

동기강화상담

유상희



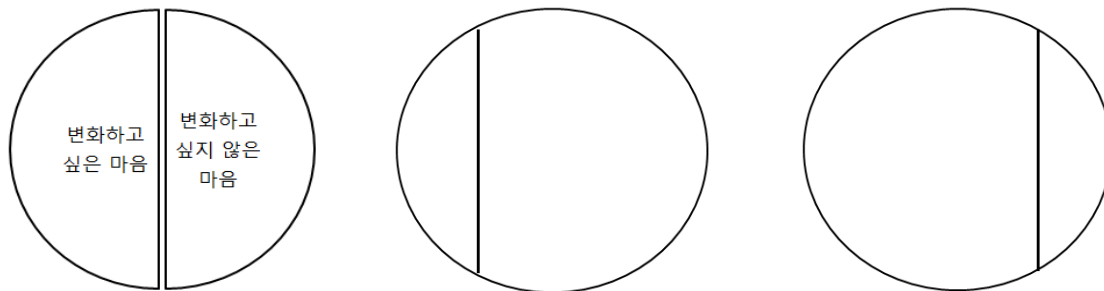
크리스찬치유상담연구원
CHRISTIAN HEALING & COUNSELING INSTITUTE



치유상담대학원대학교
Healing & Counseling Graduate University

동기강화상담

- Miller와 Rollnick(1995~)
- MI: Motivational Interviewing
- 개인이 가진 변화동기와 변화결심을 강화하기 위한 협력적인 대화방식
- 변화에 대한 내담자의 양가감정을 탐색하고 다루며 내면의 변화동기의 강화를 목적으로 하는 내담자 중심적, 내담자 지향적 상담.
- 변화에 대한 양가감정은 정상적이며, 양가감정에 대한 개념을 안내하는 것은 방어를 감소시키고 변화가능성을 자유롭게 선택하고 계획하게 한다.



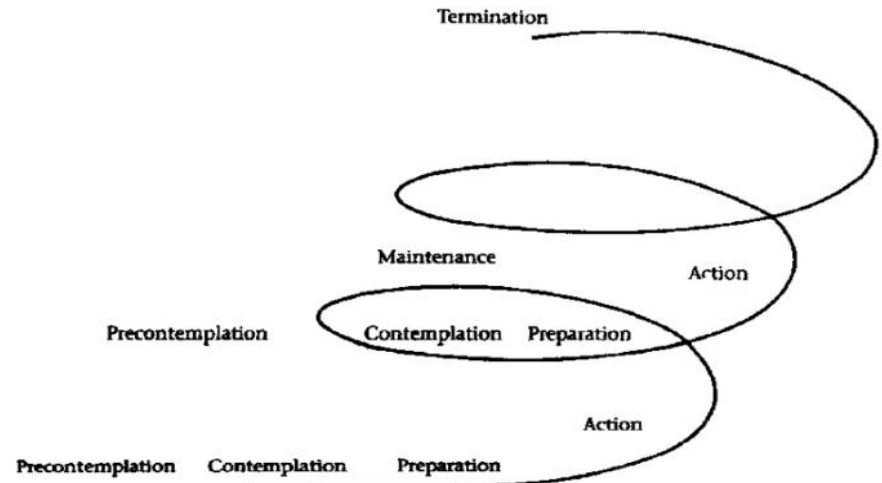
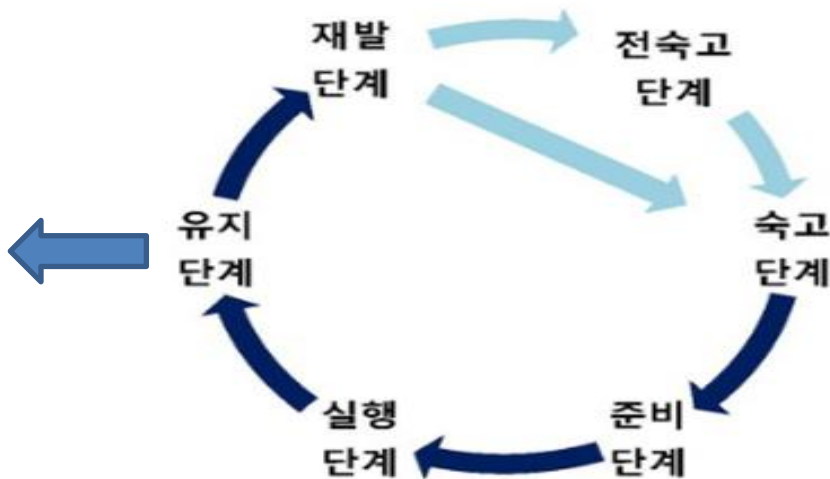
양가감정

