

**УДК 316.47**

**Долганов Дмитрий Николаевич,**

кандидат психологических наук, доцент кафедры гуманитарных и экономических наук, заведующий лабораторией социологических и социально-психологических исследований,

Кузбасский государственный технический университет

им. Т.Ф. Горбачева, филиал в г. Белове

e-mail: dodn-b@yandex.ru

**Левченко Анна Петровна,**

Студент группы ОРМ141, специальность «Организация работы с молодежью»

Кемеровский государственный университет

e-mail: anna160295@mail.ru

## **ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА МЕЖЛИЧНОСТНУЮ СОВМЕСТИМОСТЬ СУПРУГОВ**

**Аннотация:** В статье рассматривается влияние кредитных обязательств на межличностную совместимость и межличностные отношения супругов. Исследуется степень межличностной совместимости в семьях, имеющих и не имеющих кредитных обязательств. Анализируется согласованность самооценок и оценок партнеров. Рассматриваются наиболее характерные черты межличностных отношений испытуемых разных групп. Делается вывод о том, что наличие кредита — это скорее фон, на котором могут развиваться дисфункции отношений.

**Ключевые слова:** Межличностные отношения, межличностная совместимость, семья.

**Dolganov Dmitry Nikolaevich,**

candidate of psychological Sciences, associate Professor

in the Department of Humanities and economic Sciences,

head of laboratory of sociological and socio-psychological research branch of

Kuzbass state technical University. T. F. Gorbachev” in Belovo

e-mail: dodn-b@yandex.ru

**Levchenko Anna Petrovna,**

Student group OWY141 specialty «Organization of work with youth»

Kemerovo State University

e-mail: anna160295@mail.ru

## **IMPACT OF CREDIT COMMITMENTS ON THE INTERPERSONAL COMPATIBILITY MARRIEDS**

**Abstract:** In this article examines the impact of credit commitments on interpersonal compatibility and interpersonal relations between spouses. We study the degree of interpersonal compatibility in families with and without credit commitments. We analyze the consistency of self-assessments and assessments of partners. We consider the most characteristic features of the interpersonal relationships of different groups of subjects. It is concluded that the availability of credit - it is rather a background against which the relationship can develop dysfunction.

**Keywords:** Interpersonal relationships, interpersonal compatibility, family.

Рассматривать вопрос супружеской совместимости необходимо вместе с понятием удовлетворенность супружескими отношениями. При чем, у разных авторов соотношение данных понятий может быть противоположным. Белоус Е.В. указывает, что «основой удовлетворенности браком является совместимость супругов» [1, с. 95]. Сопун С.М., аналогичным образом рассматривает соотношение этих понятий, при этом добавляет, что «с возрастанием психологической совместимости увеличивается удовлетворенность супругов браком» [7, с. 162.]. В целом, и многие другие авторы придерживаются подобного взгляда, который указывает на более высокий обобщающий статус понятия удовлетворенность браком, а понятие совместимость рассматривается как подчиненное понятие и фактор варьирующий уровень удовлетворенности. Но при этом встречаются и противоположные точки зрения. Например, Кострикова М.В. рассматривает супружескую совместимость как «комплекс характеристик, включающих удовлетворенность браком...» [4, с. 196]. Однако, в рамках данной работы мы в меньшей степени зависим от соподчиненности данных понятий, и, следовательно, будем рассматривать феномен супружеской совместимости, а также факторы и условия, которые влияют на повышение и/или уменьшение совместимости.

Совместимость супругов, различными авторами рассматривается более единообразно. Белоус Е.В., ссылаясь на исследования Голод С.И.

понимает под совместимостью «степень взаимного удовлетворения потребностей и поведения друг друга» [1, с. 95]. Подобную точку зрения высказывают Обозов Н.Н., Тимошенко Е.Ю., говоря о том, что подобие потребностей брачных партнеров выступают фактором успешности брачных отношений [5]. Гаврилова Е.А. указывает на возможность описания феномена совместимости двумя базовыми характеристиками: показатели субъективной удовлетворенности партнером и показателями эмоционально-энергетических затрат. А также анализируя работу Шнейдер Л.Б., автор приводит структуру совместимости, состоящей из семи слоев: физическая и психофизиологическая; сексуальная совместимость; интеллектуальная совместимость; совместимость характеров; совместимость ролевых ожиданий; ценностно-ориентационное единство; личностная и социальная зрелость [3]. Сторчак Н.Н., Офицерова С.В. отмечают, что основной «фактор обуславливающий совместимость – принцип взаимодополняемости – комплиментарности партнеров» [8]. В целом, обобщая различные точки зрения на природу феномена супружеской совместимости можно отметить, как базовый аспект, наличие взаимной дополняемости, что придает семейной системе завершенность, уравновешенность, и как об этом говорит Султанова А.В., выступает таким образом условием формирования целостности и гармоничности.

