

인지위의 하락과 사회적 소외계층으로의 전락이 심화 된다.

이러한 노인생활의 대인관계는 사실 우리나라 국민의 의사소통 능력의 연
장선상에서 이해될 수 있다. 한 언어학자의 표현대로:

우리들은 자신의 생각과 주장을 올바르게 발표하는 방법을 아무데서
도 배우지 못함으로써 논리적 방법에 의한 문제중심의 논의 보다는
감정에 치우쳐 소리나 지르는 경우가 허다하여 "목소리만 크면 이긴
다"는 식으로 상대방의 의견을 듣지도 않고 자신의 주장만 내세우
는 웅변 스타일의 말솜씨만 늘어왔고... 따라서 일반 국민들은 정상
적인 의사소통 방법이 아닌 폭력과 극단적인 파괴행동으로 그들의
의사를 전달하려는 것이 오늘의 현실이다."

본 연구의 목적은 노인이 대인관계에서 체면과 예의 때문에 자신의 권익
을 포기한다거나 혹은 반대로 자신의 권리에만 집착하여 상대방의 권리를
침해하는 등의 적절치 못한 행동을 수정하여 자신의 권리, 욕구, 의견, 느
낌 등 자신이 나타내고자 하는 바를 솔직하게 상대방에게 표출하는 방법을
개발하는 데 있다. 노인들은 이 주장훈련 (assertiveness training;
assertion training)을 위한 집단지도를 받음으로, (1) 효과적인 대인관계
를 성취할 뿐만 아니라, (2) 잠재력을 개발하여 능동적인 품성을 함양하며,
(3) 나아가 사회적 기능을 보다 잘 수행할 수 있을 것이다.

이 훈련방법은 다양하게 발전될 수 있다. 노인을 위한 사회적 서비스의
개발을 논함에 있어서 언필칭 프로그램의 빈곤과 전문성의 결여라는 문제가
거론되는데²⁾ 이 프로그램은 비교적 활동적인 노인들을 위해 노인회관, 노인
정, 노인학교 등의 지역사회 노인집단에서 활용될 수 있다. 또한 내용을 약
간 수정한 뒤 비교적 건강이 좋지 못한 노인들을 위해 양로원과 요양원 등

1) 안정현, "의사소통과 인간관계," 부산대학교 인문논집, 34집, 1989,
pp. 163-188.

2) 차홍봉, "한국 노인복지 행정조직체계", 한국노년학, 제8호, 1988,
pp. 155-165; 성규탁/김동배, "노인복지를 위한 사회적 서비스 정
책", 노인문제 종합방안 수립을 위한 분야별 연구, 정무제2장관실,
1989, pp. 129-148; 최성재, "노인복지의 사회적 서비스 장기정책 방
향", 노인복지정책의 방향설정을 위한 연구, 한국인구보건연구원,
1988, pp. 88-126.

의 수용시설에서도 실시할 수 있다. 본 연구는 전문적 프로그램의 빈곤을 해소하려는 많은 노인복지기관과 시설의 욕구를 다소 충족시킬 수 있을 것으로 기대하며, 나아가 대인관계에 어려움을 겪고 있는 다양한 인구집단에 주장훈련이 효과적으로 적용될 수 있는 가능성을 확대할 것이다.

2. 개념정의

주장훈련은 대인관계에 있어서 과도하게 소극적이거나 혹은 공격적인 행동을 줄이고 자신있고 적극적인 행동을 늘려가는 방법을 터득케하는 교육 및 훈련 프로그램이다. 주장(assertiveness)이란 효과적인 대인관계를 유지하면서 자신이 믿는 바를 주저함과 두려움 없이 표현하는 것을 말한다.³⁾ 주장훈련은 Andrew Salter가 흥분반응(excitatory reflex 또는 excitation response)이라고 한 말에 대해, Joseph Wolpe가 주장적 반응(assertive response)이라는 표현이 더 적절하다고 수정한 이후 주장행동(assertiveness behavior), 주장(assertiveness 또는 assertion), 주장적 행동(assertive behavior) 등의 용어로 사용되었고, 상담 및 심리치료 분야에 크게 기여하면서 발전하고 있다.⁴⁾ 그런데 주장행동의 정의는 너무 포괄적이어서 학자들간에 일치된 정의를 가지고 있지 못하고 있다. 따라서 주장훈련이 구체적으로 어떤 요소로 구성되어야 하는지에 대해서도 의견의 일치를 보지 못하고 있다.

일반적으로 주장훈련의 내용은 다음 세가지로 구성된다. 첫째는 개인의 권리의식을 자각하고 향상시킨다. 둘째는 소극적, 공격적, 주장적 반응을 구분하여 자기의 습관적 반응형태를 확인한다. 셋째는 언어적, 비언어적 기술을 습득한다. 즉, 주장행동에 따른 불안을 줄이거나, 주장행동과 관련된 생각이나 신념을 바꾸어, 구체적인 주장행동을 할 수 있는 기술을 개발하는 것이다.⁵⁾

3) Kathleen S. Verderber & Rudolph F. Verderber, Inter-Act: Using Interpersonal Communication Skills, 4th ed., Belmont, CA: Wadsworth, 1986, p.170.

4) 김성희, "주장행동의 요소," 학생지도연구, 17(1), 경북대학교 학생생활연구소, 1984, pp.11-26.

5) C. H. Fischer, "Assertiveness Training," in Raymond J. Corsini (ed.), Encyclopedia of Psychology, NY: John Wiley & Sons, 1984, p. 94.

일률적으로 적용되는 주장훈련과정은 없으나, 대체로 (1) 주장행동을 방해하는 비합리적 사고를 제거하기 위한 인지적 재구성(cognitive restructuring), (2)시범(modeling)을 통한 관찰학습 기회의 제공, (3) 역할연기(role play)와 행동연습(behavior rehearsal)을 통한 주장행동의 연습, (4)지도(coaching), 피이드백(feedback), 비평(criticism)을 통한 행동강화, (5) 일상생활에서의 적용과 교정 등으로 구성된다.⁶⁾

주장행동은 상대방에게 피해를 주지 않으면서 자신이 나타내고자 하는 바를 나타내는 학습행동이므로, 주장행동학습의 기술적 내용은 다음 네가지 요소를 포함한다.⁷⁾ 첫째, 공감적 이해(empathic understanding)를 한다. 둘째, 자신이 현재 취하고 있거나 앞으로 취하고자 하는 행동에 대해 그 이유를 간단하면서도 솔직하게 상대방에게 설명한다(brief honest explanation). 셋째, 자기의 권리가 중요한 만큼 상대방의 권리도 중요하다는 점을 인정하면서 상대방에게 타협안을 제시한다(suggest compromise). 넷째, 나-전달법(I-message)을 사용한다.

주장훈련을 통해 기대되는 결과는 다음과 같다. 첫째, 적절한 자기표현은 자아성장을 돕고 인간관계에 신뢰감을 형성한다. 둘째, 인간관계에 문제가 발생했을 때 직면하지 못함으로써 야기되는 스트레스에 대한 대처능력이 증대된다. 셋째, 부적절한 인간관계의 해결의 열쇠를 찾는다. 넷째, 자기와 타인에 대해 긍정적인 태도를 갖게됨으로 만족스러운 사회생활을 할 수 있다.

