

ВАРИАБЕЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНЫХ ПРЕДИКТОРОВ ПОДЧИНЯЕМОСТИ АВТОРИТЕТУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТЕПЕНИ ЕЕ ВЫРАЖЕННОСТИ

Белых Т. В., Князев Е. Б.

Белых Татьяна Викторовна,
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, 410028,
Саратов, ул. Вольская, 10а.
Эл. почта: tvbelih@mail.ru

Князев Евгений Борисович,
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, 410028,
Саратов, ул. Вольская, 10а.
Эл. почта: eknyaze@gmail.com

В статье представлены результаты исследования, направленного на выявление у молодежи социально-когнитивных предикторов подчиняемости авторитету в зависимости от степени ее выраженности. В исследовании приняли участие 170 студентов Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского. Все респонденты были разделены на четыре группы в соответствии с зафиксированной у них степенью выраженности подчиняемости на основе методики ДМО «тест Лири». Далее с использованием множественного регрессионного анализа были построены четыре регрессионные модели и выявлены предикторы подчиняемости для каждой ее степени. Показано, что регрессионные модели обладают разной прогностической силой, а наибольшей надежностью в прогнозировании подчиняемости личности авторитету оказываются модели, построенные для низкой и экстремальной степени выраженности подчиняемости. Среди предикторов подчиняемости оказались: социальная установка на эгоизм, оценка респондентами своей потребности иметь близкие, теплые отношения с окружающими людьми, представление о себе как о личности, имеющей уважение к другим людям и представление о себе как о личности, склонной к доминированию. Обнаружено, что социально-когнитивные характеристики личности, являющиеся предикторами подчиняемости авторитету, обладают свойством вариабельности в зависимости от ее степени выраженности. Обнаруженные в ходе данного исследования социально-когнитивные предикторы подчиняемости личности авторитету, а также их вариабельность указывают на факт, свидетельствующий о том, что не существует единого, четко определенного предиктора, способного однозначно прогнозировать подчинение или неподчинение личности авторитету. На основе анализа построенных регрессионных моделей, показывается, что подчинение личности авторитету является сложным социально-психологическим феноменом, на который оказывает влияние комплекс причин. В числе таковых оказываются социально-психологические характеристики личности, относящиеся к процессу ее социального познания.

Ключевые слова: подчинение, предиктор, социальный интеллект, эмоциональный интеллект, уровень субъективного контроля, социальная установка.

Исследование психологических факторов, определяющих подчиняемость личности авторитету, имеет большую историю, но остается актуальным и в настоящее время. Негативное информационно-психологическое воздействие, оказываемое на личность молодых людей; включенность молодежи в разные неформальные микрогруппы и их влияние на сознание и поведение личности вплоть до деперсонализации; снижение воспитательной функции семьи, которое может приводить к формированию зависимого стереотипа поведения, и как следствие — деструктивному способу самореализации, влечет за собой необходимость изучения, прежде всего психологических причин подчиняемости личности, выявление которых может способствовать профилактике такого асоциального явления, как деструктивное подчинение.

Как известно, исследование деструктивного подчинения личности авторитету получило свое развитие с экспериментов С. Милгрэма (Milgram, 1963), Ч. Хофлинга (Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves, Pierce, 1966), Ч. Шеридана и Р. Кинга (Sheridan, King, 1972), Ф. Зимбардо (Zimbardo, Haney, Banks, 1973) и др. Изучая данную проблему, ученые показали, что психически здоровые люди, оказавшись в ситуации подчинения, способны совершать противоправные действия по отношению к другому человеку или живому существу, повинаясь приказаниям лица, наделенного легитимной властью. В настоящее время интерес к исследованию деструктивного подчинения сохраняется. Анализируются ранние исследования (Blass, 2009; Haslam, Loughnan, Perry, 2014; Haslam, Reicher, 2017) и проводятся новые эксперименты, подтверждающие в частности правоту утверждения С. Милгрэма о том, что в ситуации подчинения человек снимает с себя ответственность за свои действия (Burger, 2009; Ершова, 2010; Caspar, Christensen, Cleeremans, Haggard, 2016; Dolinski, Grzyb, Folwarczny, Grzybała, Krzyszycha и др., 2017; Князев, 2017а). Также предпринимаются попытки найти личностные предикторы подчинения авторитету (Miranda, Caballero, Gomez, Zamorano, 1981; Berkowitz, 1991; Darling, Cumsille, Martínez, 2007; Cheetham, Pedroni, Antley, Slater, Jäncke, 2009; Begue, Beauvois, Courbet, Oberle, Lepage и др., 2015).

