

## 來談者의 承認欲求와 相談者의 自己公開가 내담자의 자기공개에 미치는 효과

琴 明 子

(서울대)

### 요 약

본 연구는 상담자의 자기-공개 반응이 승인욕구가 높거나 낮은 피험자의 자기-공개에 미치는 효과를 실험하고자 진행되었다. 상담자의 친밀감 수준에 따른 자기공개는, 자기공개 내용에 상담자의 과거 경험에 대한 정서적 표현의 유·무로 나누었고, 내담자의 자기-공개 정도는 자유산문을 쓰게 하여 그 내용을 Bugental의 다섯 수준으로 된 자기공개 척도로 평가하였다.

승인욕구가 높거나 낮은 여자 피험자중 각 28명씩을 無選擇集하여, 사전에 자유 산문을 통해 각 피험자의 자기공개 수준을 살폈다. 1주일 후, 각 피험자는 상담자의 친밀감이 높은 자기공개 반응이 있는 상담 장면이나 상담자의 친밀감이 낮은 자기공개 반응이 있는 상담 장면의 녹음을 들었다. 녹음을 들은 후 곧 하게 될지도 모르는 상담의 상담자에게 제시된 2가지 주제에 대해 할 수 있는 말을 5분 동안 자유 산문으로 쓰게 하였다.

실험 결과, 승인욕구가 높은 집단이 승인욕구가 낮은 집단에 비해서 자기-공개 수준을 향상시켰으나, 승인욕구가 높은 집단간의 차이에서는 경향성만 나타났다. 상담자의 자기공개 반응은 승인욕구가 높은 내담자에게는 촉진적 효과를 나타내나 승인욕구가 낮은 내담자에게는 아무런 영향을 미치지 않는 것으로 나타났으므로, 상담 장면에서의 승인욕구가 높거나 낮은 내담자의 특성이 다시 확인되었으며, 상담자의 자기공개 반응이 피험자의 변인에 의해 효과가 일정하게 나타나지 않음이 확인되었다.

### 1. 서 론

상담에서 내담자의 自己公開(self-disclosure)와 自己探索(self-exploring)은 상담과정을 촉진시켜서 성공적

인 상담이 되게 하는 중요한 과정이다. Truax와 Carkhuff(1965) 그리고 Truax(1968)는 상담 과정에서 내담자가 자기공개나 자기탐색의 과정에 분입할 수 있을 때 효과적인 상담이 이루어질 수 있다고 하였다. 이는 내담자의 자기공개나 자기탐색의 심도가 건전한 성격 변화와 긍정적 相關이 있기 때문이라고 지적하고 있다. 더우기 상담초기의 내담자의 자기공개 정도는 상담의 최종적인 성공 여부를 예견하는 합리적 지표가 될 수 있다고 하였다.

한편 내담자의 자기공개를 유발시키거나 증가시키는 주요 變因으로 상담자의 자기공개가 지적되고 있다. Powell(1968)은 상담에서 오가는 주제에 대해 상담자가 자신의 생각, 느낌 혹은 경험에 대해 말하는 반응인 개방적 공개(open disclosure)반응이 承認—支持반응이나 反映—再陳述반응에 비해 내담자의 자기공개를 촉진시킨다고 하였다. Myrick(1969), 그리고 Doster와 McAllister(1974)는 자기공개하는 모델을 오디오를 통해 들려준 후 상담자역할을 하는 實驗者와 몇 가지 주제에 대해 실제 면담을 한 집단이 모델이 없었던 집단에 비해 면담 과정에서 자기공개를 증가시켰다고 하였다. Doster와 Brooks(1974)도 실제로 30분동안 직접 면담을 하면서 상담자가 자기공개하였더니 시간이 지나감에 따라 내담자도 자기공개의 양과 수준이 증가했다고 보고하였다. 이와 더불어 Murphy와 Strong(1972), Giannandrea와 Murphy(1973) 그리고 Mann과 Murphy(1975)는 30분동안의 상담에서 상담자가 네 번의 자기공개를 했을 때 두 번, 여덟 번, 열두 번의 자기공개에 비해 내담자의 자기공개를 증가시켰다는 결과를 얻었으므로, 상담자 자기공개의 양적 적정수준이 있음을 시사하기도 하였다.

그러나 상담자의 지지, 반영 등과 자기공개를 비교한 Powell 등(1968)의 연구 결과와는 달리, Doster(1972)는 상담자의 자기공개보다는 상담 전에 주어지는 상담자의 지시가 내담자의 자기공개 수준을 향상시키는 데

더 효과적이라고 하였다. 또한 Wiegel, Dinges, Dyer와 Straumfjord(1972)는 집단상담에서 집단구성원이 상담자를 평가할 때 상담자의 정신건강과 상담자의 자기공개와는 否的相關이 있다고 하였다. Dies(1973)도 집단상담에서 집단구성원들이 자기공개를 하는 상담자를 우호적이고 밀을만 하며 상담과정을 촉진시킨다고 지적하면서, 그와 동시에 불안정하고 경직되어 있으며 애민하지 못하고 약한 사람으로 지각한다고 보고하였다.

