

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЙТРЕКЕРОВ В КОНСУЛЬТИРОВАНИИ И КОУЧИНГЕ

DOI: 10.25629/НС.2020.10.08

Огнев А.С., Лихачёва Э.В., Николаева Л.П.

Российский новый университет

Москва, Россия

Аннотация. В статье описаны результаты исследований, показавших существенное повышение эффективности консультативных и коучинговых сессий за счет включения в их состав работы клиентов с айтрекерами. Авторы статьи полагают, что это увеличение эффективности произошло за счет все более понятного и предпочтительного для современных клиентов языка визуальных образов, активного расширения набора создаваемых самими клиентами эпистемологических метафор как инструментов самопознания, интенсивной генерации решений значимых для них проблем, ускоренной интеграции приобретенного опыта в повседневную практику благодаря многоплановым ассоциативным связям нового с привычными формами познания и поведения. В статье также отмечено, что для самих консультантов использование айтрекером создает надежную основу для поиска новых индивидуальных форм работы с каждым клиентом с учетом поддающегося объективной регистрации опыта прежних консультаций. Указано, что накапливаемый таким путем эмпирический материал обладает огромным практическим и научным потенциалом. Результаты работы айтрекером без промедлений могут быть предъявлены клиентам сразу после тестирования, легко поддаются многоплановой математической обработке, без особых усилий формализуются и допускают оперативную наглядную демонстрацию широкой общественности. Это делает работу психолога понятной его реальным и потенциальным клиентам, а также создает предпосылки для кроссдисциплинарных коллабораций и межпредметных проектов научного и прикладного характера.

Ключевые слова: психологическое консультирование, коучинг, психодиагностика, окулометрия, айтрекер, ситуативные установки, когнитивные схемы, жизненные сценарии, психологические особенности личности.

Введение

Анализируя работы последнего десятилетия, вполне обоснованно можно говорить о том, что внедрение в психологическую практику айтрекером стало устойчивым трендом [1, 2, 4-10, 11-20]. В серии проведенных в последнее десятилетие исследований показана принципиальная возможность оперативно выявления с помощью айтрекером ситуативных установок, когнитивных схем и ценностно-смысловых предпочтений человека [1, 2, 5-10, 14-20]. Также было обнаружено, что послетестовые беседы с обсуждением данных айтрекером приобретают характер совместного с клиентом исследования с элементами оперативного консультирования [4, 5, 12-20]. Значимые для этого вида психологической практики предметность, реализация принципа «здесь и сейчас» обеспечиваются в этом случае работой с аутентичными для респондентов окулографическими визуальными отображениями их собственных глазодвигательных реакций и подкрепляются обсуждением зафиксированных айтрекером параметров окулодинамики. Подтверждением продуктивности такого консультирования служат регулярно наблюдавшееся обретение респондентами внутреннего спокойствия и многократно повторявшиеся заявления о значимости приобретенного ими нового опыта. Но до настоящего времени применение айтрекером в консультативной практике описывалось лишь как побочный, хотя и, безусловно, полезный эффект исследования диагностических возможностей айтрекером. Вместе с тем, для психологов-практиков именно этот вариант применения айтрекером в ближайшее время может стать качественно новым этапом повышения эффективности их деятельности. Поэтому именно то, как именно айтрекером можно использовать в ходе различных видов психологического консультирования и стало главной целью данной работы.

Методы

Приведенные в данной работе эмпирические данные получены с использованием портативных айтрекеров GP-3 на рабочей частоте 60 Гц. В этих исследованиях измерялась длительность пребывания взора в выделенных консультантом областях визуальных стимулов. В описываемых ниже примерах обобщены материалы 132 консультативных сессий с использованием айтрекеров указанного типа, которые проводились со взрослыми людьми в возрасте от 23 до 46 лет. Статистическая обработка всех полученных данных проводилась с использованием стандартного пакета STADIA 8.0.