서로 반대되는 두 감정이
동시에 존재하는 상태



동기강화상담

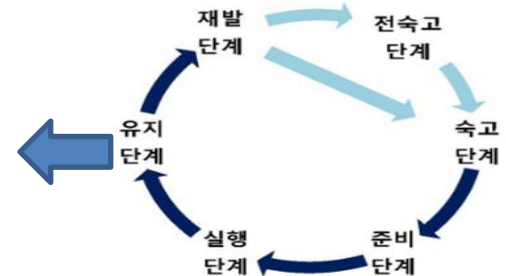
- 초이론적 변화모델(Prochaska & DiClemente, 1983)을 바탕으로, **내담자의 변화에 대한 준비도**를 이해하고 그에 맞는 개입을 하는 이론적 모형.
- 변화는 비선형적으로 일어나기도 한다. **순환적 혹은 나선형 변화** (Prochaska, DiClemente, & Norcross, 1992).
- 준비도는 항상 변화가능하며, 준비도에 주의를 기울여야한다.



초이론적 변화모델

(Prochaska & DiClemente, 1983)

- **속고전단계**
□에 문제가 없다고 생각한다.
- **속고단계**
□을 멈추고 싶다고 생각해보기도 하지만, 동시에 주위 친구들을 보면 문제가 되지 않는다고 생각한다.
- **준비단계**
□ 끊고자 하는 쪽으로 결심을 굳혔고 □ 을 더 이상 사용하지 않겠다는 의지를 갖고 있다.
- **실행단계**
□ 문제를 극복하기 위한 행동의 변화가 일어났고, □ 위한 치료를 시작하거나 문제해결을 향해 노력한다.
- **유지단계**
재발예방을 위한 노력을 꾸준히 하면서 또다시 실패를 경험하지 않기 위해서 더 높은 단계의 변화를 위한 노력을 한다.

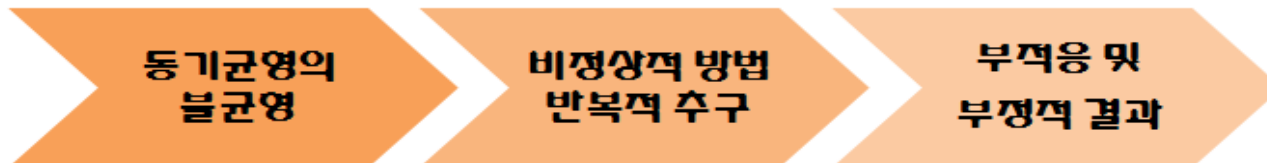


자기결정이론 & 동기균형이론

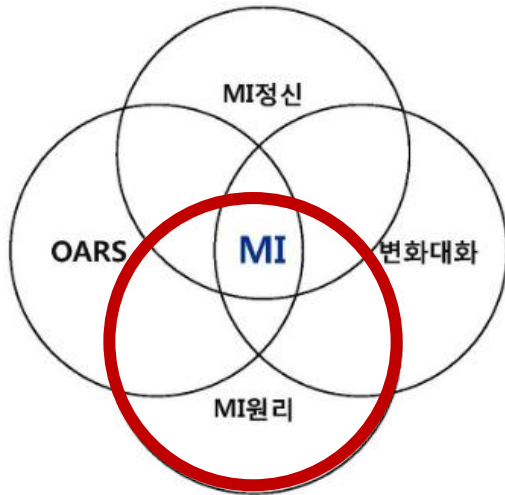
Richard Ryan(1953-) & Edward Deci(1942-)



기본심리욕구가 충족될 때
긍정적 목표를 달성하고, 부정적 목표는 피하도록
동기가 활성화됨.



