

УДК 159.9**DOI: 10.34670/AR.2026.43.85.019****Феномен подчиняемости в социально-психологическом
контексте: поисковое исследование****Щурова Арина Леонидовна**

Российский государственный университет
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство),
119071, Российская Федерация, Москва, ул. Малая Калужская, 1;
e-mail: arina0199@ya.ru

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению феноменов подчинения и подчиняемости в рамках социальной психологии. Анализируются классические экспериментальные исследования, их вклад в понимание механизмов подчинения авторитету и формы подчинения, рассматриваются концепции современных отечественных исследователей. Также презентуются результаты исследования по изучению понимания таких понятий как «подчиняемость», «исполнительность», «сопротивляемость» и уточнение ведущих мотивов и ценностей, которые способствуют принятию решения к форме подчинения.

Для цитирования в научных исследованиях

Щурова А.Л. Феномен подчиняемости в социально-психологическом контексте: поисковое исследование // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2026. Т. 15. № 5А. С. 174-182. DOI: 10.34670/AR.2026.43.85.019

Ключевые слова

Подчиняемость, подчинение, исполнительность, сопротивляемость.

Введение

Феномен подчинения занимает центральное место в социально-психологической проблематике, поскольку затрагивает фундаментальные вопросы о границах личной ответственности, природе власти и механизмах социального порядка. В широком смысле подчинение определяется как форма социального поведения, при которой индивид изменяет свои действия, суждения или установки в соответствии с требованиями внешней инстанции – будь то конкретный авторитет, группа или институциональная норма. Смежным, но не тождественным понятием выступает подчиняемость – относительно устойчивая личностная характеристика, отражающая предрасположенность индивида к некритическому принятию внешнего влияния и отказу от собственной автономии.

Актуальность исследования подчинения в современном социальном контексте обусловлена рядом факторов. Во-первых, развитие цифровых технологий создает новые формы контроля и манипуляции, при которых подчинение алгоритмическому управлению и давлению виртуальных групп становится повседневной практикой. Во-вторых, глобальные социальные трансформации актуализируют вопрос о соотношении подчинения и сопротивления как стратегий социального поведения различных поколенческих групп. Как отмечает Т.В. Белых и Е.Б. Князев: «условия развития нашего общества диктуют необходимость постановки новых научных задач, связанных с изучением генезиса таких социально-деструктивных проявлений личности, как деперсонализация, повышенная внушаемость, склонность к подчинению без критической оценки значения и смысла поведения» [Белых, Князев, 2018].

Поэтому в данной статье целесообразно будет провести теоретический анализ феноменов подчинения и подчиняемости в социальной психологии, разграничить основные формы подчинения, рассмотреть классические и современные подходы к их изучению, а также эмпирически изучить, что понимается под «подчиняемостью», «исполнительностью», «сопротивляемостью» и уточнить ведущие мотивы и ценности, которые способствуют принятию решения к подчинению.

Теоретический анализ

Экспериментальное изучение подчинения в социальной психологии берет начало в 1950–1960-х годах и связано с именами С. Аша, С. Милгрэма и Ф. Зимбардо. Исследования М. Шерифа по формированию групповых норм, эксперименты С. Аша по конформности, а также знаменитые опыты С. Милгрэма по подчинению авторитету составили эмпирический фундамент психологии социального влияния.

В последние десятилетия традиционные интерпретации экспериментов С. Милгрэма и Ф. Зимбардо подвергаются существенному критическому пересмотру. Исследования, выполненные в рамках теории социальной идентичности, показывают, что «готовность индивидов следовать за авторитетами обусловлена идентификацией с данным авторитетом и связанной с ней верой в его правоту». Иными словами, подчинение – это не бездумный конформизм, а осмысленный выбор, основанный на разделении целей и ценностей, транслируемых авторитетом.

Детальный анализ архивных материалов С. Милгрэма показал, что участники испытывали глубокий внутренний конфликт между требованиями экспериментатора и страданиями «ученика». Когда же экспериментатор переходил от обоснования необходимости продолжения

опыта к прямым приказам («У вас нет выбора, вы должны продолжать»), участники, как правило, отказывались. Это свидетельствует о том, что подчинение обусловлено не слепым повиновением, а убежденностью в значимости выполняемой задачи.

