

간호교육에 있어서

개인면담에 관한 연구

고려의대 간호학교 전임강사
장 광 자

<목 차>

I. 서론

II. 개인적 면담의 이론적 배경

- 1) 면담의 의의
- 2) 면담의 과정
- 3) 면담의 문제절과 유의점
- 4) 면담의 방법
- 5) 면담의 절차
- 6) 개인적 면담의 적용영역
- 7) 간호교육에 적용되는 개인적 면담

III. 결론

참고문헌

I. 서 론

면담은 남에게 도움을 주는 모든 전문 분야에
서 일하는 사람들 즉 간호원, 의사, 변호사, 사
회사업가, counselor, 경관등에 의해 도구(tool)로
사용되므로 이에 대한 연구와 기술의 연마가 요
청된다. 면담의 기술은 간호학, 사회학, 임상심
리학, 인류학등의 조사연구(Research)에도 필요
하며 전문가가 아닌 일반인에게도 이에 관한 이
해를 필요로 한다. 이것은 우리 생활에 있어서
모든 대인관계가 소규모의 면담이기 때문이다.
면담의 원칙과 방법에 관한 이론으로서 여기서

는 실질적인 질문 어떻게 면담을 시작하여 끝마
치나 언제 질문을 하며 언제 경청하고 언제 말을
하나등 분명하고도 도움이 되는 문제를 많이 생
각하게 된다. 면담을 처음으로 시작하는 모든
사람들은 면담의 규칙의 목록이 있기를 원할 것
이다. 그러나 면담을 위한 완전무결한 규칙의
목록을 열기한다는 것은 불가능한 것이며 또 이
러한 것은 단 한종류도 없는 것이다. 면담이란
인간사이에 이루어지는 현상이다. 한방정식으로
환원 시키기에는 인간이 너무나 개별화 되었다.
물론 어떤 심리적인 특성은 대부분의 사람들의
특징을 나타내는 것이므로 면담은 처음에 생각
되는것 보다 더 밀접하고 미묘한 인간사이에 이
루어지는 관계를 포함하는 것으로 이 관계를 인
도하는 기술은 내포된 기본 요소에 관한 지식을
통하여 증가될 수 있다. 면담이란 예술인 동시
에 끊임없는 실천을 통하여 향상되어 드디어는
완성될 수 있는 능숙한 기술인 것이다. 면담에
있어서 뚜렷한 사실은 두사람 간의 의사상통을
포함한다는 것이다. 전문적인 대화(professional
conversation)라고도 부를 수 있다. 면담의 목적
은 자료를 얻기 위해서 할때와 문제 해결에 조
력을 주기 위해서 행할 때의 두가지가 있다. 오
늘날 면담법은 평가나 아동철사의 도구로서만이

아니라 guidance 나 정신치료의 기술로서도 사용된다. 평가도구로서의 면담법은 학생이나 양친 등과 직접 면담하고 평가의 자료를 구하는 기술이다. 이 방법은 시간이 걸리기는 하지만 문제성을 추구하는 융통성과 철저성 특히 통찰할 수 있는 정교성에 있어서 테스트나 질문지법이 따를 수 없는 장점을 갖고 있다. 면담법이 타당하게 사용될 수 있는 목표에는 별로 제한이 없으며 성격이나 행동성은 물론 학습의 평가 신체건강의 평가 가정이나 기타 환경의 평가도 넓게 적용될 수 있다.

