

Доверительные отношения

Термин «доверительное общение» появился в отечественной психологии относительно недавно. В работах В.С. Сафонова, Е.А. Хорошиловой (Сафонов, 1981; Хорошилова, 1984) впервые выделены **два существенных признака доверительного общения:**

- значимость доверяемой информации и
- отношение доверия к партнеру.

В.С. Сафонов считает, что наиболее важной особенностью доверительного общения является **обмен значимыми мыслями и чувствами на основе веры в партнера**, при этом происходит определенное обособление этой пары общающихся людей от остальных. Под доверием он понимал отношение к партнеру как человеку, который не станет использовать значимое раскрытие против доверившегося. В качестве **главных функций доверительного общения** В. Сафонов называет:

- **психологическое облегчение;**
- **обратную связь в процессе самопознания;**
- **психологическое сближение, углубление взаимоотношений людей.**

При этом доверительность, будучи связанной с риском, всегда есть преодоление внутреннего психологического барьера.

Т.П. Скрипкина в своей работе (Скрипкина, 1997) подчеркивает, что **доверие к другому человеку**, являясь частным случаем доверия к миру, **знаменует способность человека доверять самому себе, организовывать свою собственную жизнь**. Особенность этого подхода заключается в том, что автор связывает воедино доверие к миру и *доверие к себе*, настаивая на необходимости их обязательного соответствия и убедительно доказывая, что преобладание доверия к себе есть показатель слабой адаптивности.

Теоретическая модель доверия к себе включает три компонента:

- а) побудительная переменная (потребности, интересы, стремления),
- б) прогностическая переменная (возможности человека),
- в) ценностно-смысловая переменная (смысловые образования, задействованные в оценке и контроле ситуации).

В книге Т. П. Скрипкиной представлен психосемантический портрет другого как объекта доверия. **Качества личности, которой можно доверять** (верность, доброта и честность), совпали с набором позитивных качеств родителей; эти три качества «возглавили» перечень из 36 личностных свойств, предъявляемых 297 учащимся 11-х классов. Оказалось, что «по основным человеческим ценностям **старшеклассники отождествляют себя в большей степени с родителями**, нежели со сверстниками. Например, такое качество, как доброта, часто не приписывается даже самым близким друзьям» (Скрипкина, 1997, с. 114).

Представляется, что термином «**доверительное общение**» может быть обозначено такое общение, цель которого более широка и значима, чем установление доверия.

Цель межличностного неформального доверительного общения:

- **установление психологической близости,**
- **формирование доверительных отношений,**
- **сокращение психологической дистанции.**

В зарубежных исследованиях проблема межличностного доверия также занимает значительное место. Подробно теоретические подходы, функции и виды доверительного общения, существующие в зарубежной литературе, рассмотрены в обзоре польского психолога З. Ратайчак (*Ротайчак З. Межличностное доверие. В кн. Человек как субъект общественной жизни. Вроцлав – Варшава – Краков, 1983, с. 85-102 (на польском яз.)*)

Рассмотрение исходных теоретических посылок, лежащих в основе различных подходов к проблеме доверия, позволяет выделить два направления в современной зарубежной психологии. Сторонники первого, психоаналитического направления понимают «**доверительность**» как **раскрытие своего «действительного Я», включающего наиболее уязвимые, негативные стороны личности.** Такого рода «действительное Я» требует выхода в виде «естественных импульсов доверительности», контролируемых страхом потерять уважение к себе. Преодоление этого страха и приводит к возникновению доверительного общения.

Если же страх оказывается сильнее, доверительность не находит себе выхода, остается неактуализированной, и энергия подавляемых естественных импульсов доверительности находит выход в разрушении личности «изнутри», что, в свою очередь, вызывает разрыв связей с окружающими.

Представители другого направления (прежде всего, транзактной психологии) исходят не столько из личности, сколько из самого процесса общения, основываясь на том, что **доверительность есть продукт ситуации, а мотивы и другие индивидуально-психологические особенности играют второстепенную роль.**

В доверии можно выделить такой содержательный компонент, как отражение сложившегося опыта и наблюдений человека, благодаря которым он может предвидеть, что человек, пользующийся его доверием, исполнит его ожидания. Сам факт наличия таких ожиданий повышает значимость того, к кому они обращены.

