів. Цей підхід розглядає взаємодії між особами як результат соціальних процесів, культурних впливів, та структурних чинників, що формують відносини та індивідуальну поведінку. Когнітивний підхід до дослідження міжособистісних відносин зосереджений на тому, як індивідуальні мисленеві процеси впливають на сприйняття, оцінку та реакцію на інших людей. Цей підхід вивчає, як люди сприймають та інтерпретують інформацію про інших, формують уявлення про себе та інших, та як ці уявлення впливають на їх поведінку та взаємодію з оточуючими. Еволюційний підхід до дослідження міжособистісних відносин базується на ідеї, що поведінка та взаємодія між людьми можуть бути розглянуті з точки зору їх еволюційної історії та адаптації до соціального середовища. Цей підхід аналізує міжособистісні відносини через призму природного відбору та еволюційних підстав для певних видів поведінки. Соціально-культурний підхід до дослідження міжособистісних відносин ставить акцент на вивченні того, як соціальні та культурні чинники впливають на формування, вираження та регулювання взаємодій між людьми. Цей підхід розглядає міжособистісні відносини як результат соціальних структур, норм, цінностей та культурних практик, що формуються в конкретному суспільному контексті.

2. Виявлені особливості міжособистісних відносин та музичних уподобань особистості. Провівши дослідження було виявлено, що найбільш актуальний тип міжособистісних відносин у респондентів – авторитарний

(високий рівень домінування і низький рівень дружності), тому вони прагнуть контролювати інших, що проявляється в нав'язуванні своєї думки, впертості і незалежності, але іноді вони можуть продемонструвати тип зовсім іншого полюсу – альтруїстичний. Також, виходячи з дослідження, можна сказати, що опитувані респонденти більш схильні до контролю та активностям в різних соціальних групах (низька асертивність і висока кооперативність). І зовсім небагато схильні до проявленню почуттів та близькості. І з дослідження музичних уподобань було виявлено, що респонденти мають збалансований тип уподобань, але іноді може домінувати систематичний тип, тобто жанри музики вони будуть обирати в залежності від певних обставин, проте більше орієнтуватися все ж таки на структуру, темп, ритм та інші закономірності музики та її жанрів. Тобто поєднують в собі риси як систематиків, так і емпатиків, знаходяться на межі між логікою і емоціями, тому віддають перевагу різноманітним жанрам, що включають як структуровану, так і емоційну музику.

3. Встановлені особливості міжособистісних взаємовідносин у людей з різними музичними уподобаннями. Кореляційний аналіз показав, що існує зв'язок між музичними уподобаннями та суперництвом (респонденти, що відають перевагу лише ніжним гармоніям, що будять почуття, а отже, слухають музику тільки для того, щоб щось відчутти не схильні заради власних інтересів потурати почуттями та інтересами інших), вираженим афектом (у разі вираженості систематичного типу музичних уподобань, тобто задоволенні лише від розпізнавання структури треку, легкості у визначенні закономірностей в музиці, респонденти будуть дуже обережними при встановленні близьких інтимних стосунків), включенням (чим більше респонденти проявляють музичні уподобання збалансованого типу, тобто схильні обирати треки в залежності від стану під час прослуховування треків або умов, в яких вони слухають музику, тим краще вони будуть почувати себе серед людей, тому будуть мати тенденцію їх шукати), а також такими типами міжособистісних відносин, як авторитарний (респонденти для яких трек це

головоломка, які бачать закономірності в музиці та отримують задоволення від розпізнавання її структури, можуть мати диктаторський, владний, деспотичний характер, є сильними особистостями, які лідирують в усіх видах групової діяльності, наставляють, повчають, у всьому прагнуть покладатися на свою думку), агресивний (респонденти, які мають збалансований тип музичних уподобань, тобто для яких все буде залежати від самого треку, від стану респондентів під час прослуховування або умов, в яких вони слухають музику, менш агресивні, прямолінійні, різкі в оцінці інших, непримиренні, схильні у всьому звинувачувати оточуючих) та альтруїстичний (респонденти, які за рахунок прослуховування певної музики регулюють свої емоційні стани, орієнтовані на духовність музики демонструють відповідальність делікатність, м'якість, тобто емоційне ставлення до людей проявляється в співчутті, симпатії, турботі, ласці, безкорисливості і чуйності, умінні підбадьорити й заспокоїти оточуючих) типи.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Герман Н.І., Панченко В. В. Вплив музики на особистість. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки.* 2012. Вип. 36. С. 319-324.
2. Гірняк А. Психоаналіз Зигмунда Фрейда, як теорія, система і соціокультурне явище. *Психологія і суспільство.* 2008. № 4. С. 33-44.
3. Гончарук О.П. Соціально-психологічні аспекти міжособистісної комунікації. Видання: Вища школа. 2005. 24-30с.
4. Горбатюк М. М. Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості. Збірник матеріалів конференції. 2019. Наукові записки УКУ. - 2014. - Ч. 4 : Педагогіка. Психологія, вип. 1. - С. 198-207
5. Гуменюк О.Є. психологія Я-концепції: Навчальний посібник.- Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 250с.
6. Григор'єв В.Й. Філософія: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
7. Григор'єва В. Музична психологія. Навчальник посібник. Мелітополь. 2018. 192 с.
8. Данилюк І.В. Психологія міжособистісного спілкування. Полтава: Оріяна, 2008. 198 с
9. Зубалій Н. П. Основи психотерапії: Навч. допомога. Київ: МАУП, 2001. 160 с.
10. Капська А.Й. Основи психології. Видавництво. 2003. 39с.
11. Карамушка Л.М. Соціально-психологічні основи групової динаміки. Київ. 2003. 159с.
12. Киричук О. В. Психологія взаємодії. Психологія і суспільство. № 3-4. 2018. Київ. 45с.

