

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ  
Кафедра общей и социальной психологии

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В ГЭК  
Заведующий кафедрой  
д-р. психол. наук, доцент

 И.В. Васильева  
30 января 2023 г.

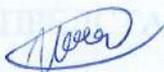
**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
магистерская диссертация

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ У ЛЮДЕЙ,  
ИГРАЮЩИХ В МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН-ИГРЫ

37.04.01 Психология

Магистерская программа «Психология: личностное и организационное  
консультирование»

Выполнил работу  
студент 3 курса  
заочной  
формы обучения



Лановенко Иван  
Александрович

Руководитель  
канд. психол. наук, доцент



Андреева Ольга  
Станиславовна

Рецензент  
к.псих.н.,  
доцент кафедры психологии и педагогики  
детства



Мальцева Ольга  
Анатольевна

Тюмень  
2023

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЗАЦИЯ И МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ .....	7
1.1 ПРОБЛЕМА МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР .....	7
1.1.1 СОВРЕМЕННЫЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ .....	7
1.1.2 АКТУАЛЬНОСТЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ОНЛАЙН ИГР В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ .....	9
1.1.3 ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ.....	11
1.2 ИССЛЕДОВАНИЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР И СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ .....	12
1.2.1 ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГРАХ.....	12
1.2.2 КОММУНИКАЦИЯ В МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГРАХ.....	18
1.2.3 ИЗУЧЕНИЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР .....	22
1.2.4 СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ И КАТЕГОРИЗАЦИЯ.....	27
1.3 МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИЗМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ.....	31
ВЫВОДЫ ПО 1 ГЛАВЕ .....	35
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ.....	40
2.1. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ .....	40
2.2 РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ.....	43
ВЫВОДЫ ПО 2 ГЛАВЕ .....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	66
ПРИЛОЖЕНИЯ 1-8 .....	73

## ВВЕДЕНИЕ

**Тема:** Особенности социальной категоризации у людей, играющих в многопользовательские онлайн-игры.

**Актуальность.** Многопользовательские онлайн игры становятся все популярнее за счёт того, что позволяют игрокам общаться и сотрудничать в совместных игровых сессиях и получать удовольствие в удобных условиях. Будь то стрельба друг в друга из ракетных установок или организация виртуальных свадеб, основная тема - единение. У игроков могут быть разные причины играть в эти игры, но все они все равно хотят играть с другими людьми или против них. Уровень коммуникационной поддержки в этих играх сильно различается. Большинство из них поддерживают текстовый чат, некоторые из них позволяют использовать коммуникативные жесты, а другие концентрируются на формах взаимодействия, которые сильно ориентированы на действия и цели. Однако игроки попытались преодолеть очевидные ограничения, используя внешнюю коммуникационную поддержку (например, RogerWilco или TeamSpeak программное обеспечение для передачи голоса по IP), или путем организации игрового события в среде LAN (например, все игроки в одной физической комнате). Возможность общаться во время онлайн-игр стала фундаментальной. Существует множество причин, по которым человек предпочтет использовать доступные диалоговые структуры, однако при рассмотрении игры, в которой игроки должны работать вместе для достижения общей цели, необходимо интерпретировать, какой метод работает наиболее эффективно. В мире многопользовательских онлайн-игр (ММОГ) общение между игроками имеет важное значение. Существует множество методов, которые обычно используются в такой среде, от вербальных до невербальных форм взаимодействия. Поэтому выбор подходящей модели общения может и часто обеспечивает положительный опыт игрока. В принципе, в ММОГ используются разные формы общения между игроками в зависимости от стиля игры и уровня погружения, необходимого для полного наслаждения

игрой. Возможно все это активно развивающееся направление поможет в разрешении проблем социальных представлений и стереотипов.

**Проблема.** Размышление о других с точки зрения их принадлежности к группе известно, как социальная категоризация — естественный познавательный процесс, с помощью которого мы помещаем людей в социальные группы. Социальная категоризация возникает, когда мы думаем о ком-то как о мужчине (по сравнению с женщиной), пожилым человеке (по сравнению с молодым человеком), чернокожем человеке (по сравнению с азиатом или белым человеком) и так далее [Allport]. Точно так же, как мы классифицируем объекты по разным типам, мы классифицируем людей в соответствии с их принадлежностью к социальной группе. Как только мы это делаем, мы начинаем реагировать на этих людей больше, как на членов социальной группы, чем как на отдельных людей.

Хотя размышление о других с точки зрения их принадлежности к социальной категории имеет некоторые потенциальные преимущества для человека, который занимается категоризацией, категоризация других вместо того, чтобы относиться к ним как к уникальным личностям с их собственными уникальными характеристиками, имеет широкий спектр негативных и часто очень несправедливых, результатов для тех, кто категоризирован.

Одна из проблем заключается в том, что социальная категоризация искажает наше восприятие, так что мы склонны преувеличивать различия между людьми из разных социальных групп, в то же время воспринимая членов групп (и особенно чужих групп) как более похожих друг на друга, чем они есть на самом деле. Это чрезмерное обобщение повышает вероятность того, что мы будем думать и относиться ко всем членам группы одинаково.

Наши стереотипы и предрассудки усваиваются с помощью множества различных процессов. Эта множественность причин вызывает сожаление, потому что она делает стереотипы и предрассудки еще более вероятными для формирования и более трудными для изменения.

Многопользовательские онлайн игры становятся все популярнее за счёт того, что позволяют игрокам общаться и сотрудничать в совместных игровых сессиях и получать удовольствие в удобных условиях. Игры предоставляют возможность взаимодействовать с различными гетерогенными группами. Однако игры как взаимодействие в гетерогенной группе которое может снижать стереотипизацию социальных категорий, еще не изучено.

**Объект.** Поведение игроков в многопользовательских онлайн играх.

**Предмет.** Социальные представления игроков в компьютерных многопользовательских онлайн играх.

**Цель.** Изучение особенностей социальной категоризации у людей, играющих в многопользовательские онлайн-игры.

### **Задачи**

1. Проанализировать литературу, связанную с многопользовательскими онлайн играми.
2. Определить понятие социальных представлений\стереотипов.
3. Изучить источники, подтверждающие – опровергающие связь социальных представлений и многопользовательских онлайн игр.
4. Объединить полученную информацию для создания исследовательской базы.

### **Гипотезы**

1. Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют более высокий уровень толерантности, нежели не играющие люди
2. Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют большее разнообразие вариантов социальной категоризации других людей.

### **Методы теоретического исследования:**

Для решения поставленных задач в работе был использован общенаучный поисковый метод: анализ научной, методической литературы и электронных информационных средств по ключевым для данной работы

вопросам, аксиоматический метод, синтез для сочетания информации, полученной в ходе анализа различных источников. Также использовался метод дедукции для создания перехода от понимания понятий в целом, до их применения в определенной среде.

### **Практическая значимость**

Эта работа может помочь непосредственно в работе практического психолога, при работе с когнитивными процессами клиентов, желающими изменить свои социальные представления и стереотипы относительно какой-либо социальной категории людей путем обогащения своего опыта взаимодействия с этими группами в легкой игровой форме внутри многопользовательских онлайн-играх. Эти данные также могут содействовать решению проблем социально-психологической адаптации современной молодежи в новых социальных условиях. Полученные данные об особенностях социальных представлений игроков в компьютерных многопользовательских онлайн играх, могут применяться в индивидуальном консультировании с активно играющими людьми.

# ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЗАЦИЯ И МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ

## 1.1 ПРОБЛЕМА МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР

### 1.1.1 СОВРЕМЕННЫЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ

Онлайн-игра – это видеоигра, в которую частично или в основном играют через интернет или любую другую доступную компьютерную сеть. Онлайн-игры повсеместно распространены на современных игровых платформах, включая ПК, консоли и мобильные устройства [Quandt, Thorsten, Kröger, Sonja 2014]. В 2019 году выручка в сегменте онлайн-игр достигла 16,9 млрд долларов и с каждым годом эта цифра увеличивается. Онлайн-игры резко увеличили масштабы продаж и масштабы культуры видеоигр. Онлайн-игры привлекают все больше и больше игроков самых разных возрастов, национальностей и профессий [Worth]. Содержание этих онлайн-игр также может быть изучено в научной области, особенно взаимодействие игроков в виртуальных обществах в связи с их популяризацией и возникающими социальными явлениями в повседневной жизни.

По мере того, как с каждым годом поле многопользовательских онлайн игр становится все больше, начались исследования, посвященные социально-информационной связи, которую игры создают для своих пользователей, в 2006 году исследователи Constance A. Steinkuehler и Dmitri Williams инициировали исследование по этим темам. Наиболее интригующей темой для пары было дальнейшее понимание игрового процесса, а также виртуального мира, служащего местом социальных встреч, популярных многопользовательских онлайн игр и их влияния на социальные аспекты личности.

В мире многопользовательских онлайн игр общение между игроками очень важно. Существует множество методов, которые обычно используются в такой среде, от вербальных до невербальных форм взаимодействия. Формы

взаимодействия — это действия, которые потенциально могут быть восприняты игроками. Они могут выступать в качестве проявлений взаимодействия, происходящего между игроками или между игроками и игровым миром, и используются для передачи действий игрока самому себе, а также другим игрокам. Поэтому выбор подходящей модели общения может и часто обеспечивает положительный и успешный опыт взаимодействия игроков друг с другом. В принципе в мире многопользовательских онлайн игр используются разные формы общения между игроками в зависимости от стиля игры и уровня погружения, необходимого для получения положительного игрового опыта. Обычно это может быть достигнуто с помощью голосового чата, текстового чата или простых заранее определенных команд [Manninen]. Существует множество различных факторов, которые могут повлиять на то, какую форму общения лучше использовать. Существует мало исследований о том, какая форма общения в современных многопользовательских онлайн играх является более предпочтительной и эффективной для получения положительного опыта игрока. Чтобы оценить, какая форма общения является оптимальной для использования, в этом исследовании будут исследованы три распространенные формы общения — голосовой чат, текстовый чат, а также заранее определенные команды — с целью предположить эффективную модель общения, которую можно было бы использовать при разработке новой командной системы, целевых игр. Для этого исследования мы принимаем определение эффективности как используемые ресурсы (например, время, усилия) по отношению к достигнутым результатам.

Таким образом онлайн-игры значительно увеличили объем продаж и масштабы культуры видеоигр. Онлайн-игры привлекают все больше игроков всех возрастов, национальностей и профессий. Содержание этих онлайн-игр можно узнать в научной сфере, особенно в связи с взаимодействием игроков в виртуальных обществах и возникающими социальными явлениями в повседневной жизни. По мере того, как с каждым годом расширяется пространство многопользовательских онлайн-игр, начались исследования,

посвященные социальной и информативной связи, которую игры создают для своих пользователей. Их результаты сложили неоднозначное отношение к компьютерным играм, которое не демонстрирует в полной мере влияние компьютерных игры на все аспекты личностного и психологического развития человека.

### 1.1.2 АКТУАЛЬНОСТЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ОНЛАЙН ИГР В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Актуальность изучения психологических механизмов игровой деятельности, опосредованной ИТ, обусловлена широким распространением и внедрением компьютерных технологий в каждый уголок повседневной жизни человека, в частности, компьютерных игр. Таким видом досуга как компьютерные игры пользуются вот уже более двух миллиардов пользователей по всему миру [Newzoo]. Время, затрачиваемое на компьютерные онлайн игры, неуклонно увеличивается с 5.1 часа в неделю в 2011 году до 11 часов в неделю в 2020 году. Учителя, родители, работодатели обеспокоены чрезмерным увлечением компьютерными играми детей, подростков, а также взрослых. Встает широкий вопрос выявления и объяснения механизмов игровой деятельности, связанной с применением ИТ. В психологических работах идет обсуждение психологических механизмов игровой деятельности, опосредованной ИТ, особенностей ее трансформации, принципов ее реализации, ее эмоционально-мотивационных, когнитивных аспектов, воздействия на личностную регуляцию и т.д.

Поскольку в настоящее время дошкольники все чаще начинают использовать компьютеры дома, приверженность их к ИТ оказалась удобной всем: самим детям, в целом увлеченным играми; родителям, довольным тем, что, во-первых, дети заняты и не требуют внимания, а во-вторых, что компетентность в применении компьютеров, в отличие от множества других увлечений, пригодится детям в будущем; производителям компьютеров,

компьютерных программ, а также разработчикам и продавцам цифровых продуктов. Это объясняет интерес со стороны различных исследователей к данной возрастной группе.

Также в зону интересов и попадает взрослая аудитория [Quandt, Grueninger, Wimmer 2009]. Первое они представляют собой экономически выгодную целевую аудиторию для разработчиков игр, а во-вторых, относительно недавно появилось большое количество взрослых геймеров (это те, кто начал играть в подростковом возрасте и до сих пор играет). Так, например, самый известный в мире взрослый геймер – 70-летняя Барбара Хиллер, которая не только играет в компьютерные игры ради собственного удовольствия, но и тестирует новые игры для телеканала MTV.

За последние года количество научных исследований, посвященных видеоиграм, увеличилось. В то время как некоторые исследователи подчеркивали преимущества игр и даже предлагали терапевтическое использование компьютерных игр [Granic, Lobel], другие были заинтересованы их потенциальной опасностью при чрезмерной увлеченности.

На основании проводившихся исследований в современной психологии сложились неоднозначное отношение к компьютерным играм. С одной стороны, утверждается, что компьютерная игровая деятельность абсолютно необходима человеку и влияет практически на все аспекты личностного и психологического развития. С другой стороны, существует мнение, что компьютерная игра не только препятствует формированию определенных видов деятельности, но и вызывает серьезные проблемы, связанные с жизнедеятельностью людей. В связи с постоянным увеличением числа играющих людей, разных возрастов, ученые и практики все чаще подчеркивают, что компьютерные игры вводят человека в компьютерный мир, помогают овладевать не только новой техникой, но и в целом рядом других важных аспектов окружающей жизни, а также способствует психическому развитию. Одновременно с этим именно компьютерные игры обвиняют в целом ряде возникавших проблем. При этом и ученые и практики подчёркиваю, что

много играющие люди перестают общаться, не владеют собой, у них не развито воображение и т.д. С другой стороны, отмечается, что люди имеющие вышеперечисленные особенности также имеют целый ряд реальных проблем. У одних есть отрицательный опыт взаимодействия с другими людьми, другие недовольны своим социальным статусом, третьи устали от неудач и провалов.

Таким образом важность изучения психологических механизмов игровой деятельности, опосредованной ИТ, обусловлена широким распространением и внедрением компьютерных технологий во все уголки повседневной жизни, особенно в компьютерные игры. В настоящее время компьютерными играми интересуются многие люди: Дошкольники, которые все чаще начинают пользоваться компьютерами дома, оказывается, что их приверженность ИТ удобна как, самим детям, так и их родителям; Взрослая аудитория во-первых, они представляют собой рентабельную целевую аудиторию для разработчиков игр, а во-вторых, относительно недавно появилось большое количество взрослых геймеров (это те, кто начал играть в подростковом возрасте и играет до сих пор). А также сложившаяся неоднозначность отношения к компьютерным играм. С одной стороны, утверждается, что компьютерная игровая деятельность абсолютно необходима человеку и влияет практически на все аспекты личностного и психологического развития. С другой стороны, существует мнение, что компьютерные игры не только препятствуют возникновению определенных видов деятельности, но и вызывают серьезные проблемы с жизнедеятельностью людей.

### 1.1.3 ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ

Согласно научным исследованиям, компьютерные игры имеют значительную образовательную ценность и могут быть чрезвычайно полезны, если станут частью школьной программы, как это уже вводится в некоторых западных странах. Существуют различные компьютерные игры, которые

создают контекст, в котором учащиеся могут развивать важные навыки. Использование компьютерных игр в образовательной сфере способствует активным, критически, автономным процессам обучения с активным вовлечением в активные формы приобретения знаний и навыков. Основное предназначение игр не только в развлечении, но они могут сочетать игровой фактор с педагогическими преимуществами, способствуя изменению когнитивных, поведенческих и психомоторных навыков у пользователей.

Для достижения поставленных образовательных или развлекательных целей необходим положительный игровой опыт, который включает в себя эффективную и понятную коммуникацию между участниками игрового процесса. Поэтому важно знать каким образом надо разрабатывать систему внутриигрового взаимодействия между пользователями для получения желанных результатов и позволит лучше организовать процесс обучения или развлечения. В том числе компьютерные игры могут помочь в сглаживании различных негативных социальных представлений\стереотипов относительно различных групп людей в виду взаимодействия с их представителями.

## 1.2 ИССЛЕДОВАНИЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР И СОЦИАЛЬНОЙ КАТЕГОРИЗАЦИИ

### 1.2.1 ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГРАХ

Многопользовательские онлайн-игры — это онлайн игры, в которые более одного человека могут играть в одной и той же игровой среде одновременно, либо локально на одном устройстве, либо на разных через локальную сеть, или через глобальную сеть, чаще всего через Интернет (например, World of Warcraft, Call of Duty, DayZ). Многопользовательские игры обычно требуют от игроков совместного использования одной игровой системы или использования сетевых технологий для совместной игры на большом

расстоянии; игроки могут соревноваться с одним или несколькими участниками-людьми, работать совместно для достижения общей цели или контролировать деятельность других игроков. Из-за того, что многопользовательские игры позволяют игрокам взаимодействовать с другими людьми, они обеспечивают элемент социального общения, отсутствующий в однопользовательских играх. [Andrew]

Онлайн-игры широко распространены на современных игровых платформах, включая ПК, консоли и мобильные устройства, прочие устройства и охватывает множество жанров, в том числе стрелялки, стратегии, массовые мультиплеерные онлайн ролевые игры и прочие. [Quandt 2014] В 2019 году выручка в сегменте онлайн-игр достигла 16,9 млрд долларов, из которых 4,2 млрд долларов были получены в Китае, а 3,5 млрд долларов — в США. С 2010-х годов общая тенденция среди онлайн-игр заключается в том, чтобы использовать их не как игры, а как сервис, используя схемы монетизации, такие как лут ящики и боевой пропуск в качестве приобретаемых предметов поверх бесплатно предлагаемых игр. [Marshall 2019] В отличие от купленных в розницу игр, проблема онлайн-игр заключается в том, что в них нельзя играть постоянно, поскольку для их работы требуются специальные серверы.