II. 개인적 면담의 이론적 배경

1. 면담의 의의

목적을 가진 대화 또는 Interview 라고 표현된다. 특적인 사실을 발견하고 정보를 제공하는 것이다. Conference 는 부분적으로 Interview 이지만 진정한 의미는 Interview 의 범위를 넘는다. 가르키는 목적에서의 Conference 는 학생의 문제를 개인적으로 논할 수 있는 기회이다. Interview 와 Conference 는 바꾸어 사용된다. Teaching 에 있어서의 개인적 면담의 주목적은 guidance(향도)이다. 또한 이 방법의 가장 중요한 가치(Value)중의 하나는 “각개인 자신을 아는 것을 향해 노력할 수 있다”는 것이며 학생이 주도권과 책임을 갖게 되고 학생 자신속에 있는 Source 를 사용하며 자신의 문제를 통하여 생각할 수 있다는 것이다. 면담은 개인별로 하는 것이 보통이나 경우에 따라서는 소집단으로 할 때도 있다. 전통적인 임상면담의 위치에서 보는 W.B. Bingham 과 B.B. Moore 는 상담을 면담(Interview)과 동일하다고 보아 목적을 가진 대화라고 보았으며 또 A. Garrette 는 상담을 전문적인 대화로 보기도 하였다. 여기에 대해서 C.R. Rogers 는 상담이란 개인이 태

도와 행동을 변화하는데 도움이 될 목적을 가진 개인과의 직접적인 접촉이다 라고 보아 조작적인 정의(Operational definition)을 내렸으며 또는 상담을 심리요법과 구별하는 각도에서 면담을 얼굴과 얼굴을 마주 대하는 대면관계(face to face relationship)이며 자신의 가장 수용적인 자아(Acceptable Self)를 발달시키기 위해서 또 개인적인 문제의 해결을 위해서 도움을 필요로 한 개인이 수용적인 분위기 속에서 자기 자신에 관해 생각함으로써 통찰을 얻을 수 있는 기회를 제공해 주는데 있다고 설명하고 있다.

면담의 원리

면담은 목적을 가진 대화이며 전문적인 대화라는 점에서 면담은 면담과정의 중심에 해당된다. 면담의 성패도 바로 이 면담과정에 달려 있으며 면담을 성공적이고 만족스럽게 끝냈느냐 못끝냈느냐에 따라서 면담의 효과는 달라진다. 이토록 중요한 면담은 이해(Understanding)와 수용(Acceptance)의 분위기와 자유롭고 풍부한 의사소통(Communication)의 기반위에서만 보장되는 원리를 가지고 있다. 이 세가지 이해, 수용, 의사소통은 면담을 성공적으로 이끄는 요소이며 서로가 긴밀한 연관을 맺고 있는 개념들이다.

2. 면담의 과정

면담활동의 한계를 어디까지 잡느냐에 따라서 면담활동의 단계는 달라지거나 면담전 활동, 면담활동(면담초기, 면담중기, 면담후기), 면담후 활동등으로 나눈다. 모든 활동에는 사전준비 단계가 필요하듯이 이 면담의 보다 효과적인 진행을 위해서는 면담의 필요한 각종 자료와 정보를 수집하는 단계가 필요하다. 면담자는 피면담자의 문제에 관련된 보다 깊고 광범위한 지식과 이해를 갖고져 학생조사 활동을 통해서 얻는 자료를 분석하기도 하고 보다 구체적인 자료를 수집하여 자신있는 준비를 하지 않으면 안된다.

사전준비 없이 면담해야 할 경우에는 면담자는 조금도 초조나 불안의 빛을 보여서는 안될 것이며 피면담자를 반가이 맞이하여 피면담자를 향한 풀어지지 않는 주의와 자연스러운 태도가 필요하다. 면담자에 앞서서 중요한 것은 피면담자 자신의 마음의 안정과 정비이다. 비록 사전에 준비가 안되었다 하더라도 면담을 자연스럽게 해가면서 필요에 따라 잠시 일어서서 문제에 관한 자료를 찾아서 검토해 가면서 면담할 수도 있을 것이다. 사전에 준비없는 면담이 문제에 따라서 성공적으로 끝날 수도 있으며 만약에 그렇지 못할 때에는 다음면담의 일시를 정하고 그때까지 피면담자는 필요한 준비를 할 수도 있는 것이다.

3. 면담의 문제점과 유의점

모든 조사 연구의 기술에서와 같이 면담법도 장단점을 지니고 있고 이에 대한 올바른 이해를 가지고 있지 못할때 효과적인 활용방안을 세우지 못하게 된다.

