

상담자 교육을 위한 슈퍼비전 사례

박 태 수*

목 차

- I. 서 론
- II. 상담 슈퍼비전 이론
 - 1. 슈퍼비전에서의 발달단계 이론
 - 2. 2차원 매트릭스 모델
 - 3. 김제현의 슈퍼비전 수정모델
- III. 상담 슈퍼비전 사례
- IV. 상담자 교육을 위한 제언

I. 서 론

최근 우리사회의 각 분야에서는 상담활동이 매우 활발해지고 있다. 대학을 비롯한 교육기관은 물론이고 산업체, 교정기관, 사회사업기관 등에서 상담을 통해 개인 및 집단의 적응, 문제해결, 고충처리, 정신건강을 도모하려고 노력하고 있다. 특히 전화상담의 양적 증대는 괄목할 만하다. 상담활동의 활성화와 함께 필연적으로 나타나는 현상은 상담자 교육의 문제이다. 이장호(1986)는 우리나라의 상담자 교육의 문제점에 대해 ① 핵심내용의 빈곤, ② 실용성의 부족, ③ 일관성의 부족, ④ 교육내용의 중복, ⑤ 상담교육자(상담전문가 또는 슈퍼바이저)의 책임부족을 들고 있다." 이러한 문제점 외에도 대부분의 상담자 교육이 상담자원봉사자나 교도교사의 양성 등 50시간내지 180시간의 단기교육을 통한 준전문(Para-Professional) 상담자의 양성에 치중하고 있으며, 실습 또는 슈퍼비전에 의한 전문적 훈련의 기회를 갖지 못하고 있다. 그러나 최근에 대학원(교육대학원 포함)에 '상담심리' 분야가 전공 영역으로 설치 운영되는 사례가 늘고 있어 상담자 교육이 점차 활성화되고 있다.

전문가 양성을 위한 상담자 교육은 크게 수업, 실습, 슈퍼비전으로 이루어진다. 수업에서는

* 학생생활연구소(Student Guidance Center, Cheju Univ., Cheju-do, 690-756, Korea)

1) 이장호(1986), 상담심리학 입문, 서울: 박영사, pp.405~406.

주로 상담 및 치료이론을 배우고 선행연구를 검토한다. 또 실제적인 측면에서는 역할 연습, 관찰 등을 통해서 상담기술을 배우고 익힌다. 실습은 대학 학생생활연구소나 학교상담실, 아동상담소 혹은 사회복지기관 등에서 상담실무를 담당하거나 각 상담연구소 또는 상담활동 단체가 마련하는 상담 프로그램에 참여하여 이루어진다. 실습내용은 어느 기관에서 수련을 받느냐에 따라서 차이가 있으며 상담자의 전공학과 즉 정신의학, 상담심리학, 임상심리학, 사회복지학, 교육학 등에 따라 다소 달라진다. 슈퍼비전은 상담자의 실습을 감독, 지도하면서 그의 실습 경험이 이론 및 연구결과와 연계성을 갖도록 지도하는 특수한 형태의 교육이다. 슈퍼비전에는 개인슈퍼비전, 소집단 슈퍼비전 등 다양한 형태가 있다.

상담은 본질적으로 실천학문이다. 그런데 그 실천은 이론과 연구의 뒷받침이 있어야 전문성이 제고될 수 있으므로 이론 및 연구와 실습을 연결짓는 교육 즉 슈퍼비전은 상담자 교육에서 가장 중핵이 되는 부분이다. 그러나 현재까지 우리나라에서는 상담슈퍼비전에 관한 저서는 물론 연구 논문 혹은 번역서조차 발견하기 어렵다. 초보상담자 또는 준전문 상담자 교육을 위한 매뉴얼 형태의 자료는 다소 개발된 바 있으나 (이장호, 금명자, 1992)²⁾ 실습단계에 있는 수련생을 지도, 감독하는 슈퍼비전에 관한 본격적인 연구는 거의 전무한 실정이다(김제현, 1992)³⁾. 그러나 미국의 경우는 상담슈퍼비전에 관해서 이미 몇 개의 이론들이 논의 제시되어 왔으며 이와 관련하여 상담자의 전문성을 제고하기 위한 실천적 모델(practical model)들이 제시되어 오고 있다. 대표적인 슈퍼비전 실천 모델로는 발달모델(Developmental Model: Hogan, 1964; Stoltenberg, 1981)⁴⁾과 2차원 매트릭스 모델(Matrix Model: Acker & Holloway, 1986; Bernard, 1979)⁵⁾ 등이 있으며, 우리나라에도 위 모델들을 수정 개발한 김제현(1992)⁶⁾의 슈퍼비전 수정모델이 있다.

본 연구의 목적은 ① 슈퍼비전 이론을 개관하고, ② 김제현(1992)의 상담슈퍼비전 모델에 근거하여 본 연구자의 상담사례에 대한 슈퍼비전 과정을 제시하며, ③ 상담자 교육을 위한 제언을 하고자 한다.

II. 상담 슈퍼비전 이론

상담 슈퍼비전 이론들은 크게 세 가지 형태를 띄고 있다. 첫째 형태는 정신분석, 내담자 중심 상담, 행동치료, RET, Gestalt 치료 등 이론들을 바탕으로 해서 상담자를 양성하기 위한 교육이론이다(Rice, 1980). 둘째 형태는 치료상담의 이론과는 관계 없이 상담슈퍼비전에서 나타나는 어

2) 이장호·금명자(1992), 상담사례 연구집, 서울: 박영사.

3) 김제현(1992), 상담자교육과 슈퍼비전, 제주상담심리연구회 제3회 학술세미나 자료, p.6.

4) Hogan, R.A.(1964), "Issues and Approaches in Supervision", *Psychotherapy : Theory, Research, and Practice*, 1, pp.139~141.

5) Stoetenberg, C. (1981), "Approaching supervision from a developmental perspective : The Counselor Complexity Model", *Journal of Counseling Psychology*, 28, pp. 59~65.

6) 김제현(1992), 전계서, pp.21~32.

면 공통적인 현상, 예컨대 초보적 수준의 상담자가 상담기술을 향상시켜 나가는데 따라 나타나는 발달단계(Hogan, 1964; Littrell, Lee-Borden & Lorenz, 1979; Stoltenberg, 1981)에 주목하여 각 단계의 특징을 기술하고 단계에 적합한 수련내용 및 교육방법에 관한 논의를 한다. 세번째 형태는 슈퍼바이저(Supervisor)와 슈퍼바이지(Supervisee)간의 상호역할관계를 분석하고 각 역할관계에 따른 상담수련 내용을 논의하는데, 대체로 역할관계 수련내용의 2차원 매트릭스를 모델로 제시하고 있다(Acker & Holloway, 1986; Bartlett, 1983; Bernard, 1979).

앞에서 분류한 상담이론에 입각한 슈퍼비전 이론은 상담이론들 만큼이나 다양하게 제시되어 왔다. 대표적인 논문으로는 정신분석치료 슈퍼비전(Moldawsky, 1980), 행동치료 슈퍼비전(Linehan, 1980), 상담슈퍼비전의 내담자중심 접근법(Rice, 1980), RET에서의 슈퍼비전(Wessler & Ellis, 1980) 커뮤니케이션 분석치료에서의 슈퍼비전(Beier & Young, 1980; Young & Beier, 1992), 부부치료나 가족치료의 슈퍼비전(Everett, 1980; Haley 1976), 집단상담의 슈퍼비전(Dies, 1980; Yalem, 1975)" 등이 있다.

1. 슈퍼비전에서의 발달단계 이론

슈퍼비전에 관한 발달론들은 대개 상담자의 능력수준, 즉 내담자와 의사소통하는 능력이나 치료능력 등이 발전해 나간다는 가정을 기초로 하고 있다. 슈퍼비전에 대한 하나의 고전적 발달론은 Hogan(1964)의 것으로서 그는 상담자가 네개의 단계를 거쳐서 발전한다고 보았다.⁷⁾ 제1단계는 방법습득의 시기이고, 제2단계는 그 방법들을 상담자 자신의 성격에 적용시키는 시기이며, 제3단계는 앞의 두 단계에서 거친 방법이 균형을 이루면서 전문가로서의 자신감을 증진시키는 시기이다. 그리고 제4단계는 이러한 방법의 차원을 넘어서서 창의적인 발전을 꾀하는 시기이다.

Littrell, Lee-Borden & Lorenz(1979)도 상담자 교육의 발달 4단계설을 제안하였다. 단계1은 상담자가 이미 기본적 대화법을 습득한 상태로서 슈퍼바이저가 상담자에게 비판단적이고 지지적인 환경을 제공하며, 슈퍼비전의 목표, 방법 등을 논의, 계약하는 과정이다. 단계2는 두 가지 접근이 있는데, 하나는 상담치료 접근으로 슈퍼바이저는 치료자로서의 역할이 강조되는 것으로서 상담자의 내담자 조력과정을 촉진 혹은 방해하는 대인역동에 초점을 두며, 다른 하나는 가르침(teaching) 접근으로 슈퍼바이저는 교사로서 내담자의 문제 파악, 증상 감소를 위한 기술의 적용 등의 영역에서 상담자의 전문적 발달을 돕는다. 단계3은 자문모델로서 슈퍼바이저에게 자문을 구하는 형태로서 교육에 대한 상담자의 책임이 그 만큼 많아진다. 단계4는 자기교육(self-supervising) 모델로서 발달과정상 완숙기에 해당된다. 이 시기에 상담자는 하나의 독립적인 전문가로서 자신이 정한 교육목표를 달성하기 위해 스스로 선택한 방식을 적용해 나가는 것이다.

한편 Ivey(1989)의 Micro Training Model도 일종의 발달론적 모델로 볼 수 있다. 이 모델에 의

7) 김제현(1992), 전계서, p. 10.

8) Hogan, R. A. (1964), 전계서, pp. 139~141.

하면 초보상담자는 질문, 격려반응, 요약 및 환언, 감정반영 등의 기본적인 상담대화 기술들을 구체성, 즉시성, 존중과 온정, 진실성, 긍정적 관점 등 이른바 질적차원(Qualitative Dimension)의 분위기로 활용하도록 배운다. 이보다 상급상담자는 위의 기본 기술 외에 내담자에게 직접 영향을 주는 기술들, 즉 지시주기, 정보 및 제시, 감정표현, 자기개방, 직면, 영향력있는 요약 및 해석 등을 내담자가 소속한 문화 및 인지 스타일에 맞추어서 활용하는 것을 배운다.