Проявления совместимости супругов, как указывалось выше, могут быть обнаружены в самых различных сферах, и таким образом, факторами, влияющими на совместимость, могут выступать различные явления. Кострикова М.В. рассматривает следующие факторы, влияющие на совместимость. Объективные: наличие эмоциональных отношений между членами семьи; структура семьи; мотивация вступления в брак; особенности коммуникации между членами семьи; конфликтологическая компетентность супругов. Субъективные: степень удовлетворенности браком; наличие «семейных мифов». Интегральные: сплоченность членов

семьи [4]. Кроме того, автор, указывает на согласованность ценностей, установок, и суждений супругов [там же]. Обозов Н.Н., Тимошенко Е.Ю. анализируя множество исследований зарубежных и отечественных авторов, в области изучения феномена супружеской совместимости приводят данные о влиянии очень большого количества факторов: потребности и мотивы; наличие детей; взаимодействие со средой, интернальность; распределение функций, эмоции; социальная зрелость; общительность и взаимопонимание; сексуальная удовлетворенность; согласованность черт личности и характера; доминантность; самооценки и оценки партнерами друг друга; ролевые ожидания; смысловые, аксиологические, когнитивные проявления; стаж супружеской жизни; хозяйственно-бытовые условия и многое другое [5]. Обобщая вышесказанное, мы можем сказать, что по существу все факторы и условия супружеской совместимости можно разделить в группы: социально-психологические факторы и факторы среды. Конечно, все приведенные факторы многократно становились предметом различных исследований, но тем не менее, современные социально-экономические реалии приносят определенные условия, формируют факторы, которые ранее отсутствовали, и, следовательно, возникает вопрос о степени влияния данных условий и факторов на степень супружеской совместимости. Одним из таких условий являются кредитные обязательства. Кредит – это уже совершенно обыденное явление нашей повседневной жизни. Объемы кредитования в РФ, как указывает Сытник М.М. неуклонно растут, вместе с тем происходит постоянный рост просроченной кредитной задолженности населения [10]. Приобретение кредитных обязательств, их исполнение или неисполнение это не только финансово-экономические, юридические процессы, но и прежде всего психологические. Быкова И.А., Серкин В.П. анализируя психологические особенности лиц, имеющих ипотечные кредиты, пришли к выводу, что наличие кредитных

обязательств данного типа, безусловно влияет на структуру жизненного сценария и выражается в формировании «невроза отложенной жизни». Рассматривая вопрос о влиянии ипотеки на межличностные отношения в семье, авторы указывают на субъективную природу данного влияния. Т.е. характер отношений, во многом определяется личными установками, переживаниями и состояниями члена семьи [2]. Но в любом случае, влияние кредитных обязательств на личность и отношения, выстраиваемые ею, несомненно. Отталкиваясь от данного рассуждения, мы сформулировали вопрос, каким образом и в каком объеме может влиять на отношения между супругами наличие кредитных обязательств? Для поиска ответа мы провели пилотажное исследование.

#### **Организация и методы исследования.**

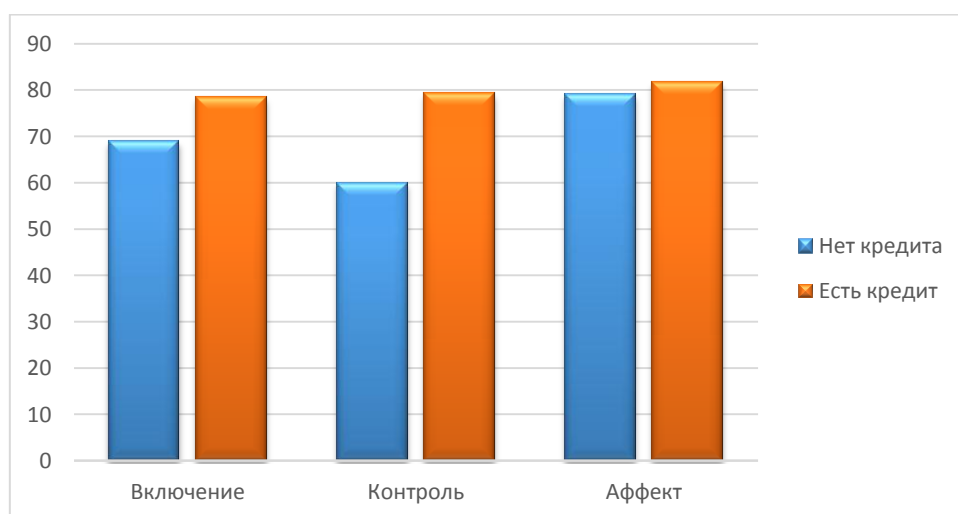
В исследовании приняли участие 24 человека (12 супружеских пар). Возраст испытуемых от 20 лет (молодые семьи) до 65 лет (семьи с большим стажем). Минимальный стаж супружеской жизни 1 год, максимальный стаж – 35 лет. Испытуемые проживают в различных городах Кемеровской области и соседних регионах (Кемерово, Ленинск-Кузнецкий, Белово, Топки, Мыски, Прокопьевск, Междуреченск, Томск). 58% семей имеют кредитные обязательства, 42% - нет. В 50% семей нет детей; в 16% семей есть один ребенок; в 34% семей 2 или 3 ребенка.