Дизайн онлайн-игр может варьироваться от простой текстовой среды до включения сложной графики и виртуальных игр мира. [Nachman] Наличие онлайн-компонентов в игре может варьироваться от второстепенных функций, таких как онлайн-таблица лидеров, до того, чтобы быть частью основного игрового процесса, например, непосредственно играть против других игроков. Многие онлайн-игры создают свои собственные онлайн-сообщества, в то время как другие игры, особенно социальные игры, объединяют существующие сообщества игроков в реальной жизни. [David] Некоторые онлайн-игры могут получить массовый приток популярности благодаря многим известным Twitch стримерам и ютуберам, играющие в них.

Онлайн-игры резко увеличили объем и размер видео игровой культуры. Онлайн-игры привлекают игроков самых разных возрастов, национальностей и

профессий. Контент онлайн-игр также можно изучать в научной сфере, особенно взаимодействие игроков в виртуальной среде, обществ по отношению к поведению и социальным явлениям повседневной жизни. [Worth] Как и в других культурах, сообщество разработало целый ряд сленговых слов или фраз, которые можно использовать для общения в играх и вне их. Из-за растущего онлайн-характера современный сленг видеоигр сильно перекликается с интернет-сленгом, а также литспик сленгом, во многих случаях, таких как "rwn" и "noob". [Pacz] Другим термином, популяризированным сообществом видеоигр, является аббревиатура «AFK» для обозначения людей, которые не сидят за компьютером или не обращают внимания. Другие распространенные аббревиатуры включают «GL HF», что означает «удачи, получайте удовольствие», что часто говорят в начале матча, чтобы показать хорошее спортивное мастерство. Точно так же в конце игры можно сказать, что «GG» или «GG WP» поздравляют противника, победившего или проигравшего, с «хорошей игрой, хорошо сыгранной». [Vicente] Многие видеоигры также вдохновили Интернет на создание мемов и добился очень большого количества подписчиков в Интернете.

Культура онлайн-игр иногда подвергается критике за среду, которая может способствовать киберзапугиванию, насилию и ксенофобии. Некоторые также обеспокоены игровой зависимостью или соц. клеймом. Однако утверждалось, что, поскольку игроки в онлайн-игры незнакомы друг с другом и имеют ограниченное общение, опыт отдельного игрока в онлайн-игре не обязательно отличается от игры с искусственным интеллектом.

### **Классификация**

#### *Шутер от первого лица (FPS)*

В 1990-е годы онлайн-игры начали перемещаться из самых разных протоколов локальных сетей (таких как IPX) в Интернет с использованием протокола TCP/IP. Doom популяризировал концепцию боя насмерть, когда несколько игроков сражаются друг с другом лицом к лицу, как новую форму онлайн-игры. Начиная с Doom, многие шутеры от первого лица содержат

онлайн-компоненты, позволяющие играть в стиле Deathmatch или на арене. И по популярности шутеры от первого лица получают все большее распространение по всему миру. По мере того, как игры становились более реалистичными и конкурентоспособными, возникло киберспортивное сообщество. Такие игры, как Counter-Strike, Halo, Quake пользуются популярностью у этих турниров. Эти турниры имеют диапазон выигрышей от денег до оборудования.

Расширение жанра шутеров геройскими стрелялками, поджанр шутеров, произошло в 2016 году, когда несколько разработчиков выпустили или анонсировали свою многопользовательскую игру в жанре шутер-герой. Считается, что шутеры-герои имеют большой потенциал как киберспорт, поскольку высокая степень мастерства и координации возникает из важности командной работы. Некоторые известные примеры включают Battleborn, Overwatch, Paladins и Valorant. [Wawro]

#### *Стратегическая игра в реальном времени (RTS)*

Раннее в реальном времени стратегические игры часто допускали многопользовательскую игру через модем или локальную сеть. Когда Интернет начал расти в 1990-х годах, было разработано программное обеспечение, позволяющее игрокам туннелировать протоколы LAN, используемые в играх, через Интернет. К концу 1990-х большинство игр RTS имели встроенную поддержку Интернета, что позволяло игрокам со всего мира играть друг с другом. [Rollings 2006] Популярные RTS-игры с онлайн-сообществами включали Age of Empires, StarCraft и Warhammer 40 000.

#### *Массовая многопользовательская онлайн-игра (ММО)*

Массовые мультиплеер онлайн игры стали возможны с ростом широкополосного доступа интернет-доступ во многих развитых странах, используя Интернет, чтобы позволить сотням тысяч игроков играть в одну и ту же игру вместе. Доступно множество различных стилей многопользовательских игр, например:

MMORPG (многопользовательская ролевая онлайн -игра)

MMORTS (массовая многопользовательская онлайн-игра стратегия в реальном времени)

MMOFPS (многопользовательская онлайн-игра шутер от первого лица)

MMOSG (многопользовательская социальная онлайн-игра)

*Многопользовательская онлайн-игра на боевой арене (МОБА)*

Особый поджанр стратегических видео игр, называемые многопользовательскими онлайн боевой арена (МОБА) приобрела популярность в 2010-х годах, включая такие игры, как League of Legends, Dota 2, Smite и Heroes of the storm. Крупные профессиональные турниры по киберспорту проводятся на площадках, вмещающих десятки тысяч зрителей, и транслируются онлайн для миллионов других. Сильная фан-база открыла возможности для спонсорства и рекламы, что в конечном итоге привело к тому, что жанр стал глобальным культурным феноменом. [Meola]

*Игры Battle Royale*

Королевская битва — это жанр, который сочетает в себе элементы выживания, исследования и сбора мусора, игра с последним выжившим. В каждом матче участвуют от десятков до сотен игроков, а победителем становится последний выживший игрок или команда. Некоторые известные примеры включают PlayerUnknown's Battlegrounds, Fortnite, Apex Legends, каждая из которых получила десятки миллионов игроков в течение нескольких месяцев после их выпуска. [Livingston] Этот жанр предназначен исключительно для многопользовательской игры через Интернет.

*Другие известные игры*

Социальные — многопользовательская онлайн-игра, в которой игроки пытаются раскрыть скрытую роль друг друга или принадлежность к команде, используя логику и дедуктивные рассуждения, в то время как другие игроки могут блефовать, чтобы игроки не заподозрили их. Ярким примером видеоигры социальной дедукции является Among Us, получивший массовый приток популярности в 2020 году благодаря многим известным Twitch стримерам и ютуберам, играющие в нее. Among Us также вдохновил Интернет на создание

мемов и добился очень большого количества подписчиков в Интернете. [Marshall 2020]

### **Управление онлайн-игрой**

Онлайн-геймеры должны согласиться с лицензионным соглашением с конечным пользователем (EULA) при первой установке игрового приложения или обновления. Лицензионное соглашение с конечным пользователем — это юридический договор между производителем или дистрибьютором и конечным пользователем приложения или программного обеспечения, целью которого является предотвращение копирования, распространения или взлома программы. Последствия нарушения соглашения варьируются в зависимости от контракта. Игроки могли получать предупреждения об удалении или прямое удаление без предупреждения. [Nahmias]

Там, где онлайн-игры поддерживают функцию внутриигрового чата, нередко можно столкнуться с ненавистью, нецензурной речью, секс домогательствами и киберзапугиванием. Игроки, разработчики, игровые компании и профессиональные наблюдатели обсуждают и разрабатывают инструменты, препятствующие антисоциальным действиям и поведению. Также иногда присутствуют модераторы, которые пытаются предотвратить антиобщественное поведение. [Portnow]

Недавнее развитие управления играми требует, чтобы все видеоигры (включая онлайн-игры) имели рейтинг. Добровольная рейтинговая система была создана Entertainment Software Rating Board (ESRB). Шкала может варьироваться от «E» (обозначает «Все»), подразумевающей игры, подходящие как для детей, так и для взрослых, до «M» (обозначает «Взрослый»), в которой рекомендуются игры, предназначенные только для лиц старше 17 лет. Некоторые явные онлайн-игры могут быть оценены «AO» (расшифровывается как «Только для взрослых»), обозначающее игры, контент которых подходит только для взрослых старше 18 лет. Кроме того, онлайн-игры также должны иметь уведомление ESRB, предупреждающее, что любые «взаимодействия в сети не оцениваются ESRB».

Таким образом многопользовательские онлайн-игры — это онлайн игры, в которые один и более людей могут играть в одной и той же игровой среде, локально на одном устройстве, либо на разных через локальную сеть, или через глобальную сеть.

Многопользовательские онлайн-игры также можно изучать в научной сфере, особенно взаимодействие игроков в виртуальном мире, обществ по отношению к поведению и социальным явлениям повседневной жизни. Как и в других культурах, сообщество разработало целый ряд сленговых слов или фраз, которые можно использовать для общения в играх и вне их. У игр есть своя классификация и наиболее распространенные из них: 1. Шутеры от первого лица 2. Стратегические игры в реальном времени 3. Массовая многопользовательская онлайн игра 4. Многопользовательская онлайн игры боевой арены 5. Игры Battle Royale.

Также развитие управления играми требует, чтобы все видеоигры имели свой возрастной рейтинг и включать в себя пользовательское соглашение, включающее правила пользования данным приложением.

### 1.2.2 КОММУНИКАЦИЯ В МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГРАХ

Для того чтобы коммуникация имела смысл, в коммуникацию должны быть вовлечены два человека в форме говорящего и адресата [Clark]. Clark отмечает, что обстановка, в которой может происходить такое общение, может быть упрощена до устной и письменной. Разница между ними заключается в том, что в первом случае говорящий выражает речевой акт, используя свое тело в качестве медиума. В то время как в последнем человек, доставляющий сообщение, не присутствует непосредственно для адресата, а скорее использует другой носитель, а не тело. Во время общения у говорящего есть собственное тело, доступное как средство самовыражения. Это может быть сделано в форме речи или с помощью жестов. Говорящий может использовать окружающую

среду для общения. В некоторых ситуациях речь или жесты могут использоваться исключительно, в то время как некоторые требуют сложных жестов, которые называются симбиотическими жестами, чтобы передать предполагаемое значение адресату. [Goodwin 2003]

Симбиотический жест — это жест, который взаимозависим от речи, жеста и среды, чтобы передать смысл. Это означает, что при удалении одного из них смысл теряется. Примером может быть человек, объясняющий что-то на карте для другого человека. Жесты, вероятно, будут использоваться для указания вещей на карте, в то время как речь используется для объяснения указанных вещей. Если карта удалена, невозможно указать на ней важные области, если речь потеряна, жест нельзя объяснить, а если жест потерян, у человека возникнут проблемы с объяснением того, что он имеет в виду на карте. Люди способны приспосабливаться и компенсировать потерю одной части симбиотического жеста, но это приведет к ситуации, когда для выражения того же смысла потребуется потратить больше времени. Поэтому предлагается рассматривать коммуникацию как семиотическую экологию, где у каждой модальности есть своя ниша, и в зависимости от ситуации люди гибко используют эти модальности для передачи смысла [Goodwin 2003]. Как выразился Clark H, «язык разговора лицом к лицу является основным и основным использованием языка, все остальные лучше всего описываются с точки зрения их манеры отклонения от этой основы». Поэтому разговор лицом к лицу должен служить хорошей отправной точкой для понимания общения между людьми, когда они играют в игры.

#### *Коммуникация и видеоигры*

Межличностное общение имеет широкий спектр разнообразия: от преобразования текста в речь, видео и общения лицом к лицу [Williams]. В интернете доступно несколько вариантов связи, некоторые из них уже используются в играх:

##### *1. Текстовый чат как канал связи*

Одним из способов общения в игре является встроенный канал письменного чата, предоставляемый игрой. Однако этот канал часто открыт для всех игроков в команде и не позволяет игрокам вести более приватные беседы [Xu]. Еще одна проблема письменного чата заключается в том, что он отвлекает внимание игроков от реального игрового процесса [Herring, Kutz]. Текстовый чат требует многозадачности в игре и нарушает игровой процесс, поскольку внимание игроков смещается с игры на чат, и игроки часто из-за этого даже проигрывают в игре. С другой стороны, это может привести к менее приятному игровому опыту;

### *2. VoIP как канал связи*

Другой канал связи называется VoIP, протокол передачи голоса по Интернету. Williams, D., Caplan, S. and Xiong, L. определяют VoIP как «использование компьютерных сетей, включая глобальный Интернет, для передачи оцифрованного голосового сигнала». В исследовании, посвященном влиянию онлайн-общения на основе преобразования голоса в текст, Williams и другие обнаружили, что добавление вербальных сигналов к общению предполагает более высокий уровень прочности отношений и доверия между игроками. Для Williams, D., Caplan, S. and Xiong, L. добавление коммуникативных подсказок добавило богатства и глубины игровому общению. По их словам, добавление дополнительных подсказок, таких как голос, который также устраняет анонимность, помогает улучшить отношения между игроками. Следовательно, с помощью VoIP качество общения между игроками может быть значительно улучшено, в отличие от других методов общения, таких как текстовый чат. При использовании голосового чата, а также текстового чата общение между игроками в основном представляет собой поясняющую информацию о том, как ведется игра. Например, для создания групп и встреч в игре, а также для поиска ресурсов и информации, связанной с игрой;

### *3. Внешние каналы связи*

Помимо встроенных в игру каналов связи, существуют другие программы или приложения, которые игроки могут использовать вне игры для преодоления внутриигровых ограничений связи и облегчения общения между собой. Montané-Jiménez, L.G., Benítez-Guerrero, E. and Mezura-Godoy, C изучали взаимодействие игроков в Battlefield 1942 и обнаружили, что внутриигровые каналы взаимодействия очень ограничены. Важные части взаимодействия в кадре фактически были построены вне игровой системы, например, через внешний VoIP. Игроки использовали внешнее общение для улучшения совместных аспектов игры, например, для распределения ролей между собой, отдачи инструкций товарищам по команде и т.д. CAGS — это инструмент, который может помочь пользователям в многопользовательских играх координировать и улучшать свою командную работу для достижения более высокой цели. Смысл CAGS заключается в том, что он передает соответствующую информацию пользователю, который затем может оценить ситуацию в зависимости от своей сущности [Montané-Jiménez]. Это означает, что это может быть программа, которая является как внешней по отношению к игре, так и встроенной в нее;

#### *4. Видеочат как канал*

Согласно Bohannon, Herbert, Pelz and Rantanen, видеосвязь может быть хорошей альтернативой личному общению, которое считается самой богатой формой общения. Несмотря на то, что видеочат не так информативен, как общение лицом к лицу, он все же является более богатой формой общения по сравнению с письменным чатом или голосовым общением. Особые свойства видеоконференций могут влиять на словесное и визуальное общение, а также на восприятие участниками друг друга за счет облегчения зрительного контакта [Bohannon]. При сравнении видеоконференций с личными встречами исследования показывают, что видеоконференции чаще используются, когда пользователи уже знают друг друга [Denstadli, Julsrud]. Видеоконференции также играют более важную роль, чем встречи лицом к лицу, когда есть общая цель спланировать работу над проектом, и на самом деле это предпочтительный

способ общения при совместной работе на расстоянии [Denstadli]. Это повышает вероятность того, что видеосвязь может быть предпочтительным выбором в качестве средства общения во время игры в многопользовательскую онлайн-игру.

Таким образом коммуникация имеет смысл, в том случае если в коммуникацию вовлечены два человека в форме говорящего и адресата. Обстановка, в которой может происходить такое общение, может быть устной и письменной формы. В некоторых ситуациях речь или жесты могут использоваться исключительно, в то время как некоторые требуют сложных жестов, которые называются симбиотическими жестами, чтобы передать предполагаемое значение адресату т.е симбиотический жест — это жест, который взаимозависим от речи, жеста и среды, чтобы передать смысл.

Межличностное общение имеет широкий спектр разнообразия: от преобразования текста в речь, видео и общения лицом к лицу. В интернете доступно несколько вариантов связи, некоторые из них уже используются в играх: 1. Текстовый чат как канал связи 2. VoIP как канал связи 3. Внешние каналы связи 4. Видеочат как канал. Каждый из вариантов общения в игре имеет свои особенности, преимущества и свои ограничения, по отношению друг к другу.

### 1.2.3 ИЗУЧЕНИЕ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ ОНЛАЙН ИГР

Конструктивистские и когнитивные теории обучения и преподавания [Jonassen; Herrington, Oliver] основаны на предпосылке, что обучение является процессом, а не ориентированным на продукт [Laurillard] и что обучение — это активный, а не пассивный опыт. Преобладающую образовательную парадигму можно охарактеризовать как конструктивистскую по своей природе. Практики философии вовлекают своих учеников в учебную деятельность, и результаты согласуются с этой деятельностью [Biggs]. Теоретики конструктивизма

утверждают, что ценность обучения заключается в социальном и совместном построении обучения, но часто обучение — это скорее индивидуальная деятельность. Игры предлагают более социальный подход к обучению и сотрудничеству. Работа в классе редко имеет влияние вне класса, поскольку его единственной реальной аудиторией является учитель. Напротив, заядлые игроки ищут новостные сайты, читают и пишут ответы на часто задаваемые вопросы, участвуют в дискуссионных форумах и становятся критически важными потребителями информации [Shaffer]. Виртуальные миры игр мощны, потому что играть в игры означает развивать набор эффективных социальных практик. Это активное участие может помочь в развитии языковых и социальных навыков. В результате их участие, игроки обсуждают игры, делятся идеями и следуют указаниям.

