

행동주의적 상담이론과 기술

이 경 순
(삼육대학 간호학과 교수)

I. 서론

‘행동주의 상담’이란 용어는 1964년 미국심리학회 연차대회에서 Krumboltz가 공식적으로 처음 사용하였다. 대부분의 다른 접근과는 달리, 행동주의적 접근은 특정한 한 학자에 의해 완전히 체계화 되지 않았다. 그 이유는 행동주의적 접근이 그 이전에 이미 체계화 되어 있던 학습이론을 상담에 적용하고 있는데, 그 학습이론이 한두가지가 아니기 때문이다. 그러나 그 중에서도 특히 I. P. Pavlov(1849-1936), C. L. Hull(1884-1952), E. R. Guthrie(1886-1959), B. F. Skinner(1904-) 그리고 A. Bandura(1952-)의 이론이 행동주의적 접근에 많은 영향을 미쳤고, 학습이론을 상담에 적용한 학자로는 Dollard와 Miller, Pepinsky부부, Watson, 간호사인 Rayner, Bandura, Eysenek, Wolpe, Lazarus, Skinner, Thoresen, Krumboltz 등이 있다.

상담의 행동적 접근은 인간의 행동을 설명하기 위해 전통적으로 사용해 왔던 내적 동기, 욕구, 충동 등과 같은 개념들을 거부하고 겉으로 표출된 행동 그 자체를 중요시 하는데서 시작된다. 인간의 행동은 거의 모두가 학습된 것이며 학습과정을 통해 변화시킬 수 있다고 전제하는 것이 행동주의 상담이다. 따라서 학습된 행동 또는 학습되어야 할 행동에 주된 관심을 갖는다.

이상행동 또는 문제행동을 설명함에 있어서도 이를 정상에서 이탈된 질환으로 보기 보다는 학습경험의 잘못으로 생각하려 한다. 행동

주의 상담은 학습이론에 기초하여 대상자로 하여금 이전의 바람직하지 못한 행동을 버리고 새롭고, 보다 적응적인 행동을 학습하게 하는 것을 주 목적으로 하고 있다. 따라서 상담자는 하나의 학습전문가 또는 교사의 역할을 하게 된다.

II. 주요 개념

1. 인간관

상담의 행동주의적 접근에서의 인간관을 바로 행동주의 심리학자들의 인간관 이라고도 볼 수 있다. ‘행동주의자들의 인간관은 시대의 변천에 따라 많이 달라졌다. 초기에는 주로 환경에 반응하는 수동적인 것으로 인간을 본 반면 비교적 최근에는 인간의 능동적인 면도 인정하고 있다. 행동주의적 상담이론에서는 인간을 선하거나 약한 것으로 보지 않고 선과 악의 가능성을 모두 지닌 존재로 보았다. 즉 인간의 본성은 백지(tabula rasa)와 같다는 Locke의 견해를 따른다.

비교적 초기의 행동주의자들은 과학적 법칙성에 의해 인간의 행동을 설명할 수 있다고 보았다. 즉 그들은 인간의 행동이 자연현상과 마찬가지로 일정한 법칙성을 가지고 있다고 가정하였다. 그래서 그들은 행동에 영향을 줄 수 있는 변인과 이 변인들을 통제하는 법칙을 밝혀낼 수 있다면, 미사일의 탄도를 예측하고 수정할 수 있는 것과 같이 인간의 행동도 예언하고 수정할 수 있다고 보았다.

학습이론적 관점에서 보면 인간은 자극에 대해 반응하는 존재인 것이다. 자극에 대해 어떻게 반응하느냐에 따라서 그의 행동 내지는 성격이 결정되어 진다고 본다. 대다수의 학습 이론가들은 행동을 개인의 선천적 특성과 이 특성이 환경과 어떻게 상호작용 하는가에 따라서 결정된다고 믿고 있다. 성격은 학습의 산물이다. 이 때문에 학습이론가들은 성격 발달에 있어서 어릴때의 경험을 중요시하며, 선천적 특성을 별로 중요시 하지 않는다. 성장해 오는 과정에서 어떤 행동이 만족을 가져오고 어떤 행동이 불만족을 가져오느냐를 배우게 되며, 만족을 가져온 행동을 하려는 경향을 보이게 된다. 즉 강화를 받은 행동은 더욱 자주 표출되고 학습되며 강화를 받지 않은 행동은 약화되거나 소거된다. 결국 학습이론에 의하면 개체의 행동이나 성격은 여러가지 환경과의 상호작용에서 받는 여러 종류의 강화에 의해 크게 결정된다.

