

# 연합과 분리에 관한 연구

## -NLP 이론을 중심으로-

정 성 란\*

### 〈 목 차 〉

I. 서론	3) 주요개념
II. 이론적 배경	4) 용어정의
1. 연합과 분리	III. 상담의 과정과 기술
1) 기본개념	1. 상담의 목적 및 목표
2) 신경체계 조건화 6단계	2. 상담의 과정 및 단계
3) 시각화와 심상	3. 상담의 기술
4) 스태츠의 모델	IV. 요약 및 평가
2. 신경언어프로그래밍	참고 문헌
1) 인간관	Abstract
2) 부적응 및 문제행동의 원인	

## I. 서론

수많은 상담의 이론과 기법들이 있다. 특정의 원리와 기법을 사용하는 상담자의 교육 및 훈련 배경에 따라 그리고 상담자의 전문적·인간적 자질에 따라 같은 이론과 기법도 그 적용범위나 효과는 매우 다를 것이다. 또한 어떤 내담자이냐에 따라서도 그 내담자에게 보다 효과적인 상담의 원리와 기법이 다르다고 말할 수 있다. 본 연구에서는 특히 '연합과 분리' 개념을 중심으로 인간을 이해하는 틀과 상담의 과정 및 기술을 제시해보고자 한다. 연합과 분리의 개념은 많은 상담이론들 중에서도 특히 신경언어프로그래밍(Neuro Linguistic Programming : NLP)에서 그 근거를 찾을 수 있다. 사실, 상담과 치료의 핵심이 연합과 분리에 있다고 해도 과언은 아닐 것이다.

\* 제주한라대학 겸임교수, 제주대학교 평생교육원 강사

NLP에서는 많은 기본가정과 기술들이 있지만, 크게 구분한다면 연합과 분리로 설명될 수 있다. 연합상태(associated state)란 어떤 경험 안에 들어가서 직접적으로 경험을 하는 입장에서 눈으로 보고 모든 감각을 동원해서 경험하는 것으로 일차적 입장이 되는 것으로 말하기도 한다. 반면 분리상태(dissociated state)는 경험으로부터 거리를 두고 바깥쪽에서 보거나 듣고 있는 상태를 말하는 것으로, 삼차적 입장을 취함으로써 초연하고 객관적인 관찰을 하는 상태를 의미한다(설기문, 2002 a). NLP는 이러한 연합과 분리상태를 활용한 많은 상담기술들을 통하여 바람직한 측면으로의 변화를 도모하는 상담 및 심리치료의 새로운 한 접근법이다.

어떤 사람이 인지나 정서, 혹은 행동상의 문제를 가져서 상담을 받고자 한다면, 그 내담자가 궁극적으로 필요로 하는 것은 변화이다. 그것이 인지적 측면이든, 정서적 측면이든, 혹은 행동적 측면이든 지금의 부적응적 상태보다는 보다 나아진 변화를 원하기 때문에 전문가의 도움을 필요로 하는 것이다. 굳이 학습이론을 들어 설명하지 않더라도 우울한 사람은 우울한 것과 관련된 여러 가지 심상, 인지, 행동들과 반복적으로 일관되게 연합되어 있다. 행복하고 성취하는 사람은 비록 환경 자극에서 좌절과 실패가 온다고 할지라도 결국은 성공할 수밖에 없는 여러 가지 건강하고 적응적인 자기암시와 연합되어 있어서 그러한 정서와 행동반응을 보이며, 결국 좌절과 실패와는 분리를 잘 할 수 있는 사람이다.

사람이 무엇을 하든 거기에는 이유가 있다고 한다. 그 이유를 의식적으로 알지 못할 수도 있지만 모든 인간 행동의 뒷면에는 의심할 것 없이 하나의 원동력이 숨어 있다. 그것은 고통과 즐거움이다. 우리는 고통을 피하거나 즐거움을 얻고자 하는 욕망 때문에 모든 일을 하게 되는 것이다. 고통과 즐거움의 원리와 효과를 활용하면 지속적인 변화를 이끌어낼 수 있다. 어떤 과제를 해야 하지만 하지 않고 계속 지연시키는 사람은 그 일을 하는 것이 지연시키는 것 보다 더 고통스럽다고 믿기 때문이다. 다이어트에 따르는 음식조절이나 운동은 고통스럽고 차라리 실컷 먹는 것이 즐거움과 연결되어 있기 때문에 실패하게 된다. 금연하는 것보다는 담배를 피는 것이 이완되며 스트레스가 해소된다는 2차적인 소득과 연결되어 있고 그것이 더 즐겁기 때문에 변화는 어렵다. 사람들이 고통을 겪으면서도 변화하지 못하는 이유는 충분히 고통받지 않았기 때문이라고 한다. 즉 감정한계(emotional threshold) 까지는 도달하지 못했기 때문이라는 것이다(이우성, 1999 b).

연합과 분리 개념에 대한 또 하나의 가능한 설명은 고전적 조건화에서 그 원리를 찾을 수 있다. 고전적 조건화 이론은 그 명칭이 말해주듯이 파블로프가 개에 대한 실험을 통하여 보여주었던 종소리(조건자극, Conditioned Stimulus : CS)와 타액분비반응(무조건반응, UnConditioned Stimulus : UCS)간의 조건형성 과정을 원용한 이론이다(申大澈, 1998). 종소리 자체는 평상시에 개가 침을 흘리는 것과 아무런 관련이 없었지만, 무조건자극인 고기와 반복해서 연합시켰더니 조건자극이 되어 조건반응이 나타났다는 것이다. 이처럼 바람직한 행동도 혹은 바람직하지 않은 행동도 모두 어떤 것과 연합되어 있으므로, 그 연결고리를 다시 바꿀 수 있다면 원하는 변화를 달성할 수 있을 것이다.

자기통제에 있어서 하나의 반응(통제하려는 반응)은 다른 반응(통제되어진 반응)을 통제하는 요인들을 변화시키는 것이다. 통제되어진 반응은 마찰을 빚는 후속자극(consequence)을 가지게 되는데, 이로 인해 긍정적인 또는 부정적인 결과가 나타난다. 예를 들면 음주, 흡연, 또는 과식은 강화되어지는 후속자극(육체적 쾌락이나 무료한 시간 보내기 등)과 체벌되는 후속자극(신체 장애나 사회적 비난 등)으로 구분된다. 어떤 일을 하는데 우리는 가끔 할까 말까 하고 망설일 때가 있다. 우리가 결과적으로 어떤 일을 하게 되는 후속자극이 혐오를 가지게 되면, 어떤 일을 통제하게 될 것이다(최성규, 2000).

그러므로 변화를 위해서는 버리고 싶은 행동 및 습관과 그 장면을 강력한 고통과 연합시키고, 바라는 성취장면이나 이상적이고 변화된 모습을 즐거움과 연합시키면 된다. 인간의 사고와 정서 및 행동 방식은 고통을 피하고 즐거움을 추구하는데 있기 때문에, 예전의 좋지 못한 행동이나 정서 및 습관을 강력한 고통과 연결시켜서 그것을 분리(소거)시키고, 새로 얻고자 하는 행동과 습관을 강력한 기쁨과 연결하는 것이다. 이 때 연합과 분리가 치료적으로 성공하려면 일관된 반복과 강력함이다. 즉 변화하지 않는 것을 극심한 고통과 연합시키고 변화를 즐거움으로 강력하게 연결하되, 그것을 반복·조건화시키면 바람직하지 않거나 원치 않는 습관과 행동 그리고 정서를 변화시킬 수 있다.

따라서 본 연구는 연합과 분리의 개념과 원리가 주축이 되는 신경언어프로그래밍의 이론을 정리하면서, 그것을 토대로 하여 내담자(인간)에 대한 이해의 틀과 상담과정 및 기술을 제시해보고자 하는데 그 목적이 있다.

## II. 이론적 배경

### 1. 연합과 분리

#### 1) 기본개념

NLP는 주관적 경험의 구조를 연구하는 학문이다. 마음의 상태는 근본적으로 다른 두 가지의 방법으로 구조화될 수 있는데, 예를 들어 과거의 어떤 경험을 한 가지 생각하며 떠올려 보라. 당신이 바깥의 어떤 곳에서 경험 속에 있는 자신의 모습을 바라보는 입장에 있다면 그 경험으로부터 분리된 것이다. 그러나 그 경험으로 되돌아가서 떠올릴 때, 즉 눈으로 직접 그 장면을 보고 현장에 있는 것과 같이 듣고 느낀다면 그 경험과 연합된 것이다. 이 두 가지를 구별하는 가장 중요한 차이점은 연합의 경우에는 경험 속에서 느낌을 직접 느낀다는 것이요 분리의 경우에는 그 느낌이 자동적으로 줄어든다는 것이다. 과거의 기억에 대해서 연합과 분리 중 어느 쪽을 택하느냐에 따라 커다란 정서적 자유를 얻을 수 있다. 즉 좋은 경험을 기억할 때 연합을 하면 좋은 감정이 유발될 것이다. 반면 불쾌한 과거 경험을 생각할 때 분리를 하면 그 경험으로부터 정서적 거리를 두게 될 수 있다. 분리기법을 통하여 내담자로 하여금 재빨리 과거의 사태를 중성화하고 깨달음을 얻게 함으로써 공포증도 치료할 수 있

다. 체계적 탈감법도 본질적으로 맞을 파괴하고 그 맞을 새로운 것으로 대체하는 치료방식이다(설기문, 2002 a).

연합이라는 개념은 함께 일어나는 두 사상들간의 연결을 의미하는데(이관용·김기중 역, 1998), 고전적 조건화의 원리도 연합의 개념으로 설명될 수 있고 연합의 법칙에는 근접성·빈도·강도의 세 가지가 있다. 분리의 개념은 체계적 탈감법으로 설명될 수 있는데, 체계적 탈감법(systematic desensitization)은 두려움을 야기하는 자극을 상상하면서 두려움을 이완에 응용한 Joseph Wolpe에 의해 개발된 절차이다. 공포는 불안수준에서 일어나는 두려움 혹은 개인의 삶을 파괴할 수 있을 만큼 충분히 심각한 도피나 회피행동이다. Wolpe는 사람은 치료자가 불안을 야기하는 장면을 점진적으로 묘사하는 것을 상상하면서 이완하는 것을 학습하여 두려움 반응을 감소시킬 수 있다고 단정했다(Raymond G. Miltenberger, 2001). 체계적 탈감법은 세 가지의 특수한 단계를 내포하고 있는데, 그것은 ① 근육의 긴장이완, ② 불안위계의 작성, ③ 체계적 탈감 이다(이성진, 2002). 따라서 체계적 탈감법은 과거에 강하게 연합되어 있었던 공포자극으로부터의 단계적인 분리작업이라고 할 수 있다.

수동적 조건형성은 고전적 조건형성 또는 Pavlovian 조건형성이라고도 한다. 러시아의 과학자인 Pavlov가 그러한 현상을 처음으로 입증하였다. 이 실험에서 Pavlov는 개의 입에 고기가 들어갈 때 타액이 분비된다는 것을 보여주었다. 이것은 무조건자극이 무조건반응을 이끌어낸다는 것이다. 따라서, Pavlov는 개의 입에 고기를 넣기 바로 전에 중성자극(메트로놈 소리)을 제시하였다. 그는 수많은 시간 동안 메트로놈 소리와 고기를 함께 제시하였다. 이렇게 한 후 메트로놈 소리만 제시하자 개는 입에 고기가 없는 데도 메트로놈 소리에 타액을 분비한다는 것을 발견하였다. 메트로놈 소리는 고기와 수십 번 짝을 이루었기 때문에 조건자극이 되었다. 즉 어떤 자극이 무조건자극과 수십 번 짝을 이룬다면 조건자극이 될 수 있다(Raymond G. Miltenberger, 2001).

고전적(수동적) 조건형성에 영향을 미치는 몇 가지 요인을 살펴보면 다음과 같다. 일반적으로 다음 4가지에 주목할 필요가 있다(이성진, 2002).

첫째, 조건자극(CS)과 무조건자극(US)의 짝짓기가 많으면 많을수록 조건자극(CS)이 조건반응(CR)을 일으킬 힘이 커진다.

둘째, 조건자극(CS)이 무조건자극(US)을 몇 초 앞섰을 때가 오랫동안 앞섰을 때나 또는 무조건자극(US) 뒤에 왔을 때 보다 조건형성이 강해진다. 이 두 번째 경우에는 조건형성이 일어나지 않는 경우가 많다(아이가 개를 보고 난 뒤 곧 개가 크게 짖어서 놀랐다면 개가 CS가 된다. 그러나, 개 짖는 소리를 듣고 난 뒤에 골목에서 개를 보았다면 개 짖는 소리에 놀란 것이 개를 보는 것과 연결될 가능성이 낮아진다).

셋째, 조건자극(CS)이 한 특수한 무조건자극(US)과 일관성 있게 짝지어졌을 때 그 조건자극(CS)이 조건반응(CR)을 일으킬 힘이 강해진다.

넷째, 여러 중립자극(NS)이 US를 앞서 제시될 때는 그 중에서 US와 가장 일관성 있게 연결된 자극

이 강한 CS가 될 가능성이 높다.

