

제9강 주의집중과 알아차림

학습목표

- ▶ 주의집중과 알아차림의 뇌 기능에 대해 설명할 수 있습니다.
- ▶ 알아차림이 코칭에서 중요한 이유를 설명할 수 있습니다.
- ▶ 알아차림을 활용한 코칭 접근법을 수행할 수 있습니다.

1. 주의집중

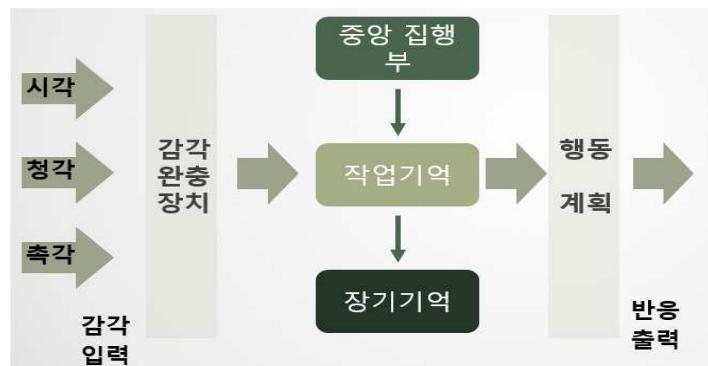
가. 주의(Attention)

- ▶ 어떤 것에서만 의식을 집중시키는 것
- ▶ 그것을 인식하기 위해 정보를 선택하는 능력
- ▶ 변화를 인지하기 위해서 주의가 발동해야 함

Q. 자극이 발생해도 주의를 끌지 못하면?

뇌는 변화를 인지하지 못함

1) 의도적 주의, 자연발생적 주의



2) 주의집중과 코칭

- 목표물을 찾기 위해서 주의 집중이 필요함

- 자연발생적 주의집중
 - 두드러진 행동이나 표정의 변화
- 의도적 주의집중
 - 미묘한 행동이나 작은 표정의 변화

나. 알아차림

1) 아는 것과 알아차림

- 알아차림(Awareness)
 - 코칭에서 가장 중요하게 여기는 것
 - ☞ 변화는 알아차림으로부터 시작하기 때문
 - 알아차림의 뇌적 기반은 의도적 주의집중
 - 메타인지(Meta Cognition)적 행위
 - 메타인지 : 아는 것에 대해 아는 것
- 아는 것(Knowing)
 - 인지(Cognition)적인 행위
- 코칭
 - 고객이 스스로 깨닫게 하는 것
 - 고객의 의식과 감정이 어떻게 변화되고 있는지를 파악하고,
 - 코치인 나는 어떻게 반응하고 있으며,
 - 두 사람 간에는 어떤 역동이 일어나고 있는가
 - 전체적인 조망이 필요

2) 스트룹 과제를 통한 알아차림

- 일치하는 자극, 불일치 자극
- 스트룹 과제를 수행하는 동안 코치의 뇌에서 일어나는 변화
 - ① 스트룹 과제를 수행하려고 함
 - 고객이 원하는 것을 해결하려고 함
 - ② 의도적 주의집중 발동
 - 고객의 말에 주의집중
 - ③ 불일치 자극이 발생
 - 고객의 말에서 불일치가 발생
 - ④ 자연적발생적 주의집중이 발동
 - 원하는 바람직한 관계의 모습이 아닌 서로 반복하고 비난하는 그림이 머리 속에 그려짐
 - ⑤ 불일치로 인한 방해 자극을 제거하기 위한 뇌의 추가적 기능이 작동
 - 불일치를 해결하기 위해 조언을 해야하나? 고객이 놓치고 있는 것을 말해줘야 하나? 어떤 질문을 하면 고객이 새로운 관점을 갖게 될까? 등의 생각이 떠오름
 - ⑥ 머리 속이 복잡해짐

- 머릿속이 복잡해짐
 - ⑦ 수행 속도 느려지고 마음이 답답해짐
 - 생각이 잘 안 나고 마음이 답답해짐
 - ③ 불일치 자극이 발생 ➔ 알아차림을 해야 할 첫 번째 순간
- Q. 만약 세 번째 단계에서 알아차림을 놓치게 되면?
- 일곱 번째 단계에서 자연발생적 주의집중이 발동