상담자의 자기공개가 내담자의 자기공개 및 상담자에 대한 지각에 미치는 효과들이 일관된 결과를 보고하지 않는 이유로서, Goodstein과 Russell(1977)은 다음의 두가지 이유를 들고 있다. 첫째는 연구에 사용된 자기공개에 대한 用語定義가 일정치 않다는 것이고, 둘째는 내담자의 자기공개를 測定하는 방법이나 도구가 일정치 않다는 것이다.

실제로 많은 연구들을 보면 용어정의가 일정치 않다. Jourard와 Jaffee(1970)는 '다른 사람에게 자신을 기꺼이 알리려고 하는 방법'이라고 하였고 Cozby(1973)는 '한 사람이 다른 사람과 말로 소통할 때 자신에 대한 정보를 말하는 것'이라고 하였으며 Shapiro, Krauss와 Truax(1969)는 언어적 행동 뿐 아니라 웃어보인다든지 상대방을 만진다든지 하는 비언어적 행동까지도 포함시키고 있다. 자기공개 반응에 대한 정의가 일정치 않다는 문제를 보완하기 위해서 몇몇 연구자들이 상담자의 자기공개를 구체화하여 세분화시켰다. 그 중 Merluzzi, Banikiotes와 Missbach(1978), 그리고 McCarthy(1982) 등은 상담자의 자기공개를 과거사건과 더불어 그에 따른 情緒的 經驗까지 속속들이 말하는 '친밀감이 높은 자기공개(high intimacy self-disclosure)와 단지 과거사건 자체만 말하는 '친밀감이 낮은 자기공개(low intimacy self-disclosure)로 구분하였다. 예를 들면, 전자는 '나도 부모와 갈등이 있었지요. 그 때는 참 외롭다고 느꼈어요.' 등이고 후자는 '나도 부모와 갈등이 있었던 적이 있지요.' 등이다.

측정도구에 따른 차이를 살펴보면, Simonson(1976)의 연구는 Jourard의 자기공개 질문지(Jourard's Self-Disclosure Questionnaire: JSDQ; Jourard와 Lasakow, 1958)를 사용하였고 McCarthy(1982)의 연구는 한 번의 내담자의 반응에 나타나는 인칭대명사, 情意的 단어(affective word수), 동사의 시제, 총단어수, 내용의 축점이 누구에게 있는가(내담자 혹은 상담자)를 계산, 조사하여 자기공개 정도를 측정하였다. 그런데 JSDQ는 自己報告型 검사이므로 Mischel(1968), Anastasi(1976) 등이 말하는 자기보고형 검사의 단점들, 예를 들면 피

검자가 자기의 성격특성에 의해 防禦를 한다든지 하여 조작하여 대답할 수 있고 또 현재보다는 과거경험에 준하여 대답할 수 있는 단점들을 피할 수 없다. 실제로 Hurley와 Hurley(1969)는 한 피험자의 JSDQ에 나타난 자기공개 정도와 그 피험자의 주위 동료들이 평가하는 자기공개간에는 상관이 없다고 하였다. 또 Burhenne과 Mirels(1970)는, 피험자에게 일정한 주제에 대해 자유롭게 자기의 의견을 수필형식으로 쓰게 하여 그것의 내용을 전문가에게 평정하게 하였다. 평정된 내용에 나타난 자기공개 정도와 피험자 자신이 한 JSDQ 간에도 역시 상관이 없었다. 김유진(1982)은 내담자나 피험자의 자기공개를 JSDQ를 사용하여 측정하면 자기공개와 관련된 문헌상의 혼란은 영구화될 것이라고 하였다.

Truax 등(1965) 그리고 Patterson 등(1974)은 JSDQ에 대한 대안으로 자기공개 내용에 나타난 솔직성 정도와 상담과정을 촉진시키는 정도를 평정할 수 있는 尺度를 만들었다. 이것은 개인적 정보를 일부러 공개하지 않는 최하 수준에서 자신의 세계나 자신에 대해 적극적으로 공개하는 최고 수준에 이르기까지 5점이나 10점으로 된 평정척도이다. 또한 Burhenne 등(1970)이 사용한 Bugental(1965)의 자기공개 5점척도도 자기공개된 내용의 솔직성과 적극성 수준을 평가하게 되어 있다. Burhenne 등(1970)은 자기공개가 계속적으로 진행되는 상담과정이나 대화과정에서 발생하는 것이니만큼 일련의 자기표현, 예를 들면 실제 상담과정을 통해서나 일정한 주제에 대한 말이나 글을 통해 內容分析되어야 합리적이라고 하였다.