Методы. Поскольку мы исходили из представлений о том, что супружеская совместимость проявляется в согласованности оценок, суждений, и пр., то мы использовали следующие методы и алгоритм. Сбор первичной информации о семье, детях, наличии кредитных обязательств осуществлялся с использованием анкеты. Формируя вопрос о наличии кредитных обязательств и их объеме, мы исходили из понимания, что различные люди, с различным уровнем доходов, по-разному будут воспринимать одну и ту же сумму. Поэтому, мы сформулировали вопрос так, чтобы испытуемые отвечали на него, указывали свое личное

отношение к сумме кредита. Оценка ответов проводилась следующим образом: 0 – нет кредита; 1 – маленький кредит; 2 – средний кредит; 3 – большой кредит. Оценка межличностных отношений и степени их согласованности и совместимости исследовалась с использованием методики ДМО в адаптации Собчик Л.Н. В данной методике каждый супруг(а) сначала оценивал(а) себя, а затем оценивал(а) супруга(у). Как мы полагаем, при формировании межличностных отношений, значимое влияние оказывает система имплицитных представлений о себе и других, как отправная точка построения отношений. Учитывая это, мы использовали семантический дифференциал, в котором предлагалось так же оценить себя и своего супруга(у). Кроме того, мы использовали опросник FIRO-B, который в своей основе уже содержит алгоритм оценки межличностной совместимости, данная методика реализована в диагностическом комплексе Psychometric Expert.

### **Анализ результатов.**

Поскольку нас интересует степень возможных отличий между супружескими парами по критерию есть кредит / нет кредита, постольку мы будем оценивать данные сравнивая две подгруппы. На рисунке 1, представлены результаты распределения суммарных оценок совместимости испытуемых по методике FIRO-B.



**Рисунок 1. Суммарные индексы совместимости**

Из приведенного рисунка мы видим, что по всем параметрам более высокие значения в группе семейных пар, имеющих кредит. Статистически достоверные различия выявляются только по параметру «контроль» ( $t = -2,57$ ;  $p \leq 0,02$ ). Проявление потребности в контроле идет в двух аспектах: контроль партнеров и контроль партнерами себя. Более высокая совместимость по параметру контроля в семьях, в которых есть кредиты указывает на повышенную необходимость четкой регламентации своей жизни. Можно сказать, что наличие данных обязательств вызывает определенное напряжение и потребность контролировать других и быть контролируемым. Сравнивая данные результаты с учетом дополнительных параметров, мы можем видеть, что в группе семей, имеющих кредиты, большая часть семей – это семьи с большим стажем супружеской жизни (от 5 лет). В связи с чем возникает вопрос, действительно ли фактор наличия кредитов в данном случае определяет различия, а не дополнительные переменные? Для проверки данного предположения мы разделили испытуемых по критерию стажа супружеской жизни и также применили критерий Стьюдента для проверки достоверности различий. Значимых отличий ни по одной переменной не выявлено, что позволяет нам подтвердить влияние именно критерия наличия кредитных обязательств.

