

1. 첫 회 상담과 운영방법



1 첫 회 상담과 운영방법

상담의 진행과정

- 내담자와 처음 만났을 때부터 만남이 완전히 종료되기까지의 전체 과정을 말하는데, 상담의 초기와 중기 그리고 후기 즉 종결에서 행해져야 할 일들이 따로 있다.

1 첫 회 상담과 운영방법

① 첫 회 상담을 하기 전에 알아두어야 할 일

- 첫 회 상담을 하는 상담자는 신청 후 접수면접을 거친 내담자를 볼 수도 있고, 접수면접 없이 신청절차만 거친 내담자를 볼 수도 있다. 접수면접 없이 첫 회 상담을 할 때 첫 회 상담에서 접수면접의 기능을 부분적으로 수행해야 한다.

예) 상담자는 첫 회 상담에서 이 내담자를 맡을 것인가 맡지 않을 것인가를 결정할 필요가 있다.

- 사례배정 후 배정된 내담자의 파일에는 상담 신청서, 내담자 기록지, 접수면접 기록지, 심리검사결과지 등이 첨부되어 있다. 내담자에 대한 위의 자료들을 살펴봄으로써 내담자의 주 호소문제, 그 원인, 그에 대한 상담목표, 전략 등에 대한 예상 시나리오를 짜볼 수 있다.

1 첫 회 상담과 운영방법

2 첫 회 상담에서 다룰 내용들

a 접수면접자의 진단과 평가에 대한 확인

: 대개 접수면접자에 의해 진단과 평가가 기술되는데, 상담자는 내담자와의 면담과 관찰을 통해 접수면접자의 진단을 재확인하고 필요시 수정해야 한다.

b 가설의 검토와 확인

: 개인상담 기록부 및 접수면접자로부터 얻은 정보 등을 토대로 내담자에 대한(성격, 상호작용 패턴 등) 가정과 가설을 미리 가져 보는 것은 매우 중요하고 유익하다.

가설은 상담자가 내담자를 이해하는 데에 있어서 치료적인 개입을 하는 데 직접적인 자료가 된다.

첫 회 상담에서 상담자는 자신의 가설들 중에서 중요한 몇 가지를 확인·검토해 볼 수 있다.

1 첫 회 상담과 운영방법

2 첫 회 상담에서 다룰 내용들



구조화

: 상담에 대한 구조화와 오리엔테이션은 첫 회 상담에서 필수적인 요소이다. 상담이란 비밀보장에 대한 약속, 상담주기 및 시간 (통상 1주일에 1번 50분 동안 진행, 혹은 1주일에 2번 50분간, 1주일에 1번 100분간, 또는 1달에 1번 등), 상담료 및 상담료 지불방법, 상담시간 변경 시 연락 가능한 번호 및 방법 등 상담에 대한 기본적인 규칙을 정한다.

1 첫 회 상담과 운영방법

2 첫 회 상담에서 다룰 내용들



계약적인 절차

: 상담자는 첫 회 상담에서 상담의 목적을 상호 이해하는 수준에서 명료화하고 상담자의 할 일, 내담자의 할 일, 상담시간, 상담료 등에 관한 언급을 비교적 확실하게 두는 것이 상담의 효과를 향상시키는 데 도움이 된다.

앞으로 상담을 계속할 것인지, 상담료가 얼마인지, 어떤 목적을 달성하면 상담이 성공할 것으로 보이는지 등에 관한 “계약”(혹은 약속)의 절차는 내담자의 조기종료를 감소시킬 수 있다. 또 계약적인 절차는 내담자의 불필요한 오해나 상상을 방지할 수 있기 때문에 상담의 효과를 향상시킨다.

1 첫 회 상담과 운영방법

2 첫 회 상담에서 다룰 내용들



상담기간에 대한 계획

: 상담자는 상담자의 치료역량, 내담자의 호소문제, 내담자의 성격과 변화에 대한 동기 상태 등을 참고로 상담에 필요한 기간을 미리 생각해 보는 연습을 권장한다. 그러나 상담기간을 예상하는 것은 초보상담자이든 숙련상담가이든 매우 어려운 일이다.