장점 : ① 피면담자는 사적이고 기밀에 속하는 정보를 좀처럼 기술하려고 하지 않는다. 그 정보를 얻으려는 면담자를 볼으로서 믿음성을 따져보고 제공한 사실이 제공자에게 해롭지 않게 쓰여진 것을 보장 받은 후에야 비로소 피면담자는 면담자에게 협력하는 수가 있다.

② 읽고 쓸 능력이 없는 자에게는 질문지는 적용 불가능하다. 또한 능력이 있다고 하더라도 일관적면으로 말하는 것 보다는 쓴다는 것이 개인에게는 부담이 커서 쓰는데는 피면담자에게 인내와 노력이 필요하므로 협조를 얻기가 그만큼 어렵다. 그결과 조사표본에 제한을 받게되는데 반하여 면담법은 병어리를 제외하고서는 누구에도 적용할 수가 있다.

③ 면담자는 피면담자를 현장에서 직접만나는 것이므로 그의 인상, 표정을 통하여 제시된 사

실의 진실성 여부를 판단할 수가 있다는 것은 면담법의 장점이다.

④ 면담법에 있어서는 피면담자의 정보를 제공하고 반응자에게 어떤 태도를 키울 수 있는 기회를 마련할 수도 있다. 이터한 것은 일방적인 자료 수집에 그치는 질문자나 검사에 있어서는 불가능한 일이다.

⑤ 면담법은 직접 상대방을 만나서 회답을 구하는 것이기 때문에 피면담자의 회답에 타인이 개입하는 것을 방지하고 진정한 본인의 의견만을 구할 수가 있다. 단점 : ① 누구나 곧 훌륭한 면담자가 될 수 없는 것이므로 일정한 훈련을 통해서 면담방법을 숙달시킬 필요가 있다. 그리하여 필요할 때에 피면담자를 얻기가 어렵다.

② 면담법에는 시간이 걸리고 특히 피면담자가 광범위한 지역에 걸쳐있는 경우에는 여려도로(여비, 수당) 많은 비용이 들게된다.

③ 면담자가 미숙할 경우에는 편견, 그릇된 판단등이 작용해서 자료가 정확성, 객관성을 잃을 걱정도 있다.

④ 면담자로는 익명으로 한다고 하더라도 최소한 면담자에게는 피면담자의 정체가 들어나는 것이므로 사람에 따라서는 진실을 말하기 어려운 경우도 생긴다.

⑤ 면담을 위한환경, 장소 그밖에 면담계획을 위한 준비가 필요하다.

⑥ 상대방을 방문하는 경우에는 미리 시간약속을 해야하고 또 찾아가서 못만나는 경우에는 면담자의 부담이 커지게 된다.

직접 피면담자를 앞에 두고 주로 언어적 수단(Verbal means)에 의해서 상대방의 특성을 관찰한다던가 또는 필요한 질문을 하여 거기에 응답을 구하는 방법이다. 면담에 있어서는 될 수 있는 한 상대자가 가지고 있는 지식이나 의견 태도 등을 충분히 표현시킬 필요가 있기때문에 면담

자와 피면담자와의 사이에 감정적인 소통성과 친화감이 형성되어 있는 것이 요망된다. 즉 심리적인 융합의(Rapporti) 형성과 유지가 필요하다. 면담법은 질문지법과 비교해서 볼때 조사에 시간과 수고가 많이 걸리며 또 성과는 면담자의 기술여하에 의해서 크게 좌우된다. 그러므로 면담자는 적절한 보조적인 질문을 한다던가 또는 요령있는 질문을 할줄 아는 기술이 필요하다. 개인적인 직접적 접촉의 경우에는 질문지법의 경우보다는 면담자의 압박감을 느끼기 쉽다는 것을 알고 면담자는 성실하고 다양한 태도로 상대방에 신뢰감을 주는 동시에 피면담자의 긴장을 풀어주고 면담장면의 분위기를 부드럽게 하는 방향으로 노력하여야 한다.