Аналогичная логика применима и к Стэнфордскому эксперименту: не все «охранники» проявляли жестокость; те же, кто это делал, действовали не автоматически, а проявляли инициативу и изобретательность, реализуя общую установку, заданную Ф. Зимбардо. Как замечают S.A. Haslam и S.D. Reicher: «тирания стала возможной благодаря активному участию энтузиастов, а не механическому конформизму автоматов» [Haslam, Reicher, 2012].

В современной социальной психологии принято дифференцировать несколько форм подчинения, различающихся по характеру воздействия и степени осознанности реакции:

Внушаемость – некритическое принятие внешнего влияния, при котором индивид не осознает факта воздействия и не оказывает ему сознательного сопротивления. Внушаемость часто связывается с пониженным уровнем интернальности и недостаточной сформированностью механизмов контрсуггестии.

Конформность – изменение поведения или установок в результате реального или воображаемого давления группы. В отличие от внушаемости, конформность может быть как внешней (демонстративное согласие при внутреннем несогласии), так и внутренней (действительное изменение установок).

Уступчивость – готовность удовлетворить конкретную просьбу или требование, не обязательно сопровождающаяся изменением внутренних убеждений. Уступчивость изучается в контексте тактик социального влияния («нога в дверь», «не в дверь, так в окно» и др.).

Подчинение авторитету – выполнение указаний лица, наделенного легитимной властью в данной ситуации. Этот вид подчинения отличается от конформности вертикальным характером отношений и, как показал С. Милгрэм, может сопровождаться глубокими изменениями самовосприятия [Рыбакова, Юрасова, 2024].

Подчинение неразрывно связано с процессами социализации. Ролевая детерминация подчинения позволяет рассматривать его как ключевое условие успешной интеграции в общество. В процессе социализации индивид осваивает определенные роли, каждая из которых предполагает определенную меру подчинения – родителям, учителям, руководителям, социальным нормам. Как отмечает Дж. Батлер, ребенок осваивает социальные отношения, начиная с полюса подчинения, то есть как «подчиненный субъект». В этом контексте подчинение может рассматриваться не как патология, а как адаптивный механизм, обеспечивающий функционирование иерархических систем. Проблема возникает тогда, когда культурные стандарты социализации формируют исключительно «подчиненные» роли, лишая индивида способности к сопротивлению в ситуациях, где оно необходимо.

Противоположный полюс – сопротивление – в психологических исследованиях представлен значительно реже, хотя способность к контрсуггестии и противостоянию внешнему давлению является не менее важным аспектом психологического здоровья и социальной компетентности [Радина, Поршнева, 2021].

Однако интерес к вопросу подчинения начинает вновь возрастать в начале XXI века. Среди отечественных исследователей можно выделить Т.О. Куликович, И.В. Калинина, Е.Б. Князева, М.Е. Раскумандрину, А.В. Карпова, кто проявил интерес к проблематике данного феномена в своих работах.

В исследовании Т.О. Куликович выделяются четыре основных «поля», активирующих подчинение: внутренние императивы (совесть, долг), субъекты, наделенные властью, малая

группа и ситуация в целом [Куликович, 2010].

И.В. Калинин применяет экопсихологическую типологию взаимодействия для анализа феномена подчинения, рассматривая его не как пассивное поведение, а как одну из форм субъект-средового взаимодействия. С его точки зрения стиль подчинения индивида определяется тем, какую позицию – субъектную (активную) или объектную (пассивную) – он занимает в процессе взаимодействия с руководителем или группой. Это позволяет выделить различные психологические типы подчинения, соответствующие базовым экопсихологическим типам взаимодействия [Калинин, 2020].

Если подчинение представляет собой ситуативно обусловленное поведение, то подчиняемость рассматривается как относительно стабильная личностная черта. В исследованиях Е.Б. Князева показано, что студенты с высокой степенью подчиняемости авторитету отличаются пониженным уровнем субъективного контроля (экстернальностью) и сформированными установками на процесс и альтруизм, тогда как лица с низкой подчиняемостью характеризуются интернальностью и установками на результат, труд, свободу и власть.

Эмпирически подтверждено, что: «в ситуации подчинения авторитету имеющееся у человека знание о том, что авторитет сознательно подвергает его обману, ... неспособно освободить человека от психологического влияния ситуации подчинения» [Князев, 2017]. Это свидетельствует о существовании глубинных когнитивно-мотивационных механизмов, обеспечивающих устойчивость подчиняемого поведения даже при осознании его необоснованности.

