

대인관계적 상보성과 상담성과

정 남 운 이 장 호

서울대학교

본 연구는 대인관계적 상보성의 측면에서 상담상호작용을 관찰하여, 상담자의 반응이 내담자의 행동과 상담단계에 따라 어떻게 달라져야 하는지를 알아본 것이다.

연구 1은 상담자의 상보성과 내담자가 지각한 작업동맹의 관련성을 살펴보았다. 그 결과 초기에는 긍정적 상보성은 작업동맹과 정적상관이, 부정적 상보성은 부적상관이 있음이 발견되었다. 그러나 중기에는 상보성과 작업동맹 사이에 유의한 관련성이 없었다.

연구 2는 한 상담자의 비교적 성공적인 사례와 조기종결된 사례를 종단적으로 추적하여 상담자의 상보성이 회기의 진행에 따라 어떠한 변화를 보이는지 관찰하였다. 그 결과 '성공' 사례에서는 부정적 상보성은 저-고-저의 2차곡선적 관계성을 보였고, 긍정적 상보성은 통계적으로 유의하지는 않았으나 고-저-고의 변화 경향성이 있음을 알 수 있었다. '비성공' 사례에서는 특정한 패턴이 발견되지 않았으나 부정적 상보성이 상담 초기부터 높게 나타났다.

본 연구의 결과는, 상담 초기에는 긍정적 상보성은 많이, 부정적 상보성은 적게 보이는 것이 유익하지만, 본격적 작업기인 중기에는 부정적 상보성을 서서히 높이고 긍정적 상보성은 낮추어 변화의 압력을 가하는 것이 필요함을 시사하고 있다.

상담에서 내담자는 자신의 이야기를 상담자에게 들려준다. 이 이야기는 대개 "반복하여 숙달된 이야기(rehearsed story)"(Kiesler, 1996)로서, 내담자가 판단하기에 자신의 문제와 관련이 있는 것으로 보이는 경험들을 마음속으로

되짚고 반복하여 얻은 산물이다. 그러나 내담자 문제에 대한 해답은 이 이야기 속에 포함되어 있지 않을 가능성이 높는데, 왜냐하면 누구보다도 그 이야기를 잘 아는 내담자가 아직 해결책을 발견하지 못하였기 때문이

다. 그러므로 내담자 문제에 대한 해답은 숙달된 이야기 속에서가 아니라 내담자가 선택적으로 무시하였거나 주의를 기울이지 않았던 경험에서 찾을 수밖에 없다. 그래서 상담자의 임무는 내담자를 도와 숙달된 이야기에서 빠져 버린 부분들에 주의를 기울이고 그것을 확인하여 명료화하도록 돕는 것이라고 할 수 있다.

대인관계적 심리치료 이론은 이 빠진 부분 중에서 가장 중요한 것을, 자각되지 못한 내담자의 대인관계 패턴이라고 본다. 이 이론에서 내담자는 자신도 모르게 다른 사람으로 하여금 내담자 자신의 문제를 확증하고 지속시키는 방향으로 반응하게끔 대인관계적 압력을 행사한다고 간주된다.

대인관계적 심리치료 이론은 내담자의 이러한 부적응적 패턴이 상담장면에서도 드러나며, 상담자가 이러한 행동에 대해 어떤 반응을 보이느냐 하는 것이 상담의 성패를 좌우한다고 본다. 이 이론의 주된 개념 중 하나인 '상보성(complementarity)'은 내담자와 상담자 간의 매우 복잡하고 미묘한 대인관계적 상호작용을 객관적으로 관찰하여 측정할 수 있도록 도와준다. 본 연구는 이 '상보성' 개념을 중심으로, 상담의 각 단계에서 상담자가 내담자와 어떠한 관계를 형성하는 것이 바람직한 성과를 얻는 데 유의한지를 살펴보고자 한다.

대인관계적 심리치료이론

1. 상보성의 개념

상보성이라는 개념은 원래 여러 문화권에 서의 상호작용패턴에 관한 Bateson(1936/1958)

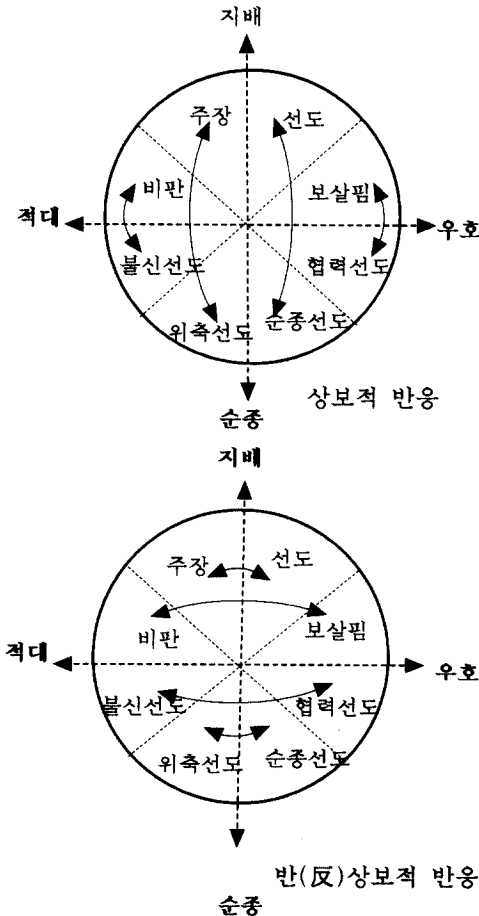
의 인류학적 연구에 처음 등장하였다. 그는 지위(권력)를 인간의 상호작용을 정의하는 열쇠로 보고, 상보적 상호작용은 당사자들의 지위가 서로 다를 때에, 그리고 대칭적 상호작용은 지위가 같을 때에 발생한다고 보았다. 그는 상호작용이 지속되기 위해서는 상당히 높은 정도의 상보성이 필요하다고 보았다.

한편 1950년대에 Sullivan에게서 큰 영향을 받고 Leary(1957), Carson(1969) 등에 의해 이론적 정초가 놓여진 대인관계적 심리치료 이론은 두 가지 기본적인 가정을 하고 있다. 이 가정은 ① 모든 대인관계 행동은, 지배와 순종의 양극을 가진 통제(control)차원과, 우호와 적대의 양극을 가진 친애(affiliation)차원이라는 두 축으로 이루어진 평면상의 한 지점에 위치하며, ② 상호작용하는 당사자들은 서로 상대방에게서 통제차원에서 상반되며 친애차원에서 상응하는 행동(상보적 행동)을 불러 일으킨다는 것이다(Horowitz, Rosenberg, & Bartholomew, 1993; Kiesler, 1982b, 1996).

Leary(1957)는 친애와 통제의 두 축을 가진 원 위에 대인관계 행동들을 순서있게 배열할 수 있다고 주장하였다. 그의 이론에 기초한, 두 차원을 가진 대인관계 원은 몇 가지 종류가 있지만(Leary, 1957; Lorr & McNair, 1965; Wiggins, 1979; Kiesler, 1983), 이들 간에는 실제로 큰 차이가 없다. 그 중 Strong, Hills 및 Nelson(1988)은 Leary의 대인관계 원모형에 기초하여 대인관계 행동을 부호화하는 평정체계인 대인의사소통 평정척도(Interspersal Communication Rating Scale, ICRS)를 개발하였다. 그림 1은 ICRS에서 서로 상보적인 반응이 어떤 것인지 보여준다. 그

림을 보면 친애차원은 같고 통제차원은 반대되는 반응들끼리 상보적인 쌍을 이루고 있음을 알 수 있다. 그러나 상보성이 단순히 실무율적으로 정의되는 것은 아니다. 즉, 이론상 가장 상보적인 반응에서부터 가장 비상보적인(즉, 반상보적인) 반응 사이에 다양한 비상보적 반응 쌍들이 존재하는 것이다. 대인관계 이론에 따르면 어떤 특정한 행동에 후속되는 반응의 발생확률은 서로 상보적인 것 사이에서 가장 높고 서로 반상보적인 것 사이에서 가장 낮다.

〈그림 1〉 상보적 반응(위)과 반상보적 반응(아래)



2. 대인관계적 심리치료이론에서 본 내담자 문제

대인관계적 심리치료이론은 내담자의 문제가 지속되는 이유에 대해서 중요한 아이디어를 제공해 주고 있다. Leary(1957)는 개인의 대인관계 행동을, 다른 사람으로부터 상보적인 반응을 이끌어 내어서 그 사람과의 관계에서 균형을 유지하려는 시도로 보았다. 즉, 다른 사람으로부터 상보적인 행동을 이끌어냄으로써 대인관계에서 안정감을 유지하려 한다는 것이다. 이렇게 다른 사람에게 영향을 미치려는 시도는 의식되는 정도에 차이가 있는데, Beier(1966)에 따르면, 개인이 그것을 자각할수록 대인관계 메시지는 "설득적(persuasive)"인 것이 되고, 자각을 못할수록 "촉발적(evoking)"인 것이 된다.

심리적 장애는 자기패배적인 의사소통 측면들에 주의를 기울이지 못하는 것에서 비롯된다. 문제를 가진 사람은 다른 사람과의 의사소통에서 경직되고 극단적인 방식으로 자신을 드러내며, 동시에 다른 사람으로부터 경직되고 제한된 관계를 이끌어 낸다. Leary(1957)에 따르면 심리적 장애를 가진 사람은, "좁은 범위의 한두 가지 대인관계 반응을 과도하게 발전시키는 경향이 있다. 그 반응들은 상황이 적절하든 아니든 강렬하게 자주 표현된다... 그 사람이 극단적이고 경직될수록 그의 대인관계적 유인력, 즉 다른 사람과의 관계를 자신의 방식대로 형성하는 능력이 커진다"(p.126).

대인관계적 심리치료 이론은 이렇게 사회적 상호작용에 '순환적 인과론'이 작용함을 가정한다. 이런 견해는 Andrews(1990), Cashdan(1973), Kiesler(1982a, 1982b, 1983, 1996),

Tracey(1993) 등의 대인관계적 심리치료 이론에서뿐만 아니라, Safran과 Segal(1990) 등의 인지치료, Gill(1982), Strupp과 Binder(1984) 등의 정신역동적 심리치료 이론에서도 매우 중요하게 여겨지고 있다.

