

2017 Том 10 No. 56

Князев Е.Б. Социально-когнитивные характеристики личности и особенности поведения у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету



КНЯЗЕВ Е.Б. СОЦИАЛЬНО-КОГНИТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ У СТУДЕНТОВ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ ВЫРАЖЕННОСТИ ПОДЧИНЯЕМОСТИ АВТОРИТЕТУ

English version: [Knyazev E.B. Socio-cognitive characteristics of personality and behavior patterns of students with different expressiveness of obedience to authority](#)

Саратовский государственный университет им. Н.Г.Чернышевского, Саратов, Россия

[Сведения об авторе](#)

[Литература](#)

[Ссылка для цитирования](#)

Проблема деструктивного подчинения личности легитимному авторитету занимает в социальной психологии одно из ведущих мест. Пионер в области исследования подчинения авторитету – С.Милгрэм – указывал что, подчиняясь, человек впадает в особое состояние, названное им агентным, подчеркивая, что это состояние ума. Нам представляется, что, так определив это состояние, Милгрэм создал основу для исследования особенностей социально-когнитивных характеристик личности с разной степенью выраженности подчиняемости. Учитывая вышесказанное, мы провели исследование, целью которого являлось выявление у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету различий в уровне субъективного контроля, установках мотивационно-потребностной сферы и оценках своих межличностных отношений в связи с актуализацией у них подчиненного поведения в моделируемых условиях межличностного взаимодействия. Выборка исследования составила 72 человека, обучающихся на факультетах СГУ им. Н.Г.Чернышевского. Из них 30 человек приняли участие в эксперименте. Исследование показало, что в социально-когнитивных характеристиках и поведении личности с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету существуют различия, проявляющиеся при ее межличностном взаимодействии. В частности, студенты с низкой степенью выраженности подчиняемости имеют высокий уровень интернальности и более осторожны при выборе лиц, с которыми устанавливают дружеские отношения. У них сформированы социальные установки на результат, труд, свободу и власть. Наоборот, студенты с высокой степенью выраженности подчиняемости имеют более низкий уровень интернальности и менее осторожны при установлении дружеских отношений. Как правило, у них сформированы установки на процесс и альтруизм. Также экспериментально показано, что в ситуации подчинения авторитету имеющееся у человека знание о том, что авторитет сознательно подвергает его обману, вследствие которого цель выполняемой им деятельности становится неопределенной, при строго определенных задании и запретах авторитета, неспособно освободить человека от психологического влияния ситуации подчинения.

Ключевые слова: подчинение, подчиняемость, авторитет, запреты, социально-когнитивные характеристики, Милгрэм

Подчинение авторитетам является неотъемлемой частью жизни любого культурного, образованного человека. Авторитетная личность необходима для его интеллектуального, религиозного, культурно-

нравственного развития. Вместе с тем также известна и обратная, деструктивная сторона влияния авторитета на человека [Фромм, 2016]. Наиболее остро эта проблема была показана в классическом эксперименте С.Милгрэма. В своей книге «Подчинение авторитету» [Милгрэм, 2016] он, анализируя особенности агентного состояния и последствия его влияния на личность, указывает на потерю человеком ответственности за свои поступки. При этом само агентное состояние Милгрэм понимал как «state of mind», или еще точнее, «state of mental organization» [Milgram, 1974, p. 134–148], состояние особой организации ума, увеличивающей вероятность подчинения. То есть была создана теоретическая предпосылка для исследования различий в социально-когнитивных характеристиках и поведении личности с разной степенью выраженности подчиняемости.

Отметим, что под социально-когнитивными характеристиками мы понимаем такие способности, представления и оценки человека о социальном мире и самом себе, благодаря которым он определенным образом воспринимает и обрабатывает социальную информацию. То есть ряд феноменов – как, например, социальный и эмоциональный интеллект, локус контроля, социальные установки и верования, Я-концепция – могут быть названы социально-когнитивными характеристиками по двум причинам. Во-первых, потому что они отражают особенности личности и социальной среды, накладывающие на них свой отпечаток [Guilford, 1967; Ушаков, 2004; Petrides, Furnham, 2000; Rotter, 1966; Doob, 1947; Bem, 1972], во-вторых, потому что на их основе осуществляется процесс социального познания [Selman, 1980; Андреева, 2000]. Вследствие этого вышеперечисленные феномены характеризуют личность как субъект социального познания.

Постановка проблемы

С.Милгрэм понимал подчинение как поведение в соответствии с требованиями авторитета или как поведенческий аспект агентного состояния [Милгрэм, 2016]. Проведенный Т.О.Куликович анализ трактовки понятия «подчинение» позволяет определять его как осознанное или неосознанное изменение индивидом своего поведения при влиянии внешних факторов [Куликович, 2010].

Если следовать социально-когнитивным теориям личности, то поведение человека во многом определяется взаимодействием факторов, присущих как личности, так и внешней по отношению к ней социальной среде [Rotter, 1982; Bandura, 1989]. Следовательно, различия в социально-когнитивных характеристиках могут оказать определенное влияние на поведение личности в ситуации подчинения.

