

상담의 이론과 실제

김명순(서강대 학생생활상담연구소)

내용목차

1. 상담의 정의
2. 상담관계의 특성
3. 내담자 이해의 기초
4. 상담자의 자세와 역할
5. 상담의 단계
6. 상담의 주요 기법

1. 상담의 정의

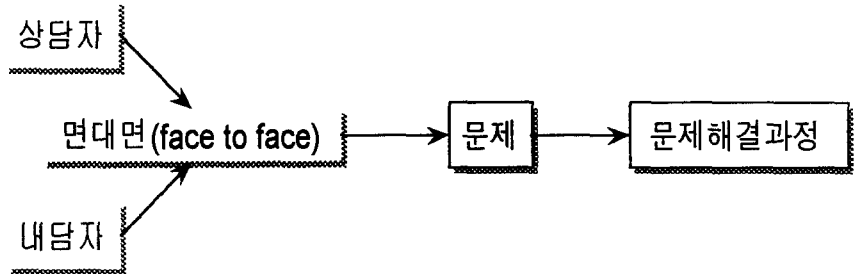
상담이란 내담자와 상담자간에 수용적이고 구조화된 관계를 형성하고, 이 관계 속에서 내담자가 자기 자신과 환경에 대해 의미 있는 이해를 증진하도록 함으로써, 내담자 스스로가 효율적으로 의사결정을 하고 여러 심리적인 특성을 긍정적인 방향으로 변화시키도록 원조하여 결과적으로 내담자의 성장과 발전을 촉진하는 심리적인 조력의 과정이라고 할 수 있다. 상담에 대한 정의는 그 접근과 기법에 따라 다르다.

대표적인 상담의 정의는 인간중심 상담접근을 주창한 상담자 C. Rogers

의 글에서 찾아볼 수 있다. 그는 상담을 “상담자와의 안전한 관계에서 과거의 부정했던 경험을 다시 통합하여 새로운 자기로 변화하는 과정”이라고 하였다. 이와 비슷하게 이장호는 상담을 “도움이 필요한 사람이 전문적 훈련을 받는 사람과의 관계에서 생활과정상의 문제를 해결하고 생각, 감정, 행동 측면의 인간적 성장을 위해 노력하는 학습과정”이라고 하였다.

이를 요약하면, 그림 1과 같이 상담은 “상담자와 내담자간의 면대면의 관계(face to face)에서 문제의 해결과 성장을 추구하는 활동”이라고 정의 내릴 수 있다.

<그림 1> 상담과정



2. 상담관계의 특성

상담자와 내담자간의 관계는 평등한 위치에서 만나야 한다. 평등한 위치란 어느 한쪽에 치우치는 관계가 아닌 동등한 관계를 의미한다. 예를 들어 회사에서 상사와 부하와의 관계는 결코 평등한 관계라고 할 수 없다. 그러나 마음을 털어놓을 수 있는 친구는 어느 쪽이 한쪽을 지배하거나 혹은 종속되었다고 볼 수 없는 동등한 관계라고 할 수 있다. 다음에서는 이러한 평

등한 관계가 어떤 방식으로 맺어질 수 있는 지를 살펴보고 상담에서 기대하는 상담자-내담자 관계의 특성을 살펴보도록 하겠다.

1) 자기중심적 < 상대방중심적

상담에서 상담자와 내담자는 자기중심적인 관계보다는 상대방중심적인 관계를 맺어 나가도록 해야 한다. 일상적인 대인관계는 상대방 중심으로 이루어지는 경우도 있으나 대부분 자기중심적인 노력에 의해서 이루어진다. 그러나 상담관계는 상담자가 가능한 자기중심적인 입장을 떠나서 상대방인 내담자 중심의 입장에서 관계를 맺는 것이다. 상담관계는 상담자가 내담자를 하나의 인격체로 존중하고 신뢰하며, 그의 느낌과 경험을 공감적으로 이해할 뿐 아니라 허용적인 분위기에서 솔직하고 진지하게 관계를 발전시키는 것이다. 따라서 일상 관계와는 달리 조력적 효과를 얻게 된다.