Когда игроки участвуют в многопользовательских онлайн играх, они часто объединяются в команды, каждая из которых использует разные, но совпадающий набор навыков и делиться знаниями, навыками и ценностями с другими. В процессе они создают распределенные и рассредоточенные знания в сообществе способами, которые понравятся любому рабочему месту [Wenger]. В этом отношении компьютерные онлайн игры могут быть лучшими площадками для подготовки рабочих к современным рабочим местам, чем традиционные школы [Gee 2003]. Исследование в экономически неблагополучных школах Чили показало, что использование видеоигр положительно влияет на сотрудничество между сверстниками и их вербальное взаимодействие. Однако необходимо провести дополнительное исследование, чтобы определить, можно ли применить эти навыки в других ситуациях.

У видеоигр есть особенности, которые повышают мотивацию к обучению. Они представляют собой вызов, любопытство и контроль для ученика [Jenkins; Lepper, Malone]. Большая часть содержания, которое необходимо усвоить учащимся в школах, не является для них непосредственной мотивацией. Отношение детей к играм — это то отношение, которое педагоги хотели бы иметь к школе: заинтересованное,

соревновательное, совместное, ориентированное на результат, активно ищущее информацию и решения [Prensky].

Люди довольно плохо понимают и запоминают информацию, которую они получили вне контекста или слишком долго, прежде чем они смогут ее использовать [Barsalou; Glenberg, Robertson]. Хорошие игры никогда не делают этого с игроками, они находят способы помещать информацию в игру по мере продвижения игроков и разъяснять значение такой информации и то, как она применима к игре. Хорошие игры не предоставляют информацию вне контекста или отдельно от цели или цели игры [Gee, 2003].

Игры постоянно сталкиваются с подобными проблемами, пока игроки не овладеют определенными навыками. Затем игра ставит перед игроками новую проблему, вынуждая игрока переосмыслить свою стратегию и интегрировать старые и новые навыки [Gee, 2004]. Игроки также учатся воспринимать информацию из многих источников и быстро принимать решения, чтобы вывести правила игры из игры, а не из того, что им говорят; создать стратегии для преодоления препятствий и понять сложные системы с помощью экспериментов [Prensky].

Хорошие игры работают на внешнем и растущем крае компетенции игроков, оставаясь сложной, но достижимой, в то время как школы часто работают на самом низком уровне компетенции [diSessa]. Поскольку игры сложны, они часто приятно расстраивают, что является очень мотивирующим состоянием для людей [Gee, 2004].

Немногие игры, которые выпускаются на коммерческом рынке, имеют реальную образовательную ценность. McFarlane (2001) указывает, что в результате основные проблемы, связанные с внедрением видеоигр в школы, — это несоответствие между содержанием игр и содержанием учебной программы, а также отсутствие возможности получить признание в развитии навыков.

Исследования показывают, что такие важные навыки, как концентрация и общение, можно развить или укрепить с помощью видеоигр. Griffiths

предполагает, что при тщательном проектировании и правильном контексте видеоигры могут использоваться в качестве учебных пособий в классах и терапевтических учреждениях, а также для развития навыков психомоторной координации и в симуляторах реальных жизненных событий. Если в будущем видеоигры будут использоваться в школах конструктивно, Schaffer предполагает, что задача как для игровых, так и для школьных дизайнеров состоит в том, чтобы понять, как формировать обучение с точки зрения игр и как интегрировать игры и игровую среду обучения в школах.

Структурированное наблюдение за двумя студентами и случайно образованными командами в исследовании Chris.B, Elaine.P, Voula.G, Steve.G, использовалось в течение трех недель. В первую неделю студенты участвовали в *Wolfenstein: Enemy Territory*. Эта игра требует, чтобы участники работали в командах, часто выполняя индивидуальные роли для выполнения группового задания. На второй неделе студенты играли в *TOCA Race Driver 2*. Это соревновательная игра, в которой учащиеся соревнуются друг с другом и не требуют командной работы. На третьей неделе студенты играли в *Call of Duty 2*. Это была игра с захватом флага, в которой учащиеся работали в командах.

Хотя это было предварительное наблюдение, есть ряд моментов, заслуживающих дальнейшего изучения. У обоих студентов был высокий уровень обсуждения и общие комментарии. Это говорит о том, что они принимали активное участие в сессиях и общались со своими сверстниками. Случаев негативного общения намного меньше, чем социального общения, которое, как ожидается, поощряется играми.

Уровень совместной коммуникации варьировался между сеансами, это можно объяснить двумя факторами; тип игры и близость учеников к другим членам команды. В первую и третью недели ученики играли в *Wolfenstein: Enemy Territory* и *Call of Duty 2*, две игры, которые требовали от учеников совместной работы в команде. На второй неделе студенты играли в *TOCA Race Driver*, игру, которая не требует совместной работы, большую часть сессии. Это означало, что сотрудничество было низким, но уровень обсуждения и общих

комментариев оставался высоким. Если цель игры - работать в команде, это приводит к усилению совместного общения, поскольку игроки начинают понимать, что работа в команде увеличивает вероятность успеха в игре.

Таким образом игры предлагают более социальный подход к обучению и сотрудничеству. Работа в классе редко оказывает влияние за пределами класса, потому что единственная настоящая аудитория - учитель. В свою очередь, заядлые геймеры ищут новостные сайты, читают и пишут ответы на часто задаваемые вопросы, участвуют в дискуссионных форумах и становятся критическими потребителями информации. Виртуальные игровые миры являются мощными, потому что игра в игры означает разработку ряда эффективных социальных практик. Это активное участие может помочь в развитии языковых и социальных навыков. В результате их участия игроки обсуждают игры, делятся идеями и следуют инструкциям. В этом отношении компьютерные онлайн-игры могут быть лучшим местом для подготовки рабочих к современной работе, чем традиционные школы. В видеоиграх есть функции, повышающие мотивацию к обучению. Они представляют собой вызов, любопытство и контроль для ученика. Люди довольно плохо понимают и запоминают информацию, которую они получают вне контекста, или слишком долго, прежде чем они смогут ее использовать. Хорошие игры никогда не делают этого с игроками, игроки находят способы использовать информацию в игре по мере продвижения вперед, разъясняя значение такой информации и способы ее применения в игре. Исследования показывают, что важные навыки, такие как концентрация и общение, могут быть улучшены или усилены с помощью видеоигр. Предполагается, что при тщательном проектировании и правильном контексте видеоигры могут использоваться в качестве учебных пособий в классных комнатах и терапевтических учреждениях, для развития навыков психомоторной координации и в симуляторах реальных событий.

#### 1.2.4 СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ И КАТЕГОРИЗАЦИЯ

В социальной психологии стереотип — это фиксированное, чрезмерно обобщенное мнение об определенной группе или классе людей. Создавая стереотипы, мы делаем вывод, что у человека есть целый ряд характеристик и способностей, которыми, как мы предполагаем, обладают все члены этой группы. Например, байкерский «ангел ада» одевается в кожу.

Использование стереотипов — это основной способ упростить наш социальный мир; поскольку они уменьшают количество обработки (т.е. мышления), которую мы должны делать, когда встречаем нового человека.

Стереотипы ведут к социальной категоризации, которая является одной из причин предвзятого отношения (т.е. менталитета «они» и «нас»), что приводит к выделению своих и чужих групп.

Положительные примеры стереотипов включают в себя судей (фраза «трезвый, как судья» предполагает, что это стереотип с очень уважаемым набором характеристик), людей с избыточным весом (которых часто считают «веселыми») и телеведущих (обычно считающихся высокомерными). надежный, уважаемый и беспристрастный). Однако негативные стереотипы кажутся гораздо более распространенными.

Социальная категоризация происходит спонтанно, без особых раздумий с нашей стороны [Crisp, Hewstone]. Шелли Тейлор и ее коллеги [Taylor, Fiske] показали участникам своего исследования слайд и запись презентации трех мужчин и трех студентов колледжа, которые предположительно участвовали в дискуссионной группе. Во время презентации каждый член дискуссионной группы внес предложение о том, как рекламировать студенческий спектакль. Заявления контролировались таким образом, чтобы у всех участников исследования заявления, сделанные мужчинами и женщинами, были одинаковой длины и качества. Кроме того, половине участников сказали, что, когда презентация закончится, их попросят вспомнить, какой человек сделал какое предложение, тогда как другой половине участников было сказано

просто наблюдать за взаимодействием, не обращая внимания ни на что конкретное.

После просмотра всех утверждений, сделанных людьми в дискуссионной группе, участникам исследования дали тест на память (это было совершенно неожиданно для участников, которым не давали инструкции по запоминанию). Участникам был показан список всех сделанных заявлений вместе с фотографиями каждого из членов дискуссионной группы, и их попросили указать, кто сделал каждое из заявлений. Участники исследования не очень хорошо справлялись с этой задачей, и все же, когда они допускали ошибки, эти ошибки были очень систематическими. Ошибки были таковы, что утверждения, которые на самом деле были сделаны мужчиной, чаще ошибочно приписывались другому мужчине в группе, чем другой женщине, а утверждения, сделанные на самом деле женщиной чаще, приписывали другим женщинам в группе, чем мужчине. Участники, очевидно, классифицировали говорящих по их полу, что привело к тому, что они больше путались внутри пола, чем между полами.

Интересно, что если предположить, что категоризация происходит постоянно, то инструкции, которые были даны участникам, не имели абсолютно никакого значения. Те, кому не давали никаких указаний, были точно так же разделены на категории, как и те, кому было приказано помнить, кто что сказал. Другое исследование с использованием этой техники показало, что мы спонтанно классифицируем друг друга на основе многих других групповых принадлежностей, включая расу, академический статус (ученик или учитель), социальные роли и другие социальные категории [Fiske, Haslam].

Тенденция классифицировать других часто бывает весьма полезной. В некоторых случаях мы классифицируем, потому что это дает нам информацию о характеристиках людей, принадлежащих к определенным социальным группам [Lee, Jussim, 1995]. Если вы заблудились в городе, вы можете найти полицейского или таксиста, которые помогут вам найти дорогу.

В этом случае социальная категоризация, вероятно, была бы полезна, потому что полицейский или таксист мог бы особенно хорошо знать расположение городских улиц. Конечно, использование социальных категорий будет информативным только в той мере, в какой верны стереотипы, которых придерживается человек в отношении этой категории. Если бы полицейские на самом деле не были так хорошо осведомлены о планировке города, то использование этой эвристики категоризации не было бы информативным.

Одна из проблем заключается в том, что социальная категоризация искажает наше восприятие, так что мы склонны преувеличивать различия между людьми из разных социальных групп, в то же время воспринимая членов групп (и особенно чужих групп) как более похожих друг на друга, чем они есть на самом деле. Это чрезмерное обобщение повышает вероятность того, что мы будем думать и относиться ко всем членам группы одинаково.

Tajfel и Wilkes провели простой эксперимент, который дал представление о возможных результатах категоризации. Эксперимент заключался в том, чтобы участники исследования оценивали длину шести строк. В одном из экспериментальных условий участники просто видели шесть линий, тогда как в другом условии линии были систематически разделены на две группы: одна включала три более короткие линии, а другая включала три более длинные линии. Линии С и D воспринимались как одинаковая длина в некатегоризированном состоянии, но линия С воспринималась как более длинная, чем линия D, когда линии были разделены на две группы. Tajfel обнаружил, что линии воспринимались по-разному, когда они были классифицированы, так что подчеркивались различия между группами и сходства внутри групп. В частности, он обнаружил, что, хотя линии С и D (которые на самом деле имеют одинаковую длину) воспринимались как равные по длине, когда линии не были разделены на категории, линия D воспринималась как значительно более длинная, чем линия С в состоянии, в котором линии были разделены. В этом случае разделение на две группы — «группа коротких линий» и «группа длинных

строк» — вызвало искажение восприятия, так что две группы линий воспринимались как более разные, чем они были на самом деле.

Подобные эффекты возникают, когда мы классифицируем других людей. Мы склонны считать людей, принадлежащих к одной и той же социальной группе, более похожими, чем они есть на самом деле, и мы склонны судить людей из разных социальных групп как более разных, чем они есть на самом деле. Тенденция рассматривать членов социальных групп как похожих друг на друга особенно сильна для членов чужих групп, что приводит к гомогенности чужих групп — тенденции рассматривать членов чужих групп как более похожих друг на друга, чем мы видим членов своих групп [Linville; Ostrom; Meissner]. Возможно, вы сами испытали это, когда поймали себя на том, что думаете или говорите: «О, они все одинаковые!»

Патрисия Линвилл и Эдвард Джонс дали участникам исследования список терминов, обозначающих черты, и попросили их подумать либо о членах своей собственной группы (например, чернокожих), либо о членах другой группы (например, белых) и поместить термины черт в стопки, которые представляли разные типы людей в группе. Результаты этих исследований, а также других исследований, подобных им, были ясны: люди воспринимают чужие группы как более однородные, чем их внутреннюю группу. Точно так же, как белые люди использовали меньше наборов характеристик для описания чернокожих, чем белые, молодые люди использовали меньше наборов признаков для описания пожилых людей, чем молодежь, а студенты использовали меньше наборов характеристик для представителей других университетов, чем для членов своих собственных университетов. Как только мы начинаем видеть членов чужих групп более похожими друг на друга, чем они есть на самом деле, становится очень легко применять наши стереотипы к членам групп, не задумываясь о том, верна ли эта характеристика на самом деле для конкретного индивидуума.

Таким образом в социальной психологии стереотип — это фиксированный, чрезмерно обобщенный взгляд на определенную группу или

класс людей. Создавая стереотипы, мы приходим к выводу, что у человека есть набор черт и способностей, которыми, по нашему мнению, обладают все члены этой группы. Использование стереотипов — это основной способ упростить наш социальный мир, поскольку они уменьшают объем транзакций (мышление, которое мы должны делать, когда встречаем нового человека). Положительные примеры социальных стереотипов включают судей (фраза «трезвый как судья» предполагает, что это стереотип с очень уважаемым набором черт), людей с избыточным весом (которых часто считают «забавными») и телеведущих (которых часто считают высокомерными). надежный, уважаемый и беспристрастный). Однако негативные стереотипы кажутся гораздо более распространенными. Проблема состоит в том, что социальная категоризация искажает наше восприятие, так что мы склонны преувеличивать различия между людьми из разных социальных групп, в то же время воспринимая членов группы (и особенно группы других людей) как более похожих, чем они есть на самом деле. Это чрезмерное обобщение увеличивает вероятность того, что мы будем думать и относиться ко всем членам группы одинаково. Следовательно, социальные представления не следует рассматривать как логичные и последовательные модели мышления. Вместо этого они могут быть полны частичных мыслей и противоречивых идей.

### 1.3 МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ОНЛАЙН ИГРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИЗМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

Теоретическую платформу нашего исследования составили концепции социальных представлений Serge Moscovici и игровой деятельности Л.С. Выготского, Д.Б. Эльконина.

Moscovici изучал распространение психоаналитического мышления средствами массовой информации во французском обществе и его трансформацию в обыденные социальные представления [Moscovici 2007].

Представления о здоровом и нездоровом являются типичными областями, в которых научное знание играет важную роль. Актуальной современной проблемой большого значения является изменение климата, в котором мы можем наблюдать, как наука, политика, средства массовой информации и повседневное знание встречаются и возникают новые социальные представления. Moscovici утверждал, что люди также вносят свой вклад в формирование социальных представлений во взаимодействии между социальной структурой и личностью. В современных обществах люди обладают автономией и усвоение социальных представлений может одновременно улучшить их или испортить [Moscovici 2001]. Следовательно социальные репрезентации не следует рассматривать как логичные и последовательные модели мышления. Вместо этого они могут быть полны фрагментов мыслей и противоречивых идей. Понятие когнитивной полифазия в теории социальных представлений указывает на то, что обыденное мышление о чем-либо может характеризоваться различными, иногда противоположными формами мышления.

По Л.С. Выготскому, игра — это обработка пережитых впечатлений и построение на их основе нового целого, отвечающего потребностям детей и наиболее привлекающего их внимание. Большая роль в детских играх принадлежит подражанию. Игры ребенка часто являются отголосками того, что он видел и слышал от взрослых, эти элементы опыта никогда не воспроизводятся в игре так, как они были в действительности. В игровой деятельности создаются благоприятные условия для развития ребенка. В теории Выготского две уникальные особенности притворства проясняют вклад игр в развитие саморегуляции. Во-первых, создание воображаемых сцен с использованием замещающих объектов помогает отличать внутренние идеи от конкретной реальности. Во-вторых, неотъемлемым свойством притворных сценариев является следование социальным правилам. В фантазийной игре дети охотно ограничивают свои действия, когда, например, они следуют правилам подачи еды, ухода за больной куклой или запуска космического корабля.

Д.Б. Эльконин в своих исследованиях показал, что игра, возникла в ходе исторического развития общества в результате изменения места ребенка в системе общественных отношений. В отечественной науке теория игры в аспекте выявления ее природы, структуры и значения для ребенка игра является важнейшим источником развития сознания ребенка, произвольности поведения, формой моделирования им отношений между взрослыми, фиксируемых в правилах определенных ролей.

Это приближает нас к идее рассмотрения компьютерной игры по аналогии с теорией игр Д. Б. Эльконина. Теперь остановимся на основных определениях Д. Б. Эльконина о психологической сущности детской ролевой игры, раскрытых в его работе «Психология игры». Сначала он разработал гипотезу о культурно-историческом происхождении современных детских игр и их социальном происхождении. Во-вторых, он сделал предположения о внутренней психологической структуре игры и ее основной единице — роли. Кроме того, суть техники игры - перенос значений с одного предмета на другой, краткость и обобщенность игровых сюжетов - является важнейшим условием проникновения ребенка в сферу социальных отношений. Последнее положение Д. Б. Эльконина — роль игры в интеллектуальном развитии детей.