다. 게슈탈트와 미해결과제

- 1) 게슈탈트(gestalt)
 - ‘모양’, ‘형태’, 전체 혹은 ‘구조를 가진 개체’ 등의 뜻을 지닌 독일어
 - 심리치료에서 게슈탈트의 의미
 - 개체가 환경을 자신의 주관적인 관점에서 의미 있는 형태로 조직화하여 지각한 것
 - 관심의 초점이 되는 부분 : 전경(figure)
 - 관심 밖으로 물러나는 부분 : 배경(ground)
- 2) 미해결과제(unfinished business)
 - 완결되지 않은 게슈탈트
 - 배경으로 물러나지 못한 채 중간층에 머물면서 계속 전경으로 떠오르려 하기 때문에 다른 게슈탈트가 형성하는 것을 방해함
 - 근원적인 핵심감정이 반복적으로 미해결과제로 남게 되면 개체는 유기체적 욕구를 효과적으로 해결하는 데 실패하게 됨
 - ➔ 마침내 심리적·신체적 장애를 일으킴

라. 알아차림과 접촉주기

- 1) 알아차림
 - 개체가 자신의 삶에서 현재 일어나고 있는 중요한 내적, 외적 현상을 방어하거나 피하지 않고 있는 그대로 지각하고 체험하는 행위
 - 개체가 자신에 대해 지각하고, 자기 행동의 주체가 자기 자신이라고 깨닫고, 특정 상황에서 자신이 선택할 수 있는 행동 반응을 하는 것
 - 고객의 과거 사건에 대한 인과관계를 분석하는 것이 아니라 비의식적이었던 현상들을 자각하고 직면하는 것
 - 알아차림 관점에서의 무의식
 - ‘알아차리지 못함’인 상태
 - ➔ 역압된 것이거나 한 번도 의식으로 들어오지 못했던 것이거나 의식되었으나 지금은 사라져 버렸거나 동화되어 버린 것

마. 알아차림의 종류와 사례

1) 알아차림의 종류

구분	현상 알아차림	행위 알아차림
개념	개체가 자신의 신체감각이나 욕구 등 개체의 내부나 외부에서 일어나는 현상들을 알아차리는 것	개체가 자신의 행위방식을 알아차리는 것
대상	무엇(What)에 대한 알아차림	어떻게(How)에 대한 알아차림
종류	신체감각, 욕구, 감정, 생각, 환경, 상황	접촉경계혼란 행동, 특정한 사고패턴, 특정한 행동패턴

2) 알아차림 사례

■ 신체감각 알아차림

- 지영씨는 오랫동안 시어머니에 대한 미움을 누르고 살아왔다. 그녀는 자신의 신체가 항상 긴장되어 있음을 잘 알아차리지 못했다.

■ 욕구 알아차림

- 현민씨는 어릴 적 매우 가난한 집에서 자랐기 때문에 추위와 배고픔을 참는 데 익숙해져 있다. 지금은 대기업의 임원이지만 사무실에서 늦도록 일하면서 자주 식사 시간을 깜박하고 놓친다. 오랜 습관으로 허기를 잘 알아차리지 못하기 때문이다.

■ 감정 알아차림

- 현희씨는 어릴 적부터 항상 자기를 과잉보호해 온 어머니에 대해 요즘 자주 분노감이 올라오는 것을 느낀다.
하지만 동시에 자기를 사랑해 준 어머니에 대한 분노감을 느끼는 것에 대한 죄책감도 함께 올라옴을 알아차렸다.

■ 환경 알아차림

- 대학을 졸업하고 1년이 넘도록 취업을 못한 현수씨는 면접을 보고 돌아오는 길에 수심에 쌓인 채 걷고 있다.
화창한 봄 날이라 길가에 벚꽃이 흐드러지게 피어 있지만 알아차리지 못한다.

■ 사고 알아차림

- 명진씨는 대기업 중견사원이다. 그는 자주 우울해지고 막연히 불안하다.
그는 종종 자기도 모르게 자신에게 ‘사람들이 너를 진정으로 좋아한다고 생각하지마. 네가 그들에게 잘 해주지 않으면 그들은 금방 너를 버릴 거야’라고 말한다는 사실을 알아차리지 못한다.