2) 역동적인 상호작용관계

상담관계는 하나의 역동적인 상호작용 관계이다. 상담 전문가의 도움을 받기는 하나 지시, 충고가 아닌 쌍방이 협력하여 세운 상담목표를 향해서 상호 협력적으로 노력하는 상호작용의 관계이다. 그러므로 상담자는 지시, 충고를 하는 것이 아니라 내담자의 문제에 몰입하여 통찰과 정서적 해소를 촉진시키는 상호작용적 과정이므로 상담에 임하는 상담자는 인간의 성장 발달, 인간행동 및 인간관계 등에 관한 심리적인 깊은 이해와 이에 대한 응용 능력을 갖추어야 한다.

3) 개인적, 사적인 관계(직업적 윤리)

상담관계는 일상적 대인관계와는 달리 사적이고 비밀이 보장되는 관계이다. 내담자는 판단, 비판, 정죄되거나 어떤 부정적 결과에 대한 두려움없이 원하는 것을 자유롭게 말할 수 있는 권리를 가진다. 상담자가 내담자를 존중하고 무조건 긍정적으로 받아들여야 자신의 고민, 느낌, 경험 등 내심의

사적 비밀을 상담자에게 안심하고 털어놓을 수 있다. 상담자는 내담자의 허락 없이는 비밀을 보장하는 것이 그의 전문적인 직업윤리이다.

4) 상식적인 틀, 관습, 체면 등을 벗어난 초상식적인 부딪힘의 관계

상담관계는 상식적 범주의 틀을 벗어난 초상식적인 부딪힘의 관계이다. 일상관계는 상식적인 틀, 관습, 체면, 각자의 가치관 등에 따라 형식적으로 이루어지나 깊은 고민에 빠졌을 경우, 상식적인 말이나 행동으로는 내담자의 깊은 심층 심리에 접할 수 없다. 수치스럽고 후회스러운 경험과 같은 상식적 한계를 넘어선 인간 대 인간의 부딪침을 통해서 진귀한 삶의 교훈, 체험, 성격이나 행동 습관의 개선, 변화가 초상식적인 마음과 마음의 부딪힘의 관계속에서 가능하다.

3. 내담자 이해의 기초

- 1) 내담자는 타인으로부터 사랑을 받고자 하는 기본 욕구를 가지고 있으며, 자기가 가치있고 능력있는 인간임을 인정받고자 한다.
- 2) 내담자는 각종 두려움에 직면하기를 두려워하거나 회피한다.
- 3) 내담자의 두려움이나 공포의 대상은 특정사건이나 인간관계 자체가 아니고 그에 수반되어 있는 자신의 생각이나 감정이다.
- 4) 내담자의 불안은 과거의 것이 아니고 장차 일어날 사태에서의 실패가 가능성에 대한 두려움일 경우가 많다. 즉, 장래의 것에 대한 공포이다.
- 5) 내담자의 갈등은 환경적 여건이나 자기 능력의 제한성을 무시하려는 데서 초래되는 수가 많다.
- 6) 내담자의 문제행동은 자기성장을 자승자박하는 것이지만, 자기 나름대로의 최선의 생활수단이나 안전수단일 경우가 많다.
- 7) 내담자 문제의 해결은 자율성(자신과 남에 대한) 책임감의 향상으로 이루어진다.

4. 상담자의 자세와 역할

1) 상담자의 자세

상담은 상담자와 내담자 사이의 인간관계를 바탕으로 하여 이루어지는 치료행위이다. 따라서 상담에서 상담자의 자세는 매우 중요하게 내담자에게 영향을 미친다. 상담자와 내담자 사이의 관계(rapport)의 질은 상담자의 자세에 따라 크게 좌우된다. 내담자는 상담자의 자세에 따라 자신의 문제를 해결하려는 적극적인 의지를 갖게 될 수도 있으며 이와 반대로 상처를 입고 자신의 문제를 악화시키는 결과를 가져올 수도 있다. Paul A. Dewald는 다음과 같은 몇 가지 상담자가 갖추어야 할 자세를 제시하고 있다.

첫째로, 상담자는 내담자를 하나의 인간으로서 존중해야 하며, 어쩔 수 없는 상황 때문에 정신적 고통을 받고 있는 사람으로서 이해하고 받아들이는 마음이 있어야 한다. 이 고통의 실제적인 원인은 발견하지 못했다 하더라도 정서적 장애의 중요성과 그것으로 인해 일어나는 고통을 수용해 주어야 한다.

