

폐쇄형 질문을 많이 하지 않는가

초보 상담자는 내담자가 가진 어려움의 세부사항까지 모두 알아야 한다고 생각하기 때문에 폐쇄형 질문을 너무 많이 할 수 있다. 유용한 정보를 수집하는 것도 중요하지만, 내담자가 스스로 자기 내면을 탐색하도록 독려하는 것이 더 중요하다.

너무 많이 말하지 않는가

초보 상담자일수록 본인이 내담자보다 더 많은 말을 하게 될 수 있다. 이런 현상에는 여러 가지 원인이 있을 수 있다. 초보 상담자가 불안하기 때문에 수시로 말하려 하거나, 혹은 깊은 인상을 주고 싶은 욕구가 있거나, 가르치거나 조언하려는 욕구 등이 이유가 될 수 있다. 혹은 심리상담에 대한 인식이 없는 내담자의 경우에는, 자신이 주인공이 되어 더 많은 이야기를 하는 시간을 갖는 것을 몰 수 있기 때문에 상담에 대한 오리엔테이션이 잘 되지 않아 설 수도 있다.

하지만 내담자가 60%~70% 이상 이야기하는 것이 좋다. 자신의 말을 살피가며 내담자의 말을 따라가며 경청하기, 상담자의 말을 줄이는 것이 중요하다.

침묵을 견디지 못하는 것은 아닌가

초보 상담자가 가장 부담스러워하는 상황 가운데 하나가 침묵에 대처하는 것이다. 침묵을 견디지 못해 성급히 말을 하거나 개입하고 조언하려 하는데, 이것을 견뎌야 한다.

침묵이 왜 두려운가? 내담자에게 도움이 되지 않는 것 같고, 어떤 이유인가? 상담시간의 침묵은 내담자의 탐색을 돕기 위해 필요하다.

너무 이른 조언, 너무 많은 조언을 하지 않는가

초보 상담자들은 상담자가 문제에 대한 해결책을 줘야 한다거나, 내담자의 질문에 정확한 답을 주어야 한다고 오해한다. 내담자에게 답을 바로 던져주는 것은, 내담자가 스스로 해답을 찾는 과정을 방해하는 것이다. 즉, 일시적으로 내담자의 불안을 완화하고자 내담자의 장기적인 성장을 가로막는 행동이다.

내담자가 조언을 구하고 싶을 때, 그 욕구를 좌절시키는 게 그 사람을 위해 더 필요한 경우도 있다.

상담자는 내담자에게 바로 답을 주기보다는, 내담자가 답을 원하면서 청하는 그 모습을 들어다볼 수 있게 비추어주는 것이 좋다. 조언을 구하는 태도 내 뒤 있는 그 믿음을 보게 하는 것이 상담의 초점이 되어야 한다.

내담자에게 미움을 받는 것을 두려워하지 않는가

초보 상담자일수록 내담자의 부정적인 감정을 두려워한다. 내담자가 자신을 싫어하거나 불편한 감정을 가질까 봐 눈치를 보거나 비위를 맞추려는 것이다.

하지만 상담과정에서 인간관계가 재연되기 때문에, 관계가 깊어지기 위해서는 내담자가 다양한 감정을 경험하고 표현할 필요가 있다. 따라서 상담자와의 관계가 너무 좋은 허니 문기도 있지만, 상담자가 미워지지 않기 싫어서, 불편한 감정이 일어나도 시키되지 않다 라는 경우도 있다.

인간관계에서 일어날 수 있는 모든 감정, 특히 부정적인 감정을 경험해보고 상담자에게 표현하는 것, 그럼에도 불구하고 아무런 일도 벌어지지 않는 것, 관계가 깊어지는 것을 경험해야 한다.