상담자의 자기공개가 내담자의 자기공개에 미치는 효과에 관한 연구들이 논란을 거듭하게 되는 세 번째의 원인은, Goodstein과 Reinecker(1974) 그리고 Riley, Cozby, White와 Kjos(1983) 등이 지적한 것으로 내담자의 특성을 고려하지 않았다는 것이다. 이들은 자신들이 조사한 자기공개에 관한 연구들에서 내담자의 자기공개와 개인별 특성들 간에 일반적으로 상관정도가 낮고 一貫性이 적음을 지적하고 있다.

그럼에도 불구하고 내담자의 승인욕구와 내담자의 자기공개에 관한 일련의 연구들은 다음에 소개될 특성들을 대체로 일관되게 보고하고 있다. Strikland와 Crowne(1963)은 이미 정신과 치료를 받고 퇴원한 환자, 통원치료중인 환자, 입원중인 환자들의 치료기간 및 호전정도에 따라 승인욕구가 어떻게 관련되는지를 밝혀내었다. 승인욕구가 높은 사람은 낮은 사람에 비해 치료가 종료되기 전에 중단하거나 호전정도도 나쁘다는 결과를 얻었다. 이것은 승인욕구가 높은 환자들이 심

리치료 기간동안 행해지는 자기공개에서 이상적 自己心象(ideal self-image)이 위협받기 때문에 치료를 조기 종결하거나 중단하는 것으로 해석되고 있다. 조기 중단되는 치료의 효과가 좋을 확률이 적다는 점에서 환자의 승인욕구가 어느 정도는 치료기간 및 호전정도를 예언할 수 있는 지표가 된다고 한다. 정해진 주제에 대해 산문을 쓰도록 한 Burhenne 등(1970)의 연구에서도 승인욕구가 높은 사람은 對人面接에서 자기공개 수준이 낮았다. 즉 상대방이 직접적으로나 간접적으로 자기공개하도록 하였을 때 승인욕구가 높은 사람은 자기의 약한 자존심을 보호하려는 보호기제 또는 防禦機制가 작용하여 자기공개가 방어적이 된다는 것이다. Burhenne 등(1970)은 산문의 내용을 Bugental(1965)의 척도로 평가하였을 때 승인욕구가 높은 사람은 낮은 수준의 자기공개를 한다고 하였다. 또 Cravens(1975)는, 실제 면접에서 승인욕구가 높은 사람은 공공적(public)인 내용을, 승인욕구가 낮은 사람은 사적(private)인 내용을 더 많이 공개한다고 하였다. 따라서 승인욕구가 높은 사람의 자기공개는 방어적이고 내적 탐색의 수준이 낮다고 하겠다. 즉 내담자의 승인욕구가 클 경우, 상담 과정에서의 자기공개는 자기 내면적 경험과 동떨어진 내용으로, 일반적으로 받아들여지는 도덕이나 규범을 자기의 생각처럼 공개한다고 하겠다.

또한 승인욕구가 높은 사람은 同調나 條件形成이 잘 되는 특성을 지니고 있다고 보고되었다. Crowne과 Strickland(1961)는, 피험자가 복수단어를 이야기할 때마다 실험자가 '음-음(mm-hm)'과 '머리 끄떡임'으로 긍정적 강화를 해주었는데, 승인욕구가 높은 피험자는 승인욕구가 낮은 피험자에 비해 복수단어 사용을 더 증가시켰고, '우-우(uh-uh)'와 '머리 저음(shake of head)'의 부정적 강화를 줌으로써 복수단어 사용을 더 감소시켰다. Marlowe(1962)도 피험자가 自己參照(self-referent)적 말을 할 때마다 실험자가 '음-음'으로 강화했더니 시간이 지나감에 따라 승인욕구가 높은 피험자는 승인욕구가 낮은 피험자에 비해 'I', 'My', 'Me', 'Mine' 및 'We' 등의 자기를 지칭하는 대명사 사용이 더 증가했다고 보고하였다.

Marlowe와 Crowne(1961)은 승인욕구가 높은 사람은 주어진 과제나 상황에 대해 호감적으로 지각했다고 보고 한다. 세가지의 척도를 계속해서 실시한 후 그 과제에 대해 얼마나 즐기고(enjoy), 얼마나 배웠으며, 그 과제가 얼마나 학문적으로 중요함을 평정하게 하였을 때, 승인욕구가 높은 집단은 승인욕구가 낮은 집단에 비해 호감적으로 평정하였다. 즉, 승인욕구가 높은 사람은 실험 자체에 호의적 태도를 보이고, 권위에

쉽게 굴복하거나 추종하며, 사적인 것보다 공공적인 것에 더욱 친밀감을 느낀다고 한다. Crowne과 Liverant(1963)는 동조 상황에 처한 승인욕구가 높은 사람을 관찰할 때 승인욕구가 낮은 사람에 비해 더 많은 동조 행동을 하였다고 한다.