2. 2차원 매트릭스 모델

슈퍼비전에 관한 2차원 이론으로는 Bernard(1979)와 Acker & Holloway(1979) 이론이 있다. Bernard(1979) 이론은 슈퍼비전을 슈퍼바이저의 역할과 기능 두 차원으로 나누어 설명한다. 슈퍼바이저 역할은 Teacher(교사), Counselor(상담자), Consultant(자문)의 3가지로 나누고, 슈퍼바이저 기능은 Process Skill(과정기술), Conceptualization(사례이해), Personalization(자기이해)의 3가지로 나눈다. 여기 3×3 매트릭스를 만들면 9개 항목이 생기며 각 항목마다 슈퍼바이저의 역할 기능에 구체적인 내용이 기술될 수 있다. 교사로서의 역할은 상담의 기술을 가르치는 데에 중점을 두는 것이고, 상담자로서의 역할은 슈퍼바이저와 상담자가 대등한 관계를 유지하면서 주로 슈퍼바이저가 슈퍼비전의 내용을 정한다.⁹⁾

슈퍼비전 기능의 차원에서 과정기술은 상담자가 상담의 각종기술을 습득하는 데 중점을 두는 것이고, 사례이해는 상담자가 내담자로부터 수집하는 정보를 구성하고 주요문제를 파악하며 적절한 치료계획을 선택할 수 있도록 하는데 중점을 두는 기능이다. 그리고 개인이해란 상담자가 내담자와 자신의 느낌, 가치, 신념 등을 정확히 인식하고 있는 그대로 수용할 수 있도록 하는데 중점을 둔다.

Acker & Holloway(1986) 이론도 근본적으로는 Bernard(1979)이론과 유사하지만, 슈퍼바이저 역할을 첨가하였고, 슈퍼비전의 기능이라는 차원 대신에 슈퍼비전의 주제 즉, 슈퍼비전에서 다루는 주요 내용을 차원명으로 채택했다. 슈퍼바이저의 역할 차원은 Teacher(교사), Master Therapist(대선배 상담가), Consultant(자문), Evaluator/Monitor(평가 및 감독자), Therapist(치료자)의 5가지로 나누었고, 슈퍼비전 주제 차원에서는 Counseling Skill(상담기술), Case Conceptualization(사례이해), Professionalism(전문성), Emotional Awareness(정서적 알아차림), Evaluation(평가) 등 5개 항목이 있어서 5×5 매트릭스가 생긴다.

3. 김계현의 슈퍼비전 수정모델

김계현(1992)의 모델은 슈퍼비전 내용과 교육단계에 관한 것이다. 2차원 이론에 의하면 슈퍼비전 내용 외에 슈퍼바이저-슈퍼바이저 역할관계의 차원이 있는데, 슈퍼비전에서 실제로 어떤 내

9) Ellis, M. V. & Doll, D. M. (1986), "Dimensionality of Supervisor Roles : Supervisors' perspectives of Supervision", *Journal of Counseling Psychology*, 33, pp.282~291.

용을 증점적으로 다루느냐에 따라 슈퍼바이저-슈퍼바이지 역할관계가 결정된다. 김계현(1992) 모델의 특징은 슈퍼바이지의 발달정도에 따라서 슈퍼비전의 내용을 변동시키고자 한 점이다. 선행 연구의 의하면 대체로 발달론은 슈퍼비전의 내용을 소홀히 했고, 2차원이론(내용론)은 슈퍼바이지의 발달단계(수련단계)를 별로 고려하지 않았음을 지적할 수 있다. 그런데 김계현(1992)의 모델은 상담슈퍼비전의 내용론에 슈퍼바이지의 발달론을 접목시키고 있다. 모델의 구체적인 내용은 다음과 같다.¹⁰⁾

가. 실습 준비기

실습 준비기는 상담자가 실습에 들어가기 전단계로서 상담의 기초학문(심리학, 교육학, 가족학, 정신의학, 커뮤니케이션 이론 등)에 관한 지식, 상담 및 치료이론, 상담대화 기술 등을 습득하는 단계이다. 이 단계에서는 내담자를 직접 대면하기 이전에 내담자에 관한 상담학적 이해와 상담전략 수립 및 시행에 필요한 기본적 지식을 숙지하는 과정이 필요하다.

그런데 실습준비에 해당되는 교육내용들은 그 특성상 개인 슈퍼비전의 교육방식보다는 대학 및 대학원의 정규 클래스, 정기-비정기 세미나, 상담시범 관찰(직접, 비디오, 일방유리), 집단 슈퍼비전 참관, 역할 연습(상담자 및 내담자 역할) 등의 교육방식이 더 적합하다.

나. 실습 수련기(초급기, 중급기, 고급기)

1) 실습 수련 초급기

초급기의 상담실습은 대체로 대학내의 학생생활연구소, 초중등학교, 사회사업기관, 부속병원 신경정신과에서 이루어지므로, 상담 수련 초급기의 상담자에게는 우선 자신의 실습기관에 적응해야 한다는 의무가 주어진다. 즉 그는 임상적인 상담기술도 배워야 하지만 그에 앞서서 실습기관의 조직, 제도, 각종 절차와 관행, 직원들의 성격과 행동 등에 관해서 숙지하고 적응하는 것이 중요하다.

상담실습 수련에서는 치료기술을 배우기 앞서서 상담대화의 기본기술을 배워야 한다. 물론 상담대화 기본기술과 치료상담 기술이 완전히 구분되는 것은 아니지만 대체적인 구분은 가능하다. Truax와 Carkhuff의 Human Resource Training이나 Ivey의 Micro Counseling등의 상담교육 모델에서 강조하는 내용들은 바로 이 상담대화의 기본기술에 관한 것이다. Truax와 Carkhuff가 말하는 기술은 C. Rogers의 촉진적 3요소, 즉 공감적 이해, 무조건적인 긍정(positive regard), 진실성을 내담자에게 전달하는 기술과 그 외에 구체성, 직면, 즉시성의 기술들을 포함한다. 이 훈련 모델에서 슈퍼바이저는 상담자가 각 촉진적인 대화기술들의 수준을 구별하는 능력을 기르고, 그런 기술을 실제로 활용할 수 있는 능력을 배양시키는 것을 목표로 하고 있다. 각 세부기술을 가르치기 위해서는 슈퍼바이저와 상담자가 함께 비디오 또는 오디오 테이프를 보고 들으면서,

10) 김계현(1992), 전제서, pp. 21~32.

상담자가 사용한 기술을 인식하고 “이 때 구체적 정보를 얻기 위한 질문을 사용했군” 이라든가, 만일 그보다 다른 기술이 더 효과적일 것으로 여겨진다면 “그 때 다른 방식의 반응을 한다면 어떻게?” 라며 대안적인 기술을 생각하도록 연습시킨다. 이런 세부 기술을 교육할 때도 역시 한번에 여러가지 기술들을 가르치는 것이 아니라 한 가지 기술을 숙달할 때까지 반복 연습시킨다.

상담수련 초급기에서는 기초적인 상담 대화 기술, 즉 경청, 이해, 요약, 반영(내용, 감정) 등을 학습한다고 하였는데 이런 기술을 활용하기 위해서는 알아차림(awareness) 부분에서 기본적인 민감성과 알아차리는 능력이 요구된다. 즉 내담자가 상담자에게 전달하는 표면적 내용뿐 만 아니라 그 내용의 이면에 있는 호소(complaint)와 바라는 바(want)가 무엇인지를 알아차리고, 내담자가 처해있는 사정과 심정을 공감할 수 있는 민감성이 요구된다. 물론 이런 민감한 알아차림(awareness)이 초급기에 완성될 수 있는 것은 아니지만, 이 부분의 훈련은 초급기부터 시작된다.

민감성과 알아차리는 능력을 향상시키기 위해서는 집단상담에서의 민감성 훈련(sensitivity training)을 비롯한 T-group이나 지금-여기서(here-and now)를 강조하는 비구조화된 집단상담 등이 도움이 된다. 그런 집단활동은 기본적으로 다양한 대인상황을 제공해 주며, 별로 위협적이지 않은 분위기 안에서 자신이 감지한 바를 표현하거나 피이드백 과정을 통해 검토해 보는 경험을 해 볼 수 있다.

2) 실습수련 중급기

중급기에서도 상담대화의 기본기술 교육은 계속된다. 기본기술 중 비음성 행동언어(nonverbal attending skills), 질문기술, 감정반영, 요약, 격려, 존중의 표현 등은 주로 초급기에 강조되고, 중급기에서는 대화를 구체적으로 이끌어가기(concreteness), 대화를 즉시적 현장적으로 살려나가기(immediacy), 대화를 개방적이고 탐색적으로 이끌기(self-disclosure, nonthreatening exploration), 대화를 긍정적, 희망적으로 이끌어 가기(positive regard, respect) 등 좀 더 과정적인 기술 교육이 강조된다.

상담수련 중급 과정에서는 상담대화 기술 외에 내담자의 문제를 진단하고 처치계획을 수립하며 계획을 수행, 평가하는 일련의 과정, 즉 한 사례를 처음부터 끝까지 처리할 수 있는 사례관리 능력을 훈련시킨다. 또한 상담자들은 심리학 이론이나 교육학 이론에 의한 다양한 진단체계 및 이론들을 숙지할 필요가 있다. 진단은 단순한 진단명 부여(labeling)의 차원 이상이다. 그렇게 하기 위해서 상담자의 중급 이상에서는 진단에 타당성 있는 근거자료(내담자의 진술, 성장역사, 행동, 심리검사 등)를 제시할 수 있어야 한다. 슈퍼바이저는 상담자에게 문제를 진단하고(labeling), 그 근거를 글로서 기술하도록 권장하여 진단훈련을 시켜야 한다.