М.Е. Раскумандрина предложила рассматривать поведение подчиненного не как хаотичный набор реакций, а как устойчивый индивидуальный стиль, и разработала инструмент для его диагностики. Центральная идея работы заключается в том, что в основе поведения подчиненного лежат два независимых друг от друга фактора, которые образуют систему координат:

- подчиняемость – это отношение человека к самой ситуации иерархии – принимает ли он позицию подчиненного или склонен к ее отвержению.

- исполнительность – это отношение к поставленной задаче - готов ли сотрудник выполнять ее в исходном виде или стремится переформулировать под свои интересы.

Пересечение этих двух измерений позволяет выделить пять устойчивых паттернов поведения. Комбинация полюсов «подчиняемости» и «исполнительности» дает четыре основных типа, а их средние значения образуют пятый:

- 1) нормативный: полностью принимает и руководство, и задачу. Характерны невысокая самооценка, конформность, мотивация избегания неудач и потребность во внешнем одобрении;

- 2) манипулятор: внешне демонстрирует лояльность, но задачу переиначивает под личную выгоду. Отличается расчетливостью, гибкостью, неискренностью и умением отстаивать свои интересы;

- 3) принципиальный: не признает авторитетов, но предан делу. Им движет мотивация достижения, он самодостаточен, критичен и готов идти на конфликт ради качественного выполнения задачи;

- 4) не принимающий ничего: такой человек не приемлет ни руководства над собой, ни навязанных задач.

- 5) ситуационный: гибкий стиль, позволяющий менять стратегию поведения в зависимости от обстоятельств.

Таким образом, М.Е. Раскумандрина пришла к выводам, что за каждым стилем стоит свой «симптомокомплекс» личностных черт, то есть стиль подчинения — это не случайность, а проявление структуры личности, а также эффективность стиля напрямую связана со степенью организованности этих личностных структур [Раскумандрина, 2009].

В то же время в своей статье М.А. Логинов указывает на тот факт, что данная типология и разработанная методика были созданы более двадцати лет назад. Исходя из этого, им было проведено эмпирическое исследование, нацеленное на выяснение того, насколько вопросы методики соответствуют их соотнесению к шкалам «подчиняемость» и «исполнительность» в современном представлении. Результаты показали, что только 67 % тестовых ответов опросника совпали с ключом методики. Остальные же 33 % показывают нам то, что часть методики потеряла свою актуальность и валидность [Логинов, 2025].

Таким образом, можно говорить о том, что в современном обществе имеется тенденция к изменению понимания таких понятий как «подчиняемость» и «исполнительность». Следовательно, из ранее описанного, появляется вопрос о уточнении данных понятий в актуальное время.

Организация исследования

На первом этапе исследования было принято решение о проведении интервью для сбора представлений об основных понятиях исследования у респондентов. Выборка опрошенных составляла 20 человек в возрасте от 19 до 56 лет.

Основными понятиями, которые используются в исследовании, выступили:

- подчиняемость;
- сопротивляемость;
- исполнительность.

Также в ходе проведения интервью респондентам были заданы вопросы о том:

- что, по их мнению, может *мотивировать* человека подчиняться;
- какие, по их мнению, *ценности* определяют подчинение.

На основании проведенного интервью были выделены определения, которые в дальнейшем были использованы для составления анкеты, направленной на определение ведущих мотивов и ценностей в процессе подчинения.

Выборка испытуемых представлена в количестве 37 человек в возрасте от 18 до 60 лет. Стимульный материал анкеты состоял из 15 вопросов.

Результаты исследования

Исходя из проведенного исследования были получены следующие результаты на вопросы анкеты:

- «Выберите наиболее подходящие с Вашей точки зрения определения «подчиняемости»?»: комплекс факторов, заставляющих подчиняться одного человека другому либо подчиняться определённым обстоятельствам и каким-либо правилам и нормам (20,2 %); отсутствие лидерских качеств, способность работать под чьим-то началом и довериться другому в каких-то важных моментах (13,8 %); склонность к проявлению уступчивости в различных ситуациях (11,7 %); отсутствие личных границ, отсутствие личной свободы выбора/действий/мыслей и созависимость от другого человека (10,6 %); способность или предрасположенность человека

или животного к выполнению чужих приказов из-за страха или доверия (10,6 %); неконфликтность и лояльность к какому-то человеку (8,5 %); процесс, когда один человек выполняет действия продиктованные другим, по своей или не своей воле (7%); форма манипуляции, с помощью которой человек достигает своих целей (4,2 %); умение приспособиться к жизни так, чтобы любить даже трудности, несмотря на ропот и злость (2,1 %).