최근 20년동안 서양에서는 대인관계 기술로서 솔직한 자기표현의 향상과 원만한 대화방법의 개발을 위한 주장훈련이 대단히 효과적이라는 것이 증명되어왔다. 직장, 교육기관, 집단수용시설에서 많이 실시되고 있으며 특히

6) Robert P. Liberman, A Guide to Behavioral Analysis & Therapy, NY: Pergamon, 1972, pp.157-169; Sheldon D. Rose, Group Therapy: A Behavioral Approach, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977, p.183; B. Morgan & P. Leung, "Effects of Assertion Training on Acceptance of Disability by Physically Disabled University Students", Journal of Counselling Psychology, 27(2), 1980, pp.209-212; R. P. Sprafkin, "Social Skills Training", in R. J. Corsini (ed.), Ibid., pp.343-344.

7) R. F. Rakos & H. E. Schroeder, Self-directed Assertiveness Training, NY: Bio Monitoring Applications, 1980을 김성희, 전계서에서 재인용.

여성과 정신질환자에게 생활만족도를 높이는 방법으로 사용되고 있다. 구체적으로는 여성 법학도, 여성 정치지도생, 부동산 중개인, 의사, 사회사업가, 행정관료, 성인 계속교육 프로그램에서 효과가 있는 것으로 증명되었다.⁸⁾ 주장훈련을 사회적 기술훈련(social skills training)으로 이해하며 대단히 넓은 범위의 사람들에게 적용하려는 시도도 있다.⁹⁾ 어린이, 청소년, 성인, 노인 모두에게 적용되며 특히 비주장적 대학생, 이성교제 및 부부관계에 문제를 갖고 있는 자, 비만과 약물남용 환자, 우울/불안 등 정신질환자, 나아가 정신착란증 환자에게도 시도하여 효과를 입증하였다.

대부분의 주장훈련 프로그램의 기법은 서양에서 개발되었으며, 문화의 차이가 있음에도 불구하고 우리나라에서는 이에 대한 큰 수정없이 주로 대학생을 위한 집단상담 프로그램에 그 기법이 적용되고 있다.¹⁰⁾ 우리나라에서는 주장훈련, 자기표현훈련, 자기표출훈련 등으로 불리운다. 일반인을 위한 주장훈련 프로그램이 있기는 하나 아직 학계에 보고된 것은 없으며, 노인을 위한 프로그램은 전무하다.

서양에서 노인을 대상으로 하는 주장훈련은 정신건강을 증진하고 행동수정을 가능케 하며, 사회적 지지의 질을 개선하는 개입방법의 하나로 평가되고 있으나, 실증적 연구는 아직 활발히 진행되지 못하고 있는 형편이다. 지금까지의 연구들은 그 효과성에 있어서 상이한 결과를 나타낸다.¹¹⁾

8) Martin Sundel & Sandra S. Sundel, "Behavior Modification in Groups", in Dennis Upper & Steven M. Ross (eds.), Handbook of Behavioral Group Therapy, NY: Plenum, 1985, pp. 3-24.

9) S. D. Rose, Ibid.

10) 신완수/변창진, "자기표출 훈련 프로그램", 학생지도연구, 13(1), 경북대학교 학생생활연구소, 1980, pp. 17-50; 변창진/김성희, "주장훈련 프로그램", 전계서, pp. 51-85; 김성희, "대학생들을 대상으로 한 일반화된 주장훈련 프로그램의 효과", 전계서, 19(1), 1986, pp. 39-54; 김용선/노안녕, "집단훈련이 자기표현의 향상 및 공격성의 감소에 미치는 효과", 학생생활연구, 15집, 전남대학교 학생생활연구소, 1984, pp. 57-77; 이승신, "자기표출훈련이 자기표출과 자아개념에 미치는 효과에 관한 일 연구", 성심생활, 제6집, 성심여자대학 학생생활연구소, 1987, pp. 31-48; 홍경자, "자기표현 및 주장력 향상을 위한 집단상담 프로그램", 대학생활연구, 제6호, 한양대학교 학생생활연구소, 1988, pp. 147-169.

11) Nan Corby, "Assertion Training on with Aged Populations", Counseling Psychologist, 5(4), 1975, pp. 69-74; Sheldon D. Rose, "Assertive Training in Groups: Research in Clinical Setting", Scandinavian Journal of Behavior Therapy, 6(2), 1977, pp. 61-86;

본 연구의 주 관심사는, 문제해결에 있어서 습관적인 방법을 고수하려는 태도때문에 경직성이 증가되는 노령기에 있어서, 원만한 대인관계를 위해 태도와 행동을 교정하는 훈련이 과연 효과가 있을 것인가 하는 것이다. 즉, 사회적 교환이론이 노인에게 적용될 때, 많은 노인은 교환자원의 가치저하와 권력의 상대적 약화에 의하여 불리한 위치에 서게 되는데, 이 주장훈련을 통해 자기표현력을 향상시킨 노인들이 대인관계에서 좀 더 긍정적인 이미지를 형성하면서 그 관계에 통제력을 행사할 수 있는가 하는 것이 관심이다.

노인에게 있어서 적절한 주장적 반응을 저해하는 요소, 즉 비주장적 반응의 근원은 크게 셋으로 구분된다. 첫째는 사고적 요소로서, 인간의 기본권리, 문화적 가치 등에 대해 그릇된 판단을 하고 있음으로 해서 주장적 행동을 주저하고 있는 경우이다. 둘째는 행동적 요소로서, 자기의 감정을 옹계 표현하는 것이 너무 힘들 것이라고 생각하는 것인데, 주장적 반응을 하고자 하는 욕구는 있으나 요령이나 기술을 모르는 경우이다. 셋째는 정서적 요소로서, 자기주장의 결과가 부정적일 수 있다는 것에 대한 불안인데, 주장적 반응을 함으로써 그동안 누렸던 보상을 박탈당하지 않을까 두려워하는 것이다.

3. 연구방법

본 훈련은 위에서 고찰한 일반적인 주장훈련의 내용을 우리나라 노인의 특성에 맞게 수정하여 적용하였으며, 사회사업의 집단지도 과정의 원칙에 따라 준비, 초기, 중간, 종결단계가 자연스럽게 이전되도록 계획되었다. 총 8회의 모임을 가졌으며, 1회에서 자기보고형 사전평가를 하고 마지막회에서 똑같은 것으로 사후평가를 함으로 훈련의 유효성을 측정하였다.

각 훈련단계에는 주장행동을 발달시킬 구체적인 프로그램이 실시되었는데, 매 모임마다 먼저 이론적인 교육을 하고, 그 다음 실습활동을 하였다. 과제로서, 당일 훈련받은 내용을 일주일동안 연습하고, 그 다음 모임에서 보고/토의하였다. 리더는 필자가 맡고 보조리더는 상담심리를 전공하고 집단훈련 리더의 경험이 많은 여성이 맡았다. 매 모임이 끝난 직후, 리더와

Alice W. Franzke, "The Effects of Assertiveness Training on Older Adults", *The Gerontologist*, 27(1), 1987, pp.13-16.

보조리더만 남아 당일 활동에 대한 평가를 하였다. 교재로 사용하기 위하여 「노인을 위한 인간관계교육」 소책자를 만들어 배부하였다.

