**ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ**

**План**

1. Експеримент як спільна діяльність досліджуваного та експериментатора.

2. Психологічні проблеми експериментального спілкування

3. Комунікативні артефакти і засоби їх попередження.

4. Способи контролю впливу факторів, пов’язаних з досліджуваним, на результати експерименту.

1. *Експеримент як спільна діяльність досліджуваного та експериментатора*

Будь-яке наукове дослідження, як правило, містить у собі ряд обов'язкових структурних одиниць, які надають йому статус науковості.

У цій спільній діяльності обидві сторони мають свої мотиви і цілі участі в експерименті, і ці мотиви і цілі можуть стати причинами *артефактів* експерименту.

Під *артефактами* прийнято розуміти результати дослідження об'єктів, що виникають іноді внаслідок впливу на об'єкти самих умов дослідження (які експериментатор з будь-яких причин не може врахувати, а тому схильний вважати результат підсумком організованих ним впливів, тобто приймати артефакт за факт).

Корінь «*арте*» означає «штучний», **Артефакт** - «штучно створений факт». Причину цієї штучності дослідник може або не усвідомлювати - і тоді він приймає артефакт за факт, або усвідомлювати - і тоді він шукає причину артефакту для того, щоб перетворити його у факт.

Засновником вивчення артефактів психологічного експерименту став С.Розенцвейг. Він виділив ряд факторів, які можуть спотворювати результати експерименту. Найважливішими з них є:

1) помилки, пов'язані з мотивацією випробуваного (цікавість, гордість, марнославство можуть змусити випробуваного діяти не відповідно до цілей експериментатора, а відповідно до свого розуміння цілей і сенсу експерименту)

2) помилки, пов'язані з впливом на випробуваного особистості експериментатора.

*Помилки, пов'язані з мотивацією випробуваного*

Серед найбільш відомих причин артефактів цього типу - ефект плацебо, ефект Хотторна, ефект аудиторії, ефект фасаду і прагнення до позитивної саморепрезентації.

**Ефект плацебо.** Американський тлумачний словник дає таке визначення: «Плацебо - нейтральна речовина, що використовується в експериментах для контролю». Ефект заснований на механізмах навіювання 24 та самонавіювання. Виявлено медиками: було помічено, що якщо випробовувані вважають, що препарат або дії лікаря сприяють їх одужання, у них спостерігається поліпшення стану.

**Ефект Хотторна** вперше описаний при проведенні соціально психологічних досліджень на фабриках в містечку Хотторн. Залучення до участі в експерименті, який проводили психологи, розцінювалося випробуваними як прояв уваги до них особисто. В результаті учасники дослідження поводили себе так, як очікували від них експериментатори.

Ефект був виявлений в кінці 1920-х років на підприємстві фірми Вестерн Електрик Хоторн (Western Electric Hawthorne), що проводила дослідження впливу освітленості на продуктивність праці. У двох групах - експериментальній і контрольній - виявилося збільшення продуктивності, незважаючи на те, що освітленіня змінювалося тільки в експериментальній групі. Група під керівництвом Елтона Майо (Elton Mayo), запрошена для дослідження цього ефекту прийшла до висновку, що зростання продуктивності пов'язаний з підвищеною увагою до обох груп.

Метод управління, що виник на основі роботи Е. Майо, отримав назву *методу «людських відносин»*.

**Ефект аудиторії** (соціальної фасилітації = посилення): присутність будь-якого зовнішнього спостерігача, зокрема експериментатора і асистента, змінює поведінку досліджуваних. Були встановлені такі залежності:

1) чим більш компетентний і значущий спостерігач, тим істотніше ефект його присутності;

2) вплив тим більше, ніж важче завдання;

3) погано освоєні навички в присутності значної спостерігача погіршуються, продуктивність добре освоєної діяльності підвищується;

4) змагання, спільна діяльність, збільшення кількості спостерігачів підсилює ефект (як позитивну, так і негативну тенденцію);

5) «тривожні» досілджувані при виконанні складних і нових інтелектуальних завдань відчувають більші труднощі, ніж емоційно стабільні особистості;

6) дія «ефекту аудиторії» добре описується законом Йеркса - Додсон.

**Закон Йєркса -Додсона**

Закон 1. У міру збільшення інтенсивності мотивації якість діяльності змінюється заколоколообразною кривою: спочатку підвищується, потім, після переходу через точку найбільш високих показників успішності, поступово знижується. Рівень мотивації, при якому діяльність виконується максимально успішно, називається оптимумом мотивації.

Закон 2. Справи середньої складності краще робити при середньому рівні мотивації. Чим складніше для людини виконувана діяльність, тим нижчий рівень мотивації є для неї оптимальним.

Законом Йєркса-Додсон в психології називають залежність найкращих результатів від середньої інтенсивності мотивації. Існує певна межа, за якою подальше збільшення мотивації призводить до погіршення результатів.