Исходя из результатов этих исследований, можно предположить, что если на подчиненное поведение оказывают влияние как диспозиции личности, так и ситуация подчинения, то при поиске предикторов подчинения стоит обратить внимание на социально-когнитивные характеристики личности. Именно такие способности, оценки и представления личности о мире и самой себе характеризуют ее как субъекта социального познания, поскольку на их основании человек способен особым образом воспринимать и анализировать социальную информацию. При этом полученные нами ранее результаты исследования соотношения социальных установок личности в сфере мотивации и потребностей (Князев, 2017б) приводят нас к мысли, что обнаруженные предикторы могут быть характерны только для определенной степени выраженности подчиняемости.

Таким образом, мы видим цель данного исследования в выявлении у студенческой молодежи социально-когнитивных предикторов подчиняемости авторитету в зависимости от степени ее выраженности. В этом случае гипотезой исследования следует принять утверждение, что сочетание социально-когнитивных характеристик личности различается у студентов с разной степенью выраженности склонности к подчинению авторитету.

Выборка исследования составляет 170 студентов первых курсов Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского. Согласно поставленной цели все респонденты были разделены на четыре группы в соответствии со своей степенью выраженности подчиняемости. Основанием разделения на группы служила зафиксированная самооценка степени подчиняемости, полученная с помощью диагностики межличностных отношений Лири.

При проведении исследования использовались следующие методики: тест на социальный интеллект Дж. Гилфорда и М. Салливена в адаптации Е. С. Михайловой (Алешинной); опросник по эмоциональному интеллекту «ЭМИн», разработанный Д. В. Люсиным; диагностика социальных установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной; диагностика уровня субъективного контроля Дж. Роттера в адаптации Е. Ф. Бажина, С. А. Голынкиной, А. М. Эткинды; диагностика межличностных отношений Т. Лири в адаптации Л. Н. Собчик; опросник межличностных отношений «FIRO-B» В. Шутца в адаптации А. А. Рукавишников; тест «Авторитарный стереотип», разработанный Р. Ф. Баязитовым; пятифакторный личностный опросник (5FPQ) в адаптации А. Б. Хромова.

Собранные с помощью методик данные были подвергнуты множественному регрессионному анализу с использованием метода пошагового включения. Проведенные исследования были выполнены с помощью программы Statistical Package for the Social Sciences ver. 23. Результаты исследования представлены в табл. 1–4.

Обратимся к табл. 1. Как можно видеть, низкая степень выраженности подчиняемости детерминирована в первую очередь социальной установкой на эгоизм ($\beta = 0,488$) и социальным верованием в опасный мир ($\beta = -0,388$). Определенный вклад в прогнозирование подчиняемости вносит представление личности о себе как имеющей уважение к другим людям ($\beta = 0,365$), а также способность к оптимальному осознанию систем поведения партнеров по общению ($\beta = 0,303$). Менее всего на предикцию подчиняемости оказывает влияние организационная авторитарность ($\beta = -0,266$).

Прогностическая способность данной регрессионной модели высокая и составляет 76,2% ($R^2 = 0,762$). То есть более 76% дисперсии зависимой переменной определяется выявленными пятью предикторами данной модели.