4. 면담법의 방법

면담법은 분류의 기준에 따라 여러가지로 나눌 수 있으나 여기서는 회답의 형식에 따라 분류하기로 한다.

ㄱ) 선택지에 의한 회답법 (Pull type interview)

이것은 질문지법의 경우와 같이 시간적으로 부담이 적어지나 면담법의 특징은 거의 상실하게 된다. 짧은 시간에 많은 대상을 조사할 경우에는 별문제가 없지만 그외의 경우에는 될 수 있는 대로 피하는 것이 좋겠다. 그러나 질문의 내용을 될 수 있는대로 구체적으로 하고 회답의 선택지가 완전하게 포괄적으로 마련되었을 경우에는 결과의 정리가 용이하고 비교에도 편리한 방법이라 하겠다.

ㄴ) 자유회답법 (Open-end interview)

이방법은 질문지법에서 자유롭게 반응시키는 방법과 똑 같으나 면담법에서는 회답이 병백치 않을 경우에는 보조적인 질문을 하여 회답의 뜻을 정확히 파악할 수 있다. 이 방법은 가장 많이 사용되고 있으며 회답이 자유롭게 반응도 보조적인 질문을 통하여 상세하게 진술되는 점이 유

리하기는 하나 결과의 집계정리에 다소의 난점이 있다.

ㄷ) 무지시적 방법 (Non-directive interview) 위의 두가지 방법이 모두 질문의 절차나 표현이 미리 준비되고 그에 따라 순서있게 질문을 전개하는데 비하여 이 방법은 이런점에서는 전연 그 성질이 다르다. 즉 이 방법에서는 피면담자로부터 싶은 화제나 문제점 만을 제시하고 구체적인 질문의 내용이나 절차 또는 회답의 방법을 정하지 않고 면담하게 된다. 이런점은 질문지법으로는 도저히 모방할 수 없으며 면담법의 특징을 잘 살리고 있는 것이다. 이 방법에서는 면담자의 전문적인 기술이 요구되며 피면담자가 적극적으로 말하고 싶은 동기를 가질 수 있도록 해야 될 것이다.

좋은 면담을 할 수 있는 필수적 조건 (Essential Conditions of good Interviewing) 면담을 위한 준비로서 면담에 있어서의 외계적 환경 기록 면담의 기밀성 면담인이 알아야 할 배경에 대해서는 의하고저 한다.

ㄱ) 외계적 (Physical Setting)

면담에 있어서의 외계적 환경은 면담의 전적인 가능성을 결정 짓는다. 어느 정도의 공개를 피할 수 있는 환경 (Privacy)과 안락하고도 이완된 분위기는 중요하다. 면담의 시간적 길이 (Length)의 면담의 특성에 달려 있기 때문에 가장 적당한 시간적 기간을 정해 놓을 수 없다. 일반적으로 면담을 한시간 이상 계속하는 것은 효과가 좋지 않다. 면담인으로서도 면담과 면담사이에 혹은 면담일 동안에 면담을 조용히 숙고한 시간과 면담의 여하한 의의 있는 측면을 주목할 시간을 가져야 한다는 것이 바람직한 일이다.

ㄴ) 기록 (Recording)

면담인이 면담후 즉시 몇분간 그 면담에 관한 충분한 소견을 약기한다면 면담진행도중에

많은 것을 적을 필요가 없다. 면담하는 동안에 적는것은 현명하지 못하다. 초보자는 면담을 진행하면서 많은 것을 적어 두어야 한다. 이러한 것을 눈에 거슬리지 않게 적어둘 (Open notebook) 은 매우 유용하다. 연습을 함에 따라 면담인은 점차로 글로서 기록하기 보다는 정신적 기록 즉 머리에 기록해 두는 것이 의외 할 수 있다는 것을 알게 된다. Open notebook 에 적어둔 한두마디는 면담인으로 하여금 대화의 전면을 소생 시킬 수 있도록 해준다. 더욱 더 실습을 함에 따라 면담인은 면담의 전과정을 놀랄정도로 상세히 생각해 낼 수 있다는 것을 발견하게 된다.