최근에 Riley 등(1983)은 상담자-내담자의 자기공개에 관한 연구들 중 내담자 특성과 연결시켜 살펴본 것이 적음을 지적하면서 내담자의 승인욕구가 상담자에 대한 기대수준에 따라 내담자의 자기공개에 어떤 영향을 미치는지를 고찰하였다. 이들은 한 집단에게 지시문을 통해, 앞으로 곧 만나게 될 상담자는 피험자가 자기공개하기를 원하고 있다는 정보를 주고, 이를 상담자에 대한 '분명한 기대'가 있는 조건이라고 규정하였다. 다른 집단에게는 곧 상담을 하게 될 것이라는 정보만 주고 상담자가 원하는 바를 지시하지 않았다. 이러한 조건을 상담자에 대한 '모호한 기대'가 있는 조건으로 규정하였다. 그리고는 피험자로 하여금, 곧 하게 될 상담에서 자기공개할 수 있는 정도를 JSDQ로 표시하게 하였다. 승인욕구가 높은 내담자는 분명한 기대를 갖고 있는 상담자에게 보다 많은 자기공개를 하겠다고 했으나 모호한 기대를 갖고 있는 상담자에게는 자기공개를 적게 하겠다고 반응하였다. 이러한 결과는 승인욕구가 높은 사람은 기대가 분명한 경우 권위자를 만족시키려는 욕구가 크며 그에 따른 동조성이 큰 데 반해 외부의 기대가 모호하거나 없을 때는 보호기제가 작용하는 데 기인한 것으로 해석되고 있다.

앞에서도 언급했지만, McCarthy(1982)와 같은 몇몇 연구자들이 상담자의 자기공개에 있어서 높거나 낮은 친밀감 수준에 따른 내담자의 반응에 미치는 효과를 검토한 바 있다. 상담자의 친밀감이 높거나 낮은 자기공개는 상담자에 대한 내담자의 지각에 다른 효과를 나타내었다. 즉 친밀감이 높은 상담자의 자기공개 조건에서는 친밀감이 낮은 경우에 비해 상담자를 더 전문적(expert)으로, 더 신뢰적(trust)으로 지각했으며 상담자의 자기공개 반응 뒤에 잇달아 나온 내담자의 반응은 더 많은 정서적 표현을 하며 내담자 자신에 초점이 맞추어진 내용이었다. 이러한 결과로 미루어 보아, 친밀감 수준이 다른 상담자의 자기공개 반응은 내담자의 지각 내용 뿐 아니라 자유 산문을 통해 표현된 자기공개의 내용에도 영향을 미칠 것으로 추론된다. 상담자에 대해 긍정적으로 지각하게 될 때, 내담자는 방어하기 보다는 솔직하게 자기공개할 확률이 높기 때문이다.

한편 상담자의 높고 낮은 친밀감 수준의 자기공개는 내담자의 승인욕구와 관련지을 때 내담자의 자기공개에

반드시 일관된 효과를 나타내지 않을 것으로 보인다. 왜냐하면 앞에서의 문헌 고찰에서 시사된 바와 같이 승인욕구가 높으면 상담자 반응에 민감하게 영향을 받아서 자기공개가 되더라도 주어진 상담자의 반응 내용에 따라 다르게 효과를 나타낼 수 있으나, 승인욕구가 낮으면 외부 자극에 비교적 영향을 받지 않아서 상담자의 반응 내용에 따라 반응을 쉽게 변화시키지 않을 것으로 보이기 때문이다. 그런데 승인욕구에 따라 기본 자기공개 정도가 다르기 때문에 본 연구에서는 상담자의 친밀감 수준에 따른 자기공개 효과를 상담자의 자기공개 반응의 전·후에 나타나는 내담자의 자기공개 수준의 변화량으로 측정하려고 한다.

본 연구는 다음과 같은 豫言을 설정하였다.

- 예언 1. 승인욕구가 높은 피험자는 승인욕구가 낮은 피험자에 비해 상담자의 친밀감이 높거나 낮은 자기공개에 의해서 자기공개 수준을 증가시킬 것이다.
2. 승인욕구가 높은 집단에서, 상담자의 친밀감이 높은 자기 공개는 친밀감이 낮은 자기 공개에 비해서 피험자의 자기공개 수준을 더 증가시킬 것이다.

## II. 방법 및 절차

### 1. 피험자

본 실험에 사용할 피험자를 선정하기 위해 서울대 1학년 여학생 315명에게 승인욕구를 측정하는 척도를 실시하였다. 315명의 승인욕구 척도의 평균 점수는 17.95였고 표준편차는 6.68이었다. 승인욕구가 높은 피험자들은 점수 분포상 1 $\sigma$ 이상의 57명중 28명을, 승인욕구가 낮은 피험자들로 1 $\sigma$ 이하의 54명중 28명을 무선포집하였다. 이들을 상담자의 친밀감 수준에 따른 자기공개 조건에 각각 14명씩 무선 배정하였다.

