

자기결정을 위한 지원

이 내용은 효과적인 보건지도를 위한 기본적 사고, 건강검진 절차와 지도, 일상적 보건지도에 있어서 어떠한 점을 고려하면 좋은가를 기업내 보건관리실에서의 사례와 함께 살펴보고자 한 것입니다. 사업장의 보건관리자들이 보건관리 또는 건강상담 업무를 수행하는데 있어서 나름대로 보건지도 방법을 강구하는데 연계하여 참고할 수 있기를 바랍니다. 〈편집실〉

만일 자신에 관한 일을 자유롭게 이야기할 수 있는 기회가 주어진다면 상담실 방문자는 자신의 생활을 되돌아보면서 자기분석을 하게 되고 ‘아~ 나의 문제점이 이것이었구나’ 하고 깨닫게 된다. 또한 스스로 자신이 ‘이렇게 해야겠구나’ 하고 자기결정을 하게 되는 경우가 많다. 다만 보건관리자에게 호출되어 상담실을 찾게 된 방문자 중에서는 보건관리자에게 말하고 싶은 사항으로 자신의 문제점이나 이 건강문제가 아닌 경우도 많은데, 이 경우 방문자 스스로 자기결정한다는 일은 어렵다.

‘이야기를 듣기만 했다’, ‘이야기를 들었지만 무슨 문제인지 잘 파악이 되지 않았다’는 보건관리자의 얘기는 경험 같지만 흔히 하는 반성이다. 듣는 것만으로 만족하는 사람도 많이 있지만 이것만으로는 언제나 부족하다. 방문자와 그냥 간단한 이야기를 하였다 하더라도 ‘이 점을 말했다, 알았다. 다음은 이런 것이다’ 등 방문자가 명확히 인식하고 돌아가도록 지원하는 것이 보건관리자의 일이다.

... 자기결정을 촉진하는 방법의 기본

지난 호에서 소개한 바 있는 방법으로 방문자의 상황에 대하여 영상을 떠올려가면서 이야기를 듣게 되면 그 문제점이나 상황이 상당히 명확해지게 된다. 그러므로 지금까지의 이야기를 요약 정리해 본다(도표 1-①).

방문자로부터 상황이나 문제에 대하여 어떻게 생각하고 있는가를 확인한다. 직접질문으로는, 지금의 상황에 만족하고 있는가, 뭔가 불만사항이 있는가, 이 문제를 해결하기 위해서 무슨 일이라도 하고 싶은 것인가, 이대로도 좋다고 생각하는가 하는 점을 확인토록 한다(도표 1-②).

이 과정에서 불만이 있다, 뭔가 해보고 싶다고 하는 사람에게는 ‘어떻게 하고 싶은가’를 질문하고, 만족스럽다, 지금은 이대로도 좋다고 말하는 사람에게는 만족한 상태를 지속시키기 위한 지도나 어떠한 상황이 될 때까지 현상유지 된다면 괜찮다고 생각하는 지를 확인하도록 한다.

... 문제점, 목표의 명확화

어떻게 생각하고 있는가 라는 질문과 대답만으로는 현재 지니고 있는 문제점이나

목표에 대해 명확하게 파악하기 어려운 경우도 있다. 이런 경우는 다음과 같이 적극적인 질문을 해 보도록 한다.

체중감량(다이어트) 희망자에게 적용한 문제점, 목표의 명확화를 촉진하는 적극적 기법에 대한 구체적인 질문의 예들이다.