MI 원리



- **공감표현하기**

내담자의 관점을 이해하고자 하는 열망을 가지고 존중하는 태도로 경청

- **저항과 함께 구르기**

내담자의 저항에 직접 맞서지 않고, 논쟁을 피하기(함께 구르기)
새로운 관점의 강요가 아닌 유도, 내담자의 자원 인식과 활용

- **불일치감 만들기**

자신의 현재 행동과 삶의 가치, 목적 등 간의 불일치감 인식도움

- **자기효능감 지지해주기**

변화에 대한 자신감이 중요한 동기요인
변화를 선택하고 이행하는 책임은 내담자에게 있음



MI 원리: RULE

- **Rule: 교정반사에 저항하기**

- 교정반사는 내담자의 삶 속에 나타나는 문제를 적극적으로 고쳐주고자 하는 상담자의 경향성 또는 욕망에서 비롯되며, 문제를 개선하고자 노력하게 하는 긍정적 동기이기도 하나 이러한 경향이 강할 수록 내담자의 변화 가능성을 줄어둘 수 있다. 또한 내담자의 양가감정의 가능성을 고려하지 못하는 단점이 있다.
- 교정반사에 저항하기의 목표는 상담자가 자신이 이러한 경향성을 항상 의식하면서 그로 인해 생길 수 있는 문제를 미연에 방지하는데 있다.
- **내담자의 저항을 증가시키는 상담자의 행동은 다음과 같다.**
 - 내담자가 문제를 가지고 있다는 것을 설득시키는 것
 - 변화의 이점을 주장하는 것
 - 내담자에게 변화의 방법을 말해주는 것
 - 변화하지 않았을 때의 결과에 대해 경고하는 것

- **Understand: 내담자의 동기 이해하기**

- 상담자는 내담자의 말을 경청하면서 그의 목표나 가치관 그리고 그가 가진 욕구가 무엇이고 그들이 어떻게 서로 연관되어 현재상황에 나타나고 있는지를 적극적으로 탐색한다.

MI 원리: RULE

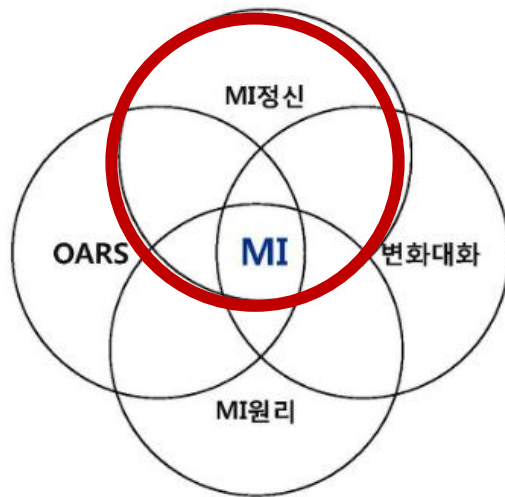
- **Listen: 경청하기**

- 내담자 중심의 공감적 접근은 MI의 기초적이고 본질적 특징으로, 이는 반영적 경청 기술과 내담자의 장점과 관점을 수용하는 태도를 통해서 실천한다.
- 내담자의 관점을 수용하는 것은 동의나 찬성을 말하는 것이 아니며, 중독자의 관점을 존중하고 이해하려고 노력하는 자세를 유지하는 것으로 변화를 촉진하는데 도움이 된다.

- **Empower: 내담자의 역량 강화하기**

- 내담자 스스로 변화를 만들 때 더 나은 상담결과가 나타난다는 연구결과에 의해, 내담자들이 적극적으로 변화의 과정에 협력하도록 해야 하며, 이를 위해 내담자들이 가지고 있는 자신감과 해결책에 대한 계획, 그리고 스스로 변화를 시작할 수 있다는 신념을 지지해야 한다.
- “나는 할 수 있어”라고 믿는 데서 나오는 능력으로서의 “자기효능감”(self-efficacy)이 중요하며, 만약 자기효능감이 없다면 자신의 변화가 불가능하다고 믿고 자신의 문제에 대해 방어적인 태도를 취하게 된다. 자기효능감은 “자기존중감”(self-esteem; 자신에 대한 태도, 신념, 행동과 개인의 가치를 포함하는 포괄적 개념)과는 다르며 자신이 원하는 목표를 이룰 수 있는 개인의 능력에 더욱 초점을 둔다.

MI 정신



- **협동정신**: 전문가 자신의 열망뿐 아니라 내담자의 열망을 잘 관찰하고 서로의 열망을 조화시키는 것.
- **유발성**: 내담자가 가지고 있는 자원을 전문가가 유발해내는 것
- **수용**: 인정, 공감, 자율성, 절대적 가치. 내담자의 행동이나 현상 태에 머물러 있으려 하는 것을 묵인하는 것 의미하지 않음.
- **연민**: 타인의 복지를 위해 적극적으로 노력하고, 관심을 갖는 것