■ 행동패턴 알아차림

- 정미씨는 어릴 때 어머니로부터 남자 형제들과 심한 차별대우를 받으며 자랐다.
지난 몇 년간 그녀는 남자들과 교제를 하다가 어느 정도 가까워지면 자기도 모르게 관계를 끊어버리는 행동을 되풀이해 왔다.
그녀는 최근 자신의 이러한 행동패턴을 알아차리고 깜짝 놀랐다.

■ 상황 알아차림

- 민정씨는 어릴 때 7남매의 막내로 자라서 아무도 자신의 말에 귀 기울여주지 않는다고 생각하

며 자랐다.

그래서 인지 지금도 과묵한 편이다. 친구들은 이런 민정씨를 답답해 하지만 그녀는 이런 상황을 잘 알아차리지 못한다.

바. 알아차림(Awareness) Vs. 내관(Introspection)

구분	내관(Instrospection)	알아차림(Awareness)
개념	개체가 자신을 둘로 분리해서 한 부분이 다른 부분을 객체로서 관찰함	내.외부에서 일어나는 현상들을 자연스럽게 지각하고 체험함
대상	이미 일어난 내부 사건	지금-여기에서 환경과의 상호작용을 통하여 일어나는 현상
시점	과거	현재(지금-여기)
접근법	주체와 객체의 이원화, 분석적	주체와 객체의 통합적, 체험적

사. 알아차림과 접촉주기

1) 게슈탈트 형성과 해소의 반복순환

(강의 콘텐츠 도식 참조)

2) 알아차림-접촉주기

- 게슈탈트가 생성되고 해소되는 반복과정

- ① 물러남(배경) > ② 감각 > ③ 알아차림 > ④ 에너지 동원 > ⑤ 행동 > ⑥ 접촉 > ...

【Quiz】

Q1. 게슈탈트와 미해결과제에 대해 잘못 기술한 것은?

- ① 게슈탈트란 ‘모양’, ‘형태’, 전체’ 혹은 ‘구조를 가진 개체’ 등의 뜻이다.
- ② 게슈탈트란 ‘개체가 환경을 자신의 주관적인 관점에서 의미 있는 형태로 조직화하여 지각한 것’ 이란 의미다.
- ③ 완결되지 않은 게슈탈트를 미해결과제라고 한다.
- ④ 미해결과제는 다른 게슈탈트가 형성하는 것을 촉진한다.

Q2. 알아차림에 대해 잘못 기술한 것은?

- ① 개체가 자신의 삶에서 현재 일어나고 있는 중요한 내적, 외적 현상을 있는 그대로 지각하고 체험하는 행위
- ② 자기 행동의 주체가 자기 자신이라고 깨닫고 특정 상황에서 자신이 선택할 수 있는 행동 반응을 하는 것
- ③ 억압하고 있던 충동을 찾아내어 이들이 어떻게 자신의 행동을 지배하고 있었는지 그 인과관계를

분석하는 것

④ 유기기체가 자신을 환경에 적응시키면서 성장해 나가기 위해 반드시 필요한 생존도구

Q3. 알아차림-접촉주기를 순서대로 나열하시오.

- | | | | | | |
|------|--------|--------|------|----------|------|
| ① 배경 | ② 알아차림 | ③ 신체감각 | ④ 행동 | ⑤ 에너지 동원 | ⑥ 접촉 |
|------|--------|--------|------|----------|------|