또한 상담 중에 내담자와 상담목표에 관해 구체적으로 논의하는 데에 익숙해져야 한다. 초보자들은 상담 초기에는 이른바 ‘라포 형성’에 주력하느라고 상담목표 설정 등 소위 ‘일’ 부분을 뒤로 미루는 경향이 있으나 중급에서는 라포 형성과 동시에 수행하는 훈련을 해야 한다. 내담자와의 좋은 관계를 형성하는 것은 단지 인간적으로만 친근감을 느낄 뿐이므로 상담을 통해서 무

엇을 성취하고자 한다는 구체적인 목적 의식이 다루어질 때 비로서 내담자와의 관계는 더 탄탄해 질 수 있다. 내담자와의 '일 협조관계(working alliance)'에 관한 이론들은 정서적 유대감(emotional bond) 뿐만 아니라 목표합의(goal agreement)와 과제합의(task agreement)를 중요 요인으로 보고 있다(Bordin, 1988).

상담목표 설정을 수련하기 위해서 슈퍼바이저는 상담자에게 ① 어떤 목표를 가지고 있는지 진술하도록 하고, ② 그러한 상담자의 목표를 내담자에게 공개하도록 장려하고, ③ 내담자가 상담으로부터 얻고자 원하는 것을 반드시 알아보게 하고, ④ 상담자의 목표와 내담자의 목표가 가능한 합리적인 수준에서 합의에 이르도록 추구하고, ⑤ 가능하다면 목표가 구체적이고 성취 가능하게 설정되도록 장려하는 등의 내용을 가르친다.

이처럼 중급기에는 대화를 구체적으로(concreteness), 즉시적이고 현장적으로(immediacy, here-and-now), 개방적이고 탐색적으로(open and nonthreatening exploration), 긍정적이고 희망적으로(positive, constructive) 이끌어 나가는 과정적 기술의 수련이 필요하다. 그렇게 하기 위해서는 알아차림(awareness) 영역에서의 숙련이 필요하다. 예컨대 "지금 대화가 너무 피상적으로 흐른다. 대화를 구체적으로 이끌 필요가 있다"라는 것을 상담자가 느끼지 못한다면 이른바 구체화 기술은 공허하다. 그리고 "내담자는 자기가 처한 상태에 관해서 낙담하고 있고 너무 과장되게 부정적인 기분에 싸여 있다. 대화의 분위기를 희망적으로 바꾸어야겠다"와 같은 과정적인 알아차림이 없이는 효과를 보기 어렵다.

3) 실습수련 고급기

실용적인 면에서 중급과 고급을 나누어 볼 때, 초급이 상담실제에 입문하는 시기라면, 중급은 확대기이고, 고급은 심화기라고 볼 수 있다. 대학의 학생생활연구소, 학교 상담실, 아동 상담소 등에서 수련을 받는다고 가정할 때 고급기의 상담자는 내담자의 접수 및 진단을 독립적으로 수행할 수 있어야 한다. 접수면접이나 진단면접에서 가장 주요한 것은 진단의 정확성 뿐만 아니라 내담자 접수여부의 결정 및 치료자의 배정인데 이런 일을 제대로 수행하기 위해서는 많은 경험과 지식 그리고 자신감이 요구된다. 따라서 슈퍼바이저는 고급단계 상담자에게 이와 같은 접수 및 진단의 업무를 맡기면서 적합한 감독과 지도를 해야 한다.

접수 및 진단면접을 수련키 위해서 상담자는 우선 많은 사례에 대한 접수 또는 진단면접을 실시해야 한다. 수련기관에서는 상담자의 수련단계에 따라 적합한 업무를 배정해야 한다. 슈퍼바이저는 상담자가 접수면접 기록지, 진단면접 기록지 등을 성실히 작성하도록 감독하고, 교육적인 피이드백을 주어야 한다. 특히 진단, 접수면접의 결정, 치료자 배정 등 전문적인 의사결정이 요구되는 업무에 대해서는 그런 결정을 내리게 된 근거 및 의사결정 과정을 상담자가 명료화할 수 있도록 격려해야 한다.

고급단계 상담자는 위기 사례 또는 평상적이지 않은 특이한 사례도 다룰 수 있도록 수련을 받아야 한다. 물론 초급이나 중급에서 그런 사례를 만날 수도 있으므로 이것이 고급단계만이 고유

한 수련내용이 될 수는 없으나 고급단계에서는 반드시 그런 위기, 특이한 사례들을 말할 수 있어야 한다. 그래야 수련을 마친 후 독립적으로 활동하게 되었을 때 그런 사례들을 능숙하게 다룰 수 있고 또한 다른 후배 상담자들을 교육시킬 수 있기 때문이다.

고급단계 상담자는 전문가가 되기 직전 단계에 있다고 볼 수 있다. 그는 상담 기술면에서 발전되어 있어야 할 뿐 아니라 하나의 전문인로서의 태도, 가치관, 윤리의식, 지식, 인품을 지녀야 한다. 이러한 일련의 자격요건을 모두 객관적으로 측정해낸다는 것은 불가능하지만 자격시험을 통과하여 소정의 자격증을 가지는 일은 그에 대한 전문적 자격요건을 갖추었음을 의미하는 상징적 역할을 한다. 따라서 슈퍼바이저는 고급단계 상담자에게는 하나의 독립적인 자격을 갖춘 전문인이 되기에 필요한 조건들을 완수해 나가도록 격려하고 그 분야에 요구되는 자격시험(상담 전문가, 상담리사 등) 준비에 응시토록 여건을 조성해야 할 것이다.

다. 자기 수련기

실습수련을 마치고 전문가 자격증을 받은 후에도 꾸준한 수련이 필요하다. 지금까지 배운 기술과 지식을 더 능숙하게 만들 뿐만 아니라 새로운 지식과 기술을 습득 하여야 한다.

자기수련 방식으로는 ① 전문서적 및 학술잡지의 지속적인 구독, ② 내담자와의 지속적인 면담, ③ 사례 발표회, 사례회의 참여, ④ 자기 사례 발표, ⑤ 새로운 상담기법 워크샵 참여, ⑥ 연구논문 작성, ⑦ 어려운 사례에 대한 전문가 자문 등이다. 대체로 상담자의 슈퍼바이저는 자기수련기에 있는 전문가일 것이다. 슈퍼바이저의 자기수련 자세는 상담자에게 좋은 모범이 되어서 그의 전문적 태도의 발전에 도움이 될 것이다.

Ⅲ. 상담 슈퍼비전 사례

연구자의 상담 슈퍼비전은 Littrell, Lee-Borden & Lorenz(1979)의 슈퍼비전 발달에서 단계3 자문모델의 형태와 Bernard(1979)의 2차원 매트릭스 모델의 형태를 취하면서 김계현(1992)의 슈퍼비전 수정모델을 근거로 이루어졌다. 슈퍼비전 형태는 개인 슈퍼비전과 소집단 슈퍼비전이 혼합된 형태라고 볼 수 있다. 전체적인 진행과정은 SESSION I 과 SESSION II로 나누어서 개인 슈퍼비전 → 상담 사례 → 개인 슈퍼비전 → 소집단 슈퍼비전의 순서로 이루어졌다.

SESSION I¹¹⁾

Sor : 슈퍼비전은 대개 슈퍼바이저의 희망에 따라 그 관계가 이루어지고, 시간은 매회 1시간

11) Session I에서는 슈퍼바이저(Sor)와 슈퍼바이저(See)에 의한 슈퍼비전이 이루어졌고, 구성원(Jeong, Son)이 참여하는 소집단 슈퍼비전의 형태가 가미되었다.

정도로 하며, 경우에 따라서는 6개월 혹은 1~2년간 이루어지기도 합니다. 처음 1~3회까지는 상담사례를 미리 듣고 슈퍼비전이 이루어지나 4회째 부터는 슈퍼바이저 트레이닝이라고 하여 슈퍼바이저가 문제 의식을 갖고 오도록 합니다. 또 어떤 경우에는 "이러한 것은 안되는 것 같다" 혹은 "이런 사례에서는 이러한 시도를 했었는데 시도가 잘 먹혀 들어간 것 같다"라고 구체적인 이슈를 슈퍼바이저가 요구하기도 합니다.

오늘의 경우는 테일의 1세션을 듣고 난 다음 슈퍼바이저가 한 마라톤 (전체 상담과정)에서 내담자의 변화를 보고, 상담자의 스타일도 보기로 하였습니다.

슈퍼비전은 슈퍼바이저가 동기화 되어있지 않으면 실패하기 쉽습니다. 슈퍼비전을 교육이라고 하는 까닭은 슈퍼바이저 자신이 "이런 문제점이 나한테 보인다, 혹은 이 부분은 잘했다고 본다"는 것을 평가받고 싶다는 자연적인 동기로 시작되어야지 슈퍼바이저가 슈퍼바이저에게 "어디 뭐 잘못된 거 없나" 혹은 "어디 결점이 없나" 등을 찾아 내서는 안되기 때문입니다.

오늘은 슈퍼바이저의 상담 테일을 제가 미리 듣지 못했는데, 원래의 방식은 테일 3개 정도를 받아서 슈퍼비전 시작 전에 최소한 1세션 (session)을 다 들어 보는데, 이런 과정을 최소한 3번 정도 가집니다. 오늘은 데몬스트레이션으로 1시간을 하면 너무 지루하니까 부문별로 끊어가면서 하게 되는데 이런 식의 슈퍼비전은 처음입니다. 슈퍼비전에 대해서 강의도 하고 뭔가 보여주기도 하였습니다. 먼저 발런티어 (volunteer)하시는 분이 대학원생이 아니라 저하고 같은 교수라는 것이 저한테는 색다른 환경입니다. 그 점이 대학원생 슈퍼비전과는 다른 양상이 전개될 것같고 사례에 대해서는 전혀 아는 바가 없다는 것도 이 슈퍼비전에서는 다른 것 같습니다. 보통 슈퍼비전의 기본 형태는 상담할 때와 거의 같습니다. 경우에 따라서는 슈퍼비전 자체를 녹음하거나 비디오 촬영을 하기도 합니다.

Sor : 한번 앉아 보시죠.

See : 제가 오늘 선생님한테 평가받고자 하는 상담 사례는 타인과의 인간관계가 잘되지 않아서 어려움을 겪고 있는 내담자와의 상담중 4회째 상담내용입니다.

Sor : 이 사례가 4회째 내용이라구요? 오늘의 주 목표는 슈퍼비전이며, 사례 연구가 아니기 때문에 사례에 너무 관심을 갖는 것은 바람직하지 않아요. 슈퍼바이저는 슈퍼비전을 통해서 뭘 얻고 공부하고 싶은가를 말씀해 보세요.