변화대화 이끌어내기

•변화준비언어

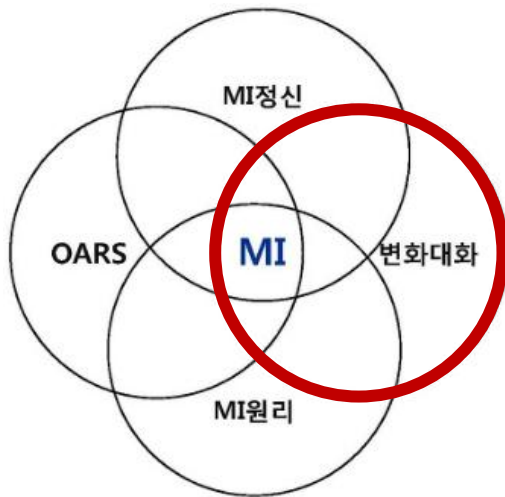
열망(desire), 능력, 이유, 필요(need) 등을 표현.

•변화실행언어

결심공약, 변화 활성화언어, 실천하기
예) “필요해요” “준비하고 있어요” “찾아보고 있습니다” “참석했어요”

•변화대화 이끌어내기

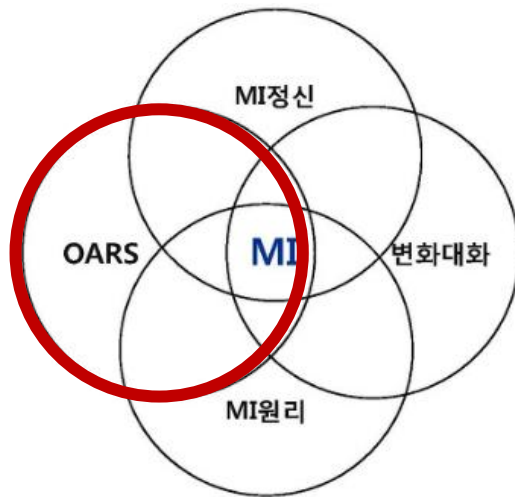
유발질문, 과거회상하기, 미래 예상해보기, 목표와 가치관 탐색하기, 정교화하기, 극단적 질문하기, 사정 피드백하기, 준비도 잣대 사용하기



예: 변화대화

- **김씨:** 전 이것들 기록하고 싶지 않아요. 애도 아니고...이런 것 관심도 없고 적는 게 도움이 되겠어요? 저는 이곳에 나아지려고 온 것이지 이런 것 하러 온 것이 아니에요.
- **변화의 대화가 가능할까?**
- **상담자:** 그럴 수 있겠네요. 이 방법이 도움이 되는 분들도 계셨지만 모두에게 도움이 되는 것은 아닐 수 있지요. 다른 방법을 찾아보고자 하시는 것 같은데, 그 전에 논의된 것 중 어떤 것이 도움이 될 것 같으세요?
- **적절한 반응일까?**

OARS



- 열린 질문 (Open Question)
 - | 개방형, 폐쇄형
- 인정하기 (Affirming)
 - | 경청을 통한 사실인정
- 반영하기 (Reflecting)
 - | 간단, 내용, 감정, 양면, 복합, 확대, 축소 등
- 요약하기 (Summarizing)
 - | 수집, 연결, 전환 등

1. 열린 질문하기 (Open question)

- 내담자가 자신의 문제영역을 탐색할 수 있도록 비판단적 대화분위기 조성
- 사고를 촉진, 자유로운 반응 유도
- 네/아니오의 대답이 아닌 그 이상의 이야기하도록 질문

지난주는 기분이 좋지 않았어요.

- "기분 나쁜 일이 있었습니까?"(폐쇄)
- "기분 나쁘게 된 이유가 있나요?"(폐쇄, 판단)
- "어떤 일이 있었습니까?"

2. 인정하기(Affirming)

- 내담자 자체와 그의 강점의 가치를 긍정해 주는 진술
- 구체적 행동에 초점, 문제영역보다는 문제되지 않는 영역들에 주목
- 너무 빠른 인정, 과장되거나 억지스러운 인정 주의

가족들은 제가 우울한 것 같다고 하는데 전 잘 모르겠어요. 회사도 잘 나가고 사람들과도 잘 어울리는데...집에만 있지 않아요.

