

Motivational Interviewing

신성만 교수

한동대학교 상담심리사회복지학부

Motivational Interviewing Workshop

Contents

- 동기강화 상담이란?
- 초기상담기술(OARS)
- 관계형성하기
- 초점맞추기
- 유발하기
- 저항다루기
- 계획하기

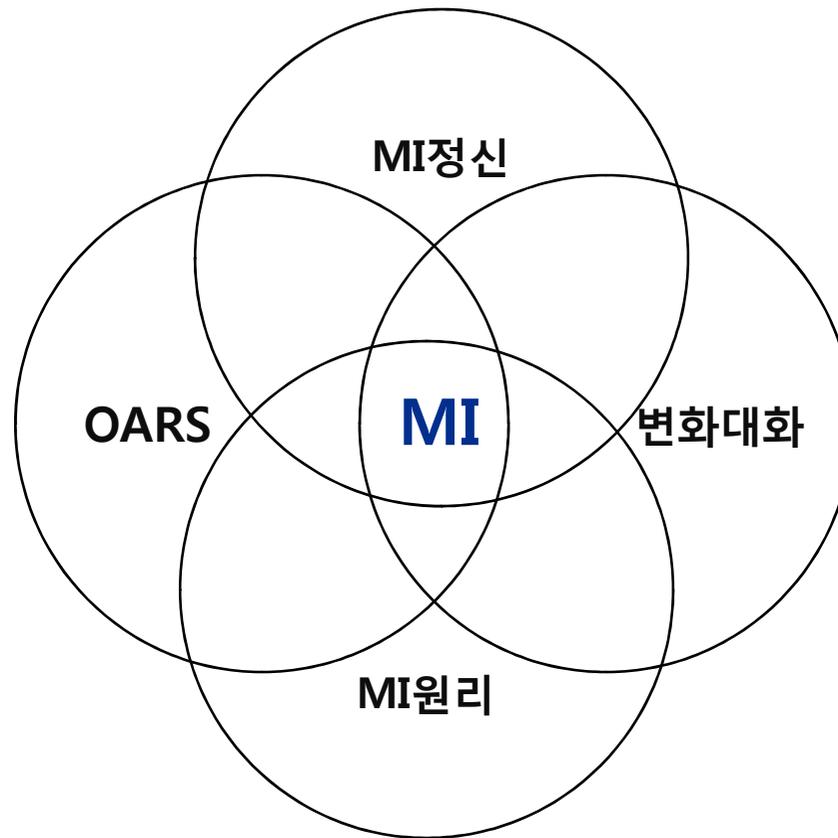
동기강화상담이란?

- 동기강화상담의 세가지 정의
- 동기강화상담의 정신
- 4가지 윤리가치관
- 동기강화상담의 이론적 기초
- 동기강화상담의 4단계
- 동기강화상담의 일반원리
- 동기강화상담에 대한 오해
- 동기강화상담을 언제 사용할까?
- 동기강화상담과 다른 접근법들의 차이

동기강화상담이란?

- CBT (O'Donohue & Fisher, 2008)에 MI
- William Miller & Stephen Rollnick (1991)
- 초이론적 변화단계이론
- 처음에는 알콜중독자의 치료를위해 개발
- 5-15분 정도의 MI 세션의 효과성 검증
- MI 정신을 지니고 원리를 구현하기 위해 OARS를 적용하여 변화대화 (Change Talk)를 이끌어 내는것

동기강화상담이란?



동기강화상담이란?

○ 동기강화상담의 세가지 정의(3판)

일반적 정의

동기강화상담은 개인이 가진 자신의 변화동기와 변화결심을 강화하기 위한 협력적인 대화방식이다.

전문가 정의

동기강화상담은 변화에 대해서 일반적으로 나타날 수 있는 양가감정의 문제를 다루는 인간중심적인 상담방식이다.

기술적 정의

동기강화상담은 변화대화에 특별히 주의하는 의사소통 방식으로 협력적이며 목표 지향적인 대화방식이다. 수용적이고 공감적인 분위기 속에서 개인이 가진 자신의 변화이유를 이끌어내고 탐색함으로써 특정한 목표에 대한 개인적 동기와 결심을 강화하도록 고안되었다.

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담의 정신(2판)

| 동기강화상담(2판) | 대응되는 상담 |
|---|--|
| 협동정신: 내담자의 관점을 존중하고 내담자와 파트너 정신으로 해 나가는 것. | 직면: 내담자의 관점을 잘못되었다고 보고, 내담자가 현실을 억지로 깨닫고 수용하게 만들. |
| 유발성: 변화에 대한 동기가 내담자에게 내재되어 있다고 보고 내담자의 느낌,관점,인생표, 가치관을 이용. | 교육: 변화에 필요한 자원이 내담자에게 없다고 보고, 내담자를 계몽시키고 내담자의 부족한 부분을 채우고자 함. |
| 자율성: 내담자에게 선택의 자유권과 능력이 있다고 생각하고 이를 촉진. | 권위: 내담자에게 해야 할 일이 무엇인지 말해줌. |

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담의 정신(3판)

협력

전문가 자신의 열망(aspiration)뿐만 아니라 내담자의 열망을 잘 관찰하고 그의 열망에 자신의 열망을 조화시키는 것을 의미한다.

수용

여기에서의 수용은 내담자의 행동을 반드시 허용해야 한다거나 현재 상태로 머물러 있으려 하는 것을 반드시 묵인해야 한다는 것을 의미하지 않는다.

연민

연민을 가진다는 것은, 타인의 복지를 위해서 적극적으로 노력하고 타인의 필요에 우선적으로 관심 가진다는 것을 의미한다.