See : 상담과정에서 제가 적용하고 있는 상담이론이나 기법이 내담자의 문제해결을 도와 주는데 적절한지를 평가받고 싶습니다.

Sor : 슈퍼바이저께서 상담사례중 마이크로한 부분에서 관심있는 것이 있으면 말씀하세요.

See : 축어록을 보면서 하겠습니다.

Sor : 이 사례 축어록은 몇분 정도 걸립니까?

See : 아마 1시간 정도 걸릴 것입니다.

Sor : 그런데 분량이 아주 작군요. 매우 천천히 대화가 이루어졌겠네요.

See : 예. 내담자가 거의 말을 하지 않아서 제가 주로 말을 많이 한 사례입니다.

Sor : 예. 말을 많이 하지 않는 내담자로군요. 말을 많이 하는 내담자의 경우 1시간 축어록을 만들면 심한 경우 노트로 20페이지나 됩니다.

See : 오늘 축어록은 12페이지에 불과합니다.

Sor : 말을 적게 하는 이런 내담자들의 경우 전략상 어떤 식으로 내담자와 상호작용을 하셨는지 직접 들어 봅시다. 오늘은 슈퍼바이저가 이 시점에서 사례에 관심을 갖고 있기 때문에 저도 거기에 맞추려고 노력해 보겠습니다. 녹음을 듣기 전에 우선 슈퍼바이저하고 얘기를 나누었습니다. (구성원을 돌아보며) 이 과정을 보고 질문이 있으면 해 주십시오.

Jeong : 슈퍼바이저와의 관계에서 슈퍼바이저는 슈퍼바이저가 관심을 갖고 있는 방향으로 맞추겠다고 말씀하셨거든요. 만일 선생님이 보시기에 슈퍼바이저가 한쪽으로 지나치게 치우칠 때도 그냥 맞추는지, 아니면 교정을 해서 하는지 궁금합니다.

Sor : 꼭 그렇지는 않습니다. 슈퍼바이저에 대한 연구 논문에 의하면 슈퍼바이저는 6개월 또는 1년 정도의 시간을 두고 평가를 해야 합니다. 어떤 측면은 어떻게 한다는 전략을 세웁니다. 한 두번만 있는게 아니라 내용이 여러 차원 있습니다. 상담과정에서 어떤 기본적인 기술들이 부족하다든가. 어떤 부문이 발전되어 있다던가, 또 내담자를 이해하는 측면은 어떤가, 자신의 느낌과 생각을 알아 차리는데 있어서는 어떤가, 문제를 진단하고 상담전략을 세우는 측면은 어떤가 등 여러 영역에서 종합적인 평가가 이루어지면서 슈퍼비전의 목표를 잡아나가야 되는데 이런 것은 장기 슈퍼비전에서의 원칙입니다. 비록 평가가 10분에서 20분 안에 이뤄진다 해도 몇 시간에 걸쳐 슈퍼비전을 하면서 이런 것이 발견됩니다. 그러면서 이런 것들을 슈퍼바이저가 혼자 평가하는 것이 아니라 슈퍼바이저와 함께 합니다. 아까 슈퍼바이저 쪽으로 시각을 맞춘다고 한 말은 피이드백을 말합니다. 이 피이드백은 대화를 유도하기 위해 그물을 던진 것입니다. 질문에서 꼭 슈퍼바이저가 바라는 대로만 하느냐 하는 문제는 상호 타협에 의해서 '나는 이렇게 생각하는데 너는 어떠냐' 하는 식으로 방향지을 수 있습니다. 즉 서로 상담하는 가운데에서 하는 것이지 일방적으로 결정하는 것은 아닙니다. 우리의 교육 현실에서는 교육부가 정해진 내용을 일방적으로 가르치도록 되어 있을 뿐, 학부형이나 학생들 하고 타협하는 걸 찾아보기 힘듭니다.

교실에서와 상담이 다른 점은 내담자가 원치 않는 목표를 설정하지는 않는다는 것입니다. 하지만 그렇다고 상담자는 전혀 그렇게 하고 싶지 않는데 내담자가 원하는 것을 따라줘야 한다는 것은 아닙니다. 슈퍼비전 관계는 비록 피교육자와 교육자 관계라도 서로 논의해서 합의하는 과정이 필요합니다.

Son : 슈퍼비전은 어떠한 과정을 밟아서 이루어집니까?

Sor : 처음에는 상담대화가 담긴 테잎을 가져 오게 하여 상담사례를 듣습니다. 들으면서 ‘내담자 중심인가, 상담자 중심인가’ 혹은 ‘내가 느끼기에는 내담자한테 화가 나는 것 같은데 이 때 상담자는 어떻게 하고 있는가’ 등을 메모하고 이것을 슈퍼바이저에게 피이드백 해줍니다. 피이드백은 상담자를 중심으로 하되, ‘이 때 이러이러한 질문을 했는데 어떤 의도에서 했느냐’ 라고 묻거나 ‘여러가지 기법들 중에 이러한 기법을 많이 쓰고 있다’ 라는가, ‘어떠한 기법은 전혀 나오지 않는다’ 라고 기법에 대한 피이드백을 줄 경우도 있습니다. 그러면 슈퍼바이저도 여러가지 반응을 보입니다. 대개는 처음 2~3 마당을 이런 식으로 하게 됩니다. 그런데 이렇게 계속 하다보면 슈퍼바이저가 습관화되어 언제나 이렇게 하는 걸로 잘못 알게 됩니다. 즉 슈퍼바이저가 피이드백을 줄 때만 반응하는 습관을 갖게 됩니다. 그래서 2,3회 지나면 슈퍼바이저가 스스로 상담에 관해서 문제의식을 가져오도록 방향을 바꿉니다. 처음에는 이러한 지도에 어떻게 대처해야 하는지 두려워하거나 고민을 하게 되는데 천천히 수정을 해 나갑니다.

그럼 이제부터 슈퍼바이저의 상담 테잎을 들어 보겠습니다. 전체를 다 들으면 1시간이 걸린다고 했는데 우선 10~15분 정도 들어 보겠습니다. 테잎 듣는 방식은 두가지가 있는데 10~15분 정도를 듣고 얘기 할 수도 있고, 혹은 듣다가 슈퍼바이저가 멈추거나 슈퍼바이저가 멈추게하여 얘기가 시작됩니다.

상담 사례 (1)¹²⁾

- 상 1 : 자, 오늘은 혜성이와 이야기 하는 것을 녹음 해서 내가 혜성이를 더 잘 도와 주고 싶은데, 녹음해도 괜찮아?
 내 1 : 고개를 끄덕인다.
 상 2 : 이제 기말시험 끝났겠구나. 시험은 잘 봤니?
 내 2 : 그저... (5초 침묵)
 상 3 : 시험보고 나니까 기분이 어땠어?
 내 3 : 그저 그랬는데요. 좋은거 같진 않았고.
 상 4 : 그러니까 만족스럽지 않았던 모양이구나.
 내 4 : 고개를 약간 숙이고 가만히 있다 (7초 침묵)
 상 5 : 요즈음은 학교 나오지 않고 주로 집안에 있겠구나.
 내 5 : (고개를 끄덕인다) (12초 침묵)
 상 6 : 학교에 매일 나오다가 집안에서 생활해 보니까 어때?
 내 6 : 편안하죠.

12) 위에 제시한 상담사례는 전체 8회 중 4회째의 녹어록이다.

- 상 7 : 집안에서의 생활이 편안하다고?
내 7 : 고개를 끄덕인다.
상 8 : 음, 어떻게 생활하는데?
내 8 : 일찍 일어나서 집안일도 하고, 책도 읽고...
상 9 : 집안에 있으면 누구랑 같이 있나?
내 9 : 집에서는 언니하고 같이 있기는 하나 거의 혼자.
상10 : 거의 혼자? 언니도 그냥 집에 있다 그랬지?
내10 : 네.
상11 : 그럼, 어머니와 아버지는?
내11 : 엄마는 출근하시고, 아버지는 지금 여기 안계세요.
상12 : 아버지는 여기 안계신다고?
내12 : 어디 가셨어요. 그래서 솔직히 좀 편했어요.
상13 : 아버지가 안계시니까 그래서 편하다고 했구나. 아버지가 안계시니까 어떤 점이 편해?
내13 : 잔소리 같은 것도 안들으니까?
상14 : 잔소리? 음, 아빠가 계실 때는 주로 어떤 잔소리를 하시지?
내14 : (8초 침묵)
상15 : 말하자면 혜성이와 아버지가 관련되는 일이 될 있지?
내15 : 거의 모든 일.
상16 : 거의 모든 일이라. 좀 더 구체적으로 얘기해 볼 까?
내16 : (15초 침묵) 제가 하는 일마다 평가나 불평을 하세요. ;
상17 : 음. 하는 일마다. 이를 태면 어떤 것들이지?
내17 : 친구 만나는 거나, 전화오는 거, 편지같은 것을 싫어하세요. 그러니까 학교나 집에서 생활 하는 것 외의 것은 좀 싫어하는 편이에요.
상18 : 학교 공부하는 것 외의 일들은 아버지가 일일이 간섭을 하는가 보구나. 그럼 혜성이는 집에 있을 때 아버지가 계시면 아버지를 의식하겠구나.
내18 : 그런데 아버지가 안계시니까 제마음대로 될 줄 알았는데... 그게 아니고 마찬가지로 비슷하게 생활하게 되고...
상19 : 음.
내19 : 그러니까... 자유스럽게 생활할 줄 알았는데... 그게 아니고 마찬가지로 비슷하게 생활하게 되고...
상20 : 아버지가 안계셔도 생활이 편안하지 않았단 말이지?
내20 : 그 영향이 좀 남아 있어서, 그리고 내가 어떤 일을 할 수 있는데도, 아버지가 계셨다면 하지 못하게 했을 거고, 내가 안했을 거라고 생각하니 그것도 좀 우습게 느껴지고...
상21 : 음. 그러니까, 어떤 일을 할수도 있는데, 아버지가 계셨더라면 내가 하는 것을 아버지가

어떻게 생각할지 모른다는 생각이 일어나니까 그 일을 안하게 된단 말이고구나. 가령 어떤 것들이야?