<p>문제, 목표의 명확화를 촉진하는 적극 기법</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. 과거 좋았을 때의 상태, 양호했을 때를 분석, 또는 성공했을 때와 현재와의 차이를 비교한다. (해석법) 2. 다른 사람들이 방문자의 건강문제를 어떻게 받아들이고 있는가, 혹은 방문자가 가족이나 동료와 같이 주변에 있는 사람의 입장이었다면 자신의 건강문제를 어떻게 받아들일 것인가를 분석한다. (피드백 법) 3. 현상대로 행동했을 때 앞으로의 모습을 예측한다. (논리적 귀결법)
<p>구체적 질문 예</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. 당신은 어느 정도의 체중이 되면 적당하다고 생각하는가. 2. 당신의 남편(또는 부인)도 당신과 비슷한 정도로 비만하다면 어떻게 생각하는가 → 당신은 어떻게 생각하는가. 3. 당신은 지금의 생활을 지속하게 되면 체중이 어떻게 변화할 것이라고 생각하는가. 간식을 하지 않으면 어떻게 될 것으로 생각하는가.

행동결정의 확인

문제점이나 목표가 명확해졌다면 문제해결 혹은 목표달성을 위해서 뭔가를 행동으로 옮겨보고 싶은지를 묻는다. 행동으로 옮길 의의가 없다면 무리해서 강요하지 않도록 하고, 다음에 기회를 다시 갖도록 한다. 행동해 보고 싶다고 하는 경우라면 구체적으로 어떠한 일을 해보고 싶은가를 생각해 보도록 유도하고, 하고자 하는 행동에 대한 구체적 안이 나오면 보건관리자로서 그 방법을 소개한다.

실행해 보고 싶은 일을 질문하는 경우에 반드시 자신이 할 수 없을 것 같다고 생각하는 사람이 있을 수 있다. 그런 경우에도 무리하게 실행하도록 재촉하지 않는 것이 바람직하다. 보건관리자로서는 어떻게든 실행할 수 있게 해야 한다고 생각할지도 모르지만 무리하게 강요하여 친밀하게 쌓아놓은 신뢰관계를 무너뜨리기 보다는 다음 기회로 이어지도록 하는 것이 좋다. 사람은 한번의 건강상담으로 확 변하는 사람은 없다. 사람이 습관을 바꾼다는 것은 상당히 강한 동기가 필요하다. 즉, 결혼이나 자식의 죽음, 출산, 취업, 전직 등 生活事(life event)가 변화의 계기로 작용한다. 방문자의 마음속 내부로부터 변하고 싶다는 동기가 생기기까지 기다리자.

자기분석을 하는 것만으로도 성과가 있는 것이라고 여유롭게 생각한다면 다음의 좋은 상담을 기대할 수 있다.

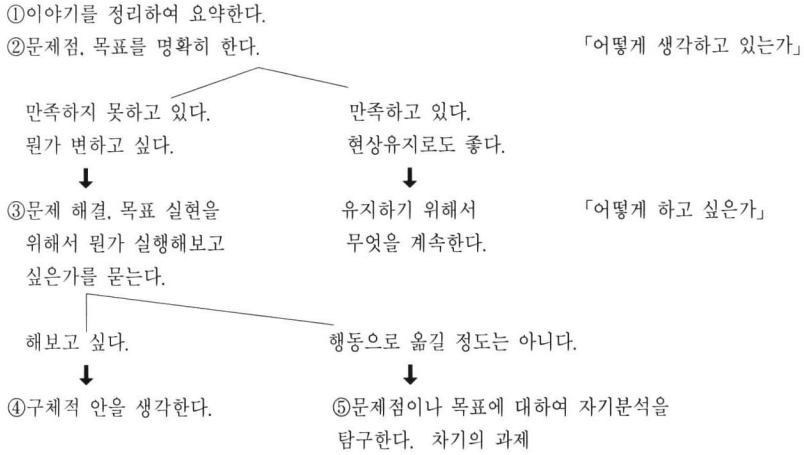


도표 1. 행동결정에 대한 촉진법


구체적 안을 강구한다

구체적인 안을 강구할 경우 보건관리자의 지식을 활용 한다. 이 경우에도 지금까지의 이야기가 중요한 열쇠가 되는데, 지금까지 얻은 지식이나 경험 등을 토대로 한 방법론을 소개한다면 다음과 같다. '이전에 걷다보면 자연스럽게 달리고 싶어져서 조깅을 하었다고 했는데, 그렇다면 걷는 일부부터 시작해서 상태가 양호할 때만 달려보는 것은 어떨까요?' 와 같은 예이다.