Так, можно предположить, что люди с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету обладают и разным уровнем субъективного контроля, поскольку исследование Б.Стрикленда показывает, что люди, тяготеющие к экстернальному полюсу контроля, в большей мере подвержены социальному влиянию [Strickland, 1977]. Также у них могут существовать различия в социальных установках мотивационно-потребностной сферы, поскольку исследование М.Мермиллода показало, что люди могут подчиняться авторитету без всякого давления с его стороны [Mermillod et al., 2015]. Наконец, люди с разной выраженностью подчиняемости могут по-разному оценивать и свои межличностные отношения, так как на эту оценку повлияют как уровень субъективного контроля, так и существующие социальные установки.

Все вышесказанное означает, что в ситуации подчинения, когда люди слагают с себя ответственность за свои поступки [Caspar et al., 2016], поведение людей с разной выраженностью подчиняемости может иметь особенности вследствие различий в уровне субъективного контроля, социальных установках мотивационно-потребностной сферы и оценках своих межличностных отношений.

Таким образом, цель данного исследования – выявление у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету различий в уровне субъективного контроля, установках мотивационно-потребностной сферы и оценках своих межличностных отношений в связи с актуализацией у них подчиненного поведения в моделируемых условиях межличностного взаимодействия.

В соответствии с поставленной целью примем как рабочую гипотезу исследования следующее утверждение: студенты, имеющие разную степень выраженности подчиняемости авторитету, имеют

различия в социально-когнитивных характеристиках, проявляющиеся в особенностях их подчиненного поведения в моделируемых условиях межличностного взаимодействия.

Методы

Данное исследование включало в себя два основных этапа: первый этап – сравнение социально-когнитивных характеристик респондентов с разной выраженностью подчиняемости, второй этап – фиксация и сравнительный анализ поведенческих реакций испытуемых в моделируемых условиях межличностного взаимодействия в ситуации подчинения.

Выборка

На первом этапе исследования из общей выборки в 170 человек были отобраны 72 респондента (студенты вуза в возрасте от 17 до 21 года), которые были разделены на две равные группы, с низкой (группа I) и высокой (группа II) степенью выраженности подчиняемости. При этом критерием разделения по группам служила зафиксированная субъективная оценка, полученная при помощи методики ДМО Т.Лири. В лабораторном эксперименте приняли участие 30 человек.

Методики

На первом этапе для организации и проведения статистического эксперимента был использован следующий инструментарий: опросник для выявления уровня субъективного контроля Дж.Роттера в адаптации Е.Ф.Бажина, С.А.Голынкиной, А.М.Эткинда [Райгородский, 2001]; опросник «FIRO-B» В.Шутца в адаптации А.А.Рукавишникова [Рукавишников, 1992]; опросник социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф.Потемкиной [Райгородский, 2001]; опросник для диагностики межличностных отношений Т.Лири в адаптации Л.Н.Собчик [Бодалев и др., 2001].

На втором этапе проводился лабораторный эксперимент с целью моделирования условий межличностного взаимодействия в ситуации подчинения авторитету и фиксации особенностей поведенческих реакций при совместно-последовательном типе взаимодействия в диаде. Велось наблюдение, аудио- и видеозапись, по окончании каждой экспериментальной сессии проводилась беседа с участниками эксперимента. Результаты беседы подвергались феноменологическому анализу.

Методы анализа данных

Полученные данные обрабатывались с помощью программы SPSS-23, с применением U-критерия Манна–Уитни.

Результаты

Сравнение социально-когнитивных характеристик респондентов с разной выраженностью подчиняемости

Данные о различии уровня интернальности личности в сравниваемых группах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Различия в уровне субъективного контроля у студентов с разной выраженностью подчиняемости

Шкалы интернальности	Степень	Ср. ранг	U	p
Общая**	Низкая	44,74	351,5	0,001
	Высокая	28,26		
Область достижений**	Низкая	43,63	391,5	0,004
	Высокая	29,38		

Область неудач	Низкая	39,90	525,5	0,167
	Высокая	33,10		
Область семейных отношений	Низкая	41,13	481,5	0,060
	Высокая	31,88		
Область производственных отношений**	Низкая	45,33	330	0,000
	Высокая	27,67		
Область межличностных отношений**	Низкая	43,94	380	0,002
	Высокая	29,06		
В отношении здоровья	Низкая	40,83	492	0,077
	Высокая	32,17		

Примечания. Ср. ранг – средние ранги для групп; U – показатель критерия Манна–Уитни; p – уровень значимости критерия; ** – при $p \leq 0,01$.

Как мы видим, значимые различия в общем уровне интернальности обнаружены между двумя группами респондентов с различной выраженностью подчиняемости. В целом студенты, имеющие низкую выраженность подчиняемости, согласно собственной оценке, проявляют более высокий уровень интернальности в таких сферах, как область достижений, производственные и межличностные отношения. То есть студенты, не склонные к подчинению, считают себя ответственными за все положительные события, происходящие в их жизни. Тогда как студенты, склонные к подчинению, считают происходящие с ними положительные события случайностью, помощью или заступничеством других более влиятельных людей, чем они сами.