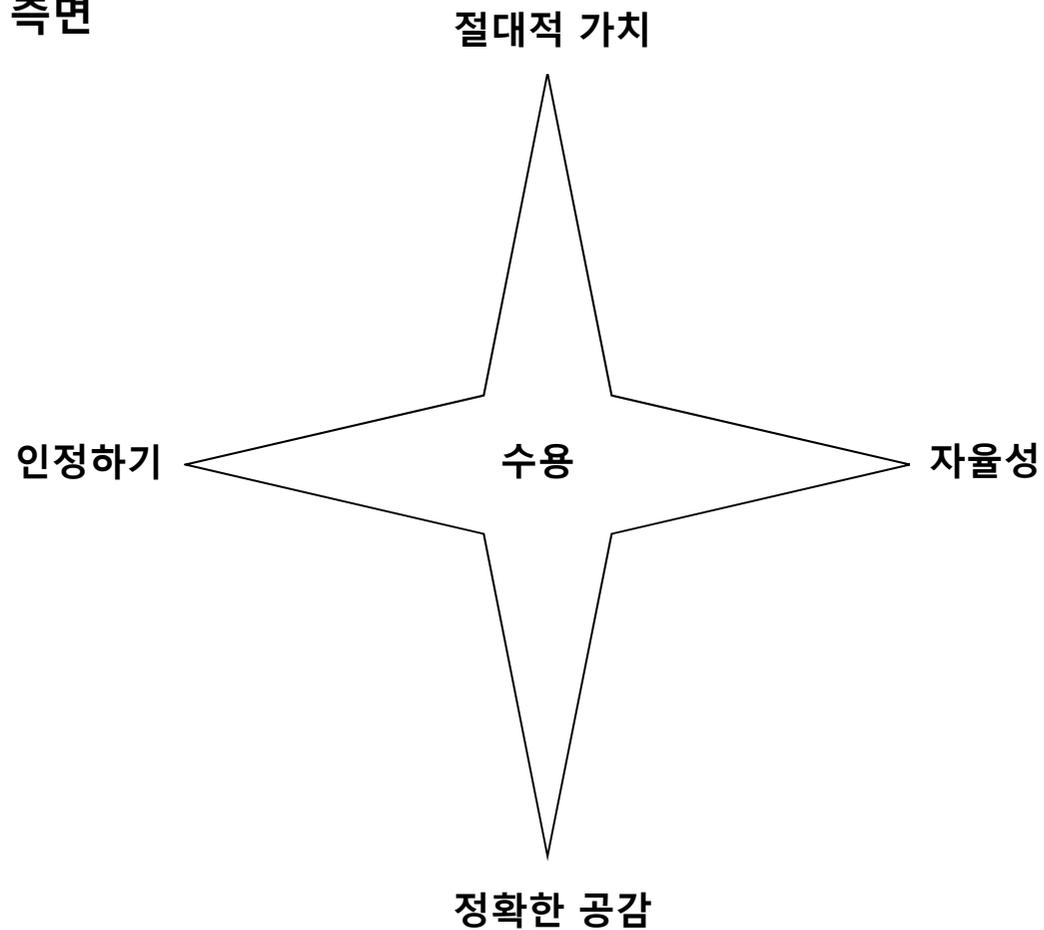
유발성

내담자는 필요로 하는 많은 것들을 스스로가 이미 많이 가지고 있고, 전문가가 해야 할 일은 그것을 유발해내는 것이다.

동기강화상담이란?

- 동기강화상담의 정신(3판)

수용의 4가지 측면



동기강화상담이란?

○ 4가지 윤리 가치관

1. 무해성

- 임상중재는 적어도 사람에게 해를 입혀서는 안 됨. 중재를 하지 않는 것(아무 도움도 주지 않는 것)도 해를 입히는 것이라고 할 수 있음

2. 선행

- 해를 입히지 않는 것 이상으로 임상중재는 도움을 제공하여야 한다는 의미도 있음. 도움을 줌에 있어서 가장 공통적인 안내지침은 증거기반치료를 제공하는 것

동기강화상담이란?

○ 4가지 윤리 가치관

3. 자율성

- 인간의 자유와 존엄성에 대한 존중임. 사람들이 치료를 받는 것에 동의할 때 제공되는 치료에 대해서나 그들이 이용할 수 있는 대안에 대해서 분명한 설명을 해주어야 함

4. 정의

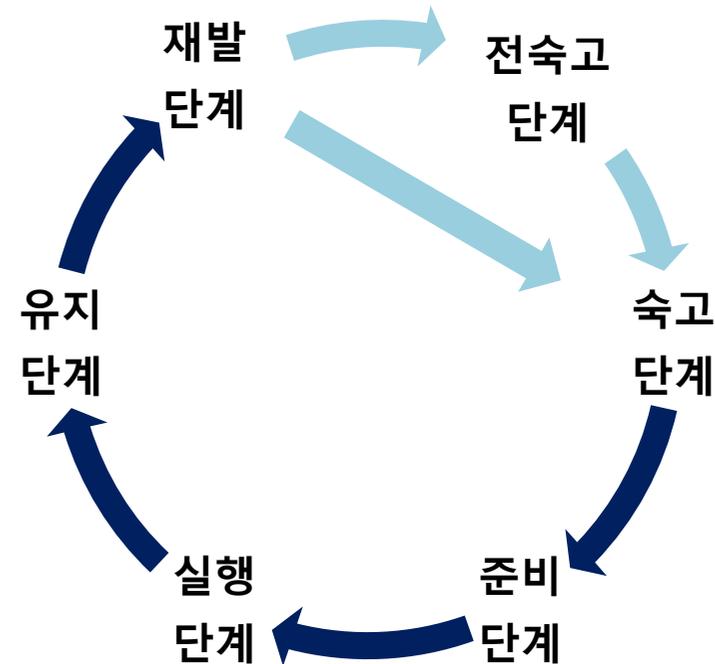
- 정의의 원리는 공정함에 대한 것. 치료혜택을 받아 도움을 받는 것과 위험으로부터 보호받는 것이 공정하게 이루어져야 한다는 의미

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담의 이론적 기초

- **초이론적 변화 모델(Prochaska 외, 1992)** : MI에서 현재 내담자의 변화에 대한 준비도에 대해 이해하고 그에 맞는 개입을 하는데 중요한 이론적 모형

- ① 전숙고 단계
- ② 숙고단계
- ③ 준비단계
- ④ 실행단계
- ⑤ 유지단계
- ⑥ 재발단계



동기강화상담이란?

- 동기강화상담의 4단계



동기강화상담이란?

○ 동기강화상담의 일반 원리

공감표현하기

내담자의 관점을 이해하고자 하는 열망을 가지고 존중하는 태도로 귀를 기울임

불일치감 만들기

내담자 자신의 현재 행동과 자신의 보다 넓은 목적과 가치관 사이에 불일치감을 만들어 이를 증폭시킴

저항과 함께 구르기

내담자의 저항에 직접 맞서지 말고 내담자의 저항과 함께 구르거나 같이 흘러감

자기-효능감 지지해주기

상담자가 아닌 내담자에게 변화를 선택하고 이행하는 책임이 있음

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담에 대한 오해

- 특정이론에 근거한다고 생각한다.
- 다른 사람들로 하여금 당신이 원하는 것을 하도록 만드는 속임수라고 생각한다.
- 하나의 테크닉으로 생각한다.
- 결정하는 저울이라고 생각한다.
- 평가 피드백이라고 생각한다.
- 인지행동치료의 하위유형으로 생각한다.
- 인간 중심 상담과 같다고 생각한다.
- 배우기 쉽다고 생각한다.
- 아는 것만으로 자신이 이미 그것을 사용하고 있다고 생각한다.
- 만병통치약으로 생각한다.

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담을 언제 사용할까?

- 내담자들의 동기 수준이 낮을 때
- 치료 참여에 대해 망설일 때
- 행동변화에 대한 어려움을 표현할 때

동기강화상담이란?