행동주의에 있어서 초기의 인간관은 '인간은 환경의 자극에 대해 반응하는 유기체이며, 인간의 행동은 유전과 환경의 상호작용에 의해 형성되고 학습된 부정적 혹은 긍정적 습관으로 구성되며 인간의 행동은 생활환경이 제공하는 강화의 형태와 그 빈도에 의해 결정된다'는 수동적 입장의 기계론적이고 결정론적이다. 그러나 시간이 지남에 따라 행동주의자들 중에서 인간의 자유와 의지적 선택을 강조하는 경향이 늘어났다. 1970년대의 행동주의자 Bandura는 인간의 행동은 부분적으로나마 환경을 창조할 수 있고 환경도 인간의 행동에 영향을 미칠 수 있으며, 인간은 자기를 조절할 수 있는 능력이 있고, 환경에 영향을 줄 수도 있고 받을 수도 있는 인간은 자기를 지도할 수 있는 능력이 있다고 보았다. 이렇게 볼 때 행동주의적 접근의 인간관은 기계적이고 결정론적인 데서 인본주의적 인간관으로 변모해 가고 있다고 볼 수 있다.

2. 행동의 변화

대부분의 다른 접근에서는 성격의 구조나

발달, 성격의 역동성을 주요 개념으로 다루고 있으나 행동주의적 상담에서는 걸로 드러난 구체적인 현재의 행동을 강조하기 때문에 성격의 구조나 발달, 역동성 보다도 행동의 변화에 더 관심이 있다. 행동주의적 접근을 취하는 대부분의 학자들은 수정이 가능한 행동에 초점을 두고 있기 때문에 성격보다는 행동을 문제삼으며, 행동의 변화를 성격의 구조에 의해서라기 보다도 유전적 기초위에 자극, 반응, 반응의 결과 그리고 인지구조의 상호관계에 의해 설명하고 있다.

이들은 인간의 정상적인 행동과 마찬가지로 비 정상적인 행동도 똑같은 학습원리에 의해 학습된다고 가정한다. 학습된 행동은 또한 학습원리에 의해 소거(extinction)될 수 있다. Bandura는 인간의 행동이 변화해 가는 것은 다른 사람들이 하는 것을 관찰함으로써와 외적인 보상이나 처벌 및 내적인 규제에 의해서도 행동이 변화해 간다는 점을 지적하고 있다. 한마디로 말해서 행동주의적 접근에 있어서는 모든 행동이 학습된 것이다. 따라서 학습원리에 의해 새로운 행동을 하게 할 수도 있고, 이제까지 하던 행동을 하지 않도록 할 수도 있다. 행동주의적 접근에서는 전통적으로 자극, 반응, 반응과 반응결과의 상호 관련에 의해 인간 행동의 변화를 설명하려 했고, 최근에는 인지적인 면이 강조되면서 자기 스스로도 자신의 행동을 변화시킬 수 있다고 보고 있다.

3. 학습이론

가. 고전적 조건형성(Classical Conditioning)

Pavlov는 어두운 방에 개를 매어 놓고 전등을 켜후 30초가 지난 후에 고기가루를 개의 입에 넣어주는 실험을 하였다. 그러면 개의 입에선 침이 나온다. 이러한 과정을 몇 차례 반복하면, 처음에는 침과 아무런 관계가 없었던 불빛만 비쳐도 침이 나오게 된다. 이렇게 될 때 이 개는 불빛에 대해 반응하도록 조건형성된 것이라고 보고, 이러한 조건 형성을

학습심리학에서는 고전적 조건형성이라고 한다. Pavlov의 용어를 빌리면, 이때 고기가루는 무조건적 자극(unconditioned stimulus)이고, 고기가루 때문에 나오는 침은 무조건 반응이다. 불빛만 주어도 침을 흘릴때의 불빛은 조건자극(conditioned stimulus)이고 불빛 때문에 나온 침은 조건반응(conditioned response)이다.