본 연구는 우리나라 노인복지 분야에서 실시되는 최초의 소집단 훈련이라는 점에서 시범사업의 성격을 띤다. 따라서 면접과 집단구성, 훈련내용의 적절성, 집단역동성의 파악, 성원의 참여고취, 개인중심적 행동때문에 다루기 어려운 구성원의 처리, 리더와 피훈련 노인들간의 감정이입, 리더와 보조리더와의 협조 등에 관하여 특별한 관심을 갖도록 계획되었다. 주장훈련은 위에서 보듯이 주로 소극적 반응에 관한 것인데, 우리나라 노인에게는 공격적 반응도 자주 보인다. 공격적 반응은 아랫 사람에게 자주 나타나는 데, 본 훈련에서는 이를 고려하여 훈련단계에 공격을 순화시키는 내용도 포함시켰다.

II. 본론

1. 집단구성 및 사전평가

집단지도는 서울특별시 중부노인종합복지관 장수대학 프로그램에 참가하는 노인 13명을 대상으로 1991년 5월 13일부터 7월 1일 까지 8주 동안 주 1회 오후 2시간씩 총 16시간 실시하였다. 시작 전 한 달동안 장수대학 봄학기에 참가하는 노인 80명에게 교육훈련 내용을 소개하고 신청을 받았다. 교육훈련의 제목을 '주장훈련'이라 하지 않고 노인들이 쉽게 이해 할 수 있고 보다 매력적인 용어로서 '인간관계교육'이라 하였다. 인간관계를 개선하고자 하는 남, 녀 각 7-8명을 모집하는 것으로 홍보하였다. 참가비는 등록 후 참여의식을 지속시킬 목적으로 5,000원을 납부토록하였다.

20여명이 관심을 나타냈으나 시작하기 직전까지 등록을 마친 사람은 남성 6명, 여성 7명이었기 때문에 집단구성을 위한 동질성과 이질성을 고려할 필요가 없었다. 13명 모두 건강하고, 언어구사력이 특별히 저조하다고 판단되는 사람은 없었으므로 모두 대상에 포함시키기로 하였다. 사실 리더는 신청하는 노인의 숫자가 계획했던 것보다 훨씬 밑돌면 어떻게 할까라는 걱정을 할 정도로 이 훈련에 관한 노인들의 관심은 저조하였다. 서너명의 노인에게는 전화로 신청을 안내하고 등록을 독려하기도 하였다.

남성 참가자의 연령은 67-74세 이었고 평균은 70세였다. 여성참가자의 연

령은 60-70세이었고 평균은 65세였다. 학력은 중졸 4명, 고졸 6명, 대졸 3명이었다. 전직은 교사가 많았으며 회사원, 공무원, 운전기사, 의사도 있었다.

주장훈련의 평가도구는 보통 30문항의 Rathus 척도, 20문항의 Rakos & Schoeder 척도, 혹은 23문항의 Fensterheim & Baer 척도가 사용된다. 본 연구에서는 우리나라 노인에게 적합한 것으로 판단되는 Fensterheim & Baer 척도를 선택하였다. 23문항 중 중복적이고 우리나라 노인에게는 적당하지 않은 것을 제외하고 19문항으로 축소하여 측정하였다.¹²⁾

2. 집단프로그램 실시

1) 제 1회: 자기소개 및 교육훈련 내용 소개

제 1회 모임은 두 부분으로 나뉜다. 첫 부분은 구성원을 익히게 하고, 교육훈련 내용을 소개하였다. 노인생활에 있어서 인간관계의 중요성을 강조하고, 인간관계의 개선은 자기표현력을 향상시킴으로 가능하다는 인식을 주지시켰다. 훈련내용으로는 부부, 자녀, 친구관계에서 (1) 원하는 바를 두려움 없이 표현하는 방법, (2) 감정을 적절히 표현하는 방법, (3) 비평에 기술적으로 대처하는 방법, (4) 갈등을 원만히 해소하는 방법, (5) 대화기술을 건설적으로 발전시키는 방법을 다룬다는 것을 명시하였다. 그리고 비주장적, 주장적, 공격적 행동의 특징과 그 결과에 대해 설명하였다.

둘째 부분은 인간관계에 있어서 어려운 문제의 영역 찾기이다. 각자 가장 표현하기 어려운 점과 그 이유를 설명하였다. 자녀/가족관계에서 제시된 것들은 다음과 같다.

- a. 동거하는 딸에게 살림에 대해 너무 신경쓰지 말라는 말을 할 수가 없다 (딸이 너무 신경이 예민해서).
- b. 사업을 하는 사위에게 운영방식에 대해 충고를 할 수 없다 (결점을 지적하는 것 같아서).
- c. 친정 일에 깊이 관여하는 며느리에게 조심하라고 말 할 수 없다(마음 상할까봐).
- d. 쌀쌀맞은 며느리에게 쌀쌀맞다는 말을 할 수 없다 (섬섬히 생각할까

12) Herbert Fensterheim & Jean Baer, Don't Say Yes When You Want to Say No, NY: Dell, 1975, pp.50-51.

봐).

- e. 사업자금 지원을 요청하는 아들에게 화가나지만 거절할 수 없다(반항할까봐).
- f. 무뚝뚝한 아들에게 좀 상냥해지라는 말을 할 수 없다 (오해할까봐).
- g. 여행을 같이 가자는 자녀에게 귀찮지만 거절할 수 없다 (섬섬히 생각할까봐).
- h. 며느리가 너무 아들을 감싸기 때문에 아들은 오히려 어머니에게 정신적으로 의존적이다. 아들에게 그러지 말라는 말을 할 수 없다(아들이 방황할까봐).
- i. 골초인 남편에게 금연하라는 말을 할 수 없다 (화를 낼까봐).
- j. 부부관계의 불만을 부인에게 말할 수 없다 (죄책감을 가질까봐).

친구관계에서 제시된 것들은 다음과 같다.

- a. 너무 이기적인 친구에게 이기적이라는 말을 할 수 없다 (관계가 깨질까봐).
- b. 돈을 꿔달라고 할 때 거절할 수 없다 (거짓말을 못하기 때문에).
- c. 오래 전에 꿔준 돈을 갚으라고 말 할 수 없다 (우정이 깨질까 봐).
- d. 금전만능주의인 친구에게 가치관을 고치라는 말을 못하겠다 (자존심을 상하게 할까봐).
- e. 전화로 너무길게 이야기하는 친구에게 그만 끊자는 말을 못하겠다 (무안해 할까봐).
- f. 세일즈 맨이 물건을 사라고 할때 거절할 수없다 (야박스럽게 보일까 봐).
- g. 이웃과 사귀고 싶은데 먼저 말을 걸 수 없다 (너무 수줍어서).

각자의 문제점을 제시한 후, 말 꼬트머리를 조금 바꾸므로 느낌의 변화를 감지하도록 하였다. 즉, “나는... 할 수 없다”라는 것은 실망, 좌절, 분노를 일으킨다. 이것을 “나는... 하지 않겠다”로 고쳐 다시 말해보면 느낌이 변한다. 나의 선택에 따라 행동을 억제하고 있다는 의미이다. 만약 이 말이 용납되지 않는 사람은 “나는...을 어떻게 해야할지 모르겠다”로 고쳐 다시 말

해보면, 하고는 싶은데 하는 방식을 잘 모르겠다는 의미가 된다. 우리는 이제 그 방식을 배우게 된다는 것을 설명하였다.¹³⁾

2) 제 2회 : 비합리적 생각의 규칙 찾기

Albert Ellis가 발전시킨 합리적-정서적 치료법 (Rational-Emotive Therapy: RET)은 한국인의 사고방식, 특히 수동적인 한국노인의 대인관계에 적용하기 적당하다. 이 치료방법은 과거에 일어난 사건이나 경험이 현재의 갈등과 불안의 원인이라고 보는 전통적 정신분석 방법과는 달리, 그 사건과 경험을 내담자가 어떻게 해석하고 받아들이느냐에 따라 내담자의 정서적 안정이 이루어 진다고 보고, 내담자의 사고방식을 검토하여 비합리적인 신념 체계를 합리적인 것으로 대체시키는 치료방법이다.¹⁴⁾ 이 방법은 여러가지 이유로 비합리적 생각의 틀 속에서 정서적 성숙을 이루지 못하는 노인에게 낙관적 인생철학을 형성케하며 정신건강을 유지케하는 데 도움을 준다.