Данные, отражающие различия в оценке своих межличностных отношений в сравниваемых группах, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Различия в оценке межличностных отношений у студентов с разной выраженностью подчиняемости

Шкалы опросника «FIRO-B»	Степень	Ср. ранг	U	p
Выраженное поведение в области включения (Ie)	Низкая	34,44	574	0,397
	Высокая	38,56		
Требуемое поведение в области включения (Iw)	Низкая	35,31	605	0,625
	Высокая	37,69		
Выраженное поведение в области контроля (Ce)**	Низкая	44,28	368	0,001
	Высокая	28,72		
Требуемое поведение в области контроля (Cw)**	Низкая	28,83	372	0,001
	Высокая	44,17		
Выраженное поведение в области аффекта (Ae)	Низкая	32,76	513,5	0,124
	Высокая	40,24		
Требуемое поведение в области аффекта (Aw)**	Низкая	30,00	414	0,008
	Высокая	43,00		

Примечания. Ср. ранг – средние ранги для групп; U – показатель критерия Манна–Уитни; p – уровень значимости критерия; ** – при $p \leq 0,01$.

Как можно видеть из таблицы 2, в сфере межличностных отношений у студентов двух групп также выявлены различия, касающиеся шкал выраженного и требуемого поведения в области контроля, а также шкалы требуемого поведения в области аффекта.

Таким образом, студенты с низкой выраженностью подчиняемости склонны контролировать окружающих людей, оказывать на них влияние и брать на себя ответственность, связанную с ведущей ролью в группе. Наоборот, студенты с высокой выраженностью подчиняемости стремятся к тому,

чтобы избежать этой ответственности и ведущей роли в группе, стремятся оказаться в подчиненном положении. Как видно из шкалы требуемого поведения в области контроля, для этой группы студентов оказывается важным, чтобы другие люди оказывали на них влияние, указывали, что им делать, контролировали бы их. При этом респонденты группы I избирательны и осторожны в установлении глубоких эмоциональных отношений. Наоборот, респонденты группы II менее избирательны в установлении эмоциональных отношений, стремятся к тому, чтобы окружающие их люди проявляли инициативу, делились своими переживаниями и чувствами. Важно заметить, что, согласно полученным данным, студенты обеих групп одинаково желают быть включенными в сообщества, чувствовать себя комфортно среди людей, быть ими принятыми.

Данные о различиях в выраженности социальных установок мотивационно-потребностной сферы в сравниваемых группах представлены в таблице 3.

Таблица 3

Различие социальных установок в мотивационно-потребностной сфере у студентов с разной выраженностью подчиняемости

Социальная установка	Степень	Ср. ранг	U	p
На процесс*	Низкая	31,31	461	0,032
	Высокая	41,69		
На результат**	Низкая	46,10	302,5	0,000
	Высокая	26,90		
На альтруизм**	Низкая	28,33	354	0,001
	Высокая	44,67		
На эгоизм	Низкая	37,54	610,5	0,669
	Высокая	35,46		
На труд*	Низкая	42,06	448	0,023
	Высокая	30,94		
На свободу**	Низкая	43,26	404,5	0,005
	Высокая	29,74		
На власть**	Низкая	44,47	361	0,001
	Высокая	28,53		
На деньги	Низкая	39,64	535	0,195
	Высокая	33,36		

Примечания. Ср. ранг – средние ранги для групп; U – показатель критерия Манна–Уитни; p – уровень значимости критерия; ** – при $p \leq 0,01$.

Из таблицы видно, что только две социальные установки одинаково присущи как людям с низкой, так и с высокой степенью подчиняемости – это установки на эгоизм и деньги. То есть различия в выраженности подчиняемости, по-видимому, не влияют на эгоистические тенденции личности и на ее стремление к обладанию финансами.

Ориентация личности на процесс, а также проявление альтруизма в большей мере свойственны студентам, склонным к подчинению. Наоборот, для студентов, не склонных к подчинению, характерна ориентация на результат, труд, свободу и власть.

Таким образом, результаты статистического эксперимента показали наличие существенных различий в социально-когнитивных характеристиках у студентов с разной выраженностью подчиняемости. У студентов с низкой выраженностью подчиняемости выявлен более высокий уровень интернальности, желание контролировать окружающих людей, оказывать на них влияние и брать на себя ответственность, связанную с ведущей ролью в группе, они ориентированы на результат деятельности, труд, свободу и осуществление властных полномочий. Напротив, для студентов с высокой выраженностью подчиняемости характерны проявление требуемого от социума поведения,

ориентация на процесс при реализации различных видов деятельности, альтруистическая ориентация и при этом нежелание проявлять инициативу, вступая в межличностное взаимодействие.

Для того чтобы выявить особенности поведенческих реакций у студентов с разной выраженностью подчиняемости в моделируемых условиях межличностного взаимодействия, был проведен лабораторный эксперимент.