【Learning Theorem】

- ▶ 코칭 장면에서 고객의 두드러진 행동이나 표정의 변화는 하향식 자연발생적 주의집중을 유발함
- ▶ 따라서 고객을 주시하고 있으면 자연스레 그 변화를 알아차릴 수 있음
- ▶ 그러나 고객의 미묘한 표정 변화나 말의 내용을 파악하기 위해서는 상향식 의도적 주의집중이 필요함
- ▶ 게슈탈트가 생성되고 해소되는 반복과정을 ‘알아차림-접촉주기’라고 함
- ▶ ① 배경에서 ② 어떤 유기체적 욕구나 감정이 신체감각의 형태로 나타나고 ③ 이를 개체가 알아차려 게슈탈트로 형성하여 전경으로 떠올리고 ④ 이를 해소하기 위해 에너지를 동원하여 ⑤ 행동으로 옮기고 ⑥ 마침내 환경과의 접촉을 통해 게슈탈트를 해소함
- ▶ 알아차림은 개체가 자신의 삶에서 현재 일어나고 있는 중요한 내적, 외적 현상을 방어하거나 피하지 않고 있는 그대로 지각하고 체험하는 행위를 말함
- ▶ 즉, 알아차림은 개체가 자신의 욕구나 감정, 생각, 이미지, 행동, 환경 그리고 자신이 처한 상황 등을 지각하고, 자기 행동의 주체가 자기 자신이라고 깨닫고 특정 상황에서 자신이 선택할 수 있는 행동 반응을 하는 것이라고 할 수 있음

2. 알아차림과 코칭

가. 알아차림

- ▶ 단순히 문제를 인식하는 것이 아님
 - 미해결과제를 자각하여 전경으로 떠올리고,
 - 전경에 집중하여 미해결과제가 완성될 때까지 머무르는 과정

나. 알아차림을 코칭적으로 사용하는 방법

- ▶ 미해결과제를 알아차림으로써 분명한 게슈탈트를 형성하여 완결하는 것
- ▶ 현재 상황에서 매순간 새롭게 일어나는 욕구나 감정을 알아차려 게슈탈트를 형성하는 것

다. 개체의 작업 선택

- ▶ 미해결과제를 알아차려 이를 게슈탈트로 형성하는 작업
- ▶ 지금-여기의 욕구와 감정을 알아차려서 게슈탈트로 형성하는 작업
- ▶ 코칭에서는 통상적으로 미해결과제의 해결에 먼저 집중함

라. 알아차림에 대한 코칭접근

1) 신체감각에 대한 알아차림

- 문제를 겪고 있는 고객
 - 자신의 욕구나 감정을 잘 못 느끼는 경우가 많음
 - ☞ 제일 먼저 자신의 욕구와 감정을 자각하고 표현하는 것을 도와주어야 함
- 욕구, 감정
 - 비교적 쉽게 억압하거나 회피 가능
- 신체감각
 - 욕구나 감정에 비해 억압이나 회피가 힘듦
- 자각
 - 욕구나 감정 자각
 - 고객이 표출하는 신체감각 포착

2) 욕구에 대한 알아차림

- 개체의 활동에 있어서 가장 기본적인 것
 - ☞ 개체는 자신의 욕구를 알아차림으로써 이를 해소하기 위해 행동을 개시하기 때문
- Q. 개체가 자신이 원하는 것이 무엇인지 명확히 알지 못하면?
 - 목표와 방향성이 상실되어 내적으로 공허감과 우울감을 지니고 삶
 - 자신의 욕구를 알아차리도록 해 주는 것이 선행되어야 함
 - 매 회기마다 4~5회 정도 “나는 지금 무엇 무엇을 하고 싶어요”라고 말해보기 함
 - 단, 추상적이고 막연한 표현이 아닌 지금-여기에서 느끼는 구체적이고 분명한 욕구를 표현하게 함

3) 감정에 대한 알아차림

- 개체가 원하는 요구가 충족되면 유쾌한 감정을 느끼지만 그렇지 못하면 불쾌한 감정을 느낌
- 감정을 알아차림
 - 욕구를 더욱 선명하게 알아차리게 되어 게슈탈트 형성을 도움
- 코치는 희미하게 체험되는 감정을 잘 관찰하고 발견하여 말해 주어야 함
- 코치는 고객이 요즘이나 오늘의 감정이 아닌, 지금-여기의 감정을 말할 수 있도록 유도해야 함

4) 환경에 대한 알아차림

- 자신의 주위 환경에 무엇이 있는지, 어떤 일이 벌어지는지 알아차리는 것
- 미해결과제가 많은 고객은 그것을 해결하기 위해 에너지를 많이 빼앗기기 때문에 외부 환경을