1회 모임에서 내놓은 문제점들에 있어서 자기표현이 잘 되지 않는 이유는 상대방이 상처받을까봐, 관계가 악화되는 것이 두려워서, 혹은 나에 대한 좋은 이미지가 깨질까봐서이다. 문제를 해결하려고 노력하기 보다는 참고 인내하며 상황이 호전되기만을 기다리는 것이다. 이것은 타인에 대한 과대평가, 자신에 대한 과소평가, 지나친 일반화가 그 원인이다. 습관적으로 일어나는 비합리적인 생각의 규칙을 찾아 이에 도전하는 것이 필요하다. 상대방이 상처를 받는 것은 두렵고 내가 상처를 받는 것은 감내해야 하는가? 실질적으로 내가 손해를 봐도 나에 대한 좋은 이미지만 유지되면 괜찮은가? 참고 지내다가 마침내 관계가 단절되는 것 보다는, 느낀대로 감정을 표현하여 혹시 관계가 개선될 수는 없을까? 이러한 토의는 자연스럽게 당일의 주제로 연결되었다.

자기표현을 억제시키는 다섯가지 신화에 대해 토의하였는데 그 내용은 다음과 같다.¹⁵⁾

- a. 수용: 모든 사람으로부터 사랑과 인정과 존경을 받아야 한다.

13) Ronald B. Adler, 김인자 역, 인간관계와 자기표현, 중앙적성출판사, 1976, pp.xi-xiv.에서 제시한 방법을 사용함.

14) 김무길, "합리적-정서적 상담", 대학카운슬러 연구협의회, 상담의 이론과 실제, 중앙적성출판사, 1986, pp.55-88.

15) R. B. Adler (김인자 역), 전계서, pp. 34-43.

- b. 완전성: 인간은 완전해야하고 그렇지 못하면 벌을 받아야 한다.
- c. 파멸: 원하는 일이 되지 않으면 무서운 파멸이다.
- d. 무력감: 대부분의 일은 자신도 어쩔 수 없는 힘에 의해 결정된다.
- e. 인과관계: 과거의 경험과 사건은 현재의 결정요인이며 과거의 영향은 제거될 수 없다.

참가자들이 내놓은 사례 중 고부간의 갈등과, 돈 쥐주고 갚으라는 말을 못하는 경우를 놓고 (1) 무조건 수용, (2) 불확실성 수용, (3) 합리적-정서적 상상법으로 자기포현의 한계성과 가능성을 토의하였다. 신념이나 언어 속에 "...해야만 한다"를 "...하는 게 좋겠다"로 바꿀 수 있는 것은 무엇이 있는지 검토하였다. 가장 나쁜 결과를 상상케한 뒤 그런 일은 일어나지 않는다는 확신을 갖게 하였다.

3) 제 3회: 교류분석법에 의한 행동의 특성 찾기

Eric Berne이 창안해낸 교류분석법 (Transactional Analysis: TA)은 인간 행동의 이면에 숨겨져서, 그 행동에 동기를 부여하는 배경들과 그 배경들이 나타내는 과정들을 분석한다는 뜻으로서, 개인보다는 집단상담에 알맞도록 고안되었다.¹⁶⁾ 이 방법은 구성원들의 유아적 특징들이 경험될 수 있으며, 자아상태(ego states)를 확인할 수 있도록 고안되었기 때문에, 구성원들이 행동의 특성을 스스로 찾는 데 도움을 준다.¹⁷⁾ 이 분석법의 강점은 복잡한 정신분석의 이론을 쉽게 풀이한 단순성에 있지만, 그 실시 방법은 다소 복잡하기 때문에, 노인들에게는 아주 기본적인 사항만을 소개하여 그들의 삶의 입장(life scripts)을 확인하고 자신을 통찰할 수 있게 하였다. 참가자들에게 소개한 교류분석의 기본사항은 다음과 같다.

인간은 그 마음 속에 세가지 마음, 즉 부모의 마음, 성인의 마음, 어린이의 마음이 있다. 각각의 특성은 다음과 같다.

첫째, 부모의 마음에는 두가지가 있다.

- a. 부정적 부모의 마음(Critical Parent): 자신의 생각만 바르다고 여기면서 규칙을 가르치고 동시에 비판이나 비난을 한다. 지배적이고

16) Ian Stewart, Transactional Analysis Counselling in Action, London: SAGE, 1989.

17) 강기호/차호원, 집단상담의 이론과 기술, 교보문고, 1987, pp.173-203.

명령적인 태도를 갖는다. 이 마음이 없으면 무절제하고 우유부단하다.

- b. 모성적 부모의 마음(Nurturing Parent): 친절, 동정, 수용적인 태도를 나타내는 부분이다. 위로하고 격려하고 남의 고통을 자신의 것처럼 받아들이는 보호적이고 온화한 면이다. 이 마음이 없으면 냉정하거나 잔소리꾼이 된다.

둘째, 성인의 마음(Adult): 우리의 인격 층에서 사실에 의해서 사물을 판단하려고 하는 부분이다. 감정에 따라 행동하지 않고 합리적인 이성의 판단에 따라서 행동한다. 이 부분이 지나치면 너무 현실적 이라든가 정서가 결핍되어 타산적이고 기계적인 인간이라는 말을 듣게 되기도 한다. 이 마음이 없으면 즉흥적이고 일관성이 없기때문에 신뢰를 줄 수 없게 된다.

셋째, 사람은 누구나 자신 속에 '어린이'를 갖고 있다. 어렸을 때 한 것과 마찬가지로 행동하거나 느낄 때는 아이의 상태에 있다고 할 수 있다. 어린이의 마음에는 두가지가 있다.