고전적(수동적) 조건형성은 혐오치료(aversion therapy)와 내적 민감화(covert sensitization)등에 응용된다. 혐오치료는 알코올 중독증의 경우 술과 구토제를 연합하여 반복 제시하여 알코올과 혐오적인 사건을 조건형성 시키는 것이고, 내적 민감화는 바람직하지 않은 강화물과 혐오자극을 둘 다 상상하도록 한다. 이 과정은 자극을 짝 지우는 것이 단지 환자의 상상 속에서만(다시말해 '내적으로') 일어나므로 내재적이라 이름한 것이다. 이와 같이 내적으로 짝 지우는 과정에서 예상될 수 있는 것은 바람직하지 않은 강화물이 혐오자극이 된다는 것이다. 그러므로 환자는 그것에 '민감화'되어 행동변화가 일어난다.

강화의 수반관계적 분배가 행동을 통제하는 효과적 방법이라는 것은 거의 의심할 여지가 없다. 비수반관계적 강화는 행동을 통제할 수 없으나 동일한 강화인의 수반관계적 제시는 행동통제에 효과적이다. 만약 한 사무원이 업무의 질에 관계없이 3개월마다 승급하게 된다면 직무수행에 수반해서 상여금과 승급이 있는 체제에서 일할 때 보다 직무수행은 저하되기 쉽다. 마찬가지로 개인에게 가치가 없는 자극이나 사상의 수반관계적 제시는 수반관계에 있는 행동을 변화시키는데 비효과적이다. 이러한 경우에는 강화력이 있는 자극을 이용하거나 중립적 자극을 확립된 강화인과 짝지어줌으로써 중립적 자극에 강화적 가치를 직접적으로 형성해야 한다(김영환, 1997). 즉 우리가 의식하든지 의식하지 못하든지 우리의 행동은 환경적 선행사건과 후속자극들에 의해 영향을 받는다. 정적강화는 행동과 그 행동의 결과 사이의 기능적 관계를 묘사해준다. 정적강화란 어떤 행동 후에 강화자극(reinforcing stimulus)이 제공되어 그 행동의 미래 발생률을 증가시키는 것으로 정의된다. 많은 경우 인간의 행동은 정적강화의 결과로 학습된다. 부정 강화란 행동이 발생했을 때 싫어하는 혐오자극(aversive stimulus)을 제거해줌으로써 앞으로 그 행동의 미래 발생률을 증가시키는 것이다(한홍석, 1998). 다시 말해, 정적강화가 행동 후에 뒤따르는 즐거움과의 연합을 통해 바람직한 행동의 발생가능성을 증가시키는 것이라면, 부정강화는 고통을 피하거나 불쾌한 것의 제거 혹은 분리를 통한 바람직한 행동의 학습으로 이해될 수 있다.

그러므로 연합과 분리는 두 가지의 매우 중요한 하위양식이다. 우리가 내면적으로 어떤 경험 안에 있으면서 그것을 자신의 눈으로 보고 있을 때를 연합(association) 상태에 있다고 한다. 반면에 밖에서 거리를 두고 자신을 보고 있을 때는 그 경험과 분리(dissociation)된 상태이다. 연합상태는 경험을 주관화하는 것이라고 한다면, 분리 상태는 경험을 객관화하는 것이라고 할 수 있다(설기문, 2000).

## 2) 신경체계 조건화 6단계

신경체계 조건화는 성공적인 삶을 살 수 있도록, 우리의 신경 시스템을 자신이 원하는 행동은 즐거움에 피하고 싶은 행동은 고통에 연결시키는 단계별 조건화과정이다(이우성, 1999 a). 신경체계 조건화 과정을 통해 연합과 분리를 치료적으로 활용하여 원하는 변화를 가져올 수 있다.

Anthony Robbins(1999, b)는 다음과 같이 6단계로 신경체계 조건화를 설명하였다.

- ① 자신이 원하는 것이 무엇인지, 그것을 방해하는 것은 무엇인지 찾아내기.
- ② 변화하지 않는 것에 끔찍한 고통을 연결시키고, 변화하는 것에 어마어마한 즐거움을 연결시키기 - 동기부여. 그 감정이 너무 강렬해서 안하고는 못 배기는 긴박감과 감정한계 만들기. 실패에 따른 고통의 강도가 별로 크지 않다면 변화시도에 자주 실패하게 된다. 조건화 유도 질문 활용.
- ③ 부정적 패턴 중단시키기
  - 패턴 뒤섞기. 분리심상. 2차적 소득을 즐기고 있는지 점검하기.
- ④ 힘을 주는 새로운 대안 창조
  - Nancy Mann의 연구에서 마약중독자 치료과정을 3 group으로 비교하면서 행동대안의 중요성 언급. a. 외부적 압력 b. 내부적인 결심 c. 기분 좋고 몰두할 수 있는 행동대안 찾은 3 group. 그 결과, a. 외부압력 사라지자마자 b. 오래 간 사람 2년 유지 c. 평균 8년 이상 유지.
- ⑤ 새로운 패턴이 안정될 때까지 지속적으로 조건화하기.
  - 다양하고 즉각적인 긍정적 보상강화계획
- ⑥ 시험하기 - 원하는 미래 마치 이루어진 것처럼 상상하기. 환경점점. 공언하기.

### 3) 시각화와 심상

시각화와 심상은 바람직하거나 바람직하지 않은 장면에 대한 연합과 분리 심상을 통해 원하는 변화를 이끌어내는 상담기법 중의 하나이다.

心象이란 현실적 혹은 이상적 事象이 마음(머리)속에서 형상화된 것을 말한다. 어린 시절의 친구의 얼굴을 눈을 감고 머리 속에 떠올려서 그려본다든지, 미래에 있을지도 모르는 어떤 사건을 미리 머리 속에 그려본다든지 하는 것 등이 이에 속한다. 조금 오래된 연구(Lazarus & Abramovitz, 1965)로는 공포증을 심상기법에 의하여 치료한 사례가 있다. 개를 무서워하는 아이가 멋진 경주용 스포츠카를 타는 것을 간절히 원했다. 그 아이에게 이완훈련을 시키고 자기가 스포츠카를 타고 달리는 장면을 생생하게 머리 속에 그리는 훈련을 시켰다. 자랑스럽고 의기양양하게 달리는 도중에 옆을 보니, 개가 뒤로 밀려가는 것을 心象化시켰더니 개에 대한 공포가 치료되었다고 한다. 또 다른 연구(Maletzky, 1980)는 노출증 환자에게 이성 앞에서 자신이 옷을 벗고 있는 순간에 아내, 딸 혹은 경찰에 발각되는 장면을 심상화 시켰더니 불쾌감과 연결되어 행동변화가 되었다고 한다(김남성, 2000. 재인용).

NLP에도 심상화 과정이 있는데 이것은 치료자가 이끄는 대로 마음 속에서 원하는 바람직한 행동이 일어나고 있는 장면 또는 상황을 떠올려 실제처럼 느끼고 경험하게 하여 행동변화를 이끄는 기법이다(Kleim, 1994; Cameron-Bandler, Gordon, & Lebeau, 1989; 김종운, 2002 재인용). 심상화 과정은 이완을 가능하게 하고 저항을 감소시키며 무의식 속에 억압된 사고, 감정, 경험 등을 발산하게 해준다. 이를 통해 과거의 즐겁고 유쾌하며 바람직한 경험의 기억을 되살려 크게 증폭시키고 불쾌

하고 힘들며 바람직하지 않은 경험은 축소시켜 보다 적절한 적응을 꾀할 수 있도록 유도한다(손승아·안경숙, 1997).

일리노이 대학에서 보고한 최근의 실험결과 하나를 예로 더 들어보면 다음과 같다. 같은 팀 소속인 대학 농구선수들을 세 그룹으로 나누어, 골 득점에 대한 능력평가를 해 각 그룹별로 그 결과를 기록하였다고 한다. 첫째 그룹은 한 달 동안 날마다 체육관에 들러 슈팅연습을 하도록 시켰으며, 두 번째 그룹은 어떠한 훈련도 시키지 않았다. 세 번째 그룹 또한 전혀 슈팅연습은 시키지 않았으나 그 대신 좀 색다른 훈련을 시켰다. 그들은 체육관에 나가 뛰지 않는 대신 기숙사에 남아 마음 속으로 체육관에서 연습하고 있는 자신들의 모습을 상상하였다. 그들은 날마다 30분씩 자신들이 볼을 던져 득점하는 장면을 그려보고, 또 점점 대폭적으로 기량이 향상되어 가는 모습을 상상하였다. 그들은 날마다 마음의 훈련을 했던 것이다. 한 달 후, 이 세 그룹을 다시 테스트해 보았다. 실제로 매일 슈팅 연습을 하였던 첫 번째 그룹은 득점률에서 25%의 향상률을 보였다. 전혀 훈련을 하지 않았던 두 번째 그룹은 아무런 진전도 없었다. 그런데 마음 속으로만 훈련을 하였던 세 번째 그룹은 실제로 연습을 한 첫 번째 그룹과 똑같은 득점 향상률을 보였던 것이다. 창조적인 시각화는 강한 힘이 있다. 이것은 자연의 법칙과 그 에너지를 가지고 마음의 힘을 창조적으로 조절하는 것이다(존 키호, 1991).

모델링 기법은 원래 외현적 혹은 실제적인 것이었으나 상상적 혹은 내현적 절차로 발전되었다. 내현적 모델링의 개념은 처음에 Cautela(1971)가 제의하였으나, Kazdin(1975)이 크게 발전시켰다. 이 절차는 아주 간단하다. 내담자는 모델을 실제적으로 관찰하기보다는 오히려 표적행동을 수행하는 모델을 상상한다. 내현적 모델링 절차의 효과는 많은 연구와 사례연구에서 평가되었다. 이 기법을 사용하여 효과적으로 치료된 문제행동은 공포증과 자기주장성의 부족에서 알콜 중독과 강박행동에 이르기까지 다양하다(이형득, 1992. 재인용).

어떤 연구자들(Grayson & Borkovec, 1978)은 피험자들로 하여금 공포스러운 자극과 그 자극에 대하여 자신이 반응하는 모습을 머리 속에서 그리게 하였다(心象化). 공포자극은 어떤 실험집단에게도 똑같은 것을 제시했으며 그것에 대한 반응양식은 각 실험집단 마다 다르게 하였다. 제1군은 이완되어 적절하게 반응하는 양식을 심상화 시켰다. 제2군에게는 불안하고 부적절하게 반응하는 양식을 심상화 시켰다. 제3군에게는 공포상황을 회피하는 반응양식을 머리 속에서 그리게 하였다. 이런 심상법에 대한 긍정적 기대를 함께 제공하였을 때 공포반응 감소에 가장 효과적이었다(김남성, 2000. 재인용).

#### 4) 스태츠의 모델

Staats는 파블로프의 고전적 조건형성이론을 계승, 발전시킨 사람으로서 설득 커뮤니케이션의 한 모델을 제시했으며 광고 등에서 그 원리가 활용되고 있다. 즉 파블로프의 이론에 있어서 음식물(고기)은 무조건 자극, 타액분비는 무조건 반응, 그리고 종소리는 조건자극에 해당하는데, 스태츠가 예를 든 고전적 조건화 모델에 있어서 긍정적 내용은 무조건적 자극, 긍정적 내용에 따른 긍정적 반응

은 무조건적 반응, 그리고 제품이나 사람은 조건 자극에 해당한다. 고전적 조건화 이론이 가정하는 것은 중성자극을 무조건적 자극과 계속적으로 반복시켜 결합하면 중성자극이 조건 자극화되어 무조건적 자극으로부터 결과되는 무조건적 반응과 똑같은 반응이 일어나도록 만드는 것이다. 이 같은 사실을 입증하기 위하여 스태츠는 그의 동료들과 함께 여러 가지 실험들을 진행하였다. 그 대표적인 것이 특정한 상황(US)에 중립적인 낱말(NS)을 결부시키면 사람들이 그 단어에 어떠한 반응을 보이는가를 알아보았다. 중립적인 단어를 충격적이고 시끄러운 소리들과 결합시켰더니 사람들이 그 단어들에 대한 평가도 부정적인 방향으로 한다는 것이다(申大澈, 1998). 다시 말해 TV 광고에서 매력적인 모델과 어떤 화장품을 연결하여 반복제시하면 원래는 중성자극이었던(전에는 몰랐던) 화장품이 신뢰롭거나 매력적인 모델의 이미지와 연합되어 구매욕구를 느낄 뿐만 아니라 그 제품에 대한 좋은 이미지가 조건형성 된다는 것이다. 마찬가지로 특정한 음악과 특정회사와의 반복연결 제시는 그 회사에 대한 소비자들의 이미지를 형성시킨다.

따라서 타액분비가 조건형성될 수 있다는 Pavlov의 발견은 훨씬 더 중요한 다른 행동들 역시 잠재적으로 조건형성을 통해 수정될 수 있다는 기대를 주었다. 이러한 연합의 법칙에서 가장 중요한 것은 근접성(近接性: contiguity), 빈도(頻度: frequency), 강도(強度: intensity)의 세 가지이다. 연합의 가장 중요한 원리는 근접성이라고 할 수 있는데, 연합이라는 바로 그 개념-함께 일어나는 두 사상들 간의 연결-은 암묵적으로 근접이 필요함을 가정하고 있다. 연합강도의 두 번째 변인은 빈도이며, 일반적으로 조건반응의 강도는 조건형성의 초기시행 동안 가장 많이 증가하는 듯이 보이다가 후에는 서서히 감소하다가 더 이상 증가하지 않는다고 한다. 세 번째 주요원리는 강도인데, 어떤 연합의 세기라도 관련된 자극의 생생함이나 강도에 의존한다는 것이다. 그 예로서, 정서적 사상이나 외상적 사상이 포함된 연합이 더 잘 기억될 것이다. Annau 와 Kamin의 실험에서 어떤 소리에 의해 조건형성된 공포의 정도는 사용된 쇼크의 강도와 연관되어 있다고 하였다(이관용 · 김기중 역, 1998).