По методикам ДМО и семантическому дифференциалу, мы в первую очередь, рассчитывали степень согласованности самооценок и оценок партнером. Согласованность оценивалась путем расчёта коэффициента корреляции между результатами оценки себя и результатами оценки меня партнером. Данные оценки представлены в таблице 1. В приведенной таблице: наличие кредита (0-нет, 1-маленький кредит, 2-средний кредит, 3-большой кредит); Он – степень согласованности оценок себя супругом и оценок данных ему супругой; Она – степень согласованности оценок себя супругой и оценок данных супругом; расхождение рассчитывалось как

согласованность оценок супруга минус согласованность оценок супруги. Из приведенных в таблице результатов видно, что есть определенные различия в степени согласованности оценок в парах, имеющих и не имеющих кредитных обязательств. По методике ДМО в парах не имеющих кредитных обязательств мы видим преобладание расхождений с отрицательным знаком, что говорит о более высокой согласованности в данных парах оценок супруги, тогда как у большего количества супругов степень согласованности ниже. В супружеских парах, имеющих кредитные обязательства степень согласованности оценок выше, что видно по коэффициенту расхождения, за исключением одной пары, в которой уровень несогласованности достаточно высок. Данная супружеская пара имеет стаж супружеской жизни 13 лет, троих детей и очень большой кредит. Таким образом степень расхождения оценок и несогласованности отношений может быть связана как с факторами обязательств, так и с переживанием кризиса 14 лет, поскольку по методике семантического дифференциала у данной пары также высокая степень расхождения.

**Таблица 1.**

**Расчет согласованности оценок**

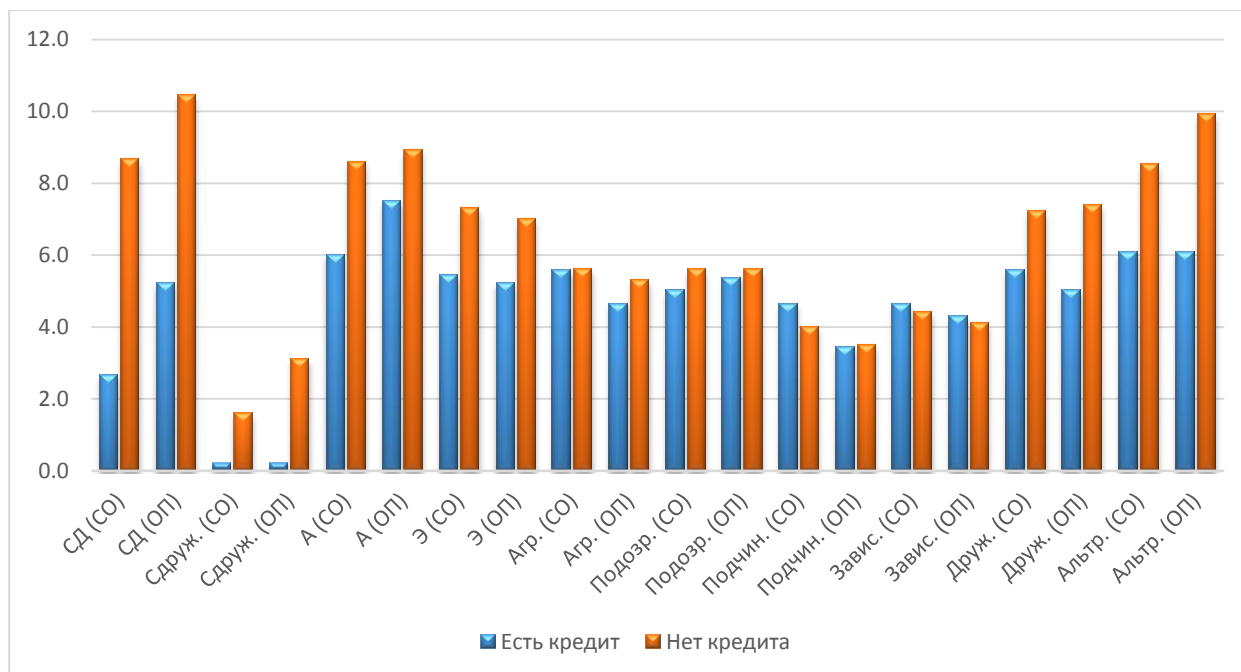
<b>Согласованность оценок по ДМО</b>				
<b>Пара</b>	<b>Наличие кредита</b>	<b>Он</b>	<b>Она</b>	<b>Расхождение</b>
15002	0	0,98	0,82	0,16
15003	0	0,81	0,74	0,07
15005	0	0,39	0,86	-0,47
15009	0	0,53	0,85	-0,32
15010	0	0,09	0,99	-0,89
15006	1	0,98	0,99	-0,01
15008	1	0,95	0,80	0,16
15007	2	0,93	0,87	0,06
15011	2	0,86	0,89	-0,04
15001	3	0,89	0,84	0,05
15004	3	-0,36	0,10	-0,46
15012	3	0,54	0,46	0,08
<b>Согласованность оценок по СД МО</b>				
<b>Пара</b>	<b>Наличие кредита</b>	<b>ОН</b>	<b>ОНА</b>	<b>Расхождения</b>
15002	0	0,42	0,41	0,01