Сравнение поведения испытуемых с разной выраженностью подчиняемости в моделируемых ситуациях подчинения авторитету

Методологическую основу эксперимента составили данные экспериментальных исследований С.Милгрэма [Милгрэм, 2016] и Ф.Зимбардо [Зимбардо, 2014], а также данные, полученные Н.Хасламом с применением метаанализа исследований С.Милгрэма [Haslam et al., 2014].

С.Милгрэм указывает, что для создания ситуации, при которой оказывается возможным определение эмпирической степени подчиняемости личности, необходим некий значимый фактор, общечеловеческая ценность которого очевидна для любого человека. Этот фактор способствует неподчинению личности и играет роль психологического противовеса, поскольку противопоставлен подчинению [Милгрэм, 2016].

Отметим, что классический эксперимент Милгрэма, его репликации [Burger, 2009; Caspar et al., 2016; Dolinski et al., 2017], их анализ, попытки пересмотра результатов полученных данных [Elms, 2009; Blass, 2009; Reicher et al., 2014] и другие экспериментальные исследования подчинения [Hofling et al., 1966; Zimbardo et al., 1973; Poskocil, 1977; Ершова, 2010] в основном концентрируют внимание только на одной стороне проблемы. А именно, на стороне требований, носящих характер долженствования, то есть требований от человека действий в отношении кого-либо или чего-либо. Вместе с тем известно, что подчинение – это не только выполнение требований авторитета, но и соблюдение его запретов. Иными словами, исполнение требований бездействия в отношении кого-либо или чего-либо. Вследствие вышесказанного мы старались сохранить содержание, но при этом изменить форму эксперимента С.Милгрэма таким образом, чтобы сконцентрировать внимание на «запретительной» стороне подчинения. Так как полагали, что когда от людей не требуется выполнение активных действий в отношении других, но при этом имеются четкое задание и требование сохранять запреты, количество подчинившихся может быть выше.

Таким образом, цель эксперимента – определение актуализируемой степени подчиняемости студентов авторитету, в зависимости от их субъективной оценки своей подчиняемости, в моделируемых условиях межличностного взаимодействия. При этом зависимой переменной являлась степень подчиняемости личности как способность соблюдать запреты, установленные экспериментатором, и выполнять его задание в условиях межличностного взаимодействия, в паре. А независимой переменной – интенсивность попыток подставного лица спровоцировать акт неподчинения у испытуемого в моделируемой ситуации подчинения авторитетному лицу.

Описание и схема экспериментального исследования

Эксперимент проводился по следующей схеме. Помощник исследователя связывался по телефону с заранее отобранными студентами (добровольцы, девушки, учащиеся первых курсов) и предлагал им принять участие в исследовании, при этом истинная цель эксперимента не разглашалась. Перед началом эксперимента с каждым испытуемым проводился инструктаж, в ходе которого рассказывалась легенда, имеющая своей целью убедить его в важности предстоящего исследования, а также для того, чтобы задание и запреты экспериментатора выглядели правдоподобными. Далее испытуемый вместе с «напарником» – подставным лицом (девушка, учащаяся первого курса) сопровождался в заранее подготовленную лабораторию, где экспериментатор (девушка, учащаяся старших курсов) вновь вкратце напоминала основные положения и легенду эксперимента.

Суть легенды следующая: при сборке на конвейере электронной продукции сотрудникам заводов в определенный промежуток времени запрещается передвигаться по цеху, разговаривать и покидать цех. Исследователя якобы интересует изучение влияния вышеописанных запретов на процесс

взаимодействия двух индивидов. Именно с этой целью создаются ситуации, в которых студенты должны складывать модули кусудамы (модульное оригами). В совокупности модули служили шкалой, позволявшей четко отделять каждую попытку подставного лица спровоцировать у испытуемого акт неподчинения. Каждый из шести модулей складывают оба участника моделируемой ситуации – и подставное лицо, и испытуемый, первый складывает его до середины, а другой продолжает до конца. Каждый из них обязан неукоснительно соблюдать два запрета. Согласно первому, вводится запрет на вербальную передачу информации, согласно второму, испытуемым нельзя покидать аудиторию, передвигаться по ней и свободно двигаться.

Запреты предъявлялись испытуемому в печатном виде и были постоянно закреплены в его поле зрения. Для правдоподобности легенды эксперимента к одной руке испытуемого прикреплялся «браслет» – лента из крепкого материала с липучками на тонком шнурке, имитирующая браслет для снятия статического напряжения с рук рабочих при сборке электронной продукции. В ситуации эксперимента «браслеты» должны были материализовать испытуемым запреты авторитета.

После первого сложенного модуля подставное лицо предпринимало попытки покинуть лабораторию под предлогом нездоровья. Попытки нарастали от просьбы выйти до изображения приступа головокружения, вызванного клаустрофобией (помещение, где проводился эксперимент, способствовало этому). Экспериментатор пресекал попытки подставного лица требованиями продолжать эксперимент в диапазоне от предупреждений до угроз санкциями. Таким образом, на испытуемого постоянно оказывалось не прямое, а возрастающее психологическое воздействие как со стороны подставного лица, так и со стороны экспериментатора, вступавшего с ним в «конфликт».