나. 조작적 조건형성(Operant Conditioning)

Skinner는 “Skinner 상자”라는 작은 상자를 만들고 배고픈 쥐를 그 안에 넣고 실험하였다. 이 상자에는 튀어나온 지렛대와 그 밑에 음식 접시만 있고 다른 것은 아무것도 없었다. 이 지렛대는 자동적으로 기록을 하는 장치와 전동식으로 작동되는 먹이통에 연결되어 있어 쥐가 지렛대를 누르면 먹이통에 있는 알맹이로 된 먹이가 지렛대 밑에 있는 음식 접시에 자동적으로 나오게 되어 있다. 매가 고픈 쥐는 새로운 환경을 탐색하면서 여러가지 반응을 나타낸다. 지렛대를 바라보고, 몸을 지렛대 쪽으로 돌려보고, 지렛대를 눌러 보는 것을 하게 되는데 지렛대를 누르면 먹이가 나와 쥐가 나타낸 반응을 강화한다. 다음 부터 쥐는 바로 지렛대를 누르는 반응을 계속하게 된다.

조작적 조건형성과 고전적 조건형성의 차이점은 많이 있겠으나 그중 중요한 것은 고전적 조건형성에서는 강화자극(고기)에 의해서 반응(침이 나옴)이 일어나지만 조작적 조건형성에서는 자신이 처한 환경의 어떤 것을 조작하는 반응(지렛대를 누름)을 먼저하고 나면 그에 따라 강화자극(먹이)이 주어진다라는 점이다.

다. 사회학습

대부분의 학습이론이 동물을 대상으로한 실험실 연구에 근거한 경우가 많은데, Bandura는 사회적 환경속에서 모방을 통하여 많은 것을 학습할 수 있음을 강조하였다. 인간은 자신이 직접 경험하지 않고 타인의 경험을 통해서도 행동을 학습할 수 있다는 것이다. 즉 타

인의 행동을 관찰하고 그와 자신을 같은 입장에 놓음으로써 행위자가 받는 보상을 자신이 받는 보상과 같이 생각하는 대리보상이 가능하기 때문에 행동이 학습되는 것이다. 이러한 학습원리를 인지사회 학습, 모방학습, 관찰학습, 대리학습 등으로 부른다. 행동주의자들은 대부분 고전적 조건형성, 작동적 조건형성, 사회학습의 세가지 기본학습 모형을 다소 혼합하여 사용하고 있다.

라. 행동주의의 기본개념

a. 강화

강화란 특정 자극에 대하여 바람직한 반응을 했을 때 어떤 보상을 줌으로써 자극과 반응사이의 유대를 강하게 하여 그 반응을 더 자주 일으키도록 해주는 것을 말한다. 강화의 성질에는 정적(正的)인 것과 부적(負的)인 것이 있다. 정적인 것은 어떤 반응을 함으로써 긍정적 강화요인을 제공받는 것인데 이를 정적 강화라 하고, 부적인 것은 강화를 함으로써 어떤 혐오자극을 제거하게 되는 것으로 이를 부적인 강화라 한다.

b. 강화계획

강화계획이란 특정한 반응에 적용시키는 강화의 특정한 형태로, 계속적 강화와 간헐적 강화로 나누어 진다. 계속적 강화는 가장 단순한 형태의 강화계획으로 개체가 특정 반응을 할 때보다 계속적으로 강화를 주는 것으로 새로운 행동을 학습케 하는데 가장 간단하고 효과적인 방법이나 학습된 반응을 오랜기간 동안 유지시키는 데는 가장 비효과적이다. 간헐적 강화란 가끔 가다가 강화를 해 주는 방법으로 어린이를 조용히 있게 하기 위해 과자를 준다면 어떤 때는 주고 어떤 때는 그냥 내버려 두는 것이다. 그러면 강화를 받는 어린이는 언제 강화가 주어질지 모르기 때문에 계속 조용히 있게 되는 것이다. 대개의 경우 새로운 행동을 학습시키기 위해서는 처음에 계속적 강화를 적용하고, 일단 새로운 행동이 학습된 후에는 간헐적 강화계획을 적용하면 새로이 학습된 행동은 오랫동안 소거되지 않

고 유지될 수 있다. 계속적인 강화계획보다는 간헐적 강화계획이 소거에 대한 저항이 강하다.

c. 복잡한 행동의 습득

복잡한 행동들 중 어떤것은 사회학습, 소거, 일반화, 변별, 조형등의 과정을 거쳐서 습득되기도 한다.