3. 대인관계적 심리치료이론의 '단계모델'

Carson(1969)에 따르면, 심리치료는 "한 사람이 다른 사람의 장애적 행동을 변화시키려는 계획적인 시도로서 (두 사람 사이의) 관계를 활용하는 전문적 이자관계"이며, 가장 핵심적인 치료적 전략은 "내담자가 (치료관계에서) 부정적인 자기개념을 되풀이해서 확인하지 않도록 하는 것"이고, 따라서 치료자는 부적응적인 "자기개념을 확증하라는 내담자의 압력에 굴복하지 않는 사람"이 되어야만 한다. 이런 관점은 정신분석가 Franz Alexander의 견해와 유사하다. 그가 치료적 변화의 핵심으로 생각한 "교정적인 정서적 경험"은, 분석가가 환자의 부모와 의도적으로 다른 반응을 보일 때 생길 수 있으며, 이 경험을 통해 자아는 과거의 패배적 대인관계 '패턴, 즉 전이의 반복 혹은 재연(enactment)으로부터 자유로워진다는 것이다.

Carson(1969)은 또한 이러한 치료적 전략의 핵심적 과제로서, 상담자가 처음에는 내담자 행동에 대해 상보적인 방식으로 행동함으로써 적절한 치료적 환경을 조성해야 하지만, 치료의 초기 단계를 지난 다음에는 상보성을 줄여야 한다고 주장하였다. 이렇게 Carson이 최초로 상보성의 관점에서 상담자의 전략을 논의한 이후로 대인관계적 심리치료의 입장을 가진 여러 이론가들이 상담의 단계론을 주장하였다(Cashdan, 1973; Kiesler, 1982a;

McLemore & Hart, 1982).

대인관계적 심리치료이론에서 단계론의 한 예로 Kiesler(1982a, 1996)의 모델을 들 수 있다. 그는 상담의 2단계 모델을 제시하였는데, 첫 번째 단계는 관계참여의 단계(hooked stage)이고 두 번째 단계는 관계해소의 단계(unhooked stage)이다. 관계참여의 단계, 즉 상담 초기에는 내담자가 자신의 고유한 방식으로 대인 관계를 형성하는데 상담자가 '휘말리지' 않을 수 없다고 본다. 또 다른 한편으로 내담자와의 신뢰관계를 형성하기 위해서 내담자의 방식에 상보적인 반응을 보여야 한다고 본다. 이러한 상보적인 단계 동안 상담자는 내담자의 부적응적 대인관계 스타일과 그것의 대인관계적 결과를 직접적으로 체험할 수 있고, 내담자는 상담자의 상보적 반응과 공감적 탐색에 힘입어 상담자에 대한 정서적 유대감을 갖게 되며 이후의 치료적 변화의 초석이 되는 작업동맹을 형성하게 된다. 그러나 시간의 흐름에도 불구하고 상보적 관계가 지속된다면, 상담자는 본의 아니게 내담자의 부적응적 대인관계 패턴을 확증하고 강화시켜 주게 된다. 이러한 문제에 빠지지 않기 위해서는 상보적인 반응을 중지하고 상담자-내담자의 대인관계 순환 자체에 대해 내담자와 함께 논의('메타커뮤니케이션')해야 한다. 즉 비상보성이 높아지는, 관계해소의 단계를 반드시 거쳐야만 한다는 것이다.

Tracey(1986, 1993)는 여러 이론가들의 주장을 종합하여, 신뢰관계를 형성하는 초기 단계, 갈등을 체험하고 부적절한 상보적 반응을 중단하는 중기단계, 보다 건강한 상보성을 확립하는 종결단계로 이루어지는 상담과정의 3단계모델을 주장하였다. 성공적인 상담에서는

상담자의 상보성이 시간의 흐름에 따라 고-저-고(高-低-高)의 패턴을 보인다는 것이다. 그렇다면 성공적이지 못한 사례에서는 초기에 비상보적인 반응을 보이거나, 중기에도 계속 상보적인 반응을 보이거나, 중기에 급격하게 높은 비상보성을 보이게 될 것이라고 예상할 수 있을 것이다.

요약하자면, 대인관계적 접근을 표방하는 이론가들은 단계의 구분이나 각 단계의 구체적인 특징 등에 있어서는 서로 조금씩 의견을 달리하고 있지만, 내담자의 행동에 대해 초기에는 상보적으로, 중기에는 비상보적으로, 종결기에는 다시 상보적으로 반응한다는 원칙에는 대개 동의하고 있는 것으로 보인다.

경험적 연구개관

1. 대인 상호작용에서의 상보성의 존재

Kiesler(1983)는 자신이 개관한 경험적 연구들 중 대다수가 대인 상호작용에서의 상보성의 존재를 지지하고 있다고 하였다. 그러나 가장 충실한 개관논문으로 평가받고 있는 Orford(1986)의 연구는 이러한 주장을 부분적으로만 지지하고 있다. 그는 상보성의 존재가 일관성있게 지지되는 것은 우호적 반응의 경우에만 한정되며, 적대적 반응에 대해서는 이론에서 예측된 방향과 다른 반응을 보이는 경우가 많았다고 하였다. 그는 상보성의 효과를 매개하는 변인으로 상호작용시의 상황, 지위의 차이, 시간의 경과 등을 거론하면서 상보성 연구에서는 이러한 매개 변인들을 고려하여야 한다고 제안하였다.

상담에서의 상보성과 관련해, Rogers, Ellis

및 Perls가 같은 내담자와 상담한 시범상담 회기를 분석한 연구들(Brokaw, 1983; Kiesler & Goldston, 1988)은 서로 다른 입장을 가진 저명한 상담자들이 주로 우호적-지배적 방식으로 행동하며, 내담자는 여기에 상보적으로 반응함을 보여주었다. (특히 Rogers는 가장 일관성있게 우호적인 상보성을 보였다.) 실제 내담자에 대한 사례 연구들(예: Benjamin, 1979; Friedlander, Siegel, & Brenock, 1989)과 성공-비성공 집단간 비교연구들(Dietzel & Ables: 1975; Henry, Schacht, & Strupp, 1986, 1990)도 상담 초기에 상당히 높은 상보성이 관찰됨을 보고하였다. 또한 초기의 상보성이 낮을 때는 조기종결이 되기 쉽거나(Tracey, 1986), 작업동맹 형성이 어렵다는(Reandean & Wampold, 1991) 결과들도 보고되었다. 종합하면 상담 초기에, 특히 성공적인 사례에서 대체로 비교적 높은 긍정적 상보성이 관찰된다고 할 수 있다.

2. 부정적 상보성과 상담성과 간의 관계에 관한 논란

상담장면에서 처음으로 긍정적 상보성과 부정적 상보성¹⁾을 나누어서 관찰한 Henry, Schacht 및 Strupp(1986)은 8사례의 세 번째 회기의 상보성을 평정한 뒤, 상담자가 자신의 성공적인 사례에서는 부정적 상보성을 거의 보이지 않았지만, 실패사례에서는 약 20% 정도의 적대적 반응을 보였음을 발견하였다. 이 연구는 부정적 상보성은 그 비율이 적더라도 그 효과가 강력할 수 있음을 시사한다. 이 결과는 다른 14사례를 검토한 후속연구(Henry,

1) 긍정적 상보성 : 우호적 선행 반응에 대한 상보성.
부정적 상보성 : 적대적 선행 반응에 대한 상보성.

Schacht, & Strupp, 1990)에서도 반복되어 나타났다.

그러나 Kiesler와 Watkins(1989)의 연구는 이와는 상당히 다른 결과를 보여주고 있다. 이들의 연구에서 36쌍의 상담자와 내담자가 3회기가 끝난 직후 서로 상대방의 대인관계 행동을 평정하고 아울러 작업동맹질문지(WAI)를 작성하여 둘 간의 상관을 구하였다. 그 결과 긍정적인 상보성은 작업동맹과 아무런 상관이 없는 반면, 부정적인 상보성은 작업동맹과 정적인 상관이 있었다. 연구자들은, 이 결과가 상담 초기의 적대적인 내담자 행동에 대하여 상담자가 적대적인 상보성을 보이는 것이 치료적 가치가 있음을 시사한다고 주장하였다. 그러나 다른 한편으로는 3회기에 이르러 이미 어느 정도 긍정적인 작업동맹이 형성되었기 때문에 상담자와 내담자가 적대적인 상보성을 드러낼 수 있었을 것이라는 가능성도 함께 거론하였다.

이들의 연구와는 달리 상담자와 내담자의 언어적 상호작용과 작업동맹간의 관계를 연계 분석을 사용하여 탐색한 연구들(김지은, 1994; Reandeu & Wampold, 1991)은 우호적인 상보성이 작업동맹과 정적인 상관을 가지고 있음을 보여주었다. 이 연구들은 그러나 적대적인 상보성과 작업동맹간의 관계에 대해서는 아무런 결론도 내리지 못하였는데, 그 이유는 적대적인 상보성처럼 발생빈도가 적은 상호작용 연계는 통계적으로 유의하지 않아서 연계 분석에서 제외되는 경향이 있기 때문이다.

이러한 논의와 관련하여, 내담자가 적대적인 대인관계 문제를 보이는지의 여부에 따라 상담성도가 달라짐을 보고하는 연구들도 있다. Filak, Abeles 및 Norquist(1986)는 접

수면접 직후에 55명의 내담자들을 4집단(지배적-우호, 지배적-적대, 순종적-적대, 순종적-우호)으로 나누었다. 평균 24회기의 상담 후 이들을 상담자 및 내담자의 평가에 따라 성공적인 집단과 그렇지 못한 집단으로 나누었을 때, 상담 전에 우호적이었던 내담자들은 72%가 성공적인 결과를 얻은 반면, 상담 전에 적대적이었던 내담자들은 38%만이 좋은 결과를 얻었다. Horowitz, Rosenberg 및 Bartholomew(1993)는 내담자의 대인관계 문제 중 어떤 유형의 문제가 상담을 통해 더 잘 해결되는지 조사하였다. 20회 단기 역동적 심리치료를 받은 36명의 내담자를 조사한 결과, 우호적 순종의 범주에 드는 문제들이 높은 개선율(76~88%)을 보인 반면 적대적 지배의 범주에 드는 문제들은 훨씬 낮은 개선율(0~35%)을 보였음을 발견하였다.