Результаты и их обсуждение

Самым простым и при этом высокоэффективным способом использования айтрекеров в психологическом консультировании и коучинге оказалось прямое обсуждение с клиентом всего того, что было зафиксировано приборами в ходе его предварительного тестирования. Основным психотехническим средством в этом случае стал широко применяющийся в различных видах консультирования «сократовский диалог» с акцентом на так называемые «сильные вопросы», которые побуждали клиентов рассмотреть свои особенности, решаемые задачи, обсуждаемые проблемы с различных точек зрения. Для стимулирования ответственности, более глубокого самораскрытия, творческого подхода к поиску решений в основном использовались открытые вопросы. При этом консультанты имели широкие возможности для выбора подходящей для каждого конкретного клиента алгоритмической модели организации процесса консультирования. Но в нашем случае такой продуктивной моделью оказалась последовательность вопросов, с помощью которых респонденты вместе с психологами искали объяснение зафиксированных глазодвигательных реакций, оценивали степень универсальности подобного реагирования на различные жизненные ситуации, определяли границы приемлемости подобных видов поведения, намечали пути их оптимизации.

В своих расспросах консультанты постоянно руководствовались еще и моделью ТЭМП (Тело – вопросы о физических ощущениях, возникших в ходе работы с айтрекером и сохраняющихся в данный момент, Эмоции – вопросы о возникших эмоциях, о их связи с актуальными потребностями и значимыми для клиента ценностями, Мысли – обсуждение тех размышлений, на которые натолкнуло клиента все происходящее, Поведение – вопросы о том, к каким действиям все это побуждает, склонность к какому поведению отражает). Важным ориентиром для консультантов при оценке полученных ответов и наблюдавшихся реакций была степень конгруэнтности (согласованности, соразмерности) того, что клиент ощущает, тому, что переживает, о чем думает и тому, что намерен делать.

Практика также показала, что обсуждение путей коррекции нежелательных реакций, планов по внедрению клиентом в его повседневную жизнь оптимальных форм поведения можно с успехом проводить с ориентацией на популярную в различных видах коучинга алгоритмическую модель GROW (Goal – цель, Reality – реальность, Opportunities – возможности, Ways – пути) [3, 11]. Консультант для этих же целей без труда может использовать результаты работы клиента с айтрекером и при реализации таких алгоритмов, как:

- SCORE (Symptoms – симптом проблемы, Causes – причины происходящего, Outcomes – результаты, которых клиент намерен достичь, Resources – ресурсы, которые для этого необходимы, Effects – эффекты в виде ценных долгосрочных последствий реализации намеченного);

- LIGHT (Language – речь, словесные маркеры задействованных ценностей, Ideas – идеи и реализующие их интервенции, Goal – цели и способы их визуализации, Happy – положительный эмоциональный отклик на реализацию моего замысла, Time based – базирующийся на конкретных временных ориентирах план предстоящих действий);

- VALOUR (Vision – видение: где я сейчас, откуда и куда двигаюсь, Awareness – осознание: что меня устраивает и что хочу изменить, что и почему является проблемой, Love – любовь, пристрастия: чем я дорожу, что меня мотивирует, Obstacles – помехи, препятствия: что мешает реализации задуманного и как это можно преодолеть, Uplift – подъем: на какие новые ступени

саморазвития смогу подняться, Results – результат: в будет состоять конкретный результат и как, по каким признакам я о нем узнаю).

При работе с жизненными планами клиентов также практически во всех без исключения случаях оказались уместными классический SWOT – анализ (Strengths – сильные стороны обсуждаемого, Weaknesses – его слабые стороны. Opportunities – возможности, Threats – угрозы, опасения) и SMART – тест (Specific – конкретность формулировок, Measurable – измеримость результатов, Achievable – достижимость с учетом сложившихся условий и имеющихся ресурсов, Relevant - значимость, Timely – учет ограничений по времени, привязка к определенным периодам). В ряде случаев полезным было применение и СТЭП – анализа возможных последствий (С – социальные, Т – технологические Э – экономические и П – политические последствия принимаемых решений).

Помимо обсуждения полученных с помощью айтрекера окулографических параметров распределения внимания респондента при рассматривании им каждого отдельного стимула в ходе консультирования использовался и разбор корреляционных взаимосвязей таких показателей. Примером подобных важных для повышения эффективности консультирования скрытых взаимосвязей представлен в таблице 1. В ней приведены выявленные путем факторного анализа некоторые неочевидные взаимосвязи между определенными окулографическими параметрами взора респондентов, которые дают дополнительный материал для обсуждения особенностей психологического состояния клиентов, присущих им стереотипных форм поведения, а также используемых жизненных стратегий.

