

Гулевич, О.А., Семилетова, Л.А. (2026). Как идеологическая поляризация сказывается на семейных отношениях? Роль воспринимаемого психологического климата. *Социальная психология и общество*, 17(1), 41—59. <https://doi.org/10.17759/sps.2026170103>

Gulevich, O.A., Semiletova, L.A. (2026). How does political polarization affect family relationships? The role of perceived psychological climate. *Social Psychology and Society*, 17(1), 41—59. (In Russ.). <https://doi.org/10.17759/sps.2026170103>

Приложение А

Методики и результаты исследования

Appendix A

Methods and results of the study

Раздел 1

Методики исследования Research methods

Методика А1 / Method A1

Воспринимаемое поведение партнера Perceived behavior of your partner

Люди могут вести себя во время обсуждения по-разному. Ниже описано несколько действий, которые люди могут совершать. Пожалуйста, подумайте о том, как во время таких обсуждений ведет себя Ваш собеседник. Оцените, насколько Вы согласны или не согласны с этими описаниями. Обычно мой собеседник... / People may behave differently during discussions. Below are some actions that people may take. Please think about how your conversation partner behaves during such discussions. Assess how much you agree or disagree with these descriptions. Usually, my conversation partner...

1. пытается любыми путями убедить меня в своей правоте / tries by any means to convince me that they are right
2. делает все, чтобы убедить меня в правильности своей точки зрения / does everything to convince me that their point of view is correct
3. не уступает и отстаивает свою позицию до последнего / does not give in and defends their position to the end
4. пытается найти точки соприкосновения, чтобы достичь компромисса / tries to find common ground in order to reach a compromise
5. старается прийти к выводу, устраивающему обе стороны / tries to reach a conclusion that satisfies both sides
6. прилагает усилия, чтобы достичь взаимопонимания / makes an effort to achieve mutual understanding
7. когда возникает спор, старается прекратить обсуждение / when a dispute arises, tries to end the discussion
8. в случае разногласий стремится завершить разговор / in case of disagreement, seeks to end the conversation
9. при возникновении разногласий старается сменить тему / when disagreements arise, tries to change the subject
10. специально старается сделать обсуждение более острым / deliberately tries to make the discussion more heated
11. намеренно провоцирует конфликт, чтобы усилить мою эмоциональную реакцию / deliberately provokes conflict to intensify my emotional reaction

12. сознательно подогревает обсуждение, делая его более напряженным / consciously fuels the discussion, making it more tense

13. прилагает усилия, чтобы сделать обсуждение спокойным и конструктивным / makes an effort to make the discussion calm and constructive

14. делает все, чтобы снизить эмоциональный накал обсуждения / does everything possible to reduce the emotional intensity of the discussion

15. когда дискуссия становится напряженной, старается успокоить меня / when the discussion becomes tense, tries to calm me down

Для ответа использовалась 7-балльная шкала: от 1 – «совершенно не согласен» до 7 – «совершенно согласен» / A 7-point scale was used for the answer, from 1 – “completely disagree” to 7 – “completely agree”.

Примечание: пункты предъявлялись в случайном порядке. Доминирование – пп. 1–3; компромисс – пп. 4–6, избегание – пп. 7–9, усиление враждебности – пп. 10–12, ослабление враждебности – пп. 13–15.

Note: items were presented in random order. Dominance in items 1–3; compromise in items 4–6, avoidance in items 7–9, high-stress communication in items 10–12, low-stress communication in items 13–15.

Методика А2 / Method А2

Воспринимаемый автономный климат Perceived psychological climate

Пожалуйста, подумайте о том, как близкий человек, с которым Вы чаще всего обсуждаете общественные события, относится к Вам. Оцените, насколько Вы согласны или не согласны со следующими утверждениями / Please consider how a close person with whom you often discuss social events treats you. Rate how much you agree or disagree with the following statements.

1. Он/она прислушивается к моему мнению / He/she listens to my thoughts and ideas
2. Он/она ценит меня как личность / He/she cares about me as a person
3. Он/она вселяет в меня уверенность в моих способностях / He/she conveys confidence in my abilities
4. Я могу поделиться с ним/ней своими мыслями и чувствами / I can share my thoughts and feelings with him/her
5. Он/она пытается понять мою точку зрения / He/she tries to understand how I see things
6. Он/она предоставляет мне возможность выбора / He/she provides me with choices
7. Он/она побуждает меня выражать мои настоящие мысли и эмоции / He/she encourages me to express my true thoughts and feelings
8. Он/она принимает меня / He/she accepts me
9. Он/она доверяет мне / He/she trusts me
10. Он/она относится ко мне с пониманием / He/she is very understanding of me

Для ответа использовалась 7-балльная шкала: от 1 – «совершенно не согласен» до 7 – «совершенно согласен» / A 7-point scale was used for the answer, from 1 – “completely disagree” to 7 – “completely agree”.