이러한 연구결과들은 적대적인 대인관계 문제를 가진 내담자들이 상담이나 심리치료에 덜 적합함을 보여준다고 할 수 있다. 특히 적대적 행동을 보이는 내담자는 상담자나 다른 사람들도 적대적인 행동을 한다고 지각("투사")하는 경향이 있으며(Kivlighan, Marsh-Angelone, & Angelone, 1994), 상담초기에 작업동맹을 잘 형성하지 못하는 것으로 드러났다(Muran, Segal, Samstag, & Crawford, 1994). 그런데 이들에 대한 상담자 방략이 어떠해야 되는지에 대해서는 일치된 견해가 없다. 적대적인 대인관계 문제를 가진 내담자들은 상담자와의 관계에서도 적대성을 드러내어 상담자로 하여금 적대적 상보성을 보이도록 이끌 가능성이 높을 것이다. Tracey(1993)는 성공적인 상담에서도 중기에 이르러 잠재되어 있던 적대적 상보성이 나타나게 되며, 이는 문제가 드러나

는 “자연스러운 과정”이라고 주장했다. 그러나 Friedlander(1993a, 1993b)는 어느 때에라도 적대적 상보성은 치료성공에 도움이 되지 않는다고 보았다. 그는 적대적 반응을 보이는 내담자에 대해서는 상담의 단계에 관계없이 우호적인 반응을 보이는 것이 최선이라고 주장하였다.

요약하자면, 내담자의 적대적 반응에 대한 상담자의 반응, 즉 부정적 상보성의 치료적 의미에 관한 경험적 연구가 빈약하여 아직 어떠한 결론을 내릴 수 없는 상태에서 이론적인 논란만이 이어지고 있다.

3. 상보성의 고-저 패턴에 관한 연구

상담관계의 상보성을 조사한 연구들 중에서 상보성의 변화패턴을 살펴본 연구는 매우 드물다. 대인관계적 원형모델에 따라 상보성의 변화패턴을 조사한 최초의 연구는 Dietzel과 Abeles(1975)에 의해 수행되었다. 이들은 MMPI 점수에 대한 임상가의 평정을 바탕으로 성공 10사례와 비성공 10사례를 선정하였다. 그리고 각 사례별로 초기, 중기, 종결기에서 각 2회기를 뽑아, 한 회기 당 15분씩 분석하였다. 그 결과 상담자의 상보성이 상담 초기와 종결기에는 두 집단간에 차이가 없었는데, 중기에는 성공 집단에서 상담자의 상보성이 유의하게 더 낮았음을 발견하였다. 각 집단 내에서의 상보성 변화 패턴을 보면, 성공 집단은 고-저-고 패턴을 보였음에 비해 비성공 집단은 중기에 상보성이 오히려 높아졌다. 그러나 이 연구는 긍정적 상보성과 부정적 상보성을 나누어 검토하지 않았으며, 후속 연구들에서 반복 검증이 이루어지지 않았다는 제한점이 있다.

Tasca와 McMullen(1992)은 상담자 4명의 성공 및 비성공사례(각 1사례)의 초기(3회), 중기(가운데 회기), 종결기(마지막 회기)의 첫 20분씩을 대상으로 상보성을 평정하였다. 그 결과, 비성공사례에 비하여 성공 사례에서 우호적 상보성이 높고 적대적 상보성이 낮게 나왔으며, 상담단계에 따라 성공 사례에서는 상보성이 고-저 패턴을 보임을 발견하였다. 그러나 이 연구는 내담자 반응에 대한 상담자반응의 연계를 본 것이 아니라, 상담자반응에 대한 내담자반응의 연계를 보았다는 점에서 임상적 시사점에서의 한계가 있다.

가족치료 사례를 분석한 Laird와 Vande Kemp(1987)의 연구는 저명한 치료자인 Minuchin이 초기에는 상보적인 반응을 주로 보이다가, 중기에는 초기보다 비상보적인 반응을 유의하게 더 많이 사용하였음을 발견하였다.

그러나 이들과는 달리 Thompson 등(1991)은 성공적인 8사례의 전회기(127회기)를 대학 평정자들로 하여금 평정하게 하였다. 그 결과, 초기(1~4회), 중기(초기와 종결기 사이의 회기들), 종결기(마지막 4개 회기)에 걸쳐 상보성이 고-저 또는 고-저-고 패턴을 보인 사례는 2사례에 불과하였으며, 나머지 사례들에서는 어떤 특정한 패턴이 나타나지 않았다. 그러나 이들의 연구는 한 회기 전체의 인상을 임상가가 아닌 대학생에게 평정시킨 것으로, 상담과정의 미묘함이 제대로 파악되지 않았을 수 있으며, 한 회기의 상보성을 ‘존재한다’와 ‘존재하지 않는다’로 이분법적으로 나누어 보았다는 점에서 문제가 있다.

Claiborn(1993)은 상보성의 패턴변화와 관련된 경험적 연구가 매우 적은 데도 모델설

정을 논의하는 것은 문제라고 지적하였다. 경험적 연구와 이론적 논의가 서로 자극을 주면서 발전해 나간다고 볼 때, 대인관계적 심리치료 이론에서 가장 핵심적인 주장이라고 할 수 있는 이 주제에 관한 경험적 연구가 앞으로 더 많이 이루어져야 할 것으로 보인다.

연구의 필요성 및 연구의 개요

대인관계적 심리치료이론은 상담자의 전략 수립에 많은 시사점을 주지만, 상담 중기에서의 상보성 패턴변화에 관한 소수의 경험적 연구들은 서로 일치되지 않는 결과를 보여주고 있다. 본 연구는 상담장면에서의 상보성을 관찰, 평가하는 데 있어서 기존연구들이 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 치료적 의미를 충분히 고려하지 못한 것이 이러한 상황을 초래한 한 가지 중요한 원인이 되었다고 본다.

부정적 상보성은 치료적 관점에서 보자면 이중적인 의미를 담고 있는 것으로 보인다. 대인관계적 심리치료 이론은 상담자가 부정적 상보성을 보이는 것을 내담자 문제에 '휘말려드는' 것으로 보고 있다. 그러므로 상담의 작업단계에서는 이러한 휘말림에서 빠져 나와야만 내담자에게 치료적 경험을 제공할 수 있는 것으로 본다. 그러나 부정적 상보성이 반드시 그러한 의미만을 가지는 것 같지는 않다. Tracey(1993)는 긍정적 상보성이 현재 관계에 대한 만족을 표시하는 것이라면, 부정적 상보성은 불만족을 나타내는 것이라고 보았다. Strong(1986) 또한, 상호작용하는 당사자들 간에 적대적 반응이 교환된다면 비록 상보성 이론의 예측과 완전히 일

치된다고 하더라도 이를 '조화로운' 상호작용으로 볼 수 없다고 하였다. 즉, 어떤 관계를 지속시키는 것과 그것에 만족하는 것은 별개의 문제라는 것이다.

부정적 상보성은 내담자 문제에 휘말려드는 것이며 부정적인 관계방식을 지속시키는 것으로 볼 수도 있겠지만, 다른 한편으로는 상담자가 내담자에게 지금의 상호작용 방식에 만족할 수 없으니 새로운 방식으로 행동하라는 대인관계적 압력을 가하는 것으로 볼 수도 있다. 만약 그렇다면 부정적 상보성은, 초기에는 내담자와의 작업동맹 형성을 위하여 절제되어 잘 드러나지 않았지만, 상담 중기에 이르면 내담자의 변화를 촉구하기 위하여 증가하게 될 것이다.

또한 일반적인 상담의 과정을 고려해 볼 때 부정적 상보성이 상담 중기에 증가할 것이라는 추측을 할 수 있다. 예컨대 내담자가 자각하지 못하고 있거나 인정하기를 거부하는 생각이나 행동의 측면을 주목하도록 하는 직면 반응이나, 내담자의 경험내용에 새로운 의미와 관련성을 부여하는 해석반응은 대인관계적 차원에서 다소 적대적인 성질을 띠 가능성이 높다. 그런데 이러한 직면이나 해석은 초기보다는 중기에 더 많이 이루어진다. 왜냐하면 내담자가 받아들일 만한 준비가 안 되어 있을 때 이러한 직면이나 해석을 가하면 내담자가 몹시 불안해 하거나 저항하여 상담관계 자체가 깨어질 수 있기 때문이다.

본 연구는 상보성을 긍정적 상보성과 부정적 상보성으로 나누고, 이들이 상담의 성과와 어떠한 관련성을 갖는지 살펴보고자 하였다. 이를 위하여 두 개의 연구가 수행되었다. 먼저 상담의 초기와 중기의 상호작용을 상보

성의 측면에서 평정하여, 긍정적 상보성과 부정적 상보성이 상담의 중요한 과정적 성과치인 작업동맹과 각각 어떠한 연관을 갖는지 살펴보고자 하였다(연구 1). 또한 소사례 중단연구를 통하여 성공 및 비성공적인 상담에서의 상보성의 변화패턴을 살펴보고자 하였다(연구 2).

연구 1 : 초기 및 중기에서 상담자 반응의 상보성과 작업동맹의 관계

상담의 중요한 과정적 목표 중 하나는 내담자와 작업동맹을 형성하는 것이다. 잘 확립된 작업동맹의 바탕 위에서 상담의 최종 목표를 향한 두 사람의 협력적 작업이 이루어지기 때문이다. 지난 30여년 동안 작업동맹과 상담성과 간의 관계에 관한 연구들이 많이 이루어졌다. Horvath와 Symonds(1991)는 작업동맹과 상담성과 간의 관계를 연결하는 24개의 연구를 메타분석하여 동맹의 질이 성과와 관련되어 있음이 분명하다는 결론을 얻은 바 있다.