ㄷ 기밀성 (Confidentiality)

사람들이 의사나 변호사 한테 가면 이 관계의 기밀성이 잘 보장될 것으로 알고 있다. 기밀성이 한번 확립되기만하면 유익한 결과가 즉시로 생긴다. 때때로 면담에 있어서 그들의 기밀성에 대해서 어느 정도의 안도감을 갖게 될 후에는 피면담인은 전진하면 그를 괴롭히는 것에 대해 자유롭게 이야기 할 수 있게 되며 다른 사람에게 알려지면 그를 법정까지 확대시킬 더 이상의 가정불화를 조장할 정보까지도 제공해 주게 된다.

ㄹ 배경이 될 지식 (Background Knowledge)
면담인이 소유해야 할 책임은 일정한 지식체가 있는데 이것들 중의 어떤 것은 특수한 것이고 또 어떤 것은 일반적인 것이다. 특수한 지식이란 면담인이 종사하는 기관의 특별한 목적에 관계되는 것이다.

5. 면담의 절차

모든 사람들은 면담을 한다. 때로는 면담을 하고 때로는 면담을 당한다. 자기 아들을 입학 시키려고 하는 어머니는 학교의 교장과 면담을 한다. 교장은 차폐로 그 어머니와 소년을 면담한다. 후에 소년은 장래의 고용주에게서 면담을

당하며 차폐로 고용주는 소년을 면담한다. 어떤 사람들은 자기 직업의 성질상 면담에 많은 시간을 소비하게 된다. 안내계에 앉은 사람은 근무시간 전부를 소규모의 면담에 소비한다. 간호원, 변호사, 의사, 신문기자, 경찰관, 목사, 채권자, 인사제원, Counselor, 고용주등 모두가 상당한 시간 사람들과 이야기 하고 정보를 수집하고 충고를 주고 또 그들을 도와 주는데 쓴다. 이들은 여러가지 정도의 면담 학습의 기술을 얻게 되는데 때로는 의식적으로 그러나 보통 무의식적으로 얻게 된다. 인간의 행동과 반응에는 특수한 양식이 있으며 그 양식을 아는것은 타인과의 대인 관계의 단축을 증가 시키는데에 이바지 하는 것이다. 면담은 직접 면담하고 담화를 하게 되므로 그때의 분위기에 따라 피면담자의 태도나 행동이 좌우될 우려가 생긴다. 따라서 면담자는 행동 태도 화법등에 세심한 주의를 하여 피면담자가 흥미를 가지고 적극적으로 협력할 수 있도록 노력해야 한다. 그러기 위해서는 다음과 같은 점에 유의하는 것이 좋다.

1. 면담의 계획

면담에서 성공적인 자료를 얻으려면 사전에 적절한 계획을 세우고 실시하지 않으면 안된다.

A) 면담의 목적을 확립해야 한다. 뚜렷한 목적없이 면담할 수 없다. 목적없는 면담은 잡담에 흐르기 쉽고 그 결과에서 기대할 수는 없다. 따라서 무지시적 방법을 쓴다고 할지라도 어떤 점에 관한 자료를 얻을 것인가를 정해 놓고 이야기도 그 목적에 따르도록 노력해야 한다.

B) 질문의 내용 순서 표현등을 사전에 잘 정리해야 한다. 목적에 적합한 문제를 선택하였으면 그것을 다시 대답하기 쉬운 구체적인 질문의 형식으로 편성하여 조리있게 순서를 짓고 용어나 표현등을 말하기 적합하도록 정리해 놓아야 한다.

C) 면담은 테스트나 질문지 등으로 조사한 후에 실시하게 되는 것이 보통이므로 거기서 얻은 자료에서 피면담자에 관하여 될수있는 대로 자세한 예비지식을 마련해야 한다. 이런 준비가 안되면 피면담인에게 불쾌한 감정을 주게 되거나 불필요한 시간을 끌게 될 우려가 있다.