Итак, низкая степень выраженности подчиняемости обусловлена в первую очередь наличием у студентов этой группы сформированной социальной установ-

Таблица 1

Социально-когнитивные предикторы подчиняемости авторитету, характерные для личности с низкой степенью выраженности подчиняемости, $n = 29$

Степень	Предиктор	β	t	p
Низкая	Социальное верование в опасный мир	-0,388	-3,493	0,002
	Социальная установка на эгоизм	0,488	4,213	0,000
	Уважение других	0,365	3,289	0,003
	Способность к познанию систем поведения	0,303	2,818	0,010
	Организационная авторитарность	-0,266	-2,399	0,025
$R = 0,873$; $R^2 = 0,762$; $F = 14,713$; $p = 0,000$				

ки на эгоизм. То есть забота исключительно о собственных интересах и личной выгоде прямо обуславливает низкую степень выраженности подчиняемости респондентов. Также на подчиняемость оказывает влияние и их убеждение в том, что общество, в котором они существуют и действуют не хаотично, а скорее предсказуемо и упорядочено, что противоположно социальному верованию в опасный мир, с возрастанием веры в который снижается их подчиняемость. Интересно, что влияние на подчиняемость респондентов оказывает также и их представление о себе как о людях, умеющих уважать и ценить других, поскольку сформированная установка на эгоизм, кажется должна препятствовать этому. Несколько меньшее влияние на подчиняемость респондентов оказывает их способность понимать значение того или иного поступка человека, совершенного им в определенной ситуации, а также ход развития самой ситуации в целом. Непринятие директивного руководства в ситуациях организационного взаимодействия, составляющее суть организационной авторитарности также сказывается на низкой степени подчиняемости респондентов этой группы.

Как видно из табл. 2, регрессионная модель, характерная для умеренной степени выраженности подчиняемости, включает в себя только два предиктора, а именно выраженное поведение личности в области «аффекта» ($\beta = 0,319$) и интернальность личности в области неудач ($\beta = -0,272$).

Прогностическая способность данной модели слабая и составляет всего 15,5% ($R^2 = 0,155$). Иными словами, только 15% дисперсии зависимой переменной определяется двумя выявленными предиктивными факторами. Стоит отметить, что вследствие невозможности создать более надежную регрессионную модель для личности с умеренной степенью выраженности подчиняемости можно предположить, что ее подчиняемость детерминирована в первую очередь не характеристиками личности, а ситуационными обстоятельствами, что подтверждается более ранними нашими исследованиями (Белых, Майрамян, 2016).

Таким образом, умеренная степень выраженности подчиняемости определяется в первую очередь потребностью респондентов устанавливать с привлека-

Таблица 2

Социально-когнитивные предикторы подчиняемости авторитету, характерные для личности с умеренной степенью выраженности подчиняемости, $n = 59$

Степень	Предиктор	β	t	p
Умеренная	Выраженное поведение в обл. «аффекта»	0,319	2,580	0,013
	Интернальность в области неудач	-0,272	-2,201	0,032
	$R = 0,394; R^2 = 0,155; F = 5,133; p = 0,009$			

Таблица 3

Социально-когнитивные предикторы подчиняемости авторитету, характерные для личности с высокой степенью выраженности подчиняемости, $n = 58$

Степень	Предиктор	β	t	p
Высокая	Доминирование	-0,252	-2,122	0,039
	Уважение других	0,332	2,882	0,006
	Способность управлять своими эмоциями	-0,250	-2,166	0,035
	Самоконтроль	-0,242	-2,043	0,046
	$R = 0,569; R^2 = 0,324; F = 6,354; p = 0,000$			

тельными для них людьми близкие, дружеские отношения. Также на предикцию подчиняемости в известной мере влияет склонность респондентов приписывать свои неудачи внешним обстоятельствам. При этом следует отметить, что чем более склонны респонденты приписывать свои неудачи исключительно внешним обстоятельствам, тем выше становится их подчиняемость.

Далее обратимся к табл. 3. Как можно видеть, высокая степень выраженности подчиняемости детерминирована представлением личности о себе как имеющей уважение к другим людям ($\beta = 0,332$). Определенный вклад в предикцию подчиняемости вносят также представление личности о себе как склонной к доминированию ($\beta = -0,252$), а также ее способность управлять своими эмоциями ($\beta = -0,250$) и представление личности о себе как способной к самоконтролю ($\beta = -0,242$).

Представленная в табл. 3 модель обладает умеренной прогностической способностью и составляет 32,4% ($R^2 = 0,324$). Таким образом, более 32% зависимой переменной детерминировано выявленными четырьмя предикторами.