Первое определение интересует нас в следующем аспекте: почему в процессе филогенеза дети осваивали ролевую игру? Это может привести к пониманию причин, лежащих в основе ролевой игры взрослых. С помощью символической игрушки «дети подражают тем областям жизни, в которые они еще не включены, но к которым стремятся» [Эльконин]. Как правило, компьютерная ролевая игра предлагает игроку возможность «пережить» ситуации, невозможные в реальной жизни. Часто сюжетные линии ролевых игр полностью или частично основаны на фэнтезийных, магических или мифологических элементах. Понятно, что у игроков есть возможность проскользнуть в роль героя или волшебника с помощью «символической игрушки» — компьютера. Остается только предположить, что такое желание, возможно, неосознанно, присутствует и у взрослого человека. Разница, таким

образом, в том, что когда дети играют, они реализуют желания достижимых социальных ситуаций в будущем, в то время как желания взрослого игрока недостижимы.

Внутренняя психологическая структура игры, по Эльконину, включает роли, принимаемые на себя игроками, игровые действия средств по реализации этих ролей, использование предметной игры, т.е замещение реального значения предмета условным, и реальные отношения между действующими лицами.

Единицей компьютерной ролевой игры и ее основным элементом, как и в детской игре, является роль. Как и ребенок, взрослый берет на себя роль. Таким образом, роли и связанные с ними игровые действия присутствуют в структуре компьютерной игры, но явно отличаются от таковых в детской ролевой игре.

Игровое обращение с предметами в компьютерной игре выражается несколько иначе и, с одной стороны, гораздо шире, чем в детских играх. Ребенок придает условное значение реальному предмету; Взрослый занимается исключительно символическими объектами — изображениями на экране. Но в этом случае отсутствует процесс, который, по Эльконину, является одним из ключевых элементов детской ролевой игры, — процесс превращения истинного значения предмета в символическое. Согласно теории поэтапного формирования умственных действий П.Я. Гальперина, таким образом ребенок переходит в новую фазу формирования мыслительных действий - мыслительных действий, основанных на речи. У взрослых эта стадия уже развита, так что эта сторона игры хотя и присутствует формально, но не выполняет развивающей функции. Игровое обращение с предметами в компьютерной игре фактически отсутствует. Взрослый имеет дело исключительно с символами предметов и не символизирует их активно. Мы считаем, что этот аспект детской ролевой игры, выполняющий важнейшую функцию в их развитии, отсутствует в компьютерной ролевой игре или носит чисто формальный характер.

Игровая деятельность для детей является наиболее важной в период дошкольного развития, тогда как во взрослой жизни основная группа

потребностей, удовлетворяемых в игре, связана с отдыхом - положительным или отрицательным бегством от действительности.

Поэтому следует признать, что хотя компьютерные ролевые игры имеют много общего с детской ролевой игрой, их различия, особенно в плане игровых функций, не позволяют считать их полностью соответствующими теории Д. Б. Эльконина. Однако некоторые теоретические положения этой теории, особенно касающиеся роли как основной единицы и центрального момента игры, могут и должны быть применимы в исследовании психологической природы компьютерных игр.

В данном исследовании мы будем рассматривать компьютерные многопользовательские онлайн игры в качестве современной альтернативной игровой деятельностью, имеющая как уже говорилось выше, схожие аспекты, так и свои особенности требующие изучения. Так как социальные представления формируются, в повседневной жизни, в ходе межличностного взаимодействия или взаимодействия социальных структур и личности мы полагаем, что инструментом влияния на формирование или изменения представлений может выступать компьютерные многопользовательские онлайн игры, ввиду разнообразного контингента, играющего в многопользовательские онлайн игры.

## ВЫВОДЫ ПО 1 ГЛАВЕ

В наше время онлайн-игры значительно увеличили объем продаж и масштабы культуры видеоигр, они привлекают все больше и больше игроков всех возрастов, национальностей и профессий. Например: Дошкольники, которые все чаще начинают пользоваться компьютерами дома, что оказывается, удобно как детям, так и их родителям; Взрослые, во-первых, они представляют собой экономически эффективную целевую аудиторию для разработчиков игр, а во-вторых, относительно недавно появилось большое количество взрослых геймеров. Поскольку пространство многопользовательских онлайн-игр с

каждым годом расширяется, начались исследования, посвященные социальной и информативной связи, которую игры создают для своих пользователей. Их результаты сформировали неоднозначное отношение к компьютерным играм, с одной стороны, утверждается, что компьютерная игровая деятельность абсолютно необходима человеку и влияет практически на все аспекты личностного и психологического развития. С другой стороны, существует мнение, что компьютерные игры не только препятствуют возникновению определенных видов деятельности, но и вызывают серьезные проблемы в жизни людей. Что демонстрирует необходимость в больших исследованиях влияния компьютерных игр на все аспекты личностного и психологического развития человека.

И так многопользовательские онлайн-игры — это онлайн игры, в которые один и более людей могут играть в одной и той же игровой среде, локально на одном устройстве, либо на разных через локальную сеть, или через глобальную сеть. Многопользовательские онлайн-игры также можно изучать в научной сфере, особенно взаимодействие игроков в виртуальном мире, обществ по отношению к поведению и социальным явлениям повседневной жизни. Как и в других культурах, сообщество игроков разработало целый ряд сленговых слов или фраз, которые можно использовать для общения в играх и вне их. У игр есть своя классификация и наиболее распространенные из них: 1. Шутеры от первого лица 2. Стратегические игры в реальном времени 3. Массовая многопользовательская онлайн игра 4. Многопользовательская онлайн игры боевой арены 5. Игры Battle Royale.

Также развитие управления играми требует, чтобы все видеоигры имели свой возрастной рейтинг и включать в себя пользовательское соглашение, включающее правила пользования данным приложением.

Коммуникация имеет смысл, в том случае если в коммуникацию вовлечены два человека в форме говорящего и адресата. Обстановка, в которой может происходить такое общение, может быть устной и письменной формы. В некоторых ситуациях речь или жесты могут использоваться исключительно, в

то время как некоторые требуют сложных жестов, которые называются симбиотическими жестами, чтобы передать предполагаемое значение адресату т.е симбиотический жест — это жест, который взаимозависим от речи, жеста и среды, чтобы передать смысл.

Межличностное общение имеет широкий спектр разнообразия: от преобразования текста в речь, видео и общения лицом к лицу. В интернете доступно несколько вариантов связи, некоторые из них уже используются в играх: 1. Текстовый чат как канал связи 2. VoIP как канал связи 3. Внешние каналы связи 4. Видеочат как канал. Каждый из вариантов общения в игре имеет свои особенности, преимущества и свои ограничения, по отношению друг к другу.

Игры предлагают более социальный подход к обучению и сотрудничеству. Работа в классе редко оказывает влияние за пределами класса, потому что единственная реальная аудитория - учитель. В свою очередь, заядлые геймеры ищут новостные сайты, читают и пишут ответы на часто задаваемые вопросы, участвуют в дискуссионных форумах и становятся критическими потребителями информации. Виртуальные игровые миры являются мощными, потому что игра в игры означает разработку ряда эффективных социальных приложений. Это активное участие может помочь в развитии языковых и социальных навыков. В видеоиграх есть функции, повышающие мотивацию к обучению. Они представляют собой вызов, любопытство и контроль для ученика. Исследования показывают, что важные навыки, такие как концентрация и общение, могут быть улучшены с помощью видеоигр. Предполагается, что при тщательном проектировании и правильном контексте видеоигры могут использоваться в классных комнатах и терапевтических учреждениях, для улучшения навыков психомоторной координации и в качестве учебных пособий в симуляторах реальных событий.

Социальный стереотип — это фиксированный, чрезмерно обобщенный взгляд на определенную группу или класс людей. Создавая стереотипы, мы приходим к выводу, что у человека есть набор черт и способностей, которыми,

как мы думаем, обладают все члены этой группы. Использование стереотипов — это основной способ упростить наш социальный мир, поскольку они уменьшают объем мыслительных операций. Однако, помимо положительных примеров стереотипов, существуют и более распространенные негативные. Проблема социальных представлений заключается в том, что социальная классификация искажает наше восприятие, так что мы склонны преувеличивать различия между людьми из разных социальных групп, воспринимая членов группы как более похожих, чем они есть на самом деле. Следовательно, социальные представления не следует рассматривать как логичные и последовательные модели мышления. Вместо этого они могут быть полны фрагментарных мыслей и разношерстных идей.

Заядлые игроки ищут новостные сайты, читают и пишут ответы на часто задаваемые вопросы, участвуют в дискуссионных форумах и становятся критически важными потребителями информации. Благодаря большому количеству служб социальных сетей, доступных сегодня, участники онлайн-социальных сетей имеют больше сетей для общения, а также возможности столкнуться с различными мнениями, которые отличаются от их собственных. Виртуальные миры игр мощны, потому что играть в игры означает развивать набор эффективных социальных практик. Это активное участие может помочь в развитии языковых и социальных навыков. В результате их участие, игроки обсуждают игры, делятся идеями и следуют указаниям.

Когда игроки участвуют в многопользовательских онлайн играх, они часто объединяются в команды, каждая из которых использует разные, но совпадающий набор навыков и делиться знаниями, навыками и ценностями с другими. В процессе они создают распределенные и рассредоточенные знания в сообществе. Помимо общения, также важно изучить роль партнера/встречи по общению. Взаимодействие с игроками тесно связано с основной мотивацией достижений в игре. Другими словами, социальная природа вовлечения в игровую культуру способствует, среди прочего, приобретению игровой дружбы

и дискуссий. Таким образом, в этом исследовании утверждается, что общение между участниками игры по различным каналам связи может способствовать созданию разнородных сообществ, и это общение положительно связано с изменением представлений об окружающих.

В силу того, что многопользовательские онлайн игры создают условия для социального взаимодействия различных групп людей, путем объединения в команды, каждая из которых использует разные, но совпадающий набор навыков и делиться знаниями, навыками и ценностями с другими. Мы полагаем, что компьютерные многопользовательские онлайн игры могут выступать инструментом влияния на формирование или изменения социальных представлений.

## ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

## 2.1. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Эмпирическая цель** - изучение социальных категорий у людей, играющих в многопользовательские онлайн игры

**Эмпирические задачи:**

1. Подбор шкал и объектов оценивания для семантического дифференциала
2. Выбор испытуемых;
3. Подбор диагностических методик;
4. Проведение психодиагностического обследования испытуемых;
5. Обработка полученных эмпирических данных;
6. Анализ результатов исследования;
7. Обобщение результатов

**Независимая переменная** – участие в онлайн играх

**Зависимая переменная** – социальные представления игроков в многопользовательских онлайн играх, относительно различных групп людей

**Контролируемые переменные** - пол, возраст

**Гипотезы:**

1. Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют более высокий уровень толерантности, нежели не играющие люди.
2. Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют большее разнообразие вариантов социальной категоризации других людей.

**Характеристика выборки.**

73 человек возрастом от 30 до 40 лет разделенных на 2 группы

1 группа — это активно играющие в многопользовательские онлайн игры люди

2 группа – это люди, не играющие в многопользовательские онлайн игры

Таблица 1

### Характеристика выборки по полу

	Группа играющих	Группа не играющих
Мужчины	21	19
Женщины	15	18
Всего	36	37

### Методы исследования.

Использование качественного метода исследования **семантического дифференциала**. В качестве метода исследования особенностей социальной категоризации у играющих в многопользовательские онлайн игры людей был выбран семантический дифференциал. Результаты были обработаны в программе STATISTICA 12 методами факторного и кластерного анализа.

Метод семантического дифференциала обладает рядом важных преимуществ, он позволяет выявить бессознательные ассоциативные связи между объектами. Также интерпретация факторов, полученных в результате обработки семантического дифференциала, осуществляется в терминах именно той содержательной области, к которой принадлежит оцениваемые объекты. Помимо того, факторный и кластерный анализ дают возможность отследить и структурные, и содержательные изменения в социальных представлениях играющих респондентов.

Семантический дифференциал разрабатывался следующим образом: на первом этапе совместно с фокус группой из 30 человек играющих в многопользовательские онлайн игры, были отобраны характеристики и объекты, отвечающие на вопрос, кто играет в многопользовательские онлайн игры; в результате было получено 25 объекта и 55 характеристик. Следующим этапом из представленных результатов убирались синонимы добавлялись типичные социальные характеристики, а также референтные объекты, соотносящиеся с типичными социальными категориями. В результате получилось 50 характеристик и 32 объекта, в объекты вошли следующие роли: домохозяйка, бизнесмен, я, полицейский, учительница начальных классов,

человек, достигший успеха, подросток, слесарь, человек, которого жаль, офисный работник, врач, повар, опасный человек, таксист, спортсмен, человек, который не нравится, продавец, пенсионер, человек, который на меня не похож, официантка, художник, идеальный с точки зрения общества, обычный человек, интеллигент, дворник, трудяга, типичная женщина, студент, инвалид, юрист, хороший человек.

Для диагностики уровня толерантности применялся экспресс-опросник «Индекс толерантности», разработанный Солдатовой Г.У., Кравцовой О.А., Хухлаевым О.Е. и Шайгеровой Л.А. Стимульный материал опросника составляли утверждения, отражающие как общее отношение к окружающему миру и другим социальным группам, так и социальные установки в различных сферах взаимодействия, где проявляются толерантность и интолерантность человека.

Для количественного анализа подсчитывается общий результат, без деления на субшкалы.

Низкий уровень толерантности диагностируют у респондентов, набравших 16-45 баллов. Такие результаты свидетельствуют о высокой интолерантности человека и наличии у него выраженных негативных установок к социальным группам и окружающему миру. Средний уровень толерантности у респондентов, набравших 46- 73 балла. Такие результаты показывают люди, для которых характерно сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних социальных ситуациях они ведут себя толерантно в других нет. Высокий уровень толерантности диагностируют у респондентов, набравших 74-96 баллов. Данная группа обладает выраженными признаками толерантной личности, однако важно учитывать, что такие люди, могут демонстрировать высокую степень социально желательности.

Для качественного анализа аспектов толерантности применяется деление на субшкалы «социальная толерантность» и «этническая толерантность». Баллы, набранные по каждой шкале, распределяются по уровням следующим

образом: до 22 баллов – низкий уровень, 23-36 – средний уровень, 37 и более баллов высокий уровень толерантности.

Субшкала «социальная толерантность» позволяет исследовать толерантные и интолерантные проявления в отношении различных социальных групп (различных меньшинств, преступников, психически больных людей), а также изучать установки личности по отношению к некоторым социальным процессам.

Субшкала «этническая толерантность» выявляет отношение человека к представителям других этнических групп и установки в сфере межкультурного взаимодействия.

В методике представлено 16 утверждений по 8 на каждую субшкалу.

### **Обработка результатов.**

При работе с семантическим дифференциалом использовался факторный и кластерный анализы. Факторный анализа выполнялся следующим образом: таблицы Microsoft Excel были транспонированы и перенесены в STATISTICA после чего были выявлены значимые факторы в каждой группе. Количество факторов для последующего вращения определялось методами определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию, а также критерий каменистой осыпи для обеих групп респондентов. Вращение отобранных факторов выполнялось методом Varimax Normalized.

Обработка данных методом кластерного анализа проводилась по 32 объектам, представленным в используемом семантическом дифференциале. В результате в программе STATISTICA были построены кластерные деревья для обеих групп.

При обработке результатов опросника «Индекс толерантности» для выявления различий в уровне исследуемого признака мы использовали непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок.

## 2.2 РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В первую очередь рассмотрим результаты методики для выявления уровня толерантности. Для выявления статистически значимых различий, результатов опросника «Индекс толерантности», мы использовали непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок.

Таблица 2

Уровень толерантности для групп не играющих и играющих респондентов

Ранги		Количество человек	Средний ранг	Сумма рангов
Толерантность	не играют	37	29,12	1077,50
	играют	36	45,10	1623,50
	Всего	73		

Статистические критерии <sup>а</sup>	
	Толерантность
U Манна-Уитни	374,500
W Вилкоксона	1077,500
Z	-3,220
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,001

а. Группирующая переменная:  
Игроки

Для наглядности результатов построим график.

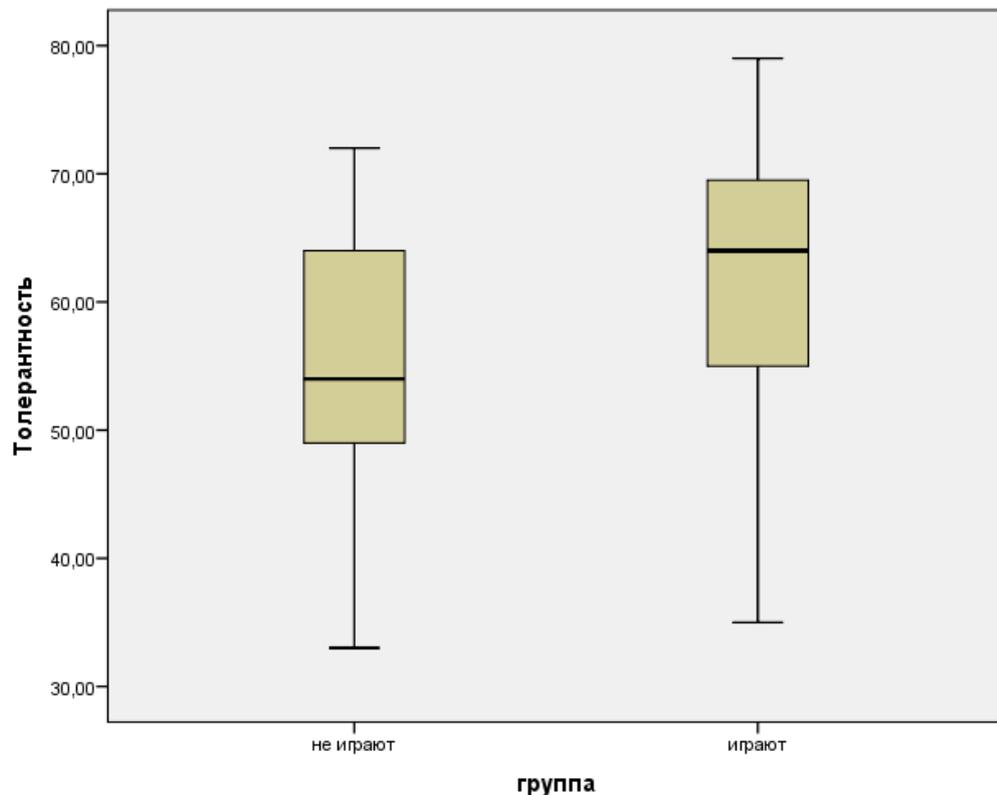


Рис. 1. Уровень толерантности для групп не играющих и играющих респондентов

При сравнении общего уровня толерантности по методике «Индекс толерантности», используя непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок. Были выявлены статистически значимые различия между группами, активно играющих в многопользовательские онлайн игры и не играющих людей в уровне толерантности. Как видно на рисунке 1 среднее значения для группы не играющих составляет 54 балла что входит в средний уровень толерантности. Такие результаты показывают люди, для которых характерно сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних социальных ситуациях они ведут себя толерантно в других нет. Для группы играющих среднее значение баллов составляет 62 что также входит в средний уровень толерантности. Можно дополнить что коридор среднего уровня толерантности составляет 46-73 балла, что говорит нам нахождении группы не играющих в зоне низких значений, среднего уровня толерантности, а группы играющих в зоне высоких значений.