둘째로, 유능한 상담자는 사람들간의 차이에 대하여 너그럽게 대할 줄 알아야 한다. 특히 상담자와 내담자간의 사회적, 문화적인 배경이 다른 경우에 상호간의 생활방식과 인생관을 이해하는 것은 쉬운 일이 아니지만 상담자는 포용성 있게 이해할 수 있어야 한다.

셋째로, 상담자는 장기목표를 가지고 일할 수 있는 사람이어야 하며 어떤 즉각적인 결과를 바라서는 안된다. 문제에 따라서는 그 결과를 빨리 볼 수도 있겠지만 상담이나 정신치료에서는 우리가 기대하는 결과를 얻으려면 장기과정을 필요로 하는 경우가 많다. 따라서 상담의 활동은 즉각적인 결과나 즉각적인 보상을 지연할 수 있는 끈기와 역량을 지녀야 한다.

넷째로, 상담자는 내담자를 대할 때 수동적인 태도로서 대하는 것을 받아들이 줄 알아야 하고 적극적으로 내담자를 지도한다는 식의 개입은 하지

말아야 한다. 즉, 상담과정에서 상담자는 내담자로 하여금 자신의 행동을 수정하도록 도와줄 수 있을 뿐이지 내담자를 대신해서 내담자의 문제를 직접 해결해 줄 수는 없는 것이다. 행동의 변화를 가져오는 사람은 내담자 자신 뿐임을 늘 인지하면서 수동적인 태도에 만족할 수 있어야 한다.

다섯째로, 상담자는 내담자의 생각과 감정을 예민하게 감수하고 거기에 적절하게 대처하여야 하며, 내담자와 깊은 정서관계를 맺어야 하고, 또한 상담자는 내담자가 감정을 자유롭게 표현할 수 있도록 허용해야 한다. 상담자는 내담자의 어떤 말이라도 다 수용하여 여하한 도덕적 태도를 결코 취하지 않으며 진실로 이해하고 있다는 것을 표현함으로써 내담자 자신이 상담시간이야말로 자신의 모든 감정과 태도를 표현할 수 있는 시간이라는 마음을 갖게 하여야 한다.

여섯째로, 상담방법론에는 원래 제한점이 있다는 것을 받아들일 줄 알아야 한다.

2) 상담자의 역할

여기서는 상담자의 역할에 대하여 알아보도록 하겠다. 상담과정에서 내담자에게 변화를 가져오게 하기 위해서는 상담자 자신이 하나의 효과적인 도구가 된다는 것을 깊이 이해하고 더 나아가 상담자로서의 역할을 보다 효과적으로 수행할 수 있어야 한다. 상담자의 역할에 대해서도 Dewald는 다음과 같이 제시하고 있다.

우선 상담자는 내관(introspection)과 자각(self-awareness)을 할 수 있어야 한다. 즉 상담자는 인간의 정신기능, 인간의 심리적 과정, 인간의 심리적 표시에 대해서 관심과 흥미를 가질 필요가 있다. 이와 같은 것이 자기자신 속에서 또는 다른 사람속에서 어떻게 돌아가고 있는가 하는 것을 알아야 하며 거기에 흥미를 갖고 역량을 길러서 내담자에게 적절하게 반응할 수 있어야 한다.

둘째로 공감(empathy)하는 역량을 길러야 한다. 공감이란 상담자는 자기

자신의 반응을 중지하고 그 대신 내담자의 배경과 내담자의 성격이 상담자 자신에게 주어졌다고 가상하면서 자기를 그 같은 내담자의 입장에서 놓고 내담자가 느끼는 것을 느끼려고 하고 경험하려고 하는 것이다. 공감에 의해서 상담자는 다른 사람의 정신과 사고과정 속으로 더듬어 들어가 내담자가 느낀 것을 경험한 후에는 이 과정을 역전시켜서 상담자 자신의 정서조직과 성격조직으로 되돌아와서 바로 전에 잠깐 자기가 내담자인양 느끼려고 했을 동안 자기가 느꼈던 것이 무엇인가를 돌이켜 생각해 보는 것이다.