1 첫 회 상담과 운영방법

3 첫 회 상담을 운영하는 요령

○ 내담자가 원하는 것이 무엇인지를 파악한다.

- 내담자가 원하는 상태는 어떤 상태인가?
- 내담자는 상담을 통해서 무엇을 얻고자 하는가?
- 내담자가 상담자에게 바라는 것은 무엇인가?

“선생님이 내 이야기를 듣고 내가 어떻게 해야 좋은지 말해줬음 좋겠어요.” → 상담자가 고쳐주기를 바람

“내가 내 자신을 사랑할 수 있으면 좋겠어요.”

“내 진짜 적성이 뭔지 알고 싶어요.”

→ 상담의 도움을 받아서 자신의 문제를 발견하고 고쳐보겠다는 의지를 보임

“여기 오면 그냥 하소연을 다 들어준다고 해서 왔어요.”

→ 위로를 받고 싶어 함

2. 사례 개념화



2 사례 개념화

1 정의

- 내담자 문제에 대한 잠정적 설명 혹은 추론의 성격으로 초기에 얻어진 정보를 토대로 가설을 세우고 추가적 정보에 따라 지속적으로 가설을 수정하고 보완해나가는 역동적 작업이다. 동일한 호소 문제에 대해서도 상담자가 사용하는 이론적 체계와 상담경험에 따라 사례개념화 내용은 달라질 수 있다.

예) 대인관계에서 만성적 불안과 외로움을 호소하는 내담자의 경우 정신역동이론에 따른다면 문제의 원인이 되는 내적 갈등과 그 갈등과 연관되는 성장배경, 과거 경험 연결에 중점을 둘 것이며 인지이론을 선호하는 상담자는 내담자 문제와 증상을 유발 지속시키는 역기능적 신념과 사고에 중점을 둘 것이다.

2 사례 개념화

2 사례개념화의 구성요소

A. 주 호소문제

B. 촉발요인 : 내담자의 주 호소 문제를 일으키게 한 요인이나
이 시점에서 문제가 심각해져 상담실을 찾게된 요인

C. 유지요인

: 내담자가 문제를 경험하도록 하는 내담자의 과거에 일어났던 사건, 즉 문제와 관련된 내담자의 개인적 요소,
문제 관련 내담자의 외적 요인, 내담자의 대인관계 특성,
자원 및 취약성에서 찾는다.

D. 내담자 문제에 대한 상담자의 관점

: 위 세 가지에 근거하여 이들의 관계를
내담자의 이론적 관점에서 설명하거나 내담자 문제의
근원적 원인에 대해 가설을 세워보는 것

2 사례 개념화

2 사례개념화의 구성요소

E. 상담목표

- **장기 목표** : 상담을 통해 기대하는 긍정적 성과로서 포괄적인 내용
- **단기 목표** : 구체적인 측정가능하며 실질적인 문제해결에 기여하고 내담자가 통제할 수 있는 내용을 의미

F. **상담계획**은 상담전략, 상담기간, 사례 운영 방식 등이 포함된다.

3 상담의 목표 세우기

- 문제행동들의 우선순위를 정하고 목표행동을 결정하며 문제행동이나 증상을 명료화하고 목표행동을 구체화한다. 목표행동을 다루는데 있어서 내담자가 과거에 성공하지 못했거나 실패했던 시도들을 분석한다. 또 행동의 변화를 시도하는데 방해가 되는 요소를 확인한다.

3. 초기단계 : 상담의 기틀잡기



3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

상담의 초기단계

- 상담자와 내담자 사이에 첫 만남이 이루어지는 순간부터 시작해서 이후의 몇 차례의 만남을 말한다.
초기단계의 가장 큰 목표는 상담의 기틀을 제대로 잡는 일이다. 기초 다지기가 제대로 되지 않은 건축 공사는 결국 부실 공사로 이어지듯이 초기 단계에서 상담의 기틀을 제대로 잡지 않으면 이후에 상담이 아무리 오래 진행된다 하더라도 뚜렷한 성과를 내기 어렵다.