○ 동기강화상담과 다른 접근법들의 차이

| 다른 접근법들 | 동기강화상담: 인간중심과 목표 지향적 |
|---|--|
| <p>지시적인 접근법들</p> <p>내담자들이 자신의 문제에 대한 진단을 수용하는 것이 변화를 위해 필수적이라고 본다.</p> <hr/> <p>상담자의 지식을 강조한다.</p> <hr/> <p>저항을 부인으로 보고 반드시 직면해야 하는 것으로 간주한다.</p> <hr/> <p>저항에 해석과 고쳐주기로 대응한다.</p> | <p>“문제”에 대한 수용 없이도 변화가 가능하다고 본다.</p> <hr/> <p>내담자 개인의 선택과 책임을 강조한다.</p> <hr/> <p>저항을 상담자의 행동에 영향을 받는 상호작용적 과정으로 본다.</p> <hr/> <p>저항을 내담자의 관점을 명료화 해주는 반영으로 응답한다.</p> <hr/> |
| <p>비지시적인 접근법들</p> <p>내담자들이 상호작용의 내용과 방향을 정하게 된다.</p> <hr/> <p>조언이나 피드백을 주입하는 것을 피한다.</p> <hr/> <p>무조건적인 공감적 반영을 사용한다.</p> | <p>조직적으로 변화 동기를 향한 쪽으로 인도한다.</p> <hr/> <p>적절한 때 허락을 구한 후, 조언과 피드백을 제공한다.</p> <hr/> <p>변화 동기를 구축하기 위해 공감적 반영을 선택적으로 사용한다.</p> |

초기상담기술 OARS

1. 열린 질문하기(Open question)
2. 인정하기(Affirming)
3. 반영하기(Reflection)
4. 요약하기(Summarizing)

초기상담기술 OARS

1. 열린 질문하기(Open question) : 연속해서 3가지 이상은 하지 않는다

- 열린질문은 내담자가 대답하기 전에 조금 더 생각하게 만들고 반응하는 방식에 많은 자유를 제공
- 열린 질문을 가장한 닫힌 질문도 있음 열린 질문으로 시작했다가 선택 안을 제한하는 다중선택 질문
 - “그래서 당신은 무엇을 하기를 원하나요? 그만두는 것인가요 아니면 줄이는 것인가요?”

예) 오늘 무슨 일로 여기 오셨습니까?

과거에는 인생의 중요한 고비를 어떻게 넘기셨나요?

주사 맞는 것을 중단하고 싶어하는 가장 중요한 이유는 무엇입니까?

초기상담기술 OARS

2. 인정하기(Affirming) : 내담자 인정+ 지지해 줄 때 라포 형성

- 그 사람에 대해 정말 사실인 것들만 인정해주어야 한다. 이를 위해 경청하기와 이해하기는 필수적
- 사람들은 자신의 감정들을 알아봐 주고 인정해주는 사람에게 더 마음을 열고, 더 귀담아 들으며, 더 신뢰하고, 더 시간을 보내려고 함. 따라서 인정하기는 치료를 유지하도록 도움(Linehan et al., 2002).
- 인정하기를 할 때 “나는”으로 시작하지 않는 것이 좋은데, 이는 초점이 내담자보다는 상담자에 있음을 말해주기 때문

예) “그런 어려움을 잘 견뎌오신 걸 보니 상당히 내공이 강하신 것 같습니다.”
“그거 참 좋은 생각입니다”
“저라도 그 엄청난 스트레스를 견디기 힘들어 했을 겁니다.”

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection) : 내담자의 말에 상담자가 하는 반응

- 내담자의 말 속에 있는 의미, 말하지 않은 의미를 생각하고 추측해보기
- 생각하고 추측한 의미가 맞는지 여부 점검해 보는 반응 반영하기
- 좋은 반영적 진술은 질문을 하는 것보다 방어를 발생시키는 것이 덜하고, 자기 탐색을 계속 진행할 수 있게 함

“불편함을 느끼고 있나요?”

“불편함을 느끼고 있군요.”

“이것을 문제라고 생각하지 않나요?”

“이것을 문제라고 생각하지 않는군요.”

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection)

a. 단순반영

- 내담자가 진술한 내용과 가장 가깝게 반영하는 것
- 방금 언급되었던 내용에 다른 것을 덧붙이지 않으면서도 주의와 관심을 전달함

내담자: 내가 이 상담실에 왜 와야 하는지 도대체 모르겠습니다!

상담자: 상담실에 오는 이유를 잘 모르겠다는 말씀이시네요.

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection)

b. 복합반영

- 내담자가 말한 것보다 더 많은 의미를 추론하기도 하고 인지적으로 재구성하기도 함
- 또한 정서를 포함하기도 하지만 무엇보다 부가적인 깊이, 진전, 방향성을 담고 있어야 함

내담자: 내가 이 상담실에 왜 와야 하는지 도대체 모르겠습니다!

상담자: 다른 사람이 마음대로 당신에 대한 결정을 내려서 많이 실망하셨군요.

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection)

c. 양면반영

- 내담자의 양가감정의 양면을 모두 반영하는 것
- 내담자가 저항 쪽의 이야기를 할 때 내담자의 저항에 대한 반영에다 내담자가 느끼고 있는 저항의 반대편의 양가감정을 보태서 반영함

내담자: 제가 아무 생각 없이 계속 인터넷만 하는 게 아닙니다. 공부를 해야 된다는 걸 알긴 알지만 뜻대로 잘 안되는 거죠.

상담자: 한 편으로는 인터넷을 하고 싶은 마음이 있고 또 동시에 반대편에는 공부를 해야 한다는 생각이 공존하고 있네요.

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection)

d. 확대반영

- 내담자로 하여금 어떤 입장에서 뒤로 물러나게 만들 수 있음
- 내담자의 주장의 저항적이거나 단호한 부분을 부드럽게 하면서도 진정성 있는 태도로 다소 과장하여 강조하는 것

내담자: 술 문제 때문에 계속 이러쿵 저러쿵 잔소리를 하는 아내가 그냥 싫어요.

상담자: 그래요, 아내의 잔소리 때문에 극도로 화가 나셨군요.

초기상담기술 OARS

3) 반영하기(Reflection)

e. 축소반영

- 내담자가 표현하는 진술의 강도보다는 약간 낮은 강도로 진술을 강조하는 것
- 뒤따르기와 이끌기 개념과 매우 일치함

내담자: 술 문제 때문에 계속 이러쿵 저러쿵 잔소리를 하는 아내가 그냥 싫어요.

상담자: 아내 때문에 약간 속이 상하셨군요.

초기상담기술 OARS

3. 반영하기(Reflection)

f. 은유(metaphor)의 사용

- 은유는 보다 복잡한 반영 형태
- 은유는 새로운 자료들을 통합시키는 데 필요한 조직화 도식을 제공함으로써 내담자가 **자신의 상황을 새로운 방식으로 이해할 수 있도록** 도움

“당신이 마음은 마치 9회말 2아웃에서 한 점을 끝까지 지켜내야 하는 마무리 투수의 심정이겠군요.”

“지금 당신은 설명서도 없이 어려운 부품을 조립해야 하는 것 같은 기분이군요.”