Планируя эксперимент, мы предполагали, что студенты группы I быстро раскроют обман экспериментатора и постараются проявить свое недовольство, так как участие в эксперименте добровольное, не связанное с результатами их обучения. Это предположение обусловило структурное разделение эксперимента на два уровня: мы решили использовать обнаружение обмана испытуемыми в качестве измененного морального противовеса для сохранения экспериментальной дилеммы. А именно, на втором уровне экспериментального моделирования нас интересовало, будут ли сохранять испытуемые данные авторитетом запреты и выполнять его поручение, если у них будет знание того, что их сознательно обманывают, а цель выполняемой ими совместной деятельности теряется.

Согласно представленной схеме, эксперимент должен завершиться, если этого потребует испытуемый, или он станет систематически нарушать запреты, или его остановит экспериментатор, после первой минуты от момента, когда был сложен последний модуль. Наблюдению подвергались: мимика испытуемых, положение головы, тела, количество сторонних движений, не связанных с выполнением задания, нарушений запретов. Поведение испытуемых фиксировалось на веб-камеру, установленную таким образом, чтобы сидящий за столом человек был хорошо виден, также в аудитории велась аудиозапись всех переговоров участников эксперимента.

Непосредственным наблюдателем, фиксировавшим поведенческие особенности испытуемых на всем протяжении каждой экспериментальной сессии и заносившим их в бланк фиксации, являлся экспериментатор, передававший затем результаты своих наблюдений исследователю (аспиранту), руководившему экспериментом и проводившему по окончании каждой его сессии беседу с испытуемыми. Далее эти первичные данные наблюдения экспериментатора соотносились исследователем с результатами анализа аудио- и видеозаписей.

Поскольку испытуемые по-разному реагировали на эксперимент, у некоторых из них, прежде чем собрать интересующую информацию, требовалось снять возникшее эмоциональное напряжение, а после рассказать об исследовании и его цели. При проведении беседы исследователем делались записи в журнале согласно пунктам плана: выяснение мотива поведения испытуемого в процессе эксперимента, осознание или неосознание испытуемым истинной цели эксперимента, наличие у него желания прервать эксперимент или обратиться к экспериментатору, наличие сознательной ориентации на процесс выполняемой деятельности или на ее результат. При анализе результатов беседы применялся феноменологический анализ, основанием для которого являлся самоотчет испытуемого о своем поведении во время экспериментальной сессии.

Результаты экспериментального исследования

Результаты проведенного эксперимента показывают, что у студентов с низкой степенью выраженности подчиняемости (группа I) среднее значение подчинения составило 5,2 из 6 возможных баллов. У студентов с высокой степенью выраженности подчиняемости (группа II) этот показатель несколько выше – 5,6. Установить различия в поведении испытуемых можно, проанализировав данные наблюдений и бесед с испытуемыми. Результаты этого анализа, а также анализа аудио- и видеозаписей представлены в таблицах 4 и 5. Из таблиц видно, что поведение испытуемых с разной выраженностью подчиняемости имеет особенности.

Таблица 4

Различия в поведении у студентов с разной выраженностью подчиняемости, зафиксированные в ходе эксперимента

Фиксируемые показатели	Группа I (%)	Группа II (%)
Поза тела и пантомимика, положение головы и мимика как показатель эмоциональной погруженности в ситуацию подчинения		
Скованная, сдержанная поза	40	60
Сутулость, наклон вперед всем телом	47	73
Скованные, отрывистые движения рук	40	60
Сильный наклон головы вперед	53	80
Беглый, напряженный взгляд	47	87
Напряженная, вынужденная улыбка	67	93
Основные поведенческие реакции		
Нарушение вербального запрета	7	0
Нарушение запрета на передвижение	0	0
Игнорирование напарника	93	100
Вопросы, заданные до и после эксперимента	73	47

Примечания. Группа I – студенты с низкой выраженностью подчиняемости, группа II – студенты с высокой выраженностью подчиняемости.

Таблица 5

Различия в поведении и мотивации у студентов с разной выраженностью подчиняемости, зафиксированные в ходе постэкспериментальной беседы

Фиксируемые показатели	Группа I (%)	Группа II (%)
Осознание ложности заявленной цели эксперимента как способность к рефлексии в ситуации подчинения	80	60
Желание высказать требование о досрочном прекращении эксперимента	60	0
Сознательная ориентация на результат	14	0
Сознательная ориентация на процесс деятельности	87	20
Неосознаваемая ориентация на процесс деятельности	0	47
Мотивы подчиняемого поведения		
Затруднение в выборе стратегии поведения в ситуации подчинения, при неопределенной цели деятельности	87	27
Согласие на участие в мероприятии	60	14
Приезд к месту проведения мероприятия	53	14
Согласие с запретами	47	67
Указания экспериментатора	33	73
Нежелание вступать в конфликт	60	0
Нежелание иметь неприятности	40	14

Примечания. Группа I – студенты с низкой выраженностью подчиняемости, группа II – студенты с высокой выраженностью подчиняемости.

