

제9장 해결중심단기치료

9장 해결중심단기치료

- “일어날 것으로 **기대**하는 것은 그 기대만으로도 우리의 행동에 영향을 미친다.”
(de Shazer, 1985)
- 문제의 원인을 파악하기보다는 **해결**책에 초점을 맞추어 **단기**로 진행되는 상담

1. 발달배경

- 드세이저와 버그 등에 의해 1980년대에 발전되기 시작
- **MRI**의 영향; 10회 정도의 단기치료접근. 문제 삼지 않는 것은 건드리지 않는다, 효과가 없다면 하지 않고 대신 다른 것을 한다, 효과가 있는 것을 알면 그것을 더 많이 한다
- **에릭슨**의 영향;
 - '문제의 원인을 제거하려는 노력을 할 필요는 없다.'
 - 내담자의 내담자의 장점 및 자원을 활용, 심리적 장애의 원인을 찾아내거나 교정하려 하지 않음 -> 내담자의 강점과 자원 인정, 변화시킬 수 없는 과거보다 현재와 미래에 초점을 둠

1. 발달배경

- **후기사회구성주의의 영향** : 언어와 소크라테스의 질문법 활용. 현실이란 개인에 의해 사회적, 심리적으로 구성된 것. 사람들은 타인과 상호작용을 통해 사고구조를 형성함. 내담자는 언어를 통해 현실을 구성함
 - 상담자가 내담자와 **함께** 목표를 세우고, 내담자의 **강점을 활용하여** 문제를 **협력적**으로 해결하려 노력한다. (목표:내담자가 인생에서 변화하기 원하는 것, 자원: 목표를 충족시키기 위해 사용될 수 있는 것)
 - 해결중심단기치료에서는 내담자 자신의 느끼는 것과 현실의 의미, 문제와 관련된 과거 경험을 가장 잘 알고 있는 사람은 바로 내담자이므로 **내담자를 전문가라고** 믿는다.
 - 치료자는 내담자와 함께 목표를 설정하고 내담자 문제의 해결책과 성공방법을 **발견 하도록 도와** 내담자의 변화를 도모한다.
- **드세이저, 버그, 립치, 와이너-데이비스** 등
- 한국에서는 2011년 해결중심치료학회 창립

2. 가정과 원리

1) 가정

- 첫째, **긍정적인 측면에** 초점을 둔다.
- 둘째, **예외상황**은 해결의 실마리를 보여 준다.
- 셋째, 변하지 않고 그대로 머무는 것은 아무것도 없다.
- 넷째, 작은 **변화**는 일어나기 쉬우며 생성적(generative)이다. 작은 변화는 큰 변화로 이끈다.
- 다섯째, **협동** 작업은 있게 마련이다. 내담자는 항상 협조하고 있다. cf) 저항
- 여섯째, 사람들은 자신의 문제를 해결하기 위하여 **필요한 자원을 가지고 있다**.
- 일곱째, 의미와 체험은 상호작용 속에서 일어난다.
- 여덟째, 행동과 묘사는 순환적이다. 예)
- 아홉째, 의미는 반응 속에 있다.
- 열째, 내담자가 전문가다.
- 열한째, 어느 한 사람이 변하면 상호작용도 변하게 마련이다.
- 열두째, 치료팀은 치료의 목표 설정과 달성을 위해 노력할 의사를 가진 사람들로 구성된다.

2. 가정과 원리

2) 원리

- 첫째, 병리적인 것 대신에 **건강한** 것에 초점을 둔다.
- 둘째, 내담자의 강점과 자원은 물론 증상까지도(**내담자가 이미 가지고 있는**) 발견하여 치료에 활용한다.
- 셋째, 탈이론적, 비규범적이며, 내담자의 견해를 존중한다.
- 넷째, 간단하고 단순한 방법을 일차적으로 사용한다.
- 다섯째, **변화는 불가피하다.**
- 여섯째, 현재에 초점을 맞추며 미래 지향적이다.
- 일곱째, 내담자와의 협력 관계를 중요시한다.

3. 치료목표 및 치료과정

- 치료자-내담자 관계유형에는 방문형, 불평형, 고객형, 잠재적 고객형이 있음
- 관계유형 파악은 상담과정을 어떻게 진행할 것인가, 메시지에서 어떤 과제를 부여할 것인가에 도움이 됨

방문형	불평형	고객형	잠재적 고객형
자신의 의사와는 관계없이 상담을 받으러 온 내담자	문제와 해결의 필요성에 대해서는 상세하게 설명하지만 자신을 문제해결의 일부로 보지 않으며 다른 사람의 변화를 원하는 내담자	자신을 문제해결의 일부로 생각하고 문제해결을 위해 무엇인가 할 의지를 보이는 내담자	3가지 유형의 일면을 보이는 내담자