По концепции Д. Занда, понятие «**доверие**» **опирается на намерения и побуждения субъекта, одаривающего доверием.** Оно включает в себя:

- собственное намерение довериться другому;
- ожидание, что доверие оправдается;
- поведение, соответствующее этим намерениям;
- восприятие другими людьми собственного поведения как достойного доверия;
- учет ситуации и предполагаемых последствий доверия (цит. по: Ратайчак, 1983).

Каким является человек, способный устанавливать доверительные отношения, искренний и открытый, и чем от него отличается человек, не

испытывающий доверия к людям? Ответить на этот вопрос позволяют результаты исследования, проведенного В. Н. Куницыной.

Отчужденность, большая эмоциональная и психологическая дистанция, устанавливаемая и поддерживаемая даже в близких родственниках теми, кто не умеет доверять, ведет к субъективному, остро переживаемому одиночеству, порождает трудности в общении.

В связи с доверием рассматривается понятие «доверчивость».

Доверчивость - это постоянная готовность человека верить слову, обещанию другого человека или группы.

Однако это свойство отличается от обычной оптимистической веры в доброту других и надежность окружающего мира. **Доверчивость – постоянная черта личности, которая является результатом социального научения.**

Как чрезмерная подозрительность, так и чрезмерная доверчивость являются показателями плохого функционирования и приспособления к среде, сдерживают правильное развитие личности. **Истинное доверие требует взаимных и точных оценок взаимодействующих лиц, их возможностей, намерений, компетентности.**

ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПСИХОЛОГОВ

В 1991 году В. Н. Куницыной было проведено исследование, целью которого было составить психологические портреты людей, доверяющих и не доверяющих другим. В опроснике СУМО выделена шкала доверия, состоящая из 6 суждений. Она описывает склонность к доверительному общению, открытость и отсутствие подозрительности.

На выборке 490 школьников старших классов было выделено две группы: одна группа в 40 человек получила максимальный балл по шкале доверия 10-12 баллов (при максимуме в 12 баллов), другая – 38 человек – по этой шкале имела от 0 до 2 баллов. По результатам исследования был составлен психологический портрет доверяющего людям.

Доверяющий людям – немногословный человек, интроверт, обладающий широким спектром невербальных средств общения; он независим в суждениях, самодостаточен, владеет разнообразными способами влияния на людей, однако не использует доверие в качестве средства влияния. (В группах с сильным и слабым личностным влиянием нет различий по признаку доверия.) **Обладает высокой эмпатией, хорошо развитым партнерским стилем общения, но неплохо владеет и манипулятивными навыками. Нажим, авторитарность в общении отсутствуют. В поведении нет агрессивности, отчужденности, не испытывает чувства одиночества.**

Оказалось, что доверительность мало связана с чувством собственного достоинства и удовлетворенностью от общения с людьми в близком кругу.

Показатель социального интеллекта очень высокий и соответствует второму, лидерскому уровню успешности общения.

Как показало тестирование по методике Кеттелла, этих людей отличает **эмоциональная стабильность, либеральный склад мышления,**

практичность и реалистичность, отсутствие тревожности, то есть с уверенностью можно говорить, что это признаки истинного доверия, а не доверия от отчаяния и страха.

Иначе выглядит психологический портрет не доверяющего людям.

Доверие у такого человека блокируется **высоким уровнем развития подозрительности, агрессивности, авторитарности, скованности, застенчивости, закрытости.** «Не доверяющие» не способны к самораскрытию, невротизированы, испытывают чувство одиночества, не имеют склонности к партнерству, неуступчивы, имеют низкие баллы по коммуникативной совместимости и социальному интеллекту. **Завершает портрет сниженная адаптивность.**

Наиболее существенной причиной, блокирующей доверие, является высокая авторитарность. Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что авторитарность и способность доверять людям являются взаимоисключающими чертами личности.

Существует целый ряд отношений между людьми, лишь внешне напоминающих доверительные отношения. Спектр псевдодоверия достаточно широк.

а) *Отчаяние.* Доверие от отчаяния – это выбор меньшего из двух зол; в основе истинного доверия лежат свобода и спонтанность. Следовательно, доверие под давлением обстоятельств нельзя считать истинным доверием.

б) *Конформная доверительность.* Проявляется по отношению к представителям определенного социального статуса (например, к врачу); в ее основе лежит нормативное убеждение в том, что определенным людям следует доверять в конкретных социальных ситуациях. Однако следует в данном случае говорить скорее о псевдодоверии, так как нет свободного выбора объекта доверия.