ㄱ. 소거(또는 소멸) : 학습된 행동은 간헐적으로 강화를 받는 한 계속 나타나지만, 강화를 더 이상 받지 못하면 언젠가는 사라지고 만다. 이것은 매우 중요한 하나의 학습법칙인데, 이 법칙은 인간 행동은 계속해서 변화할 수 있으며 또 이를 변하게 할 수 있다는 사실을 가르쳐 주는 것이다. 소거시킬 행동은 무시하고, 그에 반대되는 행동을 강화하는 방법이 더 효과적이다.

ㄴ. 일반화 : 조건형성되었을 때의 조건자극과 비슷한 자극에도 조건반응이 일어나는 것을 말한다. 예를 들어 100 Lux 밝기의 조건자극에 의해 조건 형성되었으면, 90 Lux나 110 Lux에도 친의 양에 다소의 차이는 있지만, 조건 반응이 일어나는 데 이것은 자극 일반화에 의해서다.

ㄷ. 변별 : 조건형성 과정에서 조건자극에만 고기를 주고 그 외의 자극에는 고기를 주지 않을 때, 조건자극과 다른 자극을 변별할 수 있게 된다. 예를 들어 100 Lux의 전등이 켜질 때만 고기를 주고 다른 밝기에서는 고기를 주지 않으면 100 Lux의 밝기와 90 Lux나 110 Lux의 밝기를 변별할 수 있게 된다.

ㄹ. 조형 : 조형이란 개인에게 학습하고자 하는 최종적인 복잡한 행동을 여러 단계의 비교적 단순한 행동들로 나누어 이들을 순차적으로 하나 하나 학습시켜 나가는 과정을 일컫는다. 이 과정을 거치는 동안 최종 목표 행동에 가까운 행동은 강화해 주고, 그렇지 않은 행동은 강화하지 않게 된다. 행동을 학습하는 즉 조형의 과정에서는 제 3자에 의해 강화를 받지만, 일단 목표행동을 학습한 다음에는 스스로 그 행동의 결과에 의해 강화를 받게 된다.

Ⅲ. 상담 목표 및 기술

1. 상담 목표

행동주의적 접근에서는 대상자의 바람직하지 못한 행동도 바람직한 행동과 마찬가지로 학습된 행동으로 보기 때문에 상담목적은 잘못 학습되었다고 생각되는 행동을 소거하고, 보다 효과적으로 바람직한 행동을 새로이 학습하도록 대상자를 도와주는 것이다. 이렇게 하기 위해 이 접근에서는 잘못 학습되었다고 생각되는 행동의 소거와 바람직하고 효과적이라고 생각되는 행동의 학습에 도움이 되는 조건을 찾아내거나 이러한 조건을 조성하려고 노력한다.

행동주의적 접근에서는 포괄적인 상담목적보다 구체적인 행동목표를 강조한다. 즉, 상담목표는 관찰될 수 있는 구체적인 행동 동사로 각각의 대상자를 위해 각기 다르게 진술되어야 한다고 보고 있다. 상담 목표가 '구체적인 행동동사로 진술되어야 한다'라는 것은 상담목표가 겉으로 드러나는 행동을 나타내는 동사로 진술되어야 한다는 것이다. 그래야만 상담목표의 달성여부를 객관적으로 확인할 수 있게 되기 때문이다. 행동주의 상담자들은 과정 자체에 보다는 목적에 더 큰 비중을 둔다.

행동주의 상담의 목적은 한사람 한사람의 대상자에게 적합하게 맞추어야 한다고 하지만, 일반적인 목적은 크게 다섯가지를 생각할 수 있다.

첫째, 치료중인 상담자의 부적응 행동을 변화시킨다. 둘째, 대상자를 도와 보다 효율적인 의사결정 과정을 학습하게 된다. 셋째, 앞으로 일어날 목표를 예방한다. 넷째, 대상자가 요구하는 구체적인 행동상의 문제를 해결한다. 다섯째, 일상생활에 진이될 수 있는 행동변화를 이룩한다.