상담의 기틀을 잡는 3가지

- a. 내담자의 문제를 제대로 이해하는 것
- b. 상담의 목표 및 진행방식에 대해 합의를 이루는 것
- c. 촉진적인 상담관계를 형성하는 것

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

- 상담의 가장 중요한 목표는 내담자가 호소하는 문제를 해결하는 것이다. 따라서 내담자의 문제가 무엇이고 그것이 어떤 배경에서 발생하였는지를 확인하는 것은 상담의 필수 사항에 해당한다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

① 내담자의 문제의 이해

·A· 도움을 청하는 직접적인 이유의 확인

내담자가 도움을 청하는 구체적인 이유는 내담자가 처한 상황에 따라 달라지겠지만 중요한 것은 내담자에게 있어서 무엇이 문제가 되는지를 직접 확인해야 한다. 내담자의 문제를 각각의 대상이나 장면 혹은 상황별로 일일이 확인하고 그 심각성 정도를 평가함으로써 이후의 상담에서 어떤 초점을 맞춰 나가야 할지를 분명히 할 수 있다.

‘상담에서 무엇을 이야기하고 싶으십니까?’

‘제가 어떤 점을 도와드리면 좋겠습니까?’

상담자는 내담자의 대답에 조리가 있지 않다거나 초점이 분명하지 않다고 해서 내담자를 일방적으로 다그쳐서는 안 된다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

B : 문제의 발생 배경의 탐색

내담자에게서 상담을 받을 문제에 관한 이야기가 어느 정도 진행된 다음에는 그러한 문제가 어떤 배경에서 나온 것인지를 확인함으로써 상담에서 실제로 초점을 맞춰야 할 문제 증상을 보다 명확하게 할 필요가 있다.

상담자는 내담자에게 필요한 정보를 얻기 위해 질문을 사용할 수 밖에 없지만, 질문을 하더라도 내담자로 하여금 자신을 충분히 표현할 수 있는 기회를 제공해야 한다. 이 때 내담자는 상담자가 묻는 말에만 대답하게 되거나 모든 것을 상담자에게 맡기는 수동적인 자세를 띠게 된다. 상담의 성공을 위해서는 내담자의 적극적인 참여가 필수적이기 때문에 상담자는 질문을 하더라도 내담자에게 대화 참여의 길을 터주는 자세가 필요하다.



3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

B : 문제의 발생 배경의 탐색

a. 왜 지금 문제가 되는가?

지금까지 살아오면서 어려움이 있었을 것인데 내담자에게 지금 상담이 필요하다는 것은 예전에는 원만했던 생활 적응이 현재는 흔들리고 있을 수 있다.

내담자의 생활 적응을 어렵게 만드는 '현재의 이유'들은 무엇이 있었는지 검토함으로써 내담자를 이해할 수 있게 되며 내담자에게 그러한 문제를 겪도록 만든 촉발 요인을 알아낼 수 있다. 대개 이러한 촉발요인들이 문제를 해결하기 위한 상담자의 일차적인 개입 대상이 된다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

B : 문제의 발생 배경의 탐색

b. 과거에 비슷한 문제는 없었는가?

예전에도 비슷한 문제를 경험한 적이 있는지, 있다면 구체적으로 어떤 문제였는지, 그 때 당시에는 그것을 어떻게 처리하며 해결했는지 등을 알아봐야 한다. 만일 내담자가 과거에도 비슷한 문제로 고통받은 적이 있다면 현재의 일시적인 상황적 요인보다는 내담자의 성격이나 가족 상황 등과 같은 비교적 지속적이고 뿌리 깊은 문제들이 현재의 문제와 관련되어 있을 가능성이 있다. 이 경우 현재의 문제와 관련된 과거의 문제들 역시 상담의 초점이 되어야 한다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

C : 문제해결 동기의 평가

- 상담을 움직이는 힘은 어디까지나 문제를 해결하려는 내담자 자신의 확고한 의지에서 나오기 때문에 성공적인 문제해결을 위해서는 내담자의 적극적인 참여와 협조가 필수적이다. 따라서 상담 초기에 상담에 대한 내담자의 동기를 확고히 해놓지 않으면 이후의 상담은 매우 힘들어진다.