결국 고전적 조건형성 이론은 연합과 분리의 개념으로 이해될 수 있으며, 수반관계적 제시와 조건화는 공포증이나 알콜중독과 같은 훨씬 더 중요한 다른 행동들 역시 조건형성을 통해 수정될 수 있다는 것을 시사해주고 있다.

## 2. 신경언어프로그래밍

### 1) 인간관

각 상담이론마다 인간을 이해하는 관점에는 모두 차이가 있다. 인간을 이해하는 관점, 즉 인간관에 따라 상담의 목적과 기술 등도 함께 달라지므로, 하나의 새로운 이론을 접할 때는 인간관을 먼저 이해해야 한다.

NLP에서는 여러 가지 기본전제와 가정들을 제시하고 있는데, 다음의 인간관은 설기문(2000, 2002 c), 호리이 케이(2001) 등을 참고로 하여 본 연구자가 정리한 것이다.



① 우리에게는 필요한 모든 자원(resource)이 이미 있거나 아니면 새로이 창조할 수 있다. 자원이 없는 사람은 없다. 다만 자원이 없는 상태가 있을 뿐이다. 다시 말해 모든 사람은 탁월한 삶을 누리기에 충분한 자원을 가지고 태어났다.

② 인간의 행동은 목적 지향적이며, 모든 행동은 긍정적인 의도에서 나온다. 즉, 사람들은 그 당시에 할 수 있는 가장 최선의 선택을 한다.

③ 사람은 누구나 자신의 문제를 해결할 힘을 가지고 있다.

④ 인간의 정신과 육체는 하나의 체계이다. 정신과 육체는 상호작용을 하며 서로 영향을 미친다.

⑤ 인간의 경험은 일정한 구조로 구성된다. 우리의 사고와 기억은 나름대로의 일정한 패턴으로 이루어진다. 만약 그 구조나 패턴을 바꾸면 경험내용 또한 자동적으로 변화된다. 예컨대 나쁜 기억은 불쾌한 시각적 장면이나 청각적 소리 및 나쁜 감정을 일으키는 내용의 구조로 이루어진다. 그러므로 그 장면을 좋은 것으로, 소리를 좋은 것으로, 그리고 좋은 감정을 일으키는 내용으로 구조를 바꾸면 기억도 변화될 수 있는 것이다.

⑥ 사람들은 실재(reality) 그 자체가 아닌 자신이 갖고 있는 실재에 대한 지도에 반응한다. 즉 자기 나름대로 지각된 현실에 따라 반응하는 존재이다.

⑦ 성공적인 성취를 모방함으로써 탁월성을 달성할 수 있다. 그러므로 어떤 사람이 무언가를 할 수 있다면 그것을 모방하는 것과 그것을 다른 사람들에게 가르치는 것도 가능하다. 탁월성은 복제가 가능하다.

## 2) 부적응 및 문제행동의 원인

신경언어프로그래밍에서의 인간의 부적응 및 문제행동의 원인에 대해 다음과 같이 NLP 용어 의미를 통해 설명할 수 있다

### ① N - 왜곡된 지각(신경감각)양

인간의 지각양식에는 오류(왜곡·일반화·삭제)가 있으며 주관적이어서 외부의 있는 그대로의 현실을 객관적으로 지각하기는 어렵다. 건강하고 적응적인 사람에 비해 부적응적인 사람은 특히 외부 현실에 대한 지각양식에서의 오류가 훨씬 더 많다. 외부에서 일어나는 많은 사건들을 경험하고 해석할 때 일부만을 확대시켜 지각하거나 특정한 감각기관만을 사용하고, 외부현실의 정보들을 부정적으로 왜곡시키거나 과잉 일반화시켜서 주관적으로 해석하고 받아들인다. 다시 말해 지각양식에서의 왜곡과 오류(바람직하지 않은 연합)가 건강하고 적응적인 사람에 비해 훨씬 더 반복적이며 크다고 본다.

### ② L - 부정적 자기 말(언어) 및 자기진술

문제행동을 보이거나 부정적인 정서에 빠져있는 사람들은 내현적으로 뿐만 아니라 외현적으로도 부정적이고 회의적인 자기 말과 진술을 많이 사용한다. 인간의 마음은 사고와 언어로 구성되어 있으므로 부정적인 자기 말과 진술은 역시 부적응적인 정서와 행동에 영향을 미친다. 이러한 부정적인 자기진술은 결국 기대와 믿음체계와 관련하여 스스로를 더욱 좌절과 실패로 이끈다. 건강하고 적응적인 사람이 긍정적인 자기진술과 일관되고 반복적으로 연합되어 있다면, 부적응적인 사람은 결국은 자기 패배적인 여러 가지 부정적인 자기진술과 강력하게 연합되어 있다고 할 수 있다. 또한 언어에는 언어적 측면뿐만 아니라 비언어적이고 행동적인 측면도 함께 포함되므로 부적응적인 사람의 자세와 호흡, 행동양식 또한 안정되어 있지 못하다.

### ③ P - 부정적 프로그래밍(연합과 분리)

인간 내면에는 과거로부터의 경험을 통해 어떤 흔적을 남기게 되고 그것이 반복되면서 나름대로의 부호화·조직화가 되어 컴퓨터의 작동원리와 같이 프로그래밍 되어 저장되어 있어서, 필요한 경우에는 언제라도 재생된다. 성공하고 성취하는 사람의 프로그래밍을  $y=a+b$ (혹은  $y=a \times b$ )로 공식화한다면( $y$ =행동,  $a$ 와  $b$ 는 입력되는 정보), 부정적 프로그래밍을 가진 사람은 병, 실패, 불행과 연결되어 있어서  $+나 \times$ , 제곱이 아닌  $y=a-b$ 로 프로그래밍이 되어 있는 것이다. 그래서 주로 부정적인 정서나 인지와의 반복적이고도 강하게 연합된 마이너스 프로그래밍이 되어 있어서 긍정적인 정서와는 연합이 잘 되지 않거나 분리된 상태로 설명할 수 있다.

### 3) 주요개념

NLP에 대한 이해를 돕기 위하여 ① NLP의 개념과 의미, ② 마음의 힘과 원리, ③ 4가지 주요원리, ④ 탁월성의 3가지 요소, ⑤ 선호표상체계와 심리적 배열 패턴, ⑥ NLP 커뮤니케이션 모델의 여섯 가지 측면에서 주요개념을 제시하였다. 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

#### ① NLP의 개념과 의미

NLP란 오감을 통하여 외부 정보를 받아들이고 경험할 수밖에 없는 인간의 경험구조를 이해하게 하고, 그러한 구조를 변화시키는 방법을 체계적이고 과학적으로 전개한 이론이자 기법체계들이다.

신경언어프로그래밍(Neuro Linguistic Programming : NLP)은 1970년대 미국에서 John Grinder와 Richard Bandler가 중심이 되어 개발한 새로운 모형으로 적용분야가 광범하나 특히 인간관계, 상담 및 심리치료, 교육, 학습, 세일즈, 개인적 성장 및 성취 등의 분야에서 크게 활용되고 있다. NLP란 원래 인간행동을 신경-언어학적인 원리에 따라 설명하고 새로운 신경-언어 프로그래밍을 통하여 개인의 내면세계 및 행동의 변화 그리고 성취를 추구하는 이론과 기법의 총체이다. 구체적으로 NLP는 개인의 생각과 감정을 중심으로 한 내면세계의 변화를 통하여 궁극적으로는 부정적인

행동을 변화시킴으로써 개인의 성장, 성취, 탁월성(excellence)을 추구한다(설기문, 2002 b). NLP는 우리가 보고, 듣고, 느끼는 주관적 체험의 구조를 어떻게 조직하고 감각기관을 통해 인지한 외부 세계를 어떻게 여과하여 정리하는가를 다룬다. 또 목적을 달성하기 위해 우리가 세상을 어떻게 말로 묘사하고 어떻게 행동하는가에 대해서도 다룬다(김중운, 2002).

NLP라는 용어는 세 가지의 기본개념을 담고 있는데, 먼저 N(Neuro)은 신경을 의미한다. 이것은 인간의 모든 행동은 신경적 기반을 가지고 있다는 것을 의미하는데, 예를 들어 시각, 청각, 후각, 촉각, 미각을 느끼는 오관의 기능을 통해 외부로부터 정보를 받아들이고 그것에 의미를 부여하며 또 그 의미에 따라 행동한다는 것이다. L(Linguistic)은 언어를 의미하는데 이 언어에는 말(言)로 이루어지는 언어와 말 아닌 방법, 즉 비언어적인 메시지에 의한 언어도 포함한다. 이 언어는 사람의 생각과 행동을 이끌어내고 또 타인과의 의사소통을 하는 도구로서 사용이 되며 인간의 사고, 신념, 태도와 같은 내면세계 또는 정신세계를 반영하기도 한다. 때문에 어떤 사람이 사용하는 언어를 들어보면 그의 내면세계를 어느 정도 짐작할 수 있게 되는 것이다. 한편 P(Programming)는 컴퓨터 용어로서 프로그램밍을 의미한다. 즉 인간의 사고, 감정, 행동은 습관적으로 프로그램화된 것이라는 뜻이다. 이것은 마치 컴퓨터의 소프트웨어를 '업그레이드'함으로써 프로그램을 바꿀 수 있듯이 인간의 내면적인 '정신 소프트웨어'를 업그레이드함으로써 그의 사고, 감정, 행동이 바뀔 수 있다는 점을 말해준다(설기문, 2002 b).

예를 들어 '레몬'이라는 단어를 들으면서 그 레몬을 상상하며 떠올려보자. 색깔은 아주 노랗고 싱싱하게 보인다. 레몬을 한 입 가득 깨물어보니, 입안 가득히 퍼지는 상큼하고도 신 과즙... 즉 레몬을 상상하는 것만으로도 입안에 침이 고이는 신체적, 생리적 변화를 가져온다는 것이다. 이것은 레몬이라는 언어를 알아야 가능한 것이고, 레몬의 맛을 아는 사람들은 이미 과거에 그 맛을 본 순간 그것이 일으키는 신경반응이 프로그램 되었기 때문에 나중에 그 언어를 들으면 신경과정이 자극을 받아 같은 반응이 일어난다는 것이다. 이런 원리를 활용한 것이 NLP이다.

특히 NLP에는 창의성과 연계되어 있는 개념인 심상(imagination)이란 과정이 있는데 이는 5감, 즉 시각·청각·촉각·미각·후각을 이용하여 감각경험을 최대한 사용하므로써 창의성과 상상력을 최대로 발휘하고 이에 동반되는 언어를 교정하면서 심상을 유도하는 기법이다. 심상(imagination)이란 시각화(visualization)와 상상(imagery)보다 더욱 확장된 개념으로 단순히 하나의 상을 떠올리는 것이 아니라, 다섯 가지의 감각을 모두 사용하여 모든 감각을 다 느껴보고 상호작용을 통해 변화시켜 보면서 자신의 창의적인 능력을 경험하도록 이끌어주는 개념인 동시에 경험의 과정이다(손승아, 안경숙, 1997).