В целом студенты группы I в ситуации подчинения вели себя более раскованно, до и после эксперимента задавали экспериментатору вопросы. Нередко их улыбка была вынужденной, служила средством скрыть возникающее у них волнение при нарастании психологического давления. Закрепление браслета у многих не вызвало явно видимой поведенческой реакции, впоследствии студенты не упоминали о нем. В начале эксперимента испытуемые держали себя более раскованно, взгляд был спокойным и изучающим, к концу они чаще пускали глаза. При обращении подставного лица испытуемые улыбались и отрицательно качали головой, дальнейшие попытки спровоцировать акт неподчинения игнорировались. Один раз было выявлено нарушение запрета у испытуемого с выраженной социальной установкой на результат.

Многие испытуемые отмечали, что при первых нарушениях правил подставным лицом они поняли, что цель эксперимента отличается от объявленной им вначале. Больше половины из них хотели сказать экспериментатору, что не желают продолжать эксперимент, однако решили отказаться от этой мысли, так как не хотели вступать с ним в открытую конфронтацию. Подавляющее большинство испытуемых отметили, что не знали, как им поступить в ситуации, когда цель их деятельности им не ясна, а сама ситуация неоднозначна. Поэтому они продолжали складывать оригами и соблюдать запреты, так как на это были даны четкие и ясные указания. Многие испытуемые указывали на то, что не желали конфликтовать с экспериментатором. Следует отметить, что почти все испытуемые группы I утверждали, что старались сознательно ориентироваться на складывание оригами и не обращать внимания на напарника.

Из таблиц 4 и 5 видно, что большинство студентов группы II в ситуации подчинения держали себя менее раскованно, сутулились, в их поведении чувствовалось напряжение, движения были робкими, менее свободными. Улыбка приобретала вымученный, напряженный вид, голова постепенно опускалась. Большинство испытуемых отмечали, что вначале закрепление браслета у них на руке приводило к тому, что они боялись ей двигать. При обращении к ним напарника они смотрели на него, отрицательно качали головой, потом игнорировали его.

Больше половины испытуемых указали, что вскоре после начала эксперимента поняли, что цель отличается от заявленной. При этом никто из них не сообщал, что раздумывал над тем, чтобы предпринять какие-то активные действия со своей стороны, чтобы досрочно прекратить эксперимент. Также никто не нарушил запреты, данные экспериментатором. Большинство испытуемых мотивировали свое подчинение указаниями экспериментатора, полученными вначале, и своим согласием с правилами. Некоторые испытуемые мотивировали подчинение ранее данным согласием на участие, прибытием в лабораторию, а также нежеланием иметь неприятности. Почти половина испытуемых (47%) сказали, что не могли сразу выйти из состояния, которое одна из участниц сравнила с «надетым плащом», находясь в котором, она обращала внимание только на складывание модулей оригами. Этот «плащ» как бы оставался на ней и некоторое время после того, как она покинула аудиторию.

Интерпретация результатов исследования и их соотнесение с результатами аналогичных исследований

Выше мы уже говорили о том, что ориентация на процессуальную сторону деятельности характерна для людей с высокой выраженностью подчиняемости. По-видимому, это действительно так, поскольку студенты группы II начинают неосознанно ориентироваться на процесс выполняемой деятельности. При этом студенты группы I, сталкиваясь с затруднением при выборе стратегии поведения, в связи с нежеланием вступать в конфликт с авторитетом и ранее данным согласием на участие сознательно концентрируются на процессе складывания фигурок. Возможно, испытываемое состояние «надетого плаща» – это переживание студентами группы II агентного состояния.

Обращаясь к наблюдаемым нами невербальным и поведенческим особенностям испытуемых,

отметим, что в своей статье Р.В.Ершова указывает, что личностные особенности оказывают незначительное влияние на подчинение человека [Ершова, 2010]. Соглашаясь с этим выводом в целом, мы, однако, считаем, что социально-когнитивные характеристики личности сказываются на поведенческих особенностях демонстрируемого подчиняемого поведения. Что, в свою очередь, может указывать на определенные стили подчинения, описанные М.Е.Раскумандриной [Раскумандрина, 2005]. Так, испытуемые группы I чаще придерживались стиля «Человек дела», особенностями которого являются критичность, готовность к конфликту, неприятие авторитетов, самодостаточность, самостоятельность в оценках. Напротив, испытуемые группы II в основном придерживались стиля «Нормативный», особенностями которого является принятие авторитетов, неустойчивость к неопределенности, стремление «быть хорошим», зависимость от мнения других.

Интересно, что для студентов группы I справедливо суждение о том, что подчинение является выбором человека [Haslam et al., 2015]. Действительно, испытуемые данной группы, осознав, что цель эксперимента иная, раздумывали над тем, как им поступить, выбрав в итоге подчинение. Вместе с тем для студентов группы II это высказывание спорно, поскольку испытуемые, по-видимому, неосознанно ориентировались на процесс выполняемой деятельности. Испытуемые, приняв решение об участии в эксперименте и согласившись в его начале с правилами, далее уже не раздумывали над этим вопросом. Вследствие этого их способность к выбору в дилемме «подчиниться-не подчиниться» непосредственно в ситуации подчинения кажется менее вероятной.