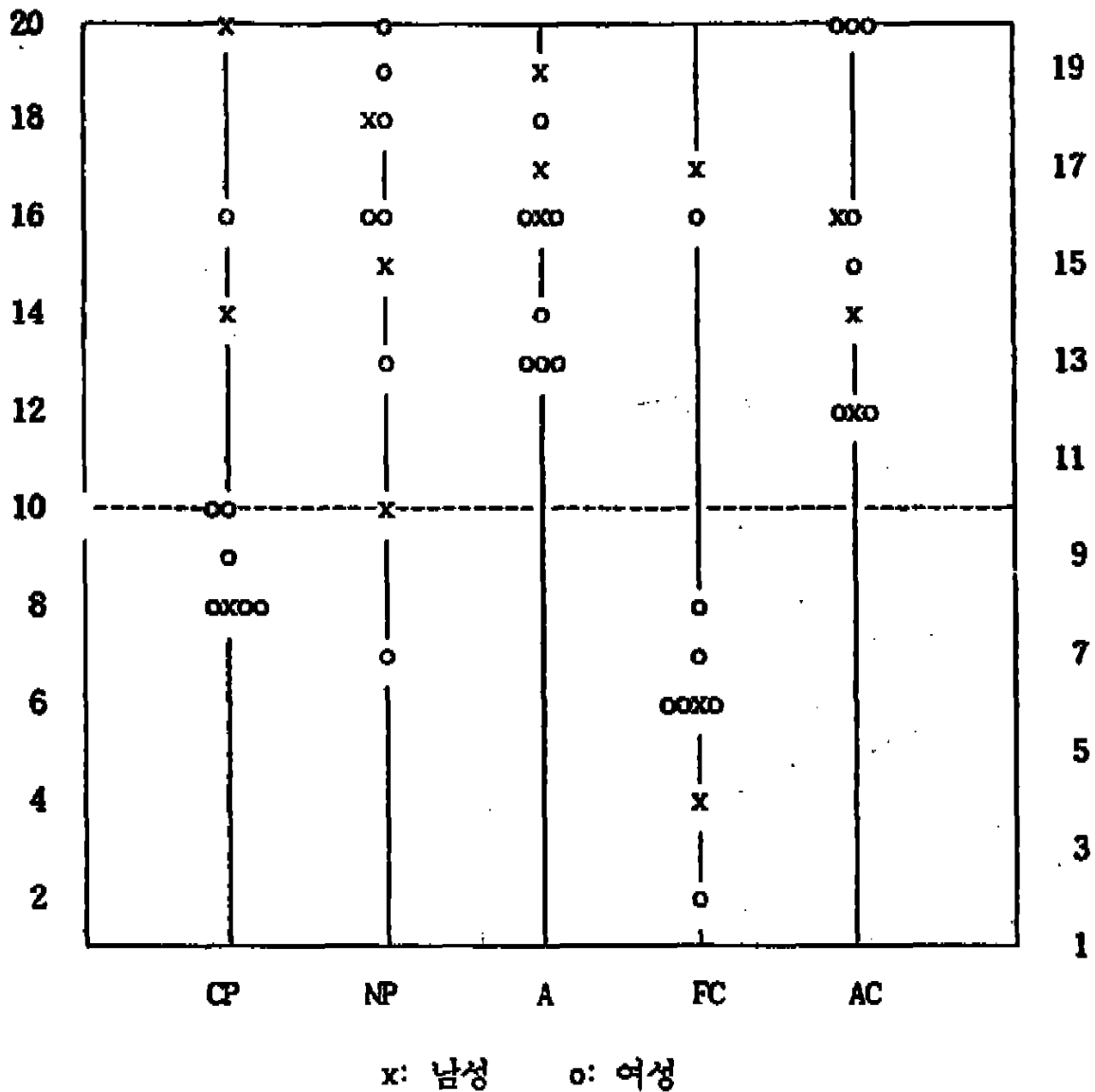
- a. 자유로운 아이의 마음(Free Child): 부모나 환경의 영향을 받지 않은 인간 본래의 모습으로서 자기증심적, 적극적이면서 명랑하고 유모어가 풍부하나 제멋대로 행동하는 면이 있다. 이 마음이 없으면 위축되고 폐쇄적이며 우울하다.

- b. 순응적 아이의 마음(Adapted Child): 자신의 참된 감정이나 욕구를 누르고 부모나 교사의 기대에 따르려고 노력하고 있는 부분이다. 평소에는 온순하고 착한 아이지만 때로 반항하는 모습을 보여 주위사람을 곤경에 빠뜨리기도 한다. 이 마음이 없으면 독단적이되거나 자유방종하게 된다.

노인들의 자아상태를 진단하기 위해 '기업발전연구소'에서 사용하는 자아진단표를 노인에 맞게 약간 수정하여 사용하였으며 그 결과를 <표 1>과 같이 에고그램표로 옮겼다. 에고그램표는 참가자 10명(당일 결석자 제외)에 대한 각 마음의 위치를 나타낸다. 다섯개 각 마음의 평균치는 11.3, 15.2, 15.7, 7.6, 15.7 이다. 부성적 부모의 마음이 낮다는 것은 사회적 책임으로부터 벗어난 노인의 특성을 반영한다. 모성적 부모의 마음이 높은 것은 세

상을 오래 산 노인으로서 동정과 수용적 자세를 나타낸다. 성인의 마음이 높은 것은 참가자들의 학력으로 보아 비교적 합리적이고 현실적으로 살아가는 모습을 보여준다. 자유로운 아이의 마음이 낮은 것과 순응적 아이의 마음이 높은 것은 노인생활의 적극성과 창의성이 부족한 것 그리고 감정과 요구를 억누르고 사는 노인의 특징을 잘 반영한다. 이 결과로 남녀의 차이를 보기에는 숫자가 너무 적었다. 자기전단을 통해 자신도 잘 의식하지 못했던 자기의 행동양식을 스스로 확인함으로써 자연스럽게 목표형성이 되었다.

〈표 1〉 에고그램표



4) 제 4회: 효과적인 대화 I -- 듣기 1

인간관계에서 부딪히는 문제는 크게 두가지 영역으로 나눌 수 있다. 첫째

는 상대방이 문제를 가지고 있어서 내가 도와야하는 경우이고, 둘째는 내가 문제를 가지고 있어서 도움을 받아야 되는 경우이다. 상대방이 문제가 있는 상황에서 내가 도움을 주고자 할 때는 우선 상대방의 말에 귀를 기울여서 잘 들어야 한다. 이것을 '반영적 경청 (active listening)'이라 한다. 만약 나에게 문제가 있어서 나의 생각과 기분을 이야기 하고자 할 때는 '나-전달법(I-Message)'이라는 대화의 기술을 사용한다. 이것은 Thomas Gordon이 개발한 부모역할훈련(Parent Effectiveness Training: PET) 과정 중 효과적인 듣기와 말하기 방법인데,¹⁸⁾ 이 방법은 부모역할만이 아니고 모든 인간관계에 다 적용할 수 있다.

당일의 훈련내용은 반영적 경청이다. 이것은 주장훈련을 위한 기초단계이다. 상대방의 말에 귀를 기울이는 방법은 아무 말 없이 묵묵히 들어주며 침묵하는 태도, 상대방의 말에 맞장구치는 방법, 상대방이 말을 시작하도록 하는 '말문 열어주기'의 방법이 있다. 이 세가지를 수동적 경청이라고 하는데, 인간관계를 보다 효율적으로 하기 위해서는 한 걸음 더 나아가 반영적 경청의 태도를 익혀야 한다. 반영적 경청이란 상대방이 말하는 내용을 귀담아 들으면서 말하고 있는 사람의 생각과 느낌을 같이 느껴보면서 대화하는 방법이다. 반영적 경청의 기술은 다음과 같다.

- a. 비판적, 설교적, 평가적인 태도를 버린다.
- b. 진정으로 듣기 위해서는 상대방의 억양변화, 망설임, 표정, 숨소리, 자세 등 언어 이외의 표현에 대해서도 관심을 갖는다.
- c. 말하는 내용의 밑바탕에 흐르는 상대방의 기분을 느껴본다.
- d. 여유있는 태도를 갖고 수용하는 마음으로 대화한다.
- e. 상대방 마음 앞에 거울을 놓는 것처럼, 상대방이 생각하는 바를 공감하면서 정확하게 표현해준다.
- f. 상대방은 자신의 생각과 느낌을 반영받으면 자신에 대한 통찰력을 얻어 자신을 통제할 수 있게 되며, 양자는 새로운 차원의 인간관계를 형성하게 된다.