초기상담기술 OARS

4. 요약하기(Summarizing)

- 요약하기는 기본적으로 반영하기로서, 내담자가 상담자에게 말했던 것들 중 몇몇을 함께 모아 반영해주는 것
- 이것은 또한 인정하기가 될 수 있는데, 내담자가 말한 것을 기억하고 있고 또 그것들이 어떻게 서로 잘 맞는지 이해하기 원한다는 의미를 전달할 수 있음

초기상담기술 OARS

4. 요약하기(Summarizing)

수집 요약(collecting summary)

정보를 모으고 그것을 다시 내담자에게 되돌려 줌

연결 요약(linking summary)

내담자의 앞 회기와 현재 말 연결(양가감정 명료화 가능)

전환요약(transitional summary)

회기 내에서 방향을 선택하거나 변화시키기 위해 사용

관계형성하기

- 가치 및 목표 탐색하기
 1. 열린가치 탐색하기
 2. 불일치 탐색하기

관계형성하기

○ 가치 및 목표 탐색하기

- 타인의 내적 참조의 틀을 깊이 인정하는 과정의 핵심은 그들의 핵심 가치와 목적을 이해하는 것
- 그 사람이 가치 있게 생각하는 것을 이해하게 되면 무엇이 그들을 동기화시키는지도 알게 됨
- 그 사람의 가치를 이해하는 것은 MI에 있어서 필수적인데 개인의 보다 광범위한 삶의 목표는 변화를 위한 잠재적 동기의 원천을 드러내 줌

관계형성하기

○ 가치 및 목표 탐색하기

1. 열린가치 탐색하기

“당신이 삶에서 가장 중요하게 생각하는 것에 대해 말씀해 주실 수 있나요? 무엇이 가장 중요한가요?”

“지금으로부터 몇 년 후에 자신의 삶이 어떤 모습으로 바뀌어 있기를 원하시나요?”

- 열린질문을 던진 후에는 적절하고 깊이 있는 반영적 경청이 항상 뒤따라야 함
- 내담자가 형용사(믿음직한), 명사(조력자), 또는 동사(돌보다) 등을 말하게 되는 경우 정말 어떤 의미로 말하는 것일까 생각해 보아야 함
- 단순히 질문하기 보다는 추측되는 의미를 반영적 반응 속에 포함시켜 확인해 보는 것이 좋은 방법

관계형성하기

○ 가치 및 목표 탐색하기

2. 불일치 탐색하기

“당신의 그러한 행동이 얼마나 가족을 고통스럽게 하는지 정말 모르겠나요?”

“그런 거짓된 모습을 보이면서 어떻게 당신 스스로를 정직하다고 말할 수 있나요?”

- 직접적인 도전은 변화를 일으키기 보다는 자기방어적 행동을 불러 올 수 있음
- 안전하고 비판단적 분위기 속에서 자신의 가치와 행동들을 되돌아 볼 수 있도록 격려하였을 때 자신의 불일치를 가장 잘 깨닫게 됨
- MI에서 직면은 타인과 일어나는 어떤 것이 아니고 자기 자신과 일어나는 일
- 지지적이고 인정을 주고 받는 환경에서 위협이나 판단을 받지 않는 상황일 때 비로소 사람들은 자기 스스로와 얼굴을 마주 할 수 있고, 자신의 행동, 태도 그리고 가치를 제대로 돌아 볼 수 있음

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

1. 변화주제 선택하기
2. 방향바꾸기
3. 내담자를 미리 활성화시키기
4. 곤경에서 벗어나기
5. 어려운 주제 제기하기
6. 진단과정에 맞추어 넣기
7. 힘든 상황에서 상담자의 역할 명료화하기

○ 정보제공하기와 조언하기

1. 정보교환을 위한 간단한 전략
2. 3가지 특별 정보교환 주제

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

- 의제지도 작성하기는 일종의 메타대화(metaconversation)인데 상담자와 내담자가 대화 밖으로 잠시 나와 앞으로 나아갈 길이나 서로가 나눌 이야기에 대해 고려해보는 짧은 시간을 말함
- 의제지도 작성하기는 지속적인 변화과정 속에서 초점이 될 단계 하나를 찾아내는 것
- 이 접근은 초점을 찾고자 하거나 초점을 조정하고자 할 때 사용하고 특히 문제가 서로 얽혀 있어 내담자가 힘들어 할 때 유용함

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

1. 변화주제 선택하기

- 의제지도 작성하기가 시작지점을 찾는 데 도움이 됨
- 이 지점은 내담자가 가장 변화하고 싶어하는 영역이거나 적어도 기꺼이 변화를 추구하고자 하는 지점
- 일반적으로 한꺼번에 모든 변화를 가져오도록 시도하는 것은 생산적이지 못함
- 목록에는 주제 가능성이 많은 중요한 주제가 있겠지만 의제지도 작성하기는 초점맞추기를 위한 첫 걸음

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

2. 방향바꾸기

- 상담의 전체과정에서, 특히 내담자와 여러 번의 회기를 했을 때, 초점을 바꾸는 것이 적절하고 새로운 방향으로의 연결점에 도달할 수도 있음
- 이런 경우 종종 두 방향에서 선택을 해야 하는데 간략한 메타대화를 하여 목적과 열정을 분명하게 하는 것이 필요
- 다음 목적지를 가기 위해 잠시 멈추어서 여러 가능성에 대해 논의해보는 것

예)

“잠시 몇 발자국 물러서서 우리가 어디를 향하고 있는지를 이야기해보요. 가능성 하나는 우리가 함께 작업하여 다른 사람들과의 의사소통과 관계의 강화를 가져오는 것이에요. 다른 가능성은 당신의 음주행동과 관련하여 작업을 해보고 그것이 어떻게 지금의 당신에게 영향을 미치는 지를 개인상담을 통해 탐색해보려고 해요. 다음단계에 관해서 어떻게 생각하고 있는지 들어보고 싶네요.”

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

3. 내담자를 미리 활성화시키기

- 내담자로 하여금 상담자와 만나기 전부터 자신의 열망에 대해 생각해보도록 격려하는 것
- 근래에 실시한 연구(McNamara et al., 2010)에서, 당뇨병이 있는 어린이와 청년에게 의사를 만나기 전에 대기실에서 의제지도 작성하기 도구를 사용하여 자신들이 하고 싶은 이야기를 탐색하고 적어보도록 하였음. 상담자가 놀랐던 것은 이전에 매우 과묵하던 아이가 지도 위의 질문 하나를 가지고 들어와서 질문을 했던 것. "제가 언제까지 살 수 있나요?" 내담자를 빨리 촉진시키면 서비스문화와 조직에 영향을 줄 수 있음
- 내담자에게 미리 시간적 여유와 약간의 구조를 주어 준비시키면 상담시간을 절약할 뿐 만 아니라 상담자와 상담자의 서비스가 내담자의 열망을 얼마나 가치롭게 여기는 지를 전달하는 것이 됨

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

4. 곤경에서 벗어나기

- 상담과정을 통과하며 진행하고 있는데 논의내용은 뱅뱅 돌고 있고 너무 많은 주제를 다루고 있으며 진전되지 않고 제자리에 머물고 있다는 느낌을 갖게 될 경우
- 상담자로서의 책임 때문에 혼자서 그 역경을 해결해야 한다는 무게를 지고 있기보다 차라리 대화 밖으로 잠깐 나와 솔직한 생각을 서로 교환하는 것이 좋음
요점을 말하면 내담자를 상담자로 이용하는 것

예)

“잠깐 여기에서 멈추고 지금까지 우리가 하고 있는 대화에 대해 당신이 어떻게 느끼고 있는지를 점검해 볼게요. 솔직히 말하면, 무엇을 어떻게 해야 할지 모르겠고 또 어떤 것이 당신에게 가장 도움이 될 수 있는 지도 모르겠어요. 당신이 언급한 모든 것 중에서 가장 중요하게 우리가 초점을 맞추어야 할 것은 어떤 것이라고 생각하나요?”