Также было проведено сравнение данных, внутри групп, по половому признаку.

Таблица 3

Различия в уровне толерантности по полу в группе играющих

Ранги		Количество человек	Средний ранг	Сумма рангов
Толерантность	жен	15	19,03	285,50
	муж	21	18,12	380,50
	Всего	36		

**Статистические критерии<sup>а</sup>**

	Толерантность
U Манна-Уитни	149,500
W Вилкоксона	380,500
Z	-,257
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,797
Точная знч. [2*(1-сторон. знач.)]	,800 <sup>b</sup>

а. Группирующая переменная:

Пол

б. Не скорректировано на наличие связей.

При сравнении уровня толерантности по методике «Индекс толерантности», используя непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок. Статистически значимых различий между играющими мужчинами и женщинами, не выявлено.

Таблица 4

Различия в уровне толерантности по полу в группе не играющих

Ранги		Количество человек	Средний ранг	Сумма рангов
Толерантность	жен	18	22,03	396,50
	муж	19	16,13	306,50
	Всего	37		

**Статистические критерии<sup>а</sup>**

	Толерантность

U Манна-Уитни	116,500
W Вилкоксона	306,500
Z	-1,662
Асимптотическая значимость (2- сторонняя)	,097
Точная знч. [2*(1-сторон. знач.)]	,098 <sup>b</sup>

а. Группирующая переменная:

Пол

б. Не скорректировано на наличие связей.

При сравнении уровня толерантности по методике «Индекс толерантности», используя непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок. Статистически значимых различий между не играющими мужчинами и женщинами, не выявлено.

### Семантический дифференциал

Данные, полученные от респондентов, заносились в Excel. Для получения общей матрицы данных производилось их поэлементное суммирование. В итоге, мы получили суммированную матрицу, количество строк и столбцов в которой было таким же, как и в индивидуальных матрицах респондентов.

Для определения количества рассматриваемых факторов были использованы методы – определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию, а также критерий каменистой осыпи (анализ следа) для обеих групп респондентов. Рассмотрим результаты **группы играющих людей**.

Для оценки количества факторов рассматривается диаграмма (Приложение 2) собственных значений, расположенных по порядку убывания номеров факторов. На ней отчётливо видно излом, предлагающий соответственно выбор для последующей интерпретации 3 факторов, однако почти горизонтальное положение, линия приобретает лишь после 9 факторов. Для отбора необходимого числа факторов, мы дополнительно рассмотрим другой метод.

Определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию для группы играющих людей

№	Собственное значение Извлечение: Основные компоненты			
	Собственное значение	% описания	Сумма собственных значений	Сумма % описания
1	14,44	28,89	14,44	28,89
2	11,39	22,79	25,84	51,68
3	3,51	7,01	29,34	58,69
4	2,83	5,66	32,18	64,35
5	2,12	4,24	34,30	68,60
6	1,74	3,48	36,04	72,07
7	1,68	3,36	37,71	75,43

Используя метод определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию, рекомендуют рассматривать первые факторы, сумма вкладов которых в общую дисперсию составлять 75%, этот процент достигается по достижению 7 факторов, также последующие факторы имеют личный вес ниже 1. Следовательно, имеет смысл остановиться на 7 факторах.

Получится описать факторы с общим вкладом в дисперсию 75%. Стоит заметить, что начиная с 3 фактора, собственное значение и величина вклада фактора в общую дисперсию, резко падает. Это может быть объяснено тем, что используемые объекты шкалирования или дескрипторы недостаточно точно описывают изучаемую область представлений испытуемых группы играющих. Также это повлияет на наличие\отсутствие значимых по полюсам дескрипторов в факторах.

Следующим рассмотрим данные группы **не играющих людей**.

В случае второй группы на диаграмме анализа «следа» (Приложение 3) четко видно излом на 4 факторе. Следовательно, 4 фактора мы возьмем для вращения и последующей интерпретации данных. Однако также дополнительно рассмотрим другой метод

Таблица 6

Определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию для группы не играющих людей

№	Собственное значение Извлечение: Основные компоненты			
	Собственное значение	% описания	Сумма собственных значений	Сумма % описания
1	23,65	47,30	23,65	47,30
2	10,86	21,72	34,51	69,01
3	3,70	7,40	38,21	76,42

Определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию, по не играющей группе, показывает, что 3 факторов будет достаточно для последующей обработки.

В результате мы получили 7 и 3 фактора для обеих групп соответственно, по отношению к ним была осуществлена процедура вращения (varimax normalized). Были определены какие дескрипторы мы оставим в факторе для последующей интерпретации. Слева в таблицах представлены дескрипторы и их факторные нагрузки, справа данные по распределению объектов шкалирования по полюсам факторов. Начнем с **группы играющих**.

Таблица 7

Фактор гендерных различий в трудовой деятельности для группы играющих

Фактор 1 28%		-	
Эмоциональный	0,77	Домохозяйка	2,11
Впечатлительный	0,77	Учительница начальных классов	1,51
Робкий	0,66	Типичная женщина	1,42
Доверчивый	0,65	Инвалид	1,29
Чувствительный	0,63	Хороший человек	1,26
-	-	-	-
-	-	Таксист	-1,08
-	-	Трудяга	-1,14
-	-	Опасный человек	-1,34
-	-	Полицейский	-1,34
Добытчик	-0,49	Врач	-1,65

Рассматривая первый фактор в целом, можно предположить, что он описывает типичные гендерные различия в работе, какая работа характерна для женщин и какие черты для них характерны, или даже необходимы для выполнения профессиональных или обыденных обязанностей. Также и для мужчин какая работа характерна для них, и сопутствующие ей характеристики, необходимых для выполнения профессиональных или обыденных обязанностей, и в целом для идентификации себя с определённым полом.

Таблица 8

## Фактор честность – ложь для группы играющих

Фактор 2 22%		-	
Честный	0,70	Художник	1,47
Открытый	0,69	Человек, которого жаль	1,32
Добрый	0,68	Идеальный с точки зрения общества	1,18
Искренний	0,66	Официантка	1,06
Сдержанный	0,59	Хороший человек	0,90
Аккуратный	0,55	-	-
Чувствительный	0,55	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
Доминантный	-0,65	-	-
Жесткий	-0,66	-	-
Корыстный	-0,68	-	-
Авторитарный	-0,71	Полицейский	-0,95
Агрессивный	-0,72	Юрист	-1,10
Жестокий	-0,77	Бизнесмен	-1,44
Хитрый	-0,79	Человек, который не нравится	-2,47
Подозрительный	-0,86	Опасный человек	-2,82

В данном факторе вероятнее всего отражается типичность, и простота обыденных людей с их прямоотой и желанием не выделяться, а быть как все обычными, на положительном полюсе. На отрицательном полюсе же противоположные представления о подозрительных и хитрых людях которых принято считать опасными в обществе. Примечательно что на положительном полюсе находится человек, которого жаль вероятно это связано с тем, что искренне добрыми людьми часто пользуются отсюда и вытекает жалость. Также на отрицательном полюсе расположились бизнесмен, юрист и полицейский хоть и с более слабой значимостью вероятно это из-за того, что в

представлениях респондентов люди этой профессии часто сталкиваются с подозрением и ложью хотя сами таковыми могут и не являться.

Таблица 9

## Фактор открытость – замкнутость для группы играющих

Фактор 3 7%		-	
Экспрессивный	0,64	Идеальный с точки зрения общества	1,85
Экстраверт	0,63	Человек, достигший успеха	1,58
Общительный	0,56	Домохозяйка	1,28
-	-	-	-
-	-	Типичный мужчина	-1,32
Замкнутый	-0,74	Слесарь	-1,52
Интроверт	-0,75	Инвалид	-2,25

Этот фактор описывает открытость – замкнутость человека благодаря биполярному дескриптору экстраверт-интроверт. И соответствующие им объекты «идеальный человек с точки зрения общества», который постоянно включен во взаимодействия и «инвалид», которыми часто пренебрегают и отстраняют от своей жизни.

Таблица 10

## Фактор социальной зрелости для группы играющих

Фактор 4 5%		-	
Постоянный	0,80	Идеальный с точки зрения общества	2,16
Опытный	0,68	Учительница начальных классов	1,55
Ответственный	0,64	Врач	1,33
Образованный	0,63	Хороший человек	1,20
Спокойный	0,60	Юрист	1,11
-	-	-	-
-	-	Студент	-1,37
-	-	Человек, которого жаль	-1,45
-	-	Таксист	-1,51
-	-	Подросток	-1,54
Неряшливый	-0,74	Человек, который на меня не похож	-2,04

Этот фактор описывает противопоставление социально взрослого человека, человеку не зрелому. На положительном полюсе, расположены представление «взрослой» жизни, характерные постоянство и опытность. В

отрицательном полюсе, располагаются незрелые «детские» роли и характеристики естественные для них неряшливость и тревожность.

Таблица 11

## Фактор социальной включенности для группы играющих

Фактор 5 4%		-	
Консервативный	0,69	Пенсионер	2,75
Практичный	0,67	Домохозяйка	1,17
Воспитанный	0,49	Повар	1,16
Общительный	0,44	-	-

Рассматривая этот однополярный фактор, изначально беря во внимание и распределение объектов шкалирования по полюсам факторов можно предположить, что этот фактор описывает социальную вовлеченность человека в обществе. Пенсионеры как типичный представитель очень активных людей в самых разных социальных ситуациях обладают качествами «старого» воспитания.

Таблица 12

## Фактор профессиональной свободы для группы играющих

Фактор 6 3%		-	
Прямолинейный	0,80	Дворник	2,07
Исполнительный	0,64	Спортсмен	1,72
Конформный	0,55	Слесарь	1,33

Этот фактор получился однополярным на положительном полюсе отражено представление о строгих или регламентированных видах рабочей деятельности, где всегда четко обозначены обязанности для исполнения. Расположение в положительном полюсе, может говорить о стремлении респондентов находится в более четких рамках своей рабочей деятельности.

Таблица 13

## Фактор материального достатка для группы играющих

Фактор 7 3%		-	
Смелый	0,83	Хороший человек	2,25

Независимый	0,82	Художник	1,72
Решительный	0,77	Человек, достигший успеха	1,62
Аналитический склад ума	0,73	Бизнесмен	1,50
-	-	-	-
-	-	Офисный работник	-1,16
Подчиненность	-0,64	Дворник	-1,29
Внушаемый	-0,68	Человек, которого жаль	-1,36
Зависимый	-0,81	Домохозяйка	-1,70

Этот фактор можно назвать зависимость – независимость, демонстрируемая крайними полюсами «независимый» и «зависимый». Рассматривая распределение объектов шкалирования по полюсам факторов, можно дополнить что вероятнее всего говорится о материальной зависимости или свободе т. к. на положительном полюсе при независимости стоят «хороший человек, успешный человек, бизнесмен и художник», также в представлении респондентов люди, имеющие хорошее материальное обеспечение являются хорошими людьми, хотя это может быть и иначе т. к. эти характеристики человека относятся к разным группам.

Таким образом рассматривая выделенные факторы, группы играющих респондентов, можно сделать вывод о наличии в представлениях респондентов большого количество вариантов сочетания дескрипторов с объектами. Так, например бизнесмен, не всегда представляется жестоким человеком, готовым на все ради своей выгоды он также может быть представлен как решительный и принимать решения, от которых зависит положение его компании и его сотрудников. Такое разнообразие может свидетельствовать о преобладании личностных категориях нежели социально обусловленных.

Далее рассмотрим выделенные факторы для **группы не играющих**.

Таблица 14

## Фактор социального одобрения для группы не играющих

Фактор 1 47%	-		
Воспитанный	0,95	Идеальный с точки зрения общества	1,83
Аккуратный	0,93	Врач	1,47
Уравновешенный	0,93	Хороший человек	1,18

Ответственный	0,92	Интеллигент	0,99
Исполнительный	0,92	Спортсмен	0,75

Продолжение таблицы 14

Добрый	0,91	Учительница начальных классов	0,73
Заботливый	0,87	Повар	0,66
Честный	0,85	Я	0,59
Образованный	0,84	Человек, достигший успеха	0,51
Спокойный	0,84	-	-
Практичный	0,81	-	-
Открытый	0,81	-	-
Сдержанный	0,80	-	-
Дипломатичный	0,79	-	-
Постоянный	0,79	-	-
Опытный	0,77	-	-
Общительный	0,76	-	-
Жизнерадостный	0,74	-	-
Искренний	0,74	-	-
Прямолинейный	0,74	-	-
Любознательный	0,72	-	-
-	-	-	-
Хитрый	-0,71	-	-
Корыстный	-0,72	-	-
Тревожный	-0,82	Подросток	-1,09
Подозрительный	-0,84	Человек, который на меня не похож	-1,59
Агрессивный	-0,84	Человек, которого жаль	-1,80
Жестокий	-0,84	Человек, который не нравится	-2,29
Неряшливый	-0,90	Опасный человек	-2,82

В этом факторе прослеживается «правильность» с социальной стороны на положительной полюсе и отвергаемые на отрицательной полюсе. Каждый день мы выполняем какие-то социально одобряемые действия и даже не замечаем этого. Однако мы знаем что то, что мы делаем это правильно т. к. это делают большинство, ведь никто не хочет стать отвергаемым, а хочет быть одобренным и находится в социуме. Следовательно, чем больше в нас положительных качеств, тем более хорошим человеком мы являемся. Также по распределению объектов шкалирования по полюсам факторов, демонстрирует нам, о противопоставлении хороших людей в обществе тем, кто в это общество интегрироваться не желает, а подросток располагается в отрицательном полюсе

вероятно потому, что респонденты считают их людьми еще не успевшими усвоить правила хорошего социального поведения.

Таблица 15

## Фактор социального успеха для группы не играющих

Фактор 2 21%		-	
Доминантный	0,92	Бизнесмен	2,41
Жесткий	0,82	Человек, достигший успеха	1,98
Смелый	0,77	Опасный человек	1,60
Решительный	0,74	Юрист	1,52
Независимый	0,73	Я	1,21
Авторитарный	0,72	-	-
-	-	-	-
Робкий	-0,76	Человек, которого жаль	-0,96
Впечатлительный	-0,76	Типичная женщина	-1,11
Подчиненность	-0,77	Пенсионер	-1,40
Внушаемый	-0,87	Инвалид	-1,40
Доверчивый	-0,92	Домохозяйка	-1,55

В этом факторе, формируется представление о вертикали взаимоотношениях, за счет крайних полюсов дескрипторов «Доминантность – Доверчивость». Взглянув на распределение объектов по полюсам факторов, можно дополнить, назвав это фактором социального успеха. В представлениях респондентов для социально успешных людей, такие как бизнесмены, характерны жесткость и решительность как для верхушки власти. Для не успешных, таких как домохозяйки или инвалиды, зависимые от окружения, характерны наоборот подчиненность и доверчивость.

Таблица 16

## Фактор экспрессивный – консервативный для группы не играющих

Фактор 3 7%		-	
Экспрессивный	0,85	Подросток	2,49
Эмоциональный	0,68	Студент	1,70
Чувствительный	0,54	Типичная женщина	1,52
Экстраверт	0,50	Художник	1,49
Любознательный	0,49	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	Домохозяйка	-1,09
-	-	Типичный мужчина	-1,13

-	-	Человек, которого жаль	-1,30
Консервативный	-0,70	Полицейский	-2,04

Этот фактор четко описывает противопоставление ребенка взрослому. На положительном полюсе, располагаются незрелые «детские» роли и характеристики естественные для них экспрессивность и эмоциональность. В отрицательном полюсе, расположены представление «взрослой» жизни. Именно такое расположение по полюсам предположительно, получилось из-за желания взрослых респондентов, избавиться от насущных проблем и окунуться в детство с яркими и положительными воспоминаниями. Также возможно этот фактор отражает представления о эмоциональной зрелости человека, ведь чем старше человек, тем более спокойным и социально приемлемым он должен быть.

Таким образом рассматривая выделенные факторы группы не играющих респондентов, можно выделить привычно сложившиеся социальные категории. Так, например социальные категории добра и зла, типичные представления социальной успешности и даже гендерный стереотип женщины домохозяйки. Следовательно это может говорить о преобладании социальных категорий, принятых в проживаемой общности респондентов, над личностными категориями.