Таблица 1 – Взаимосвязи между определенными окулографическими параметрами

Переменная	Проекция на факторную ось 1	Проекция на факторную ось 2	Проекция на факторную ось 3	Проекция на факторную ось 4
1	0,560	0,453	0,210	-0,306
2	-0,413	-0,847		
3		0,861	-0,209	
4		0,637		-0,316
5		0,809		
6	-0,360	0,679		-0,579
7			-0,826	0,402
8	0,346	0,504	-0,327	0,357
9	-0,588			-0,241
10	-0,586		0,368	-0,338
11	-0,400	0,757		0,308
12	-0,411	-0,796		
13	-0,330			
14		0,789	-0,338	
15	-0,823			
16	0,692	-0,407		-0,485
17	0,343	0,603	-0,512	
18	-0,652	0,605		
19	-0,891			
20	0,654	0,378	-0,589	
21	0,657		0,212	
22	-0,708	-0,228		
23			-0,804	0,228
24	0,366	0,641		
25	-0,459	-0,576		
26	0,479	0,374	-0,616	0,469
27		-0,499	-0,436	-0,227
28	-0,827		0,344	
29			-0,624	-0,478

30			-0,802	-0,258
31		0,263	-0,890	0,229
32				0,561
33	-0,621		-0,308	
34				0,763
35		-0,614		0,229
36	-0,688			0,305
37	0,612	0,485	-0,505	
38	0,256	0,201	-0,804	
39	-0,763	-0,396		
40			-0,288	-0,640
41	-0,336			0,592
42	0,245			0,452

В таблице 1 переменным из первой колонки соответствуют перечисленные ниже фрагменты следующих визуальных стимулов:

- стимул «оптические иллюзии»: переменная 1 - иллюзия изгибающейся черной воронки, переменная 2 – серия как бы наложенных под разными углами и «подвешенными» один над другим квадратов, переменная 3 – «объемная» черно-белая сфера, переменная 4 – как бы движущиеся фиолетово-желтые волнистые линии, переменная 5 – кажущаяся объемной оптическая призма, переменная 6 – «объемная» зеленая сфера;

- стимул «выбор позиции в конфликте», на котором в центре экрана айтрекера размещена надпись «в конфликте лучше», а в углах экрана даны различные варианты ответов, которым в таблице 1 соответствуют следующие переменные: переменная 7 – вариант «выждать», переменная 8 – «уступить», переменная 9 – «атаковать», переменная 10 – «отстаивать»;

- подобный по структуре предыдущему стимул «моя реакция на страх», в котором центральную часть экрана занимает надпись «в конфликте лучше», а в углах экрана размещены четыре варианта ответов, которым соответствуют следующие переменные: переменная 11 – вариант «мешает», переменная 12 – «мобилизует», переменная 13 – «помогает», переменная 14 – «парализует»;

- стимул в виде картины С. Дали «Влюбленный клоун» с расположенными по углам экрана следующими словесными обозначениями возможных ассоциаций: переменная 15 – «люди», переменная 16 – «стол», переменная 17 – «смерть», переменная 18 – «любовь»;

- стимул «за чертой беда!»: переменная 19 – пространство с текстом под красной чертой, переменная 20 – сама красная черта, переменная 21 – пустое пространство над чертой;

- направленный на выявление ценностных приоритетов стимул с расположенной в центре экрана надписью «лучше быть» и использованными в качестве переменных вариантами ответов: «здоровым» (переменная 22), «счастливым» (переменная 23), «правым» (переменная 24), «удачливым» (переменная 25);

- стимул с расположенной в центре надписью «мне ближе» и окружающим ее изображениями младенцев со следующими разновидностями эмоциональных реакций на лицах: радостный смех (переменная 26), озлобленность (переменная 27), легкая улыбка (переменная 28), испуг (переменная 29), изумление (переменная 30), печаль (переменная 31);