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

5. 어려운 주제 제기하기

- 뒤로 물러서서 여러 다른 주제 중 어려운 주제를 제기하고 내담자의 자율성을 강조하며 더 멀리 나아가도록 내담자의 준비성을 측정
- 특정 주제를 논의하는 것이 중요하다고 생각되면 내담자에게 구체적으로 허락을 구하고 이 주제를 제기하면 됨

예)

“그 동안 위장 때문에 당신이 겪어왔던 고통에 대한 이야기를 경청하다 보니 아마도 중요 할 수 있는 것 하나가 생각났어요. 당신의 알코올사용에 대해 이야기를 좀 나눠도 괜찮으시겠어요?”

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

6. 진단과정에 맞추어 넣기

- 내담자의 첫 방문을 구조화할 때 필수적인 진단과정을 포함시키고 이것이 끝나면 내담자에 맞추어 동의하면 된다.

예)

“이번 회기는 우리가 함께하는 첫 회기이며, 이 회기 동안 적어도 두 가지 작업을 할 겁니다. 하나는 질문 몇 개가 들어있는 질문지를 당신에게 작성하도록 할 것인데, 여기에 오는 사람들은 누구나 작성하는 것이에요. 또 다른 하나는 오늘 여기에 당신을 오게 한 고민이 무엇이며 그 고민에 대해 어떤 도움을 받기를 바라는 지에 대한 것을 들으려고 해요. 둘 중에 어느 쪽을 먼저 시작해도 괜찮으며 질문지작성은 약 15분이 소요됩니다. 어느 것을 먼저 하시겠어요? 먼저 말씀을 하고 싶으세요, 아니면 이 질문지부터 먼저 작성하시고 싶으세요?”

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

7. 힘든 상황에서 상담자의 역할 명료화하기

- 내담자를 옹호하고 내담자의 변화촉진도 가져와야 하는 상담자가 누구 편인지 내담자는 방어적으로 궁금해 함
- 사실 상담자는 양쪽 편에 다 서야 하므로 변화에 초점을 맞춘 협력관계를 설립하고 유지하는 것이 힘들 수 있음
- 여기서도 의제지도 작성하기가 역할의 명료화에 도움이 되고 나중에 한 주제에서 다른 주제로 넘어가는 데에도 도움이 됨
- 모자바꿔쓰기와 같은 비유를 들면 도움이 됨

초점맞추기

○ 의제지도 작성하기

7. 힘든 상황에서 상담자의 역할 명료화하기

예)

“이해에 도움이 될 것 같아 저의 역할에 대해 잠깐 말씀을 드릴게요. 저의 역할은 마치 제가 모자를 바꾸어 쓰는 것과 같다고 생각하면 됩니다. 제가 상담모자를 쓰고 있을 때 저는 당신의 일상생활욕구와 목적의 만족을 돕는 것이 제 일이에요. 그러다가 다른 모자를 쓰면 그때는 다른 사람을 보호하기 위한 모자를 쓴 것이에요. 어떤 모자를 제가 쓰고 있더라도 우리가 함께 작업을 할 수 있게 되기를 바라요. 그러니 먼저 당신의 욕구와 염려부터 시작합시다. 자신의 인생에 어떤 변화를 가져오고 싶은가요?”

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

- MI에서는 내담자의 허락 하에 정보나 조언을 제공함
- 단순히 정보를 전달하는 것이 아니라 내담자의 세계관과 필요를 이해하는 것
- 제공한 정보를 가지고 내담자가 스스로 결론 내릴 수 있도록 돕는 것

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

1. 정보교환을 위한 간단한 전략

| 이끌어내기-제공하기-이끌어내기 | | |
|------------------|--|--|
| | 과업 | 실제 |
| 이끌어내기 | <ul style="list-style-type: none"> • 허락구하기 • 정보욕구와 빈틈 명료화하기 | <ul style="list-style-type: none"> • 물어봐도...? 혹은 ...에 관해 알고 싶나요? • ...에 관해 무엇을 알고 있나요? • ...에 관해 무엇을 알고 싶나요? • 당신에게 도움이 되는 정보는 어떤 것이 있을까요? |
| 제공하기 | <ul style="list-style-type: none"> • 우선순위화하기 • 분명히 하기 • 이끌어내기 - 제공하기 - 이끌어내기 • 자율성지지하기 • 내담자의 반응을 처방하지 않기 | <ul style="list-style-type: none"> • 내담자가 가장 알기를 원하고 필요로 하는 것은 무엇인가? • 전문용어 피하기: 일상적 언어 사용하기 • 반영할 시간 제공하기 • 동의하지 않거나 무시할 수 있는 자유 인정하기 • 의미의 해석 없이 알고 있는 것을 그냥 내담자에게 보여주기 |
| 이끌어내기 | <ul style="list-style-type: none"> • 내담자의 해석, 이해, 반응에 대해 질문하기 | <ul style="list-style-type: none"> • 열린 질문하기 • 내담자의 반응 후 반영하기 • 정보의 진행과 정보에 대한 반응을 할 시간적 여유 주기 |

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

2. 3가지 특별 정보교환 주제

A. 조언제공하기

- 상담자의 생각과 내담자가 해야 할 것에 대해 정보를 전달하는 것
- 정보교환과 관련되는 방법들이 조언제공에도 적용됨
- 허락을 먼저 받고 명료하고 구체적인 조언을 조금씩 제공한 후 내담자의 반응을 정기적으로 점검하고 경청하는 것
- 자율성을 지지하는 언어를 사용
- 내담자가 조언을 반드시 따라야 한다거나 따를 것이라고 가정하지 말아야 함
- 조언이 단호하거나 권위적이면 저항을 더 불러일으킬 것
 - ✓ 조언하기 이전에 먼저 관계형성 할 것
 - ✓ 조언은 가끔 할 것
 - ✓ 허락을 구할 것
 - ✓ 개인의 선택권 강조할 것
 - ✓ 선택메뉴 제공할 것

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

2. 3가지 특별 정보교환 주제

B. 상담자 자기노출

- 상담에 도움이 된다고 생각될 때에는 상담자가 자신에 관한 어떤 이야기를 나누는 것
- 상담자가 전달하려는 경험은 진실해야 함(전부 다 말할 필요는 없음)
- 상담자의 자기노출이 내담자에게 해롭지 않을지 시험해보아야 함 해로움을 주는 상담자 자기노출 목록에 내담자에 대한 비난을 하는 것이 가장 많이 나타남(Simon, 1978).
- 상담자는 자신의 과거나 현재의 경험을 말하기 전에 자기노출이 내담자에게 왜 도움이 된다고 생각하는지를 스스로에게 질문해야 함

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

2. 3가지 특별 정보교환 주제

C-1. 정기적 진단과 피드백

- 다양한 장면에서 MI가 내담자의 치료유지율의 개선에 도움이 된다는 보고에 따라 진단의 초기에 MI를 통합하면 프로그램이나 내담자의 욕구에 도움이 될 가능성이 많음
- 최소 10분간은 MI로 진행하도록 권장하고 열린 질문으로 시작하고 반영적 경청이 뒤따름
- 수집하는 정보의 양도 초점과 보고서 필수사항을 위해 최소한 수집할 것을 권장함

“곧 필요한 질문들을 몇 가지 하겠지만, 먼저 저는 오늘 당신이 무슨 일로 여기에 오셨고 어떻게 도움 받기를 바라시는지 알고 싶어요.”