<b>15003</b>	0	0,17	0,33	-0,16
<b>15005</b>	0	0,49	0,60	-0,11
<b>15009</b>	0	0,53	0,76	-0,23
<b>15010</b>	0	0,47	0,52	-0,05
<b>15006</b>	1	0,64	0,55	0,09
<b>15008</b>	1	0,77	0,60	0,17
<b>15007</b>	2	0,84	0,68	0,15
<b>15011</b>	2	0,84	0,78	0,06
<b>15001</b>	3	0,43	-0,15	0,58
<b>15004</b>	3	-0,30	0,29	-0,59
<b>15012</b>	3	0,12	0,12	0,00

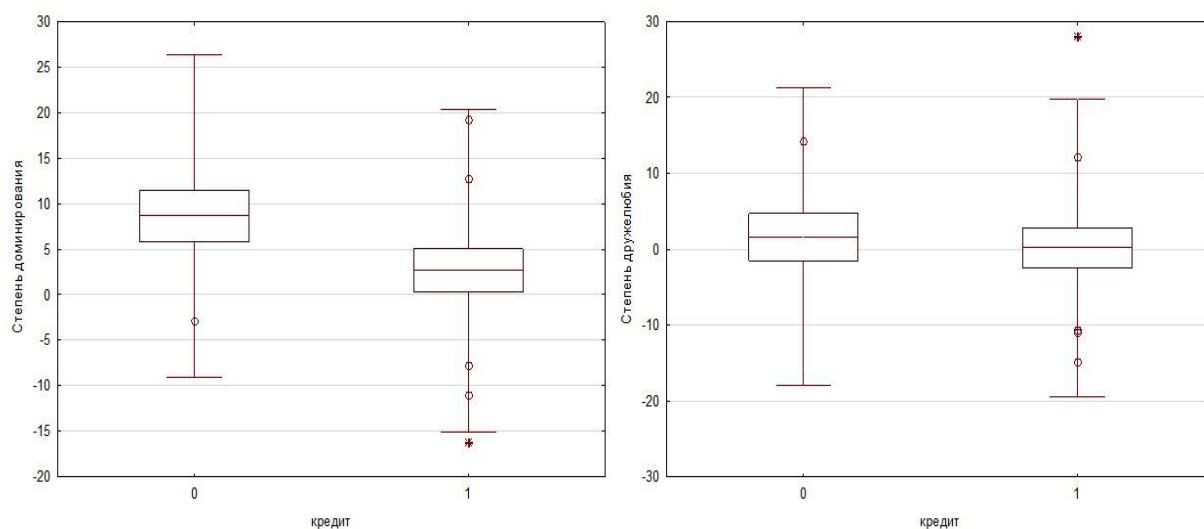
По методике семантический дифференциал в парах, имеющих кредиты степень согласованности оценок чуть выше у супругов, тогда как в парах, не имеющих кредитных обязательств, степень согласованности выше у супруг. Данный факто можно объяснить двояко. С одной стороны, на фоне имеющихся обязательств и более значимой роли мужчин в вопросах финансового обеспечения и контроля процессов в семье, супруги оказываются склонны к формированию более точных оценок. Тогда как, в ситуации отсутствия обязательств, мужчины реализуют более типичную гендерную стратегию, и как показали многие исследования гендерных особенностей мужчины отличаются меньшей точностью восприятия людей и отношений по сравнению с женщинами. С другой стороны, более высокий коэффициент точности оценок может быть связан с лучшим знанием друг друга в результате продолжительной семейной жизни. Но опираясь только на имеющиеся у нас данные сложно ответить на этот вопрос, следовательно, требуется дополнительное исследование и уточнение данных проявлений.

Далее рассмотрим распределение оценок по различным тестовым параметрам в парах, имеющих и не имеющих кредитных обязательств. На рисунке 2 представлены результаты сопоставления тестовых значений по всем шкалам ДМО.



**Рисунок 2. Распределение оценок по шкалам теста ДМО (СО – балл шкалы при оценке себя; ОП – балл при оценке партнером)**

Рассмотрим отдельно оценку себя и оценку партнера. При самооценивании, как мы видим из диаграммы, по многим параметрам присутствуют различия в величине тестовых показателей, однако, при статистическом сравнении с использованием критерия Стьюдента, мы не выявили никаких значимых отличий. Да и в целом, если ориентироваться на интегральные показатели, общие тенденции типичны. Оценки указывают на выраженность доминирования и дружелюбия. Но следует учитывать, что средние баллы могут очень сильно трансформировать тенденции, следовательно, лучше рассматривать их отдельно. На рисунке 3 представлены диаграммы размаха по интегральным характеристикам.