NLP 이론형성에 영향을 미친 이론가들은, Virginia Satir (미국 가족치료의 대가, 동참적 가족치료의 창시자), Fritz Perls (심리학자요 Gestalt 치료의 창시자), Gregory Bateson (인류학자이며 의사소통 이론가, 가족치료의 초기 공로자), Milton Erickson (정신과 의사 겸 심리학자로서 당대

최고의 최면치료사) 등이며, 이 이론들이 중심이 되어 NLP의 이론적 기초가 형성되었다.  
 NLP의 기본개념과 의미에 대한 지금까지의 설명을 간략하게 표로 제시하면 다음과 같다. (설기문 2002 C)

<p>N (신경을 뜻하는 neuro)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 인간의 의식적·무의식적 경험은 모두 감각과 중추 신경계를 통해 이루어진다는 것을 의미 - VAKOG 오관                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보기(시각 : visual → V)</li> <li>- 듣기(청각 : auditory → A)</li> <li>- 느끼기(신체감각 : kinesthetic → K)</li> <li>- 냄새맡기(후각 : olfactory → O)</li> <li>- 맛보기(미각 : gustatory → G)</li> </ul> </li> <li>· 외부의 일에 대하여 나의 감각을 어떻게 사용하느냐에 따라 내면적인 사고와 경험이 영향을 받는다.</li> <li>· 내면에서 사용하는 감각을 변화시킴으로써 경험을 변화시킬 수 있다.</li> </ul>
<p>L (언어를 뜻하는 linguistic)</p>	<p>언어(비언어적 의사소통 체계를 포함하는)를 통하여 인간의 신경적 표상이 입력되고 부호화된다. 즉 인간의 심적 과정(mental process)이 언어를 통해 부호화·조직화되며 의미 부여가 이루어진다는 것.</p>
<p>P (프로그래밍을 뜻하는 Programming)</p>	<p>그러한 부호화와 조직화는 컴퓨터의 원리와 같이 프로그래밍 되어 저장된다는 것. 그래서 목표 성취를 위해서는 그에 따른 프로그래밍을 작동하면 된다는 것을 의미. 구체적이고 바람직한 목표를 달성하기 위하여 신경 계통의 작용이 무의식적으로, 그리고 특정한 형식으로 프로그래밍 된다.</p>
<p>“NLP는 구체적이고 바람직한 목표를 달성하기 위하여 마음의 언어를 어떻게 활용할 것인가, 어떻게 다시 programming할 것인가에 대한 이론이요 기법이다”                  즉 언어와 생각이 중심이 되는 마음(무의식적 프로그래밍)이 신경생리적 작용을 일으켜서 생리적, 행동적 변화를 주고 결국 프로그램의 변화, 인생의 변화를 가져오는 것.</p>	

② 마음의 힘과 원리

NLP의 여러 가지 원리 중에서 특히 마음의 힘과 원리를 여기에서 언급하는 이유는 마음의 힘과 원리를 이해하게 될 때 본 연구의 주제인 연합과 분리를 깊이 있게 알 수 있기 때문이다. 이것은 다음에 기술될 시각화 및 심상과도 관련되는데 결국 마음먹는 것만으로도, 상상하는 것만으로도 원하는 변화를 달성할 수 있다는 것이다. 이 때 원하는 측면의 바람직한 변화를 달성하기 위해서는 앞에서 설명된 것처럼 반복적이고 일관되고 강한 마음이어야 한다. 마음의 힘과 원리에 관해 표로 제시하면 다음과 같다. (설기문 2002 C)

마 음 의 힘	관 련 사 항 들
(1) 말이 써가 된다	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 말조심의 필요성</li> <li>▷ “남의 말을 좋게 합시다”</li> </ul>
(2) 언어의 중요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ “말 한마디에 천냥 빚을 갚는다”</li> <li>▷ 칭찬과 격려의 심리적 효과</li> <li>▷ 德談과 축복, 축하의 가치</li> <li>▷ 惡談과 저주의 파괴적 영향</li> </ul>
(3) 생각하거나 마음먹는 것은 곧 행동하는 것이다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ “마음에 음욕을 품는 것은 곧 간음을 한 것” (성서)</li> <li>▷ 무의식의 힘</li> <li>▷ “생각-행동-습관-운명”</li> </ul>
(4) 무의식적인 신념의 힘	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 僞藥 효과 ( placebo effect )</li> <li>▷ 自成 예언 ( Pygmalion effect )</li> <li>▷ “믿음은 바라는 것들의 실상” (성서)</li> <li>▷ “뜻이 있는 곳에 길이...”</li> <li>▷ “소년이여, 야망!” ( Boys, be ambitious! )</li> <li>▷ 신앙적 치유 ( faith healing )</li> <li>▷ 관념-운동 반응 ( ideo-motor response )</li> <li>▷ 진자 운동 ( pendulum )의 원리</li> <li>▷ 발상의 효과</li> </ul>
(5) 상상 속의 연습은 실제의 연습효과	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 심상 훈련, 환상 기법</li> <li>▷ 시각화( visualization ) 훈련</li> <li>▷ 스포츠 및 자기개발에 적용</li> <li>▷ 교육적 의미와 가치</li> </ul>
(6) 상상력 및 창의력 개발의 효과	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 교육적 의미와 가치</li> </ul>
(7) 집중의 중요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 명상, 참선, 단전호흡, 기공, 요가와 같은 정신 수련이나 기도, 기원의 중요성과 효과</li> </ul>
(8) 환경의 중요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 언어 환경의 무의식적 영향</li> <li>▷ 성장 환경</li> <li>▷ 생활 환경</li> </ul>

③ 4가지 주요원리

NLP에는 지혜의 네 기둥이라고 부르는 네 가지 주요원리가 있다. 다음은 설기문(2000)을 참고로 하여 정리한 것이다.

첫 번째이자 가장 중요한 원리는 래포(rapport)이다. 래포란 원래 상담과 심리치료에서의 신뢰관계를 의미한다. 그러나 오늘날 래포의 의미는 꼭 상담관계에만 적용되는 것이 아니고 일반적인 인간관계에서도 적용된다. 그것은 타인과의 관계뿐만 아니라 자기 자신과의 관계에도 적용될 수 있다. 신체

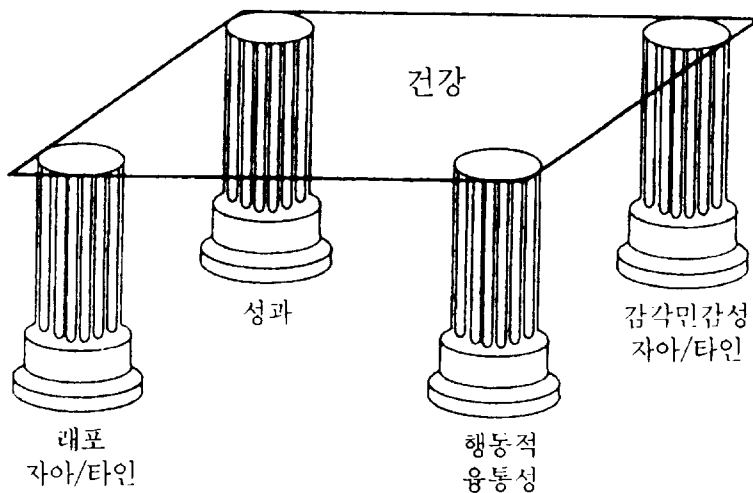
적인 차원에서 자신과의 래포를 잘 형성할수록 건강상태는 좋아진다. 그 외에 자신과의 래포는 심리적 측면, 영적인 측면이 모두 포함된다. 타인과의 래포는 결국은 영향을 미치기 위한 것으로, 사람으로서 서로 비슷한 점이 많을수록 가까워지고 공감대를 형성하게 된다는 원리이다. 상대방의 목소리, 자세 등을 자연스럽게 따라하는 맞추기와 이끌기를 통해 타인과의 래포를 형성할 수 있다.

두 번째 원리는, 달성하기를 바라는 바 즉 목표를 아는 것이다. 성공이란 원하는 것 또는 목표를 달성하는 것이라고 볼 수 있다. NLP에서는 원하는 바를 얻을 수 있도록 목표를 설정하는 원리를 제시해주고 있다. 바람직한 목표는 구체적인 것, 측정가능하고 의미가 있는 것, 달성 가능한 것, 책임질 수 있고 합당한 것, 환경고려의 5가지 요소가 포함되어야 한다. 목표설정과 관해서는 후에 진술될 상담과정(3)에서 구체적으로 다루겠다.

세 번째는 감각적 민감성과 관련된 것이다. 사람들은 감각기관을 통하여 자신에게 실제로 일어나는 일을 보고, 듣고, 느끼는 방식으로 직접적인 경험을 하게 되므로, 감각적 민감성을 개발하는 것은 중요하다. 감각적 민감성을 통해 타인의 상태에 대해서도 더욱 잘 이해할 수 있게 된다.

마지막 원리는 행동적 융통성이다. 특정 행동을 고집하기보다는 융통성 있게 행동할 수 있어야 한다. 여러 행동 대안을 염두에 두고, 필요할 때 그 중에서 한 가지를 선택하여 행동할 수 있도록 융통성을 발휘하는 것이 필요하다. 일반적으로 선택의 폭이 넓을수록 성공할 기회도 많아진다고 한다. 행동수정의 원리와 기법에서도 어떤 문제행동을 변화시키고자 할 때, 바람직한 대안행동 혹은 대체행동을 찾는 것이 더욱 효과적이라고 했다.

다음 그림은 위에서 설명한 NLP의 네 가지 원리이자 지체의 네 기둥이다(설기문, 2002 a).



〈NLP의 네 기둥〉

#### ④ 탁월성의 3가지 요소

신경언어프로그래밍의 궁극적 목적은 탁월성의 성취라고 할 수 있다. NLP의 창시자인 John Grinder와 Richard Bandler는 탁월성은 모방할 수 있다는 전제 하에 당대의 탁월한 사람들 (Virginia Satir, Fritz Perls, Milton Erickson 등)을 모방하는 것에서 연구를 시작하였으며 그 속에서 어떤 공통적인 요소를 찾아내었다.

다음은 탁월성의 3가지 기본요소이자 탁월성으로 나아가는 길이다(Anthony Robbins, 1999 a).

첫째는 '믿음 체계' (belief system)이다. 사람이 믿는 것, 가능하다고 또는 가능하지 않다고 믿는 것이 그가 할 수 있는 것과 없는 것을 결정하게 된다. 어떤 일을 할 수 없다고 믿게 되면, 일관된 메시지를 신경계에 보내어 결과를 낼 수 있는 우리의 능력을 제한하거나 아예 없애 버린다. 반면, 신경계에 그 일을 할 수 있다고 말해주는 일치된 메시지를 꾸준히 보낸다면, 그 메시지는 뇌로 하여금 소망하는 결과를 낳으라는 신호를 주며 마침내 그 결과를 낼 가능성을 열어준다. 김남성(2000)은 사람이 자기 자신의 주위 세계에 대하여 가지고 있는 기대와 사고는 바로 그 사람의 세계에 대한 정서적 반응과 실제적 행동을 결정하는 중요한 한 가지 요인이라고 하면서, 기대(믿음)가 클수록 더 끈기 있게 일을 계속하고 성공의 가능성도 높아질 수 있다고 했다. 플래시보 효과(위약효과)라는 것도 결국은 개인의 믿음과 기대를 반영하는 것으로 볼 수 있다.

둘째는 '심리적 배열 체계' (mental syntax)이다. 이 배열체계는 코드 즉 암호와 같다. 예컨대, 전화번호에는 7자리가 있는데 원하는 사람과 접속하기 위해서는 그 번호를 올바른 순서로 눌러야 한다. 이처럼, 소망하는 결과를 가장 효과적으로 얻자면 뇌와 신경계의 각 부분에 도달하는데도 순서가 있다고 한다.

셋째는 '신체의 상태 또는 작용' (physiology)이다. 우리의 몸과 마음은 완전하게 서로 연결되어 있다. 신체를 이용하는 방법-호흡하는 방법과 자세, 얼굴의 표현 그리고 동작-이 사실 감정 상태를 결정하게 된다. 또 현재 감정 상태가 행동의 양상과 범위를 결정짓는다.

#### ⑤ 선호표상체계와 심리적 배열 패턴

NLP의 여러 기법들 중에서 선호표상체계(PRS : Preferred representational system)는 객관적으로나 과학적으로 평가하기가 어렵다는 등의 논란의 소지는 있지만(Robert W. Norris, 1997), 결국 NLP 상담의 목적이라고 할 수 있는 탁월성의 요소와 관련되므로 심리적 배열 패턴과 함께 다루어야 할 부분이라고 할 수 있다.

선호표상체계는 사람이 자신과 그의 환경을 분별하는 데 가장 면밀한 조직이다. 습관적으로 한 가지 조직을 다른 조직 보다 더 사용하여 자신의 경험을 분류하여 의미를 분류시키는데 사용하는 것을 말한다(전경숙, 1998). 자기 자신 및 상대방을 이해할 때뿐만 아니라 래포 형성시에도 선호표상체계

를 파악하는 것은 중요한 의미가 있다.

탁월성을 성취하고 성공적인 결과에 영향을 미치는 요소 중의 하나는 행동의 순서이다. 심리적 배열이란 마음의 문을 여는 순서를 의미한다. 예컨대, 어떤 마음을 일어나게 하거나, 어떤 사실을 이해시킬 때, 어떤 감각부터 건드려서 다른 감각으로 옮겨가야 하는지 알아야만 한다. 따라서 그 배열-무엇을 먼저 하고, 무엇을 나중에 하는가 하는 순서-은 행동의 결과에 엄청난 차이를 만든다. 경험의 의미는 뇌에 전해지는 신호의 순서에 의하여 결정되는 것이다. 이는 컴퓨터에 명령을 주는 것과 흡사하다. 만약 올바른 순서로 명령을 입력하면 컴퓨터는 자신의 능력을 최대한 발휘하여 바라는 결과를 낳겠지만, 그 순서가 틀리면 컴퓨터는 원하는 결과를 낳지 못하고 말 것이다. 만약 타인의 심리 배열 순서대로 정보를 제시해줄 수 있다면 상호 이해와 관계를 증진시킬 수 있을 것이다(이우성, 1999 a).

선호표상체계 검사(설기문 2002 c)를 통하여 자신 및 타인의 주된 표상체계를 알 수 있다. 전략적 질문을 하고 대답하는 과정에 대한 분석을 통하여 물건을 구입할 때나 사랑을 할 때 맨 먼저 어떤 것에 마음이 끌리고 그 다음은 무엇을 보고, 최종적으로 다시 무엇 때문에 구입 결정을 하거나 사랑하게 되는지 그 심리적 배열과 순서를 파악할 수 있다.

다음의 표는 각 표상체계의 주된 특징들에 대한 설명이다(설기문 2002 c).