### **Кластерный анализ**

Также при обработке полученных результатов, был проведен кластерный анализ, для выделения среди объектов, сходных по замеренным параметрам. Кластерные деревья построены на основе матриц, содержащие 50 дескрипторов, критическое значение коэффициента корреляции Пирсона составляет 0,28 ( $p \leq 0,05$ ). Так как в мере расстояния используется формула 1 – Pearson  $r$ , то критическое значение коэффициента корреляции вычитается из единицы:  $1 - 0,28 = 0,72$ .

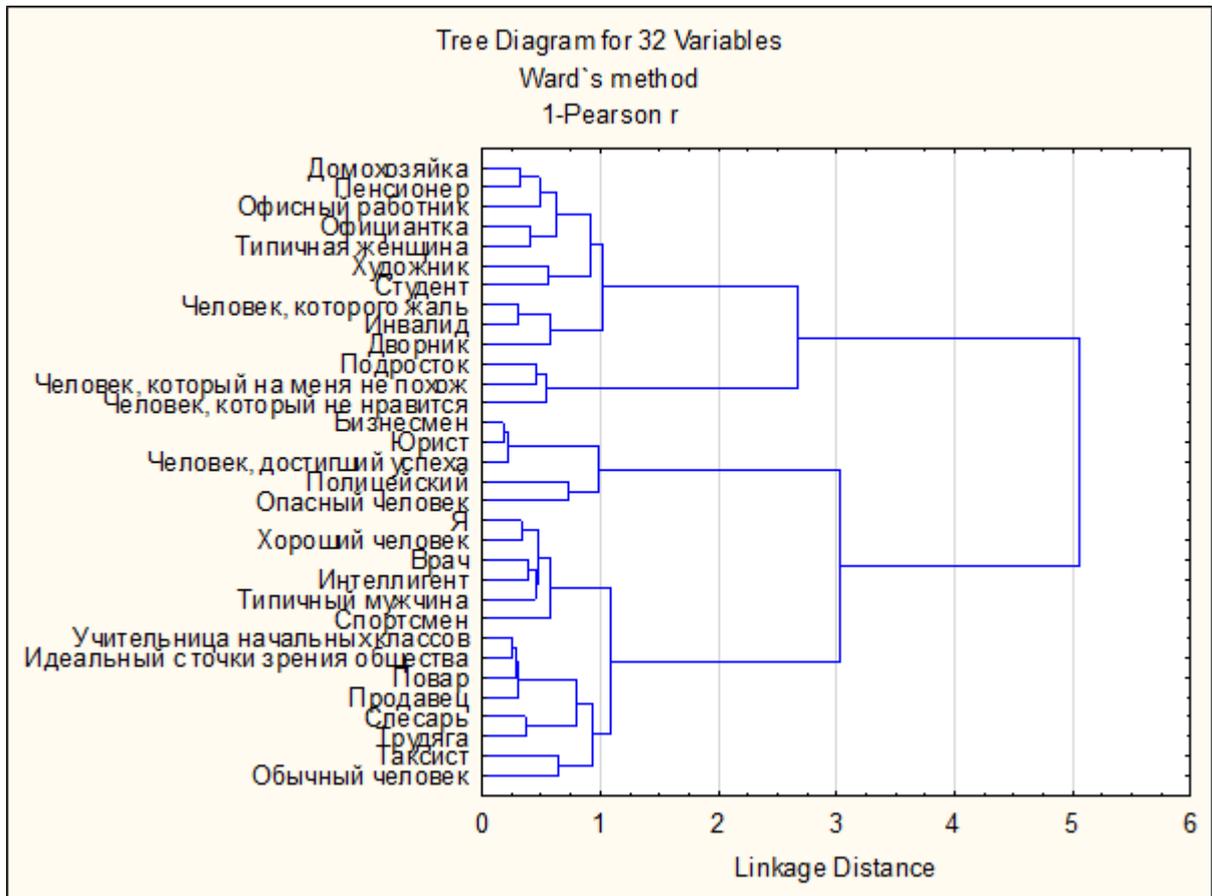


Рис. 2. Кластерное дерево для группы играющих

При анализе кластерного дерева, группы играющих респондентов (Рисунок 2), можно выделить шесть кластеров. Первый кластер включает в себя три подгруппы: первая включает роли «домохозяйка», «пенсионер», «офисный работник»; вторая подгруппа состоит из ролей «официантка», «типичная женщина»; третья подгруппа состоит из ролей «художник», «студент». Судя по первой подгруппе, можно сделать предположение о том, что респонденты характеризуют эти роли как людей обладающими узкими кругами социальной активности. Вторая подгруппа может говорить о представлениях респондентов, касательно возможных женских видов рабочей деятельности. Третья подгруппа указывает на сходства представлений респондентов о художниках и студентах возможно, как социально или эмоционально не зрелых людях, которым, возможно характерны чувствительность и доверчивость в виду своей незрелости. Связаны эти подгруппы вероятно. Во второй кластер входят роли «человек, которого жаль», «инвалид», «дворник». Ассоциирование этих ролей

может дать представление о том, что для респондентов в качестве объектов проявления жалости выступают люди, которые по тем или иным причинам, не могут или не желают принимать активное участие в обыденной социальной жизни большинства так как в их представлениях они являются сильно ограниченными в своих возможностях. Третий кластер включает роли «подросток», «человек, который на меня не похож», «человек, который не нравится». Их объединение может говорить о негативной оценке этих ролей и, возможно, представляет собой обобщённый образ «плохого» человека, характеризующийся однозначно негативными качествами и противопоставляемый представлениям о себе и окружающих. Следующий кластер объединяет роли из двух подгрупп: первая «бизнесмен», «юрист», «человек, достигший успеха», вторая подгруппа «полицейский», «опасный человек» вероятно этот кластер включает роли, отвечающие за представления о социальном успехе. В представлениях респондентов для социально успешных людей, такие как бизнесмены и юристы характерны схожие черты, например решительность, опытность и ответственность. Вторая подгруппа, очевидно, говорит о том, что представители правоохранительных органов постоянно встречаются с опасностями и им просто необходимо обладать характеристиками схожими с теми, что обладают «опасные люди» связаны эти группы вероятно тем, что в представлениях респондентов достижение успеха напрямую связаны с опасностью потерпеть неудачу. В пятом же кластере объединились роли «я», «хороший человек», «врач», «интеллигент», «типичный мужчина», «спортсмен». Рассматривая этот кластер можно допустить что, респонденты ассоциируют себя с хорошими людьми обладающими положительными качествами, знаниями и умениями объединивших в себе роли спортсменов, интеллигентов и врачей. Также можно предположить, что в представлении респондентов подобными качествами, в большей степени, обладают мужчины нежели женщины. В последний шестой кластер входят три подгруппы: в первой есть следующие роли «учительница начальных классов», «идеальный с точки зрения общества», «повар», «продавец»; вторая подгруппа включает роли

«слесарь», «трудяга»; третья подгруппа состоит из ролей «таксист», «обычный человек». В целом можно сказать, что этот кластер является группой объединяющий общественное большинство, а именно простых людей. Первую подгруппу, вероятно объединяли по таким качествам, подходящим для большинства людей, например доброта, честность. Вторая подгруппа объединяет скорее типичных представителей рабочих включающие в себя такие качества как, исполнительность и практичность. Третья же подгруппа говорит об ассоциировании часто открытых и прямолинейных таксистах с обычными людьми что может говорить о важности для респондентов видеть в обычных людях именно эти качества. Также можно дополнить, что для респондентов вероятно характерно представление об идеальном человек как об обычном человеке, для них не особо имеет значение его социальный статус, успехи или выдающиеся способности для них скорее важнее то, что этот человек будет обычным, открытым и способным поддерживать контакты с множеством разных людей. Рассматривая кластерное дерево группы играющих респондентов, можно увидеть разнообразные кластеры как связанные друг с другом, так и не имеющие связи стоит заметить, что жестко противопоставляющих кластеров нет.

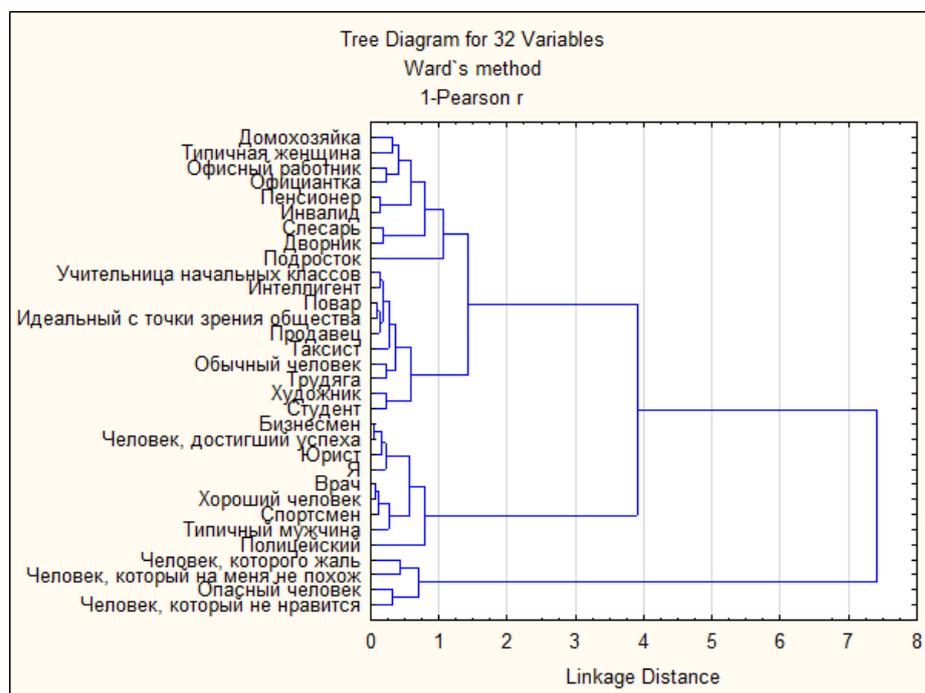


Рис. 3. Кластерное дерево для группы не играющих

При анализе кластерного дерева, группы не играющих респондентов (Рисунок 3), можно выделить четыре кластера. Первый кластер состоит из четырех пар ролей «домохозяйка», «типичная женщина»; «офисный работник», «официантка»; «пенсионер», «инвалид»; «слесарь», «дворник», а также роль «подросток», имеющий слабую связь. Первая пара отвечает за гендерные представления о типичном женском вероятно эмоциональном и общительном образе. Вторая пара может говорить вероятно о социально слабых профессиях, для которых характерны исполнительность и сдержанность. Третья пара, возможно, говорит о представлениях некоторой замкнутости этих образов в силу необходимости приложений больших усилий для вовлечения этих групп в общее большинство. Четвертая пара вероятно также может говорить о представлениях социально слабых профессий, вероятно с отличием в большую рабочую свободу и возможностью быть более прямолинейными по отношению к другим. Связаны они вероятно представлениями о более низком положении этих представителей в обществе, но тем не менее они не противопоставляются остальным, а имеют некоторую связь с представлениями об обычных людях. Второй кластер объединяет роли «учительница начальных классов», «интеллигент», «повар», «идеальный с точки зрения общества», «продавец», «таксист», «обычный человек», «трудяга», «художник», «студент». В этот кластер входит множество различных ролей скорее всего этот кластер ассоциируется с множеством представителей из повсеместного общества вероятно включающие характеристики добра и искренности. В третий кластер входят две подгруппы: в первой входят роли «бизнесмен», «человек, достигший успеха», «юрист», «я»; во второй подгруппе роли «врач», «хороший человек», «спортсмен», «типичный мужчина», а также отстраненно роль «полицейский». Первая группа ассоциируется с социально успешными людьми респонденты также ассоциируют себя с этой категорией примечательно что вторая подгруппа ассоциируется вероятно с представлениями об успешных мужчинах, но все же есть разделение этого кластера на подгруппы. Связаны эти группы

вероятно представлениями о том, что достижение успеха сопоставимо с тяжелым мужским трудом. В четвертом кластере отражены роли «человек, которого жаль», «человек, который на меня не похож», а также «опасный человек», «человек, который не нравится». Эти пары отражают представления о противоположных себе чертах характера, а также об отвергаемых обществом людей, которые не смогли социализироваться и типично причисляются к плохим, агрессивным личностям. Примечательно что эта группа имеет жесткое противопоставление остальным кластерам, что может говорить о четко сформированном представлении социально приемлемого и социально отвергаемого.

## ВЫВОДЫ ПО 2 ГЛАВЕ

При сравнении общего уровня толерантности по методике «Индекс толерантности», используя непараметрический критерий U-Манна-Уитни для двух независимых выборок. Были выявлены статистически значимые различия между группами, активно играющих в многопользовательские онлайн игры и не играющих людей. Также при сравнении данных, внутри групп, по половому признаку статистически значимых различий не выявлено.

Для определения количества рассматриваемых факторов были использованы методы – определения числа вкладов ряда первых  $m$  факторов в общую дисперсию, а также критерий каменистой осыпи (анализ следа) для обеих групп респондентов.

В результате мы получили 7 и 3 фактора для групп, играющих и не играющих соответственно, по отношению к ним была осуществлена процедура вращения (*varimax normalized*). Были определены какие дескрипторы необходимо оставить в факторах они же были проинтерпретированы.

Факторы группы играющих: 1) Фактор успешность – безуспешность человека 2) Фактор честность – ложь 3) Фактор взрослость – детство 4) Фактор

спокойная – опасная профессия 5) Фактор феминность - маскулинность 6) Фактор свободная карьера 7) Фактор типичного социального представителя.

Факторы группы не играющих: 1) Фактор социального одобрения 2) Фактор социального успеха 3) Фактор ребенок – взрослый.

Некоторые факторы группы играющих, имеют значимые дескрипторы лишь на одном полюсе, что делает их однополярными, в то время как факторы группы не играющих, имеют значимость на обоих полюсах вероятно это связано с тем, что используемые объекты шкалирования или дескрипторы недостаточно точно описывают изучаемую область представлений испытуемых у группы играющих. Рассматривая выделенные факторы, группы играющих респондентов, можно сделать вывод о наличии в представлениях респондентов большого количество вариантов сочетания дескрипторов с объектами. Такое разнообразие может свидетельствовать о преобладании личностных категориях нежели социально обусловленных. Рассматривая факторы группы не играющих респондентов, можно выделить привычно сложившиеся социальные категории, что может говорить об их преобладании над личностными.

Сравнивая кластерные деревья, можно заметить важное отличие рассматривая кластерное дерево группы играющих респондентов, можно увидеть разнообразные кластеры как связанные друг с другом, так и не имеющие связи стоит заметить, что жестко противопоставляющих кластеров нет, что говорит о более расплывчатых представлениях касательно разных групп людей. Кластерное дерево группы не играющих же наоборот имеет жесткое противопоставленный остальным кластер, что может говорить о более жестких представлении социально приемлемого и социально отвергаемого.

На основании проведенного исследования можно сделать предположение в пользу того, что отличный категориальный аппарат, а также отличный уровень толерантности у представленных групп все-таки связан с активной игрой в многопользовательские онлайн игры. Игры позволяют игрокам общаться и сотрудничать в совместных игровых сессиях и получать удовольствие в удобных для игроков условиях. Игры предоставляют

возможность взаимодействовать с различными гетерогенными группами, тем самым взаимодействует с нашим восприятием других людей.

Также можно утвердить, что наши гипотезы о том, что 1) Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют более высокий уровень толерантности, нежели не играющие люди. 2) Люди, играющие в многопользовательские онлайн игры, демонстрируют большее разнообразие вариантов социальной категоризации других людей подтверждаются.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В наше время онлайн-игры значительно увеличили объем продаж и масштабы культуры видеоигр, они привлекают все больше и больше игроков всех возрастов, национальностей и профессий. Например: Дошкольники, которые все чаще начинают пользоваться компьютерами дома, что оказывается, удобно как детям, так и их родителям; Взрослые, во-первых, они представляют собой экономически эффективную целевую аудиторию для разработчиков игр, а во-вторых, относительно недавно появилось большое количество взрослых геймеров. Поскольку пространство многопользовательских онлайн-игр с каждым годом расширяется, начались исследования, посвященные социальной и информативной связи, которую игры создают для своих пользователей. Их результаты сформировали неоднозначное отношение к компьютерным играм, с одной стороны, утверждается, что компьютерная игровая деятельность абсолютно необходима человеку и влияет практически на все аспекты личностного и психологического развития. С другой стороны, существует мнение, что компьютерные игры не только препятствуют возникновению определенных видов деятельности, но и вызывают серьезные проблемы в жизни людей. Что демонстрирует необходимость в больших исследованиях влияния компьютерных игр на все аспекты личностного и психологического развития человека.

Социальный стереотип — это фиксированный, чрезмерно обобщенный взгляд на определенную группу или класс людей. Создавая стереотипы, мы приходим к выводу, что у человека есть набор черт и способностей, которыми, как мы думаем, обладают все члены этой группы. Использование стереотипов — это основной способ упростить наш социальный мир, поскольку они уменьшают объем мыслительных операций. Однако, помимо положительных примеров стереотипов, существуют и более распространенные негативные. Проблема социальных представлений заключается в том, что социальная классификация искажает наше восприятие, так что мы склонны преувеличивать

различия между людьми из разных социальных групп, воспринимая членов группы как более похожих, чем они есть на самом деле. Следовательно, социальные представления не следует рассматривать как логичные и последовательные модели мышления. Вместо этого они могут быть полны фрагментарных мыслей и разношерстных идей.

В силу того, что многопользовательские онлайн игры создают условия для социального взаимодействия различных групп людей, путем объединения в команды, каждая из которых использует разные, но совпадающий набор навыков и делиться знаниями, навыками и ценностями с другими. Мы полагаем, что компьютерные многопользовательские онлайн игры могут выступать инструментом влияния на формирование или изменения социальных представлений.