2. 기술

가. 자기표현 훈련(주장훈련)

자기표현 훈련은 직접적인 대인관계 상황에서 불안이나 분노를 일으키는 사람, 즉 불쾌한 감정이나 분노를 제대로 표현하지 못하는 사람, 거절을 잘 못하는 사람, 혹은 애정이나 호감을 잘 표현하지 못하는 사람에게 효과가 큰 상담 기법이다. 불안이 주장적인 의견과 행동과 감정의 표현을 억제하여 위계양이나 고혈압 같은 증상을 나타내게 된다. 자기 표현 훈련은 상담자와 대상자가 특정한 대인관계 상황을 놓고 서로 역할을 바꾸어 가며 자유로이 자신의 감정과 의사를 표시하는 연습을 통해 이루어질 수 있다. 이 때 상담자는 대상자에게 이러한 감정을 표현하지 않을 이유가 없고, 그 감정을 표현하는데 대한 불안은 아무런 근거가 없다고 얘기해 준다.

주장훈련의 구체적 방법은 여러 학자들에 의해 다양하게 개발되어 있으나 구체적인 절차를 요약하면 다음과 같다.

a. 소극적 행동, 주장적 행동, 공격적 행동의 구분

옹호하고 싶은 자신의 권리를 옹호하지 못하고 포기하는 소극적 행동과 상대방의 권리를 침해하지 않는 범위에서 자신의 권리를 옹호하는 주장적 행동, 그리고 상대방의 권리를 침해하면서까지 자신의 권리를 내세우는 공격적 행동을 구분하는 훈련을 한다.

b. 비주장 행동(소극적, 공격적 행동)의 이유 확인

훈련을 받고 있는 대상자가 어떤 이유 때문에 주장행동을 하지 못하는지의 이유를 알아보는 훈련을 한다. 이 이유 중에는 첫째, 어떻게 행동하는 것이 주장 행동인지를 몰라서 주장행동을 못하는 행동적 이유, 둘째 주장행동을 하려고 하면 정서적으로 불안하여 주장행동을 못하는 정서적 이유, 셋째 생각이나 판단이 잘못되어 주장행동을 못하는 사고적 이유가 있다.

c. 주장적으로 사고하기

비주장행동의 이유중 사고적 이유 때문에 주장 행동을 하지 못하는 경우에 도움을 받을 수 있도록 되어 있다. 훈련은 주로 비주장 훈련에 관련된 비 합리적 사고를 그에 대치되는 합리적 사고로 바꾸는 것이다.

d. 불안 극복 작전

비주장 행동의 이유 중 정서적 이유 때문에 주장행동을 하지 못하는 사람들을 돕도록 되어 있다. 불안극복 작전에는 주로 2가지 기술이 사용되어진다. 그 하나는 근육이완 훈련이고, 다른 하나는 불안을 일으키는 사고나 행동에 대해 이와 대치되는 불안을 줄일 수 있는 사고나 행동을 하도록 자기에게 진술하는 자기진술이다. 자기 진술에는 여러 가지가 있겠지만 주로 합리적 사고와 구체적 행동을 하도록 스스로에게 진술하는 경우가 많다. 예를 들면 '전전히 긴장을 풀고 침착하자'와 같이 자신에게 말하면서 불안을 줄이려는 것이다.

c. 주장적으로 행동하기

주장행동을 잘하지 못하는 장면에 대한 주장행동의 모델을 관찰하고, 상담자나 연기력이 있는 보조자의 도움을 받아 주장행동이 어려운 장면에 대해 역할 연기를 통해 행동연습을 하고, 주장행동이 어려운 실제 장면에서 주장행동을 해보는 실행 연습을 하고, 훈련한 장면과 유사한 장면에서도 주장을 할 수 있도록 일반화 시키는 것이다.

나. 이완훈련

이완훈련은 여러 종류의 불안, 특히 무생물 자극에 대해 일으키는 불안을 제거하는데 가장 적합한 방법이다. 이 기법은 제이콥슨(Jacobson)에 의해 처음으로 발전된 것인데, 근육을 이완시키도록 대상자를 훈련하는 것이다. 대상자에게 따음을 편안히 갖는 것이 불안을 이겨내는 방법임을 가르친다. 체계적으로 이완을 하게 되면, 우리 몸의 근육구조의 긴장이 제거된다. 이 훈련에 소요되는 시간은 약 20분 정도이다. 이 때는 지시를 위하여 음성이나 테이프를 사용하기도 한다. 근육의 이

완 순서는 두팔, 머리, 어깨, 몸통, 다리이다. 근육을 이완시키는 것 자체가 하나의 기법이 되기도 하지만 체계적 둔감법과 함께 사용하는 경우가 많다.