в) *Наивность.* Истинное доверие не может быть также следствием наивности. Такого рода псевдодоверие возникает, когда субъект строит свое отношение к партнеру без учета возможных негативных последствий взаимодействия. Например, учитель может оказывать доверие ловко обманывающему его ученику. Главная черта наивности – нет предвидения возможных последствий доверительного поведения.

г) *Импульсивность.* Наблюдается в тех случаях, когда субъект придает излишнее значение последствиям взаимодействия с человеком, который лишь внешне достоин доверия. Подобное отношение переполнено неуместной эмоциональностью, неоправданными надеждами на то, что исполнятся все ожидания. Эксплуатация такого типа доверчивости позволяет ловким пройдохам играть на сочувствии и милосердии в своих корыстных целях.

д) *Слепая вера в человека.* Основана на фаталистическом убеждении, что ход событий диктуют обстоятельства и что лучше следовать за ними, чем делать сознательный выбор.

е) *Азарт в отношениях*. В этом случае человек упрямо надеется, что произойдет сдвиг к большему доверию, хотя объективно этого не приходится ожидать.

Таким образом, псевдодоверие характеризуется достаточным богатством противоречивых чувств, намерений и отношений.

Однако и истинное доверие имеет свои положительные и отрицательные стороны:

- к первым относятся *принятие партнера и* выказываемая по отношению к нему *сердечность*;

- истинное доверие связано также с *точностью и соответствием оценок партнера, его намерений и последствий взаимодействия*; отрицательная сторона доверия – наличие достаточной степени риска;

- доверие связано с *оценкой и самооценкой*. Правильная оценка партнеров по взаимодействию положительно влияет на доверительность. Отсутствие доверия ведет к ошибкам и неточностям в оценке партнера, что создает порочный круг и, в свою очередь, ведет к недоверию и подозрительности.

Для анализа структуры и функций процесса межличностного общения необходимо учитывать его пространственно-временные координаты, которые позволяют определить, является ли это общение контактным или же оно опосредовано разнообразными техническими средствами, отсрочено по времени и разведено пространством.

Временные координаты определяют уровень развития и интенсивность процесса: разворачивается ли этот процесс во времени, сопровождается ли он образованием, развитием и усложнением отношений общающихся людей, или же это относительно простой, единовременный акт общения, непременно включающий взаимодействие людей, – то, что Б. Ф. Ломов называет отдельным контактом, периодом общения (Ломов, 1984).

Длительный процесс межличностного доверительного общения идет по пути многочисленных планируемых и непланируемых контактов, накопления субъективно значимой, эмоционально окрашенной информации о другом человеке, выстраивания и стабилизации отношений.

Что такое доверительное общение

Оказанное доверие обычно вызывает ответную верность

Тит Ливий

Доверие - первое условие дружбы.

Ж. Лабрюйер

Когда заявляют, что доверие - чувство взаимное, то, скорее всего, имеют в виду доверительные отношения и общение. Как пишет М. В. Якушева (2008), «доверие к другому - это исходное условие человеческого общения, а также исходное психологическое отношение между людьми. Другими словами, в каждом акте общения всегда присутствует определенное количество или мера доверия, без которого нормальное общение вообще невозможно, ибо оно становится лишь транслированием содержания какого-либо текста или простым безличностным актом передачи информации, без которого отношения становятся конфронтационными».

Доверительные отношения и общение осуществляются не только между друзьями, но и между детьми и родителями, пациентом и врачом.

До последнего времени доверие рассматривалось как относительно самостоятельное явление, которое традиционно относили к этическим категориям морали, а потому рассматривали либо в контексте проблем общения, либо в контексте межличностного и межгруппового взаимодействия. Доверие в этике понималось как факт добровольной передачи какой-либо конфиденциальной информации.

Однако вряд ли доверие в общении можно сводить лишь к акту самораскрытия, понимаемого как факт передачи «конфиденциальной» информации. Взаимное доверие субъектов друг к другу предполагает такое отношение, которое строится на взаимопроникновении взаимодействующих лиц в ценностно-смысловую сферу друг друга, в картину мира друг друга, в результате чего чаще всего создается общее ценностно-смысловое поле. Подлинное доверие по своей природе всегда глубоко диалогично.