D) 면담에는 될 수 있는 대로 조용하고 아담한 장소와 충분한 시간을 마련해야 한다. 이런 일은 피면담자의 기분을 안정시키고 적극적으로 발언할 수 있게 하는데 도움이 되며 효과적인 결과를 가져오게 한다.

L. 면담의 기술 면담을 능률적으로 하여 얻을 수 있는 귀중한 자료를 얻는다는 것은 그리 용이한 일이 아니다. 면담을 효과적으로 하기 위해서는 어떠한 형태의 면담을 하든간에 다음과 같은 점에 유의해야 한다.

A) 피면담자가 긴장을 풀고 안도감을 가질 수 있도록 해야한다. 그러기 위해서는 불쾌한 감정을 주지 않도록 부장이나 태도에 주의하고 날씨나 심연에 관한 일 또는 흥미있어 하는 일 등을 질문에 들어가기 전에 이야기 하여 서로간에 심리적 융합을 가져 온 후에 차차로 시작하는 것이 좋다.

B) 면담중에 비판적인 언동이나 불만에 찬 훈계 비슷한 말은 삼가해야 한다. 그것은 상대를 위축시키고 이야기 할 수 있는 기분을 상실케 한다.

C) 면담자는 될 수 있는 대로 피면담자에 관한 선입관이나 편견을 가지고 대하여서는 안되며 그 용모 부장 표현 같은 것에 끌려서 판단하지 않도록 주의해야 한다.

D) 피면담자가 귀중한 자료를 제공했을 때 그 자리에서 기록하려고 해서는 안된다. 이것은 자연적인 분위기를 깨뜨리고 경계심을 자아내기 쉽다. 그러나 압박감을 줄 우려가 없는 내용은

간단히 메모해서 다시 알아 볼 필요가 없도록 하는 것이 좋다.

E) 면담중에 이야기를 특절하다 시피 해서는 안된다.

F) 이야기 내용에만 관심을 두지 말고 피면담자의 태도나 표정등을 통하여 이야기에 나타나지 않은 반응을 살펴야 한다.

G) 다정스러운 분위기는 좋으나 면담의 목적에서 이탈하지 않도록 해야 한다.

H) 피면담자가 말을 하고 있을 때나 막 이야기를 시작하려고 했을 때 면담자가 말을 해서는 안된다.

I) 면담의 결과는 반드시 기록해 두어야 한다.

J) 어떤 회담을 유도하는 것과 같은 질문은 좋지 못하다.

ㄷ. 기타 일반적 기술

A) 침묵을 다루는법: 초심자의 면담자는 매화가 드중에 끊길 때 꼭 불안해 한다.

침묵은 사색에 따라서는 실제 객관적 시간보다 월등히 길게 느껴지며 그리하여 이 불안과 긴장의 심리적 시간으로부터 빨리 해방되고자 한다. 침묵을 구성적 침묵(Organizational Silence) 통상적 침묵(Normal Silence) 간원적 침묵(Solicitational Silence)으로 구분해 볼 때 가장 괴로운 통상적 침묵은 특별히 무엇을 생각하기 위해서 갖는 시간도 아니며 그렇다고 어떤 인정과 동조를 바라는 침묵도 아니다. 면담자의 기술은 피면담자의 침묵속에 스며 있는 뜻이 무엇인가를 빨리 알아차리는 일이다. 이 방법이 쓸릴할때 면담자는 구성적 침묵을 깨뜨려 버릴 수도 있으며 피면담자의 깊은 사고와 감정의 흐름을 단절시켜 버리는 결과가 되기도 한다.

B) 요약할 것: 면담에 대한 동기를 강화시키기 위해서는 적절한 요약이 필요하다. 면담을

끝맺기 전에 그동안 이야기 된 것 일치된 의견등을 요약해 주는 일은 피면담자의 자기이해와 통찰을 도와주는데 있어서 극히 중요한 역할을 한다. 피면담자가 이 이야기 저 이야기를 분산적으로 하면 피면담자는 점점 혼란상태에 빠져서 결국 마음만 복잡해가지고 일어서게 된다. 이렇게 되면 면담은 실패한 것이나 다름없다. 이때 요약은 가급적이면 피면담자가 주동이 되어서하도록 하는 것이 좋다.