- стимул с расположенной в центре надписью «легче всего» и размещенными в углах экрана следующими вариантами ответов: «подчиняюсь» (переменная 32), «слушаю» (переменная 33), «советую» (переменная 34), «руковожу» (переменная 35);

- визуальный стимул, рисованная часть которого содержит фрагмент картинка 22 из теста фрустрационных реакций Розенцвейга, а в качестве переменных на нем выделены: участливо повернувшийся к упавшему человек (переменная 36), сам упавший (переменная 37), явно стремящийся отстраниться от участия в изображенном фрустрирующем событии человек (переменная 38);

- визуальный стимул с расположенной в центре надписью «ошибки меня» и размещенными в углах экрана следующими вариантами ответов: «мучают» (переменная 39), «развивают» (переменная 40), «учат» (переменная 41), «добивают» (переменная 42).

Из таблицы видно, что если респондент демонстрирует повышенный интерес именно к иллюзорной воронке (переменная 1) и красной черте (переменная 21), то с высокой степенью вероятности его также будут привлекать и другие фрагменты крайне драматического содержания (переменные 17, 37, 42). В консультировании можно использовать и тот факт, что в этом случае часто респонденты выбирают в качестве объектов повышенного внимания фрагменты, соответствующие переменным 8, 24. Кроме того, это нередко сочетается с игнорированием фрагментов 9, 10, 22, 28, 36 и 41. Все это дает основание для того, чтобы выбрать в качестве предмета консультирования возможную склонность респондента излишне драматизировать происходящее с ним и вероятное игнорирование вариантов активного использования имеющихся возможностей.

Представленная в таблице 1 факторная структура обнаруженных нами скрытых взаимосвязей содержит и другие существенные основания для фокусировки консультирования на определенных особенностях респондента. Так, нами было обнаружено, что повышенное внимание фотографиям детей, охваченных негативными переживаниями (переменные 29 и 31), часто сочетается с ориентацией на выжидательную позицию в конфликтных ситуациях. Если конкретный респондент демонстрирует именно такое сочетание реакций на указанные визуальные стимулы, то вполне разумным будет смещение его внимания в ходе консультирования на деятельное проявление им своей субъектности, на детальный анализ корректных форм и средств защиты собственных интересов.

Сам факт наличия подобных неосознаваемых связей, демонстрация их клиентам помогает им буквально воочию увидеть системный характер принимаемых ими решений, высокую универсальность интуитивно используемых стратегий. С одной стороны, это способствует пониманию клиентами самих себя. С другой стороны, это наглядно демонстрирует генерализующий потенциал для всей жизни клиентов и тех новых решений, которые они принимают в процессе работы с консультантом.

Анализ проведенных консультативных и коучинговых сессий с использованием айтрекеров показал, что для клиентов оказывается важным обсуждение не только выбранных ими в ходе тестирования фрагментов, но и того, что и почему было проигнорировано. Это, во-первых, позволяло клиентам углубить понимание своих собственных приоритетов. Так, например, через обнаруживаемую связь между цветовыми предпочтениями и переживаемыми в этот момент эмоциями многие клиенты неоднократно использовали для осмысления особенностей своего реагирования на определенные события, значимые для них ситуации. Во-вторых, подобное обсуждение нередко помогало найти новые варианты реагирования и за их счет расширить свой поведенческий репертуар. В случае с цветовыми ассоциациями клиенты неоднократно сознательно подбирали для себя визуальные стимулы, которые, как они полагали, помогут им в будущем справляться с нежелательными эмоциями. В-третьих, такой анализ усиливал для клиентов ценность окончательных решений как более продуманных, взвешенных и обоснованных. При этом айтрекер с его системой визуальных стимулов клиентами воспринимался как своего рода психологический тренажер, который побуждает к выбору различных вариантов реагирования и естественным образом предполагает последующее всестороннее обсуждение полученных результатов.