Доверие есть исходное условие общности «мы», оно, таким образом, является системообразующим фактором, связывающим людей друг с другом. «Количество» имеющегося доверия, или его мера, есть динамическая характеристика, определяющая качественную сторону общения, при этом чем выше уровень или мера взаимного доверия в общении, тем сильнее выражены связи между людьми. *Скрипкина Т. П., 2004*

Среди особенностей доверительного общения, пишет М. В. Якушева (2008), разные авторы выделяют: отношение к партнеру, задающее его характер, активность и размеры; возможность развития индивидуальности каждого, исходное условие человеческого общения, этический эквивалент признания личности в другом; понимание индивидуальных особенностей партнера на основе децентрации; искренность и спонтанность, которые облегчают коммуникацию и способствуют улучшению совместного решения задач; наличие внутренней диспозиции; контекст дружеских отношений и сама ситуация общения; отсутствие жесткого контроля в процессе контакта и

формального психологического воздействия, искренность, а также уверенность, что полученная информация не будет использована во вред; наличие установления близкой и оптимальной психологической дистанции.

Для человека, которому я говорю, что «верю в тебя», мое обращение не может остаться чисто внешним, не касающимся его бытийно. Он вместе со мной приглашается войти в состояние взаимного доверия, разделить мою веру в него и почувствовать ее воздействие на себе. Когда мы говорим «я верю в него», то вольно или невольно отодвигаем от себя предмет нашей веры, абстрагируемся от него и поэтому не ждем от него личного ответа. Но обращение «я верю в тебя» иного характера и затрагивает нечто такое, что находится между нами и может быть обоюдно воспринято и подтверждено. *Завершинский Г. //По материалам Интернета. Доверие или убеждение?*

Доверие друг к другу, понимание друг друга и принятие друг друга такими, какие партнеры по общению есть, приводят к их самораскрытию (С. Джулард), поскольку каждый уверен, что такое раскрытие не приведет к потере привязанности другого. По мере самораскрытия партнеры все больше узнают друг друга. Общение приобретает интимный, исповедальный характер.

В психологической литературе **доверительное общение** рассматривается как **одна из высших форм общения, поскольку в ходе его происходит обмен значимыми мыслями, чувствами, переживаниями, раскрываются глубинные, интимные стороны личности на основании уверенности в партнере как в добропорядочном человеке, который не использует доверенную ему информацию против доверяющего** (А. А. Бодалев, 1995; Б. Ф. Поршневу, 1979; В. С. Сафонов, 1977; А. К. Секацкий, 1995). По результатам проведенного опроса В. С. Сафонов выделил следующие четыре типа информационных сообщений, которые, по ответам респондентов, при раскрытии требуют в силу своей значимости доверительного отношения к партнеру по общению:

1) о жизненном пути человека, «жизненной философии», об отношении к себе как к личности и т. д.;

2) о включенности личности в конкретную сферу общественно-производственной деятельности (содержание деятельности, отношение к ней, роль в конкретном производственном коллективе и т. д.);

3) о сфере семейных отношений;

4) о проведении досуга.

Симоненко С. И., 1999

Доверительное общение как феномен определяется, с одной стороны, значимостью, интимностью информации о себе, раскрываемой собеседнику, а с другой — доверием к партнеру (В. С. Сафонов, 1981). В. С. Сафонов рассматривает доверительность в общении как одно из важных условий эффективности общения и как один из важнейших и необходимых компонентов связи людей между собой. Доверительность при этом понимается как специфический способ социально-психологического обособления личностей в некоторую специализированную общность «мы»,

имеющий три специфические функции — обратной связи в процессе самопознания личности, «психологического облегчения», «психологического сближения».

В зарубежных исследованиях имеются два основных направления. Первое рассматривает доверительность как раскрытие действительного Я, включающее уязвимые, негативные стороны личности. При этом доверительным взаимоотношениям способствует преодоление естественного страха потерять уважение к себе; непреодоленные страхи блокируют доверительность и разрушают личность изнутри, что приводит к разрыву ее связей с окружающими. Исследователи второго направления рассматривают доверие как транзакцию, как взаимное реагирование на возникающие в общении «полезные приобретения» на основе их «ценностного взвешивания». Доверительность при этом является «продуктом ситуации» и специфики взаимоотношений, возникающих независимо от исходных личностных характеристик (мотивации, состояний и др.).