C) 면담자의 성의 : 면담의 효과는 이론과 기술만으로 결정되지는 않는다. 보다 중요한 것은 면담자의 성의(Sincerity)이다. 기술을 이용하는 면담자에게 성의가 결여되었을 때 기술은 한낱 표면적인 기교가 되고 말며 그렇게 되면 피면담자는 면담자의 표면적 기교를 눈치채며 저항과 불신을 갖게된다. 면담자는 피면담자의 문제에 대해서 진심으로 부관심과 공감함을 가져주고 또 그 해결에 대해서 성의를 다하여 협력하고 피면담자에 대한 인간적 신애의 정신을 갖지 않고서는 면담을 할 자격이 없다. 허위의 기교는 면담의 최대의 적이라고 하는 것을 명심하지 않으면 안된다.

6) 개인적 면담의 적용영역

인간이 사회적 환경속에서 언어를 매개로 하여 문답을 하는 일은 인간이 언어를 쓰기 시작할 때부터 비롯했을 것이고 또 인간생활의 전 영역에 걸쳐서 있어온 일이다. 그러나 면담의 형태가 차츰 발달하고 그 방법도 직업적인 요구에서 분화되고 기술적인 면이 중요시됨에 따라서 각 분야에 따르는 과학적 연구의 필요성도 생긴 것으로 볼 수 있다. 면담방법이 적용되는 분야와 그목적 또는 내용을 분류해보면 대략 다음과 같다.

목적 내용	주된 직업 영역
1) 상담지도	교육, 산업
2) 선발전형	산업, 교육
3) 취재	신문잡지, 방송
4) 증언, 취조	(사법)
5) 임상진단	의료
6) 선전, 권유, 판매	상업
7) 각종 조사	각 영역

7) 간호교육에 적용되는 개인적 면담 간호학 교수는 강의내용 보충과 각학생들의 질문에 대한 답변형식등으로 사용할 수 있다. 또 학급에서 실력이 떨어지는 학생들을 도와주기 위한 방법으로도 사용할 수 있다. 개인적 면담(Individual Conference)은 간호학에서 널리 사용되는 Clinical teaching 방법이며 이 Clinical teaching에 있어서 가장 근본적인 것이다. 즉 이것은 강의실내에서의 교육과 Nursing practice 나 환자를 간호하는데 생기는 문제점을 해결하기 위해 세운점을 적용하는 가운데 생기는 관계를 이해하기 위해서 학생들에게 보조해 주는 방법으로서 사용될 수 있다. 간호교육에서는 학생임상 실습에서 학생의 간호능력에 대한 모든사항 일상업무의 질적인 면에 대한 평가 또한 실습장소에서 실행해야 될 특별한 과정 혹은 간호연구문제 등을 면담할 수 있다. 예를들면 학생임상실습 평가를 위한 사항들 실습평가 혹은 이론적인 평가에서 지적 인면 기술면 신뢰성 발전상태 대인관계와 위도 등을 임상실습자인 학생과 면담하여 평가한다. 또한 임상실습에 임하기전에 간호학생으로서 준비자세를 알기 위한 Personal Interview 등 있어서 학생의 용모 태도 정신적 자세 건강 지적수준 자신자제력 전문직업에 대한 이해와 판단력 간호사업에서의 전망등을 학생과 면담하여 지도할 수 있다. 간호교육에서 계획된 면담은 간호학생을 성공적으로 지도하기 위한 좋은 기회이며 피면담자인 학생의 개성을 파악하여 지도할

수 있다. 또한 임상실습장소에서 일어나는 환자 외의 우발적인 면담은 그 요구에 적합하고 간략해야 하며 광범위해서는 안된다.