### 선호 표상 체계 ( Favoured Representational Systems: Rep System )

#### V visual-see ( 시각기능 )

시각기능의 사람들은 눈을 위쪽으로 뜬 채, 머리와 몸을 세우는 경향이 있다. 흡식 호흡의 경향이 있으며 깔끔하며 정리정돈을 잘한다. 그림이나 모습을 몸으로써 기억하며 소리에 대해서는 덜 민감하다. 마음이 집중하지 않는 경향이 있기에 언어적 지시사항을 제대로 기억하지 못하는 어려움을 겪는다. 어떤 일을 하더라도 그것이 어떻게 보이는지에 대해서 관심 갖는다. 외모도 중요하다. ( 전체의 약 30% )

#### A auditory-hear ( 청각기능 )

청각 기능의 사람들은 눈을 옆으로 움직이는 경향이 있다. 중간 가슴 쪽에서 호흡을 하는 경향이 있다. 독백을 많이 하는 편이며 (혼잣말을 하며 입술을 움직이기도 한다.) 소음에 민감하여 방해 잘 받기도 한다. 한번 들었던 것은 잘 기억하며 음악을 좋아하며 전화에서 수다떨기를 즐긴다. 가끔 남의 말을 들을 때 고개를 기울이는 경향이 있으며 상사에게 지시를 받을 때는 문서로 보다는 말로 듣기를 좋아한다. 특정한 목소리의 톤에 민감하게 반응한다. 목소리의 특성 (고저, 음량, 음색 등)이 중요한 역할을 한다. ( 전체의 약 10% )

#### K kinesthetic-feel ( 신체감각기능 )

신체감각기능의 사람들은 복식 호흡을 하는 경향이 있다. 그래서 호흡을 할 때 배가 들어갔다 나왔다 하는 모습을 볼 수 있다. 말을 천천히 하며 말하는 도중에 멈추기도 한다. 신체적 접촉을 좋아하며 다른 사람들과 가까이에서 얘기하는 경향이 있다. 실제로 행동을 하면서 기억하는 경향이 있다. 감을 잘 잡는다. 감정이 민감하며 느낌에 강하다. ( 전체의 약 40% )

#### AD auditory digital - words ( 내부 언어적 기능 )

내부 언어적 기능의 사람은 독백하는 버릇이 있다. 사리와 논리를 따지는 경향이 있다. 다른 표상체계의 특징의 일부를 보이기도 한다. 절차, 순서, 계열에 따른 사물의 이치를 중시한다. 단어나 용어를 중심으로 하는 언어에 민감하다. 정확한 언어를 구사하려 한다. ( 전체의 약 20% )



V 시 각	A 청 각	K 신체감각	A <sup>D</sup> 내부언어
본다	듣는다	느낌	생각
보인다	경청한다	촉감	학습
시각	소리지른다	파악	결정
견해	회음이 맞다	따라잡다	고려하다
노출된다	귀를 의심한다	일깨우다	변화하다
확대한다	침묵	열다	인식하다
축소한다	귀가 먹다	예민하다	알다
편견	목소리가 크다	문지르다	의식하다
분명한	공언하다	피부에 와닿다	회상하다
선명한	소음	구체적	질문하다

⑥ NLP communication model

사람은 있는 그대로의 현실에 대하여 반응하는 것이 아니라 자기 나름대로의 지각된 현실에 대하여 반응한다는 것이 NLP의 대전제이다. 즉 사람은 현지(現地)가 아니라 지도(地圖)에 반응한다는 것이다. 현실의 지각에 영향을 미치는 요인은 수 없이 많다. 특히 성장과정에서 거치는 경험에 따라 크게 영향을 받는다. 그 과정에서 각 개인에게 독특한 자기인식과 신념 및 가치관이 형성되고 행동양식이 나타나게 되는 것이다(호리이 케이, 2001).

John Grinder와 Richard Bandler의 저서 'The Structure of Magic I'(1975)에는 NLP에서의 언어학적인 측면을 주로 다루면서 내담자의 현실파악을 풍부하게 하기 위한 커뮤니케이션 방법을 구체화해 놓았다. 1976년에 출판된 'The Structure of Magic II'에는 인간이란 지각 시스템(perceptual system)과 언어화에 대한 모델을 통해서만이 세계를 알 수 있다고 했다. 언어와 이미지로 외계를 대표하는 체계를 그들은 대표 시스템이라고 하였고, 이 시스템에는 각각 시각, 청각, 신체감각의 세 가지가 있으며 후각과 미각 시스템은 보조적인 것이라고 하였다. 이 책에서 대표 시스템의 구별과 거기에 맞춘 커뮤니케이션의 구체적인 방법을 소개하였다(김중운, 2002).

즉 NLP communication model을 이해함으로써 인간 지각의 자기중심성과 오류에 관해 이해할 수 있다. 지각(知覺 : perception)이란 어떤 외적 현상을 어떻게 이해하고 받아들이며 해석하는가 하는 것과 관련된 것으로, 인간의 지각은 기본적으로 자기중심적이다. 즉 우리는 어떤 현상의 진상을 파악할 때도 남들이 그것에 대하여 어떻게 지각하는가 하는 것보다는 자신의 과거경험, 생각, 감정, 가치와 태도 등에 기초하여 판단하고 지각하기 마련이다(설기문, 2002 b). Gestalt 심리학의 도형과 배경에서 자주 등장하는 젊은 여인으로도 보이고 노파로도 보이는 그림, 술잔이기도 하고 두 사람이

마주 보는 것으로 보이기도 하는 그림, 컵에 물이 남아 있는 것을 보고 '이것밖에' 인지 '이만큼이나' 인지 하는 것들이 모두 지각의 자기중심성에 해당되는 사례들이다.

#### 4) 용어 정의

다음의 용어들은 본 연구의 내용에 대한 이해를 돕기 위한 것으로, 설기문(2002 a)을 참고로 하여 정리한 것이다.

anchor 닻 - 특정한 반응을 불러내는 모든 자극을 닻이라고 한다. 행동주의 심리학의 자극-반응 이론에서 자극에 해당하는 것으로서, 파블로프가 실시한, 종소리를 듣고 침을 흘리는 개의 조건반응 실험에서 종소리에 해당하는 것이기도 하다. 닻이란 바다의 배가 안전하게 정박하기 위해 사용하는 도구이기도 한데 이 닻을 내림으로써 배는 안전하게 정박할 수 있다. 닻에는 감각양식에 따라 시각적 닻, 청각적 닻, 신체 감각적 닻과 같은 종류가 있으며, 성질에 따라 긍정적인 기분이나 느낌을 유발하는 긍정적 닻과 그 반대에 해당하는 부정적 닻이 있다.

anchoring 닻 내리기 - 닻을 적용하여 특정한 반응을 유발하는 것을 말한다. 즉 이것은 특정한 반응을 불러일으키기 위하여 특정한 자극을 적용하는 것으로서 자극을 반응과 연결시키는 것이기도 하며 행동주의 심리학에서 말하는 조건형성의 개념에 해당한다. 닻 내리기에는 용도에 따라 자원 닻 내리기(resource anchoring), 연쇄 닻 내리기(chain anchoring), 퇴적 닻 내리기(stack anchoring), 붕괴 닻 내리기(collapse anchoring) 등이 있다.

associated state 연합상태 - 어떤 경험 안에 들어가서 직접적으로 경험을 하는 입장에서 눈으로 보고 모든 감각을 동원해서 경험하는 것을 말한다. 일차적 입장이 되는 것을 말하기도 한다. 분리상태의 반대개념으로서 특히 긍정적인 경험을 회상하거나 닻 내리기를 할 때는 연합상태를 유지하는 것이 필요하다.

dissociated state 분리상태 - 경험으로부터 거리를 두고 바깥쪽에서 보거나 듣고 있는 상태를 말한다. 삼차적 입장을 취함으로써 초연하고 객관적인 관찰을 하는 상태로서 '강 건너 불구경하는' 것과 같은 상태이다. 특히 정서적으로 충격적인 경험이나 부정적인 경험에 대해서는 분리상태를 유지하는 것이 좋다.

submodality 하위양식 - 각 감각양식 즉 표상체계 내에서 좀 더 구체적이고 섬세하게 구분하는 것을 말하는데 사고나 감정, 즉 마음의 가장 작은 기본단위라고 할 수 있다. 그러므로 하위양식이 모여서 각각의 감각양식이 이루어진다고 할 수 있다. 예를 들어 시각적 감각양식의 하위양식으로는 시각적 속성의 대표적인 크기, 모양, 색상, 명암, 위치, 거리 등과 같은 것이 있으며 청각적 하위양식으로는 소리의 크기, 빠르기, 음색, 높낮이와 같은 것들이 있다.

IR(internal representation) 내적표상 - 외부 현실세계의 모든 사건들(external event)이 나의 내부로 들어올 때는 V, A, K, O, G(시각·청각·신체감각·후각·미각)의 오관을 통해 들어오는데, 나

의 내부에는 일종의 걸름망(filter) 같은 것이 있어서 대부분이 삭제·왜곡·일반화되어 있는 그대로의 객관적 사실이나 event가 입력되지 않는다. 다시 말해, 매 순간 우리에게 들어오는 정보를 상당 부분은 놓치게 되며, 내 욕구나 내적 상태에 맞는 것 혹은 사전 경험에 부합되는 것만 들어온다는 것을 의미한다. 똑같은 경험을 한 사람도, 똑같은 것을 본 사람도 각각의 IR이 달라서 제각각의 communication을 하고, 그것을 듣는 사람도 또 역시 자기 나름대로의 IR을 형성시킨다(복사한 것을 또 복사. 착오한 것에 대한 착오). 결국 어떤 사건이나 일에 대해 경험해서 표현하는 사람도 자기 나름대로의 오류를 가지고 표현하는 것이고, 그것을 듣거나 이해하는 사람도 모두 자기 식대로 해석하고 받아들인다는 것이다.

preferred representational system 선호표상체계 - 어떤 사람이 내적으로 사고하고 자신의 경험을 조직화하기 위하여 시각, 청각, 신체감각 등의 표상체계 중에서 대체적으로 가장 많이 사용하는 표상체계를 말한다. 그래서 개인은 누구나 특정의 감각 유형에 기초한 선호표상체계를 갖게 되는데 이 선호표상체계는 래포 형성, 눈동자 접근 단서, 전략 등에서 활용된다.

trance 트랜스 - 몽환(夢幻)상태라고도 하며 최면치료를 위한 필수조건이기도 한 것으로서 일시적으로 자신의 내부에 확고하고 일정한 주의를 집중함으로써 일어나는 변형된 의식상태(altered state of consciousness)를 말한다. 이것은 어떤 일에 집중할 때 경험하는 현상으로서 예를 들면, 재미있는 소설책을 읽다보면 시간가는 줄을 모른다거나 전화벨 소리를 듣지 못하는 것은 바로 트랜스 상태에 빠졌기 때문이다. 마찬가지로 TV나 영화를 볼 때, 운전을 할 때, 무엇을 깊이 생각을 할 때 트랜스 상태로 쉽게 몰입할 수가 있다. 이 트랜스 상태에서의 변화가 치료적 효과가 극대화될 수 있다. 대부분의 NLP 기법들은 내담자로 하여금 트랜스 상태를 유도하고 그 상태에서 변화를 시도하도록 만들어져 있다.

### Ⅲ. 상담의 과정과 기술

#### 1. 상담의 목적 및 목표

연합과 분리 이론에서의 상담목적은 바람직하고 적응적인 장면이나 사상 등과의 연합과 분리를 통한 행동(인지 및 정서 포함)변화이다. 또한 그러한 변화를 통해 모든 사람들로 하여금 탁월성을 발휘하고 성취하는 삶을 살 수 있도록 가르치고 돕는 것이다.

탁월성을 달성하기 위해서는 긍정적 자기진술과 함께 자신도 탁월한 존재가 될 수 있으며 이미 그런 자원을 가지고 있다는 믿음과 심상을 가져야 한다. 그 믿음과 심상에는 반복적이고 강한 느낌 부여와 마치 이루어진 것처럼 행동하는 행동화가 포함된다. 아울러 자기 자신 및 타인과의 래포도 형성되어야 한다. 결국 체계적인 연합과 분리과정을 통하여 바람직하지 않은 혹은 원치 않는 정서나 장

면은 분리시키고, 원하는 장면이나 상태를 반복적이고 일관되며 강하게 연합시켜야 한다.

## 2. 상담의 과정 및 단계

Garfield(2000)는 심리치료의 절충·통합적 접근에서 여러 접근법의 공통적인 치료요인을 분류하여 설명하였다. 그 중에서 치료자-내담자 관계, 인지수정, 둔감화, 이완, 위약효과, 내담자에게 정보 주기는 본 연구에서도 활용된 치료요인이다. 치료자-내담자 관계는 1단계의 래포 형성으로 설명할 수 있는데 이것은 NLP의 여러 기법들 중에서도 효과적이고 유용한 것으로 나타났다(Robert W. Norris, 1997).

여기에서의 상담과정과 단계는 설기문(2000), 김남성(2000), 존 키호(1991), Raymond G. Miltenberger(2001) 등을 참고로 하여 본 연구자가 정리한 것으로, 1) 래포형성과 믿음 심어주기 2) 선호표상체계와 심리적 배열 패턴 찾기 3) 목표설정 4) 시각화 5) 느낌 부여하기와 행동화 6) 긍정적 진술 7) 종결의 7단계로 제시하였다.