- «Выберите наиболее подходящие с Вашей точки зрения определения «сопротивляемости»?»: это проявление свободы выбора и обладание своим мнением и личными границами, а также способность их отстаивания (21 %); способность человека противостоять установленным нормам (правилам), различным обстоятельствам, более сильным человеку (16,8 %); способность и возможность человека совершать осознанные действия, противоречащие чужой воле (16,8 %); действие, при котором человек высказывает физически (телом) или словами свое не намерение делать продиктованные ему действия (12,8 %), умение аргументированно отстаивать свою точку зрения (11,88 %); способность к сохранению исходного состояния при воздействии (противостоять воздействию извне) (10,8 %); умение относиться к жизни, как к борьбе за свое место под солнцем, в которой ропот и злость могут стать катализаторами к изменениям (5,9 %); черта человека, который не склонен быстро подчиняться (3 %); это проявление конфликтности и демонстрация желания быть не таким как все (1 %).

- «Выберите наиболее подходящие с Вашей точки зрения определения «исполнительности»?»: способность правильно выполнять порученные задания, в какой-то степени брать ответственность (25,7%); действие, которое описывает человеческие характеристики, в данном случае ответственное отношение к делам (т.е. выполнение поставленных задач) (17,5%); это черта характера, личное качество человека, характеризующее его высокий уровень личной дисциплинированности, ответственности (17,5%); способность и возможность человека выполнять чужие поручения качественно и в полной мере (16,5%); стремление (желание) выполнять задания(указания) вовремя, указанные сроки, правильно(не допуская ошибок) (12,3%); проявление ответственности в решающие моменты деятельности (4,1%); соответствует общепризнанным нормам поведения, стремлению к порядку и организованности (4,1%); проявление вежливости и учтивости вне зависимости от ситуации (2%).

Среди причин, которые могут мотивировать человека подчиняться кому-либо или каким-либо обстоятельствам или факторам были распределены ответы следующим образом: устоявшаяся форма поведения (например, с детства говорили, что старших нужно слушать) (15,5%); собственная выгода (15%); конформизм (влияние большинства членов группы (общества) на мнение и действия человека) (11,3%); авторитетное лицо (10,7%); страх изменений (10,1%); склонность к подчинению (черта характера) (9%); страх осуждения и проявления своей точки зрения (7,8%); перекладывание и избегание ответственности (7,8%); недостаточная осведомленность человека в том или ином вопросе или ситуации (5,4%); избегание лидерства (4,2%); поиск защиты (3%).

Также среди ценностей, которые являются ведущими для человека, в момент выбора подчинения или сопротивления, выделили: ценность материальной выгоды (74,3%); ценность в безопасности (71,5%); социальные ценности (68,6%); ценность взаимоотношений (66%); ценность самореализации (62,8%); ценность семьи (51,4%); ценности гражданской культуры (45,7%); ценность религии (22,9%).

Таким образом, опираясь на результаты проведенного исследования, можно говорить о том,

что под «подчиняемостью» большинство опрошенных понимают определенный набор факторов, который способствует подчинению в ситуации принятия того или иного решения, то есть итог поведения будет решен в зависимости от ценностно-ориентационной сферы личности человека в определённой ситуации. Под сопротивляемостью большинство респондентов понимают возможность отстаивания своей точки зрения, личных границ и проявление свободы выбора. Исполнительность же большинство понимают как способность эффективно и качественно выполнять поставленные задачи, но при этом также брать в какой-то мере ответственность за выполнение этих задач, то есть не полностью безвольное выполнение, а с сохранением сознательной работы. Среди же основных мотивов принятия решения подчиниться испытуемые указали устоявшуюся форму поведения и собственную выгоду. Можно предположить, что в связи с особенностями воспитания, многим с детства прививают идею о том, что нужно вести себя в соответствии с нормами и правилами, принятыми в обществе, слушаться взрослых и не нарушать закон. Также респонденты выделили среди основных ценностей – ценность в материальной выгоде и ценность в безопасности, то есть, по их мнению, большинство людей принимают подчинение как форму поведения тогда, когда знают, что могут получить от этого какую-то выгоду и пользу, которая их в дальнейшем обезопасит или поможет.