**Рисунок 3. Диаграммы размаха интегральных показателей ДМО**

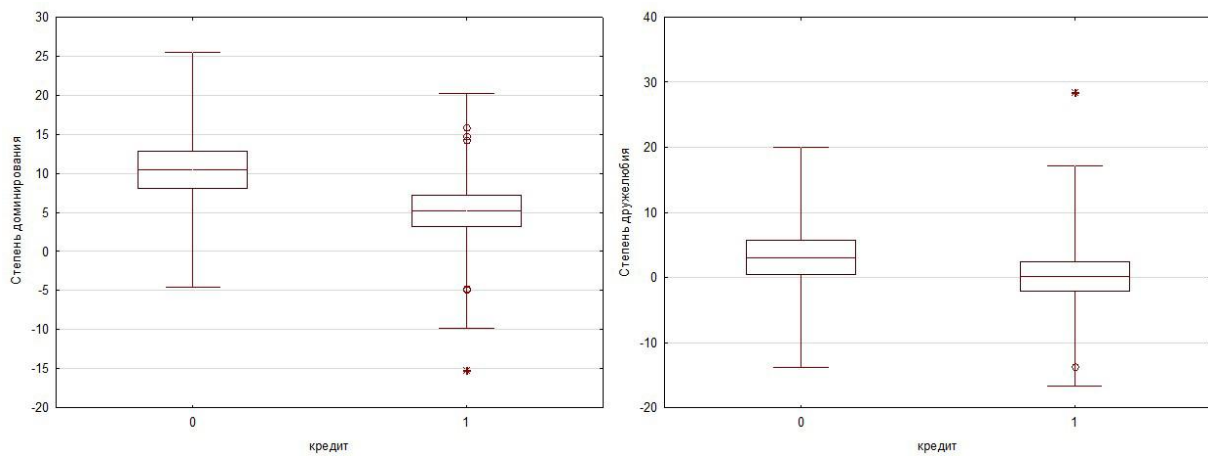
Как видно из приведенного рисунка, в парах, не имеющих кредитных обязательств средние значения  $\pm$  стандартное отклонение укладываются в диапазон адаптивных значений как по шкале доминирования, так и по шкале дружелюбия. Буквально у двух испытуемых из разных пар (супруг) показатель доминирования находится в зоне экстремальных значений. Показатель дружелюбия чаще представлен отрицательными величинами, что интерпретируется как наличие агрессивно-конкурентной позиции в отношениях, причем все значения в зоне адаптивных малых величин. Так же у двух испытуемых из разных пар (супруга) положительные значения по шкале дружелюбия, выходящие из адаптивной зоны. В парах, которые имеют кредитные обязательства средние значения по обоим шкалам ниже, чем в сравниваемой группе. Но при этом разброс величин по обоим полюсам шкал значительнее. По шкале доминирования у шести испытуемых значения выходят из адаптивной зоны, и по шкале дружелюбия у пяти испытуемых аналогичные высокие значения. При этом пропорциональные отношения испытуемых следующие: среди не имеющих кредитных обязательств по каждой шкале встречается 20% испытуемых с высокими значениями, а среди испытуемых с кредитными обязательствами по шкале доминирование 42,8% а по шкале дружелюбия

35,7%. Таким образом, можно констатировать большую дезадаптивность в семейных парах, имеющих кредитные обязательства.

Кроме оценки разброса величин по интегральным шкалам мы, используя дискриминантный анализ провели разведку данных на предмет выявления того по каким параметрам с наибольшей вероятностью будут отличаться испытуемые имеющие и не имеющие кредит. Наиболее вероятные отличия проявляются по шкале эгоистичность ( $F = 2,7635$   $p \leq 0,0462$ ). В парах, не имеющих кредит, в среднем оценка по шкале эгоистичности выше, тогда как в парах, имеющих кредит оценки по данной шкале в большинстве своем ниже, за исключением трех испытуемых у которых оценки достаточно высоки. Это позволяет говорить о том, что на фоне кредитных обязательств может происходить снижение ориентации на свои интересы и потребности в связи с необходимостью исполнять взятые обязательства.