### 1) 래포 형성과 믿음 심어주기

래포 형성은 자기 자신 및 타인과의 래포가 모두 포함되지만, 여기서는 특히 타인과의 래포 형성에 초점을 둔다. 내담자와 래포를 형성하려는 것은 결국 상담자가 내담자에게 영향을 미쳐서 바람직한 변화를 유도하기 위해서이다. 다른 사람과의 래포를 형성하기 위한 기술로 '맞추기와 이끌기'가 있다(이것은 뒤에 상담기술에서 다시 설명된다). 내담자와의 래포가 형성되고 나면 '의식이 곧 현실'이라는 믿음을 심어줄 필요가 있다. 왜냐하면 연합과 분리가 중심이 되는 조건화 과정은 결국 내담자가 어떤 것을 믿음으로써 더욱 강력한 조건화가 될 뿐만 아니라 변화와 성취도 가능하다는 것을 전제로 하기 때문이다. 상기(上記)된 마음의 힘과 원리에 관해 간략히 설명하면서 다음의 불교우화를 들려줄 수도 있다.

#### 뱀을 삼킨 적이 있나요?

어리석은 농부에 대한 옛 불교우화가 하나 있다. 그가 주인집에 불려 갔을 때 있었던 일이다. 주인은 그를 서재로 데리고 가 그에게 국 한 그릇을 먹으라고 권했다. 그 농부는 그것을 마시려다 국그릇에서 작은 뱀 한 마리를 발견했다. 하지만 그는 주인이 화를 낼까봐 그 국을 그냥 마셔 버렸다. 그런 일이 있던 며칠 후 그는 앓아 눕게 돼, 다시 그 집으로 불려갔다. 주인은 그를 다시 서재로 데리고 들어가 작은 약사발을 내밀었다. 그 농부는 약을 막 마시려다 또 그 사발 안에 뱀이 들어있는 것을 보았다. 그는 이번에는 그것을 가리키며 큰 소리로 바로 그 뱀 때문에 자기가 병들게 되었다고 불평을 늘어놓았다. 주인은 껄껄 웃으며 큰 활이 걸려있는 천장을 가리켰다. 그러고는 "자네가 보았다고 생각한 그 뱀은 활이 그 그릇에 비친 것일 뿐이었네. 그릇 안에 뱀이 있을 리가 있겠는가?" 하고 말해주었다. 그 농부는 다시 그 사발 안을 들여다보았다. 그러고는 그 사발 안에 비친 것이 뱀이 아니라는 것을 확인하게 되었다. 그는 주인이 주는 약을 먹지 않고 그 집을 떠났고, 바로 그 날로 병은 다 나았다.

우리가 어떤 사실을 믿을 때 그것은 사실이 될 수밖에 없다. 우리가 그렇지 않음을 깨달을 때까지는. 우리의 잠재의식은 일단 어떤 믿음이나 아이디어를 받아들이고 나면, 그것이 사실이건 아니건 계속해서 그 믿음을 지지할 근거들을 우리 자신에게 공급한다. 예를 들어 사랑하는 관계를 맺는 것이 어렵다고 무의식적으로 믿고 있고 이러한 믿음이 계속 반복된다면 이것은 곧 잠재의식에 인상을 남기게 된다. 일단 잠재의식에 인상을 남기고 나면, 이것은 당신의 마음에 '나는 내가 좋아하는 이를 결코 만날 수 없다', '좋은 파트너를 만나는 것은 불가능하다', '좋은 사귀이 이루어지지 않는다' 등과 같은 부정적인 자기 말과 생각들을 주입한다. 또 특별히 마음에 드는 사람을 만나더라도 '그는 아마 그렇게 좋은 사람은 아닐꺼야', '되지도 않을텐데 뭐하러 애를 써?' 라든가 '그녀는 전혀 나에게 관심을 갖지 않을꺼야' 라는 식으로 생각하게 된다. 더 나아가 당신의 마음이 '좋은 관계를 맺는 것은 어렵다' 고 확신하게 되면 이 마음을 지지하는 사건들은 무엇이든 확대될 것이고 그 반대에 해당하는 사건들은 무시될 것이다. 우리의 마음은 현실에 대한 우리들의 인식을 왜곡시켜 그 현실을 우리가 갖고 있는 믿음과 동일하게 만들 것이다(존 키호, 1991).

-물은 언젠가는 수증기가 된다. 씨앗은 언젠가는 열매가 된다. 생각은 언젠가는 현실이 된다-

## 2) 선호표상체계와 심리적 배열 패턴 찾기

선호표상체계와 심리적 배열 패턴을 찾는 이유는 내담자를 보다 정확하게 이해하기 위해서이다. 내담자를 정확히 이해하기 위해 NLP에서는 계측과 눈동자 접근단서 등의 기술을 활용하고 있다. 선호표상체계와 심리적 배열은 앞에서 설명되었으므로 여기에서는 계측과 눈동자 접근단서에 대해서만 설명하겠다.

계측(Calibration)이란 NLP의 네 가지 주요 원리 중에서 세 번째에 해당하는 감각적 민감성을 위한 기술로서, 상대방의 상태를 정확하게 살펴보고 알아내는 것이다. 즉 계측은 상대방을 정확히 이해하고 파악하기 위해 필요하며, 래포를 형성하기 위해서도 필요하다.

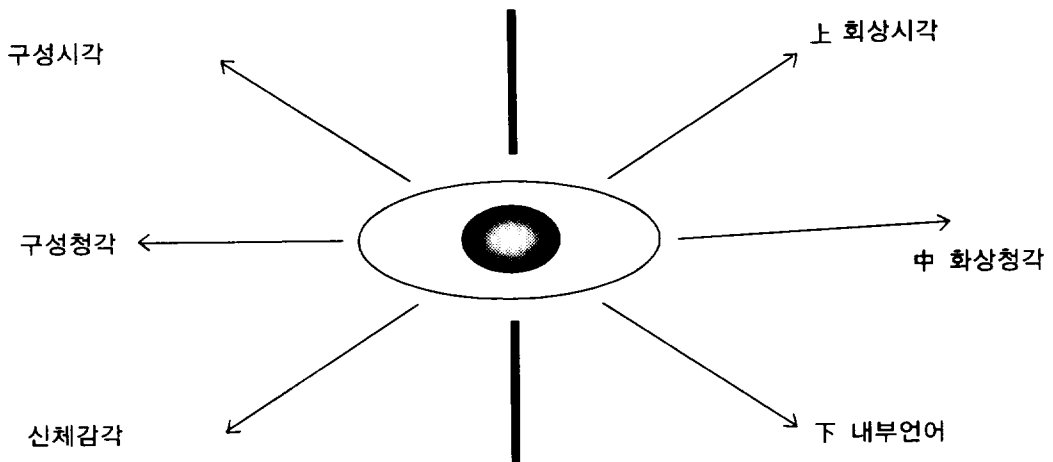
우리는 보통 자신도 모르게 말, 억양, 신체 언어를 통해 다른 사람들의 상태를 유발시킨다. 그런데도 우리는 상대방의 상태를 인식하지 못하거나 무시하기가 쉽다. 다른 사람들의 상태를 인식하는 기술을 NLP 용어로는 계측(計測, Calibration)이라고 한다.

사람들이 자신의 느낌에 대해 하는 말들을 모두 다 믿을 수는 없다. 때때로 거짓말도 할 수 있고 솔직하게 표현하지 못할 수도 있고, 자기 감정을 억제할 수도 있기 때문이다. 어떤 경우에는 상대방이 눈물을 터뜨리고 나서야 화가 났다는 사실을 알아차릴 정도로 계측기술이 부족할 수도 있다. 그러나 실제로 사람에게는 자신의 상태를 보여주는 미묘한 표식들이 많이 있다. 호흡속도와 깊이, 안색, 시선, 안면근육, 억양, 동공의 팽창 등등이 그런 것들이다. 이 모든 것들은 감각적인 특징이므로 추측을 통해서가 아니라 관심을 가지고 보면 간단히 알아차릴 수 있는 것들이다.

NLP에서는 특정한 상태를 나타내는 보편적인 신체 언어 신호가 고정되어 있다고 확신하지는 않는

다(예. 팔짱끼기. 머리카락 만지기 등). 때문에 몸짓의 의미에 대한 일반론에 고착되기보다는 현재 그 사람의 몸짓이 어떠한지, 그리고 그러한 그의 속마음이 어떠한지에 관심을 갖고 이해하고자 하는 노력이 훨씬 가치롭다. 계측은 독심술이 아니다. 그것은 오히려 당신이 다른 사람에게서 보고 듣는 신호들을 상대방의 내적인 '상태'와 관련시키는 것이다. 다시 말해서 다른 사람의 모습에서 풍기는 시각적·청각적 자극들, 즉 신호를 통하여 그의 내적인 상태가 어떠한다고 이해하는 것으로서, 결국 그러한 외적인 신호들을 내적인 상태와 관련짓는 것이라고 할 수 있다. 우리의 감각은 생각보다 비범하고 예리해서 관심을 가지고 다른 사람을 관찰하면 평상시보다는 훨씬 많은 것을 알아차릴 수 있다(설기문, 2000).

덧붙여서 눈동자 접근단서는 상대방의 선호표상체계가 무엇인지 알아내기 위한 것으로 calibration(계측)하기 위한 것이다. 대체적으로 시각적인 사람은 주로 눈동자가 위로 가고, 청각적인 사람은 좌,우로 움직이며, K나 D의 사람들은 주로 아래로 시선이 향한다. 즉 IR(내적 표상)이 시각적인 것을 생각할 때는 눈동자가 위로 가고, 청각적인 것을 생각하면 좌, 우로 움직이고, 느낌이나 신체감각 혹은 생각 및 사고와 관련된 것은 밑으로 내려간다는 것이다. 중요한 원리는 내가 보기에(즉 보는 사람의 위치에서), 눈동자가 맨 먼저 왼쪽으로 향하는 것은 구성(creation) 즉 없는 것을 뭔가 다시 새롭게 만들어 내는 것을 의미하고, 오른쪽은 회상(remember, recall)에 관련된 것을 생각한다는 것이다. 다음 그림은 눈동자 접근단서에 대한 이해를 돕기 위한 그림이다.



### 3) 목표설정

바람직한 방법으로 목표를 설정할 수 있을 때 탁월성 성취를 향한 한 걸음을 더 내딛게 된다.

Anthony Robbins(1999 a)는 목표를 세울 때 필요한 5원칙을 제시했는데 그것은 ① 원하는 목표를 긍정적인 언어로 작성하라, ② 가능한 한 구체적으로 하라, ③ 성공을 입증할 방법을 미리 만들어

라, ④ 목표는 당신의 통제 범위 내에 있는 것이어야 한다, ⑤ 당신의 성과가 사회적으로 건전하고 바람직한 것인지 확인하라 이다.

다음은 목표설정의 단계와 원리이다(설기문 2002 c).

▶ **목표설정과 성취**

1. 당신의 목표를 “~을 하고 싶다”는 차원에서 구체적으로, 그리고 긍정문으로 진술하라.
  - 당신은 구체적으로, 실제 행동 차원에서 무엇을 원하는가?
2. 현재의 상황이 어떠한지를 진술하라.
  - 앞의 목표를 추구하는 현재의 당신의 상황은 어떠한가를 설명하라.
3. 구체적인 결과(성과)를 진술하라.
  - 당신이 그것을 성취할 때 무엇을 보고, 듣고, 느낄 것인가?
  - 마치 현재 이루어진 것처럼 경험하라.
  - 실득력 있게 진술하고 경험하라.
4. 구체적인 증거를 제시하라.
  - 목표를 성취했다는 것을 확인해 줄 수 있는 한가지의 구체적인 증거는 무엇인가?
5. 환경에 합당한가?
  - (1) 목표를 달성했을 때 얻는 것은 무엇이며 잃는 것은 무엇인가?
  - (2) 목표를 달성하면 어떤 일이 생길까?
  - (3) 목표를 달성하면 어떤 일이 생기지 않을까?
  - (4) 목표를 달성하지 않으면 어떤 일이 생길까?
  - (5) 목표를 달성하지 않으면 어떤 일이 생기지 않을까?

Simple & Specific/ Measurable, Meaningful to you/ Achivable/ Reasonable & Responsible/ Time

4) 시각화

① 이완하기 및 호흡명상

시각화를 하기 전에 가장 먼저 해야 할 것은 신체적 및 심리적 이완이다. 편안하고 이완된 상태에 있을 때 몰입과 강력한 연합이 가능하기 때문이다. 신체적인 이완을 위해서 따로 근육이완훈련을 실시할 수도 있지만, 가장 간편하게 할 수 있는 것 중의 하나가 호흡명상이다. 상담의 전 과정과 단계가 마찬가지로 이어지겠지만, 어떠한 기술을 활용하던지 상담자와 내담자의 래포 형성과 트랜스는 기본이다.