3. 치료목표 및 치료과정

- 방문형
 - 내담자가 치료자와 함께 해결하고자 하는 문제를 인식하고 있지 않거나, '문제'는 자신에게 있는 것이 아니라 다른 사람에게 있다고 생각함.
 - 이 관계는 상담 후에도 내담자가 치료자와 함께 '공동으로' 문제를 인식하거나 상담의 목표를 발견하기가 어렵다.
- 불평형
 - 대화 속에서 불평이나 또는 문제를 '공동으로' 확인하였으나 해결책을 구축해 나가는 데에서 내담자의 역할을 확인할 수 없음.
 - 다른 사람의 변화만을 요구함
- 고객형
 - 내담자와 치료자가 문제와 도달하고자 하는 해결책을 '공동으로' 확인한 경우
 - 이 유형의 내담자는 상담을 통해 무엇을 이루고자 하는지에 대해 생각해 보았고, 그것을 달성하기 위해서 자신의 노력이 필수적이라는 것도 알고 있음

3. 치료목표 및 치료과정

- 해결중심단기치료에서는 '왜'라는 질문을 사용하지 않는다. 왜?
- 대신에 "오늘 상담하신 결과로 뭐가 좀 달라지면 여기 온 것이 보람 있었다고 말할 수 있겠습니까?" (오늘 여기에 어렵게 오셨는데, 우리가 한 시간 정도 상담을 한 후 무엇이 조금이라도 변화되면, 조금이라도 달라진다면 "아, 오늘 상담 오기를 잘 했구나"라고 말씀하실까요?)

1) 치료목표

- 내담자와 함께 내담자가 원하는 목표를 세우는 것이 중요

목표 설정의 원칙

- 내담자에게 **중요하며 유익한 것**을 목표로 하기
- **작은 것**을 목표로 하기 cf) **성공경험**
- **구체적이고 명확하며 행동적인 것**을 목표로 하기
- 문제행동의 소거보다는 원하는 긍정적인 행동의 **시작**에 관심을 두기
- **지금-여기**에서 시작하는 것을 목표로 하기

목표란 여행의 목적지라기보다는 내담자가 성취하고자 하는 첫 시작단계이어야 함

- 내담자의 생활에서 **현실적이고 성취 가능한 것**을 목표로 하기
- 목표 수행은 **힘든 일**이라고 인식하기

3. 치료목표 및 치료과정

<치료과정>

- 2명 이상의 치료팀으로 구성
- 총 50분(40분 상담 – 치료팀과 치료과정 검토, 메시지 작성 – 메시지 전달 및 종결)

2) 치료과정

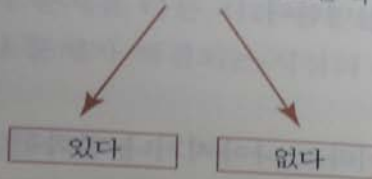
(1) 첫 회 상담

- 첫 회 상담에서는 내담자와의 관계 형성과 목표 설정이 우선시됨

(2) 첫 회 이후의 상담

- 첫 상담 이후에 조금이라도 나아지거나 변화된 것에 초점을 둠
- EARS: 무엇이 나아졌는지를 이끌어 내고(Elicit: E),
나아진 것을 확장시키며(Amplify: A),
이를 강화하면서(Reinforce: R),
또 다시 나아진 다른 것에 관하여 묻는 것(Start again: S)

1. 이 상담에서 해결되기 원하는 목표를 확



2. 문제가 없는 예외의 상황을 발견한다: '9

4. 치료자 역할 및 치료기법

1) 치료자 역할

(1) 해결중심적 대화

- 내담자가 문제를 다른 시각에서 바라보게 하며, 내담자의 생활에서 문제시 되지 않았거나 문제가 해결되는 시점의 예외적 상황을 발견하도록 도움

(2) 알지 못함의 자세(not-knowing posture)

- 치료자가 언어적, 비언어적 행동을 통해 내담자에게 풍부하고 진실한 호기심을 전달하는 것

'알지 못함의 자세'를 위한 의사소통 기술

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| ① 치료자의 비언어적 행동 | ② 내담자가 사용하는 핵심용어의 반복 |
| ③ 침묵의 활용 | ④ 내담자의 비언어적 행동 주목 |
| ⑤ 치료자의 자기개방 | ⑥ '과정'에 대한 주목 |
| ⑦ 칭찬 | ⑧ 내담자의 지각 에 대한 확인 |
| ⑨ 내담자의 초점 돌리기 | ⑩ ' 해결중심적 대화 '의 확대 |

4. 치료자 역할 및 치료기법

2) 치료기법

(1) 해결지향적 질문

① 상담 전 변화에 관한 질문

- 내담자가 상담을 약속한 후 상담소에 오기까지 경험한 변화에 대해 알아보는 질문
- 문제해결에 매우 중요한 단서를 제공할 수 있음

“ 처음 상담을 신청했을 때와 상담을 받으러 오시는 사이에 어려운 상황이 좀 나아진 사람들이 많았습니다. 혹시 그런 변화를 경험하셨습니까?”