Доверие в процессе общения и взаимодействия между людьми представляет собой самостоятельную социальную ценность, способствует раскрытию ряда положительных эмоций. При общении с людьми, которым доверяют, люди испытывают открытость и доброжелательность (58,8%), эмоциональный комфорт (55,3%), имеют возможность быть самими собой (48,2%), испытывают чувство безопасности (34,1%), стремятся продлить общение, взаимодействие (28,2%). При общении с людьми, которым не доверяют, люди вынуждены контролировать ситуацию, поведение свое и партнера (63,8%), стремятся выйти из общения и взаимодействия (38,3%), испытывают необходимость играть нужную роль (33,3%), дискомфорт и быстрое утомление (26,2%).
Плесовских С. Н., 2004

Поскольку вступление в доверительное общение требует преодоления некоего психологического барьера (в связи с тем, что «раскрытие» себя связано с определенным риском), для начала доверительного общения необходимы некоторые специфические условия:

- настоятельная потребность «выговориться»; в этом случае пусковым фактором для возникновения доверительного общения может стать первый же «попавшийся под руку» человек (например, случайный попутчик), который воспринимается как способный выслушать, понять, сопереживать;
- поведение собеседника, которое располагает к такому общению (его открытость, проявление внимания, доброжелательности, искренней заинтересованности, просто согласие выслушать), общее впечатление о нем, прошлый опыт общения с ним.

3. Рубин (1973) из Мичиганского университета (США) в результате исследований счастливых и несчастливых в любви пар выявил, что одним из основных компонентов половой любви является интимность (доверие).

Интимность — близкие, доверительные отношения с человеком, когда каждый в паре делится с другим своими переживаниями, мыслями, идеями не только без опасения, но и с уверенностью быть понятым и поддержанным.

Межличностные отношения, особенно близкие, характеризуются определенной степенью зависимости. Отношения с адекватной (зрелой) зависимостью, дисфункциональной гипертрофированной зависимостью и отстраненностью (контрзависимостью) нами рассматриваются с точки зрения проявления в них доверия и психологической близости. По критерию надежности, т. е. доверию к себе и другим, привязанности делятся на надежные и ненадежные. В свою очередь, среди ненадежных типов привязанности по критерию стремления к близости и ее приемлемости выделяют гипервовлеченную (зависимую), боязливую и отстраненную привязанность. Люди с зависимым типом привязанности стремятся к близости и принимают ее проявления, люди с боязливым типом стремятся к близости и в то же время опасаются ее проявления, а люди с отстраненным типом соответственно не стремятся к близости и отвергают ее. Основной целью нашего исследования было установить степень психологической близости и доверия в отношениях людей с разным типом привязанности.

В качестве гипотез были выдвинуты следующие предположения:

1) у людей с зависимым типом привязанности стремление к эмоциональной близости и доверию в значимых отношениях вступает в конфликт с неспособностью к истинной близости и

2) отстраненная привязанность представляет собой гиперкомпенсированную форму зависимости (контрзависимость).

Среди всех типов только надежный (сбалансированный по показателям зависимости и дистанцированности) характеризуется социальной смелостью, доверчивостью, альтруизмом, экспрессивностью, непосредственностью, а также стабильностью, удовлетворенностью и близостью в отношениях.
Казанцева Т. В., 2008

Изучены факторы, оказывающие влияние на возникновение доверительных отношений. И. В. Антоненко (2006) выделяет субъектные (установки, знания, предположения и т. д.), объектные (характер объекта общения и т. д.), средовые (уровень доверия в обществе, социальная стабильность и т. д.), ситуационные (например, присутствие на переговорах третьего лица) факторы. В. С. Сафонов (1981) делит факторы, препятствующие возникновению доверия (барьеры доверия), на субъективные (например, отсутствие опыта общения в конкретной ситуации) и ситуативные (например, недостаток времени на принятие решения: доверять или не доверять).

Другой источник доверия - чувство симпатии, которую чаще всего мы испытываем к людям того же класса, что и мы, или к значимым другим (В. П. Зинченко, 2001). Одним из способов возникновения доверия можно считать установление раппорта между объектом и субъектом диалога. Механизмом такого раппорта, который описывают Р. Бендлер и Д. Гриндер (1995), может быть разделение ценностей собеседника.

Барьер недоверия возникает вследствие неискренности одного или обоих партнеров по общению. Заметив малейшие проявления неискренности

чувств, собеседник логично делает вывод, что его хотят обмануть. Доверие к словам собеседника исчезает, а процесс общения принимает формальный характер, становится игрой или вовсе прекращается.