3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

1 내담자의 문제의 이해

▪ 비자발적 내담자

: 다른 사람에 의해 상담을 오는 내담자, 이들은 상담에 대한 동기가 없으므로 무엇보다도 상담이 어떤 것인지 상담을 통해 무엇을 할 수 있고 그것이 그들 자신에게 어떤 도움이 될 수 있는지 그리고 상담을 활용해서 해결하고 싶은 문제는 없었는지에 관해 충분히 나눈다.

▪ 자발적 내담자

: 스스로 상담을 오는 내담자. 자신의 문제에 대한 정확한 인식과 문제해결에 대한 강한 기대를 가지고 있다. 이것이 확고할수록 보다 잘 준비된 내담자라 할 수 있으며 이들과의 상담을 순조롭게 진행된다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

- 상담이 도달해야 할 지점을 상담의 목표라고 하는데 이것이 분명할수록 상담은 순조롭게 진행된다고 볼 수 있다.

∴ A : 상담 목표 정하기

▪ 일차적 목표 (증상 또는 문제 해결적 목표)

: 상담의 최우선적인 목표는 내담자가 호소하는 문제의 해결이다. 즉 내담자가 상담을 받고자 하는 문제를 성공적으로 해결하여 내담자의 생활적응을 돕는 것이다.

▪ 이차적 목표 (성장 촉진적 목표)

: 일반적으로 상담은 일차적 목표의 달성으로 끝나는 것이 보통이지만, 내담자가 원하거나 여건이 허락되면 이차적 목표를 다시 정하고 상담을 계속하기도 한다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

상담 목표 설정 시 고려사항



A 목표는 구체적이고 명확해야 한다.

상담목표가 일반적이거나 모호하게 설정되면 그러한 목표를 상담에서 달성했는지의 여부를 평가할 수 있는 기준이 명확하지 않게 된다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

상담 목표 설정 시 고려사항

B 목표의 현실성이다.

상담목표는 현실적으로 내담자가 처한 상황에서 달성이 가능한 것이어야 한다.

예) 학교 공부조차 따라가기 힘들어하는 고등학생을 상담할 때 '일류대학 인기학과에 입학할 수 있을 정도로 학습습관을 향상시키기'라는 상담목표를 설정하는 현실성이 없다. 상담에서 비현실적인 목표를 설정한다면 그러한 목표를 달성하지 못하게 될 뿐만 아니라 내담자에게 또 다른 커다란 심리적 좌절 경험을 주게 되는 문제가 생긴다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

상담 목표 설정 시 고려사항



C 문제 축약이다.

내담자가 호소하는 여러 가지 문제를 유사한 원인을 가지는 몇 가지 주요 문제로 압축하는 것을 말한다.

문제를 축약하는 방식에는 갖가지 문제들의 기저에 있는 공통 요인을 찾아서 그 공통 요인을 중심으로 문제를 축약하고, 여러 가지 문제가 발생한 시간적 연쇄과정 또는 인과적 연쇄과정을 분석하여 시기적으로 먼저 발생한 문제나 다른 문제의 원인 역할을 하는 문제를 선별하여 먼저 다루는 것이다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

·B· 상담의 진행방식의 합의

- 상담은 일정하게 미리 정해진 방식대로 진행되는 것이 바람직하며 그렇게 되어야 소기의 성과를 제대로 얻게 된다. 상담자는 상담이 진행되는 방식이나 절차, 상담에서 바람직한 내담자 행동과 태도 등에 대해 내담자에게 자세히 안내하고 동의를 구하는 것이 필요하다. 흔히 이 같은 절차를 상담의 구조화라 한다.
- 상담을 시작하게 되었다는 것만으로 모든 문제가 저절로 해결되는 것은 결코 아니므로 내담자는 적극적인 자세와 태도로 상담에 임해야 하며, 내담자가 그렇게 할 수 있도록 안내하고 유도하는 것이 상담자의 역할이라고 할 수 있다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