여기에 덧붙여 일방적이 되지 않도록 다음과 같이 전달한다. 'A와 B와 어느 쪽이 하기 쉬울까요', '어느 정도까지 할 수 있으면 좋다고 생각합니까' 하고 상대의 희망을 들어가면서 실행해서 좋은 점부터 제안한다.

다음으로 자신의 생활에 그 일이 적응될 수 있는가를 확인한다. 1일, 1주간 중 어디쯤 시간을 할애할 것인가, 또 실제 가능한가를 생각해 보도록 한다. 예를 들면 '식사량을 한 공기로 줄이는 일인데 오늘 저녁부터 가능할 것 같습니다' 와 같은 것이다. 이렇게 하게 되면 일반적으로 자신이 생각해 결정해가는 계기가 된다. 그 중에는 '역시 무리다' 라는 경우가 있을 수도 있다. 그렇더라도 무리하게 강요하지 말고 다른 방법을 생각해 보는 것이 바람직하다.

자기결정 촉진방법의 응용 예

흔히 사용하는 자기결정의 응용 예를 소개한다(도표 2). 

요약

어떻게 생각하고 있는가

어떻게 하고 싶은가

구체적인 행동화

협의

1일, 1주간의 스케줄로 실시한다.

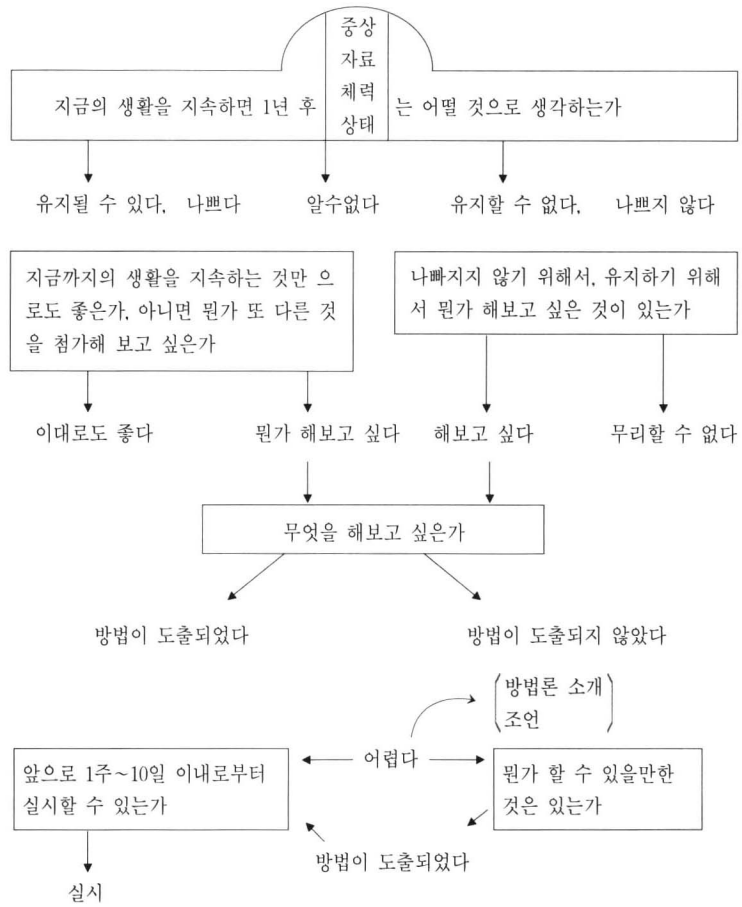


도표 2. 자기결정 촉진방법의 응용 예