Примечание: пункты предъявлялись в случайном порядке.

Note: items were presented in random order.

Удовлетворенность отношениями
Relationship satisfaction

Близкие люди по-разному относятся друг к другу. Пожалуйста, подумайте о том, как строятся Ваши отношения с близким человеком, с которым Вы чаще всего обсуждаете общественные события. Оцените, насколько Вы согласны или не согласны со следующими утверждениями / Close people treat each other differently. Please consider how you relate to the person you most often discuss social events with. Rate how much you agree or disagree with the following statements.

1. Мы активно участвуем в жизни друг друга / We actively participate in each other's lives
2. Мы стараемся избегать друг друга / We try to avoid each other
3. При принятии важных решений мы советуемся друг с другом / We consult with each other when making important decisions
4. Мы редко полагаемся друг на друга / We rarely rely on each other
5. В сложные моменты мы поддерживаем друг друга / We support each other in difficult times
6. Нам сложнее быть друг с другом, чем с другими людьми / It is more difficult for us to be with each other than with other people

Для ответа использовалась 7-балльная шкала: от 1 – «совершенно не согласен» до 7 – «совершенно согласен» / A 7-point scale was used for the answer, from 1 – “completely disagree” to 7 – “completely agree”.

Примечание: 1, 3 и 5 – прямые утверждения, 2, 4 и 6 – обратные утверждения. Пункты предъявлялись в случайном порядке.

Note: 1, 3, and 5 are direct statements, 2, 4, and 6 are reverse statements. The items were presented in random order.

Раздел 2

Результаты исследования
Research results

Таблица А1 / Table А1

Описательные статистики и корреляции
Descriptive statistics, reliability of scales, and correlations between them

Переменные / Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>α</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1. Идеологическая / Ideological polarization	2,97	1,36	—	—						
2. Компромисс / Compromise	4,46	1,35	0,858	-0,410***	—					
3. Доминирование / Dominance	3,93	1,45	0,824	0,250***	-0,322***	—				

4. Избегание / Avoidance	3,71	1,30	0,814	-0,013	0,262***	-0,103	—			
5. Ослабление напряженности / Low-stress communication	3,90	0,93	0,836	-0,266***	0,687***	-0,163***	0,392***	—		
6. Усиление напряженности / High-stress communication	2,86	1,49	0,903	0,278***	-0,432***	0,596***	-0,042	-0,108	—	
7. Воспринимаемый психологический климат ¹ / Perceived psychological climate	5,37	1,16	0,952	-0,468***	0,630***	-0,340***	0,090	0,437***	-0,475***	—
8. Удовлетворенность отношениями / Relationship satisfaction	5,65	1,11	0,896	-0,394***	0,451***	-0,251***	-0,010	0,288***	-0,477***	0,740***

Примечания: *** – $p \leq 0,001$; в ходе анализа принимались во внимание коэффициенты, значимые на уровне $p \leq 0,01$.

Notes: *** – $p \leq 0,001$; coefficients significant at the $p \leq 0,01$ level were taken into account in the analysis.

¹ В англоязычной версии методики авторами были получены значения коэффициента α -Кронбаха в диапазоне 0,96–0,98 (Legate, Ryan, Weinstein, 2012) / For the original English version, the authors reported Cronbach's alpha values of 0,96–0,98 (Legate, Ryan, Weinstein, 2012).

**Компромисс, избегание и доминирование как медиаторы связи идеологической поляризации с
удовлетворенностью отношениями**
**Compromise, avoidance, and dominance as mediators of the relationship between Ideological polarization and
relationship satisfaction**