Итак, на высокую степень выраженности подчиняемости влияет прежде всего оценка респондентами себя как людей, уважающих других. При этом их представление о себе как склонных к доминированию, т.е. не желающих, чтобы кто-то другой оказывал на них давление, вкуне со стремлением подчинить себе окружающих, снижает подчиняемость респондентов данной группы. Способность личности сдерживать свои негативные и вызывать положительные эмоции,

Таблица 4

Социально-когнитивные предикторы подчиняемости авторитету, характерные для личности с экстремальной степенью выраженности подчиняемости, $n = 24$

Степень	Предиктор	β	t	p
Экстремальная	Доминирование	-0,667	-6,267	0,000
	Социальная установка на деньги	-0,511	-4,569	0,000
	Требуемое поведение в обл. «контроля»	0,367	3,285	0,004
$R = 0,880$; $R^2 = 0,774$; $F = 22,861$; $p = 0,000$				

концентрироваться прежде всего на них также обуславливает подчиняемость респондентов. При этом развитие способности управления своими эмоциями может привести к снижению подчиняемости респондентов. Равно как и формирование у них представления о себе как о людях, способных давать себе отчет о своих действиях и четко следовать избранным жизненным векторам.

Наконец обратимся к табл. 4. Построенная регрессионная модель для экстремальной степени выраженности подчиняемости включает в себя три предиктора. Более всего на прогнозирование подчиняемости влияют: представление личности о себе как склонной к доминированию ($\beta = -0,667$) и социальная установка на деньги ($\beta = -0,511$). В меньшей мере на предикцию подчиняемости оказывает влияние требуемое поведение личности в области «контроля» ($\beta = 0,367$).

Регрессионная модель, представленная в табл. 4, обладает высокой прогностической способностью и составляет 77,4% ($R^2 = 0,774$). То есть более 77% зависимой переменной определяется предикторами данной модели.

Таким образом, экстремальную степень выраженности подчиняемости определяет ряд предиктивных факторов, в первую очередь это отсутствие у респондентов представления о себе как о людях, не терпящих контроля со стороны других и стремящихся достичь поставленных перед собой целей. Отсутствие у респондентов ориентации на деньги и стремление их заработать также обуславливает их подчиняемость. При этом наличие данной ориентации способно снизить подчиняемость респондентов. В противоположность первым двум предикторам третий предиктор — требуемое поведение в области «контроля» — наоборот, повышает подчиняемость респондентов, так как отражает их потребность в наставлениях и руководстве со стороны других людей, показывает стремление к зависимости от них.

По итогам проведенного исследования можно прийти к следующим выводам. Во-первых, не обнаружено единственного предиктора подчиняемости личности авторитету, который был бы свойственен всем четырем регрессионным моделям. Можно утверждать, что гипотеза исследования подтверждается и социально-когнитивные предикторы подчиняемости обладают свойством вариабельности вследствие изменения предикторов в зависимости от степени выраженности подчиняемости.

Во-вторых, существуют два предиктора, входящие в состав двух разных моделей. Это представление о наличии чувства уважения к другим людям, прямо влияющее на подчиняемость, характерное для низкой и высокой степени подчиняемости. Также представление личности о себе как о склонной к доминированию, оказывающее обратное влияние на подчиняемость, характерное для ее высокой и экстремальной степени выраженности.

В-третьих, наиболее информативным для прогнозирования низкой степени выраженности подчиняемости оказывается социальная установка на эгоизм. Умеренную степень обуславливает в первую очередь потребность иметь близкие, теплые отношения с людьми, на высокую степень выраженности подчиняемости влияет прежде всего представление о себе как о личности, имеющей уважение к другим людям. Наконец, экстремальную степень определяет отсутствие представления о себе как о личности, склонной к доминированию.

В-четвертых, построенные регрессионные модели обладают разной прогностической силой, более надежны в прогнозировании подчиняемости личности авторитету модели, представленные в табл. 1 и 4, отражающих низкую и экстремально высокую степень подчиняемости личности.