### 2. 도 구

#### 1) 승인욕구를 재는 척도

본 실험에서 사용된 승인욕구 척도는 본 연구자가 새롭게 구성한 척도를 사용하였다. 본 척도는 48개의 문항으로 되어 있으며, 예·아니오로 대답하게 되어 있다. 또한 信賴度와 妥當度도 검증되었다. 구성 과정 및 신뢰도와 타당도의 검증 과정은 생략하기로 한다.

#### 2) 피험자의 자기공개 측정

##### 사전측정 :

사전에는 '당신의 윤리적 가치관과 그러한 생각이

당신에게는 어떻게 적용되는지에 대해 써주십시오.' 라는 지시문이 있는 16절지에 제한시간 5분 동안 자유롭게 산문을 쓰게 하였다.

##### 사후측정 :

사후에는 '당신이 학교 생활에서 느끼는 것을 써주십시오.'와 '당신이 대인관계에서 느끼는 것을 써주십시오.'라는 각각의 지시문이 있는 두 장의 16절지에 각 5분 동안 자유롭게 산문을 쓰게 하였다.

##### 자기공개 측정 :

본 연구에서는 자유 산문으로 표현된 자기공개 수준을 측정하게끔 되어있기 때문에 Bugental(1965)의 자기공개 척도를 사용하였다. Bugental의 자기공개 척도는 자기공개된 내용의 솔직성과 적극성 등을 5개의 수준으로 나누어 평정할 수 있는 5점척도이다. 각 피험자들이 작성한 세 개의 자유 산문을 2명의 평정자가 Bugental의 자기공개 척도의 체점 기준에 따라 각각 1점에서 5점까지 평정하였다.

##### 평정자 :

평정자 2명은 대학원에서 심리학이나 교육학을 전공한 자들로 현재 대학에서 상담을 하고 있는 카운슬러들이었다. 평정자들은 기준에 대한 충분한 이해를 위해 두 번의 토의시간을 가졌었다.

#### 3) 상담자의 자기공개 : 상담 녹음 테이프

실험처치로 피험자에게 제시된 상담과정은 서울대 교육매체제작소(IMC)에서 녹음된 각본이었다. 녹음 내용의 상담자는 서울대 심리학과 임상 심리학 교수가 내담자는 심리학과 대학원 석사과정의 여학생이 담당하였다. 먼저 상담자의 친밀감 수준이 높은 자기공개 반응이 수록된 녹음을 한 후, 이 녹음 내용에서 상담자가 자기의 개인적 경험에 따른 정서적 표현을 한 부분을 삭제함으로써 상담자의 친밀감 수준이 낮은 자기공개 반응의 녹음을 완성하였다. 두 녹음 테이프는 상담자의 자기공개 반응 중 정서적 표현의 유·무와 그에 따른 시간차별 제외하고는 모든 면에서 동일하였다. 상담자의 자기공개 반응은 4회였고, 상담내용은 학교 생활, 가족관계 및 대인관계였다. 상담자의 친밀감 수준이 높은 자기공개 반응이 수록된 녹음시간은 7분 02초였고 친밀감 수준이 낮은 자기공개 반응이 수록된 녹음 시간은 6분 50초였다. 1회의 자기공개 반응에 있어서 두 녹음 테이프간의 차이는 각 3초씩으로 총 12초의 차이가 생겼다.

### 3. 절 차

승인욕구 수준별로 피험자를 선정하기 위해, 본 연구에서 새로 제작된 승인욕구검사를 실시하였다. 이 때

사건의 자기공개불 측정하기 위해 지시문이 인쇄된 용지를 나누어 주고 제한시간 5분동안 원상하게 하였다. 그리고 또 다른 용지에 이봄, 연다치 빛 실험에 참석할 수 있는 시간을 적도록 하였다. 피험자는 개별적으로 연락하여 개별 실험으로 실시되었다. 실험 장소는 서울대 심리학과 관찰실이었다.

관찰실에 들어 온 피험자들은 책상에 앉아 일정한 지시와 조건에 따라 상담자의 친밀감 수준이 높거나 낮은 자기공개 반응이 수록된 녹음을 듣고 각각 제한시간 5분 동안에 두개의 지시문에 따라 자유 산문을 작성하였다.