잘 지각하지 못함

- 이런 고객에게는 환경과의 접촉을 시켜주는 것이 필요함
 - 주변의 사물들을 바라보기
 - 옆에 있는 사람과 말을 주고 받기

5) 사고패턴에 대한 알아차림

- 사고
 - 사실을 종합하여 분석하고 판단하며 추론하는 인지적인 행위
 - 우리는 주로 자신의 과거 경험을 토대로 사고패턴을 만들어 자동적으로 현실을 판단하고 행동함
 - 경직되고 고정된 패턴을 가지고 있을 경우 문제가 될 수 있음
 - 고객이 이러 상태에 있을 경우에는 그것이 합리적인지, 자신에게 유익하지 점검하고 보다 합리적인 대안을 선택하도록 도와줌

6) 행동패턴에 대한 알아차림

- 개체가 성장과정에서 여러 가지 이유로 자신이 중요한 게슈탈트를 완결 짓지 못할 경우 그 미해 결과제를 완결 짓기 위해 반복해서 행동함
- 경직된 행동패턴 혹은 반복회귀 게슈탈트는 개체로 하여금 현재 상황을 적응적으로 대처하지 못하게 하며 상황에 관계없이 동일한 행동방식을 반복하게 함
- 사고패턴이나 행동패턴에 대한 알아차림은 신체감각이나 욕구와 같은 현상에 대한 알아차림보다 더 어려움
 - ▶ 행위패턴은 무의식적이고 자동적으로 일어나기 때문
- 코치는 고객의 행동패턴이 자신의 부적응행동과 어떻게 관련되어 있는지를 밝혀내게 함으로써 도움을 줄 수 있음

마. 자각과 코칭

1) 욕구자각과 감정자각

- 알아차림 코칭에서 가장 중요하게 생각하는 것은 지금-여기에서 체험되는 욕구와 감정을 자각하는 것
 - ▶ 그렇게 함으로써 개체는 자기 자신 및 환경과 잘 접촉하고, 교류할 수 있게 되어 성장과 변화가 가능하게 되기 때문
- 욕구자각과 감정자각을 돋는 질문
 - 지금 어떤 감정이 느껴지시나요?
 - 생각을 멈추고 현재 느낌에 집중해 보세요! 뭐가 느껴지시나요?
 - 표정이 슬퍼 보이네요 지금 어떤 감정이신가요? 무엇이 떠오르시나요?

2) 신체자각

- 개체의 정신작용은 신체작용과 밀접하게 상호작용을 함
- 따라서 코치는 자주 고객에게 현재 상황에서 느끼는 신체감각들 자각하도록 요구함
- 신체자각을 돋는 질문

- 신체감각을 한번 느껴 보세요. 당신의 몸이 무엇을 표현하려고 하는지 한번 알아차려보세요.
- 지금 손가락이 책상을 두드리고 있네요. 더 세게, 더 빨리 두드려 보세요.
- 가슴이 답답하시다고요? 가슴이 되어 말을 한번 해보세요.
- 방금 목소리가 달라졌네요. 그 목소리는 누구의 목소리와 비슷합니까?

3) 환경자각

- 고객은 흔히 미해결과제로 자신에게 너무 몰입해 있기 때문에 주변에서 일어나는 사건이나 상황을 잘 자각하지 못하고 단절되는 경우가 많음
- 코치는 고객을 주변 환경에 대해 자각하도록 해줌으로써 현실과의 접촉을 전진시킴
 - ▶ 그 결과 미해결과제를 알아차리고 해결할 수 있는 힘을 얻도록 도와줄 수 있음
- 환경자각을 돋는 질문
 - 방 안에 무엇이 보이십니까? 새롭게 발견한 것을 말해보세요.
 - 눈을 뜨고 다른 사람의 눈을 한 번 쳐다보세요.
 - 주변에서 들리는 소리에 집중해 보세요. 무슨 소리가 들리나요?