초점맞추기

○ 정보제공하기와 조언하기

2. 3가지 특별 정보교환 주제

C-2 진단결과정보 나누기

- 진단결과정보를 내담자에게 먼저 말하고 그 다음에 열린 질문으로 내담자의 반응을 유발하여 경청함
- 요점은 진단결과를 해석해 주는 것이 아니라 오히려 진단결과에 대한 내담자 스스로의 해석이나 걱정을 이끌어내는 것
- 이러한 방법을 소크라테스식 방법이라고 하며, 내담자가 스스로 결론이나 변화동기에 도달하기 위한 정보를 제시하게 만드는 방법
- 이 과정은 초기진단을 할 때 열린질문을 하고 그 다음에 변화대화를 위한 반영과 경청을 하는 간단한 과정

“자, 이것이 오늘 제가 해야 할 질문 전부예요. 대답을 해주셔서 감사해요. 다음으로 넘어가기 전에 알고 싶은 부분이 있어요. 우리가 이야기를 나누는 동안 갑자기 무엇이 떠올랐거나 혹은 궁금해진 것이 있나요?(이렇게 질문하는 것이 더 낫다. “궁금한 것 이 더 있나요?”라는 폐쇄질문을 하면 “아니요”라는 반응이 나오기 쉽다)”

유발하기

- 변화대화(DARN-CAT)
- 변화대화 이끌어내기
- 희망과 자신감 유발하기

유발하기

○ 변화대화(DARN-CAT)

변화준비언어

- **바람(Desire):** 변화를 선호하고 원함
- **능력(Ability):** 변화를 가능하게 하는 능력확인
- **이유(Reasons):** 변화가 필요하다는 논리, 논증
- **필요(Need):** 변화의 책임을 느낀다는 표현

변화실행언어

- **결심공약(Commitment):** 변화의도 공개적으로 약속
- **실행활성언어(Activation):** 결심공약은 아니지만 행위를 할 방향으로 기울어지고 있다는 신호
- **변화계획 실천공약(Taking Steps):** 변화 향한 구체적 실행언급

유발하기

○ 변화대화 이끌어내기

| 질문방법 | 예시 |
|----------|---|
| 유발질문 | “당신은 상황이 어떻게 달라졌으면 하나요?” “만약 당신이 달라진다면 상황이 어떻게 좋아질까요?” “만약 변화하기로 결심했다면, 당신이 그것을 할 수 있다고 생각하게 만든 것은 무엇이었나요?” |
| 정교화하기 | “제 문제는 분명히 돈 때문에 생긴 문제예요.” “돈 때문에 어떤 걱정이 있는지 좀 더 자세히 이야기해 주실 수 있으세요?” |
| 극단적 질문하기 | “일어날 수 있는 최악의 상황은 무엇입니까?” “당신이 기대하는 완벽한 결과는 무엇입니까?” |
| 과거 회상하기 | “과거에 잘 지냈던 때를 기억하십니까? 무엇이 변했나요?” “10년 또는 20년 전과 지금의 차이점은 무엇인가요?” “당신이 고등학교를 졸업했을 때는 어떤 사람이 되고 싶었나요?” |

유발하기

○ 변화대화 이끌어내기

| 질문방법 | 예 시 |
|-------------------|--|
| 미래 예상해 보기 | “만약 아무것도 바뀌지 않는다면 5년 뒤에 어떤 일이 생길까요?” “가까운 미래에 당신은 무엇을 희망합니까?” |
| 목표 탐색하기 | “당신은 어떤 것을 가장 중요하게 여깁니까? 당신의 음주는 그것과 어떻게 관련이 있습니까?” “당신의 인생에서 무엇을 꼭 성취하고자 합니까?” |
| 사정 피드백 하기 | “당신의 피임기구 사용 행동을 토대로 볼 때 성행위로 인한 HIV 감염 가능성이 매우 높네요. 어떻게 생각하시나요?” “당신은 의사결정을 내리는 독립성이 중요하고 또한 사회적 관계도 중요하다고 말합니다. 그 두 가지가 당신의 삶에서 잘 조화를 이루는지 말씀해주세요.” |
| 준비도 잣대 사용하기 | “만약 당신이 변화하기로 결정했다면 당신이 변화할 수 있다는 확신은 어느 정도 인지 1부터 10점까지 점수로 표시하세요. 1은 전혀 확신이 없다는 것이고 10은 확신에 찬 상태를 의미합니다.” |

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

1. 자신감대화

- 이미 내담자 내면에 있는 자원들을 끌어들이는 것
- 희망은 심는 것이라기보다 오히려 이끌어내는 것
- 변화가 어떻게 달성될 수 있을 지에 대한 생각을 먼저 할 수 있는 사람은 내담자임
- 내담자의 대답이 자신감대화가 될 수 있는 열린 질문을 하고 반영적 경청을 해야함

“당신은 이 변화를 위해 어떤 노력을 하려고 하나요?”

“변화를 위한 첫 단계는 어떤 것일까요?”

“스스로를 이해해볼 때 당신은 어떻게 이 변화를 성공적으로 해 낼 것 같나요?”

“어떤 장벽이 있을 거라고 예상하며 이 장벽을 어떻게 다루고자 하나요?”

“이를 해낼 수 있다는 자신감은 어디에서 나오나요?”

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

2. 자신감척도

“ 왜 숫자 0(혹은 낮은 수치)이 아니고 ___에 있나요?”

“ 숫자___에서 (더 높은 수치)로 가려면 어떻게 하면 될까요?”

“ 숫자___에서 (더 높은 숫자)로 가기 위해 제가 어떻게 도와드리면 될까요?”

- 이 질문들에 대한 대답이 자신감대화가 됨
- “왜 10 이 아니고 에 있습니까?”라고 거꾸로 질문을 하지 않도록 주의

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

3. 강점 찾아내기과 인정하기

- 내담자가 가지고 있는 보다 일반적인 강점이나 자원 중에 내담자의 변화과정에 도움이 될 만한 것을 찾아내는 것
- 강점을 인정해주는 것 자체가 자존감과 자신감을 북돋움
- 사람들에게 스스로의 강점에 대해 직접 질문을 하여 대답이 나오면 반영적 경청으로 탐색할 수 있음

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

4. 과거성공 고찰하기

- 희망의 자원이 될 수 있는 또 다른 것은 과거에 성공적으로 변화했던 것을 탐색하는 것
- “과거의 힘들었던 삶에서 변화시킬 수 있었던 것은 어떤 것이었나요? 혹은 처음에는 할 수 있을 지 확신이 서지 않았지만 끝까지 해낼 수 있었던 것은 어떤 것이 있나요?”
- 대답으로 한 두 개가 나오면 “어떻게 그렇게 할 수가 있었나요?”라며 공감적으로 경청하고 이야기에 들어있는 특정 기술이나 강점을 반영하며 탐색
- 효과를 얻기 위해 어떻게 했는가? 변화에 대한 구체적 준비를 하였던가? 상담자가 찾고 있는 것은 현재의 상황에 일반화하고 적용할 수 있는 내담자의 특정 기술이나 강점임