연구 1은 이 작업동맹과 상담자 반응의 상보성간의 관계를 살펴보는 것이다. 몇몇 연계분석 연구들(김지은, 1994; Reandeu & Wampold, 1991)이 상보성과 작업동맹의 관계를 살펴보았지만 발생빈도가 낮은 적대적 상보성과 작업동맹의 관계를 잘 볼 수 없었고, 또 내담자반응에 대한 상담자 반응의 연계가 아닌, 상담자반응에 대한 내담자 반응의 연계를 주로 탐색했다는 점에서 상담자에게 주는 치료적 시사점이 제한되어 있다. 적대적 상보성이 3회기 후의 작업동맹과 정적인 상관이라고 보고한 Kiesler 와 Watkins

(1989)의 연구는 이러한 제한점을 극복할 수 있었지만, 상보성의 평가를 당사자들(상담자 및 내담자)에게 맡김으로서 제3자적 관점에서 보다 객관적으로 상보성을 평가할 필요성을 남기고 있다.

본 연구에서는 상담자의 긍정적 상보성과 부정적 상보성이 내담자가 평가한 작업동맹과 서로 다른 관계를 맺고 있을 것으로 예상한다. 즉, 상담 초기의 긍정적 상보성은 상담자가 내담자의 자기제시를 수용한다는 의미를 내포하고 있으므로, 내담자가 평가하는 작업동맹과 정적인 상관이 있을 것으로 기대된다. 반면 적대적 상보성은 내담자의 반응에 대한 불만족을 표현하는 것이므로, 특히 초기에서는 내담자의 작업동맹 평가와 부적의 관계를 보일 것으로 예측된다. 그러나 중기에서는 이미 확립된 작업동맹의 바탕 위에서 내담자의 변화를 위한 공동 노력이 이루어지고 있는 때이므로 긍정적 상보성이나 부정적 상보성이 작업동맹과 초기만큼 강한 연관성을 가지고 있지 않을 것으로 예측된다. 그러나 중기에서의 상보성과 작업동맹 간의 관계를 살펴본 연구가 전혀 없으므로 이에 대해 어떠한 구체적인 가설을 세우기는 어렵다.

1. 방 법

(1) 연구대상 및 자료수집 절차

내담자와 상담자의 언어적 상호작용을 연구하기 위해 녹음이 가능한 상담사례들을 수집하였다. 정신증적 병력이 있거나 약물치료 경험이 있는 사례, 종결을 논의중인 사례는 제외되었다. 상담자들은 상담 또는 임상심리 전문가 자격증을 소지하고 있거나 이에 준하

〈표 1〉 내담자 및 상담자의 특성

내담자	성별	남 30명, 여 34명
	연령	평균 25세
	직업	대학생 및 대학원생 51명, 직장인 8명, 무직 5명
	학력	고졸 2명, 대재 48명, 대졸 11명, 대학원재 3명
상담자	성별	남 7명, 여 13명
	연령	평균 35세
	상담경력	평균 7.5년
	자격증	상담심리전문가 9명, 임상심리전문가 5명, 취득과정중 6명

는 자격을 갖춘 사람들로만 구성되었다.

내담자들에게서 연구참여에 대한 동의를 구한 후, 해당회기를 녹음하고, 그 회기가 끝난 직후 작업동맹 질문지를 작성하도록 하였다. 이 때 질문지는 상담자가 없는 곳에서 작성한 후 내담자가 직접 밀봉하여 제출하도록 했다.

이러한 과정을 거쳐 20명의 상담자가 초기 32사례와 중기 32사례 등 총 64사례의 자료를 제공하였다. '초기'는 기존연구들과의 비교를 위하여 모두 3회기째의 사례만을 수집하였다. '중기'는 6~50회기 중 상담의 종결을 계획하고 있는 사례를 제외하고, 상담자가 상담진행상 중기에 해당한다고 보고한 사례만을 수집대상으로 하였다. 수집된 중기 사례의 평균 회기수는 23회기였다. 표 1에는 내담자와 상담자의 특성이 제시되어 있다.

(2) 사용도구

1) 대인 의사소통 평정척도 (Interpersonal Communication Rating Scale ; Strong, Hills, & Nelson, 1988)

대인 의사소통 평정척도는 대인행동의 원모형에 입각해 대인 의사소통을 여덟 가지 범주로 분류하는 방법이다. 8개 분류범주를 간략히

소개하면 다음과 같다.

선도 : 선도적 행동은 능력, 자신감, 주도성을 보이며, 비교적 따뜻하고 친밀하다. 여유있고 자신감있는 사교적 행동으로부터, 지나친 외향성과 적극적이고 과도한 추진력으로 상대방과의 상호작용을 지배하는 행동까지 포함된다.

주장 : 주장적 행동은 자신감, 자기만족, 우월성, 자율성을 보이며, 상대방의 생각에 대한 반대나 차이점을 부각시키며, 자신의 생각이 수용되기를 원하고 대인관계에서 지배적 위치에 서고자 하는 것을 표현한다.

비판 : 비판적 행동은 다른 사람에 대한 짜증, 비판, 경멸을 나타낸다. 직접적으로 다른 사람을 비판, 공격, 처벌하는 것으로 나타날 수 있으나, 상대방에 대해 무관심하거나, 짜증스러운 태도를 보이는 데서 흔하게 드러난다.

불신 : 불신하는 행동은 분개, 저항감, 감정이 상함, 기분이 울적함 등을 드러낸다. 상대방이 자신을 배려하지 않으며 부당하다는 것을 암시하거나 표시한다. 감정이 상한 채로 억지로 순종하고 있음을 보여주는 태도와 어조를 통해 상대의 부당함을 간접적으로

비난하는 경우가 많다.

위축 : 위축적인 행동은 자기불신, 자기 비판, 무능감, 무력감 등을 보여준다. 이런 행동들의 신체언어와 음성은 불확실함, 억제, 무력감을 표시하며, 언어적 내용은 자신이 어떤 과제를 적절하게 수행하거나 가치있는 반응을 보일 수 있는 능력이 결핍되어 있음을 표시한다.

순종 : 순종적 행동은 야망이나 적극적인 참여 혹은 정열이 없는 한편, 수동적으로 따르고, 복종하고, 도움을 요청하는 특징이 있다. 상대방의 지도 및 안내를 요청하고 그것을 수동적으로 받아들인다.

협력 : 협력적 행동은 상대방에 대한 수용성, 협력, 우호, 신뢰, 개인적인 존경 및 칭찬을 나타낸다. 상대방과 함께 일을 할 때 우호적인 협력자로서의 우정과 조화를 보여준다. 일치, 유사성, 호감을 드러낸다. 종종 자신의 견해가 상대방과 같음을 표시한다.

보살핌 : 보살피는 행동은 공정성, 신뢰성, 사려깊음, 공감을 드러내는 것이다. 이 행동은 상대방이 적극적으로 참여하도록 지지하고 편안하게 해주고 격려한다. 종종 상대방의 생각, 견해, 감정에 대한 탐색과 관대한 배려의 형태를 띤다.

Tracey와 Guinee(1990)는 이 척도의 일반화 가능성을 논하면서 "상보성을 측정하는데 ICRS가 아마도 가장 구체적인 (따라서 조작적인) 방법일 것이다(p. 335)"라고 높게 평가하였다. 또한 이들은 저명한 상담자들의 시범상담 회기들을 축어록, 녹음테이프, 녹화테이프, 녹음테이프와 축어록, 녹화테이프와 축어록 등 다섯 가지 방식으로 평정자들에게 제시하였는데, 그 결과 축어록만을 단독으로 사용한

경우를 제외한 다른 방식들 간에 평정자 신뢰도가 .73~.88로 높게 나왔다. 축어록만을 사용한 방식은 이들에 비해 신뢰도가 낮았다. 이에 따라 본 연구에서는 녹음테이프와 축어록을 함께 사용하여 평정하도록 하였다.

2) 작업동맹 질문지(Working Alliance Inventory: WAI)

작업동맹 질문지는 상담자와 내담자간의 작업동맹을 목표합의(goal), 과제동의(task) 및 유대(bond)의 세 요인으로 나누어 Horvath와 Greenberg(1989)가 개발한 36문항짜리 자기보고식 질문지이다. 본 연구에서는 내담자가 지각하는 작업동맹을 측정하기 위하여 내담자용 작업동맹 질문지를 사용하였다. 강혜영(1995)은 내담자용 작업동맹 질문지를 상담 회기에 적용하여 구해진 내적 합치도 계수(Cronbach α)를 .92로 보고하였다.

(3) 상담사례에 대한 평정

5명의 평정자들이 평정에 참여하였다. 이들은 상담심리학 분야의 박사과정생 2명, 석사학위 소지자 1명, 석사과정생 2명이었다. 이들은 연구 1과 연구 2에서 사용된 총 94회기에서의 상호작용을 ICRS의 평정기준에 따라 평정하였다. 이들에 대한 평정자 훈련은 평정 매뉴얼의 숙지와 예비평정, 불일치되는 사항들에 대한 논의 등으로 약 40여 시간에 걸쳐 이루어졌다. 연습종료시 평정자간 평균 평정 일치도(Cohen's kappa)는 .82였다.

수집된 64개 사례는 축어록으로 작성된 후 각각 초반, 중반 및 종반으로 균등하게 삼등분되었다. 그리고 각 부분별로 20개(내담자 반응 10개, 상담자 반응 10개)씩의 연이은 반응들을 무선적으로 추출하여 이를 평정대상

으로 정하였다. 따라서 한 사례당 초반, 중반, 후반에 각각 20개씩 총 60개 반응이 평정되었다.

(4) 상보성점수의 계산 방법

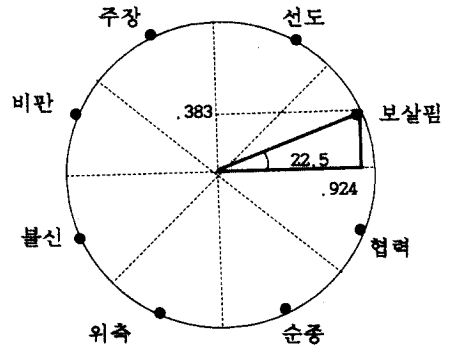
반응별로 상보성점수를 계산한 기존의 연구들은 대개 특정반응이 상보성을 어느 정도나 보였는지에 따라 일정한 비중을 주어 계산하였다. 예컨대 Dietzel과 Abeles(1975)는 선행반응에 대해 상보적 반응을 보이면 3점, 반상보적 반응을 보이면 1점, 기타 다른 비상보적 반응을 보이면 2점의 가중치를 주어 전체상보성 점수를 계산하였다. 그러나 이런 방식으로 가중치를 주는 것은 비상보적인 반응간에 정도의 차이가 있다는 점을 고려하지 않는다는 문제점이 있다.