4) 언어자각

- 언어
 - 강렬한 접촉수단의 하나
 - 언어를 어떻게 사용하는가에 따라 접촉이 증가할 수도 있지만 반대로 단절될 수도 있음
 - ▶ 코치는 고객의 언어습관을 면밀히 관찰하여 잘못된 언어 습관이 있는 경우 고치도록 도와주는 것이 필요함
- 책임 회피적 언어 습관
 - ‘나는’이라고 말해야 할 부분에 ‘우리’, ‘당신’, ‘그것’을 사용하는 경우, ‘나는’이라고 바꾸어 말하게 함
 - “… 하여야 할 것이다”라고 객관적인 말투로 말할 경우 “나는 … 하고 싶다”로 바꾸어 말하게 함
 - “손이 떨리고 있습니다”고 말할 때 “나는 손을 떨고 있습니다”라고 말하게 함
 - 고객이 하는 말끝마다 “… 그리고 그 책임은 내가 집니다” 또는 “… 그렇게 보는 것은 나의 시각입니다.”라는 말을 덧 붙여보게 함

【Quiz】

Q1. 신체감각에 대한 알아차림에 대해 잘못 기술한 것은?

- ① 문제를 겪고 있는 고객은 먼저 자신의 욕구와 감정을 자각하고 표현하는 것을 도와주어야 한다.
- ② 욕구나 감정은 비교적 쉽게 억압하기 힘들지만 신체감각은 그렇게 하기 쉽다.
- ③ 욕구, 감정은 신체감각과 연결되어 있다.
- ④ 고객이 표출하는 신체감각을 포착하여 그것을 자각하게 함으로써 욕구나 감정을 자각하게 할 수 있다.

Q2. 감정에 대한 알아차림에 대해 잘못 기술한 것은?

- ① 감정을 알아차림으로써 욕구를 더욱 선명하게 알아차리게 되어 게슈탈트 형성을 돋운다.
- ② 대부분의 고객들은 감정을 생생하게 느끼며 산다.
- ③ 코치는 고객에게 희미하게 체험되는 감정을 잘 관찰하고 발견하여 말해준다.
- ④ 고객은 지금 어떤 감정을 느끼는지 물으면 최근의 감정을 말한다.

Q3. 신체자각을 돋는 질문이 아닌 것은?

- ① 신체감각을 한번 느껴 보세요. 당신의 몸이 무엇을 표현하려고 하는지 한번 알아차려보세요.
- ② 지금 손가락이 책상을 두드리고 있네요. 더 느리게 천천히 두드려보세요.
- ③ 가슴이 답답하시다고요? 가슴이 되어 말을 한번 해보세요.
- ④ 방금 목소리가 달라졌네요. 그 목소리는 누구의 목소리와 비슷합니까?

【Learning Theorem】

- ▶ 개체가 어느 한순간에 알아차림을 집중할 수 있는 것은 한 가지뿐임
따라서 개체는 어느 한 시점에서 미해결과제를 알아차려 이를 게슈탈트로 형성하는 작업과 지금-여기의 욕구와 감정을 알아차려서 게슈탈트로 형성하는 작업 둘 중에서 하나를 그때그때 선택해야 함
- ▶ 알아차림은 단순히 문제를 인식하는 것이 아니라 미해결과제를 자각하여 전경으로 떠올리고 거기에 집중하여 미해결과제가 완결될 때까지 거기에 머무르는 과정을 포함함
따라서 알아차림은 코칭의 가장 강력한 무기라고 할 수 있음
- ▶ 알아차림 코칭에서 가장 중요하게 생각하는 것은 지금-여기에서 체험되는 욕구와 감정을 자각하는 것임
- ▶ 그렇게 함으로써 개체는 자기 자신 및 환경과 잘 접촉하고, 교류할 수 있게 되어 성장과 변화가 가능하게 되기 때문임

3. 알아차림 코칭 시연

< 진짜 나의 모습은 어떤 것일까요? >

- 코칭 시연 -

생각더하기

- 코칭 시 자신의 주의집중력 상태를 체크해보고 코칭의 효과와의 상관성을 확인해 보시기 바랍니다.
- 코칭 대화를 나눌 때 ① 대화의 내용에 주목하고, ② 그것을 고객에게 되돌려 줄 때와 고객의 신체감각의 변화에 주목하고, ③ 그것을 고객에게 돌려줄 때 어떤 차이점이 있는지 비교해 보시기 바랍니다.