다. 체계적 둔감법

이 기법은 대상자가 불안을 느끼는 상황을 조사하여 그 정도에 따라 유발상황의 위계(hierarchy)를 정하고 하나씩 해결해 나가는 방법이다. 체계적 둔감법은 구체적으로 세 단계로 나눌 수 있다. 첫째, 이완훈련을 상기와 같은 방법으로 실시한 후, 둘째, 불안요인의 위계를 설정(hierarchy construction)한다. 이 단계에서는 불안을 야기시키는 원인을 약한데서부터 점점 심한 쪽으로 단계적으로 목록을 작성한다. 예를들면, 고소공포가 있는 대상자에게 첫 단계로 '당신은 2층 창가에 서 있습니다'로 상상시켜 어느정도 불안이 없어지면, 차차 올라가서 마지막에 '당신은 지금 20층 옥상에서 아래를 내려다 보고 있습니다'라고 상상을 하게 한다. 셋째로는 위의 두 단계를 합쳐서 완전히 이완된 편안한 상태에서 대상자에게 가장 안 무서운 것부터 상상케 하고, 상상할 수 있으면 다음 단계로 넘어가면서 정도를 높이는데 이 때 대상자가 성공적이면 실제 상황에서 특정불안을 이겨낼 수 있게 된다.

라. 혐오요법(Aversive Technique)

이 기법은 일시적으로 만족을 주나 장기적으로 보면 바람직하지 못한 행동에 대하여 혐오자극을 제시함으로써 부적응 행동을 하지 않도록 하는 방법이다. 혐오요법은 윤리적인 문제도 개입될 수 있으므로 사용할 때 주의가 필요하다. 그러나 큰 무리없이 자주 사용할 수 있는 방법은 불쾌한 심상을 사용하는 내재적 민감화(Covert Sensitization)이다. 예를 들어, 몸무게를 줄여야 함에도 계속 음식을 섭취하는 사람이 있다고 하자. 이럴 경우 음식과 아주 불쾌한 자극을 짝지어 상상하게 한다. 즉 이 음식을 먹으면 몸이 점점 불어난다는 생각을 하게 하는 것이다. 이렇게 하여 마침내는 음식의 섭취를 줄이는 방법이다. 혐오요법은

자폐증 어린이의 문제 행동을 없애는 데 유용하게 쓰이며, 알콜중독이나 약물중독, 흡연, 강박증, 성도착증, 도박, 동성애 등에도 적용된다.

마. 행동 계약법(Behavior Contracts)

행동주의 상담에서 비교적 최근에 발달된 방법중 하나인 행동계약법은 두 사람이나 또는 그 이상의 사람들이 정해진 기간 내에 각자의 할 행동을 분명하게 정해 놓은 후 그 내용을 서로가 지키기로 계약하는 것이다. 계약의 근본 형식은 '너는 나를 위해...을 하는 대신 나는 너를 위해...를 할 것이다'로 되어 있다.

효과적으로 계약을 맺기 위한 지침으로는 아래와 같은 것이 있다.

- 계약된 보상은 즉시 주어져야 한다.
- 행동계약시 보상의 기회를 자주 가질 수 있도록 계약조건을 설정한다.
- 약속되는 보상의 무게가 상호 비슷하도록 한다. 예를 들면 대상자에게 2시간 동안 공부를 하면 20분간 쉬는 시간을 주겠다는 것과 같은 것은 대상자에게 불리하다.
- 계약내용이 명확해야 한다.
- 계약은 단계와 맺는 것 보다는 개별적일 때 더욱 효과적이다.
- 대상자가 한 계약은 정해진 시간에 충분히 할 수 있는 것이어야 한다.

바. 자기 지시법(Self-Instruction)

자기 지시법은 불안이나 기타 부적응 행동에 대해 불안을 줄이거나 적응행동을 할 수 있도록 자기 자신에게 지시하거나 자기 스스로 말하는 것이다. 이 자기 지시에는 정서적 안정을 위한 근육이완을 하도록 하는 지시, 비합리적 생각을 합리적 생각으로 바꾸도록 하는 지시, 그리고 구체적 행동을 하도록 하는 지시들이 있다. 이러한 자기지시는 자기지도나 자기통제등의 프로그램에서 많이 사용되어지고 있다. 불안을 극복하기 위한 자기 지시로는 다음과 같은 것을 들 수 있다.