각 반응들은 이론적으로 서로 직교하는, 친애차원(x축)과 통제차원(y축)으로 이루어진 원위의 한 지점에 위치해 있다. 따라서 각 반응의 좌표값은 그 반응이 친애차원(x축)과 이루는 각도에 sine 및 cosine을 취함으로써 구할 수 있다. 여기서 $\text{sine}(\text{각도}) = y\text{축의 길이}$, $\text{cosine}(\text{각도}) = x\text{축의 길이}$ 가 된다. 예컨대 (그림 2), 보살핌 반응의 좌표값은 $x = \text{cosine}(22.5) = .924$, $y = \text{sine}(22.5) = .383$ 이 된다.

어떤 선행반응(A)에 대한 후행반응(B)의 상보성점수는 선행반응(A)의 반상보적 반응(A')과 후행반응(B) 사이의 거리로 볼 수 있다. 예컨대 비판반응(A)에 대해 보살핌 반응(B)을 하였다면, 이 보살핌반응(B)의 상보성 점

수는, 비판반응(A)의 반상보적 반응인 보살핌반응(A')과의 거리와 같다. 여기서는 $B = A'$ 이므로 상보성점수는 0이 된다. 한편

<그림 2> 반응좌표값 구하기의 예



비판반응에 불신반응을 보였다면, 이 불신반응의 상보성점수는 비판반응의 반상보적 반응인 보살핌반응과의 거리이다. 선행반응에 대해 상보적인 반응을 할수록 2점에 가까운 점수를 얻고, 비상보적인 반응을 할수록 0점에 가까운 점수를 얻게 된다.

각 반응의 상보성 점수의 범위는 0~2점으로, 0점은 완전한 비상보성을, 2점은 완전한 상보성을 보였음을 의미한다. 이를 공식으로 표현하면 다음과 같다.

$$0 \leq \text{상보성점수} = \sqrt{(x_1 - x_2)^2 + (y_1 - y_2)^2} \leq 2$$

여기서 (x_1, y_1) 은 후행반응의 좌표값이고, (x_2, y_2) 는 선행반응의 반(反)상보적 반응의 좌표값이다.

본 연구에서 사용된 자료들에서, 한 회기 전체의 상보성점수는 위와 같은 방법으로 구한 각각의 반응 연계쌍들의 상보성 점수들의 평균점수였다.

2. 결과

(1) 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 점수 비교

상담자의 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 상담 단계별 평균점수 및 표준편차와, 두 점수간 차이에 대한 t-test 결과는 표 2와 같다. 결과를 보면, 부정적 상보성점수는 초기와 중기 모두에서 유의하게 긍정적 상보성 점수보다 낮았다. 즉 상담자들은 내담자의 적대적 반응에 대해서는, 우호적 반응이 선행될 때에 비하여 상보적인 반응을 덜 보였다. 또한 표 2는 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 상관관계를 보여주는데, 상담의 초기와 중

기 모두에서 두 상보성점수 간에 유의한 상관관계가 존재하지 않았음을 알 수 있었다.

또한 상담의 초기와 중기에서의 상보성 점수가 서로 다른지 알아보기 위하여 t-test를 하였다. 그 결과 표 3 초기와 중기에서 상보성 점수에 유의한 차이가 없음을 알 수 있었다.

(2) 초기와 중기의 상보성점수와 작업동맹의 상관관계

상보성점수와 작업동맹 측정치(WAI)와의 상관을 살펴본 결과, 표 4에서 보는 것처럼 상담의 초기에서는 상보성이 작업동맹과 비교적 높은 상관을 보임을 알 수 있었다. 특히 긍정적 상보성과 부정적 상보성은 서로 다른 방향으로 작업동맹과 관련을 맺는 것으로 드러났다. 이 결과에 따르면 내담자의 우호적 반응에 대해서는 높은 상보성을 보이고 적대적 반응에 대해서는 낮은 상보성을 보이는 것이 내담자가 지각하는 작업동맹에 바람직한 영향을 미치는 것으로 보인다.

그러나 중기에서는 상담자의 상보성이 작업동맹 측정치와 유의한 관계를 가지지 않았다. 긍정적 상보성이 작업동맹과 약간의 정적 상관을 보였으나 통계적으로 유의하지 않았다. 부정적 상보성은 작업동맹과 거의 아무런 상관도 보이지 않았다.

3. 논의

연구 1의 결과, 상담 초기에는 긍정적 상보성이 작업동맹과 정적인 상관을, 부정적 상보성이 작업동맹과 부적인 상관을 보였음을 알 수 있었다. 이와 같은 결과는, 긍정적 상보성과 부정적 상보성점수간에 유의한 상관이 존재하지 않았으며, 두 점수의 분포 양상이 서로 다르다는 점과 함께, 특히 상담 초기에 두 상보성의 의미가 다름을 시사한다고 할 수 있다.

상담 초기의 작업동맹이 최종 성과를 예언하는 좋은 지표라는 선행 연구결과들을 고려할 때, 본 연구의 결과는 상담 초기의 상담자 전략에 대한 시사점을 준다. 상담 초기에는 내담자의 문제를 이해하고 작업동맹을 형성하는 것을 주된 과정적 목표로 삼는다. 이 시점에서 상담자는 내담자의 우호적 반응에 대해서는 높은 상보성을 보이되 내담자의 적대적 반응에 대해서는 가능한 한 낮은 상보성을 보이는 것이 바람직한 것으로 보인다.

한편 상담의 중기에서는 상담자의 상보성이 작업동맹과 유의한 관계를 가지지 않았다. 초기에 비해 상보성과 작업동맹의 관련성이 약할 것으로 예측되긴 했으나 전혀 유의한 상관이 없다는 것은 다소 의외의 결과라고 할 수 있다. 아마도 작업동맹은 초기에 비교적 견고하게 형성된 뒤에는 중기에는 크게 변화하

〈표 2〉 상담단계별 상담자의 상보성점수의 평균 및 표준편차;
 긍정적 상보성과 부정적 상보성점수의 차이검증 및 상관관계

	긍정적 상보성	부정적 상보성	t 값 ²⁾	p ³⁾	r ⁴⁾	p ⁵⁾
초기	1.85(.14) ¹⁾	1.41(.46)	4.22	<.001	-.20	.33
중기	1.90(.14)	1.26(.35)	8.84	<.001	-.10	.61
전체	1.88(.14)	1.33(.41)	8.72	<.001	-.18	.17

- 1) 괄호 안은 표준편차임
 2) 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 차이검증 3) 차이검증의 유의도
 4) 긍정적 상보성과 부정적 상보성의 상관계수 3) 상관계수의 유의도

〈표 3〉 상담자의 상보성점수의 상담단계별 비교

	초기	중기	t 값 ¹⁾	p ²⁾
긍정적 상보성	1.85(.14)	1.90(.14)	-1.28	.206
부정적 상보성	1.14(.46)	1.26(.35)	1.37	.175

- 1) 초기와 중기의 차이검증
 2) 차이검증의 유의도

지 않는 것으로 가정해 볼 수 있을 것이다. 다른 가능성으로는 상담 중기의 작업동맹을 측정하는데 본 연구에서 사용된 도구가 부적절했을 수 있다는 것이다. Luborsky (1984; Horvath & Luborsky, 1993)는 작업동맹에 두 유형이 있음을 주장했다. 제1유형의 작업동맹은 내담자가 상담자를 자신에게 전문적인 도움을 제공하는 사람으로 지각하는 것으로, 특히

상담의 초기에 중요하다고 보았다. 제2유형의 작업동맹은 내담자의 문제를 드러내 도전하고 변화시키는데 내담자와 상담자가 서로 협력하고 있다는 지각으로, 초기 보다는 중기에서 더 중요하다고 보았다. 이렇게 볼 때 작업동맹 질문지(WAI)는, 가장 널리 사용되는 도구이기는 하지만 주로 상담 초기에서의 작업동맹만을 측정할 뿐 상담 중기에 중요한

〈표 4〉 상보성점수와 작업동맹의 상관관계

		유대(Bond)	목표(Goal)	과제(Task)	총합
초기	긍정적 상보성	.67**	.44*	.60**	.63**
	부정적 상보성	-.52**	-.51**	-.66*	-.62**
중기	긍정적 상보성	.25	.31	.30	.30
	부정적 상보성	-.06	.01	-.06	-.04

* p<.05 ** p<.01

제2유형의 작업동맹은 제대로 포착하지 못하였을 가능성이 있는 것으로 보인다.

마지막으로, 상담의 초기와 중기에서의 상보성의 양상이 서로 다른지 알아보기 위하여 평균치 차이검증을 한 결과, 상담 초기단계의 상담자들과 중기단계의 상담자들이 보이는 상보성의 패턴이 유사하였음을 발견하였다. 그러나 본 연구에서의 초기와 중기집단은 서로 다른 상담자-내담자 쌍들로 구성되어 있었으며, 최종적인 성과를 알 수 없었으므로 어떤 결론을 내리기가 어려운 것으로 보인다. 즉, 상담단계에 따른 상보성의 변화를 확인하기 위해서는 횡단적 연구가 아닌 종단적 연구가 필요한 것으로 생각된다.

연구 2 : 상담단계에 따른 상보성의 변화 패턴 분석

성공적인 상담에서 상담자의 상보성이 고-저-고 패턴을 보인다는 것은 대인관계적 심리치료 이론의 핵심적인 주장이지만 경험적 연구의 뒷받침이 부족하다. 본 연구에서는 상보성을 긍정적 상보성과 부정적 상보성으로 구분하였다. 왜냐하면 긍정적 상보성은 관계를 유지시키는 의미가 있는 반면, 부정적 상보성은 상대방을 변화시키려는 압력으로서의 의미가 있는 것으로 보이기 때문이다. 따라서 내담자의 문제를 이해하고 작업동맹의 형성에 주력하는 초기단계에서는 부정적 상보성은 낮고 긍정적 상보성은 높을 것으로 기대된다. 그러나 내담자에게 문제를 직면시키고 변화를 촉구하는 중기단계에서는 부정적 상보성은 높아지고 긍정적 상보성은 낮아질 것으로 예상된다. 그리고 상담관계를 마무리짓는 종결기에는 다시 부정적 상보성이 줄어들고 긍정적

상보성은 높아질 것으로 기대된다.