·B· 상담의 진행방식의 합의

a. 상담기간 및 시간에 대한 합의

상담은 대개의 경우 1주일에 한 번씩 진행되며, 한번 만날 때마다 50분 정도 대화를 나누는 것이 보통이다. 상담을 얼마나 오랫동안 할 것인지는 내담자가 호소하는 문제의 성질과 내담자의 심리적 특성, 내담자가 처한 생활환경 등에 따라 달라진다. 모든 내담자들에 대해 획일적인 상담기간을 정할 수는 없고 내담자와 상담자의 사정에 따라 상담기간이 달라질 수 있다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

2 상담의 목표 및 진행방식의 합의

· B : 상담의 진행방식의 합의

 b. 바람직한 내담자 행동 및 역할의 안내

· 자발적인 참여

: 상담자는 내담자가 자신의 심리적 문제, 자기 자신, 생활 배경, 살아온 과정 등 상담에 도움이 될 만한 것이라면 아무리 하찮더라도 상담자에게 모두 이야기해야 한다는 점을 잘 이해시킬 필요가 있다.

· 상담과 상담자에 대한 합리적 기대

: 내담자는 '상담자가 모든 것을 알아서 해결해 줄 거야', '상담을 하면 금방 내 문제가 해결될거야'라는 비합리적인 기대를 가질 수 있다. 그러나 상담의 성과는 내담자의 협조와 노력 없이 상담자의 노력만으로는 결코 달성될 수 없다. 모든 변화는 급진적이 아닌 점진적으로 온다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

② 상담의 목표 및 진행방식의 합의

⋮B⋮ 상담의 진행방식의 합의

b. 바람직한 내담자 행동 및 역할의 안내

따라서 상담자는 내담자가 상담과 상담자에 대해 어떤 기대를 가지고 있는지를 상담초기에 확인하고 그러한 기대들 중 바람직한 것은 격려하되 비합리적인 기대들은 합리적인 기대로 대치할 수 있도록 내담자와 충분한 대화를 나눈다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

3 촉진적 상담관계 형성

- 내담자가 대하는 것은 상담자이며, 상담자와의 만남 속에서 어떤 것을 경험하는지가 상담의 진행에 아주 중요하다. 만일 상담자가 내담자에게 신뢰를 주지 못한다면 내담자는 상담자를 경계하게 되어 상담은 한 발짝도 나아갈 수 없다.
- 그러나 상담자는 내담자가 어떤 이야기를 하더라도 비난하거나 책망하지 않고 있는 그대로 받아들이는 온정적이고도 허용적인 분위기를 조성한다면 내담자는 별다른 장애 없이 상담에 몰입할 수 있다.

3 초기단계 : 상담의 기틀잡기

3 촉진적 상담관계 형성

- 상담자와 내담자가 어떤 관계를 형성하는지는 상담의 진전과 성공에 직결되는 대단히 중요한 문제다. 이런 의미에서 상담관계는 상담의 성공을 촉진하는 것일 수도 있고 방해하는 것일 수도 있다. 따라서 상담자는 상담의 초기 단계에서 촉진적인 상담관계를 형성하는 것의 중요성을 이해하고 실행해야 한다.
- 일반적으로 끊임없이 내담자를 이해하려는 진지한 자세, 모든 것을 내담자의 입장에서 생각해 보려는 내담자 중심적인 태도, 비난하거나 비판하기보다는 수용하고 존중하는 허용적인 자세, 어떤 가식도 없는 진솔하고 투명한 태도, 내담자를 도와주고자하는 조력적 자세, 변덕스럽지 않은 일관적인 태도와 행동 등이 촉진적인 상담관계를 형성하는데 필요한 상담자의 자세와 태도들이다.