내21 : 야유회를 간다든지, 또는 수련회를 간다든지 그런거.

상22 : 아버지가 안계시니까 좀 마음놓고 갔다 올 수도 있을텐데, 그래도 그런 결정을 하려고 하니깐, 지금까지 아버지를 의식하는 그런 생활이었기 때문에, 아버지가 안계서도 쉽게 결정이 안된단 말이지?

내22 : 고개를 끄덕인다.

상23 : 음, 지금 아버지가 안계실 동안에 뭐 특별한 스케줄 같은게 있나?

내23 : 고개를 옆으로 젓는다.

상24 : 특별한 게 없다고? 그럼 그냥 집에 있을거야?

내24 : (15초 침묵)

상25 : 어머니는 보통 아침 몇시에 나가셔서 몇시에 들어오시지?

(상25에서 슈퍼바이저가 녹음테이프를 멈춘다)

See : 여기서 멈추겠습니다.

Sor : 왜 여기서 멈추었습니까?

See : 제가 계속 문제를 찾아보려고 했는데 여기서(상25) 뭔가 잘 되지 않고 망설이는 단계였고, 또 석연치 않은 상태에서 그냥 넘어가서는 안될 것 같아서 멈추었습니다.

Sor : 예, 결론까지 말씀하셨군요. 화제를 바꾸려 했을 때 잘 바꾼 것인가 못 바꾼 것인가는 어머니를 등장시킴으로써 면담이 더 발전된다는 가정이 있어야 합니다. 또 아버지는 사라지고 어머니만 등장하는 평면적인 대화로는 부족합니다. 지금까지 내담자하고 아버지가 있는데 어머니가 등장하면 삼각형으로 내용에 깊이가 있어지게 됩니다. 이렇게 되면 세사람이 다이내믹하게 되어 대화가 발전하게 되죠. 저는 그런 의미에서 여기서 결과야 어떻게 되든 일단 모멘트라고 보았습니다. 그 후의 결과는 상담자가 의도하는 결과로 오지 않을 수도 있죠. 중요한 것은 상담자가 어머니를 개입시켜서 삼각형을 만들었다는 것입니다. 그리고 무엇을 질문했을 때 내담자가 가만히 있으면 어땠어요?

See : 벌써 4회째가 되었는데도 내담자가 자기 마음을 잘 드러내지 않는 것은 뭔가 내담자의 마음속에 꺼내기 힘든 것이 있구나 하는 생각이 들었고, 어떻게 도와줘야 할까하고 생각했어요.

Sor : 침묵에 대한 느낌은?

See : 안타깝기도 했으나 편안했습니다.

Sor : 저도 같은 생각인데, 침묵이 불편하지는 않았어요. 그게 왜 불편하지 않았을까요?

See : 그동안 여러 차례 내담자와 상담하면서 내담자와의 관계가 상당히 친밀하게 이루어진 것 같습니다. 그리고 제가 뭔가 도와 줄 수 있다는 확신도 있구요.

Sor : 뭔가 도와줄 수 있을 것 같았다구요. 싫거나 하는 그런 느낌은 없었나요?

See : 예, 싫거나 그런 것은 없었습니다.

Sor : 저도 이런 느낌이었어요. 침묵을 하는 것이 저항이라거나 싫어서가 아니라 뚝을 드러서 자기를 보여주는 것이라고 봅니다. 내담자가 보여주는 것이 속 시원하지는 않더라도 기다리면 그래도 보여주는 것이 있어서 편안한 그런거였어요. 자, 이제 여기서 원하는게 무엇입니까? 슈퍼비전을 통해서 무엇을 다루고 싶습니까?

See : 제가 중간 중간 내담자에게 의도적인 질문을 했습니다. 물론 내담자는 나의 질문이 의도적이라고 느끼지 않았을 것으로 봅니다.

Sor : 어떤 것들을 질문 하셨습니까?

See : 축어록의 상6에서 “집안에서 생활해 보니까 어때?” 라는 질문은 집안에서 대화를 통해 부모-내담자 관계를 알 수 있을 것 같아서 였습니다. 그랬더니 내담자가 편하다고 그러더군요. 의외였습니다. 그래서 두번째 질문이 “누구와 같이 있지?” 그랬더니 가족 관계를 조금 꺼냈습니다. 언니하고 있다고 하길래 “어머니와 아버지는?” 하고 물었더니 아버지가 안계시니까 좀 편하다고 했어요. 그런데 이 말이 중요한 암시를 준 것이라고 생각했습니다. 사실 내담자가 편하다고 했으나 제가 보기에는 편하지 않은 것같은데 편하다고 했기 때문에 “어떤 점이 편해?” 하고 구체적으로 내담자가 말한 의도를 알고자 했습니다.

Sor : 예민한 관찰 의도를 가지셨군요. 그리고 내담자의 부모에 대해 관심이 많았었는데 그것이 여기서 차츰 나타나고 있군요.

See : 그렇습니다. 상18에서 “혜성이가 집에 있을 때 아버지가 계시면 아버지를 의식하겠구나” 하고 공감을 해주니까 내18에서 내담자의 마음이 잘 나타났습니다.

Sor : 그 부문에서 상담자는 공감에 기초해서 내담자에게 떠오르는데로 말하도록 한 것입니다. 저는 내18를 들으면서 내담자를 좋아하게 됐어요. 좋아한다는 것은 내담자가 일하기 편한 변화의 가능성이 있고, 통찰력을 가진 내담자라는 느낌이 들었어요. 여기서 좀 평가적인 얘기가 될텐데요. 뭐랄까 상담 사례를 들으면서 슈퍼바이저가 마이크로한 센스를 가진 것 같다고 느꼈어요.

See : 누구나 마찬가지로겠지만 내담자에게 집중하다 보면 뭔가 제대로 보고 있구나 하는 생각이 들 때가 있어요.

Sor : 시간이 다 된 것 같은데, 몇 가지 피이드백을 드리겠습니다. 반응이 금방금방 나오지 않은 내담자 한테 질문 요령이 좋았습니다. 아까 말씀하신 상13번 같은 경우 “아버지가 안계시니 편안하다고 했구나”와 같은 질문은 지금까지의 나의 이해로 봐서 내담자에게 전할 역할을 잘 했다고 봐요. 그리고 “예를 들어 보라”는 요구를 여러번 했는데 제 경험으로는 “예를 들어 보라”고 했을 때 얘기를 잘하는 사람은 구체적으로 예를 잘들어 하는데 얘기를 잘 못하는 사람은 굉장히 예를 들기가 힘들죠. 여기의 내담자는 예를 들어 보라고 해도 예를 못들었어요. 상21에서 “과연 어떤 것들이야” 하니까 막연히 수련회라는 정도 밖에 못하잖

아요. 이런 내담자는 구체적인 예를 못 들죠. 내담자는 상담자가 원하는 방식대로 구체화 시켜서 보고할 줄 모르고 상담자는 구체적 이벤트를 들어야 하는 것 같으니 타협이 이루어져야 합니다.

See : 사실 제가 계속 질문만 하는 것같아 좀 기다려볼까 하는 생각도 들었고, 나름대로 개방적인 질문을 한다고 생각했었지만 그 자체가 너무 강요하는 것 같아서 힘들었습니다.

Sor : 표현을 잘하는 사람한테는 개방적 질문이 효력을 발휘하는 것 같으나, 그렇지 않은 경우는 개방적이 질문이 반드시 효력을 발휘하는 것이 아닙니다. 지금까지의 상담이론에서는 폐쇄적 질문보다는 개방적 질문을 하라고 가르쳐 왔는데 일리있는 말입니다. 그러나 사람에 따라 적용해야 합니다. 막상 내담자를 생각해봐요. 답답하기 짝이 없죠. 상담자가 “어떻게 느꼈니, 어떻게 느꼈니” 하고 질문을 해오면 자신의 사고방식하고 너무 다른 식으로 접근하니까 내담자로선 ‘상담을 왜 저렇게 하나’라고 생각하게 됩니다. 느낌 표현을 잘못하는 사람한테 다른 전략이 있는데, 그 중에 하나가 “너한테 그걸 비디오 찍는 것처럼 아버지가 딸한테 뭐라고 하지?”와 같은 질문이죠. 그러나 “그 때 느낌이 어땠니?”와 같은 질문은 전혀 그림으로 그려낼 수 없는 질문이죠. 어떤 사람은 사고나 느낌을 표현할 때, “그때 느낌이 이랬어요”라고 표현하기 보다는 “그 때 아버지가 핏발이 서서 이랬어요”라고 표현합니다. 이건 대단히 시각적인 표현이죠. 시각적인 모습으로 질문을 할 때 구체적인 반응을 하는 내담자가 많습니다.

그리고 슈퍼바이저가 테이프를 듣다가 스톱을 했는데 그 과정은 자연스럽게 잘 됐어요. 대체로 슈퍼비전 과정은 테이프를 듣고 나서 슈퍼바이저가 느낌을 먼저 말할 수도 있고, 슈퍼바이저의 생각을 들을 수도 있습니다. 슈퍼바이저는 지금까지 들은 것을 가지고 “어떤 공부를 하고 싶은가?”라는 식으로 질문합니다. 슈퍼비전은 학습이기 때문에 공부의 주제를 슈퍼바이저가 꺼내도록 하는 것입니다.

오늘 슈퍼바이저의 의도성 있는 질문을 들으면서 분석적이고 예민하다라는 느낌이 들어서 피이드백을 했는데, 슈퍼비전에서는 긍정적인 피이드백이 대단히 중요합니다. 한국에서는 긍정적 피드백을 거의 받아본 적이 없었던 것 같습니다. 사례를 발표하고 나면 “이럴 수도 있었는데 왜 그렇게 했느냐”라는 말만 들죠. 그런데 오레곤 대학에 갔을 때 일입니다. 역할극을 하는데 피이드백 할 때 반드시 긍정적인 피이드백을 해야 한다는 조건이 있습니다. 그곳에서 긍정적인 피드백 연습을 많이 했습니다. 그런데 이것도 자꾸 하니까 늘더군요. 잘 했다고 칭찬할만한 것, 최소한도 비판이 아닌 중립적이거나 긍정적인 피이드백을 연습하죠. 한국에 와서 이렇게 대하니까 학생들이 처음에는 굉장히 충격을 받았어요. 습관상 학생들에게 긍정적 피드백을 주었는데 선생님이 칭찬을 하다니, 선생님은 항상 지적하고 “이런 점은 고쳐라”는 말만 할 줄 알았는데 “이것은 참 잘 했어”하니까 학생들이 신선한 충격으로 받아들였습니다. 서울대 대학원에서는 반드시 긍정적 피드백을 3가지 주고 부정적인 것은 1가지만 주도록 조건을 부여했습니다. 가령 앞의 슈퍼비전에서 부정적인

시각으로 보면 내18에서 "아버지가 안계시면 마음대로 될 줄 알았는데라는 내담자의 반응이 무슨 뜻인지 알아요?" 라고 질문할 수 있죠. 슈퍼바이저는 알고 있다는 거죠. 그래서 대답이 시원치 않으면, "그런게 아니고 그 다음 보시오." 라고 주눅들게 합니다. 슈퍼바이저가 이런 식으로 지적은 받지만 학습은 생기지 않습니다.