18) Thomas Gordon, Parent Effectiveness Training, NY: Plume, 1975, chap. 4; Thomas Gordon & Judy Gordon, 김인자 역, 부모역할 배워지는 것인가, 한국심리상담연구소, 1989, 4장.

반영적 경청을 위한 역할연기를 하였는데, 이것은 상대방의 마음을 느껴 보는 연습이었다. 구성원의 반은 방 밖에 나가 있다가 리더의 신호에 의해 들어온다. 2인 1조가 되어, 나가 있던 사람은 자기생활에 문제가 되는 이야기를 하고 안에 있던 사람은 열심히 듣고 있다가 리더의 신호에 의해 판전을 피우거나 엉뚱한 이야기를 한다. 연기가 끝난 뒤의 반응은:

- a. 처음엔 잘 들어주니까 더 말하고 싶은 마음이 생겼다.
- b. 나중에 판전을 피니까 화가 났다.
- c. 판전을 피는 것이 좀 이상했지만 특별한 의식없이 이야기를 계속했다.
- d. 듣지 않는데도 계속 말을 하니까 답답했다.

대체적으로 상대방의 입장을 고려하지 않고 자기 말만 계속한다. 상대방이 왜 판전을 피우고 엉뚱한 이야기를 하는지에 대해 무관심하다. 이 역할연기는 듣는 훈련이 잘 안되어 있는 것에 대한 각성이 되었다.

5) 제 5회: 효과적인 대화 II -- 듣기 2

의사소통의 걸림돌에 대해 강의하였다. 상대방이 문제를 갖고 있는 경우, 다음의 12가지 '도움을 주려는 노력들'은 오히려 반대로 작용하여 대화를 방해한다.¹⁹⁾ 그것들은 (1) 명령 또는 강요, (2) 경고 또는 위협, (3) 훈계 또는 설교, (4) 충고 또는 해결방법 제시, (5) 논리적인 설득 또는 논쟁, (6) 비판, 비평, 비난, (7) 심지어 칭찬이나 찬성, (8) 욕설 또는 조롱, (9) 분석 또는 진단, (10) 동정 또는 위로, (11) 캐묻기 또는 심문, 그리고 (12) 돌려서 묻기, 반정거림, 후퇴이다.

반영적 경청의 연습을 위하여 역할연기를 하였다. 2인 1조로 나누어 한 사람이 언짢고 속상했던 경험을 5분동안 이야기하고 상대방은 반영적 경청을 해 준다. 나중엔 역할을 바꾼다. 반영적 경청을 하는데 있어서 어려운 점, 반영적 경청을 받을 때의 느낌을 토의하였다. 반영적 경청의 기술을 사용하지 않고, 늘 하던대로 곧 해결방법을 제시하거나 지시적인 조언을 하는 경우가 아직 많았다. 상대방의 마음은 알겠는데 반영적 경청이 기술적으로 잘

19) 김인자, 효과적인 부모역할훈련 Work Book, 한국심리상담연구소, 1989, pp.20-21.

되지 않고, 새롭고 좋은 방법이라는 것에는 동의하지만 평소의 대화습관을 고치기에는 더 많은 시간동안 훈련과 연습이 필요함이 드러났다.

6) 제 6회: 효과적인 대화 III -- 나-전달법

주장행동의 핵심은 어떤 상황에 직면하여 속상해하거나 당황하지 않고 자기의 느낌을 솔직하고 자연스럽게 표현하는 것이다. Thomas Gordon의 나-전달법은 세 요소로 구성되어 있는데, 첫째는 비난없이 상대방 행동을 단순하게 서술한다. 둘째는 그 행동이 나에게 끼친 영향을 구체적으로 설명한다. 마지막으로 그 영향에 대한 나의 느낌을 솔직하게 전달하는 것이다.※ 부정적인 상황만이 아니고 긍정적인 상황에서도 나-전달법을 사용한다.

이와 유사한 것으로 Andrew Salter가 창안해낸 '느낌언어(feeling talk)'가 있다.※ 느낌언어의 훈련은 4단계가 있다. 첫째, 당신이 지금 무엇을 느끼고 생각하는지를 규명한다. 둘째, 그러한 느낌과 생각의 원인이 무엇인지를 분석한다. 셋째, 그러한 느낌, 원인, 그리고 당신이 원하는 바를 표현하는데 필요한 기술을 선택한다. 당신의 감정을 솔직히 표현하고, 그러한 감정이 들게된 이유를 설명하고, 기대하는 상대방의 태도와 행위를 제시한다. 결코 극적인 효과를 얻기 위해 과장하지 말라. 넷째, 이러한 시도를 비교적 하기 쉬운 상대에서부터 시작한다. 주장행동을 하기 위해서 이러한 기술을 적절히 사용하는 방법을 익혀야 된다고 설명하였다.

1회 모임에서 내놓은 문제점들을 중심으로 나-전달법을 연습하였다. 참가자들은 새로운 것을 시도해본다는 데 흥미가 있었으나, "내가 지금까지 이렇게 살아왔는데..."하는 고집과 "과연 뭐가 달라질 수 있을까?"하는 회의 때문에 실제 연습하는 데에는 무척 힘들어 했다.

7) 제 7회: 연극관람

집단 모임이 있던 때는 대학로에서 '사랑의 연극잔치'가 있었다. 모임을 위한 활동으로서 연극관람을 계획하였다. 그 이유는 첫째, 연극은 언어전달이 큰 비중을 차지하므로 주장훈련의 좋은 학습장이고, 둘째, 효과적 대화를 위한 호손효과(Hawthorne Effect)가 있을 것이기 때문이다. Tom Topor 원작의 Nuts(미친것들)는 주인공의 자기표현과 자기주장이 극명하게 드러나는 연극이다. 줄거리는 다음과 같다.

20) T. Gordon, Ibid., chap. 7; T. Gordon & J. Gordon, 김인자 역, 전
계서, 6장.

21) H. Fensterheim & J. Baer, Ibid., pp.66-75.에서 인용.

법학을 전공했던 인텔리 여성 클라우디아는 남편과 이혼한 후 고객 한명을 살해하게 되고 여성 감호원에 수감되지만, 정신감정 결과 그녀가 정상이 아니라는 판정에 의해 살인에 대한 재판도 받기전에 정신병원으로 이감된다. 클라우디아는 이에 반발, 자신을 정상인으로 대해 달라며 재심을 요구한다. 그녀가 편집병적인 정신분열증 환자라고 주장하는 정신과 담당 의사와 그녀의 어머니, 그리고 의붓 아버지가 차례로 증언대에 올라오면서 그녀의 소녀시절부터 결혼, 이혼을 거쳐 살인까지의 과거가 차례로 드러나게 된다. 의붓 아버지와 의 이상한 관계며 어머니와의 갈등, 배금사상에 철저히 물들어 있는 남편등 주변사람들의 사랑의 부재로 인해 그녀가 어떻게 파멸 되었는지가 하나하나 껍질을 벗으면서, 결국 현대인이 흔히 사용하는 사랑이란 단어가 얼마나 공허한 것이며 얼마나 현대사회가 이기적으로 흐르고 있는지 철저하게 고발된다.