“지난 상담 이후 조금이라도 나아진 점이 있다면 무엇이 있을까요?”

4. 치료자 역할 및 치료기법

② 예외질문

- 내담자가 문제로 생각하고 있는 행동이 일어나지 않는 상황에 대한 질문
- 중요한 예외를 찾아내어 그것을 계속 강조하면서 내담자의 성공을 확대, 강화
- 내담자가 행한 우연적인 성공을 찾아내어 이를 의도적으로 계속해 보도록 격려
- 예외적인 상황을 찾아내어 밝힐 때 내담자가 가지고 있는 자원을 활용하게 되므로 내담자의 자존감을 강화시킬 수 있다.

“최근 문제가 일어나지 않은 때는 언제였습니까?”

“문제가 해결된다면 어떻게 알 수 있을까요?”

“문제가 일어나는 때와 그렇지 않을 때의 차이점은 무엇인가요?”

“문제가 조금이라도 나아진 때에 대해 말씀해 주세요.”

4. 치료자 역할 및 치료기법

③ 기적질문

- 문제 자체를 제거하거나 감소시키지 않고 문제와 떨어져서 해결책을 상상하게 함
- 내담자가 문제에 대한 집착으로부터 벗어나 해결중심 영역으로 들어가게 함
- 내담자의 기적 상황이 추상적이거나 모호하며 비현실적일 때 이를 구체적이고 행동적이며 작은 것으로 바꿀 수 있어야 함.

(p.349) “~~님이 오늘 상담이 끝난 다음에 다른 볼일을 보고 집에 가서 집을 자겠지요. 한번 상상해 보세요. 오늘 밤에 잠을 자는 사이에 기적이 일어났어요. 기적이 일어나서 ~~님이 오늘 여기 가져왔던 모든 문제가 다 해결되는 기적이 일어난 거예요. 그러나 잠을 잤기 때문에 기적이 일어난 줄 몰랐어요. 내일 아침에 일어나서 어떤 모습이나 상황을 보면 “와, 밤 사이에 기적이 일어났구나”라고 할 수 있을까요?”

4. 치료자 역할 및 치료기법

③ 기적질문

“그렇게 된다면 정말 기적이겠군요. 언젠가는 그런 기적이 일어나겠지만, 지금은 아주 작은 기적을 한번 생각해 볼까요?”

“기적이 일어나면 ~~님의 기분이 나아진다고 하셨는데, 당신의 부인께서는 무엇을 보면 ~~님의 기분이 나아진 것을 알아차릴 수 있을까요?”

“몸무게가 1kg 덜 나가는 것을 기적이라고 하셨는데, 맨 처음 1kg 준다면 ~~의 생활에서 무엇이 달라질까요?”

“기적이 일어나면 남편은 ~~의 어떤 점이 달라졌다고 할까요?”

④ 척도질문

- 내담자에게 문제의 심각성, 문제의 우선순위, 문제 해결에 대한 희망, 자아존중감, 변화에 대한 확신, 변화하기 위한 의지, 상담에 대한 평가 정도를 숫자로 표현하도록 하는 방법
- 내담자의 문제 해결에 대한 태도를 보다 정확하게 알 수 있으며, 내담자의 변화를 격려하고 강화해 주는 사람과 상황에 대한 구체적인 정보도 얻을 수 있음
- 첫상담에서 상담 전 변화에 관한 내용이나 동기에 대해 알고자 할 때도 사용 가능

“1부터 10까지의 척도에서 1은 문제가 가장 심각할 때이고 10은 문제가 다 해결된 상태라고 하면, 지금은 몇 점입니까?”

“4점에서 5점으로 올라간다면 무엇이 달라질까요?”

“무엇을 보면 ‘아, 이제 내가 원하는 8점이구나’ 하십니까?”

“선생님이 1점 올라간 것을 부인이 아신다면, 부인은 어떻게 다르게 반응하십니까?”

⑤ 대처질문

- 자신의 미래를 매우 절망적으로 보아 아무런 희망이 없다는 내담자에게 주로 사용
- 어려운 상황 속에서 어떻게 견딜 수 있었고 잘 대처해 왔는지 질문하는 것
- 내담자의 신념 체계와 무력감에 대항하며 내담자에게 성공을 느끼게 할 수 있음
- 치료자가 의도하는 것은 내담자 자신이 대처 방안의 기술을 갖고 있음을 깨닫게 하는 것

“어머님은 그 어려운 상황 속에서 어떻게 지금까지 견딜 수 있었지요?”