이러한 상보성의 패턴변화를 검증하기 위해서는 종단 연구가 필요하다. 연구 2에서는 한 상담자의 두 사례를 종단적으로 추적하였다. '비교적 성공적인' 사례와 '비성공적인' 사례에서의 상담자 상보성의 변화를 관찰하여 추세분석(trend analysis)을 하였다.

1. 방 법

(1) 내담자

두 사례에서의 내담자는 대학의 학생상담소를 자발적으로 찾아온 학생들이었다. '성공' 사례의 내담자는 만 26세의 남학생으로, 이 내담자의 주 호소문제는 잠들기 전에 목이 조이고 심장이 놀리는 듯한 압박감을 심하게 느낀다는 것이었다. 상담신청시 실시된 MMPI에서는 3번 척도(Hy) 72점, 1번 척도(Hs) 68점의 순으로 높게 나타났다. 이와 같은 MMPI 결과는 이 내담자가 소위 '전환장애(conversion disorder)'적 문제를 지니고 있을 가능성을 암시한다. 이러한 내담자들은 자신의 심리적인 문제를 신체적인 증상으로 전환시킴으로써 문제를 자신의 밖으로 국한시키고자 하며, 주의 및 동정에 대한 욕구가 강하나 자신의 의존성에 대해 갈등을 느끼며, 자신의 주의욕구를 채워주지 않는 사람에게 적대감과 분노를 느끼는 것으로 알려져 있다(김중술, 1996).

'비성공' 사례의 내담자는 만 27세의 남학생으로, 감정의 기복이 심하고 상황이 지나도 감정을 추스리기가 어려우며, 대인관계에서 자신의 의사를 분명히 밝히지 못하고 소극적으로 따라가는 문제를 고치고 싶다고 상담을 신청하였다. 신청시 실시된 MMPI에서는 8번 척도(Sc) 74점, 4번 척도(Pd) 71점, 1번

척도(Hs) 70점의 순으로 높게 나타났다. 이러한 내담자들은 타인을 불신하고 회피하며, 잘 조절되지 않거나 표현하지 못하는 분노나 원한 같은 감정들을 가지고, 기분의 변동이 심한 것으로 알려져 있다(김중술, 1996).

(2) 상담자

상담자는 40대 초반의 여성으로 대학상담소에서 활동하고 있었다. 상담관련학과의 박사 과정을 수료하였고, 상담심리전문가 자격을 가지고 있었다. 정신역동적 입장을 위주로 한 절충주의적 접근을 주로 활용한다고 보고하였다.

(3) 상담진행 과정 및 자료수집 절차

'성공'사례는 내담자와의 합의에 의해 20회기의 시간제한 상담으로 주 2회씩 진행되었다. '비성공' 사례는 회기에 대한 제한 없이 주 2회씩 진행되었으며, 10회 상담 후 내담자가 더 이상 상담소에 오지 않음으로써 종결되었다.

상담자가 내담자와 예비면접을 한 직후 본 연구에 참여할 의사를 이들에게 타진하였고 내담자들이 이에 동의하였다. 1회 상담이 시작되기 전에 MMPI가 실시되었으며, 이후 10회 간격으로 성과 질문지를 작성하였으나 '비성공'사례의 내담자는 10회 후 상담소에 오지 않았기 때문에 질문지를 회수하지 못하였다.

'성공'사례에서 상담 전후의 MMPI점수를 비교해 보면, F척도가 51점에서 39점으로, Hy는 72점에서 62점으로, Hs는 68점에서 47점으로 각각 낮아졌으며, 다른 임상척도들도 전반적으로 낮아진 것을 알 수 있었다. 즉, 전체적으로 문제가 개선되는 방향으로 변화하였다. 또한 상담 종결후 작성된 상담성과 질문지에서는 내담자는 7점 만점에 평균 6.5

점을, 상담자는 평균 5.5점을 주어, 상담성과에 대해 상당히 높은 수준의 만족도를 보였음을 알 수 있었다. 아울러 상담심리전문가 2인으로 하여금 같이 상담추어록을 검토하고 내담자 문제의 해결 정도를 7점 척도상에 평가하게 한 결과, 내담자의 '주호소 문제 개선'에 있어서는 6점, '문제에 대한 자각 및 이해'에 있어서는 6점, '대인문제의 개선'에서는 5점을 주었으며, 전체적으로 시간제한 상담이라는 한계 속에서 비교적 성공적으로 상담이 이루어졌다고 평가하였다.

내담자들과의 상담내용('성공' 20회기, '비성공' 10회기)은 추어록으로 작성되어 전체 회기의 모든 상호작용이 평정되었다. 평정된 자료는 연구 1에서와 같은 방식으로 상보성 점수로 변환되었으며 각 회기의 상보성 점수들은 추세분석의 자료로 사용되었다.

2. 결 과

(1) '성공'사례에서의 상보성의 패턴변화

각 회기별 상보성점수가 표 5에, 이를 그래프화한 것이 그림 3에 제시되어 있다. 추세분석에서는 회기가 예언변인이 되고 각 상보성 점수가 종속변인이 된다. 본 연구에서는 위계적 중다 회귀법(hierarchical multiple regression)을 사용하였다. 1단계에서 회기와 상보성의 직선적 관계가 상보성의 변량을 얼마나 설명해 주는지 알아보고, 2단계에서 회기와 상보성의 2차곡선적 관계가 회귀식에 추가로 투입될 때 상보성의 변량을 유의하게 더 설명할 수 있는지 알아보았다.

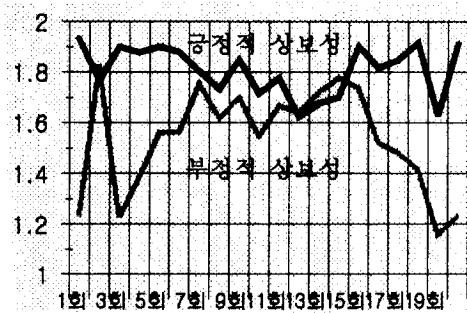
먼저, 종속변인이 전체상보성일 경우의 추세분석에서는, 직선적 관계성($F=1.615, p=.220$)

과 곡선적 관계성($F=.066, p=.800$) 중 어느 것도 상보성의 변량을 유의하게 설명해주지 못하였다.

종속변인이 긍정적 상보성일 때도 직선적 관계성은 유의하지 않았다($F=1.049, p=.319$). 한편 곡선적 관계성은 긍정적 상보성 변량의 약 17%를 추가로 설명해 주었으나, 통계적으로 유의하지는 않았고($F=3.67, p=.072$)

다만 긍정적 상보성이 고-저-고의 2차 곡선적 경향성을 보임을 알 수 있었다(표 6).

〈그림 3〉 '성공'사례에서의 긍정적 상보성과 부정적 상보성



부정적 상보성이 종속변인일 때의 추세분석의 결과를 살펴보면, 곡선적 관계성이 상보성의 변량을 약 49%를 추가로 설명해 주고

있음을 알 수 있었다($F=16.74, p=.001$).

즉 부정적 상보성이 상담회기의 진행에 따라 저-고-저의 패턴을 보임을 확인할 수 있었다(표 7).

이상의 분석 결과를 요약하면, 성공사례에서 상담자의 부정적 상보성은 예측된대로 저-고-저의 패턴변화를 보였으며, 긍정적 상보성은 통계적으로 유의하지는 않았으나 고-저-고의 패턴변화를 보이는 경향성이 있었다고 말할 수 있다.

(2) '비성공'사례에서의 상보성의 패턴변화

'비성공'사례에서의 상담회기별 상보성 점수는 표 8에, 그것을 그래프화 한 것이 그림 4에 제시되어 있다.

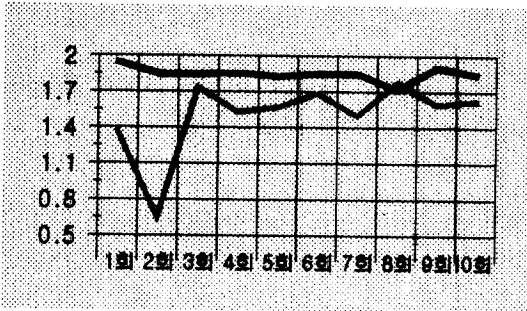
상보성점수가 어떤 특정한 패턴을 보이는지 알아보기 위하여 앞의 분석에서와 마찬가지로 위계적 중다회귀분석을 실시하였다. 종속변인이 전체 상보성인 경우에 직선 및 곡선적 관계성이 존재하지 않았다. 긍정적 상보성 및 부정적 상보성으로 나누어 본 경우에도 마찬가지로 특정한 관계성이 존재하는 증거를 찾을 수 없었다(표 9, 표 10)

이상의 결과를 종합하면, 본 연구의 '비성

〈표 5〉 '성공'사례에서의 회기별 상보성 점수

	1회	2회	3회	4회	5회	6회	7회	8회	9회	10회
전체상보성	1.87	1.78	1.66	1.79	1.85	1.82	1.79	1.71	1.83	1.66
긍정상보성	1.93	1.77	1.90	1.88	1.90	1.88	1.80	1.73	1.85	1.72
부정상보성	1.24	1.83	1.23	1.38	1.56	1.56	1.76	1.62	1.70	1.55
	11회	12회	13회	14회	15회	16회	17회	18회	19회	20회
전체상보성	1.74	1.63	1.69	1.72	1.89	1.71	1.77	1.84	1.47	1.79
긍정상보성	1.78	1.62	1.68	1.70	1.90	1.82	1.85	1.92	1.63	1.91
부정상보성	1.67	1.64	1.72	1.78	1.74	1.52	1.48	1.42	1.15	1.23

〈그림 4〉 '비성공'사례에서의 긍정적 상보성과 부정적 상보성



공'사례에서는 '성공'사례와는 달리 부정적 상보성과 긍정적 상보성이 어떤 특정한 패턴 변화를 보이지 않았음을 알 수 있었다.