구성원 9명과 친구 1명, 리더, 보조리더, 보조리더의 친구 1명 총 13명이 관람하였다. 가끔 연극관람을 하는 구성원도 있었고 몇 십년 만에 처음하는 구성원도 있었다. 연극관람의 관점으로 2가지를 제시하였다. 첫째, 극 중 인물의 대화형태를 관찰한다. 둘째, 인간관계에서 매력 혹은 혐오감을 주는 점은 무엇인지 관찰한다. 관람이 끝나고 대학로 공원에서 음료를 마시며 극 내용을 평가하였는데 분위기가 산만하여 계획대로 잘 진행되지는 못했다. 그러나 참가자들은 젊은이들과 같이 연극을 관람하였다는 데에 만족감을 느꼈다. 연극에 나오는 어느 한 인물과 공감대를 형성할 수 있는 내용의 연극이었으면 더 좋을 뻔했다. 인생의 회로에락을 다 경험한 노인들이라서 그런지 마음의 동요가 별로 없고 감동과 감격에 대한 표현을 아끼는 것 같았다.

8) 제 8회: 종료

지금까지 교육훈련하였던 내용에 대한 총복습을 하고 평가를 하였다. 구성원들이 제시한 평가내용은 다음과 같다.

- a. 벌써 끝날 때가 되었나 하는 아쉬움이 있다. 짧은 동안에 너무 많은 것을 해서, 아직 안개에 가려진 부분이 있다.
- b. 긍정적인 것도 일단 부정적으로 이야기하는 습관이 있는데 잘 고쳐

- 지지 않는다. 특히 칭찬에 인색한 자신을 발견하게 된다.
- c. 지금까지는 나를 희생하는 태도로 표현하였는데 갑자기 나-전달법으로 표현하자니 개인주의적이고 야박하다는 생각이 든다.
 - d. 반영적 경청이나 나-전달법은 상대방과 같은 위치에 서 있어야 가능한데 그게 어렵다.
 - e. 과제를 하려면 망설여지고 때로는 골치가 아픈데, 과제를 좀 쉽고 실천가능한 것으로 내주었으면 좋겠다.
 - f. 더 많은 사례와 비유가 필요하다. 실습이 충분하지 못하였고, 언어습관을 갑자기 고치려니까 연극하는 기분이다.
 - g. 가족에서의 역할비중이 별로 크지 않기 때문에 실습할 대상이 마땅치 않다.
 - h. 기억력 쇠퇴 때문에 교육내용을 실습한다거나, 다음 시간으로 연결시키는 데 애로가 있다.
 - i. 뭔가 변화할 수 있을 것 같다. 지금까지 한 것을 그대로 다시 한번 되풀이 했으면 좋겠다.

3. 사후평가 및 분석

1회 모임에서 사용하였던 Fensterheim & Baer 척도를 재차 사용함으로써 주장력 향상정도를 측정하였다. 분석방법은 David Fike가 제시한 바 있는 Grouped Outcome Data(집단산출자료) 방법이 적당하다고 판단되었다.²²⁾ <표 2>와 같이 당일 참석자 10명에 대한 사전평가와 사후평가를 비교하였다. 표의 숫자는 19개 문항에서 주장행동에 긍정적 답변을 한 문항의 합계이다. 구성원 개인으로 볼 때, 사후평가에서 향상된 결과를 보이는 사람은 전체의 70%(10명 중 7명)이지만 향상 폭이 그다지 크지는 않다. 여성보다 남성의 향상이 다소 높은 것으로 나타났다. 문항별로 분석해볼 때, 자기표현력이 향상된 비율은 20.5%, 저하된 비율은 11%, 변하지 않은 비율은 68.5%이었다. 잘 변화하지 않는 노인의 특성을 반영한 결과이다. 저하된 경우는 설명하기 곤란하나, 아마 계획된 종료에 일반적으로 나타나는 불안과 갈등의 감정 때문이 아닌가 생각된다.²³⁾ 이러한 분석을 종합해보면: 첫째, 주장훈련

22) David F. Fike, "Evaluation Group Intervention", Social Group Work with Groups, 3(2), 1990, pp.41-51.

23) Carole Johnson, "Planning for Termination of the Group", in Paul

을 받은 후 노인들은 고독으로부터의 해방감과 사회적 통합감에 있어서 향상이 있었으며 대화에 있어서 자신감이 생겼다: 둘째, 싫어하는 것을 싫어한다고 표현하는 능력은 향상하였으나 좋은 것을 좋아한다고 표현하는 능력은 별 진전이 없었다: 셋째, 전체적으로 인간관계에 대해 반성할 기회가 되었다는 평가를 내릴 수 있다.

〈표 2〉 자기표현력 사전/사후평가 비교

구성원 평가	남성				여성					
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
사전	9	9	5	9	13	12	7	7	8	2
사후	15	10	6	10	12	12	10	6	12	5

Ⅲ. 결 론

1. 요약

신체적으로, 그리고 경제사회적으로 비교적 정상적인 13명의 노인을 대상으로 8주동안 주장훈련을 실시하였다. 서양에서는 오래 전부터 효과적인 인간관계를 위하여 다양한 집단에 주장훈련이 실시되어오고 있다. 우리나라에서는 대학교 상담실에서 대학생들을 상대로 조금씩 실시되고 있으며 아직 일반인에게 보편적으로 보급되어 있지는 않다. 본 훈련은 노인복지 분야에서 실시되는 최초의 것이란 점에서 시범사업의 성격을 띤다.

교육훈련 내용은 인간관계 교육의 개념과 의의에 대한 강의, 합리적-정서적 치료법을 통한 비합리적 생각의 규칙 찾기, 교류분석법에 의한 행동의 특성 찾기, 반영적 경청법으로 듣는 연습과 나 전달법으로 말하는 연습을 하였다. 마지막으로 교육효과를 높이기 위해 연극관람을 하였다. 자기표

Glasser, Rosemary Sarri & Robert Vinter, Individual Change through Small Group, (eds.), NY:Free, 1974, pp.258-265.

현력 측정도구에 의한 평가 결과, 이 훈련이 기대수준에는 못미치지만 그래도 효과적이었음이 입증되었다. 이 훈련내용은 다양한 노인집단에 사용될 수 있으며 방법을 약간 수정하여 양노원이나 요양원 등 수용시설의 노인에게도 적용할 수 있을 것이다.

2. 연구의 한계

본 연구가 지니고 있는 몇가지 한계점은 다음과 같다.

첫째, 많은 홍보에도 불구하고 훈련신청자가 적었기 때문에 집단구성에 있어서 역동성을 강화시킬 요소를 고려하지 못하였다.

둘째, 계획된 훈련시간이 고정적이고 구성원들도 따로 시간을 내기가 어려운 형편이었기 때문에 만족한 훈련이 되기에는 다소 미흡한 점이 있다. 결석자에 대한 특별지도, 훈련시간의 연장, casework의 병행, 후속모임 등을 수행할 수 없었다.

셋째, 주장력향상 정도를 측정하기 위하여 단일사례에 대한 단순한 pretest-posttest 방법을 사용했기 때문에 본 훈련에서 제시된 것과 같은 주장력훈련이라는 개입이 client의 문제해결에 효과적이라는 확신을 하기가 다소 어렵다. 만약 사후평가를 후속모임에서 실시하였다면 종료시에 실시한 것보다 아마 더 부정적인 결과를 얻었을지도 모른다.