Для усиления описанных выше эффектов в ряде случаев нами целенаправленно использовалось повторное предъявление тех же стимулов, но с другим заданием. В этом случае мы просили клиентов при работе с айтрекером решить для себя, что является их реальным предпочтением, куда им на самом деле хочется сейчас смотреть, а потом намеренно фиксировать свой взгляд на диаметрально противоположных по смыслу фрагментах визуального стимула. Консультант с помощью модели ТЭМП наглядно показывал в ходе последующего обсуждения, чем именно оборачивается для клиента игнорирование им своих собственных предпочтений. Клиент начинал с большим пониманием относиться к стремлению консультанта к поиску

глубинных причин того или иного варианта реагирования на предъявлявшиеся с помощью айтрекера визуальные стимулы. Оба участника консультативного процесса получали дополнительную возможность убедиться в правомерности определения ими того, что лежит в основе зафиксированных айтрекером реакций.

Важной особенностью консультирования с использованием айтрекеров оказалось применение большого набора визуальных стимулов, которые интенсифицируют образное мышление клиентов. Найденные клиентами решения, сделанные выводы в этом случае закрепляются не только словесно, но и в виде эмоционально насыщенных и легко запоминающихся визуальных картин (как, например, в случае с красной чертой, часто воспринимаемой в качестве визуальной метафоры сдерживания, самоконтроля, «границей, за которую нельзя»). По-видимому, возникающие в этом случае многоплановые ассоциативные связи легко активизируются в повседневной жизни, так как ряд визуальных образов приобретает для клиента статус эпистемологических метафор. Благодаря им то, что казалось неподдающимся пониманию, что вообще раньше не попадало в поля внимания, становится доступным для размышления, обсуждения и анализа. Этим можно объяснить тот факт, что консультирование с описанными выше вариантами использования айтрекеров существенно облегчает клиентам осознанное целенаправленное применение в повседневной жизни того опыта, который они приобрели в ходе работы с психологом. В результате благодаря умножению своих возможностей клиенты начинали чувствовать себя более состоятельными, более сильными личностями, т.е. способными к решению более сложных жизненно важных задач. Кроме того, рассуждения клиентов по поводу собственных реакций подспудно приобретали для них характер все чаще используемого в коучинге высокой эффективности диалога между собственными субличными, отражающего обычно неосознаваемую противоречивость структурных составляющих мотивационно-смысловой сферы личности.

Полученные данные показали, что консультирование с использованием айтрекеров при постоянном обновлении подборок визуальных стимулов, напряженная работа с быстро меняющимися эмоционально насыщенными образами удерживают клиентов на протяжении всей консультативной сессии в состоянии, описанном М. Чиксентмихайи как «поток». Это обеспечивало высокую включенность клиентов в поиск решения значимых для них задач, полное погружение в консультативный процесс, который по словам самих клиентов проходил для них «на одном дыхании».

Такое консультирование парадоксальным образом сочетает в себе высокую структурированность и уникальность, креативность взаимодействия клиента и консультанта. Для последнего благодаря постоянно развивающемуся программному обеспечению современных айтрекеров не составляет особого труда управлять процессом накопления и обобщения приобретаемого опыта. Но по той же причине это становится мощным стимулом к непрекращающемуся творческому развитию и самого стимульного материала, и используемых в работе с ним процедур. Наглядная демонстрация того, как именно люди принимают те или иные решения, постоянная объективная регистрация результатов реально протекающих когнитивных процессов заставляют консультанта прагматически оценивать используемые им теоретические взгляды на природу психики и ее роль в жизни человека. Все это помогает консультантам отделять мифологизированные описания психических процессов от реально работающих и подтверждаемых практикой по-настоящему научных обобщений продуктивного опыта оказания действенной психологической помощи.

Выводы и заключение

Проведенные исследования показали существенное повышение эффективности консультативных и коучинговых сессий за счет включения в их состав работы клиентов с айтрекерами. Это обеспечивается благодаря все более понятного и предпочтительного для современных клиентов языка визуальных образов, активного расширения набора создаваемых самими клиентами эпистемологических метафор как инструментов самопознания, интенсивной генерации

решений значимых для них проблем, ускоренной интеграции приобретенного опыта в повседневную практику с помощью многоплановых ассоциативных связей нового с привычными формами познания и поведения.