Также следует отметить, что при подчинении личности авторитету в ситуации, когда требования последнего носят запретительный характер, количество подчиняющихся людей возрастает в сравнении с теми ситуациями, когда от личности требуются активные действия (в особенности, направленные на причинение боли другому человеку). Так, в эксперименте, проведенном группой польских социальных психологов, процент подчинившихся был равен 90% [Dolinski et al., 2017]. В эксперименте Дж.Бюргера процент послушных испытуемых был равен 70% [Burger, 2009]. В классическом исследовании С.Милгрэма процент подчинившихся испытуемых менялся в зависимости от вариации эксперимента от 30 до 65% [Милгрэм, 2016]. При этом в эксперименте Р.В.Ершовой, в ситуации, когда студентам было предложено выполнить бессмысленный тест, количество подчинившихся достигало 100% [Ершова, 2010]. Также и в нашем эксперименте процент испытуемых, ни разу не нарушивших запреты авторитета, был высоким. Так, в группе I он достигал 93%, в группе II – 100%, при этом в данной группе испытуемые чаще доделывали выполняемое ими задание даже после остановки эксперимента.

Выводы

Итак, в социально-когнитивных характеристиках индивидов с разной степенью выраженности подчиняемости существуют различия, которые проявляются в особенностях актуализируемого подчиненного поведения в моделируемых условиях межличностного взаимодействия. Таким образом, гипотеза исследования находит свое подтверждение.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы: во-первых, люди с низкой выраженностью подчиняемости имеют высокий уровень интернальности, они осторожны при выборе лиц, с которыми могут установить дружеские отношения, стараются сами принимать решения. Наоборот, люди, с высокой выраженностью подчиняемости имеют более низкий уровень интернальности, стараются избегать принятия самостоятельных решений, менее осторожны в выборе лиц, с которыми устанавливают дружеские отношения.

Во-вторых, социальные установки на процесс и альтруизм более свойственны людям с высокой выраженностью подчиняемости. Социальные установки на результат, труд, свободу и власть присущи людям с низкой выраженностью подчиняемости. При этом социальные установки на эгоизм и деньги одинаково присущи как людям с низкой, так и с высокой выраженностью подчиняемости.

В-третьих, молодые люди с низкой степенью выраженности подчиняемости, оказавшись в ситуации подчинения легитимному авторитету, предпочитают выполнять порученное им задание и сохранять запреты авторитетного лица. При этом мотивами их подчинения служат: затруднение при выборе стратегии поведения в ситуации подчинения, когда цель выполняемой ими деятельности четко не

определена, ранее данное ими согласие на участие в мероприятии, нежелание вступить в конфликт с авторитетом.

В-четвертых, молодые люди с высокой степенью выраженности подчиняемости, оказавшись в ситуации подчинения легитимному авторитету, также сохраняют запреты и выполняют порученное им задание, проявляя несколько большую покорность. При этом мотивы их подчинения авторитету несколько иные. В первую очередь это указания авторитетного лица и согласие с правилами ситуации подчинения. Еще одно отличие заключается в том, что они, по-видимому, предрасположены к достижению агентного состояния при возникновении психологического давления в ситуации подчинения авторитету. Основанием для их предрасположенности к агентному состоянию служит целый ряд причин: наличие у молодых людей выраженных социальных установок на процесс, альтруизм, отсутствие сформированных установок на власть, результат, свободу, на фоне низкого уровня интернальности субъективного контроля.

В-пятых, в ситуации подчинения авторитету наличие у человека знания о том, что авторитетное лицо сознательно его обманывает и вследствие этого обмана цель выполняемой им деятельности становится неопределенной, неспособно избавить его от психологического влияния ситуации подчинения.

Литература

Андреева Г.М. Психология социального познания: М.: Аспект Пресс, 2000.

Бодалев А.А., Деркач А.А., Лаптев Л.Г. (Ред.). Рабочая книга практического психолога: пособие для специалистов, работающих с персоналом. М.: Институт психотерапии, 2001.

Ершова Р.В. «Повинуемость» как предмет социально-психологического исследования (повторение эксперимента А.Поскоцила в России). В кн.: Экспериментальная психология в России: традиции и перспективы. М.: Институт психологии РАН, 2010. С. 803–807.

Зимбардо Ф. [Zimbardo P.G.] Эффект Люцифера. Почему хорошие люди превращаются в злодеев. М.: Альпина нон-фикшн, 2014.

Куликович Т.О. Трактовка паняця «падчiнiннe» в псiхалогii. Вестник Белорусского государственного университета, 2010, No. 1, 52–56.

Милгрэм С. [Milgram S.] Подчинение авторитету: научный взгляд на власть и мораль. М.: Альпина нон-фикшн, 2016.

Райгородский Д.Я. (Ред.). Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Самара: Бахрах-М, 2001.

Раскумандрина М.Е. Типология индивидуальных стилей подчинения и их диагностика: дис. ... канд. психол. наук. Ярославский гос. университет, Ярославль, 2005.