13. Кожушкіна Т.Т. Щодо змістового аналізу поняття «Культура міжособистісної взаємодії». Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія». Педагогічні науки. 2018р. 87с
14. Костюк Г. С. Психологія міжособистісних відносин. Вища школа, 1989. –274 с.
15. Крамер Р. М. Теорії міжособистісних відносин. *Американський психолог*, 55. С. 637—646.
16. Кулеба О. Молодіжні громадські організації: різновиди, суспільні функції та проблеми активізації їх діяльності. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку: Зб. наук. пр.* Львів, 2012. Вип. 24 С. 45-50.
17. Ложкін Г. В. Практична психологія конфлікту: Навч. допомога. 2-ге вид., стереотип. Київ: МАУП, 2002. 256 с.
18. Ляо Бінь. Моделювання процесу формування музично-естетичної компетентності підлітків. The 17 th International scientific and practical conference «SCIENCE, TRENDS AND PERSPECTIVES» (18-19 May, 2020). Tokyo, Japan. С. 233-237.
19. Ляо Бінь. Особливості формування музично-естетичної компетентності підлітків у закладах позашкільної освіти. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Теорія і методика мистецької освіти*, вип. 25(30). 2018. С.79-86,
20. Максименко С. Д. Психологія особистості. *Психологія і особистість. № 1.* 2016. С. 11-17.
21. Максименко С.Д. Загальна психологія. Навч. Посібник - К.:МАУП. Київ. 2000р. 110с.
22. Ничкало Н. Психологія для всіх і для кожного. *Педагогіка і психологія професійної освіти : наук.-мет. журнал.* 2009. № 6. С. 197—202, с. 198.
23. Петрунько О. Л. Психологія конфлікту. *Правничий вісник Університету "КРОК"*.2016. Вип. 24. С. 214-220.
24. Паніотто В.І., Максименко В.С. Кількісні методи у соціологічних дослідженнях. - К.: Наук. думка, 1982. - 272 с.

25. Радул С. Г. Міжособистісна комунікація як детермінанта професійної підготовки майбутнього вчителя іноземної мови. *Освіта та розвиток обдарованої особистості*. 2014. № 9/10. С. 45—48.
26. Решетніков М.М. Елементарний психоаналіз. Харькі. 2003р. 59с.
27. Руденко Л. Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості. *Наукові записки УКУ. Ч. 4: Педагогіка. Психологія, вип. 1. 2014. С. 198-207.*
28. Ситнік С. В. Особливості міжособистісної взаємодії майбутніх психологів із різним стилем мовлення. Південноукраїнський національний педагогічний університет імені КД Ушинського. Одеса. Наука і освіта. - 2015. - № 1. - С. 158-164
29. Ситник С. Емпатія як регулятор міжособистісної взаємодії. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Психологія, (4 (53.)). 2022. С. 70-78.*
30. Сілларс, А., Л., Колетті, С.Ф., Паррі, Д., Роджерс, М.А. Кодування тактики словесного конфлікту: невербальні та перцептивні кореляти відмінності «уникнення-розподільно-інтегративна». *Дослідження людських комунікацій, 9,* 1982. С. 83-95.
31. Сімко Р.Т. Сімко А.В. Теорії особистості. Навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський, 2021. 162 с.
32. Скрипченко О.В. Вікова та педагогічна психологія. Київ: Освіта, 2001. 287 с
33. Смокович Т. Загальні закономірності впливу музики на організм людини. Комунальний заклад вищої освіти "Луцький педагогічний коледж" Волинської обласної ради. 2021. Наукові студії. Випуск 2
34. Трофимова Ю. Л. Психологія. Підручник. 2003. 560 с.
35. Шевченко В.П. Психологія управління. Київ: Освіта, 2009р.
36. Яценко Т.С. Теоретико-методологічний підхід до цілісного розуміння психіки і її структурних компонентах. *Теорія та історія психології*. 2004. 59с.
37. Auyeung, B, Baron-Cohen, S, Wheelwright, S, Allison, C, Samarwickrema, N, Satcher, M, & Atkinson, M. The Children's Empathy Quotient and Systemizing

Quotient: sex differences in typical development and in autism spectrum conditions. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 39, 2009. P. 1509-1521.

38. Baron-Cohen, S, & Wheelwright, S, () The Empathy Quotient (EQ). An investigation of adults with Asperger Syndrome or High Functioning Autism, and normal sex differences. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 34, 2004. P. 163-175.
39. Baron-Cohen, S, Knickmeyer, R, Belmonte, M. Sex differences in the brain: implications for explaining autism. 2005. Где страницы?
40. The Do Re Mi's of Everyday Life: The Structure and Personality Correlates of Music Preferences Peter J. Rentfrow and Samuel D. Gosling , *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003, Vol. 84, No. 6, 1236–1256 Copyright 2003 by the American Psychological Association