Для самих консультантов использование айтрекеров создает надежную основу для поиска новых индивидуальных форм работы с каждым клиентом с учетом поддающегося объективной регистрации опыта прежних консультаций. Накапливаемый таким путем эмпирический материал обладает огромным практическим и научным потенциалом. Результаты работы айтрекеров без промедлений могут быть предъявлены клиентам сразу после тестирования, легко поддаются многоплановой математической обработке, без особых усилий формализуются и допускают оперативную наглядную демонстрацию широкой общественности. Это все больше делает работу психолога понятной его реальным и потенциальным клиентам, а также создает предпосылки для кроссдисциплинарных коллабораций и межпредметных проектов научного и прикладного характера.

Библиография

1. Алмаев Н.А., Бессонова Ю.В., Мурашева О.В. Текст. Взгляд. Мотивация. М.: ИП РАН, 2020. 311 с.

2. Бессонова Ю.В., Обознов А.А. Айтрекинг в диагностике правды-лжи // Институт психологии Российской Академии Наук. Организационная психология и психология труда. 2019. Т. 4. № 1. С. 46-86.

3. Дернаковский М., МакДэниел Г. Техники коучинга высокой эффективности. Минск: Смэлток, 2017. – 114 с.

4. Огнев А.С., Лихачева Э.В. О возможности использования айтрекера для инструментальной диагностики субъектных характеристик личности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-1. С. 176-180.

5. Огнев А.С., Лихачева Э.В., Николаева Л.П. Айтрекеры в окулометрической психодиагностике (монография). М.: «Спутник+», 2020. 134 с.

6. Огнев А.С., Лихачева Э.В., Николаева Л.П. Окулографическая тестовая батарея «ОПОРА-1» (практическое руководство). М.: «Спутник+», 2020. 44 с.

7. Огнев А.С., Лихачева Э.В., Николаева Л.П. Особенности восприятия молодежью цифрового контента // Человеческий капитал. 2019. № S12-2 (132). С. 510-515.

8. Огнев А.С., Лихачева Э.В., Николаева Л.П., Галой Н.Ю., Запесоцкая И.В., Розенова М.И. Использование айтрекеров для диагностики социально-ролевых сценариев // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек в современном мире. 2020. № 2. С. 7-18.

9. Огнев А.С., Петровский В.А., Лихачева Э.В. Окулометрические проявления бессознательных визуальных суждений // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек в современном мире. - 2018. № 4. С. 3-9.

10. Огнев А.С., Петровский В.А., Лихачева Э.В. Окулометрические проявления психологических установок респондентов в отношении восприятия визуального контента // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек в современном мире. - 2018. № 2. С. 41-48.

11. Уитмор Дж. Коучинг. – М.: Альпина Паблишер. – 2020. – 320 с.

12. Фан Ц., Лихачева Э.В., Огнев А.С. Использование когнитивной индукции в окулометрической психодиагностике // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2018. № 5-2. С. 427-431.

13. Фан Ц., Огнев А.С., Петровский В.А., Лихачева Э.В., Козинцева П.А. Экспериментальное подтверждение феномена нейровизуального программирования // Гуманитарный научный вестник. 2018. № 6. С. 29-37.

14. Bessonova Y.V., Oboznov A.A. Eye movements and lie detection // Advances in Intelligent Systems and Computing. 2018. Т. 722. С. 149-155.

15. Zernov V.A., Lobanova E.V., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Mizin N.V., Ognev A.S., Rudenko M.Y. Cardiometric fingerprints of various human ego states // *Cardiometry*. 2019. № 15. С. 38-42.

16. Zernov V.A., Lobanova E.V., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Mizin N.V., Ognev A.S., Rudenko M.Y., Galoi N.Y., Sudarikova A.R. Cardiometric evidence data on human self-control of emotional states in the context of the use of metaphoric associative cards // *Cardiometry*. 2020. № 16. С. 55-61.

17. Zernov Vladimir A., Lobanova Elena V., Likhacheva Elvira V., Nikolaeva Lyubov P., Dymarchuk Diana D., Yesenin Denis S., Mizin Nikita V., Ognev Aleksandr S., Rudenko Mikhail Y., Galoi Natalia Y., Sudarikova Anna R. Cardio-oculometric indicators of psychophysiological readiness of students to examinations // *Cardiometry*. 2020. № 16. С. 28-34.

18. Ognev A.S. Cardio-oculometric (cardio-oculographic) detection of functional states in a human individual // *Cardiometry*. 2019. № 14. С. 104-105.