#### 4. 설 계

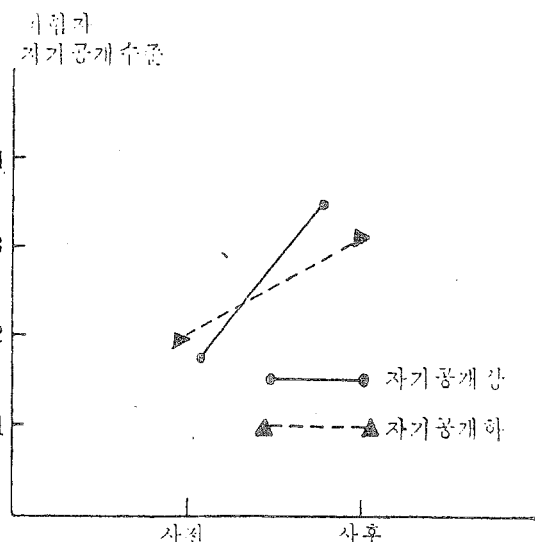
본 연구는 피험자의 승인욕구(2)×상담자의 자기공개(2)의 완전 무선 요인 설계를 사용하여, 피험자의 자기공개 수준의 변화량을 확인하는 것이었다.

### III. 결 과

피험자들이 작성한 자유 산문을 두 명의 평정자들이 각각 평정하였다. 두 평정자들은 어떤 피험자가 어떤 조건에 배정되었는지 알지 못하였다. 사전에는 두 평정자들이 평정한 점수의 평균 점수를 사전 자기공개 수준으로 하고, 사후에는 한 피험자당 두 개씩의 자유 산문을 각각 평정하여 평균을 내고 다시 두 평정자간의 평균점수를 사후자기공개 수준으로 하였다. 두 평정자간의 일치도(Cohen, 1969)는  $r_c = .68$ 이었다.

각 집단별로 변화량을 산출하였다. 그 결과가 <표 1>과 같다(그림 1, 2, 3참조).

각 집단별 변화량을 살펴보면, 승인욕구가 높으면서

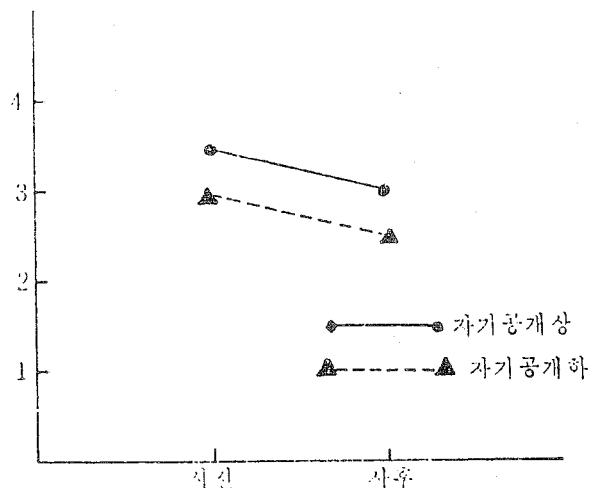


<그림 1> 승인욕구가 높은 집단의 자기공개 수준

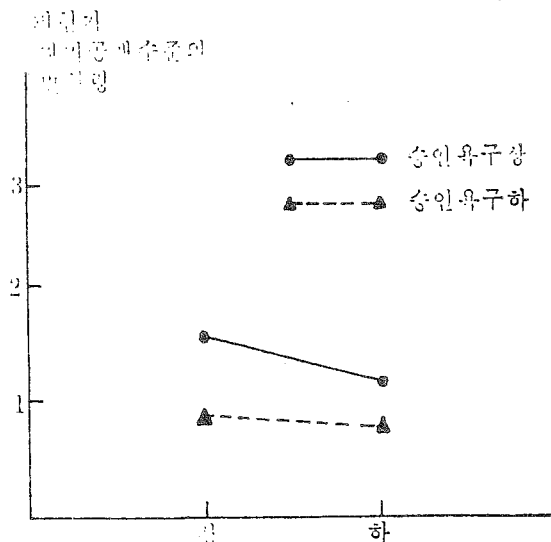
<표 1> 집단별 자기공개 수준의 변화량

자기공개	승인욕구	변화량		합
		상	하	
상	사 전	1.09(0.87)	-0.23(1.30)	0.86
	사 후	2.11(0.86)	3.39(1.11)	
하	사 전	0.43(1.27)	-0.32(1.23)	0.11
	사 후	2.21(1.28)	3.18(1.19)	
변화량의 합		1.52	-0.55	

상담자의 친밀감이 낮은 자기공개 녹음을 들은 집단에서 각각 1.09, 0.43씩 자기공개 수준이 증가하였고, 한편 승인욕구가 낮으면서 상담자의 친밀감이 높은 자기공개 녹음을 들은 집단과 승인욕구가 낮으면서 상담자의 친밀감이 낮은 자기공개 녹음을 들은 집단에서는 자기



<그림 2> 승인욕구가 낮은 집단의 자기공개 수준



<그림 3> 피험자의 자기공개 수준의 변화량

〈표 2〉 자기공개 변화량의 변량분석

변 량 원	교 정 자승화	자유도	평 균 자승화	F
승인욕구(A)	15.02	1	15.02	10.73**
자기공개(B)	1.97	1	1.97	1.41
A × B	1.14	1	1.14	0.81
피험자내	72.95	52	1.40	
전 체	90.88			

\*\*P<.01

공개의 수준이 각각 0.23, 0.32씩 감소하였다. 집단간의 변화량에서 통계적 차이가 있는지를 확인하기 위해 변량분석하였다. 변량분석한 결과는 〈표 2〉와 같다.