На основании проведенного исследования можно сделать предположение в пользу того, что отличный категориальный аппарат, а также отличный уровень толерантности у представленных групп все-таки связан с активной игрой в многопользовательские онлайн игры. Игры позволяют игрокам общаться и сотрудничать в совместных игровых сессиях и получать удовольствие в удобных для игроков условиях. Игры предоставляют возможность взаимодействовать с различными гетерогенными группами тем самым взаимодействуют с нашим восприятием других людей.

Однако для положительных утверждений о наличии зависимости необходимо провести формирующий эксперимент, предполагающий вовлечение никогда не игравших людей в многопользовательские онлайн игры. Предположительно эксперимент должен проводиться минимум год с несколькими замерами т. к. социальная категоризация является сложной и достаточно устойчивой структурой.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Allport G.W. The nature of prejudice. New York: Addison-Wesley publishing company, 1954. 554 p.
2. Anderson C.A., Shibuya, A., Ihori, N. Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in eastern and western countries: a meta-analytic review. New York: Psychol Bull, 2010. Vol 136. P. 151–173. URL: <https://doi.org/10.1037/a0018251> (дата обращения: 10.06.2022).
3. Rollings A., Adams E. Fundamentals of Game Design. New York: Prentice Hall, 2006. 669 p.
4. Bean A.M., Nielsen K.L., Rooij A.J., Ferguson C.J. Video game addiction: the push to pathologize video games. New York: Professional Psychology: Research and Practice 48, 2017. P. 378–389. URL: <https://dx.doi.org/10.1037/pro0000150> (дата обращения: 12.04.2022).
5. Bediou B., Adams D.M., Mayer R.E. Meta-analysis of action video game impact on perceptual, attentional, and cognitive skills. New York: Psychol Bull, 2018. Vol 144. P. 77–110. URL: <https://doi.org/10.1037/bul0000130> (дата обращения: 15.03.2022).
6. Biggs J. What the Student Does: Teaching for Enhanced Learning. New York: Higher Education Research & Development, 2012. Vol 31. P. 57–75. URL: <https://doi.org/10.1080/07294360.2012.642839> (дата обращения: 21.02.2022).
7. Bohannon L.S., Herbert A.M., Pelz J.B. Eye contact and video-mediated communication: A review. New York: Displays, 2013. Vol 34. P. 177-185. URL: <https://doi.org/10.1016/j.displa.2012.10.009> (дата обращения: 01.01.2022)
8. Braun B., Stopfer J.M., Müller K.W. Personality and video gaming: comparing regular gamers, non-gamers, and gaming addicts and differentiating between game genres. New York: Computers in Human Behavior, 2016. Vol 55. P. 406–412. URL: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.09.041> (дата обращения: 11.02.2022).

9. Calvert S.L., Appelbaum M., Dodge K.A. The american psychological association task force assessment of violent video games: science in the service of public interest. New York: The American psychologist, 2016. Vol 72. P. 126–143. URL: <https://doi.org/10.1037/a0040413> (дата обращения: 16.02.2022).
10. Clark H. Using Language. United Kingdom: Cambridge University Press, 1996. 446 p.
11. Colder Carras M., Van Rooij A.J., Spruijt-Metz D. Commercial video games as therapy: a new research agenda to unlock the potential of a global pastime. New York: Frontiers in Psychiatry, 2018. Vol 8. URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsy.2017.00300> (дата обращения: 05.02.2022).
12. Crisp R.J., Hewstone M. Multiple social categorization. San Diego: Elsevier Academic Press, 2013. 344 p.
13. David R.W. "PLATO: The Emergence of Online Community", in Judy Malloy. New York: MIT Press Scholarship Online, 2017. P. 103-118. URL: <https://doi.org/10.7551/mitpress/9780262034654.003.0005> (дата обращения: 06.01.2022).
14. De Aguilera M., Mendiz A. Video games and education: (Education in the Face of a “Parallel School”). New York: Computers in Entertainment, 2003. Vol 1. P. 1-10. URL: <https://doi.org/10.1145/950566.950583> (дата обращения: 14.02.2022).
15. Dobrowolski P., Hanusz K., Sobczyk B., Skorko M. Cognitive enhancement in video game players: the role of video game genre. New York: Computers in Human Behavior, 2015. Vol 44. P. 59–63. URL: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.11.051> (дата обращения: 14.02.2022).
16. Durkin K., Boyle J., Hunter S. Video games for children and adolescents with special educational needs. New York: Zeitschrift für Psychologie, 2015. Vol 221. P. 79-89. URL: <https://doi.org/10.1027/2151-2604/a000138> (дата обращения: 17.02.2022).

17. Garris R., Ahlers R., Driskell JE. Games, motivation, and learning: A research and practice model. New York: Simulation Gaming. 2002. Vol 33. P. 441-467. URL: <https://doi.org/10.1177/1046878102238607> (дата обращения: 19.02.2022).
18. Gee J.P. What Video Games Have to Teach Us About Learning and Literacy. New York: ACM, 2003. Vol 1. P. 20. URL: <https://doi.org/10.1145/950566.950595> (дата обращения: 20.02.2022).
19. Gee J. Game-like learning: An example of situated learning and implications for opportunity to learn. New York: Assessment, Equity, and Opportunity to Learn, 2006. Vol 1. P. 170-199. URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511802157.009> (дата обращения: 20.02.2022).
20. Goodwin C. Action and Embodiment Within Situated Human Interaction. New York: Journal of Pragmatics, 2000. Vol 32. P. 1489-1522. URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(99\)00096-X](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(99)00096-X) (дата обращения: 22.03.2022).
21. Granic I., Lobe A., Engels R.C. The benefits of playing video games. New York: American Psychologist, 2014. Vol 69. P. 66–78. URL: <https://doi.org/10.1037/a0034857> (дата обращения: 22.04.2022).
22. Griffiths MD., Davies MN., Chappell D. Online computer gaming: A comparison of adolescent and adult gamers. New York: Journal of Adolescence, 2004. Vol 27. P. 87-96. URL: <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2003.10.007> (дата обращения: 02.04.2022).
23. Nachman M. "Infographic: A Massive History of Multiplayer Online Gaming". New York: PCMag, 2015. URL: <https://pcmag.com/archive/infographic-a-massive-history-of-multiplayer-online-gaming-286191> (дата обращения: 01.01.2022).
24. Herring S.C., Kutz D.O., Paolillo J.C. Zelenkauskaite A. Fast talking, fast shooting: Text chat in an online first-person game. Waikoloa: Hawaii International Conference on System Sciences, 2009. P. 1-10. URL: <https://doi.org/10.1109/HICSS.2009.215> (дата обращения: 10.04.2022).

25. Herrington J., Oliver R. An Instructional Design Framework for Authentic Learning Environments. New York: Educational Technology Research and Development, 2000. Vol 48. P. 23–48. URL: <https://doi.org/10.1007/BF02319856> (дата обращения: 11.04.2022).

26. Kiili K. Digital game-based learning: Towards an experiential gaming model. New York: The Internet and Higher Education, 2005. Vol 8. P. 13-24. URL: <https://doi.org/10.1016/j.iheduc.2004.12.001> (дата обращения: 16.04.2022).

27. Ke F. A qualitative meta-analysis of computer games as learning tools. New Mexico: Research Center for Educational Technology, 2009. 32 p.

28. Laurillard D. Rethinking University Teaching: A Conversational Framework for the Effective Use of Learning Technologies. London: Routledge Falmer, 2002. 292 p.

29. Lee Y.T., Jussim L.J., McCauley C.R. Stereotype accuracy: Toward appreciating group differences. Washington, DC: American Psychological Association, 1995. 330 p.

30. Lepper M., Malone T. Intrinsic Motivation and Instructional Effectiveness in Computer-based Education. London: Routledge, 1987. 32 p.

31. Linville P. W., Salovey P., Fischer G. W. Stereotyping and perceived distributions of social characteristics: An application to ingroup-outgroup perception. In J.F. Dovidio S.L. Gaertner (Eds.), Prejudice, discrimination and racism. Orlando, FL: Academic Press, 1989. 337 p.

32. Livingston C. "How battle royale changed the last decade of games". PC Gamer. 2020. URL: <https://pcgamer.com/how-battle-royale-changed-the-last-decade-of-games-and-the-next-one> (дата обращения: 11.05.2022).

33. Marshall C. "The decade when online video games changed everything". Polygon, 2019. URL: <https://www.polygon.com/features/2019/11/11/20947872/decade-in-review-online-games-as-a-service> (дата обращения: 15.05.2022).

34. Marshall C. "Why Among Us' Emergency Meeting is the big social media mood". Polygon, 2020. URL:

<https://www.polygon.com/2020/9/11/21432684/among-us-emergency-meeting-meme-explained> (дата обращения: 16.05.2022).

35. McFarlane A., Sparrowhawk A., Ysanne H. Report on the Educational Use of Games. UK Cambridge: Department for Education and Skills, 2002. URL: <https://hal.science/hal-00699812> (дата обращения: 18.05.2022).

36. Montané-Jiménez L.G., Benítez-Guerrero E., Mezura-Godoy C. Towards a context-aware framework for improving collaboration of users in groupware systems. Endorsed Transactions on Context-aware Systems and Applications, 2010. Vol 1. P. 1-4. URL: <https://eudl.eu/doi/10.4108/casa.1.1.e4> (дата обращения: 20.09.2021)

37. Moscovici S. «Why a theory of social representations? ». in K. Deaux., G. Philogene (Eds.) Representations of the social. Oxford, UK: Blackwell Publishers, 2001. 376 p.

38. Moscovici S. Psychoanalysis. Its Image and Public. Oxford: Blackwell Publishers, 2007. 416 p.

39. Osgood C.E., Suci G.J., Tannenbaum P. The nature and measurement of meaning. University of Illinois Press, 1967. 360 p.

40. Paez D. "How "noob" became the nicest way to be mean online". INVERSE, 2020. URL: <https://www.inverse.com/gaming/noob-meaning-definition-video-game-terms-explained> (дата обращения: 23.05.2022).

41. Papastergiou M. Digital game-based learning in high school computer science education: Impact on educational effectiveness and student motivation. Computers Education, 2009. Vol 52. P. 1-12. URL: <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2008.06.004> (дата обращения: 13.04.2022).

42. Pillay H. An investigation of cognitive processes engaged in by recreational computer game players: Implications for skills of the future. Journal of Research on Technology in Education, 2002. Vol 34. P. 336-350. URL: <https://doi.org/10.1080/15391523.2002.10782354> (дата обращения: 03.04.2022).

43. Portnow J. "Extra Credits: Harassment". penny-arcade.com: Extra Credits, 2012. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Dt9GwmOWoqo> (дата обращения: 06.04.2022).
44. Prensky M. Digital Game-Based Learning. Paragon House, 2007. 464 p.
45. Quandt T., Grueninger H., Wimmer J. The gray-haired gaming generation findings from an explorative interview study on older computer gamers. New York: Games and Culture, 2009. Vol 4. P. 27-46. URL: <https://doi.org/10.1177/1555412008325480> (дата обращения: 07.04.2022).
46. Quandt T., Kröger S. Multiplayer: The Social Aspects of Digital Gaming. London: Routledge, 2013. 252 p.
47. Rollings A., Ernest A. Andrew Rollings and Ernest Adams on Game Design. London: New Riders Pub, 2003. 400 p.
48. Shaffer D.W., Squire K.R., Halverson R. Video Games and the Future of Learning. Madison: Wisconsin Center for Education Research, 2005. Vol 4. P. 105–111. URL: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED497016.pdf> (дата обращения: 09.04.2022).
49. Manninen T. "Interaction Forms and Communicative Actions in Multiplayer Games". University of Oulu, Finland: Department of Information Processing Science, 2003. Vol 3. P. 1-4. URL: [http://www.inf.fu-berlin.de/lehre/SS03/19573-S/CRIWG2000\\_final.pdf](http://www.inf.fu-berlin.de/lehre/SS03/19573-S/CRIWG2000_final.pdf) (дата обращения: 12.04.2022).
50. Taylor S.E., Fiske S.T., Etcoff N.L. Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 1976. Vol 36. P. 778–793. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.7.778> (дата обращения: 15.04.2022).
51. Vogel JF., Vogel DS., Cannon-Bowers J. Computer gaming and interactive simulations for learning: A meta-analysis. Journal of Educational Computing Research, 2006. Vol 34. P. 229–243. URL: <https://doi.org/10.2190/FLHV-K4WA-WPVQ-H0YM> (дата обращения: 17.04.2022).

52. Walsh D. Kids don't read because they CAN'T read. Saint Helens: Atria, 2014. 336 p.

53. Wawro A. "Hero Shooters: Charting the (re)birth of a genre". Gamedeveloper, 2016. URL: <https://www.gamedeveloper.com/design/hero-shooters-charting-the-re-birth-of-a-genre> (дата обращения: 18.01.2022).

Williams D., Caplan S., Xiong L. Can you hear me now? The impact of voice in an online gaming community. Human communication research, 2007. Vol 33. P. 427-449. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2007.00306.x> (дата обращения: 19.01.2022).

54. Worth N. "Personality and behavior in a massively multiplayer online role-playing game". Computers in Human Behavior, 2014. Vol 38. P. 322–330. URL: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.06.009> (дата обращения: 21.02.2022).

55. Xu Y., Cao X., Sellen A. Sociable killers: understanding social relationships in an online first-person shooter game. Georgia, Institute of Technology: Atlanta, 2011. P. 197-206. URL: <https://doi.org/10.1145/1958824.1958854> (дата обращения: 20.01.2022).

56. Yagiz E. The effects of game-based learning environments on students' achievement and self-efficacy in a primary school computer course. Turkey Ankara: Hacettepe University, 2007. Vol 11. P. 505-520. URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2167701> (дата обращения: 02.02.2022).

57. Мещеряков Б., Зинченко В. Большой психологический словарь. Санкт-Петербург: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 672 с.

58. Выготский, Л. С. Игра и ее роль в психическом развитии ребенка. Москва: Вопросы психологии, 1966. Раздел 6. С. 62-76.

59. Табакова О. Медиапотребление в России – 2020. Москва: Исследовательский центр компании «Делойт», 2020 URL: <https://oohmag.ru/wp-content/uploads/2020/11/mediapotreblenie-v-rossii-2020.pdf> (дата обращения: 12.02.2022).

60. Эльконин Д.Б. Психология игры. Москва: ВЛАДОС, 1999. 360 с.







## Приложение 2

## Методика «Индекс толерантности»

Разработанная Солдатовой Г.У., Кравцовой О.А., Хухлаевым О.Е. и Шайгеровой Л.А. Стимульный материал опросника составляли утверждения, отражающие как общее отношение к окружающему миру и другим социальным группам, так и социальные установки в различных сферах взаимодействия, где проявляются толерантность и интолерантность человека.

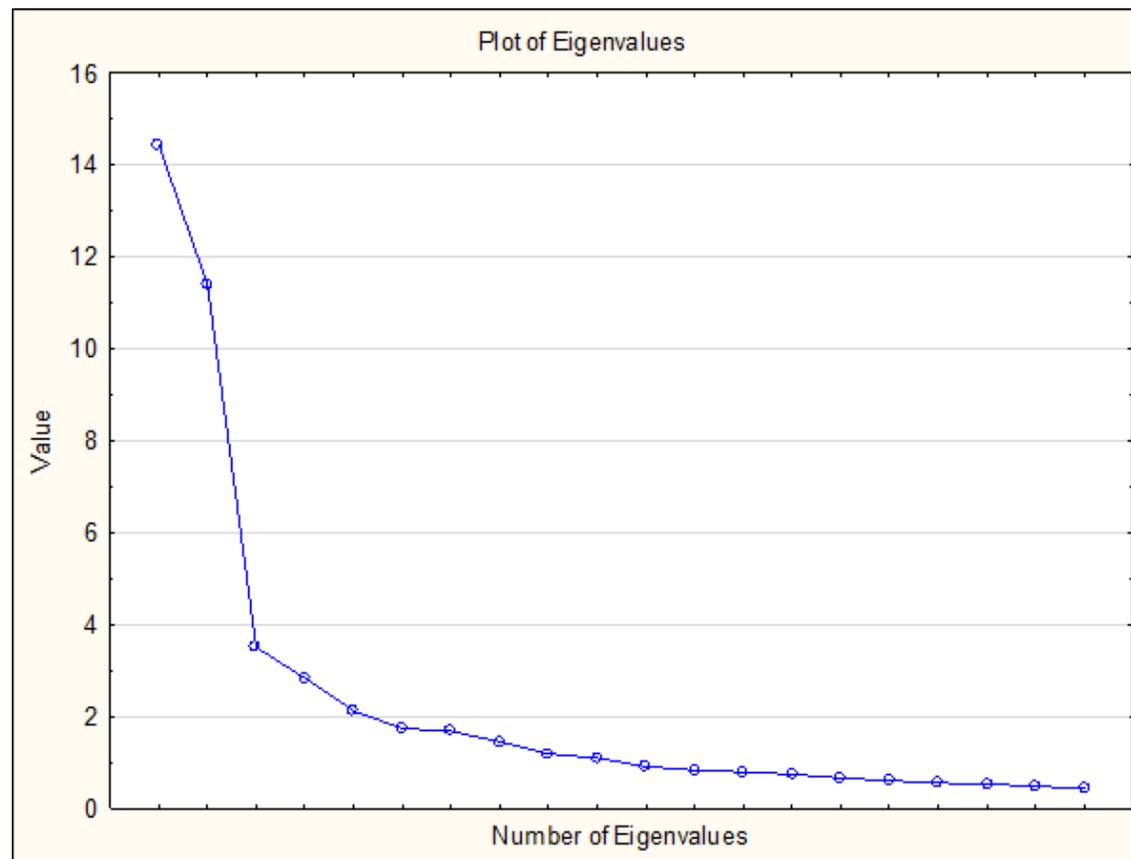
Инструкция: Оцените, пожалуйста, насколько Вы согласны или не согласны с приведенными утверждениями, и в соответствии с этим поставьте галочку или любой другой значок напротив каждого утверждения:

№	Утверждение	Абсолютно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1.	В смешанных браках обычно больше проблем, чем в браках между людьми одной национальности	6	5	4	3	2	1
2.	Отношение к приезжим из других стран станет лучше, если они будут соблюдать наши обычаи и традиции	6	5	4	3	2	1
3.	Нормально считать, что твой народ лучше, чем все остальные	6	5	4	3	2	1
4.	Я готов принять в качестве члена своей семьи человека любой национальности	1	2	3	4	5	6
5.	Я хочу, чтобы среди моих друзей были люди разных наций и народов	1	2	3	4	5	6
6.	К некоторым нациям и народам трудно хорошо относиться	6	5	4	3	2	1
7.	Я могу представить чернокожего человека своим близким другом	1	2	3	4	5	6
8.	Я хотел бы стать более терпимым человеком по отношению к людям других наций и народов	1	2	3	4	5	6
Итого:							
9.	В средствах массовой информации может быть представлено любое мнение	1	2	3	4	5	6
10.	Нищие и бродяги сами виноваты в своих проблемах	6	5	4	3	2	1
11.	С неопрятными людьми неприятно общаться	6	5	4	3	2	1
12.	Все психически больные люди должны жить в изоляции от общества	6	5	4	3	2	1
13.	Беженцам надо помогать не больше, чем всем остальным, так как	6	5	4	3	2	1

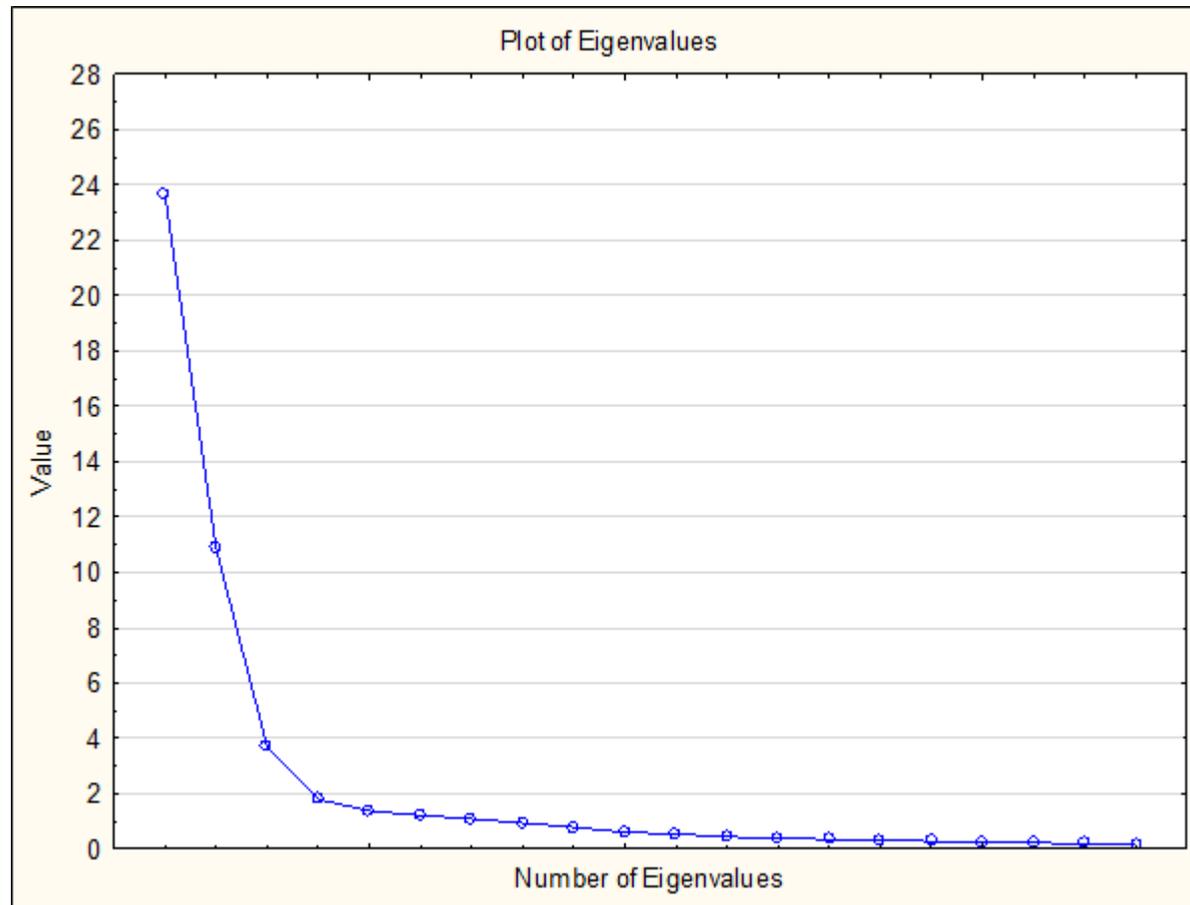
	у местных проблем не меньше						
14.	Для наведения порядка в стране необходима "сильная рука"	6	5	4	3	2	1
15.	Приезжие должны иметь те же права, что и местные жители	1	2	3	4	5	6
16.	Любые религиозные течения имеют право на существование	1	2	3	4	5	6
Итого:							
Общий итог:							

## Приложение 3

Анализ «следа» для группы играющих людей



## Анализ «следа» для группы не играющих людей



## Факторная нагрузка группы играющих респондентов

Переменная	Факторная нагрузка (Варимакс-нормализованный) Извлечение: Основные компоненты (Отмеченные нагрузки >,700000)						
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7
Замкнутый	0,09	-0,19	-0,74	-0,34	0,14	-0,21	-0,05
Робкий	0,66	0,18	-0,32	-0,18	-0,12	0,04	-0,04
Подчиненность	0,09	0,47	0,11	0,15	-0,19	0,16	-0,64
Сдержанный	-0,13	0,59	0,19	0,41	0,10	0,39	0,10
Экстраверт	0,15	-0,20	0,63	0,25	0,34	-0,34	-0,04
Спокойный	-0,32	0,31	0,21	0,60	0,31	0,23	0,18
Консервативный	-0,06	0,14	-0,11	0,27	0,69	0,20	-0,12
Конформный	0,03	0,37	-0,19	0,04	0,26	0,55	-0,35
Экспрессивный	0,06	-0,26	0,64	-0,14	0,19	-0,08	0,29
Общительный	0,19	-0,10	0,56	0,15	0,44	0,19	0,20
Доминантный	-0,01	-0,65	0,13	0,26	-0,04	0,15	0,46
Смелый	-0,07	-0,12	0,12	0,05	0,20	0,10	0,83
Чувствительный	0,63	0,55	0,10	0,06	0,04	-0,08	-0,16
Доверчивый	0,65	0,27	-0,03	-0,18	-0,28	0,07	-0,44
Жесткий	-0,34	-0,66	0,13	-0,11	0,16	0,23	0,34
Подозрительный	0,03	-0,86	-0,04	-0,06	-0,12	-0,03	0,12
Практичный	-0,13	0,10	0,30	0,21	0,67	0,08	0,36
Прямолинейный	-0,10	0,27	-0,04	0,14	0,15	0,80	0,14
Тревожный	0,53	-0,14	-0,28	-0,48	0,05	-0,07	-0,39
Дипломатичный	0,04	0,05	0,36	0,57	-0,06	-0,05	0,51
Интроверт	0,33	-0,05	-0,75	-0,09	0,14	0,10	-0,22
Внушаемый	0,47	0,09	-0,14	-0,23	-0,02	0,21	-0,68
Искренний	0,42	0,66	-0,10	0,02	0,13	0,29	0,16

Аналитический склад ума	0,01	-0,35	0,22	0,35	0,03	0,09	0,73
Впечатлительный	0,77	0,23	0,17	-0,24	-0,05	0,09	-0,13
Жизнерадостный	0,20	0,43	0,35	0,13	0,37	0,06	0,34
Добрый	-0,09	0,68	0,04	0,10	0,33	0,34	0,15
Честный	0,13	0,70	-0,01	0,20	0,05	0,41	0,27
Решительный	-0,17	-0,18	0,07	0,12	0,07	0,24	0,77
Любознательный	0,23	-0,02	0,19	0,33	-0,10	0,28	0,65
Воспитанный	0,12	0,41	0,12	0,45	0,49	-0,15	0,41
Аккуратный	0,19	0,55	0,21	0,55	0,29	0,18	0,10
Ответственный	0,12	0,11	-0,04	0,64	0,37	0,40	0,38
Исполнительный	0,28	0,39	0,12	0,25	0,02	0,64	0,27
Независимый	-0,29	0,16	0,11	0,13	0,23	0,03	0,82
Образованный	-0,02	0,20	0,08	0,63	0,24	0,10	0,54
Агрессивный	0,02	-0,72	0,07	-0,37	0,07	-0,06	0,13
Постоянный	-0,18	0,13	0,04	0,80	0,02	0,14	0,08
Уравновешенный	-0,13	0,38	0,22	0,59	0,11	0,33	0,41
Опытный	-0,13	0,15	-0,03	0,68	0,36	0,13	0,27
Неряшливый	0,20	-0,22	-0,16	-0,74	-0,11	0,21	-0,23
Хитрый	-0,11	-0,79	0,27	-0,17	-0,04	-0,24	0,15
Корыстный	-0,15	-0,68	0,12	-0,35	-0,02	-0,16	0,15
Зависимый	0,22	0,02	-0,06	-0,31	0,19	0,07	-0,81
Открытый	0,31	0,69	0,13	0,05	0,34	0,09	0,16
Жестокий	-0,31	-0,77	-0,01	-0,23	0,13	-0,22	0,05
Авторитарный	-0,25	-0,71	-0,08	0,04	0,06	0,04	0,42
Добытчик	-0,49	0,11	0,23	0,39	-0,01	0,06	0,54
Заботливый	0,35	0,47	0,33	0,47	0,27	0,10	0,04
Эмоциональный	0,77	0,24	0,08	0,10	0,19	-0,11	-0,13
Expl. Var	4,78	9,29	3,55	6,25	3,01	3,09	7,74
Prp. Totl	0,10	0,19	0,07	0,12	0,06	0,06	0,15

Распределение случаев по полюсам факторов играющих респондентов

Объекты	Факторные Вращение: Извлечение: Основные компоненты							баллы
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Варимакс-нормализованный
Домохозяйка	2,11	-0,20	1,28	0,06	1,17	1,02	-1,70	
Бизнесмен	-0,48	-1,44	1,22	0,33	0,29	0,45	1,50	
Я	0,62	0,45	-0,73	-0,34	0,61	0,46	1,23	
Полицейский	-1,34	-0,95	0,80	0,00	0,53	0,65	-0,38	
Учительница начальных классов	1,51	-0,07	0,44	1,55	0,53	1,15	-0,38	
Человек, достигший успеха	0,14	-0,43	1,58	-0,29	0,02	0,85	1,62	
Подросток	1,02	-0,75	0,77	-1,54	0,15	-0,75	-0,06	
Слесарь	-0,41	0,30	-1,52	-0,25	0,62	1,33	0,21	
Человек, которого жаль	-0,37	1,32	-1,26	-1,45	-0,77	-0,74	-1,36	
Офисный работник	-0,46	0,49	0,56	-0,27	-0,08	-0,19	-1,16	
Врач	-1,65	0,32	0,43	1,33	-0,63	0,01	-0,33	
Повар	-0,63	0,89	-0,07	0,77	1,16	-1,29	-0,33	
Опасный человек	-1,34	-2,82	-0,95	0,41	0,60	-2,45	-0,04	
Таксист	-1,08	0,85	0,82	-1,51	0,22	-0,60	0,16	
Спортсмен	-1,00	0,12	0,92	-1,21	0,92	1,72	0,72	
Человек, который не нравится	1,11	-2,47	-0,60	-0,14	-2,83	-0,13	-0,66	
Продавец	-0,74	0,64	0,23	0,82	-0,28	-0,44	-0,93	
Пенсионер	1,11	0,19	-1,01	-0,13	2,75	-0,26	-0,61	
Человек, который на меня не похож	0,12	-0,92	0,41	-2,04	0,11	-0,47	-0,50	
Официантка	-0,29	1,06	0,84	0,20	0,34	-1,25	-0,97	
Художник	1,15	1,47	-0,61	-1,16	-1,50	-1,33	1,72	
Идеальный с точки зрения общества	-0,09	1,18	1,85	2,16	-1,23	-0,54	-0,42	
Обычный человек	-0,62	0,29	-0,64	-0,47	0,69	-0,59	0,13	

Интеллигент	-0,34	0,71	-0,62	0,41	-0,93	0,33	1,02
Дворник	-0,33	-0,12	-0,24	-0,33	-1,65	2,07	-1,29
Трудяга	-1,14	0,60	-1,21	0,27	-0,60	1,01	-0,74
Типичная женщина	1,42	-0,37	0,21	0,86	-0,01	-1,05	-0,75
Инвалид	1,29	-0,17	-2,25	0,73	0,19	0,73	-0,47
Юрист	-0,38	-1,10	-0,10	1,11	0,33	-0,08	1,14
Студент	0,76	0,28	1,10	-1,37	-0,67	0,09	0,44
Типичный мужчина	-0,93	-0,25	-1,32	0,31	0,20	1,04	0,95
Хороший человек	1,26	0,90	-0,32	1,20	-0,22	-0,74	2,25

## Приложение 7

## Факторная нагрузка группы не играющих респондентов

Переменная	Факторная нагрузка (Варимакс-нормализованный) Извлечение: Основные компоненты (Отмеченные нагрузки >,700000)		
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Замкнутый	-0,60	-0,45	0,02
Робкий	-0,43	-0,76	0,04
Подчиненность	0,05	-0,77	-0,28
Сдержанный	0,80	-0,02	-0,05
Экстраверт	0,23	0,06	0,50
Спокойный	0,84	-0,10	-0,28
Консервативный	0,28	-0,19	-0,70
Конформный	0,56	-0,63	-0,25
Экспрессивный	0,01	0,10	0,85
Общительный	0,76	0,23	0,39
Доминантный	0,13	0,92	0,07
Смелый	0,38	0,77	0,32
Чувствительный	0,20	-0,64	0,54

Доверчивый	0,07	-0,92	0,13
Жесткий	-0,34	0,82	-0,06
Подозрительный	-0,84	0,29	-0,16
Практичный	0,81	0,36	-0,03
Прямолинейный	0,74	0,14	0,16
Тревожный	-0,82	-0,42	-0,05
Дипломатичный	0,79	0,31	0,02
Интроверт	0,07	-0,50	-0,14
Внушаемый	-0,29	-0,87	-0,04
Искренний	0,74	-0,36	0,14
Аналитический склад ума	0,66	0,60	0,18
Впечатлительный	-0,15	-0,76	0,45
Жизнерадостный	0,74	0,23	0,43
Добрый	0,91	-0,16	0,21
Честный	0,85	-0,26	0,17
Решительный	0,42	0,74	0,28
Любознательный	0,72	0,35	0,49
Воспитанный	0,95	0,06	0,14
Аккуратный	0,93	0,01	0,08
Ответственный	0,92	0,23	0,16
Исполнительный	0,92	0,14	0,03
Независимый	0,41	0,73	0,26
Образованный	0,84	0,29	0,26
Агрессивный	-0,84	0,35	0,03
Постоянный	0,79	0,25	-0,23
Уравновешенный	0,93	0,25	-0,02
Опытный	0,77	0,45	-0,13
Неряшливый	-0,90	0,01	-0,02
Хитрый	-0,71	0,51	0,02
Корыстный	-0,72	0,49	-0,22

Зависимый	-0,62	-0,46	-0,23
Открытый	0,81	0,21	0,36
Жестокий	-0,84	0,29	-0,14
Авторитарный	-0,50	0,72	-0,04
Добытчик	0,57	0,55	-0,18
Заботливый	0,87	0,11	0,12
Эмоциональный	0,43	-0,08	0,68
Expl. Var	22,53	11,48	4,20
Prp. Totl	0,45	0,23	0,08

## Приложение 8

## Распределение случаев по полюсам факторов группы не играющих

Объекты	Факторные Вращение: Извлечение: Основные компоненты			баллы Варимакс-нормализованный
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	
Домохозяйка	-0,06	-1,55	-1,09	
Бизнесмен	0,21	2,41	1,08	
Я	0,59	1,21	0,48	
Полицейский	-0,28	1,18	-2,04	
Учительница начальных классов	0,73	-0,16	0,30	
Человек, достигший успеха	0,51	1,98	0,70	
Подросток	-1,09	-0,45	2,49	
Слесарь	-0,01	-0,45	-0,93	
Человек, которого жаль	-1,80	-0,96	-1,30	
Офисный работник	-0,02	-0,43	-0,38	
Врач	1,47	0,43	-0,38	
Повар	0,66	-0,51	0,04	
Опасный человек	-2,82	1,60	0,29	

Таксист	0,10	0,02	-0,18
Спортсмен	0,75	0,66	0,62
Человек, который не нравится	-2,29	0,22	-0,99
Продавец	0,48	-0,22	0,10
Пенсионер	0,16	-1,40	0,45
Человек, который на меня не похож	-1,59	-0,18	0,07
Официантка	0,18	-0,82	-0,65
Художник	0,16	-0,65	1,49
Идеальный с точки зрения общества	1,83	-0,67	-1,09
Обычный человек	0,00	-0,47	-0,38
Интеллигент	0,99	0,13	-0,85
Дворник	-0,33	-0,66	-0,13
Трудяга	0,12	-0,30	-0,03
Типичная женщина	-0,28	-1,11	1,52
Инвалид	0,02	-1,40	0,26
Юрист	0,31	1,52	-0,94
Студент	-0,10	-0,28	1,70
Типичный мужчина	0,20	0,97	-1,13
Хороший человек	1,18	0,34	0,88