*Ефект фасаду* (бажання соціального схвалення) - прагнення виглядати краще (досліджуваний дає відповіді, які, на його думку, більш високо оцінюються експериментатором, співпрацює з експериментатором).

*Прагнення до позитивної саморепрезентації*, тобто прагнення випробуваного виглядати у власних очах якнайкраще, «не втратити обличчя» перед самим собою в незвичній і неприродною ситуації експерименту.

Мотив саморепрезентації дуже важко контролювати, оскільки не визначені умови, в яких він проявляється, і напрямок його впливу на експериментальні результати. *Мотив саморепрезентації взаємодіє* з мотивом соціального схвалення: випробовувані особливо прагнуть проявити себе «кращим чином» в той момент, коли експериментатор не може їх безпосередньо викрити в брехні. Наприклад, якщо випробовуваних попросити дати оцінку свого інтелекту, вона особливо завищується тоді, коли експериментатор не збирається перевіряти їх інтелект. Якщо ж випробуваним відомо, що після суб'єктивному оцінюванню свого інтелекту їм доведеться виконувати тест на інтелект, вони оцінюють його значно нижче.

*Помилки, пов'язані з мотивацією експериментатора*

На підсумки експерименту впливає як особистість експериментатора, так і особистість випробуваного. У класичному природно-науковому експерименті ідеальним експериментатором міг би вважатися автомат. Але оскільки в психології це зробити неможливо, психолог повинен враховувати те, що будь-який експериментатор, в тому числі і він сам, робить помилки, т. Е. Мимовільні відхилення від ідеального експерименту. Частина з них можна виправити, але існують стійкі тенденції поведінки експериментатора, які є наслідком несвідомої психічної регуляції поведінки.

Справа в тому, що дослідник, як жива людина, зацікавлений в підтвердженні (або спростування) своєї гіпотези, тому він може неусвідомлено вносити спотворення в хід експерименту та інтерпретацію даних, домагаючись, щоб досліджуваний «працював під гіпотезу».

Такі дії експериментатора - джерело артефактів. Американський психолог Розенталь назвав це явище ефектом Пігмаліона.

*Що включає в себе поняття «Ефект Пігмаліона (Розенталя)»* У 60-е роки минулого століття американський вчений Роберт Розенталь (професор, провідний фахівець в області психології особистості, клінічної та соціальної психології), в одній зі шкіл Сан-Франциска провів експеримент з учнями і педагогами.

Вчителям було сказано, що, завдяки новим експериментальним тестам, можна виявити із загальної маси найбільш обдарованих учнів з високим рівнем інтелекту. І, при особливому педагогічному підході, вони можуть розкрити і розвинути інтелектуальний потенціал цих дітей.

Головне в тому, що Розенталь користувався звичайними тестами і спонтанно вказав на дітей як би «особливо обдарованих». Насправді - це були звичайні учні, які нічим не відрізняються від інших. Через рік він провів той же тестування з тією ж групою учнів і отримав дивовижні результати: група «особливо обдарованих» дійсно показала високі результати рівня інтелектуального розвитку.

Суть в тому, що вплив «Ефекту Розенталя» відбувалося несвідомо. Вчителі, впевнені в тому, що ці діти - майбутні таланти, стали приділяти їм особливу увагу, вважати кращими в класі, приписувати їм позитивні якості. Тобто, будь-що повірили, чого очікували, то воно й сталося. Ось вона - сила переконання і очікування дива!

*Де можна знайти ефекту Пігмаліона?* Істотний вплив експериментатора на результат експерименту виявлено в експериментах з навчанням, при діагностиці здібностей, в психофізичних експериментах, при визначенні часу реакції, проведенні проектних тестів (тест Роршаха), в лабораторних дослідженнях трудової діяльності, при дослідженні соціальної перцепції.

*Яким же чином випробуваному передаються очікування експериментатора?*

Головні джерело впливу - міміка і пантоміма (кивки головою, усмішки та ін.). Крім того, важливу роль відіграють «паралінгвістичні» мовні способи впливу на випробуваного, а саме інтонація при читанні інструкції, емоційний тон, експресія тощо.

Особливо сильно вплив експериментатора до експерименту: при вербуванні випробуваних, при першій бесіді, коли формується перше враження про експериментатор і експерименті, оскільки відомо, що інформація, яка не відповідає створеному образу, може відкидатися як випадкова *(ефект першого враження).*

*При оцінці результатів діяльності досліджуваного найбільш типові такі помилки експериментаторів:*

1) заниження дуже високих і завищення низьких оцінок. Причиною вважається прагнення дослідника підсвідомо прив'язати дані випробуваного до власних досягнень;

2) завищення значущості одного властивості випробуваного або одного завдання з серії. Через призму цієї установки проводиться оцінка особистості та завдань;

3) помилки, зумовлені впливом подій, емоційно пов'язаних з конкретним випробуваним.