(3) 상담자반응의 친애차원 및 통제차원의 변화패턴

앞에서 분석된 '성공'사례는 합의 종결된 사례로서 크게 초기, 중기 및 종결기로 구분

될 수 있다. 그러나 '비성공'사례는 10회만에 내담자에 의해 일방적으로 종결된 경우로서, 이 두 사례를 직접적으로 비교하는 것은 어려움이 있다.

이 '비성공'사례가 조기종결되지 않고 20회까지 진행된 후 합의 종결되고 아울러 상담의 성과를 평가할 수 있는 자료를 제공하였다면 보다 의미있는 비교가 가능하였을 것이다.

차선택으로서 두 사례의 차이점에 대한 추가적인 단서를 얻기 위하여, 상담자의 반응을 친애차원과 통제차원으로 나누어서 각 차원이 상담회기의 진행에 따라 특정한 패턴을 보이는지 여부를 추세분석을 통하여 살펴보았다.

먼저 '성공'사례에서는 상담자 반응의 친애차원 및 통제차원 모두에서 어떤 특정한 관계성이 존재한다는 통계적 증거를 찾을 수 없었다. 직선 및 곡선적 관계성이 각 차원의 변량

〈표 6〉 종속변인이 긍정적 상보성일 때의 추세분석 결과 (성공사례)

예언변인	R ²	R ² Change	F	유의도
회기(직선)	.055	.055	1.049	.319
회기×회기(2차곡선)	.223	.168	3.668	.072

〈표 7〉 종속변인이 부정적 상보성일 때의 추세분석의 결과 (성공사례)

예언변인	R ²	R ² Change	F	유의도
회기(직선)	.016	.016	.293	.595
회기×회기(2차곡선)	.504	.488	16.736	.001

〈표 8〉 '비성공'사례에서의 회기별 상보성점수

	1회	2회	3회	4회	5회	6회	7회	8회	9회	10회
전체상보성	1.89	1.60	1.81	1.77	1.75	1.82	1.80	1.74	1.85	1.81
긍정상보성	1.94	1.85	1.84	1.86	1.83	1.85	1.85	1.71	1.90	1.84
부정상보성	1.36	0.65	1.73	1.53	1.57	1.68	1.50	1.77	1.59	1.62

〈표 9〉 종속변인이 긍정적 상보성일 때의 추세분석 결과 ('비성공' 사례)

예언변인	R ²	R ² 증가량	F	유의도
회기(직선)	.135	.135	1.249	.296
회기×회기(2차곡선)	.313	.178	1.816	.220

〈표 10〉 종속변인이 부정적 상보성일 때의 추세분석 결과 ('비성공' 사례)

예언변인	R ²	R ² 증가량	F	유의도
회기(직선)	.272	.272	2.986	.122
회기×회기(2차곡선)	.355	.083	.902	.374

을 설명하는 정도가 4~7%로서 모두 통계적으로 유의하지 않았던 것이다. 그러나 부정적 상보성이 유난히 높았던 2회기를 제외시키면 친애차원에서 주목할만한 관계성을 발견할 수 있었다. 즉, 친애차원이 고-저-고의 2차곡선적 관계성을 보였던 것이다($F=5.423, p=.033$). 이 사례에서 상담자는 상담 초기(6회기까지)에는 높은 친애성을 보이다가 중기(7~14회기)에는 친애성을 낮추었으며, 종결기에는 다시 친애성을 높였다는 것을 관찰할 수 있었다.

그러나 '비성공 사례에서는 다소 다른 패턴 변화가 관찰되었다. 먼저 상담자 반응의 친애차원은 고-저-고의 패턴변화의 경향성을 약간 보여주었는데($F=3.519, p=.103$), 이는 3~6회기 동안 상담자 반응의 친애수준이 상당히 낮았기 때문이었다. 한편, 상담자반응의 통제차원의 경우는 상승하는 직선적 관계성이 관찰되었다($F=7.751, p=.024$). 요약하면, 이 사례에서 상담자는 상담의 초기 단계에서부터 낮은 친애성을 보였으며, 통제성은 지속적으로 높여나갔다는 것을 알 수 있었다. 전체적으로 보면, 본 연구의 상담자는 성공적인 사례에서는 통제성을 전회기에 걸쳐 비교적 높은 수준으로 유지하였고, 친애성을 상담

의 중기(7~14회기)동안 낮추었다. 반면 비성공 사례에서는 비교적 초기부터 친애성을 낮추고 종결시까지 통제성을 높여나갔다는 것을 알 수 있다.

3. 논의

20회 단기상담에서 비교적 성공적인 사례를 추적하여 추세분석을 한 결과, 부정적 상보성은 예측된 대로 저-고-저의 패턴을 보였다. 이러한 2차곡선적 패턴은 부정적 상보성 변량의 약 49%를 설명해 주었다. 한편 긍정적 상보성은 고-저-고 패턴의 경향성을 보였으나, 통계적 유의수준에는 미치지 못하였다($p=.07$).

이 사례에서 상담자는 6회기까지는 비교적 높은 긍정적 상보성과 낮은 부정적 상보성을 보여 내담자와의 관계형성에 주력하였으나, 7회기 이후 15회기까지는 긍정적 상보성은 낮추고 부정적 상보성은 높여서 내담자의 대인관계 양상에 도전을 가한 것으로 보인다. 다만 초기단계인 2회기에서 부정적 상보성이 매우 높게 나타났는데, 이는 내담자가 상담자의 개입에 대해 불신과 위축반응을 보였고 상담자

는 그러한 내담자 반응에 주장과 비판으로 응대하였기 때문이었다. 이 회기는 대인관계적 심리치료 이론에서 말하는 '내담자 문제에 휘말려든'(hooked stage, Kiesler, 1982a, 1996) 회기의 특징을 보였다고 할 수 있을 것이다.

상담자의 반응을 친애차원과 통제차원으로 구분하여 패턴변화를 관찰한 결과를 보면, 이 사례에서 상담자의 통제차원은 전회기에 걸쳐 비교적 높은 수준을 유지한 반면, 친애차원은 고-저-고의 패턴을 보였음(두번째 회기 제외시 $p=.03$)을 알 수 있다. 따라서 상담자는 상담중기에 주로 친애수준을 낮춤으로써 내담자의 대인행동에 불만족을 표현하며 내담자를 직면시킨 것으로 보인다.

한편, 같은 상담자의 '비성공'사례에서는 어떤 특정한 상보성의 패턴변화가 관찰되지 않았다. 그러나 이 사례에서 상담자는 초기(3회기)부터 높은 수준의 부정적 상보성을 보였음을 알 수 있었다. 친애차원과 통제차원을 구분하여 관찰하였을 때 상담의 초기부터 상담자 반응의 친애수준이 상당히 낮았음을 확인할 수 있었다. 10회기까지만을 보면 두 사례 모두에서 긍정적 상보성은 고-저 패턴, 부정적 상보성은 저-고 패턴의 경향을 보였지만, 비성공사례에서는 그러한 변화가 비교적 초기(3회기)부터 시작되었고 성공사례에서는 좀 더 시간이 흐른 뒤에(7, 8회) 시작되었음을 관찰할 수 있었다.

내담자가 오래된 습관의 타성에서 벗어나 새로운 행동양식을 시험해 보기 위해서는, 먼저 상담자와의 관계 속에서 충분한 안전감을 느낄 수 있어야 할 것이다. 이러한 신뢰관계가 형성되기 이전에 내담자 문제를 도전하기 시작하면, 내담자는 그 긴장과 압력을 견디지

못하고 상담관계 자체에서 도피할 가능성이 높을 것이다. 이 '비성공'사례에서는 작업동맹을 형성하는 것 자체가 어려워 보이는 내담자(4-8 type)가 미처 준비되기도 전에 상담자가 높은 부정적 상보성을 보인 것 같다. 이것이 상담이 조기종결된 한가지 이유가 될 것으로 보인다.

종합 논의

본 연구는 대인관계적 심리치료 이론에 입각하여 내담자의 대인관계 행동에 대한 상담자의 반응, 즉 상담자의 상보성이 상담성과와 어떠한 관련성이 있는지를 알아보고자 한 것이었다.

연구 1에서는 상담초기에 긍정적 상보성은 작업동맹과 정적인 상관이 있고 부정적 상보성은 작업동맹과 부적의 상관이 있었으나, 상담의 중기에는 이러한 관련성이 존재하지 않음을 알 수 있었다. 이것은 작업동맹이 상담의 초기에 형성되어 중기에는 큰 변화를 보이지 않기 때문이거나, 본 연구에서 사용한 도구가 중기의 작업동맹을 잘 포착해 내지 못하였기 때문일 수 있는 것으로 보인다.

연구 2는 상보성의 변화패턴을 관찰할 수 없는 연구 1의 단점을 보완하기 위하여 수행되었다. 그 결과 비교적 성공적인 사례에서 긍정적 상보성은 초기에는 높게, 중기에는 낮게, 종결기에는 다시 높게 나타나는 경향성이 있었다. 한편 부정적 상보성은 초기에는 낮게, 중기에는 높게, 종결기에는 다시 낮게 나타났다.

대인관계적 심리치료 이론에서는 부정적 상보성을 '부정적'인 것으로만 이해하여 상담자

가 부정적 상보성을 보이는 것을 내담자의 문제에 휘말려드는 것으로 생각하는 경향이 있다(Kiesler, 1996). 그러나 부정적 상보성이 상담자의 의식적 조절하에 체계적으로 활용될 수 있다면, 상당히 강력한 변화의 도구가 될 수 있는 것으로 보인다. 만약 상담자가 내담자의 적대적 반응에 항상 우호적으로만 반응한다면 그 상담은 변화의 역동이 없는 현상유지의 차원에만 머무를 가능성이 있다. 그러나 다른 한편으로 신뢰관계가 충분히 형성되기 이전에 부정적 상보성을 높게 보이는 것은 의미있는 작업이 이루어지기도 전에 그 바탕을 훼손시키는 일이 될 것이다. 연구 2의 비성공 사례는 이러한 문제의 한 예가 될 수 있을 것으로 여겨진다.