3. 제언

노인을 위한 주장훈련 프로그램은 다른 연령층의 주장훈련과는 상이한 특징을 가지는데 그것은 훈련내용을 노인의 특성에 맞게 조정해야 하기 때문이다. 주장훈련과 관련되어 관찰된 특성으로서, 노인은 학력이 높다해도 전문용어에 거부감을 느끼며 이론적 설명에 쉽게 지루함을 느낀다. 대체로 집단에 마음을 잘 열지 않으며, 오랫동안 몸에 배어있는 언어습관과 행동양식을 쉽게 고치려하지 않는다. 망각이나 고집때문에 새로운 것에 대한 학습시간이 오래 걸린다. 본 훈련결과를 참고한 보다 효과적인 소집단 주장훈련 프로그램의 개발을 위해 아래에 몇가지 제안을 하고자 한다. 이것은 매 모임후 리더와 보조리더가 평가한 것을 취합한 내용이다.

첫째, 집단구성에 있어서, 본 집단은 계획했던 숫자 정도만이 참가신청을 했기 때문에 선택의 여지가 없었지만, 역시 査定을 통해 구성원을 선택하는

것이 필요하다. 건강상 혹은 다른 이유로 자주 결석을 해야한다든가, 지나치게 말이 많거나, 혹은 적어서 다른 구성원에게 부담이 될 수 있는 신청자는 제외시키는 게 좋다. 신청자의 인적사항 중 학력과 생활정도는 가급적 동질적인 게 좋고, 연령, 종교, 건강상태, 가족상태 등은 이질적이어도 무방하리라 판단된다.

둘째, 전체적으로 교육훈련 내용이 많은 것에 비해, 이것을 소화할 시간이 적었다. 예시, 역할연기, 사례분석 등 구성원이 직접 참여할 수 있는 시간이 제한됨으로, 충분한 훈련이 되지 못한 감이 있기 때문에 훈련시간을 더 많이 잡든지 혹은 훈련내용을 줄이든지 해야 할 것이다. 내용을 줄이는 것보다는 시간을 늘리는 게 바람직스럽고, 그렇다면 3개월 정도가 적당하리라 본다. 가능하다면 일주일에 2회가 좋겠고, 모임시간도 3시간 정도가 되어야 할 것이다. 구성원의 수는 10명을 넘지 않는 게 좋겠다. 이런 훈련에서 구성원 모두 다 끌고루 참여할 수 있고, 동시에 상호작용도 충분히 일어날 수 있으려면 7-8명이 적당한 것 같다. 주장훈련은 여러 규모로 이루어지는데, 독신자 모임 같은 경우는 3명의 mini-group으로 진행되기도 한다.²⁴

셋째, 교육훈련을 실시함에 있어서 출석율과 참여의식이 저조한 것이 가장 큰 문제였다. 본 훈련에서 1명은 3회째부터 계속 불참하였으며, 그분 이외에도 매회 1-2명은 결석을 하였다. 구성원의 참여의식이 약한 이유로는 인간관계의 갈등이 적절한 주장행동이 없음으로써 야기된다는 사실을 잘 인식하지 못하며, 또 시간이 있으니 무언가 배워보자는 심리일뿐 문제의식이 그다지 뚜렷하지 못하다는 것을 들 수 있겠다. 따라서 별칭 부르기와의 서로 친숙해지기 위한 프로그램이 중요하고 (우리는 3회부터 하였으나 1회부터 해도 무방하다고 판단됨), 구성원들간에 출석을 독려하는 분위기가 필요하다. 참여를 위한 동기부여가 중요한데 행동강화를 위한 도전과 비평 혹은 칭찬등의 방법을 사용하는 게 좋겠다. 우리 모임에서는 장수대학의 자치회 회장이 구성원이 되었기 때문에 자연스럽게 그가 구성원 대표역할을 하였지만, 필요에 따라서는 대표역할 맡은 사람을 정식으로 지명하는 것도

24) David J. Drum & J. Eugene Knott, Structured Groups for Facilitating Development, NY: Human Sciences, 1977, p.61; Sheldon D. Rose, Group Therapy: A Behavioral Approach, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977, p.184.

참여분위기를 자율적으로 높인다는 의미에서 시도할 만하다.

넷째, 성공적 주장행동을 위해서는, 대인관계에 있어서 개인의 권리에 대한 확고한 인지적 재구성이 필요하다. 이것을 위해서 적절한 분량의 이론적 강의는 필수적이다. 그러나 가급적 이론설명을 줄이고 대신 시범을 통한 관찰학습기회를 제공한다거나, 역할연기나 행동연습을 통한 자기통찰의 기회를 많이 갖는 게 좋겠다. 만약 시간적 여유가 있어 훈련내용을 하나 더 첨가할 수 있다면 감수성훈련(sensitivity training)이나 참만남집단(encounter group) 과정을 포함시키는 게 좋겠다.²⁵⁾ 이런 집단은 “지금-여기”에 초점을 맞추어 자기와 타인에 대한 이해력을 증진시키고, 개방성과 솔직성을 통한 강한 정서적 표현을 훈련하는 것인데, 주장훈련집단 초기에 구성원의 마음을 열어 따뜻한 분위기를 조성하는 데 도움을 줄 것이다.

다섯째, 보조지도자의 역할은 대단하였다. 집단을 운영하는 지도자는 여러 면에서 심적 부담이 큰 데 보조지도자의 존재는 커다란 위안이 된다. 본 훈련에서는 강의와 실습을 맡기도 하였으며, 매 모임 직후의 평가회에서는 예리한 비평가였다. 지도자가 한 가지 활동에 열중하였을 때, 그 일을 보조하며 동시에 다소 소외되어 있는 구성원을 돌보기도 하였다. 보조지도자는 씩이나 기능 면에서 지도자의 약점을 보완할 수 있어야 하며, 집단계획 때부터 주도면밀한 의견교환이 있어야 할 것이다.

여섯째, 활동프로그램(activity program)은 집단지도가 집단상담과 다른 중요한 요소 중의 하나이다. 활동내용은 구성원의 욕구와 능력에 적합한 것이라야 하며 언어적 communication과 더불어 비언어적 상호작용을 통해 집단조건의 변경과 구성원 개인의 목표추구에 긍정적 영향을 주는 것이라야 한다.²⁶⁾ 노인에게 적절한 활동으로서, 실내에서는 낭독회, 의사소통 게임(communication game), 사회극(sociodrama), 돌아가면서 feed back을 주는 어항관찰(fishbowl)이 가능하겠고,²⁷⁾ 장소를 옮긴다면 영화·연극 감상 이 가능하겠는데, 가급적 단순하고 이해하기 쉬운 내용이어야 할 것이다.

마지막으로, 주장훈련은 행동수정을 요하기 때문에 종료후에 적어도 한

25) Martin Lakin, Interpersonal Encounter: Theory & Practice in Sensitivity Training, NY: McGraw-Hill, 1972.

26) Charles Garvin, Contemporary Group Work, (2nd ed.), Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall 1987, p.126.

27) C. Garvin, Ibid., p. 84.

번 이상의 후속모임을 갖는 게 좋다. 노인들의 경우는 습관의 변경이 어렵고, 기억력이 약화되어 있어서 기술적 숙달을 요하는 훈련목표를 달성하기가 어렵기 때문이다.