Рукавишников А.А. Опросник межличностных отношений. Ярославль: Психодиагностика, 1992.

Ушаков Д.В. Социальный интеллект как вид интеллекта. В кн.: Социальный интеллект: теория, измерение, исследования. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 11–28.

Фромм Э. [Fromm E.] Человек для себя. М.: АСТ, 2016.

Bandura A. Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist*, 1989, 44(9), 1175–1184. doi: 10.1037/0003-066X.44.9.1175

Bem D.J. Self-perception theory. *Advances in experimental social psychology*, 1972, Vol. 6, 1–62. doi: 10.1016/S0065-2601(08)60024-6

- Blass T. From New Haven to Santa Clara: A historical perspective on the Milgram obedience experiments. *American Psychologist*, 2009, 64(1), 37–45. doi: 10.1037/a0014434
- Burger J. Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 2009, 64(1), 1–11. doi:10.1037/a0010932
- Caspar E., Christensen J., Cleeremans A., Haggard P. Coercion Changes the Sense of Agency in the Human Brain. *Current Biology*, 2016, 26(5), 585–592.
- Doliński D., Grzyb T., Folwarczny M., Grzybała P., Krzyszycha K., Martynowska K., Trojanowski J. 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*, 2017. doi:10.1177/1948550617693060
- Doob L.W. The behavior of attitudes. *Psychological review*, 1947, 54(3), 135–156. doi: 10.1037/h0058371
- Elms A.C. Obedience lite. *American Psychologist*, 2009, 64(1), 32–36. doi:10.1037/a0014473
- Guilford J.P. *The nature of human intelligence*. New York, NY: McGraw-Hill, 1967.
- Haslam A., Reicher S., Millard K. Shock treatment: Using immersive digital realism to restage and re-examine Milgram's 'Obedience to Authority' research. *PLoS ONE*, 2015, 10(3), e109015. doi:10.1371/journal.pone.0109015
- Haslam N., Loughnan S., Perry G. Meta-Milgram: An empirical synthesis of the obedience experiments. *PLoS ONE*, 2014, 9(4), e93927. doi:10.1371/journal.pone.0093927
- Hofling Ch., Brotzman E., Dalrymple S., Graves N., Pierce Ch. An experimental study in nurse-physician relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 1966, 143(2), 171–180.
- Mermillod M., Marchand V., Lepage J., Begue L., Dambrun M. Destructive obedience without pressure: beyond the limits of the agentic state. *Social Psychology*, 46(6), 2015, 345–351. doi: 10.1027/1864-9335/a000251
- Milgram S. *Obedience to authority: an experimental view*. London: Tavistock publications, 1974.
- Petrides K.V., Furnham A. On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 2000, Vol. 29, 313–320.
- Poskocil A. The college classroom as a learning environment: Toward a definition of the situation. *Teaching sociology*, 1977, 4(4), 283–296.
- Reicher S., Haslam A., Miller A. What makes a person a perpetrator? The intellectual, moral, and methodological arguments for revisiting Milgram's research on the influence of authority. *Journal of Social Issues*, 70(3), 2014, 393–408. doi: 10.1111/josi.12067
- Rotter J.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 1966, 80(1), 1–28. doi: 10.1037/h0092976
- Rotter J.B. *The development and applications of social learning theory: Selected papers*. New York, NY: Praeger, 1982.
- Selman R. *The growth of interpersonal understanding: developmental and clinical analyses*. New York, NY: Academic Press, 1980.
- Strickland B.R. Internal – external control of reinforcement. In: *Personality variables in social behavior*. New York, NY: Erlbaum, 1977. pp. 219–279.

Zimbardo P.G., Haney C., Banks W.C. Study of prisoners and guards in a simulated prison. Naval Research Reviews, 1973, No. 9, 1–17.

Поступила в редакцию 31 августа 2017 г. Дата публикации: 26 декабря 2017 г.

[Сведения об авторе](#)

Князев Евгений Борисович. Аспирант, кафедра консультативной психологии, факультет психологии, Саратовский государственный университет им. Н.Г.Чернышевского, ул. Вольская, д. 10а, 410028 Саратов, Россия.

E-mail: eknyaze@gmail.com

[Ссылка для цитирования](#)

Стиль psystudy.ru

Князев Е.Б. Социально-когнитивные характеристики личности и особенности поведения у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету. Психологические исследования, 2017, 10(56), 10. <http://psystudy.ru>

Стиль ГОСТ

Князев Е.Б. Социально-когнитивные характеристики личности и особенности поведения у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету // Психологические исследования. 2017. Т. 10, № 56. С. 10. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: чч.мм.гггг).

[Описание соответствует ГОСТ Р 7.0.5-2008 "Библиографическая ссылка". Дата обращения в формате "число-месяц-год = чч.мм.гггг" – дата, когда читатель обращался к документу и он был доступен.]

Адрес статьи: <http://psystudy.ru/index.php/num/2017v10n56/1503-knyazev56.html>

[К началу страницы >>](#)