Заключение

Проведенное исследование было направлено на комплексный теоретический и эмпирический анализ феноменов подчинения и подчиняемости в современном социально-психологическом контексте. Теоретический обзор показал, что в научном дискурсе произошел существенный сдвиг от понимания подчинения как слепого повиновения к его интерпретации как осмысленного выбора, опосредованного процессами социальной идентификации и разделением ценностей, транслируемых авторитетом. Дифференциация форм подчинения (внушаемость, конформность, уступчивость, подчинение авторитету) и анализ моделей, в частности типологии М.Е. Раскумандриной, позволили зафиксировать ключевую проблему: содержание понятий «подчиняемость» и «исполнительность» не является статичным и требует актуализации ввиду трансформации социальных норм, что подтверждается данными о частичной утрате валидности классического инструментария.

Эмпирический этап работы позволил уточнить семантическое наполнение исследуемых конструктов. Полученные результаты свидетельствуют, что в сознании респондентов:

1. Подчиняемость трактуется не столько как стабильная личностная черта (слабость или бесхарактерность), сколько как комплексная ситуативная реакция, основанная на работе ценностно-ориентационной сферы личности и обусловленная множеством внешних и внутренних факторов.

2. Сопротивляемость понимается преимущественно через призму здоровой автономии — как способность к отстаиванию личных границ, свободы выбора и аргументированной позиции, а не как деструктивная конфликтность, что подчеркивает ценность субъектности в современных социальных отношениях.

3. Исполнительность интерпретируется не как безвольное следование инструкциям, а как сознательное, ответственное и качественное выполнение задач, сопряженное с принятием на себя определенной доли решений.

Анализ мотивационно-ценностной структуры подчинения выявил доминирование прагматических оснований и потребности в безопасности. Ведущими мотивами принятия

решения подчиниться выступают устоявшиеся формы поведения, усвоенные в процессе социализации, и собственная выгода. Среди ценностей лидируют материальное благополучие и безопасность, что позволяет рассматривать современное подчинение как преимущественно рациональный акт обмена, при котором индивид делегирует часть своей автономии в обмен на ресурсы, защиту или стабильность.

Библиография

1. Белых Т.В., Князев Е.Б. Прогностическая модель выявления склонности к подчиняемости личности у девушек студенческого возраста // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. – 2018. – Т. 18, вып. 3. – С. 298–304.
2. Калинин И.В. Стиль подчинения в контексте экопсихологических типов взаимодействия // Экопсихологические исследования-6: экология детства и психология устойчивого развития: сборник научных статей, Москва, 17–18 марта 2020 года. – М.: Университетская книга, 2020. – С. 509–513.
3. Князев Е.Б. Социально-когнитивные характеристики личности и особенности поведения у студентов с разной степенью выраженности подчиняемости авторитету // Психологические исследования. – 2017. – Т. 10. – № 56.
4. Кулинкович Т.О. Трактровка понятия подчинение в психологии // Вестник Белорусского государственного университета. Серия 3: История. Философия. Психология. Политология. Социология. Экономика. Право. – 2010. – № 1. – С. 52–56.
5. Логинов М.А. Анализ соотношения понятий «исполнительность» и «подчиняемость» в контексте проблематики стиля подчинения // Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2024): сборник по материалам Международной научной конференции молодых исследователей, Москва, 16–20 декабря 2024 года. – М.: РГУ им. А.Н. Косыгина, 2025. – С. 195–198.
6. Радина Н.К., Поршнев А.В. Стратегии (не)сопротивления в нарративах о трудностях: становление «подчиненного субъекта» // Социальная психология и общество. – 2021. – Т. 12. – № 3. – С. 151–169.
7. Раскумандрина М.Е. Стиль подчинения и успешность деятельности субъекта // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Естественные, общественные науки. – 2009. – № 1. – С. 29–31.
8. Рыбакова Д.А., Юрасова Ю.И. Типология индивидуальных стилей подчинения // Вестник Межрегионального открытого социального института. – 2024. – № 1(11). – С. 108–113.
9. Haslam S.A., Reicher S.D. Contesting the "Nature" of Conformity: What Milgram and Zimbardo's Studies Really Show // PLoS Biology. – 2012. – Vol. 10, no. 11. – Art. e1001426.