В целом данное исследование подтверждает, что подчинение личности авторитету является сложным социально-психологическим феноменом, на который оказывает влияние комплекс причин. Обнаруженные нами предиктивные факторы подчинения, являющиеся социально-когнитивными характеристиками личности и особенно их вариабельность указывают на то, что не может быть найден некий единый и жестко определенный фактор, однозначно прогнозирующий подчинение или неподчинение личности авторитету. Вместе с тем модели, построенные для низкой и экстремальной степени выраженности подчиняемости, обладают достаточно высокой прогностической способностью и показывают что, по-видимому, попытки прогнозировать подчинение людей, занимающих крайние полярные позиции в оценке своего подчинения кому-либо, могут увенчаться успехом. Для большинства же людей оценка их подчинения авторитетам подвержена сильным влияниям ситуации, в которой они оказались в тот или иной момент их общения и взаимодействия с лицом, наделенным легитимной властью.

Библиографический список

1. Белых, Т. В., Майрамян, А. М. (2016). Структурно-функциональные характеристики субъекта межличностного ситуативного взаимодействия. *Гуманизация образования*, (2), 73–82.
2. Ершова, Р. В. (2010). «Повинуемость» как предмет социально-психологического исследования (повторение эксперимента А. Поскоцила в России). В В. А. Барабанщиков (ред.) *Экспериментальная психология в России: традиции и перспективы* (с. 803–807). Москва.

3. Князев, Е. Б. (2017а). Групповые различия соотношения социальных установок в пространстве мотивационно-потребностной сферы у студентов с разной степенью представлений о себе как о подчиняемой личности. *Человек. Сообщество. Управление*, (3), 115–125.
4. Князев, Е. Б. (2017б). Социально-когнитивные характеристики личности и особенности поведения у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету. *Психологические исследования*, 10 (56). Режим доступа <http://psystudy.ru/index.php/num/2017v10n56/1503-knyazev56.html>
5. Begue, L., Beauvois, J.-L., Courbet, D., Oberle, D., Lepage, J., Duke, A.A. (2015). Personality Predicts Obedience in a Milgram Paradigm. *Journal of Personality*, 83 (3), 299–306. doi:10.1111/jopy.12104
6. Berkowitz, L. (1999). Evil Is More than Banal: Situationism and the Concept of Evil. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 246–253. doi:10.1207/s15327957pspr0303_7
7. Blass, T. (2009). From New Haven to Santa Clara: A Historical Perspective on the Milgram Obedience Experiments. *American Psychologist*, 64 (1), 37–45. doi:10.1037/a0014434
8. Burger, J. (2009). Replicating Milgram: Would People Still Obey Today. *American Psychologist*, 64 (1), 1–11. doi:10.1037/a0010932
9. Caspar, E., Christensen J., Cleeremans A., Haggard P. (2016). Coercion Changes the Sense of Agency in the Human Brain. *Current Biology*, 26 (5), 585–592. doi:10.1016/j.cub.2015.12.067
10. Cheetham, M., Pedroni, A., Antley, A., Slater, M., Jäncke, L. (2009). Virtual Milgram: Empathic Concern or Personal Distress? Evidence from Functional MRI and Dispositional Measures. *Frontiers in Human Neuroscience*, 3(29), 29. doi:10.3389/neuro.09.029.2009
11. Darling, N., Cumsille, P., Martínez, M.L. (2007). Adolescents as Active Agents in the Socialization Process: Legitimacy of Parental Authority and Obligation to Obey as Predictors of Obedience. *Journal of Adolescence*, 30 (2), 297–311. doi: 10.1016/j.adolescence.2006.03.003
12. Dolinski, D., Grzyb, T., Folwarczny, M., Grzybała, P., Krzyszycha, K., Martynowska, K., Trojanowski, J. (2017). Would You Deliver an Electric Shock in 2015? Obedience in the Experimental Paradigm Developed by Stanley Milgram in the 50 Years Following the Original Studies. *Social Psychological and Personality Science*, March, 1–7. Режим доступа <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1948550617693060>
13. Haslam, N., Loughnan, S., Perry, G. (2014). Meta-Milgram: An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments, *PLoS ONE*, April, 1–9. Режим доступа <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0093927>
14. Haslam, S., Reicher, S. (2017). 50 Years of “Obedience to Authority”: From Blind Conformity to Engaged Followership. *Annual Review of Law and Social Science*, 13 (1), 59–78. doi:10.1146/annurev-lawsocsci-110316-113710
15. Hofling, Ch., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., Pierce, Ch. (1966). An Experimental Study in Nurse-Physician Relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143 (2), 171–180.

16. Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67 (4), 371–378. doi:10.1037/h0040525
17. Miranda, F., Caballero, R., Gomez, M., Zamorano, M. (1981). Obediencia a la Autoridad [Obedience to Authority]. *Psiquis: Revista de Psiquiatría, Psicología y Psicopatología*, 2, 212–221.
18. Sheridan, C., King, R. (1972). Obedience to Authority with an Authentic Victim. *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association*, 7 (1), 165–166.
19. Zimbardo, P., Haney, C., Banks, W. (1973). Study of Prisoners and Guards in a Simulated Prison. *Naval Research Reviews*, 9, 1–17.

Статья поступила в редакцию 09.11.2017.

.....

**VARIABILITY OF SOCIO-COGNITIVE PREDICTORS
OF OBEDIENCE TO AUTHORITY DEPENDING ON THE DEGREE
OF EXPRESSIVENESS OF SELF-PERCEPTION AS AN OBEDIENT
PERSONALITY**

Belykh T. V., Knyazev E. B.

Belykh Tat'jana Viktorovna,
Chernyshevsky Saratov State University, 410028, Russia, Saratov, Volskaya Str., 10a.
E-mail: tvbelih@mail.ru

Knyazev Evgeny Borisovich,
Chernyshevsky Saratov State University, 410028, Russia, Saratov, Volskaya Str., 10a.
E-mail: eknyaze@gmail.com

Results of the research directed to identification of social and cognitive predictors of obedience to authority depending on degree of its expressiveness among the young people are presented in the article. 170 students of Saratov State University participated in this research. All respondents were divided into four groups according to the degree of expressiveness of obedience detected on the basis of a technique of T. Leary "The Interpersonal Diagnosis of Personality". Furthermore, on the basis of the multiple regression analysis, four regression models were constructed and obedience predictors for each of its degree are revealed. It is shown that regression models have different predictive value, so the models constructed for low and extreme degree of expressiveness of obedience have the greatest reliability in forecasting of obedience of the personality to the authority. Among predictors of obedience appeared: social installation on egoism, assessment by respondents of the requirement to have warm relations with surrounding people, self-perception as the personality respecting the other people and self-perception as the personality inclined to domination. It is revealed that the social and cognitive characteristics of the personality that are predictors of the obedience to authority are variable depending on its degree of expressiveness. The social and cognitive predictors of obedience of the personality to authority found during this research and also their variability indicate that there is no general, clearly defined predictor that could unambiguously predict obedience or non-obedience of the personality to authority. On the basis of the analysis of the constructed regression models, it is shown that obedience of the personality to authority is a complicated social and psychological phenomenon that is impacted by the complex of the reasons. Among those are social and psychological characteristics of the personality relating to process of social knowledge.

Keywords: obedience, predictor, social intelligence, emotional intelligence, level of subjective control, social attitude.