〈표 2〉의 변량분석에 의하면 승인욕구 변인의 주효과가  $F(1, 52)=10.73$ 으로  $P<.01$ 에서 유의미하게 나타났다. 승인욕구가 높은 집단이 승인욕구가 낮은 집단에 비해 자기공개 수준이 증가하였다. 그러나 두 변인간의 상호작용은 없었다.

승인욕구가 높은 두 집단 간의 사전 사후의 자기공개 수준의 차이를 확인하기 위하여 t-검정한 결과,  $t=1.19$  ( $df=26$ ),  $.10<P<.05$ 로서 경향성이 나타났다.

설정하였던 두 가지 예언에 대하여 나타난 결과는 다음과 같다. 상담자의 자기공개 반응을 들은 후 승인욕구가 높은 집단은 자기공개 수준을 증가시켰지만 승인욕구가 낮은 집단은 자기공개 수준을 변화시키지 않았다. 그러나 상담자 자기공개의 친밀감수준에 따라 승인욕구가 높은 두 집단에 차이가 있을 것으로 예상하였으나 그 경향성만 나타났다. 즉, 친밀감이 높은 자기공개를 들은 집단이 친밀감이 낮은 자기공개를 들은 집단보다 자기공개 수준이 증가되었으나 통계적으로 의미있는 결과를 나타내지는 못하였다.

#### IV. 논 의

본 실험의 결과는 상담자의 자기공개 반응이 모든 내담자의 자기공개에 촉진적 효과가 나타나지 않음을 보이고 있다. 상담자의 자기공개 반응이 들어 있는 녹음은 승인욕구가 높은 피험자들의 자기공개 수준을 향상시켰지만 승인욕구가 낮은 피험자들에게는 아무런 효과도 나타나지 못하였다. 다시 말해서 내담자의 승인욕구는 상담 과정에서 내담자의 자기공개에 중요한 요인이 확인되었다. 이는, 내담자의 특성을 고려하지 않은 과거의 연구들이 상담자의 자기공개 반응의 효과와 관련되어 일관된 결과를 나타내지 못한 이유를

부분적으로나마 밝혀주는 것이라고 하겠다.

본 연구의 사전 검사에 나타난 결과를 살펴보면, 승인욕구가 높거나 낮은 집단간의 기본적인 자기공개 수준에는 뚜렷한 차이가 있었다. 〈표 1〉에 나타난 점수를 비교해 보면, 승인욕구가 높은 집단은 평균 2.16이었고 승인욕구가 낮은 집단은 평균 3.29였다. 이를 t-검정한 결과,  $t=3.77$  ( $df=54$ ),  $P<.001$ (양방검증)로서 두 집단간에 유의미한 차이를 보였다. 즉 승인욕구가 높으면 자기공개가 추상적이고 방어적이므로 질적으로 낮은 수준을 이루고, 승인욕구가 낮으면 자기공개가 적극적이고 솔직하므로 질적으로 높은 수준을 이룬다고 볼 수 있다. 승인욕구가 높은 집단이 상담자의 자기공개 반응 후 자기공개 수준을 높인 것도 승인욕구의 특성에 기인한다고 하겠다. 다시 말하면 피험자의 높은 승인욕구는 피험자로 하여금 녹음에서 반복하여 나오는 상담자의 자기공개 반응을 모델링하도록 촉진하는 효과를 나타낸 것으로 보인다. 연구들이 밝히고 있듯이(Strickland 등, 1961; Marlowe, 1962) 본 연구에서도 승인욕구가 낮은 피험자들은 외부의 자극과 모델에 쉽게 영향을 받지 않는 것으로 보인다.

그러나 본 연구를 통해 보려고 했던 상담자의 친밀감이 높거나 낮은 자기공개 반응이 승인욕구가 높은 집단에 미치는 효과는 그 경향성만 나타났다. McCarthy(1982)의 경우는 친밀감 수준을 구분한 자기공개가 내담자의 상담자에 대한 지각과 한 번의 내담자 반응에 다르게 효과를 나타내었으나, 자유산문을 통해 자기공개의 질적 수준에 미치는 효과를 살펴본 본 연구에서는 그 경향성만을 나타내었다. 상담자의 자기공개 반응이 미치는 효과에 관련된 연구들이 일관된 결과를 보고하지 않는 이유로 자기공개의 효과를 측정하는 측정도구가 일정하지 않다는 점을 지적한 바 있다. 본 연구와 McCarthy(1982)의 연구를 비교할 때 동일한 친밀감 수준으로 나눈 상담자의 자기공개 반응의 효과가 비슷한 결과를 나타내지 못함은 그 측정이 동일하지 않다는 점으로 설명할 수 있겠다. 그러나 이를 본 연구에서는 확인할 수 없으므로 추후의 연구들이 이를 밝혀야 하겠다.