셋째로 상담자가 길러야 할 기술은 관찰력이다. 내담자가 표시하는 모든 비언어적 행동적 표현 또는 내담자의 사고과정의 순서, 표현하고 있는 문제 들은 물론이고 그가 생략하는 문제들, 상담자는 내담자의 말을 경청하고, 관찰하면서 동시에 상담자 자신도 관찰하고 자신의 반응도 관찰하는 동시에 거시적으로 즉 내담자의 말이나 행동의 줄거리는 어떤 것이고 그 전반적인 추세는 어떻게 돌아가고 있는지를 관찰해야 한다.

넷째로 상담자가 반드시 닦아야 할 상담기술인데 이는 상담자의 환기적 경청(evocative listening)이 포함된다. 환기적 경청이란 상담자는 내담자가 자기의 마음을 다 털어놓을 수 있게끔 잘 듣고 있어야 한다는 것이다. 내담자는 어떤 심리적 갈등이나 정서적 장애를 느끼고 있던 간에 또 지금 어떤 경험이나 행동이나 기억, 감정을 체험하고 있던 간에 그런 모든 것들이 다 내담자의 마음속에 간혀 있는 것이다. 그런 것을 알아내기 위해서는 내담자의 말과 표현을 통하는 것 이외에는 상담자가 접근할 수가 없다. 그러므로 상담자는 내담자로 하여금 표현적 교통(expressive communication)을 할 수 있게끔 조장하고 격려하는 기술을 연마할수록 내담자 자신의 정서적, 심리적 장애가 무엇인지를 보다 쉽게 표현하므로써 치료가 가능한 것이다.

다섯째로 상담자는 내담자에게 고통스러운 경험이나 기억을 촉발시킬 수 있어야 한다. 다시 말해서 상담자는 내담자의 고통스러운 경험을 동원시킬 수 있어야 하고 그러면서도 내담자 스스로가 어떤 부당한 죄책감이나 곤란감을 느끼지 않고 내담자가 갖고 있는 깊은 내적 갈등을 표현하고 고통스러

위 한다고 하더라도 그렇게 함으로써 내담자의 밑바탕의 문제를 해결할 수 있다는 것이다. 내담자가 고통스러워 한다고 이를 피한다면 그것은 상담의 올바른 과정이라고 보기가 힘들게 된다.

여섯째로 상담자는 내담자가 전이반응으로 말미암아 여러 가지로 상담자를 그릇되게 지각하거나 또는 왜곡된 상담자 영상을 갖게 되는 경우가 많기 때문에 상담자로서는 내담자가 자기를 그렇게 보는 경우에 그런 왜곡된 영상이나 지각을 고쳐 주려고 하는 어떤 개인적인 필요성을 느끼지 말고 내담자의 그같은 왜곡을 보고도 참고 견딜 수 있게끔 전이에 대한 공부를 하며 적절하게 대처할 수 있어야 한다.

위에서 열거한 모든 역할들은 대부분 상담자의 마음속에서 소리없이 진행되는 것이다. 소리없이 수많은 활동을 하는 가운데 상담자는 경청하고 여러 가지 각도에서 이해하려고 노력하며 또 그럼으로써 내담자와의 상호작용에서 어떤 식으로 반응하며 대처해 나아갈지를 결정해야 한다.

5. 상담의 단계

상담은 상담자와 내담자가 만나기 시작해서 종결될 때까지 여러 번의 면접을 거치는 일련의 과정이다. 한 두 번의 면접으로 내담자의 관심사와 문제가 해결되는 경우도 있지만 대개는 교육기관에서 5회 내지 6회 이상에서 20여회에 이르는 면접으로 진행된다.

상담이 한 두 번의 면접으로 끝나든 20회 이상이 진행되는 그 과정을 단계적으로 구별해 볼 수 있다. 상담과정의 단계는 문제의 정의에서부터 바람직한 행동의 실천에 이르기까지, 상담자와 내담자의 공동노력의 특징들을 나누어 본 것이다. 상담을 단계적으로 생각하는 것이 상담과정의 이해와 효과적인 상담진행에 도움이 될 뿐만 아니라, 상담기술훈련에도 지침이 될 수 있다.