References

1. Begue, L., Beauvois, J.-L., Courbet, D., Oberle, D., Lepage, J. & Duke, A.A. (2015). Personality Predicts Obedience in a Milgram Paradigm. *Journal of Personality*, 83 (3), 299–306. doi:10.1111/jopy.12104
2. Belyh, T. V. & Mayramyan, A. M. (2016). Strukturno-funktsional'nye kharakteristiki sub'ekta mezhlichnostnogo situativnogo vzaimodeystviya [Structural and Functional Characteristics of the Subject of Interpersonal Situational Interaction]. *Gumanizatsiya obrazovaniya* [Humanization of education], (2), 73–82.
3. Berkowitz, L. (1999). Evil Is More than Banal: Situationism and the Concept of Evil. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 246–253. doi:10.1207/s15327957pspr0303_7
4. Blass, T. (2009). From New Haven to Santa Clara: A Historical Perspective on the Milgram Obedience Experiments. *American Psychologist*, 64 (1), 37–45. doi:10.1037/a0014434
5. Burger, J. (2009). Replicating Milgram: Would People Still Obey Today. *American Psychologist*, 64 (1), 1–11. doi:10.1037/a0010932
6. Caspar, E., Christensen J., Cleeremans A. & Haggard P. (2016). Coercion Changes the Sense of Agency in the Human Brain. *Current Biology*, 26 (5), 585–592. doi:10.1016/j.cub.2015.12.067
7. Cheetham, M., Pedroni, A., Antley, A., Slater, M. & Jäncke, L. (2009). Virtual Milgram: Empathic Concern or Personal Distress? Evidence from Functional MRI and Dispositional Measures. *Frontiers in Human Neuroscience*, 3(29), 29. doi:10.3389/neuro.09.029.2009
8. Darling, N., Cumsille, P. & Martínez, M.L. (2007). Adolescents as Active Agents in the Socialization Process: Legitimacy of Parental Authority and Obligation to Obey as Predictors of Obedience. *Journal of Adolescence*, 30 (2), 297–311. doi: 10.1016/j.adolescence.2006.03.003
9. Dolinski, D., Grzyb, T., Folwarczny, M., Grzybała, P., Krzyszycha, K., Martynowska, K. & Trojanowski, J. (2017). Would You Deliver an Electric Shock in 2015? Obedience in the Experimental Paradigm Developed by Stanley Milgram in the 50 Years Following the Original Studies. *Social Psychological and Personality Science*, March, 1–7. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1948550617693060>
10. Ershova, R. V. (2010). “Povinuemost’” kak predmet sotsial’no-psikhologicheskogo issledovaniya (povtorenie eksperimenta A. Poskotsila v Rossii) [“Obedience” as an Object of Socio-Psychological Research (Repeat of the Experiment A. Poskocil in Russia)]. In V.A. Barabanshchikov (Ed.). *Eksperimental'naya psikhologiya v Rossii: traditsii i perspektivy* [Experimental Psychology in Russia: Traditions and Perspectives]. (pp. 803–807). Moscow.
11. Haslam, N., Loughnan, S. & Perry, G. (2014). Meta-Milgram: An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments, *PLoS ONE*, April, 1–9. Retrieved from <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0093927>
12. Haslam, S. & Reicher, S. (2017). 50 Years of “Obedience to Authority”: From Blind Conformity to Engaged Followership. *Annual Review of Law and Social Science*, 13 (1), 59–78. doi:10.1146/annurev-lawsocsci-110316-113710

13. Hofling, Ch., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N. & Pierce, Ch. (1966). An Experimental Study in Nurse-Physician Relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143 (2), 171–180.
14. Knyazev, E. B. (2017a). Gruppovye razlichiya sootnosheniya sotsial'nykh ustanovok v prostranstve motivatsionno-potrebnostnoy sfery u studentov s raznoy stepen'yu predstavleniy o sebe kak o podchinyaemoy lichnosti [Group Difference of Correlation of Social Attitudes in Motivational and Need Sphere of Students with Different Self-Perception as Obedient Personality]. *Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie* [Human. Community. Management], (3), 115–125. Retrieved from <http://chsu.kubsu.ru/index.php/ru/archive-n/2016-06-16-08-07-21/2017-3>
15. Knyazev E.B. (2017b). Sotsial'no-kognitivnye kharakteristiki lichnosti i osobennosti povedeniya u studentov s raznoy stepen'yu vyrazhennosti podchinyaemosti avtoritetu [Socio-Cognitive Characteristics of Personality and Behavior Patterns of Students with Different Expressiveness of Obedience to Authority]. *Psikhologicheskie issledovaniya* [Psychological Studies], 10 (56). Retrieved from <http://psystudy.ru/index.php/num/2017v10n56/1503-knyazev56.html>
16. Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67 (4), 371–378. doi:10.1037/h0040525
17. Miranda, E., Caballero, R., Gomez, M. & Zamorano, M. (1981). Obediencia a la Autoridad [Obedience to Authority]. *Psiquis: Revista de Psiquiatria, Psicologia y Psicopatología*, 2, 212–221.
18. Sheridan, C. & King, R. (1972). Obedience to Authority with an Authentic Victim. *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association*, 7 (1), 165–166.
19. Zimbardo, P., Haney, C. & Banks, W. (1973). Study of Prisoners and Guards in a Simulated Prison. *Naval Research Reviews*, 9, 1–17.