III. 결 론

개인적 면담(Individual Conference)은 면담자와 피면담자와의 개별적으로 개인적 면담을 전개하는 것을 말한다. 개인적 면담이라 하면 우연적인 접촉을 통해서 행해지는 경우도 있으나 일반적으로 일정한 계획아래 행하여지는 면담을 개인적 면담이라 한다. 개인적 면담은 일반적으로 일정한 계획아래 행하여지며 개인적 면담의 목적은 개인의 적응을 돕고 동시에 학생을 보다 좀더 이해 하기 위한 자료를 얻으려는 것이다.

면담은 관공서 사업체 병원에서는 물론이고 학교나 기타의 집단생활을 하는 데서 흔히 사용하는 방법이다. 면담은 미리 예정해 놓은 사항을 순서에 따라서 묻는 것과 질문을 하면서 진행되는 방법이 있으며 취직 입학 시험 등에서 이방법을 쓰는 것은 효과적이라고 할 수 있다. 질문이나 행동관찰을 통해서 알아 낼 수 없는 성격의 특성을 면담에 의해서 알아 낼 수가 있다. 정신위생의 입장에서 치료적인 목적을 위하여 행하는 비지시적, 상담같은 것도 면담에 의해서 행해져야 하는데 이때 가장 중요한 것은 피면담자와의 심리적 융합이 이루어져야 한다는 점이다. 면담을 성공적으로 하기 위해서는 면담자의 사람됨이 문제가 된다. 면담자는 타인의 태도를 표현하는 데에 내포되는 위험성과 무익을 인식해야 한다. 면담을 위해 가장 유의할 점은 인간의 본성을 이해하여야 한다. 우리들은 변호사나 의사한테 갈 때에는 그들의 전문적 지식에 대한 필요성을 느끼나 인간의 본질이나 행위에 관하여는 충분한 지식을 이미 가지고 있다고 생각하기 쉽다.

그러나 그러한 지식은 필연적으로 제한된 우리들 자신의 경험에 기초를 둔 동시에 우리자신의 특수한 맹점에 의해서 왜곡된 일반화와 노인들의 격언의 배합에 불과한 것이다. 우리들의 견해라는 것이 어떤 은폐된 감정과 편견들에 의해서 영향을 받는다는 것을 망각한채 다른 사람들을 해석하게 된다. 면담인은 이성적이고 의식적인 것 이외로 인간의 동기에 중요한 영향을 주는 여러가지 요소에 관한 보통이상의 지식을 가지고 있어야 한다. 이러한 지식은 피면담인의 인적 요구 편견 감정을 이해하는 데만 쓰여질 것이 아니라 면담인 자신의 것에도 쓰여져야 한다. 고대희랍의 현명한 격언 “너자신을 알라”는 것은 특히 면담인에게 적용되는 것이다.

참 고 문 헌

- (1) 정인석 황석근 김홍규 공저 생활지도 재동문화사 1970, 71—91
- (2) 유봉호 차석기 강경구 공저 교육심리학 선명문화사 1963, 177
- (3) 전산준 선생 간호교수법 대학원과정 강의중에서
- (4) 정인석 안상원 한홍우 공저 교육학의 개동문화사 1972, 196—182
- (5) 민영순 교육심리학 교육출판사 1969, 412—416
- (6) 차석기 교육학개론 삼광출판사 1968, 254—258
- (7) 정석영 교육평가 재동문화사 1968, 272—275
- (8) 최복림 년집술 법문서 1957
- (9) 김남수 교육조사의 기초(현대교육업서출판사) 1966 87—105
- (10) Heedgerken Loretta, *Teaching and Learning in school of nursing* J.E. Lippincott Co. Philadelphia 1965, p 467—470
- (11) bingham, WV & moorel, B.B *How to interview*. harper & brothers 1941, p. 1
- (12) Garrette, A. *Interviewing, Its principles and methods*, family Welfare Association of America, 1942 p. 8
- (13) Rogers, C.R., *counseling and Psychotherapy*. Houghton-Mifflin Co. 1942. p. 5
- (14) Jensen Mosby, *clinical instruction and its Intergration* third edition, in the curriculum. ST. Louis the C.V. Mosby company 1952 p. 151