1) 1단계 - 동기조성 및 구조화

먼저 내담자에게 자신의 걱정거리, 문제, 찾아온 이유를 말하도록 한다. 이때 상담자는 내담자의 진술에 주의하면서, 그의 비언어적인 행동을 관찰하고 문제가 무엇인지를 파악해야 한다. 또한 상담에 대한 내담자의 기대와 느낌을 명료화하여 내담자가 상담과정에 적극적으로 참여하도록 이끌어주며, 상담과정의 방향과 골격을 분명히 해야 한다.

내담자들은 흔히 상담자가 자신의 문제를 직접 해결해 주기를 바라거나 문제에 대한 해답 및 행동방향을 제시해 주기를 기대한다. 따라서 상담자는 구조화를 통해서 내담자로 하여금 상담에 대한 인식을 갖게 하여, 상담의 진행과정에 대한 두려움이나 궁금증을 줄일 수 있다.

구조화는 상담의 효과를 최대한으로 높이기 위해 상담의 기본성격, 상담자 및 내담자의 역할관계, 바람직한 태도 등을 설명하고 인식시켜주는 작업이다. 이런 점에서 구조화는 일종의 내담자 교육이다. 구조화에 포함되는 사항은 상담의 성질, 상담자의 역할과 책임, 내담자의 역할과 책임, 상담의 목표 등이다. 아울러 시간적, 공간적인 제한사항도 포함된다.

2) 2단계 - 촉진적 관계의 형성

이 단계에서는 상담자와 내담자가 솔직하고 신뢰로운 관계를 형성하게 된다. 이 단계에서 내담자가 상담자에게서 느끼는 전문적 숙련성, 매력, 신뢰성 등은 내담자로 하여금 상담에 대해 긍정적인 기대를 갖게 하는 요인이다. 상담의 촉진적 관계형성을 위해서는 상담자의 적극적 경청, 공감적 이해, 내담자에 대한 수용적 존중, 성실한 자세 및 구체성 등이 필요하다. 상담자나 내담자가 서로 상대방을 어떻게 보며 받아들이느냐의 지각, 태도 및 행동특징은 공감적 이해, 수용적 존중, 일관적 성실성 및 전문적 구체성으로 집약된다고 할 수 있다. 이러한 상담자의 행동특징이 내담자에게 느껴지고 전달될 때에 내담자가 편안하게 자기를 탐색할 수 있고, 상담자와 효과적으로 교류할 수 있다. 이들 네 가지의 촉진적 태도에 대해 내담자는 다음과 같이

받아들인다.

촉진적 관계형성을 위한 조건: 적극적으로 경청한다.

즉 공감적 이해, 내담자에 대한 수용적 존중, 성실한 자세, 전문적 구체성이 필요.

결과적으로 내담자가 상담자를 신뢰하는 관계가 되어야 한다(rapport)

- 동물조련사, 어머니들의 똑같은 대우 - 상대에게 전달되어야 함

상담자의 태도

공감적 이해

수용적 존중

일관성 있는 성실성

전문적인 구체성

내담자의 지각

상담자는 내가 어떻게 느끼는지 알고 있다.

상담자는 내가 어떤 생각, 어떤 행동을 하더라도 있는 그대로 나를 받아들인다.

상담자는 말과 행동이 같다. 상담자는 솔직하다.

상담자는 내 문제에 대해 실패를 매듭을 풀듯 하나하나씩 해결해 나갈 능력이 있다.

3) 3단계 - 목표설정 및 문제해결을 위한 노력

이 단계에서는 문제에 관한 내담자의 감정표현을 촉진시키고, 제시된 문제를 구체적으로 정의해야 한다. 이 과정에서 현재의 '문제행동'과 바람직한 '목표행동'에 대한 내담자의 자각과 문제해결 과정에서의 실제적인 노력을 촉진하는 것이 필요하다. 이를 위해 문제 및 상담목표에 관련된 내담자의 감정 및 생각을 탐색하고 정리하는 것이 바람직하다. 탐색을 통해 내담자는 자신과 생활과정에서의 주요 경험 및 사건들을 이전보다 분명히 그리고 통합된 시야에서 재인식하게 된다. 내담자 자신에 대한 이러한 자각이 이루어져야 상담목표에 도달하기 위한 실제적 노력을 하게 된다. 탐색의 대상에는 내담자의 관심사, 문제의 형성배경, 충격적 경험, 방어기제와 습관적 행동,