The Phenomenon of Obedience in a Socio-Psychological Context: An Exploratory Study

Arina L. Shchurova

Russian State University
named after A.N. Kosygin (Technologies. Design. Art),
119071, 1, Malaya Kaluzhskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: arina0199@ya.ru

Abstract

The article is devoted to the consideration of the phenomena of obedience and submissiveness within the framework of social psychology. Classical experimental studies, their contribution to understanding the mechanisms of obedience to authority and forms of obedience are analyzed, and the concepts of modern domestic researchers are considered. The results of a study on understanding such concepts as "submissiveness," "diligence," "resistance" and clarifying the leading motives and values that contribute to making a decision towards a form of obedience are also presented.

For citation

Shchurova A.L. (2026) Fenomen podchinyaemosti v sotsial'no-psikhologicheskom kontekste: poiskovoe issledovanie [The Phenomenon of Obedience in a Socio-Psychological Context: An Exploratory Study]. *Psikhologiya. Istoriko-kriticheskie obzory i sovremennye issledovaniya* [Psychology. Historical-critical Reviews and Current Researches], 15 (5A), pp. 174-182. DOI: 10.34670/AR.2026.43.85.019

Keywords

Submissiveness, obedience, diligence, resistance.

References

1. Belykh, T.V., & Knyazev, E.B. (2018). Prognosticheskaya model vyyavleniya sklonnostik podchinyaemosti lichnosti u devushek studencheskogo vozrasta [A prognostic model for identifying the propensity for subordination in female students]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Filosofiya. Psikhologiya*, 18(3), 298–304.
2. Haslam, S.A., & Reicher, S.D. (2012). Contesting the "nature" of conformity: What Milgram and Zimbardo's studies really show. *PLoS Biology*, 10(11), Art. e1001426.
3. Kalinin, I.V. (2020). Stil podchineniya v kontekste ekopsikhologicheskikh tipov vzaimodeystviya [Style of submission in the context of ecopsychological types of interaction]. In *Ekopsikhologicheskiye issledovaniya-6: ekologiya detstva i psikhologiya ustoychivogo razvitiya* (pp. 509–513). Universitetskaya kniga.
4. Knyazev, E.B. (2017). Sotsialno-kognitivnyye kharakteristiki lichnosti i osobennosti povedeniya u studentov s raznoy stepenyu vyrazhennosti podchinyaemosti avtoritetu [Socio-cognitive characteristics of personality and behavioral features in students with different levels of submission to authority]. *Psikhologicheskiye issledovaniya*, 10(56).
5. Kulinkovich, T.O. (2010). Traktovka ponyatiya podchineniya v psikhologii [Interpretation of the concept of submission in psychology]. *Vestnik Belorusskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Istoriya. Filosofiya. Psikhologiya. Politologiya. Sotsiologiya. Ekonomika. Pravo*, (1), 52–56.
6. Loginov, M.A. (2025). Analiz sootneseniya ponyatiy «ispolnitelnost» i «podchinyaemost» v kontekste problematiki stilya podchineniya [Analysis of the correlation between the concepts of "efficiency" and "subordination" in the context of the problem of submission style]. In *Sotsialno-gumanitarnyye problemy obrazovaniya i professionalnoy samorealizatsii* (pp. 195–198). Kosygin University.
7. Radina, N.K., & Porshnev, A.V. (2021). Strategii (ne)soprotivleniya v narrativakh o trudnostyakh: stanovleniye «podchinennogo subyekta» [Strategies of (non)resistance in narratives about difficulties: The formation of the "subordinate subject"]. *Sotsialnaya psikhologiya i obshchestvo*, 12(3), 151–169.
8. Raskumandrina, M.E. (2009). Stil podchineniya i uspehnost deyatel'nosti subyekta [Style of submission and success of the subject's activity]. *Vestnik Ivanovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Yestestvennyye, obshchestvennyye nauki*, (1), 29–31.
9. Rybakova, D.A., & Yurasova, Yu.I. (2024). Tipologiya individualnykh stiley podchineniya [Typology of individual submission styles]. *Vestnik Mezhhregionalnogo otkrytogo sotsialnogo instituta*, (1/11), 108–113.