19. Ognev A.S., Zernov V.A., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Rudenko M.Y., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Maslennikova P.A., Mizin N.V. Cardiometric detection of effects and patterns of emotional responses by a human individual to verbal, audial and visual stimuli // *Cardiometry*. 2019. № 14. С. 79-86.

20. Ognev A.S., Zernov V.A., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Rudenko M.Y., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Maslennikova P.A., Mizin N.V. Cardiometric taxonomy of stress-inducing potential in diverse domestic situations // *Cardiometry*. 2019. № 14. С. 101-104.

Огнев Александр Сергеевич. ID 399275, altognev@mail.ru

Лихачёва Эльвира Валерьевна. ID 327332, zin-ev@yandex.ru

Николаева Любовь Петровна. ID396119, dpsycho@yandex.ru

FEATURES OF USING ITRACKERS IN CONSULTING AND COACHING

DOI: 10.25629/HC.2020.10.08

Ognev A.S., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P.

Russian New University

Moscow, Russia

Abstract. The article describes the results of research that have shown a significant improvement in the efficiency of consulting and coaching sessions by including clients' work with iTrackers in their co-presentation. The authors of the article believe that this increase in efficiency was due to an increasingly understandable and preferable language of visual images for modern clients, an active expansion of the set of epistemological metaphors created by clients themselves as tools for self-knowledge, intensive generation of solutions to problems important for them, and accelerated integration of the experience gained into everyday practice through multidimensional associative links of the new with familiar forms of knowledge and behavior. The article also notes that for consultants themselves, the use of iTrackers provides a reliable basis for finding new individual forms of work with each client, taking into account the objectively recorded experience of previous consultations. It is stated that the empirical material accumulated in this way has enormous practical and scientific potential. The results of a tracker's work can be presented to clients immediately after testing, are easily subject to multi-faceted mathematical processing, are easily formalized and allow a quick and visible demonstration to the general public. This makes the work of the psychologist understandable to his real and potential clients, as well as creates the prerequisites for cross-disciplinary collaborations and interdisciplinary projects of scientific and applied nature.

Keywords: psychological counseling, coaching, psychodiagnostics, oculometry, aytracker, situational attitudes, cognitive patterns, life scenarios, personality traits.