А. Б. Купрейченко, С. П. Табхарова (2009) пишут, что функции, которые несут доверие и недоверие в регуляции делового поведения, не позволяют однозначно утверждать, что в отношениях доверия респонденты будут демонстрировать высокий уровень соблюдения нравственных норм, а в отношениях недоверия - низкий. То есть нельзя говорить о прямом влиянии доверия/недоверия на нравственность делового поведения. Кроме того, возможно и обратное влияние, когда отношение к соблюдению нравственных норм способствует укреплению доверия, преодолению недоверия или же злоупотреблению оказанным доверием и т. д. Так, например, проявляя в ситуации воспринимаемого недоверия высокую ответственность, терпимость и справедливость, человек рассчитывает на преодоление недоверия и завоевание доверия. Низкий же уровень ответственности, правдивости и справедливости при воспринимаемом доверии может говорить о злоупотреблении оказанным доверием и легкомысленном, недальновидном или циничном отношении к перспективам взаимодействия с данным партнером. Укрепление и поддержание доверия будут иметь место при высоком уровне соблюдения нравственных норм в ситуации доверия, как собственного, так и воспринимаемого. Человек, соблюдающий нравственные нормы, рассчитывает на взаимность в отношениях. Здесь действует золотое правило нравственности: поступай с другим так, как хотел бы, чтобы поступали с тобой.

В ходе эмпирического исследования А. Б. Купрейченко и С. П. Табхаровой установлена связь доверия и недоверия с отношением к соблюдению нравственных норм делового поведения. Анализ взаимосвязей позволяет выделить следующие функции отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения в отношениях доверия и недоверия: поддержание доверия, завоевание доверия, преодоление недоверия, защита от прогнозируемых субъектом негативных последствий взаимодействия, эксплуатация доверия и злоупотребление им и др. Выявлены различия в уровне отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения при четырех векторах доверия и недоверия (собственное или воспринимаемое). При этом отношение к соблюдению нравственных норм больше дифференцируется в зависимости от вектора доверия, чем от вектора недоверия.

А. Б. Купрейченко отмечает, что на сегодняшний день неясно, что в большей степени определяет поступки личности - уровень собственного доверия/недоверия другому человеку или же уровень воспринимаемого доверия/недоверия со стороны партнера. Это направление исследований, включающее анализ таких специфических форм, как Я-доверие и Мне-доверие, Я-недоверие и Мне-недоверие, и их влияние на отношения между партнерами на сегодняшний день является одним из наиболее перспективных.

А. А. Черновой (2006) показано, что доверительные отношения подростков, взрослеющих в разных социальных условиях, различаются. Автором изучались три группы подростков. Первая группа - воспитывающиеся в полной семье; вторая группа - наличие отца и матери, но воспитывающиеся в детском доме начиная с раннего подросткового возраста; третья группа - подростки, воспитывающиеся в условиях детского дома с раннего возраста.

А. А. Черновой выделено пять эмпирических моделей доверительных отношений (табл. 1): дезадаптивная, неконгруэнтная, псевдоадаптивная, конгруэнтная и неадекватная. Дезадаптивная модель доверительных отношений характеризуется низкими значениями по шкале доверия к себе и шкале доверия к другим. Процент соотношения респондентов с данной моделью больше у подростков из группы без семьи. Конгруэнтная модель доверительных отношений, при которой наблюдается оптимальная мера соотношения уровня доверия к себе и доверия к другим, преобладает у подростков из семьи. При неконгруэнтной модели доверительных отношений с элементами конфронтации доверие к себе превосходит доверие к другим. Данная модель присутствует у подростков из семьи и вне семьи. Особенностью псевдоадаптивной модели доверительных отношений является то, что доверие к себе уступает доверию к другим. Данная модель в большей мере выражена у подростков без семьи. Неадекватная модель доверительных отношений выделена на основании завышенных показателей по шкалам доверие к себе и доверия к другим. Наблюдается в большей степени среди подростков, воспитывающихся вне семьи, а также характерна и для подростков без семьи.

Таблица 1. Соотношение респондентов с разными моделями доверительных отношений в разных социальных условиях, процент случаев

Тип модели	В семье	Вне семьи	Без семьи
Неконгруэнтная модель	7,5	7,7	-
Конгруэнтная модель	66,2	42,5	41,6
Псевдоадаптивная модель	21,3	23,0	33,3
Дезадаптивная модель	1,7	7,7	8,4
Неадекватная модель	5,0	19,1	16,7

С пятью моделями доверительных отношений соотносятся пять типов взросления: отчужденный (внутренне-напряженный), защитный, конформный, самодостаточный, противоречивый.

Источник:

Ильин Е. П., Психология доверия. — СПб.: Питер, 2013. — 288 с.: ил.