본 연구가 지니는 몇 가지 문제점과 앞으로의 연구가 해결하여야 할 점들을 제시하면 다음과 같다. 첫째, 연구 1에서 초기와 중기의 상보성 양상이 아무런 차이가 없는 것으로 나타났지만, 이는 초기와 중기의 사례들이 동일한 것이 아니기 때문일 수도 있다. 이는 연구 2의 결과가 시사하는 바이기도 하다. 동일한 상담자-내담자 쌍을 초기와 중기의 2회에 걸쳐 조사하고 최종적인 상담성과를 확인하는 절차가 필요한 것으로 보인다.

둘째, 대인행동 평정체계들은 대개 상호작용의 내용보다는 상호작용의 과정을 평정하기 때문에 임상적으로 서로 다른 의미를 가지는 상담자 개입을 동일한 것으로 평정하는 문제점이 있다. 예컨대 상담자가 내담자 문제에 휘말려 내담자를 비난하는 행동을 하는 것과, 내담자의 문제에 대해 해석을 가하거나 직면시키는 것이 모두 '비판'으로 평정될 수 있다. 앞으로는 상담의 과정적 측면과 내

용적 측면을 동시에 고려하는 연구를 수행하여야 할 것이다.

셋째, 본 연구는 실험적 연구가 아니라 실제 상담장면에서 이루어진 비실험적 관찰 연구임에 유의하여야 한다. 다시 말해 성공적인 상담에서 부정적 상보성이 저-고-저의 패턴을 보였다는 관찰결과(연구 2)로부터, 그러한 패턴을 보이면 반드시 성공적인 상담이 이루어진다는 결론을 도출해 낼 수는 없다는 것이다. 상보성 변화패턴의 질적인 측면이 고려되는, 보다 다양한 방식의 경험적 연구가 이루어져야 할 것이다.

참고문헌

- 강혜영(1995). 상담자 경력에 따른 상담협력관계의 차이 분석. 미발표 석사학위 청구논문, 서울대학교.
- 김중술(1996). 다면적 인성검사(개정판). 서울 : 서울대학교 출판부.
- 김지은(1994). 초기상담에서 상담자와 내담자의 언어적 상보성과 작업동맹과의 관계. 미발표 석사학위 청구논문, 서울대학교.
- Andrews, J. D. W.(1990). Interpersonal self-confirmation and challenge in psychotherapy. *Psychotherapy*, 27(4), 485-504.
- Bateson, G.(1936/1958). *Naven*. Cambridge England: Cambridge University Press.
- Beier, E. G.(1966). *The silent language of psychotherapy*. Chicago: Aldine.
- Benjamin, L. S.(1979). Use of Structural Analysis of Social Behavior(SASB) and Markov chains to study dyadic interactions. *Journal of Abnormal Psycho-*

- logy, 88, 303-319.
- Brokaw, D. W.(1983). Markov chains and master therapists: An interpersonal analysis of psychotherapy process. Unpublished doctoral dissertation, Fuller Theological Seminary, Pasadena, CA.
- Carson, R. C.(1969). Interaction concepts of personality. Chicago: Aldine.
- Cashdan, S.(1973). Interactional psychotherapy: Stages and strategies in behavioral change. New York: Grune & Stratton.
- Claiborn, C. D.(1993). Evaluating the interpersonal stage model: A reaction to Tracey(1993). *Journal of Counseling Psychology*, 40(4), 413-415.
- Dietzel, C. S., & Abeles, N.(1975). Client-therapist complementarity and therapeutic outcome. *Journal of Counseling Psychology*, 22(4), 264-272.
- Filak, J., Abeles, N., & Norquist, S. (1986). Clients' pretherapy interpersonal attitudes and psychotherapy outcome. *Professional Psychology: Research and Practice*, 17(3), 217-222.
- Friedlander, M. L. (1993a). Does complementarity promote or hinder client change in brief therapy?: A review of the evidence from two theoretical perspectives. *The Counseling Psychologist*, 21(3), 457-486.
- Friedlander, M. L.(1993b). When complementarity is uncomplementary and other reactions to Tracey (1993). *Journal of Counseling Psychology*, 40(4), 410-412.
- Friedlander, M. L., Siegel, S. M., & Bre-nock, K.(1989). Parallel processes in counseling and supervision. *Journal of Counseling Psychology*, 36, 149- 157.
- Gill, M. M. (1982). Analysis of transference(vol. 1): Theory and technique. M adison: International Universities Press.
- Henry, W. P., Schacht, T. E., & Strupp, H. H.(1986). Structural Analysis of Social Behavior: Application to a study of interpersonal process in differential psychotherapy outcome. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 54(1), 27-31.
- Henry, W. P., Schacht, T. E., & Strupp, H. H.(1990). Patient and therapist introject, interpersonal process, and differential psychotherapy outcome. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 58(6), 768-774.
- Horowitz, L. M., Rosenberg, S. E., & Bart holomew, K.(1993). Interpersonal problems, attachment styles, and outcome in brief dynamic psychotherapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61(4), 549-560.
- Horvath, A. O., & Greenberg, L. S.(1989). Development and validation of the Working Alliance Inventory. *Journal of Counseling Psychology*, 36, 223- 233.
- Horvath, A. O., & Luborsky, L.(1993). The role of the therapeutic alliance in psychotherapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 561-573.

- Horvath, A. O., & Symonds, B. D.(1991). Relation between working alliance and outcome in psychotherapy: A meta-analysis. *Journal of Counseling Psychology*, 38, 139-149.
- Kiesler, D. J.(1982a). Confronting the client-therapist relationship in psychotherapy. In J. C. Anchin & D. J. Kiesler(Eds.), *Handbook of interpersonal psychotherapy*. New York: Pergamon Press.
- Kiesler, D. J.(1982b). Interpersonal theory for personality and psychotherapy. In J. C. Anchin & D. J. Kiesler (Eds.), *Handbook of interpersonal psychotherapy*. New York: Pergamon Press.
- Kiesler, D. J.(1983). The 1982 in terpersonal circle: A taxonomy for complementarity in human transactions. *Psychological Review*, 90, 185-214.
- Kiesler, D. J.(1996). Contemporary interpersonal theory and research: Personality, psychopathology, and psychotherapy. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Kiesler, D. J., & Goldston, C. S.(1988). Client-therapist complementarity: An analysis of the Gloria films. *Journal of Counseling Psychology*, 35(2), 127 - 133.
- Kiesler, D. J., & Watkins, L. M.(1989). Interpersonal complementarity and the therapeutic alliance: A study of relationship in psychotherapy. *Psychotherapy*, 26(2), 183-194.
- Kivlighan, D. M., Marsh-Angelone, M., & Angelone, E. O. (1994). Projection in group counseling: The relationship between members' interpersonal problems and their perception of the group leader. *Journal of Counseling Psychology*, 41 (1), 99-104.
- Laird, H., & Vande Kemp, H.(1987). Complementarity as a function of stage in therapy: An analysis of Minuchin's structural family therapy. *Journal of Marital and Family Therapy*, 13, 127-137.
- Leary, T.(1957). *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press.
- Lorr, M., & McNair, D. M.(1965). Expansion of the interpersonal behavior circle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 823-830.
- Luborsky, L.(1984). *Principles of Psychoanalytic Psychotherapy*. New York : Basic Books.
- McLemore, C. W., & Hart, P. P. (1982). Relational psychotherapy: The clinical facilitation of intimacy. In J. C. Anchin & D. J. Kiesler(Eds.), *Handbook of interpersonal psychotherapy*. New York : Pergamon Press.
- Muran, J. C., Segal, Z. V., Samstag, L. W., & Crawford, C. E.(1994). Patient pretreatment interpersonal problems and therapeutic alliance in shortterm cognitive therapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 62(1), 185-190.
- Orford, J.(1986). The rules of interpersonal complementarity: Does hostility

- beget hostility and dominance, submission? *Psychological Review*, 93(3), 365-377.
- Reandeu, S. R., & Wampold, B. E.(1991). Relation of power and involvement to working alliance: A multiple-case sequential analysis of brief therapy. *Journal of Counseling Psychology*, 38, 107-114.
- Safran, J. D., & Segal, Z. V.(1990). *Interpersonal process in cognitive therapy*. New York: Basic Books.
- Strong, S. R. (1986). Interpersonal influence theory and therapeutic interactions. In F. J. Dorn(Ed.), *Social influence processes in counseling and psychotherapy* (pp. 17-30). Springfield, IL: Thomas.
- Strong, S. R., Hills, H. I., & Nelson, B. N. (1988). *Interpersonal Communication Rating Scale(Revised)*. Richmond: Virginia Commonwealth University.
- Strupp, H. H., & Binder, J. L.(1984). *Psychotherapy in a new key*. New York: Basic Books.
- Tasca, G. A., & McMullen, L. M.(1992). Interpersonal complementarity and antitheses within a stage model of psychotherapy. *Psychotherapy*, 29(4), 515-523.
- Thompson, B. J., Hill, C. E., & Mahalik, Wiggins, J. S.(1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 395-412.
- Wiggins, J. S.(1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 395-412.

Interpersonal Complementarity and Counseling Outcome

Nam-Woon Chung Chang-Ho Lee

Department of Psychology, Seoul National University

This study examined how a counselor's interpersonal complementarity have to change over the counseling stages.

Study 1 examined the relationship between the working alliance and the counselor's complementary responses. It was found that in the early stage there was not only positive correlation between the working alliance and positive complementarity but also negative correlation between the working alliance and negative complementarity. On the other hand, no significant relation was found in the middle stage.

Study 2, a longitudinal research on a relatively 'successful' and an 'unsuccessful' cases, examined how counselor's complementarity pattern changed over the sessions. In the 'successful' case, there was a significant 'low-high-low' negative complementarity pattern, while there was a tendency of a 'high-low-high' positive complementarity pattern. In the 'unsuccessful' case, although there was no specific pattern, the level of negative complementarity was generally high from the early sessions.

The results imply that in the early stage it is helpful to keep the level of positive complementarity high and negative complementarity low. But in the middle stage it might be necessary to make negative complementarity gradually high and to lower positive complementarity.