Далее рассмотрим оценки своих партнеров. Как следует из рисунка 2, в оценках партнеров прослеживаются сходные тенденции. Выявляются достоверные отличия по шкале альтруизма ( $t = 2,93$ ;  $p \leq 0.01$ ). Данная шкала отражает степень ответственности и заботы об окружающих. В семейных парах, не имеющих кредиты супруги склонны оценивать своих партнеров как более заботливых (альтруистичных), тогда как в семьях, имеющих кредит, данные проявления оцениваются ниже. На рисунке 4 представлены данные о разбросе величин интегральных показателей при оценке партнера. В целом, при отсутствии кредитных обязательств супруги склонны оценивать своих партнеров как более независимых и чуть более дружелюбных. Причем оценки по шкале дружелюбности более равномерны в обеих группах испытуемых и находятся все в пределах нормативных, за исключением единичных выбросов. Тогда как по шкале доминирования в обеих группах одинаковые пропорциональные объемы

испытуемых, которые оценивают доминирование своего партнера очень высоко за пределами адаптивной зоны (40% и 42,8%).



**Рисунок 3. Диаграммы размаха интегральных показателей ДМО (оценка партнера)**

Результаты дискриминантного анализа позволяют говорить о том, что испытуемые различных групп отличаются друг от друга по шкале альтруистичности, которая отражает степень заботы о другом, а также по шкале зависимость, которая отражает конформизм и податливость, соответственно в группе имеющих кредиты данные показатели более выражены ( $F = 5,0492$   $p \leq 0,0046$ ).

Рассмотрим результаты анализа семантического дифференциала «межличностные отношения». Результаты факторного анализа представлены в таблице 2. Анализируя особенности восприятия себя, мы видим, что испытуемые, не имеющие кредита склонны описывать себя как более социально активного и привлекательного, тогда как испытуемые, имеющие кредитные обязательства преимущественно оценивают себя используя конструкты личностные черты. Т.е. испытуемые находящиеся под влиянием обязательств, оценивают себя как хорошего, зрелого, умного человека, но аспект социальной активности почти отсутствует в оценках. В оценках партнера, испытуемые без кредитных обязательств, демонстрируют достаточно гармоничное сочетание характеристик

личности, активности и зрелости. Испытуемые имеющие кредит, воспринимают своих партнеров, также, более разнообразно, но и при этом остается преобладание оценок личностных черт.

**Таблица 2.**

**Выявленные факторные структуры**

<b>Оценка себя (нет кредита)</b>			
<b>Фактор</b>	<b>%</b>	<b>Содержание</b>	<b>Интерпретация</b>
<b>F 1</b>	0,17	Мечтатель, целеустремленный, сексуальный	Привлекательный
<b>F 2</b>	0,21	Ответственный, скромный, уступчивый, веселый, развитый	Зрелый
<b>F 3</b>	0,13	Сочувствующий, компанейский	Социабельный
<b>F 4</b>	0,11	Дружелюбный, творческий	Дружелюбный
<b>F 5</b>	0,14	Раскрепощенный, открытый	Открытый
<b>F 6</b>	0,07	Счастливый	Счастливый
<b>F 7</b>	0,07	Активный	Активный
<b>F 8</b>	0,10	Уравновешенный	Уравновешенный
<b>Оценка себя (есть кредит)</b>			
<b>Фактор</b>	<b>%</b>	<b>Содержание</b>	<b>Интерпретация</b>
F 1	0,13	Уступчивый, сочувствующий	Мягкий
F 2	0,17	Уравновешенный, мечтатель - активный, сексуальный, компанейский	Спокойный - активный
F 3	0,15	Хороший, счастливый	Хороший
F 4	0,10	Темпераментный	Темпераментный
F 5	0,14	Веселый, открытый, дружелюбный	Дружелюбный
F 6	0,15	Добрый, скромный - везунчик	Добрый - везунчик
F 7	0,06	Умный	Умный
<b>Оценка партнера (нет кредита)</b>			
<b>Фактор</b>	<b>%</b>	<b>Содержание</b>	<b>Интерпретация</b>
F 1	0,17	Добрый, открытый, дружелюбный	Дружелюбный
F 2	0,17	Раскрепощенный, компанейский, сексуальный, развитый	Активный
F 3	0,19	Ответственный, умный, настойчивый	Зрелый
F 4	0,11	Счастливый, мечтатель	Счастливый
F 5	0,11	Веселый, открытый, дружелюбный	Веселый
F 6	0,18	Сочувствующий, везунчик, уравновешенный	Спокойный
<b>Оценка партнера (есть кредит)</b>			
<b>Фактор</b>	<b>%</b>	<b>Содержание</b>	<b>Интерпретация</b>
F 1	0,17	Развитый, умный	Развитый
F 2	0,19	Сочувствующий, уступчивый, скромный	Мягкий
F 3	0,10	Уравновешенный	Уравновешенный
F 4	0,19	Компанейский, открытый, веселый,	Компанейский,

		сексуальный	привлекательный
F 5	0,09	Настойчивый	Настойчивый
F 6	0,09	Везунчик, раскрепощенный	Удачливый
F 7	0,08	Темпераментный	Темпераментный

### **Обобщения и выводы.**

Обобщая результаты проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. По методике FIRO-B в семьях, имеющих кредитные обязательства выявлена более высокая согласованность по потребности контроля, что может объясняться влиянием ситуации, в которой у супругов присутствуют повышенные обязательства и это заставляет их стремиться к большему контролю поведения как своего, так и партнеров.