상담효과 등에 관련된 느낌 등이 주로 포함된다. 이때 고려해야 할 점은 내담자들이 도중에 그만 두려고 하거나 직접적인 혹은 간접적인 ‘저항’이 생길 수 있다는 것이다. 이러한 심리적 부담과 저항은 상담의 목표행동에 대한 상담자와 내담자간의 개념의 차이, 목표행동을 위한 수행기술의 부족, 또는 상담자와 내담자 양자간의 의사소통 문제의 차원에서 탐색되고 조정되어야 한다.

4) 4단계 - 실천행동의 계획

자각과 합리적 사고의 달성만으로 상담이 끝나는 것은 아니다. 상담을 하는 도중에는 앞으로 모든 문제가 잘 해결될 것 같지만 실제생활에 부딪혔을 때에는 당황하는 경우가 많다. 내담자의 새로운 견해나 인식이 실제생활에서 실현되도록 내담자의 의사결정이나 행동계획을 도울 필요가 있다. 이 단계에서 이루어져야 할 목표는 내담자의 구체적인 행동절차를 협의하고 세부적인 행동계획을 작성하는 것이다.

5) 5단계 - 실천결과와 평가와 종결

종결은 주로 내담자와 상담자의 합의에 의해 이루어진다. 내담자가 종결을 희망하더라도 아직 불충분하다는 판단이 설 경우에는, ‘잘 대처해 나가는지 서로 확인해 보기 위해’ 상담을 당분간 계속하도록 권유하는 것이 바람직하다. 또한 내담자의 입장에서는 상담을 종결한 후 ‘다시 문제가 발생하지 않을까?’, ‘혼자서 해결할 수 있을까?’에 대해 불안해 하는 경우가 있다. 상담의 종결을 상담자가 자기를 배척하는 것으로 생각하는 내담자도 있으므로 상담자는 내담자가 이러한 문제에 갑자기 직면하지 않도록 서서히 종결시킨다. 즉, 종결 무렵에는 2주일이나 3주일의 간격을 두고 만나는 것이 바람직하다.

종결에 앞서 그 동안 성취한 것들을 목표에 비추어 평가하거나 설정해 놓은 목표에 도달하지 못한 이유를 토의해야 한다. 종결에 즈음하여 상담의

전체과정을 내담자로 하여금 요약하게 할 수도 있다. 또한 문제가 다시 생기면 상담자를 찾아올 수 있다는 추수상담의 가능성을 제시한다. 상담 결과가 만족스럽지 못한 경우에는 상담과 상담자의 한계에 대해서 명백히 밝히고, 필요하면 다른 기관이나 다른 상담자에게 의뢰하는 것이 바람직하다.

위에 제시된 5단계의 상담과정은 대체적으로 시간의 흐름에 따라 설정된 것이긴 하지만 실제 상담과정에서는 이런 분류가 분명하지 않고 서로 중복되거나 생략되는 경우도 있다. 예를 들어 촉진적 관계형성을 이루는 태도나 기술은 상담과정의 어느 단계에서나 요구되며, 구조화도 상담초기에만 필요한 것은 아니다.

상담의 진행과정을 살펴볼 때, 내담자의 말을 경청하고 그에 대한 이해 표시로 이루어지는 것이 촉진관계의 기초를 형성하며 이러한 촉진관계의 형성은 상담의 기본 주춧돌이자 상담의 성패를 결정하는 열쇠라 해도 지나치지 않다.

6. 상담의 주요 기법

상담자가 활용할 수 있는 기법을 다음 11가지로 나누어 파악할 수 있다.

1) 수용

내담자의 이야기에 주의를 집중하고 있고, 수용하고 있다는 것을 보여주는 기법이다. 내담자가 자신의 문제를 진술할 때 주로 많이 나타나는 “음”, “네” 등의 긍정적 언어표현과 함께 표정, 몸짓 등의 비언어적 요소도 포함된다.