호흡은 집중명상과 통찰명상을 이어주는 다리 역할을 하는 명상이라고 할 수 있다. 호흡명상은 주된 주의집중의 대상이 호흡이며, 호흡감각에 의식과 마음을 모을수록 생각은 사라지게 되고 몸과 마음의 이완상태가 된다. 기본적인 방법은 마음을 비우고 똑바로 깨어있으면서 호흡에 따라 코끝(코구멍 안쪽의 공기통로 혹은 윗입술부위)에서 나타나고 사라지며 변화하는 감각을 관찰한다. 코끝에서 호흡감각이 잘 느껴지는 한 곳을 정했으면, 호흡을 따라가지 말고, 그곳에 마음을 묶어두고 그곳에서 호흡에 따른 감각을 관찰한다. 호흡감각의 관찰은 있는 그대로의 관찰이다. 그리고 몸 자세에는 너무 신경 쓰지 않는다. 적어도 처음 시작할 때는 자세로 인해 주의가 분산되지 않도록 한다. 등이 굽

은 자세로라도 그것이 편하면 그냥 그렇게 시작한다. 하다보면 자연스럽게 등이 펴진다. 단, 어깨가 충분히 이완되도록 하는 것은 매우 중요하다. 호흡은 자연스럽게 하는데, 의도적으로 호흡을 통제하려고 하지 않는다. 몸이 호흡하는 대로 그냥 둔다. 결코 인위적으로 호흡을 통제해서는 안 된다. 의도적으로 통제하지 않아도 호흡에 대한 마음챙김을 하다보면 마음이 안정되고, 마음이 안정되면 호흡이 안정된다. 마음을 고요히 하고 호흡만을 바라보면 몸이 알아서 가장 적절한 호흡을 한다. 호흡이 규칙적이고 조용하고 가볍고 미세해진다. 또한 도중에 떠오르는 망상이나 기타감각을 쫓아내려고도 하지 말고, 피하려고 할 수록 더 왕성하게 떠오른다. 정확하게 알아차림하고 ‘음, 그래~’하고 호흡으로 돌아온다. 그냥 거기에 두고 (let it be), 호흡에만 마음을 둔다(김정호, 2002).

## ② 시각화

시각화는 상상력을 이용해서, 아직 발생하지 않은 상황 속에 우리 자신이 처해 있다고 가정하고, 내가 원하는 것을 갖고 있고 또 내가 원하는 일을 하고 있고, 내가 바라는 결과를 이미 성공적으로 달성했다고 마음 속에 그려보는 훈련을 말한다. 즉 자신에게 일어났으면 좋겠다 싶고, 일어날 수 있는 모든 것들을 시각화하고 마치 그것들이 실제로 이루어진 것처럼 생활하는 것이다. 성공적으로 시각화하는 방법은 다음과 같다(존 키호, 1991).

㉠ 원하는 것을 결정한다.

㉡ 긴장을 푼다.

㉢ 5-10분 동안 실현되기를 원하는 현실을 시각화한다.

시각화는 ‘훈련’이다. 대개의 사람들은 시각화를 처음 시작할 때 어렵다고 느끼거나 마음이 뜻대로 움직여주지 않는다고 걱정한다. 시각화의 그림은 그다지 완벽할 필요가 없다. 다만 꾸준히 시각화의 프로그램에 전념하기만 한다면, 마음은 점점 내가 택한 생각과 장면들을 떠올리기 시작한다는 사실에 놀랄 것이다. 어느 것을 한 두 번 시각화하는 것만으로는 거의 효과가 없다. 매일, 꾸준히, 다시 또 다시, 계속해서 반복할 때 시각화는 힘이 있다.

성공적인 시각화를 위한 두 가지 조건은 다음과 같다.

㉣ 목표가 실제로 바로 지금 이루어진 것처럼 그 목표를 항상 시각화하라. 마음 속에서 만이라도 그것이 당신의 현실이 되게 하라. 목표는 상세하게 만들어라.

㉤ 하루도 빠짐없이 적어도 한 번은 목표를 시각화하라. 반복 속에 힘이 있다.

당신의 마음 속에 들어와 규칙적으로 길러진 모든 생각은 당신 삶 속에서 어떤 결실을 맺을 것이다.

## 5) 느낌 부여하기와 행동화

시각화가 영화에서 시각적인 장면이나 영상들을 만드는 작업이라면, 느낌 부여하기(혹은 파종하기)는 거기에다 사운드 트랙을 덧붙이는 작업이라고 할 수 있다. 다만 시각화된 장면들에다 말 대신 ‘느낌’을 부여하는 점만 다를 뿐이다. 성경말씀에 보면 “너희가 이미 얻었다고 믿고 기도하고 요구하



기만 하면 너희는 무엇이든지 얻을 것이다”라고 되어 있다. 여기서 너희가 이미 얻었다(have received)고 믿어야 한다고 말한 점에 주목하라. 즉 그것을 얻을 것이다(will receive)가 아니라 그것을 얻기 전에 이미 얻었다고 믿고 기도하고 요구하라는 것이다. 여기에는 아주 강력한 마인드 파워 테크닉이 담겨져 있다. 우리 모두는 이 힘을 가지고 있다. 우리의 생각들은 현실을 만든다. 반복성과 일관성이 있느냐 없느냐에 따라 느낌 부여하기와 게으른 백일몽을 구별한다. 원하는 것은 무엇이든지 이미 가지고 있다는 느낌을 정기적으로 마음에 심는다면, 그것은 이미 나의 것이다. 성공적인 느낌 부여하기의 두 가지 조건은 다음과 같다(존키호, 1991).

- ① 원하는 것을 이미 가지고 있고, 이미 성취하였다는 기분으로 항상 느낌을 심으라.
- ② 매일 적어도 5분 정도 정기적으로 느낌을 부여하라. 매일 5분씩 실행하는 것이 일 주일에 한 번, 한 시간씩 하는 것 보다 더 낫다.

행동화는 느낌 부여하기를 하면서 마치 그 목표가 이미 이루어진 것처럼 행동해보는 것이다. 즉 내가 바라는 이상적인 모습을 이미 가지고 있다고 상상하면서 그렇게 말하고 행동해보는 것이다. 인간의 신체와 정서는 서로 영향을 주고받기 때문에 우리의 신체가 건강하고 올바른 자세일 때 마음과 정서도 영향을 받으며, 인지나 정서가 부정적인 것과 연합되어 있으면 신체적 측면에도 많은 영향을 미치게 된다. 자신감 있고 행복한 사람은 얼굴 표정이나 말하는 것, 몸의 자세, 호흡, 걸음걸이 등이 보다 안정되어 있고 밝고 당당할 것이다. 자신감이 부족하고 우울한 사람들은 자기도 모르게 그 정서에 어울리는 신체동작을 취하게 될 것이다. 즉 신체 활동과 마음의 표현은 결부되어 있는 것이다. 한쪽을 변화시킨다면 다른 한쪽도 변화시킬 수 있다. 신체가 극도로 피곤하게 되면 심리적 상태의 긍정적 에너지도 부족하게 된다. 신체란 감정변화의 지렛대라고도 할 수 있다. 다음의 만화는 행동화의 의미를 설명하기 위해 개재하였다 (출처 : 이우성, 1999 a).



© 1960 United Feature Syndicate, Inc.

## 6) 긍정적 진술

인지행동치료에서의 핵심은 한 인간의 신념체계가 장애의 일차적 원인이라는 것이다. 즉 내면적 대화가 한 사람의 행동에 중추적 역할을 한다는 것이다. 내담자들은 잘못된 가정과 오개념들을 검증하고, 이를 대치하는 효과적인 신념과 진술들을 학습해야 한다(Gerald Corey, 2001). 인지행동수정의 대표적 기법의 하나인 자기교시 훈련(self-instructional training)은 3단계로 구성된다. ① 문제 상황을 확인하고 증가시켜야 할 바람직한 행동을 정의한다. 그리고 경쟁행동을 확인한다, ② 문제 상황에서 사용할 자기교시를 확인한다, ③ 자기교시를 가르치기 위해 행동기술훈련을 사용한다. 결국 인지적 행동은 사고, 심상, 혹은 내현적으로 일어나는 자기진술로 정의된다(Raymond G. Miltenberger, 2001).

마이켄바움은 바람직한 행동변화를 가져오는데 있어서의 자기훈련(즉, 여러 상황에서 무엇을 할 것인가를 스스로에게 이야기하는)의 역할을 대단히 강조했다. 앨리스와 같이 그는 내담자들에게 부정적인 진술을 깨닫게 하고 그와 반대되는 보다 현실적이고 긍정적인 말들을 가르친다(여광웅·조인수, 1998). 결국 **思考란 자기진술(self-statement)**이라고 할 수 있으며, 인간의 부적응적이고 잘못된 행동의 원인은 잘못된 자기진술에 있다(김남성, 2000).

긍정화 진술문은 우리에게 일어나기를 원하는 것을 가장 잘 나타내주는 문장을 진술문으로 결정한다. 그리고 그것을 자신에게 반복하고 또 다시 반복하는 것이다. 긍정화는 목적을 성취하는데 도움이 되는 생각들이 마음 속에 채워져야만 작동된다. 긍정화를 할 때 기억해야 할 점은 다음과 같다(존 키호, 1991).

① 그 긍정화 진술문을 반드시 믿을 필요는 없다. 긍정화를 하는데 실패했다는 사람들은 억지로 하려고 했던 경우가 많다. 믿으려고 너무 애쓰지 말고 그냥 계속 반복하라. 긍정화 하고 있는 문장을 믿는다면 더없이 좋겠지만 그것을 믿지 않더라도 괜찮다. 문제될 것이 없다. 현재의식은 아주 자연스럽게 당신이 긍정화 한 내용을 받아들여 당신의 의식 속에 스며들게 할 것이다.

② 항상 긍정적으로 긍정화 하라. 진술문을 부정문으로 만들지 말고 긍정문으로 만들라. 무의식은 부정문보다는 긍정문을 더 잘 받아들인다.

③ 긍정화 진술문은 짧게 한다. 긍정화 진술문은 주문 같아야 한다. 짧고 간단하며 말하기 쉽고 반복하기 편해야 한다. 어떤 경우에는 단 두 단어가 더 효과적일 수 있다. '엄청난 성공', '기록적인 판매' 등이 그 예이다. 반복하기 좋게, 리드미컬하게 만든다.

## 7) 종결

종결은 지금까지의 전체 상담과정을 요약·정리하면서 종결에 대한 심정을 나누는 시간이다. 종결에서는 부족했거나 잘못된 점보다는, 내담자의 강점과 자원을 한번 더 상기시키며 힘을 실어주는 종

결이 되어야 한다. 즉 내담자가 가지고 있는 자원, 가장 성공적이었던 부분, 앞으로 기대되는 점등에 관해 상담자는 진심으로 용기를 북돋워주어야 한다. 내담자 자신뿐만 아니라 상담자도 인간 내면의 성장자원과 탁월성을 믿고 그것이 성취되고 실현될 수 있다는 것을 믿어야 한다. 앞으로 닥쳐올 미래에 대해 불안과 두려움이 있다면 그것을 잘 극복하고 적응해나가는 것에 대한 긍정적 심상화를 통해 자신감을 심어줄 수 있다.

### 3. 상담의 기술

여기에서의 상담기술은 설기문(2000, 2002 a, c)을 참고로 하여 본 연구자가 정리하였는데, 1) 연합 기술, 2) 분리 기술, 3) 래포형성 기술의 세 가지 측면으로 나누어서 설명하였다.

#### 1) 연합 기술

연합과 관련된 기술들로는 anchoring, 시각화하기, 느낌 부여하기 및 행동화, 긍정적 진술하기 등이 있다. 시각화하기, 느낌 부여하기 및 행동화, 긍정적 진술하기는 상담과정에서 이미 설명되었으므로 여기서는 anchoring에 관해서만 설명하겠다.

##### ① 닻 내리기 (anchoring)

닻(anchor)이란 일관된 정서적 반응유형을 불러일으키는 감각적 자극을 말하고, 그것을 조건 형성하는 것을 닻 내리기(anchoring)라고 한다. 닻은 다른 의미로서 마음의 자산(또는 자원 : resources)에 접목할 수 있는 신호 또는 단서라고 할 수 있다. 중요한 것은 강력한 닻의 신호를 언제 발사할 것인지 하는 것이다.

닻의 종류에는 시각적 닻(십자가, 하트모양, 로고, 깃발 등과 같은 상징물, 손동작 등), 청각적 닻(음악, 특정한 소리나 리듬, 손가락 마주치는 소리, 혼잣말 등), 신체 감각적 닻(특정한 방식의 접촉 등), 후각적 닻(꽃이나 풀 냄새, 과자냄새 등)이 있다. 효과적으로 닻 내리기를 하는데 필요한 닻 발사의 조건들에는 적시성(timing)의 법칙, 특정 장면의 법칙, 닻의 독특성 법칙, 반복성 연습의 법칙이 있다. 닻 내리기를 하는 과정은 지금까지 살아오면서 가장 행복했다거나 자신감에 넘쳤던 순간의 긍정적 경험을 떠올려서 충분히 연합되었을 때, 어떤 특정의 신호와 연결시키는 것으로 후에 확인해볼 수 있다.

#### 2) 분리 기술

분리기술에는 하위양식(submodality) 변화, 시각적 분리 심상(극장 영화상영), 붕괴 닻 내리기(collapse anchoring) 등이 있다.

## ① 하위양식(submodality)의 변화

하위양식은 시각, 청각, 신체감각의 내적 표상체계를 구성하는 하위 요소들을 말하는데, 하위양식을 변화시키는 목적은 하위양식을 활용함으로써 내담자의 내적 표상 체계 내의 변화를 쉽게 이룩하고자 하는 데 있다.