- 천천히 심호흡을 하면서 긴장을 풀고 침

착하자.

- 나는 나의 기분을 충분히 통제할 수 있다.
- 이 세상에 별 사람없다. 그도 사람이고 나도 사람이다.

장소에 따라서는 속으로 이야기해야만 할 때도 있겠지만, 가급적 큰 소리로 하는 것이 더욱 효과적이다.

IV. 요약 및 평가

주로 실험실을 중심으로 하여 얻어진 학습 원리를 인간의 행동수정에 적용한 행동주의적 접근은 비록 몇가지 제한점과 비판을 받는 점도 있지만, 상담이론의 발전에 기여한 바 크며 계속 많은 영향력을 미쳐가고 있다. 정신분석적 접근이나 인간중심적 접근이 인간의 통찰과 정의적인 면을 강조한데 비해, 이 접근은 보다 인간의 구체적인 행동에 중점을 둔다. Skinner의 이론만 해도 인간의 능동적인 면보다도 수동적인 면이 더 강조되고 있다. 그런데 최근에는 Bandura가 중심이 된 사회 학습 이론이 이 접근에서 강조되면서 인간의 능동적인 면도 함께 고려되고 있어 인간 스스로가 자신의 행동을 바꿀 수 있음이 강조되고 있다.

행동주의적 접근이 상담에 기여한 점 가운데 가장 대표적인 것 중 하나는 상담을 과학으로 발전시킨 점이다. 정신분석적 접근이나 인간중심적 접근 등 대부분의 접근에서는 상담의 목표가 구체적인 행동으로 진술되지 않기 때문에 상담의 결과로 나타난 효과에 대해서도 객관적인 평가가 어렵다. 그러나 행동주의적 접근에서는 걸로 드러나는 구체적인 행동을 소거시키거나 새로운 행동을 획득하도록 상담목표를 정한다. 또 이 접근의 다른 기여점은 대상자와 상담자의 합의에 따라 개개인에게 맞는 구체적인 상담기술을 다양하게 적용할 수 있게 했다는 점이다. 단지 문제에 대해 이야기하거나 통찰을 얻도록 하는 것과는 달리 행동주의적 접근에서는 행동하는 것

을 강조하기 때문에, 이 접근에 익숙한 상담자는 대상자의 행동을 바꾸는데 도움을 주는 많은 행동적 기법 또는 전략을 가지고 있다.

한편 제한점으로는 대상자가 자기충족 또는 자아실현의 전 과정에 창의적으로 관여할 기회를 갖지 못한다는 것을 첫째로 들 수 있다. 두번째 제한점으로는 대상자가 상담자와 상호작용을 할 때 융통성을 거의 발휘하지 못한다는 점이다. 세번째는 대상자의 문제가 걸로 나타난 행동과 관계가 없을 경우에는 행동주의 상담은 적절하지 못하다는 것이다.

참 고 문 헌

- 대학카운슬러연구회편, 「상담이론과 실제」, 서울: 중앙적성연구소, 1991.
- 도복능의, 「최신 정신간호학」, 서울: 현문사, 1991.
- 이소우외, 「정신간호총론」, 서울: 수문사, 1990.
- 이형득외, 「상담의 이론적 접근」, 서울형실출판사, 1984.
- Barbara S. Johnson, Adaptation and Growth Psychiatric-Mental Health Nursing 2nd edition, Lippincott, 1988.
- George, R. and Cristiani, T. S. Theory, Methods and Process of Counseling and Psychotherapy, N. J. : Prentice-Hall. Inc, 1981.
- Holly Skodol Wilson, and Carol Ren Kneisi, Psychiatric Nursing, 3rd edition, Addison-Wesley, 1988.
- Judith Harber, et al, Comprehensive Psychiatric Nursing 3rd edition, McGraw-Hill, 1987.
- Kazdin, A. E. Behavior Modification in Applied Settings, 3rd edition, Homewood, Ill. : The Dorsey Press, 1984.
- L.A. 젤러, D.J. 지글러, 이훈구역, 「성격심리학」, 서울: 법문사, 1991.
- William S. Sahkian 편저, 서봉연, 이관용 공역, 「심리치료와 카운셀링-기법의 연구-」, 서울: 중앙적성출판부, 1988.