Прямые связи / Direct connections	b	95% CI
Идеологическая поляризация – компромисс / Ideological polarization – compromise	–0,410***	[–0,484; –0,333]
Идеологическая поляризация – доминирование / Ideological polarization – dominance	0,250***	[0,159; 0,336]
Идеологическая поляризация – избегание / Ideological polarization – avoidance	0,013	[–0,107; 0,079]
Компромисс – воспринимаемый психологический климат / Compromise – perceived psychological climate	0,515***	[0,438; 0,591]
Доминирование – воспринимаемый психологический климат / Dominance – perceived psychological climate	–0,125***	[–0,208; –0,041]
Избегание – воспринимаемый психологический климат / Avoidance – perceived psychological climate	–0,060	[–0,127; 0,004]
Идеологическая поляризация – воспринимаемый психологический климат / Ideological polarization – perceived psychological climate	–0,229***	[–0,306; –0,151]
Воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Perceived psychological climate – relationship satisfaction	0,719***	[0,644; 0,790]
Компромисс – удовлетворенность отношениями / Compromise – relationship satisfaction	0,014	[–0,102; 0,075]
Доминирование – удовлетворенность отношениями / Dominance – relationship satisfaction	0,009	[–0,058; 0,071]
Избегание – удовлетворенность отношениями / Avoidance – relationship satisfaction	–0,059	[–0,120; 0,003]
Идеологическая поляризация – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – relationship satisfaction	–0,056	[–0,127; 0,016]
Пол – удовлетворенность отношениями / Gender – relationship satisfaction	0,087**	[0,028; 0,147]
Возраст – удовлетворенность отношениями / Age – relationship satisfaction	0,094***	[0,040; 0,146]

Образование – удовлетворенность отношениями / Education – relationship satisfaction	0,050	[-0,013; 0,109]
Доход – удовлетворенность отношениями / Income – relationship satisfaction	0,068	[0,005; 0,135]
Непрямые связи / Indirect connections		
Идеологическая поляризация – компромисс – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – compromise – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,152***	[-0,200; -0,110]
Идеологическая поляризация – доминирование – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – dominance – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,022**	[-0,041; -0,007]
Идеологическая поляризация – избегание – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – avoidance – perceived psychological climate – relationship satisfaction	0,001	[-0,004; 0,006]

Примечания: *** – $p \leq 0,001$; в ходе анализа принимались во внимание коэффициенты, значимые на уровне $p \leq 0,01$. Зеленым цветом отмечены связи, подтверждающие гипотезы, красным – противоречащие гипотезам, синим – неучтенные в гипотезах.

Notes: *** – $p \leq 0,001$; coefficients significant at the $p \leq 0,01$ level were taken into account in the analysis. Green indicates relationships that confirm the hypotheses, red indicates those that contradict the hypotheses, and blue indicates those not considered in the hypotheses.

Таблица А3 / Table A3

**Ослабление и усиление напряженности как медиаторы связи идеологической поляризации с
удовлетворенностью отношениями**
**Low-stress and high-stress communication as mediators of the relationship between Ideological polarization and
relationship satisfaction**

Прямые связи / Direct connections	<i>b</i>	95% CI
Идеологическая поляризация – ослабление напряженности / Ideological polarization – low-stress communication	-0,266***	[-0,350; -0,180]
Идеологическая поляризация – усиление напряженности / Ideological polarization – high-stress communication	0,278***	[0,189; 0,366]

Ослабление напряженности – воспринимаемый психологический климат / Low-stress communication – perceived psychological climate	0,324***	[0,244; 0,402]
Усиление напряженности – воспринимаемый психологический климат / High-stress communication – perceived psychological climate	-0,363***	[-0,440; -0,288]
Идеологическая поляризация – воспринимаемый психологический климат / Ideological polarization – perceived psychological climate	-0,283***	[-0,357; -0,203]
Воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Perceived psychological climate – relationship satisfaction	0,654***	[0,580; 0,724]
Ослабление напряженности – удовлетворенность отношениями / Low-stress communication – relationship satisfaction	-0,026	[-0,102; 0,047]
Усиление напряженности – удовлетворенность отношениями / High-stress communication – relationship satisfaction	-0,146***	[-0,223; -0,071]
Идеологическая поляризация – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – relationship satisfaction	-0,047	[-0,120; 0,024]
Пол – удовлетворенность отношениями / Gender – relationship satisfaction	0,083**	[0,026; 0,141]
Возраст – удовлетворенность отношениями / Age – relationship satisfaction	0,090***	[0,038; 0,141]
Образование – удовлетворенность отношениями / Education – relationship satisfaction	0,045	[-0,017; 0,101]
Доход – удовлетворенность отношениями / Income – relationship satisfaction	0,076	[0,012; 0,141]
Непрямые связи / Indirect connections		
Идеологическая поляризация – ослабление напряженности – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – low-stress communication – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,056***	[-0,085; -0,033]
Идеологическая поляризация – усиление напряженности – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – high-stress communication – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,066***	[-0,095; -0,041]

Примечания: *** – $p \leq 0,001$; в ходе анализа принимались во внимание коэффициенты, значимые на уровне $p \leq 0,01$.

Зеленым цветом отмечены связи, подтверждающие гипотезы, синим – неучтенные в гипотезах.