하위양식의 변화와 관련되는 기법으로는, 대조 분석법(contrastive analysis : 서로 다른 두 가지 대상물이나 경험의 하위양식을 대조하여 비교 분석함으로써 그 둘이 서로 다름을 보여주거나 알 수 있게 하는 것), 비교 수정법(mapping across : 대조분석법을 통하여 결정요인을 찾아내고 한 대상물의 내적 표상체계 하위양식 차원을 다른 대상물의 하위양식 차원으로 바꾸는 기법), 분리 기법(dissociative techniques : 관점을 변화시키는 것 즉 특정의 내적 표상체계를 분리된 위치에서 초연하게 조망하는 것) 등이 있다. 하위양식 혐오화 기법은 평소에 좋아하지만 계속 먹기에는 부담스러운(예:초콜렛, 피자, 담배 등) 것을 하나 정해놓고 그 하위양식(시각, 청각, 신체감각이나 촉각을 활용)을 혐오스러운 것으로 대치시켜서, 즉 재조건화시켜서 원래는 좋아하던 것을 싫어하게 하는 기법이다.

## ② 시각적 분리 심상(극장 영화 상영)

극장에 영화를 보러 갔다고 상상하면서 원하지 않는 장면에 대한 정서적, 심리적 분리를 시도하는 기법이다. 즉 극장에 영화를 보러 갔는데, 그 영화스크린에 자신에게 아직도 미해결된 감정이 있거나, 분리시키고 싶은데 잘 되지 않는 부정적 측면의 경험에 관한 영화가 상영되고 있다고 상상한다. 그 극장에서 상영되는 영화속 주인공은 나 자신이다. 처음에는 맨 앞자리에 앉아서 그 영화 화면을 크게 보고 있다고 상상하고, 그 다음에는 1층 맨 뒤, 그 다음에는 2층 앞자리, 그리고 나서 점점 더 멀어지면서 그 지우고 싶은 장면에 관한 영화를 본다. 이 때 영화 장면은 괴롭거나 지우고 싶은 화면이지만 배경음악을 아주 경쾌하거나 코믹한 것으로 들으면서 본다고 생각하고 상상해보면 더욱 효과가 있으며, 되감기나 빨리 감기 등으로 그 장면을 볼 수도 있다. 혹은 처음엔 생생한 칼라화면이었다가 나중에는 흑백 화면으로 대체되는 것으로 시각화할 수도 있다.

이런 과정을 통하여 과거에 부정적으로 얽매었던 장면에 대한 정서적 분리가 가능하다.

## ③ 붕괴 닷 내리기(collapsing anchors)

없애고 싶은 욕구(습관 또는 좋아하는 것)를 없애기 위한 기법으로서, 하위양식 변화 중에서 하위양식 혐오화 기법에서 설명된 것과 비슷하다. 붕괴 닷 내리기는 없애고 싶은 욕구나 습관을 한 가지 정하고, 그것을 아주 혐오스러운 것과 강력하게 연합시켜서 원래의 욕구를 변화시키는 기법이다. 원

래의 욕구가 완전히 붕괴될 때까지 특정의 신호(땀), 특히 혐오스러운 것과 없애고 싶은 욕구나 습관을 강력하게 반복·연결시킨다.

### 3) 래포형성 기술 - 맞추기와 이끌기

래포(Rapport)란 상대방과의 사이에 형성되는 신뢰관계, 협조관계, 협응관계를 의미하는데, 상담과 치료, 조력 상황에서 필수적인 것이다. 래포를 형성하려는 목적은 결국 상대방에게 긍정적인 영향을 미치기 위한 것이다. 사람은 서로 비슷할수록 공감대가 쉽게 형성되므로 상대방의 언어(자주 쓰는 단어나 용어, 표현방식 등)와 비언어(신체적 측면으로서 자세, 목소리 크기나 빠르기, 호흡, 버릇 등)를 자연스럽게 조화시키는 것이 래포형성 기술이다.

맞추기와 이끌기(Pacing and Leading)는 래포를 형성하기 위한 수단을 의미한다. 맞추기는 상대방이 행동하는 방식대로 맞추어나가는 것으로 상대방의 호흡, 목소리의 높낮이, 몸 자세, 제스처 등을 눈치채지 않게 맞추어서 따라하는 것을 말한다. 이끌기란 맞추기가 충분히 되어 래포가 형성되고 난 후 목표하는 방향으로 상대방의 행동을 유도하는 것을 말한다. 이끌고자 하는 바람직한 목표를 설정하고 그 방향으로 이끌기 반응을 보이면 된다.

## IV. 요약 및 평가

본 연구의 목적은 연합과 분리의 개념과 원리가 주축이 되는 신경언어프로그래밍의 이론을 정리하면서, 그것을 토대로 내담자 이해의 틀과 상담과정 및 기술을 제시해보고자 하는 것이었다.

신경언어프로그래밍(Neuro Linguistic Programming : NLP)은 1970년대 미국에서 John Grinder와 Richard Bandler가 중심이 되어 개발한 모형으로 인간행동을 신경-언어화적인 원리에 따라 설명하고 새로운 신경-언어 프로그래밍을 통하여 개인의 내면세계 및 행동의 변화 그리고 성취, 탁월성(excellence)을 추구하는 이론과 기법의 총체이다(설기문, 2002 b). NLP에는 새로운 프로그래밍을 만드는 여러 가지 연합과 분리기술이 있다. 덧붙여서 고전적 조건형성 이론은 파블로프가 개에 대한 실험을 통하여 보여주었던 종소리(조건자극, Conditioned Stimulus : CS)와 타액분비반응(무조건반응, UnConditioned Stimulus : UCS)간의 조건형성 과정을 원용한 이론이다(申大澈, 1998). 즉 CS(조건자극)와 UCS(무조건자극)가 짝지어져 반복·제시되면 원래는 아무런 상관이 없었던 조건자극과 무조건자극간의 연결고리가 형성되어 조건화가 된다는 것이다.

인간의 부적응 및 문제행동의 원인도 결국 어떤 것과 반복적으로 연합되어 있는가로 설명할 수 있

다. 우울하고 부적응적인 사람들은 환경의 많은 자극과 정보들 속에서도 특히 부정적인 측면의 정보들을 주관적으로 지각하고 연합시킨다. 반면 건강하고 적응적인 사람은 바람직하고 적응적인 상태와 관련되는 연합이 잘 되어 있고, 긍정적인 자기진술과 심상을 가지며, 부정적인 사건과는 필요한 경우 분리가 잘 되는 사람이라고 할 수 있다. 병리적이거나 부적응적인 행동도 결국은 부적절한 연합과 조건형성의 과정으로 이해될 수 있다.

그러므로 변화를 위해서는 바람직하고 적응적인 측면의 연합, 혹은 새로운 조건화가 필요하다. 이때의 조건화는 일관되고, 반복적이며, 강력한 것이어야 한다. 다시 말해, 지금의 부적응적 상태보다 나아진 지적·정서적·행동적 측면의 변화를 가져올 수 있는 '연합과 분리'가 필요하다.

연합과 분리 이론에서의 상담목적은 조건화 과정을 통해 모든 사람들의 내면에 잠재해 있는 자원의 탁월성을 일깨우고 실현시키는 것이다. 탁월성을 성취하기 위한 상담과정은 ① 래포형성과 믿음 심어주기, ② 선호표상체계 및 심리적 배열패턴 찾기, ③ 목표설정, ④ 시각화, ⑤ 느낌부여하기와 행동화, ⑥ 긍정적 진술, ⑦ 종결의 7단계를 거친다.

상담기술은 연합기술, 분리기술, 래포형성 기술의 세 가지 측면으로 구분하여 설명하였다. 하위양식의 변화, 붕괴 닷 내리기 등의 기법은 몇 주 혹은 몇 달씩 걸리는 다른 상담이나 치료과정에 비해 증상제거(분리)와 행동변화에 훨씬 더 효과적이며 경제적이라고 말할 수 있다. 또한 내담자가 이상적으로 원하는 장면을 일관되고도 반복되게 그리면서 강하게 연합하는 시각화, 긍정적 심상, 닷 내리기 등의 기법이 행동변화에 효과적이라는 것은 이미 다른 이론에서도 많이 언급된 부분이다. 다만 이때는 상담자의 전문적이고도 인간적인 자질과 믿음체계, 그리고 래포 형성이 그 바탕에 있어야 할 것이다.

반면 약점은 이론에 대한 과학적이고 체계적인 검증이 충분히 이루어지지 않았다는 점이다. 학습이론에서의 고전적 조건화는 이미 오랜 기간동안의 실험실 연구나 문헌들을 통해 충분히 검증되었다고 할 수 있다. 그러나 신경언어프로그래밍의 경우에 실험연구 논문은 거의 찾아볼 수가 없다. 어떤 이론이든지 과학적인 틀을 갖추기 위해서는 문헌연구나 실험연구, 그리고 기법들에 대한 체계적이고도 깊이 있는 검증이 이루어져야 하는데 NLP 이론에는 이런 부분이 부족하다. 이것은 추후 연구를 통해 밝혀지고 검증되어야 한다고 본다. 즉 구체적으로 어떤 변인이 왜, 어떤 과정을 통해서 변화가 일어났는지, 어떻게 하면 이 이론의 이론적 모형과 기법들이 신뢰성과 타당성을 가질 수 있는지에 관한 보다 체계적인 검증과 연구가 필요할 것이다.

## 참고 문헌

- 김남성(2000), 인지적 행동수정, 교육과학사.
- 김영환 편저(1997), 행동치료의 원리, 하나의학사.
- 김정호(2002), 명상과 스트레스관리, 건강심리학회 워크샵 자료.
- 김종운(2002), NLP 집단상담이 ADHD 아동의 학교적응 및 행동변화에 미치는 효과, 동아대학교 대학원 교육학과 박사학위논문.
- 설기문 역(2000), NLP의 원리, 이안 맥더모트·조셉 오코너 지음, 학지사.
- \_\_\_\_\_ 역 (2002 a), NLP와 건강, 이안 맥더모트·조셉 오코너 지음, 학지사.
- \_\_\_\_\_ (2002 b), 개정판, 인간관계와 정신건강, 학지사.
- \_\_\_\_\_ (2002 c), NLP Practitioner Certification Course Workbook, Mindfitness.
- 손승아·안경숙(1997), 창의성 증진을 위한 뇌기능의 향상방안 -NLP에서의 심상화 과정을 중심으로-, 서울여대 대학원 논문집, 제5호.
- 申大澈(1998), 국내 항공사의 광고전략 분석과 소비자 이미지 형성에 관한 연구-고전적 조건화 이론을 중심으로-, 고려대학교 언론대학원 광고홍보전공 석사학위논문.
- 신양숙 역(1991), 존키호 저, 마음으로 한다, MIND POWER. 정신세계사.
- 여광응·조인수(1998), 행동수정 이론과 실제, 대구대학교 출판부.
- 이관용·김기중 역(1998), 학습심리학-행동과 인지-, David A. Lieberman저, 교육과학사.
- 이성진(2002), 행동수정, 교육과학사.
- 이우성 역(1999 a), 무한능력, Anthony Robbins 저, 시공아카데미.
- 이우성 역(1999 b), 네 안에 잠든 거인을 깨워라, Anthony Robbins 저, 씨앗을 뿌리는 사람.
- 이형득 편저(1992), 상담이론, 교육과학사.
- 전경숙(1998), 주관적 경험을 통한 인간이해 심리치료, 학지사.
- 최성규(2000), 행동수정의 철학과 최근경향, 제20회 정서·행동장애 연구 학회지.
- 한홍석(1998), 문제행동과 자극통제, 제16회 정서·행동장애 연구 학회지.
- 호리이 케이 저(2001), 유기섭 감수 / 심교준 옮김, 인생을 위한 NLP, (주)한·언.
- Gerald Corey(2001), Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy, 6th edition. Wadsworth/Thomson Learning.
- Robert W. Norris(1997), Determining the effectiveness of Neuro-Linguistic Programming for professionals, NLP Journal.
- Raymond G. Miltenberger(2001), Behavior Modification, Principles and Procedures. second edition, Wadsworth/Thomson Learning.

**<Abstract>**

## **A study of Association and Dissociation**

**Jeong, Seong-Ran**

This study is related to association and dissociation. This study aims to examine the definition and concept of association and dissociation, also provide a framework to comprehension of clients and counseling process and skills.

The concepts of association and dissociation have a good understanding with Neuro Linguistic Programming theory and Classical conditioning model. It'll probably be the essentials of Counseling and Psychotherapy is association and dissociation.

Neuro Linguistic Programming (NLP) theory have many counseling skills for association and dissociation. NLP theories are application program for principle of association and dissociation. In addition, Classical conditioning theory of Pavlov can comprehend association of conditioned stimulus(CS) and unconditioned stimulus(UCS).

A inadequacies of association and dissociation is the primary cause of disorders or problem behavior. Therefore, goals of counseling is achievement of excellence through reconditioning or new association and dissociation. The process of counseling is consists of seven steps. First step is the formation of a rapport. Two, search for preferred representational system and mental syntax. Three, goal setting. Four, visualization. Five, empower to feeling and actualization. Six, positive statement. Seven, closure. The skills of counseling is divided into three parts. It is association, dissociation, formation of rapport.

It is necessary to systematic research for theory of association and dissociation in further. In addition, also necessary to scientific and systematic research for Neuro Linguistic Programming theory.