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

5. 브레인스토밍

- 변화를 달성시킬 수 있는 방법에 대해 가능하면 많은 여러 생각들을 자유롭게 양산하는 것
- 이렇게 하는 목적은 변화를 달성하기 위한 방법에 관한 창의적이고 발산적인 사고를 자극하기 위함
- 내담자의 창의성에 의존하여야 하고 내용을 기록함
- 일단 목록이 작성되면 어떤 생각이 가장 전망이 밝고 수용할만한 것이며 그렇게 생각하는 이유가 무엇인지에 대해 질문
- MI를 하는 상황맥락에서는 브레인스토밍이 아이디어를 양산하는 방법이기도 하지만 자신감대화를 이끌어내는 또 다른 방식

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

6. 재구조화하기

- 때로 어떤 사람이 실패의 원인에 빠져서 헤어 나오지 못할 때는 재구조화과정이나 재기인화과정이 도움이 됨
- 공통주제는 "여러 번 시도하였지만 매번 실패했다"인데 이를 재구조화하는 일반전략은 변화시도를 격려하는 방식으로 "실패"를 재구조화하는 것
- "시도"라는 개념이 여기에서 도움이 되는데, "실패"를 "시도"로 재조명하는 것이다.

유발하기

○ 희망과 자신감 유발하기

7. 가설적 사고

- 내담자가 실제로 실행하는 것에 대해 고민하고 있다면 “가상-공간”을 떠올려 가상적으로 생각해보도록 하는 것이 도움이 됨

“성공했다고 가정하고 지금 그때의 과거를 되돌아본다고 한다면 무엇이 가장 효과가 있었을까요? 어떻게 변화가 일어났을까요?”

“이 커다란 장벽이 없다고 가정한다면, 장벽이 제거 되고 나면 변화를 위한 노력을 어떻게 하게 될까요?”

- “미래의 자기로부터의 편지”를 쓰도록 할 수 도 있음. 반영의 시간을 주기 위해 과제로 내어주기도 함

“당신이 해올 과제는, 지금부터 5년이 지났고 당신이 원하는 변화에 성공하였다고 상상한다면, 그 5년 뒤의 미래에서 지금의 당신에게 편지를 쓰는 거예요. 상상할 수 있나요? 더 현명해진 미래의 자신이 격려의 말을 하면서 이 변화를 만들어 내기 위해 어떻게 버티어 왔던가에 대해 쓰게 되는 것이예요.”

저항 다루기

내담자: “나는 죽을 때까지 술을 마실 겁니다.”

| 구분 | 반응 | 예시 |
|--------|----------|---|
| □ | 단순 반영 | “당신은 죽을 때까지 술을 마시고자 하는군요.” “지금 이 시점에 당신은 죽을 때까지 술을 마시고자 하는군요.” |
| □ □ | 확대 반영 | “당신은 삶에서 아무런 목적도 발견하지 못하고 있네요.” |
| | 양면 반영 | “지금 이 시점에서 당신은 죽고 싶은 심정이군요, 그리고 당신은 항상 죽고 싶은 심정은 아니었군요.” |

저항 다루기

| 구분 | 반응 | 예시 |
|----|---------|--|
| | 재구조화 | <p>내담자: 그 동안 몇 번이나 변화를 시도했지만 번번이 실패했습니다.</p> <p>상담자: 실패하면서도 몇 번이나 시도했다니, 정말로 꼭 변화를 이루고 싶어하시네요.</p> |
| | 방향 틀어놓기 | <p>내담자: 아무도 제게 우리 아이들을 어떻게 키우라고 말 할 자격은 없죠.</p> <p>상담자: 맞습니다. 아이 양육은 전적으로 당신에게 달려있지요. 이 과정에서 당신은 나의 조언을 듣는다고 보다는 저는 일종의 협력자라고 할 수 있겠죠.</p> |
| | 초점 바꾸기 | <p>내담자: 이제 우리 둘 다 이 자리에 왔고 아마도 이제부터 선생님께서 우리에게 우리 둘 중 누가 잘못인지를 말씀하시겠죠?</p> <p>상담자: 이 자리는 누구의 잘못을 가리는 자리가 아니니 걱정마세요. 서로 비난을 하는 건 도움이 안 됩니다. 그 보다 제가 걱정스러운 부분은 둘 다 마음의 상처를 받아 관계가 틀어진 부분이죠. 어찌된 일인지 좀 더 자세히 이야기를 들어보고 싶네요.</p> |

저항 다루기

| 구분 | 반응 | 예시 |
|----|------------------|---|
| | 개인의 자유와 통제력 강조하기 | <p>내담자: 만약에 제가 담배를 좋아해서 안 끊는다고 하면요?</p> <p>상담자: 당신은 자유인이고, 그것은 당신이 결정할 수 있습니다. 제가 비록 그렇게 하고 싶다 해도 당신 대신에 결정을 할 수는 없지요.</p> |
| | 나란히 가기 | <p>내담자: 정말로 이게 전부입니다. 제가 술은 가끔 좀 많이 마시기도 하고 부작용 때문에 짜증도 나지만, 그렇게 큰 염려거리는 아니라고 봅니다.</p> <p>상담자: 술 마시는 것이 당신에게 아마도 어떤 가치가 있는 일인 것 같네요. 비록 술로 인해 약간의 문제가 발생하지만 그래도 그런 값을 치르면서도 계속 마시는 걸 보니 어떤 가치를 느끼는 것 같네요.</p> |
| | 선수치기 | <p>상담자: 정말 여기 오고 싶지 않아 하신다는 말씀을 들었어요.</p> |

계획하기

- 계획이 명확할 때
- 명확한 선택 대안이 있을 때
- 처음부터 계획을 세워야 할 때

계획하기

○ 계획이 명확할 때

1. 계획을 요약해주기

- 내담자가 말한 계획을 명확하게 요약해 주는 것
- 이렇게 함으로써 이 계획을 내담자와 상담자가 동일하게 이해하고 동의하고 있는지를 확실히 할 수 있음

2. 변화실행언어 이끌어내기

“그 계획대로 실행할 준비가 어느 정도 되어 있나요?”

“어떻게 준비할 건가요?”

“언제 그 계획대로 실행할 수 있나요?”

계획하기

○ 계획이 명확할 때

3. 예상되는 문제해결하기

- 내담자의 계획 중에 문제가 될 수 있는 부분을 보완해주는 것
- 상담자가 이러한 문제들을 언급하고 내담자에게 어떻게 대처할 것인지에 대해서 질문하면 변화실행언어로 응답이 이어지기 쉬움

4. 정교화(구체화)하기

- 목표가 명확하게 기술되었다고 하더라도 그 목표를 하위 단계들로 보다 구체화하는 것은 목표달성에 유용
- 이를 통해서 계획대로 진행할 수 있고, 또한 실제로 변화가 진행되는 경과를 알 수 있게 됨

계획하기

○ 명확한 선택 대안이 있을 때

1. 목표 명확히 하기

- 내담자가 지속하기로 선택한 변화는 무엇인가?
- 만약 가까운 하위 목표들이 있다면 이 목표들 중 가장 먼저 진행해야 하는 것은 어느 것인가?