2) 경청

말을 하지 않으면서 면담에 적극적으로 참여하는 것이다. 침묵의 효과적

인 처리로서 내담자로 하여금 적극적으로 상담과정에 참여하게 하고 또 자신의 이야기에 대해서 생각한 이유를 주고 통찰의 기회를 제공한다.

3) 탐색

내담자에게 필요한 정보를 얻거나 내담자의 사고를 미리 지시하거나 내담자가 선택한 주제를 정교화하는 의미를 갖는다.

4) 안심화

넓은 의미에서 지지를 보장해 주는 것이다. 내담자의 현재 신념 체계에 상담을 맞추어 주고, 내담자의 의견에 동조해 줌으로써 불안을 감소시키고 불안정감을 감소시키는 기법이다. 내담자의 언어화에 대하여 시인해 주고 숙지해 주는 방법과 상담장면 이외에서의 활동을 예견하거나 추후 기술하는 방법이다.

5) 반영

내담자에 의해서 표현된 기본적인 태도, 주요 감정을 새로운 용어로 정리해 주는 것이다. 내담자의 말을 그대로 되풀이하거나 그 내용을 반영하는 것이 아니라 그 밑바탕에 흐르고 있는 감정을 파악하는 것이 중요하다.

6) 공감적 반응

공감은 내담자가 경험한 정서를 같이 경험함을 의미하며 동감이나 동정과는 다르다. 상담자는 내담자의 감정을 그의 입장에서 이해하고 느낄 뿐 아니라 이해하고 느낀 감정을 내담자에게 말로 표현해서 전달해 주어야 한다.

7) 명료화

진술의 내용을 반영해 주는 특별한 방법으로서 내담자가 이야기한 것의

실체를 요약해 주는 것이다. 이는 내담자의 감정을 밀어부치지 않고 그 방향이나 흘러진 반응 등을 단순화해 줌으로써 통찰의 발달을 촉진시켜 주는 것이다. 명료화는 내담자의 문제를 거울에 비춰 보듯이 분명하게 하는 작업을 말한다. 내담자의 입장에 서서 문제를 경청하고 그러면서도 객관적인 입장을 유지하는 것이 명료화의 전제라고 할 것이다. 명료화는 내담자의 문제 갈등을 분명하게 하는 것 뿐만 아니라 문제 갈등에 연관된 내부적 진실을 분명히 한다.

8) 구조화

상담자의 편에서 면담진행의 성질, 조건, 제한점, 목적들을 제시하는 것이다. 즉 내담자에게 상담의 방향이나 전체적 형태를 제공하는 것이다. 예를 들면 시간, 행동, 역할 등의 제한 범위를 분명히 함으로써 효과적인 상담을 수행하는 방법이다.

9) 직면

내담자가 의식할 수 있고 살필 수 있는 것을 지적해 주고 그것이 내담자 자신의 문제와 어떻게 관련되는지를 생각해 보도록 하는 작업이다. 자기표현 훈련이나 역할 연습도 직면의 한 방편이라고 하겠다.

10) 해석

내담자가 겉으로 나타내는 문제가 내부적 정신작용에 관련되어 있는데도 이를 의식하지 못하거나 깨닫지 못할 때 그 관련성을 설명해서 이해시키는 방식이다. 해석은 내담자가 자신의 문제와 갈등의 근원과 적용의 문제성을 부분적으로 이해하고 있고 자신의 참모습을 직면할 만큼 준비가 되어 있을 때라야 효과적으로 받아들여지고 통찰과 이해를 증진시킨다. 한 번에 여러 가지를 해석해서도 별 효과를 못 보게 된다.

11) 연결, 요약적 반응

한 주제를 끝내거나 면담이 끝날 때 사용되는 것으로 이미 언급된 사항들을 함께 묶어 요약해 주거나 다음에 만날 약속을 정하는 것 등이 포함된다.

<참고문헌>

김계현(1994), 카운셀링의 실제, 서울 : 학지사.

김계현(1997), 상담심리학, 서울 : 학지사.

김기석역(1978), 정신치료의 이론과 실제, 고려대학교 출판부(원저 paul A. Deward).

김기석역(1972), 상담과 심리치료, 중앙적성출판사(원저 Rogers "counseling and psychotherapy")

이형득(1979), 상담의 이론과 실제, 중앙적성출판사.