SESSION II¹³⁾

Sor : 앞의 세션에서 슈퍼바이저가 어머니를 등장시켰는데, 어떤 시도인지 우선 궁금하고 그 결과가 어떻게 이루어지고 있는지 알아보니까요? 아까 끝난 데서부터 다시 듣기로 하겠습니다. (녹음 테이프를 다시 듣는다)

상담사례 (2)

내25 : 8시 쯤에 나가서 5시나 6시.

상26 : 오후 5시나 6시?

내26 : 예. (12초 침묵)

상27 : 어머니는 아버지에 비해서 좀 편안한 마음으로 대할 수 있나?

내27 : (25초 침묵)

상28 : 어머니에 대해서는 얘기하고 싶지 않은가 보구나.

내28 : (15초 침묵)

상29 : 어머니가 직장에 나가신다고 했지?

내29 : 예. (12초 침묵)

상30 : 혜성이가 아직도 부모님에 대해서는 얘기하고 싶지 않은가 보구나. 난 지금쯤은 혜성이가 부모님에 대해서 얘기할 줄 알았는데.

내30 : (5초 침묵)

상31 : 아버지가 사업을 하신다고 했던가?

내31 : (고개를 옆으로 흔든다.)

상32 : 사업이 아니라고? 음, 그럼 아버지가 사업 때문에 출장을 가신게 아니고 무슨 다른 일로 가신 게로구나.

내32 : (3초 뒤) 좀 나쁜짓 하는 것 같아요.

상33 : 나쁜짓 하는 거라고?

내33 : (5초 뒤) 그렇게 느껴져요.

상34 : 아버지가 하시는 일이?

13) Session II에서는 Session I에 이어 상담사례(축어록)로 들어갔고, 이어서 개인슈퍼비전 → 소집단 슈퍼비전이 이루어졌다.

내34 : 아니

상35 : 무슨 일인지 내가 잘 알아 듣지 못하겠구나. 아버지와 어머니 얘기를 하는 것이 나쁜 행위다 이런 얘긴가?

내35 : 제가 책임을 전가하게 되잖아요.

상36 : 혜성이는 아버지의 직업을 얘기하지 않는구나. 아버지의 직업을 얘기하고 싶지 않은 무슨 까닭이라도 있어? 혹 그런 까닭이 있다면 내가 얘기하고 싶을 때 천천히 해도 좋아.
(상36에서 슈퍼바이저가 녹음테이프를 멈춘다.)

See : 여기서 멈추겠어요.

Sor : 왜 여기서 멈추었습니까?

See : 뭔가 걸림돌이 있는 것 같은데 대화가 잘 진전되지 않았기 때문입니다.

Sor : 그걸 알아차렸던 얘긴가요?

See : 우선은 좀 지연시켜야겠구나, 질문하고자 하는 것을 뒤로 좀 미뤄야겠다, 지금하면 답답한 가운데서 질문하게 되니까 말을 잘 하지 않는 내담자인데 좀 기다려 주어야 되지 않을까 하고요.

Sor : 그럼 여유가 생기겠죠.

See : 내담자가 부모 얘기를 속 시원하게 꺼내지 않아 마음이 조금해졌습니다. 그래서 “나에게 부모 얘길 해줄 줄 알았는데” 라는 식으로 내담자를 재촉하게 되었고 그래서 상담의 흐름이 좀 다른 방향으로 가는 것 같다는 생각이 듭니다. 내담자의 마음은 고려하지 않고 상담자의 마음만 내 비추다 보니까 상담자만 답답해지는 겁니다.

Sor : 타협은 하지 않고, 물었는데 대답은 안한다는 거지요? 그리고 이전 축어록을 보고 하는 얘긴데 내35의 “제가 책임을 전가하게 되잖아요?”의 이 부분을 지금 다시 생각해 볼 때 어떤 느낌 없어요?

See : 자기 부모에 대해 남한테 나쁘게 꺼내고 싶지 않다는 마음이 내담자에게 있구나 하는 생각이 들었고, 아직도 상담자한테 자기 부모를 꺼낼만한 시기가 아닌 것 같다는 생각이 듭니다.

Sor : 그리고 이 마당에서 부모에 대해 왜 그렇게 알고 싶었습니까?

See : 내담자의 타인과의 힘든 관계가 내담자와 부모의 관계에서 비롯된 것이 아닌가 하는 생각이 들었고, 만일 내담자가 부모와의 어떤 관계가 타인과의 관계에 영향을 줄 것이라는 어떤 통찰이 이루어진다면 문제해결에 쉽게 접근할 수 있을 것 같았기 때문입니다.

Sor : 슈퍼바이저가 세운 가설은 기법 이전에 사례에 대한 기본적인 해석인 것 같습니다.

See : 예. 친구하고 오랫동안 사귀지 못하고 남이 말하면 따라 하지만 내담자 자신이 남에게 먼저 얘기 못하는 것들이 있다는 것은 의식적이든 무의식적이든 이런 행동을 일어나게 하는 무언가가 있을 것이라는 점입니다. 그렇다면 행동을 일어나게 하는 것이 뭘까? 과거에 어떤 경험들이 내담자로 하여금 현재와 같은 행동을 하게 했을까? 만일 이 내담자가 이런 관계를 알게

된다면 현재의 상황에 잘 적응할 수 있을 것이라고 보았습니다.

Sor : 지금 말한 것은 슈퍼바이지가 사례에 대해서 갖고 있는 이론으로 들리는데 우선 관심거리인 어머니를 등장시켜서 대화가 길어질 수 있는 주제인데도 진척되지 않았습니다. 슈퍼바이지는 부모님의 얘기를 하게 되면 내담자가 자신의 문제를 통찰할 것이라는 가설에 자신이 있습니까?

See : 예. 그 다음 대화에서 부모님의 얘기가 단서가 되어 통찰이 일어날 거라고 본 것입니다.

Sor : 문제는 방법론입니다. 부모와의 관계가 다루어져야 합니다. 어떠한 방법 또는 전략이 내담자에게 임팩트를 줄 수 있을까요?

See : 내담자의 행위가 정말 옳은 거냐, 옳지 않은 거냐에 대해서 구체적으로 얘기는 안했지만 정말 그러한 생각이 옳은 것인지 옳지 않은 것인지 그 자체를 내담자로 하여금 확실히 알게 하는 과정으로 들어가야 부모에 대한 얘기가 나올 수 있지 않을까 하는 상담전략을 생각해 보았습니다.

Sor : 나도 그 말에 동의합니다. 결국은 나온 것을 가지고 내담자한테 접근해야 합니다. 기본적인 전략은 무엇입니까?

See : 전략이기 보다 내담자가 말한 "나쁜 것 하는 거"라는 말이 구체적으로 어떻게 나쁜 것인지 그 과정을 한 번 논박식으로 명료화 하는 걸로 되어야 되는데, 내 말에 어느 정도 따라 줄거나 하는 것이 조금 두렵습니다.

Sor : 별로 가능성이 없어 보입니다. 그렇다고 나도 어떻게 처방약을 갖고 있는 것은 아닙니다.

See : 지나치게 따지듯이 하면 입을 다물어 버릴 수도 있을 거니까 로저스가 말한 내담자 중심의 상담을 전개해야 할 것 같습니다.

Sor : 내담자 중심이라고 하셨는데 어떻게 할 것 같아요?

See : 말하자면 느긋하게 기다리면서 내담자를 편안하게 해 줘야 하는데, 그러자면 적절한 공감과 나-메시지를 사용해야 할 것 같습니다.

Sor : 그럼, 공감을 한 번 해 보세요.

See : "너의 그런 행위가 부모님의 탓이라고 돌릴까봐 걱정이 되는 모양이구나"

Sor : 예.

See : 여기서 뭔가 문제를 풀어 갈 수 있을 것 같습니다.

Sor : 저도 그것이 가능성있는 전략이라고 봅니다. 정보를 알아내려는 탐색적 질문이 안 먹혀 들어가니까 가능성이 높은 것, 즉 책임전가 걱정 이전에 긍정적인 면을 피드백 해주고 싶었어요. 만일 내가 한다면 "꽤 컸네, 나이 값을 하는군"이라고 말입니다. 부모한테 책임전가가 아니고 어른스럽게 생활해 보고 싶다는 부문을 건드려 보고 싶은 것이지요. 이제 정리를 해 볼까요?

See : 우선 선생님의 지도가 아니었다면 계속 악순환적 질문에서 벗어나지 못했을 것이라는 생각이 듭니다. 즉 공감이 있어야 한다는 것을 발견하지 못했을 거라는 것이지요. 제가 공감이

필요하다는 생각을 못하고 탐색적인 질문만 계속 하고 있었구나 하는 것을 알게 되었고, 지속적인 질문으로 인해 내담자가 힘들었을 것이라고 깨닫게 되었습니다.

Sor : 결과는 어떤 식으로든 극복 했을 거예요.

See : 이런 슈퍼비전을 받지 않았다면 제 자신이 그냥 축어록을 읽으면서 통찰이 이루어질 수 있을까 하는 거죠. 슈퍼비전의 위력이랄까. 또 하나는 상담자가 내담자에 대한 자신의 감정의 흐름을 정확히 보는 일이 중요하고, 그것에 따른 전략이 맞추어졌더라면 이런 어려움이 적었을 것이라는 생각이 듭니다.