2. 선택대안 항목별 나열하기

- 마음에 목표가 명확해졌다면 다음으로 해야 될 일은 그곳에 도달하기 위해 선택할 수 있는 길들을 나열하는 것
- 선택대안들은 앞의 과정에서 대화를 나누면서 이미 언급되었을 수도 있음

계획하기

○ 명확한 선택 대안이 있을 때

3. 내담자의 직감 이끌어내기

- 선택 가능한 경로들 중 더 좋은 길을 선택할 때에 내담자가 선호하고 직감적으로 끌리는 것은 무엇인가?
- 각각의 선택대안의 장점과 단점은 무엇인가?
- “우선적으로 시도해 보기에 가장 좋은 방법은 무엇이라고 생각하나요?”

4. 계획 요약하기

- 계획이 세워지면 상담자와 내담자 모두가 정확하게 이해하고 있는지를 확인하기 위해서 계획을 요약하여 이야기 그리고 이어서 변화실행언어를 이끌어냄

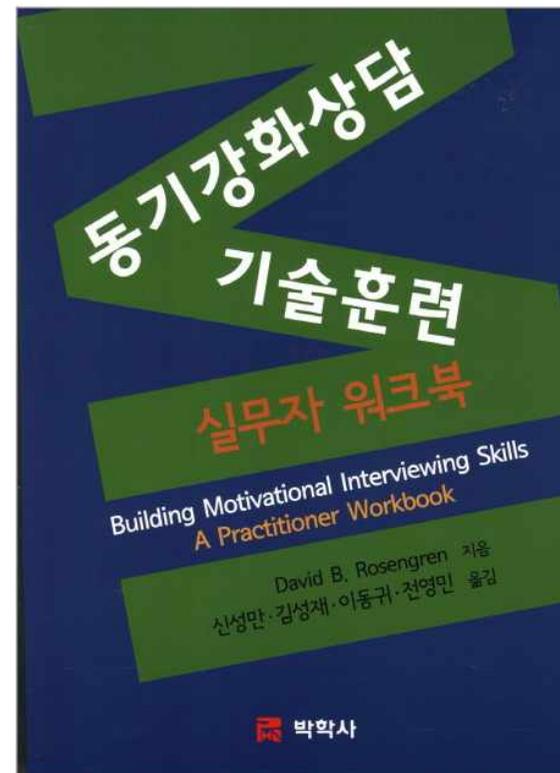
5. 예상되는 문제 해결하기

계획하기

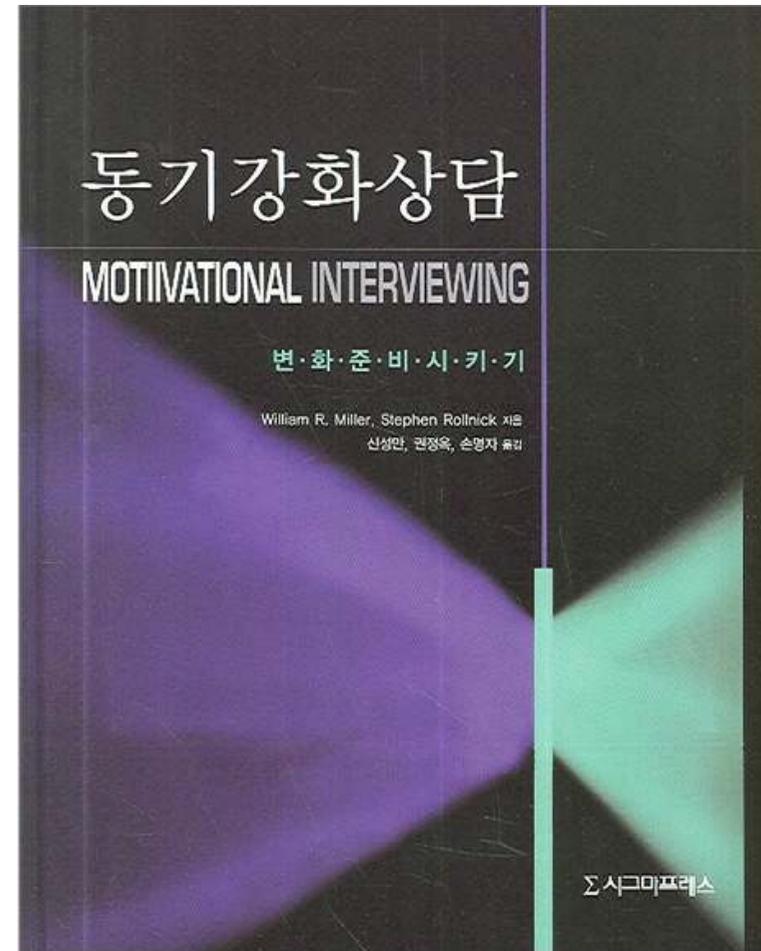
○ 처음부터 계획을 세워야 할 때

- 상담자는 먼저 내담자가 선택한 목적지에 대해서 상담자 자신이 이해하고 있는지를 확인
- 만약 목적지가 명확하지 않다면, 부가적으로 초점맞추기 과정을 진행할 필요가 있는데, 그 목표 자체에 대한 동기를 확인하기 위해서 유발하기 과정을 진행해야 할 수도 있음
- 선택대안들이 미리 정해지지 않았기 때문에 다음으로 진행해야 하는 것은 가능한 선택대안과 하위 목표 또는 계획을 만들어 내는 것
- 선택대안을 제안할 때는 한 개의 대안을 제안하기 보다는 몇 가지 선택대안들을 함께 제안하도록 하고 협력적 과정을 지키는 것이 필요함
- 다양한 아이디어들을 생각해내고 그 아이디어에 대한 판단은 유보하는 전형적인 브레인스토밍에 가까움

관련 도서



관련 도서



참고문헌

- 신성만 외 역, (2014). 청소년을 위한 동기강화 상담. 서울 : 교보문고
- 신성만 외 역, (2013). 인터넷 중독. 서울 : 시그마프레스
- 신성만 외 역, (2013). 동기강화기술 입문, 서울: 시그마프레스
- 신성만 외 역, (2012). 동기강화상담기술훈련. 서울 : 박학사
- 신성만 외 역, (2011). 중독상담과 재활. 서울 : 학지사
- 신성만 외 역, (2010). 중독의 이해와 상담실제. 서울 : 학지사
- 신성만, 권정옥, 손명자 역, (2006). 동기강화상담. 서울 : 시그마프레스
- Julie A. Schumacher, (2014). *Fundamentals of Motivational Interviewing: Tips and Strategies for Addressing Common Clinical Challenges*. Oxford University Press
- William R. Miller., & Stephen Rollnick (2013). *Motivational Interviewing(3rd ed.)*. New York: Guildford Press.

Thank you!

신성만 교수 연락처
e-mail: sshin@handong.edu
전화: 054-260-1333