“어떻게 해서 상황이 더 나빠지지 않을 수 있었나요?”

“계속 술을 마시는 것이 어떻게 도움이 되었습니까?”

“~~님을 지금까지 견디게 한 것은 무엇입니까?”

⑥ 관계성질문

- 내담자와 중요한 관계에 있는 사람들이 갖고 있는 생각, 의견, 지각 등에 대한 질문
- 사람이 자신의 희망, 힘, 한계, 가능성 등을 지각하는 방식은 중요한 타인이 자신을 어떻게 볼 것이라는 생각과 밀접한 관계가 있음
- 중요한 타인의 눈으로 보게 되므로 이전에는 없었던 가능성을 만들어 낼 수 있음

“~~님의 부인이 지금 이 자리에 계시다고 가정하고 제가 그분에게 ~~님의 문제가 해결되면 무엇이 달라지겠느냐고 묻는다면 그분은 뭐라고 말할까요?”

“지금 이 자리에 남편이 있다면, 남편은 결혼생활을 지속하고 싶은 정도를 몇 점이라고 할까요?”

“~~께서 보시기에 남편은 자신에게 가장 도움이 되는 것은 무엇이라고 말할 것 같습니까?”

“~~님이 제게 말씀하신 고민을 하늘나라에 계신 친정아버님이 들으신다면 그분은 뭐라고 말씀하실까요?”

“만약 아이들이 여기에 와서 제가 자녀들에게 어머니가 좋은 엄마가 되기 위해 무엇을 했느냐고 묻는다면, 자녀들은 뭐라고 대답할 것 같습니까?”

⑦ 악몽질문

- 내담자에게 더 나쁜 일이 일어나야만 내담자가 무언가를 하려고 하거나 문제에서 벗어날 수 있을 것으로 생각될 때 사용하는 질문기법

⑧ 간접적인 칭찬: '어떻게 그렇게 할 수 있었습니까?'

- 내담자의 어떤 측면이 긍정적임을 암시하는 질문
- 간접적인 칭찬의 질문은 내담자로 하여금 자신의 강점이나 자원을 스스로 발견하도록 하므로 직접적인 칭찬보다 더 바람직함

"아드님이 어떻게 것처럼 명성 있는 학교에 다니게 되었나요?"

"어머님은 자녀 모두를 특별하게 대하는 것이 중요하다는 것을 어떻게 아셨습니까?"

"그렇게 하는 것이 ~~에게 좋다는 것을 어떻게 알게 되셨나요?"

⑨ '그 외에 또 무엇이 있습니까?' 질문

- 예외를 더 발견하고, 장점, 자원, 성공적 경험 등 긍정적인 측면을 더 이끌어 내려는 질문

"뭐가 더 있을까요?"

"또 다른 좋은 생각이 뭘까요?"

"이전에 이야기한 것과 연결시켜 보면 또 뭐가 있을까요?"

"어떻게 해서 그렇게 하도록 마음 먹게 되었나요?"

(2) 치료적 피드백: 메시지

- 치료자가 상담 내용을 정리하며 칭찬과 과제를 준비하여 메시지를 전달
- **칭찬, 연결문, 과제로** 구성됨
- 칭찬 : 내담자가 중요하게 생각하는 것, 내담자가 성공적으로 하고 있는 것과 이러한 성공을 통해 나타나는 내담자의 강점을 강조하는 것
- 연결문 : 칭찬 다음에 나오는 제안이나 과제와 연결시켜 주는 것으로 치료자가 제안을 하게 된 근거를 제공한다.
- 과제 : 내담자와 치료자 간의 관계 유형에 따라 다르게 제시된다.
 - 방문형: 내담자가 자신이 어려운 상황에서도 자신에게 도움이 되기 위해 상담을 받으러 온 것에 대해 칭찬하고 다음 상담에 오도록 격려한다.
 - 불평형 : 관찰 또는 생각 과제를 준다.
 - 고객형 : 행동과제를 준다.
- 치료를 계속 받을 것인지와 받는다면 언제 올 것인지는 내담자가 결정하게 한다.

치료자-내담자 관계 유형에 따른 과제와 메시지

치료자- 내담자 관계유형	기적 여부	예외 여부 (방법)	과제 / 메시지	
방문형	X	X	과제 없음	① 칭찬 ② 재방문 격려
불평형	X	X	생각/관찰과제	첫 상담 과제(First Session Formula Task)
	○	○ (우연적)		예외 행동 주시
고객형	○	X	실행과제	가정하여 행동하기
	○	○ (의도적)		예외 행동을 계속/더 많이 할 것