*Прийоми контролю впливу особистості випробуваного і ефектів спілкування:*

1. *«Сліпий плацебо», «Подвійний сліпий плацебо»* - ідентичні контрольна і експериментальна групи, ідентичні експериментальні процедури. При цьому експериментатор не знає, яка саме група піддається експериментальному впливу.

Він комбінується з двох «сліпих» експериментів: в одному з них «сліпим» є експериментатор, в іншому - досліджуваний. В обох випадках підбираються ідентичні контрольна і експериментальна групи, експериментальна група отримує експериментальне вплив, контрольна - «нульове» (плацебо).

Але в першому випадку експериментатор не знає, яка група отримує «нульове» вплив, а яка піддається реальному маніпулюванню, і цим усувається вплив його мотивацій на піддослідних. Існують модифікації цього плану, наприклад, експеримент проводить не сам експериментатор, а запрошений асистент, якому не повідомляється, яка з груп піддається реальному впливу.

Експеримент, в якому «сліпим» залишається досліджуваний, є реалізацією ідеї плацебо: досліджуваний не знає, учасником якої групи - експериментальної або контрольної - він є, а тому не знає, яке на нього чиниться вплив, реальне або нульове, і, отже, не може вести себе «правильно».

Поєднання цих двох експериментальних планів і дає «подвійний сліпий досвід», який дозволяє елімінувати ефект як очікувань випробуваного - ефект Хотторна, так і мотивації експериментатора, тобто контролює ефект Пігмаліона, про який мова піде далі.

1. *Метод обману* - вводяться помилкові цілі і гіпотези дослідження (відмінні від істинних).

Експериментатор придумує брехливі мета і гіпотезу дослідження, незалежні (ортогональні) від основних. Вигадані мета і гіпотеза, «когнітивне плацебо», повідомляються випробуваним. Варіант «методу обману» - просте приховування істинних цілей і гіпотези експерименту, але тоді ця змінна стає неконтрольованою, тому «когнітивне плацебо» краще.

1. *Метод «прихованого» експерименту*. Польові дослідження, природні експерименти. Випробуваний не підозрює про участь в дослідженні. Ще один варіант «методу обману». Випробуваний не підозрює про свою участь в дослідженні в якості випробуваного. Використання цього методу породжує етичні проблеми в зв'язку з повною підконтрольністю випробуваного, який є об'єктом маніпуляції. Ця модель найбільш часто застосовується в дитячій психології, психології розвитку і педагогічної психології. У цих випадках проблема маніпуляцій стоїть менш гостро, так як діти підконтрольні дорослим. Однак необхідно заручитися згодою батьків або осіб, що опікуються дитини, на подібне дослідження.

Головні труднощі проведення такого експерименту - облік неконтрольованих змінних, оскільки цей експеримент може бути лише натурних: по суті він є модифікацією «природного експерименту» А. Ф. Лазурський.

4. *Метод незалежного вимірювання залежних змінних* - вимірювання проводяться не в ході експерименту, а в трудовій або навчальної діяльності випробовуваних. Важко реалізувати на практиці, оскільки експеримент проводиться з випробуваним за звичайним планом, але ефект впливу вимірюється не в ході експерименту, а поза ним, наприклад при контролі результатів навчальної або трудової діяльності колишнього випробуваного.

5. *Контроль сприйняття випробуваним ситуації* - попереднє, моніторингове і посексперіментальное інтерв'ю, спостереження за адекватністю поведінки випробуваного.

6. *Постекспериментальне інтерв'ю.* На жаль, дані, одержувані при постексперіментальном опитуванні, дозволяють лише отбраковать невдалі спроби або врахувати цю інформацію при інтерпретації результатів експерименту, коли вже нічого не можна виправити.

Вплив особистості експериментатора на результати дослідження може проявлятися в мимовільних помилках і свідомому обмані.

*Свідомий обман* - це фабрикація результатів дослідження. Один із способів контролю: установа архіву для зберігання сирих даних дослідження. Зберігання анкет, баз даних, записів фокус-груп, психодіагностичних протоколів.

*Мимовільні помилки* пов'язані в першу чергу з «ефектом Пігмаліона» (Р. Розенталь). Якщо експериментатор зацікавлений в підтвердженні або спростуванні гіпотези, він може неусвідомлено вносити спотворення в хід експерименту.

Помилки експериментатора можуть бути пов'язані з наступними аспектами:

1. Неправильне планування експерименту.

2. Некоректне збір даних. Порушення репрезентативності вибірки.

3. Некоректний аналіз даних.

4. Неправильне уявлення даних. Способи контролю впливу експериментатора:

• автоматизація досліджень;

• участь експериментаторів, які не знають мети дослідження;

• участь декількох експериментаторів і специфічні експериментальні плани.

Експеримент, де об'єктом дослідження є людина, а предметом - людська психіка, відрізняється тим, що його не можна провести без включення випробуваного в спільну діяльність з експериментатором. Випробуваний повинен знати не тільки цілі і завдання дослідження, але розуміти, що і для чого він повинен робити в ході експерименту, більш того - особистісно приймати цю діяльність.