Sor : 제가 지금 그 말씀을 들을 때 기분 좋은 느낌이 들었습니다. 수준 높은 슈퍼바이저의 슈퍼비전 상황이기 때문에 이렇게 금방 체험이 되는 것 같군요. 뭐냐하면 상담자 자신의 상황에 대한 느낌이 이론적이 아닌, 알아차리는 실제적 체험을 하였다는 것이고, 그것은 제가 갖고 있는 교육목표를 피교육자가 딱 알아차렸다는 것 때문에 기분 좋은 것이지요. 저도 이부분 얘기할 때 갈등이 있었습니다. 골치 아픈 주제인데 다른 것으로 바꾸자고 할까 했는데, 결과적으로 교육적 체험에 있어서 만족합니다. 이것으로 마치죠. 질문받겠습니다.

Yang : 상담자가 내담자의 호소 문제를 가지고 가설을 설정하게 되는데 슈퍼비전 할때 슈퍼바이저가 그런 가설이 그 쪽으로 접근하는 것 보다는 다른 쪽으로 접근하는 것도 생각해 볼 수 있는 여지가 있다는 것을 보여줄 필요가 있는데 어떤 방식을 보여 주어야 합니까?

Sor : 예. 여기에는 두갈래 길이 있어요. 하나는 슈바이저가 이론을 세우면 "그런식으로 가설을 세우면 옳지 않다, 효과적이지 못하다. 제대로 못 본거다."라고 슈퍼바이저가 대안적인 이론을 제시할 수 있고, 다른 하나는 슈퍼바이저가 갖고 있는 가설이 타당성이 있어서 동의하거나 동의까지 하지는 않더라도 슈퍼바이저가 그 자체를 인정하는 것입니다. 앞의 세션에서는 후자의 방식으로 진행되었죠. 또한 제가 전폭적으로 지지할 수도 있고 수정할 수도 있습니다. 그럴 때는 저한테 신념이 있어야 됩니다. 저는 "절대로 그래서는 안된다, 나한테 배울려면 내식으로 해야 된다"는 식은 옳지 않다고 봅니다. 어디까지나 상담자 중심 슈퍼비전에서는 상담자가 해석하는 방식이 중요하죠.

See : 저한테는 좋은 쪽으로 도움이 된 것 같은데, 제가 RET 쪽으로 해석하고 이 내담자에게 '책임을 전가하게 된다' 라는 생각이 정말 올바른 것인가 라고 공박하는 RET 전략을 세웠다면 가능했겠는가 라고 생각했을 때, 문득 떠오르는 것은 이 내담자는 말을 별로 하지 않는데 이처럼 지속적인 질문을 하다 보면 어떻게 이 내담자가 자신을 꺼낼 수 있었겠느냐는 것입니다. 공감쪽으로 넘어가지 못했을 것이라는 생각을 했습니다.

Jeog : 민감성 얘기를 하셨는데 상담자의 민감성으로 내담자의 상태를 파악하면서 상담을 하는 것이 긍정적인 면도 있지만 그런 민감성 때문에 내담자의 자연스런 표현을 어렵게 할 수도 있지 않느냐 하는 생각이 듭니다. 축어록에서는 상담자의 민감성이 지나치게 뭔가를 끌어내려고 해서 내담자의 정서가 자연스럽게 표현되지 못한 것 같아 안타까운 생각이 듭니다. 그리고 어머니 얘기로 넘어와서는 어떤 딜레마에 빠져 있는 것 같았어요.

Sor : 제 느낌보다 더 민감하신 것 같군요. 민감성 지적이 참 좋은 얘기라는 생각이 듭니다. 슈퍼비전 얘기로 다시 돌아가면, 슈퍼비전은 교육입니다. 오늘 소그룹의 구성원 중에는 교육자가 많은 것 같은데, 교육의 중요한 것 중에 하나는 교육은 언제나 불안정하다는 것입니다. 민감성의 부문을 상담자에게 발견하고 피드백을 줄 때, 민감성에 대한 균형을 이룬다고 해서 이런 것은 좋고 저런 것은 안좋다는 식의 종합적인 것만 자꾸 애길하다 보면 학습이 잘 안됩니다. 불균형 상태가 되어야 균형 상태로 갈 수 있습니다. 약간 불균형 상태라 하더라도 밀어주자는 것이 교육적 측면입니다. 지금 민감성에 대한 지적은 저한테 새로운 통찰을 제공한 셈입니다. 그리고 슈퍼바이지께서 "이 상황이 어려운 상황이다. 걸림돌에 걸려 있다"고 했는데 그 때 어땠어요?

See : 걸림돌에 걸렸을 때 당황이 되었습니다.

Sor : 제가 "걸림돌이다"라고 말했을 때 슈퍼바이지의 속 반응은 어땠어요?

See : 저도 "걸림돌이다"라고 생각하고 있었기 때문에 "걸림돌 보셨구나"하고 그대로 받아드렸습니다.

Sor : 저는 슈퍼비전 하면서 "내 머리속은 이렇게 돌아가고 있다"는 것을 슈퍼바이지한테 표현을 했어요. "여기가 걸림돌인데 여기서 어떤 식으로 했느냐"하면서 나의 계획을 전달하고, 눈치보면서 협상 과정을 계속하죠. 그리고 이론에 대한 질문도 했는데, 질문의 요지는 하나의 발단이었죠. 즉 "사례에서 슈퍼바이지가 갖고 있는 이론을 말해보라"고 했을 때 그것을 잘 알아 들었어요. 그리고 뒷부분에 가서 '나쁜 짓, 책임전가' 그런 것이 슈퍼바이지한테 자꾸와 닿을 때 나는 속으로 "일되네" 이런 느낌이었습니다. 나도 이 상황에서 결국은 '나온 것 가지고 해야 할 텐데'라는 생각을 갖고 있으면서 슈퍼바이지가 거기에 주목을 하게 되니까 "일된다. 뭔가 이제 나머지 시간은 이것으로 되겠다"하는 데, '공감'으로 대처해야 된다고 깨닫는 것을 보고 '이 슈퍼비전이 교육적으로 되어가고 있구나'하는 느낌을 가졌습니다. 그리고 슈퍼비전에서는 별 난관이 없었는데 상담사례에서는 난관이 있었습니다. 내 뜻은 난관이니 걸림돌이니 하는 것이 대단히 중요한 포인트라는 점입니다. 잘 나가지만 하면 깊이가 없습니다. 잘 나가다가 난관에 봉착해야 그것을 해결할 때 달라져요. 슈퍼비전에서도 '슈퍼바이지가 뭐 저러고 있나'하는 그런 경우가 있는데 그것은 아침이 오는 과정입니다. 또 색다른 교육적 체험을 할 수도 있습니다. 아침이 오게 할려면 어떻게 해야 하나 하면서 고민을 하는 것입니다. 세상에 공짜는 없습니다. 오늘은 이것으로 마칠 것입니다.

IV. 상담자 교육을 위한 제언

앞 장(Ⅲ)에서는 연구자의 상담사례를 슈퍼비전을 통해 알아보았다. 슈퍼비전은 상담자의 상담과정을 평가하여 상담자의 전문적 자질을 향상시켜 준다. 다음은 슈퍼비전이 상담자에게 보다 효과적인 도움을 주기 위한 몇 가지 제언을 하고자 한다.

첫째, 대화 과정상의 기술을 수련하는 방법으로는 실제 상담장면을 오디오 혹은 비디오로 레코드한 자료를 활용한다. 대화내용을 문자화한 자료(축어록)만으로는 상담자-내담자 상호작용 속에서의 과정적인 느낌과 판단을 재생시키기 어렵다. 상담자는 테이프를 보거나 들으면서 상담장면을 좀 더 생생하게 기억할 수 있으며 그 당시 상황에서 자신에게 일어났던 각종 생각과 느낌, 감정들을 구체적으로 회상할 수도 있다. 슈퍼바이저는 상담자와 함께 테이프를 보거나 들으면서 상담자의 행동, 언어 등에 관해서 그 의미를 질문하거나, 상담자가 상담 과정상의 중요한 사항(구체성, 현상성, 개방적 탐색 등)이 어떻게 돌아가고 있는지를 알아차리고 있었는지를 파악하며, 상담자가 미처 알아차리지 못한 점들을 슈퍼바이저가 제안하고 함께 논의할 수 있으며, 상담자가 상담상황에서 어떻게 다른 식으로 말하거나 행동할 수 있었는지, 앞으로 유사한 상황이 발견되었을 때 어떤식으로 말하거나 행동할 수 있는지 등을 다룰 수 있다.

둘째, 기본적인 알아차림 및 이해능력을 향상시키기 위한 목적으로 상담과정에서 나타나는 중요한 말을 소리내어 반복한다. 첫째는 김계현(1992)이 이른바 "Key words restatement technique" 이라고 명명한 것을 보면, 상담자는 내담자의 말을 테잎을 통해 경청하면서 거기서 중요한 말, 즉 단어나 구절, 내담자가 강조한 단어나 조사 등을 알아차려서 즉석에서 소리내어 반복하는(restate) 연습이다. 이 연습은 상담자가 내담자의 언어적 메시지에 민감해지고 어떤 말이 더 중요한지에 대한 순간적 포착능력을 향상시켜 준다. 그리고 두 번째는 이른바 "첫 말 경청하기"로서, 테잎을 들으면서 매 session의 첫 말 또는 처음 3분 동안의 말이나 상담 도중 침묵 후에 내담자가 시작한 말들에 주의를 집중하여 이를 놓치지 않고 이해하는 연습이다.

또한 상담자에게 중요한 점은 상담 중에 상담자 자신의 감정상태, 생각 및 의도 등을 예민하게 알아차리는 일이다. 초보상담자들은 공통적으로 자기가 내담자에게 무엇을 하고자 원하는지, 어떤 계획을 갖고 있는지, 지금 내담자의 행동이나 말로부터 무엇을 느꼈는지 별로 의식하지 못한다. 오히려 초보상담자들은 상담 교과서에 무엇이 쓰여져 있었는지를 기억해 내려는 데 힘을 쏟고 있다. 따라서 상담장면 즉 "지금-여기에서" 자기가 느끼고 생각하는 바를 잘 알아차리는 일이 중요하다.