- MI에 부합하지 않는 인정하기
- “우울한 상태인데 어떻게 해야 할지 모르겠다는 말씀이네요”(내담자의 약점에만 초점 둠)
- MI에 다소 부합하는 인정하기
- “가족들은 우울하다고 하지만, 당신은 우울한 사람처럼 행동하지 않는다는 거군요. 그래요 여기오시다니 다행이에요.” (내용반영하나, 내담자 강점, 긍정적 행동에 대해 언급하지 않음)
- MI에 부합하는 양면반영
- “가족들은 우울하다고 하지만 당신이 집에만 있지 않고 활동을 하시는군요. 그런 활동을 하는 이유가 무엇일까요?(변화에 사용될 수 있는 내담자의 장점 이끌어냄)

3. 반영적 경청(Reflective listening)

- 상담자가 내담자에 대한 자신의 관심, 공감, 이해를 표현하는 기제
- 수용표현, 부드러운 도전, 깊은 탐색 등을 가능하게 함
- 간단, 내용, 감정, 양면, 복합, 확대, 축소 등
- 양면반영: 내담자의 표현에 담겨있는 양가감정 부각
- 복합반영: 내담자의 말보다 더 많은 의미를 추론, 정서포함, 또는 인지적 재구성
- 확대/축소반영: 내담자의 표현을 다소 과장 또는 축소

내: 가족들은 그만하라고 하지만, 저는 그럴 생각이 없어요.

- MI에 부합하지 않는 양면반영
- “그만할까도 생각하기만, 계속하고 싶기도 하군요”(변화동기의 양면반영 못함)
- MI에 다소 부합하는 양면반영
- “가족들이 걱정하는 건 알지만, 아직 준비가 안되어 있네요.” (양가감정 반영하지만, 유지동기 초점)
- MI에 부합하는 양면반영
- “꿈을 준비가 아직 되지 않았지만, 가족들이 걱정하고 있다는 것을 느끼시는 거네요.”(변화동기 유발가능)

4. 요약하기(Summarizing)

- 내담자의 경험을 조직화 해주는 것
- 반영적 경청에 좋은 응용기법
- 수집(collecting), 연결(linking), 전환(transitional)

가족들이 저 때문에 힘들어해요. 직장도 잃어서 경제적으로 부담스러우실거예요.

- MI에 부합하지 않는 요약
- “나 때문에 가족이 경제적으로 정서적 피해를 입었다는 것을 깨달으신거네요” (내담자의 행동을 부정적으로 낙인할 수 있음)
- MI에 다소 부합하는 요약
- “직업을 갖고 싶다는 말씀이네요...제가 맞나요?” (내용은 일부 요약하나 변화의 동기나 이점을 포함시키지 않음)
- MI에 부합하는 요약
- “변화에 대한 준비가 아직 안되었다고 느끼지만, 한편으로는 가족들이 걱정하고 있다는 것을 느끼시는 거네요.”(변화동기 유발가능)

• Thomas Gordon의 12가지 방해물

1. 명령하기, 지시하기, 요구하기
2. 경고하기, 주의주기, 위협하기
3. 충고하기, 제안하기, 해결책 제시하기
4. 논리적으로 설득하기, 논쟁하기, 강의하기
5. 도덕적으로 말하기
6. 동의하지 않기, 판단하기, 비평하기, 비난하기
7. 동의하기, 승인하기, 칭찬하기
8. 창피주기, 조롱하기, 진단명 붙이기
9. 해석하기, 분석하기
10. 안심시키기, 동정하기, 위로하기
11. 질문하기, 시험해 보기
12. 철수하기, 주의분산시키기, 웃음으로 얼버무리기, 주제바꾸기

• MI OARS

연습



이것 때문에 문제를 일으키고 있는 것은 아는데, 이것에 대해서 그만 나에게 말했으면 좋겠어요. 시간이 지나면 그만 할 거지만 지금은 내 유일한 인생의 낙이에요. 이문제로 가족들과 얘기하고 싶지 않고, 그런 대화가 화가 나요.

- 인정하기(affirming)
- 반영적 경청(reflective listening)
- 요약하기(summarizing)

동기강화상담의 4단계



참고문헌

- 박상규 외 (2017). 중독의 이해와 상담실제, 제2판. 서울: 학지사.
- D. Cappuzi & M. Stauffer (2013). 중독상담. 신성만 외 역. 서울: 박학사.
- T. Jarvis, J. Tebbutt, R. Mattick, & F. Shand (2010). 중독상담과 재활. 신성만 외 역. 서울: 학지사.
- David B. Rosengren (2013). 동기강화상담 기술훈련: 실무자 워크북. 신성만, 김성재, 이동귀, 전영민 옮김. 서울: 박학사.
- Christopher C. Wanger & Karen S. Ingersoll (2016). 집단동기강화상담. 신성만, 권정옥, 김성재, 유해영, 이미형, 최승애 옮김. 서울: 박학사.