References

1. Almaev N.A., Bessonova Yu.V., Murasheva O.V. *Tekst. Vzglyad. Motivatsiya* [Text. Look. Motivation]. Moscow: IP RAN, 2020. 311 p.
2. Bessonova Yu.V., Oboznov A.A. Aitreking v diagnostike pravdy-lzhi [Eitrexing in the diagnosis of truthfulness and lies]. *Institut psikhologii Rossiiskoi Akademii Nauk. Organizatsionnaya psikhologiya i psikhologiya truda*. 2019. V. 4. No 1. P. 46-86.
3. Dernakovskii M., MakDeniel G. *Tekhniki kouchinga vysokoi effektivnosti* [High efficiency coaching techniques]. Minsk: Smeltok, 2017. 114 p.
4. Ognev A.S., Likhacheva E.V. O vozmozhnosti ispol'zovaniya aitrekera dlya instrumen-tal'noi diagnostiki sub"ektnykh kharakteristik lichnosti [About the possibility of using aytracker for instrumental diagnosis of subjective personality characteristics]. *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy*. 2015. No 8-1. P. 176-180.
5. Ognev A.S., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P. *Aitrekeri v okulometricheskoi psikhodiagnostike* [Trackers in oculometric psychodiagnostics]. Moscow: "Sputnik+", 2020. 134 p.
6. Ognev A.S., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P. *Okulograficheskaya testovaya batareya "OPORA-1" (prakticheskoe rukovodstvo)* [Oculographic test battery OPORA-1 (practical manual)]. Moscow: "Sputnik+", 2020. 44 p.
7. Ognev A.S., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P. Osobennosti vospriyatiya molodezh'yu tsifrovogo kontenta [Features of young people's perception of digital content]. *Chelovecheskii kapital*. 2019. No S12-2 (132). P. 510-515.
8. Ognev A.S., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Galoi N.Yu., Zapesotskaya I.V., Rozenova M.I. Ispol'zovanie aitrekerov dlya diagnostiki sotsial'no-rolevykh stsenariyev [Using iTrackers to Diagnose Social and Role Scenarios]. *Vestnik Rossiiskogo novogo universiteta. Seriya: Chelovek v sovremen-nom mire*. 2020. No 2. P. 7-18.
9. Ognev A.S., Petrovskii V.A., Likhacheva E.V. Okulometricheskie proyavleniya besoznatel'nykh vizual'nykh suzhdeniy [Oculometric manifestations of unconscious visual judgments]. *Vestnik Rossiiskogo novogo universiteta. Seriya: Chelovek v sovremen-nom mire*. 2018. No 4. P. 3-9.
10. Ognev A.S., Petrovskii V.A., Likhacheva E.V. Okulometricheskie proyavleniya psikhologicheskikh ustanovok respondentov v otnoshenii vospriyatiya vizual'nogo kontenta [Oculometric manifestations of psychological attitudes of respondents to the perception of visual content]. *Vestnik Rossiiskogo novogo universiteta. Seriya: Chelovek v sovremen-nom mire*. 2018. No 2. P. 41-48.
11. Uitmor Dzh. *Kouching* [Coaching]. Moscow: Al'pina Pabl. 2020. 320 p.
12. Fan Ts., Likhacheva E.V., Ognev A.S. Ispol'zovanie kognitivnoi induktsii v okulomet-richeskoi psikhodiagnostike [Use of cognitive induction in oculometric psychodiagnostics]. *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy*. 2018. No 5-2. P. 427-431.
13. Fan Ts., Ognev A.S., Petrovskii V.A., Likhacheva E.V., Kozintseva P.A. Eksperimental'-noe podtverzhdenie fenomena neurovizual'nogo programmirovaniya [Experimental confirmation of the phenomenon of neurovisual programming]. *Gumanitarnyi nauchnyi vestnik*. 2018. No 6. P. 29-37.
14. Bessonova Y.V., Oboznov A.A. Eye movements and lie detection. *Advances in Intelligent Systems and Computing*. 2018. V. 722. P. 149-155.
15. Zernov V.A., Lobanova E.V., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Mizin N.V., Ognev A.S., Rudenko M.Y. Cardiometric fingerprints of various human ego states. *Cardiometry*. 2019. No 15. C. 38-42.
16. Zernov V.A., Lobanova E.V., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Mizin N.V., Ognev A.S., Rudenko M.Y., Galoi N.Y., Sudarikova A.R. Cardiometric evidence data on human self-control of emotional states in the context of the use of metaphoric associative cards. *Cardiometry*. 2020. No 16. C. 55-61.

17. Zernov Vladimir A., Lobanova Elena V., Likhacheva Elvira V., Nikolaeva Lyubov P., Dymarchuk Diana D., Yesenin Denis S., Mizin Nikita V., Ognev Aleksandr S., Rudenko Mikhail Y., Galoi Natalia Y., Sudarikova Anna R. Cardio-oculometric indicators of psychophysiological readiness of students to examinations. *Cardiometry*. 2020. No 16. P. 28-34.

18. Ognev A.S. Cardio-oculometric (cardio-oculographic) detection of functional states in a human individual. *Cardiometry*. 2019. No 14. P. 104-105.

19. Ognev A.S., Zernov V.A., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Rudenko M.Y., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Maslennikova P.A., Mizin N.V. Cardiometric detection of effects and patterns of emotional responses by a human individual to verbal, audial and visual stimuli. *Cardiometry*. 2019. No 14. P. 79-86.

20. Ognev A.S., Zernov V.A., Likhacheva E.V., Nikolaeva L.P., Rudenko M.Y., Dymarchuk D.D., Yesenin D.S., Maslennikova P.A., Mizin N.V. Cardiometric taxonomy of stress-inducing potential in diverse domestic situations. *Cardiometry*. 2019. No 14. P. 101-104.

Ognev Alexander Sergeevich. altognev@mail.ru.

Elvira Valerievna Likhacheva. zin-ev@yandex.ru

Nikolaeva Lyubov Petrovna. dpsycho@yandex.ru