초보상담자들의 이러한 문제점을 향상시키기 위해서 주로 사용되는 기술은 ① 테잎을 들으면서 상담시간 중에 그때 그때 생겼던 감정을 회상하거나 지금 생기는 감정 말하기, ② 상담자의 감정회상 및 표현에 대해서 격려와 강화주기, ③ 슈퍼바이저 자신의 슈퍼비전 시간에 느끼는 감정들을 그 자리에서 슈퍼바이저에게 노출하기(자기공개 모델링) 등이 있다.

셋째, 상담목표 수립은 상담자와 내담자가 함께 하는 것이 좋다. 그럼으로써 상담자는 자기가 세운 목표를 내담자에게 전달하는 과정에서 이를 좀 더 분명히 이해할 수 있고 내담자가 상담에 대한 현실적 기대를 분명히 가지는지 확인할 수 있기 때문이다. 또한, 상담자와 내담자는 목표가 서로 다를 때 논의를 통해서 이를 조정하고 합의에 이를 수도 있다.

상담자들은 내담자와의 목표합의 혹은 과제합의(goal agreement, task agreement)를 생략하는 경우가 많으며 이 점을 배우는데 어려움을 겪는다. 슈퍼바이저가 슈퍼바이저에게 어떤 계약적 관계보다는 막연히 가르치고-배우는 사제관계를 설정하려 하듯이, 상담자와 내담자 간에도 명확한 목

표와 과제를 공유한 계약적 관계보다는 막연히 돕고-도움받는 관계를 설정하려는 경향이 있다. 그런 경향은 계약회피 경향에도 원인을 돌릴 수 있겠으나 또 하나의 가설은 상담상황에서 만약 목표나 과제를 분명히 설정한 경우에 내담자는 상담자가 그 목표와 과제를 달성시켜 줄 것이라고 기대하게 될 것이고 상담자는 그 목표와 과제를 달성시켜 주어야 한다는 의무감을 부담지게 된다는 예측이 생기기 때문으로도 볼 수 있다.

네째, 슈퍼바이저의 긍정적 피이드백은 슈퍼바이저에게 모델링 효과가 있다. 즉 슈퍼바이저는 상담장면에서 내담자에게 격려, 지지, 칭찬과 같은 긍정적 피이드백등의 행동을 하고 싶었지만 그런 행동에 익숙치 않아서 잘 하지 못하고 있었는데 슈퍼바이저의 행동을 보고서 그것을 모델링하게 된다. 이런 현상을 이론적으로 슈퍼바이저-슈퍼바이저 간에 일어난 관계가 상담자-내담자 간에서도 발생했다고 말하여 이를 평행선 현상(parallel phenomena)이라고 부른다. 슈퍼비전 장면에서 긍정적 피이드백은 두 가지 형태로 주어지는데 하나는 평가적인 언어로 "잘했어, 자네는...를 잘 하는군!" 등으로 주어지는 것이고, 다른 하나는 중립적인 언어로 "자네는 이러이러한 시도를 했군, 자네는...를 할줄 아는군!"으로 주어지는 것이다. 어느 형태로든지 슈퍼바이저에게는 긍정적인 정서를 주게 되는데 특히 그 피이드백이 슈퍼바이저의 구체적인 언어, 행동, 의도등에 주어졌을 때 피이드백의 효과가 증진된다.

다섯째, 슈퍼바이저가 슈퍼바이저의 실습수련을 평가하기 위해 다양한 방법을 모색한다. 실습수련을 평가하기 위한 방법으로는 ① 상담자가 지금까지 관찰해 본 프로그램(사례발표회, 시범 등), 직접 해 본 프로그램(신청과정, 접수면접, 검사실시, 상담, 검사해석) 등에 관해서 자세히 알아보는 것, ② 상담자의 상담 테이프를 슈퍼바이저가 2~4 session 정도 들어 보는 것, ③ 상담자의 사례 발표회에 참여하는 것, ④ 상담자의 상담장면을 일방유리(one-way-mirror) 뒤에서 관찰하는 것(live observation) 등이 있다.

참 고 문 헌

- 김계현(1992), 상담자 교육과 슈퍼비전, 제3회 학술세미나 자료, 제주상담심리연구회
- 김계현(1990), 단기상담 학생연구, 서울대 학생생활연구소, 25(1), 98-114.
- 김계현(1990), 카운슬링의 실제, 서울:성원사.
- 김정희, 이장호 공역(1992), 현대심리치료, 서울:중앙적성출판부.
- 오성춘 역(1990), 상담학 개론, 장로신학대학 출판부.
- 이장호(1986), 상담심리학 입문, 서울:박영사.
- 이장호, 금명자(1992), 상담연습 교본, 서울:법문사.
- 이장호, 금명자(1992), 상담사례연구집, 서울:박영사.
- Acker, M., & Holloway, E.L. (1986), The Matrix Model, Unpublished manuscript for the

- Supervision Workshop : Oregon Association of Counselor Education and Supervision, Covallis, OR., Feb.
- Bartlett, W.E. (1983). A multidimensional framework for the analysis of supervision of counseling. *The Counseling Psychologist*, 11(1), 9-17.
- Bernard, J.M. (1979). Supervisory training : A discrimination model. *Counselor Education and Supervision*, 19, 60-68.
- Bordin, E. S. (1983), A working alliance based model of supervision, *The Counseling Psychologist*, 11, 36-42.
- Dies, R.R. (1980). Group psychotherapy : training and supervision. In A. K. Hess(Ed), *Psychotherapy supervision : theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Ellis, M. V., & Doll, D.M. (1986). Dimensionality of Supervisor Roles : Supervisors' Perceptions of Supervision. *Journal of Counseling Psychology*, 33, 282-291.
- Everett, C. A. (1980). Supervision of marriage and family therapy. In A. K. Hess(Ed.) *Psychotherapy supervision : theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Haley, J. (1976), *Problem-solving therapy*. New York : Harper & Row.
- Hogan, R. A. (1964). Issues and Approaches in Supervision. *Psychotherapy : Theory, Research, and Practice*, 1, 139-141.
- Hunt, D.E. (1971). *Matching models in Education : The Coordination of Teaching Methods with Student Characteristics*. Toronto:Ontario Institute for Studies in Education.
- Ivey, A.E. (1989), *Developmental counseling and therapy : Constructivism and micro-counseling*. Presentation at Jagellonian University. Crakow, Poland, May.
- Linehan, M. M. (1980), Supervision of behavior therapy. In A. K. Hess(ed), *Psychotherapy supervision : theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Littrell, J.M., Lee-Borden, N., & Lorenz, J. (1979). Theory and application : A developmental framework for counseling supervision. *Counseling Education and Supervision*, 19, 129-136.
- Moldasky, S. (1980). Psychoanalytic Psychotherapy Supervision. In A. K. Hess(Ed.), *Psychotherapy supervision : theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Rice, L. N. (1980). A client-centered approach to the supervision of psychotherapy. In A. K. Hess(Ed.), *Psychotherapy supervision : theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Stoltenberg, C. (1981). Approaching supervision from a developmental perspective : The Counselor Complexity Model. *Journal of Counseling Psychology*, 28, 59-65.
- Truax, C.B., & Carkhuff, R.R. (1967), *Toward effective counseling and psychotherapy : Training and practice*, Chicago : Aldine.

- Wessler, R.L.; & Ellis, A. (1980). Supervision in rational-emotional therapy. *In A. K. Hess (ed.), Psychotherapy supervision ; theory, research, and practice*, N.Y. : John Wiley & Sons.
- Yalom, I.D. (1975). *The theory and practice of group psychotherapy*. N.Y. : Basic Books.

Summary

Supervision Case for Counselor Education

Tae-Soo Park

1. The Purpose of the Study

Counseling is essentially a practical science. But the practice must be supported by the theory and the study in order to be regarded as professional, so education relating the theory, the study and the practice, namely supervision, is the very core in counselor training. But up to the present, it is difficult to find a book, a dissertation or even a translation on supervision. Even though kinds of manuals for green counselors or para-professional counselors education have been developed, full-scale study on supervision which guides and supervises the thrainees in the stage of practice is wholly lacking.

The purposes of this study are to survey supervision theory, to present the supervision process of this researcher's counseling cases which is based of Kim, Kye-hyun's supervision theory, and to suggest for counselor training.

2. The Theory of Counseling Supervision

The theory of counseling supervision is grouped into three types. The first type is education theory for counselor training, which is based on the theories of treatment counseling such as psychanalysis, counseling which focuses on the clients, behavior treatment, RET, Gestalt treatment...etc. The second type is, regardless of treatment counseling theories, focusing of the developmental stages of counselor trainees, stating the characteristics of each stage and discussing educational contents and methods according to the stages. The third type is to analyze the role relationship between the supervisor and the supervisee, and to discuss the contents of counselor training according to the role relationship, largely Two-Dimensional Matrix Model is suggested.

Kim Key-hyun's Model is about supervision contents and educational stages. The characteristics of this model is trying to alter the contents of supervision in accordance with the developmental level according to the preceding study, development theory neglected supervision contents, while two-dimensional theory(roles and skills) didn't take much consideration into the supervisee's developmental stages. By the way, Kim, Key-hyun's

Model grafts the development theory of supervisee into the content theory of supervision. The concrete content of the model differs in accordance with the developmental stages.

3. Counseling Supervision Case

This researcher's counseling supervision adopted the stage 3 advisory model in Littrell, Lee-Borden Lorenz(1979)'s two-dimensional Matrix Model, moreover consisted of Kim, Kye-hyun's supervision amendment model. It is the mixed type of private supervision and SESSON 2, and consists of private supervision → counseling case → private supervision → small group supervision in the order.

4. Suggestion for Counselor Education

The first, as the way of practicing the skill of conversation, utilizing the audio or video recorded materials of actual counseling situation is efficient.

The second, in order to improve basic awareness and understanding ability, two methods can be tried out. One way is, as "key words restatement technique," to restate words or phrases which the client emphasizes by listening to the tape. The other way is, as "listening to the first word," to practice understanding the first word of each session, words during the first three minutes, or the client's starting words after silence.

The third, in setting up the purpose of counseling, the counselor and the client should discuss the difference of their purpose, adjust and get to mutual agreement.

The fourth, the case of request the client to another counselor or facility when it is beyond the counselor's ability, when another professional domain can treat the problem efficiently, and when joint work with other proper facilities is needed.