Notes: *** – $p \leq 0,001$; coefficients significant at the $p \leq 0,01$ level were taken into account in the analysis. Green indicates relationships that confirm the hypotheses, blue indicates those not considered in the hypotheses.

Table A4 / Таблица A4

Все формы поведения как медиаторы связи идеологической поляризации с удовлетворенностью отношениями
All forms of behavior as mediators of the relationship between Ideological polarization and relationship satisfaction

Прямые связи / Direct connections	β	95% CI
Идеологическая поляризация – компромисс / Ideological polarization – compromise	-0,410***	[-0,484; -0,333]
Идеологическая поляризация – доминирование / Ideological polarization – dominance	0,250***	[0,158; 0,336]
Идеологическая поляризация – избегание / Ideological polarization – avoidance	-0,013	[-0,107; 0,079]
Идеологическая поляризация – ослабление напряженности / Ideological polarization – low-stress communication	-0,266***	[-0,350; -0,180]
Идеологическая поляризация – усиление напряженности / Ideological polarization – high-stress communication	0,278***	[0,189; 0,366]
Компромисс – воспринимаемый психологический климат / Compromise – perceived psychological climate	0,382***	[0,266; 0,497]
Доминирование – воспринимаемый психологический климат / Dominance – perceived psychological climate	-0,014	[-0,104; 0,076]
Избегание – воспринимаемый психологический климат / Avoidance – perceived psychological climate	-0,073	[-0,147; -0,004]
Ослабление напряженности – воспринимаемый психологический климат / Low-stress communication – perceived psychological climate	0,136**	[0,031; 0,244]
Усиление напряженности – воспринимаемый психологический климат / High-stress communication – perceived psychological climate	-0,251***	[-0,350; -0,152]
Идеологическая поляризация – воспринимаемый психологический климат / Ideological polarization – perceived psychological climate	-0,227***	[-0,301; -0,149]
Воспринимаемый психологический климат –	0,637***	[0,557; 0,714]

удовлетворенность отношениями / Perceived psychological climate – relationship satisfaction		
Компромисс – удовлетворенность отношениями / Compromise – relationship satisfaction	–0,086	[–0,182; 0,014]
Доминирование – удовлетворенность отношениями / Dominance – relationship satisfaction	0,117***	[0,043; 0,186]
Избегание – удовлетворенность отношениями / Avoidance – relationship satisfaction	–0,056	[–0,118; 0,007]
Ослабление напряженности – удовлетворенность отношениями / Low-stress communication – relationship satisfaction	0,054	[–0,029; 0,137]
Усиление напряженности – удовлетворенность отношениями / High-stress communication – relationship satisfaction	–0,235***	[–0,319; –0,144]
Идеологическая поляризация – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – relationship satisfaction	–0,058	[–0,127; 0,009]
Пол – удовлетворенность отношениями / Gender – relationship satisfaction	0,087**	[0,031; 0,143]
Возраст – удовлетворенность отношениями / Age – relationship satisfaction	0,086***	[0,034; 0,135]
Образование – удовлетворенность отношениями / Education – relationship satisfaction	0,048	[–0,013; 0,102]
Доход – удовлетворенность отношениями / Income – relationship satisfaction	0,066	[0,007; 0,129]
Непрямые связи / Indirect connections		
Идеологическая поляризация – компромисс – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – compromise – perceived psychological climate – relationship satisfaction	–0,100***	[–0,147; –0,062]
Идеологическая поляризация – доминирование – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization –	–0,002	[–0,017; 0,012]

dominance – perceived psychological climate – relationship satisfaction		
Идеологическая поляризация – избегание – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – avoidance – perceived psychological climate – relationship satisfaction	0,001	[-0,004; 0,007]
Идеологическая поляризация – ослабление напряженности – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – low-stress communication – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,023	[-0,047; -0,005]
Идеологическая поляризация – усиление напряженности – воспринимаемый психологический климат – удовлетворенность отношениями / Ideological polarization – high-stress communication – perceived psychological climate – relationship satisfaction	-0,044***	[-0,070; -0,024]

Примечания: *** – $p \leq 0,001$; в ходе анализа принимались во внимание коэффициенты, значимые на уровне $p \leq 0,01$. Зеленым цветом отмечены связи, подтверждающие гипотезы, красным – противоречащие гипотезам, синим – неучтенные в гипотезах.

Notes: *** – $p \leq 0,001$; coefficients significant at the $p \leq 0,01$ level were taken into account during the analysis. Green indicates relationships that confirm the hypotheses, red indicates those that contradict the hypotheses, and blue indicates those not considered in the hypotheses.