2. Согласованность взаимных оценок в семьях, без кредитных обязательств, характеризуется более высокой точностью и согласованностью оценок супругов. В семьях, имеющих кредиты, оценки более равномерны, что может быть вызвано, как и повышенным уровнем обязательств, которые обуславливают необходимость более точного понимания друг друга и соответственно прогнозирования поведения. А также это может быть связано с более высоким уровнем знакомства и понимания друг друга в следствие продолжительной семейной жизни. Таким образом, данный вопрос требует уточнения.

3. Оценки себя по методике ДМО. Испытуемые с кредитными обязательствами демонстрируют более частую встречаемость дезадаптивных значений интегральных шкал. Дискриминантный анализ выявляет вероятностные отличия между испытуемыми с кредитами и без по шкале эгоистичность, которая отражает ориентацию на свои интересы. У испытуемых без кредита, данные показатели выше.

При оценке партнеров, выявляются достоверные отличия по шкале альтруистичность, которая отражает степень заботы и ответственного

отношения к другому. Испытуемые без кредита оценивают своих партнеров как более альтруистичных. Испытуемые без кредитных обязательств склонны в целом оценивать своих партнеров как более независимых и дружелюбных. Дискриминантный анализ выявляет вероятные отличия по шкалам альтруистичность и зависимость. Уровень зависимости выше в семьях, имеющих кредиты.

4. Отличия факторных структур, выявленных при анализе данных семантического дифференциала, позволяют говорить о том, что испытуемые, не имеющие кредита, оценивают себя преимущественно по параметрам активности и привлекательности. Оценка себя, лицами, имеющими кредитные обязательства, основана на выделении личностных черт, как ведущих параметров оценки. При оценке партнеров, также испытуемые, не имеющие кредитов, дают более гармоничную оценку партнера по параметрам: дружелюбие, зрелость, привлекательность. А испытуемые имеющие кредиты также дают более однообразную оценку с преимущественным использованием параметра – личностные черты.

5. Таким образом, проведенное пилотажное исследование позволяет выявить первичные тенденции проявлений межличностной совместимости и межличностных отношений супругов в семьях, имеющих и не имеющих кредитных обязательств. В целом, мы выявили отличия на различных уровнях построения отношений: на уровне имплицитных моделей и на уровне реального межличностного поведения. Но вместе с тем, остаются вопросы о степени самостоятельности влияния фактора наличия кредита. Вероятно, наличие кредитных обязательств выступает определенным предиктором трансформации отношений, но влияние его скорее не прямое. Т.е. наличие кредита — это скорее фон, на котором может развиваться дисфункция отношений. Но данный вопрос и ряд других требуют отдельного изучения.



## Список литературы

1. Белоус Е.В. Взаимосвязь удовлетворенности браком с факторами совместимости супругов // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. 2011. № 1. С. 94-103.
2. Быкова И.А., Серкин В.П. Жизнь в ипотеке: психологические особенности // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 3-3 (63). С. 98-106.
3. Гаврилова Е.А. Гармоничный брак как проблема психологической науки и практики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2010. № 4 (84). С. 174-178.
4. Кострикова М.В. Психологическая совместимость супругов // Научные исследования: от теории к практике. 2014. № 1 (1). С. 196-198.
5. Обозов Н.Н., Тимошенко Е.Ю. Психологические факторы регуляции межличностных отношений в семье // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2008. № 3. С. 6-22.
6. Ретих М.В. Психологическая совместимость супругов с различным типом гендерной идентичности // Труды молодых ученых Алтайского государственного университета. 2011. № 8. С. 332-334.
7. Сопун С.М., Лидерс А.Г. Психологическая совместимость супружеской пары и удовлетворенность браком // Сибирский психологический журнал. 2007. № 25. С. 156-162.
8. Сторчак Н.Н., Офицерова С.В. К проблеме психологической совместимости молодых супругов // Международный журнал экспериментального образования. 2010. № 8. С. 128.
9. Султанова А.В. Психологическая совместимость брачных партнеров // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2008. № 3. С. 76-84.

10. Сытник М.М. Рынок банковского кредитования в РФ: аналитический аспект // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 5-3 (36). С. 77-83.