또한 본 연구는 여학생만 피험자로 참가하였다. 예비실험등에 의해서 남학생이 자유산문을 통해 표현한 자기공개는 평가하기 어려운 점이 많았다. 예를 들면, 지시를 성실히 따르지 않는다면 전체적으로 정서적인 면이 결여된 반응이 대부분이었다. 과거의 연구에서도 성별에 따른 자기공개의 효과가 일관되게 보고되지 않았음에 비추어 여학생 피험자만을 쓴 본 연구의 결과 해석은 그만큼 제한점이 된다. 더불어 또 하나의 제한

점은 본 연구에서 피험자의 자기공개 정도를 자유산문을 통해 확인하였다는 점이다. 본 연구는 상담 과정의 상담자-내담자 관계를 모형 상담 상황을 통해 규명하려 했기 때문에 될 수 있는 한 상담 장면과 비슷해야만 하였다. 그래서 실험이 가능하고 상담 과정을 반영할 수 있는, 곧 하게 될지도 모르는 상담에서 상담자에게 할 수 있는 말을 자유산문의 형식을 빌어서 쓰게 하였다. JSDQ나 1회 반응보다는 합리적이거나 이것도 실제 상담 과정이 아니기 때문에 상담 장면에서의 일 반화에는 제한이 된다. 이러한 제한점은 동일한 실험 상황에서 JSDQ나, 내담자 1회 반응 및 자유산문 등으로 나타나는 내담자의 자기공개를 확인하는 추후의 연구로 밝혀질 수 있겠다.

본 연구의 의의를 든다면 승인욕구를 측정하는 48개의 문항으로 된 척도의 제작이다. 아직 본격적인 표준화 작업은 이루어지지 않았으나 우선 연구 도구로서 사용할 수 있을 만큼의 신뢰도와 타당도가 입증되었다. M-C SDS 척도 자체를 만족스럽게 사용하는 미국의 경우와는 다르게 우리나라에서의 연구를 위해 본 연구에서처럼 문항의 재구성 및 신뢰도, 타당도 검증 등이 필수적인 절차임이 재확인 되었다. 본 연구에서 제작된 승인욕구 척도는 표준화 작업이 이루어지면 내담자 특성변인에 관련된 상담심리 분야에 많은 기여를 할 것으로 생각된다.

본 연구는 내담자의 승인욕구에 따라서 주어지는 상담자 반응이 나타내는 효과를 살피려고 진행되었다. 주요 결과로서 내담자의 승인욕구는 내담자로 하여금 상담 과정에서 중요한 자기공개를 억제하거나 증가시킬 수 있는 변인임이 확인되었다. 앞으로의 상담자-내담자 관계 연구에서는 내담자의 승인욕구를 포함한 여러 내담자 특성을 獨立 變因으로 연구되어야 할 것이다.

#### 참 고 문 헌

- 김유진. 자기노출에 관한 일 고찰. 충북대학교 논문집 (충북대학교 학생생활연구소), 1982, 24, 235-253.
- Anastasi, A. *Psychological testing* (4th. ed.). New York: Macmillan Co., 1976.
- Burhenne, D., & Mirels, H.L. Self-disclosure in self-descriptive essays. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1970, 35, 409-413.
- Cravens, R.W. The need for approval and the private versus public disclosure of self. *Journal of Personality*, 1975, 43, 503-514.
- Cohen, J. A profile similarity coefficient invariant over variable reflection. *Psychological Bulletin*, 1969, 71, No. 4, 281-284.
- Cozby, P.C. Self-disclosure: A literature review. *Psychological Bulletin*, 1973, 79, No. 2, 73-91.
- Crowne, D.P., & Liverant, S. Conformity under varying conditions of personal commitment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, No. 6, 547-555.
- Crowne, D.P., & Strikland, B.R. The conditioning of verbal behavior as a function of the need for social approval. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, No. 2, 395-401.
- Dies, R.R. Group therapist self-disclosure an evaluation by clients. *Journal of Counseling Psychology*, 1973, 20, 344-348.
- Doster, J.A. Effects of instructions, modeling, and role rehearsal on interview verbal behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1972, 39, No. 2, 202-209.
- Doster, J.A., & Brooks, S.J. Interviewer disclosure modeling, information revealed, and interviewee verbal behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1974, 42, No. 3, 420-426.
- Doster, J.A., & McAllister, A. Effect of modeling and model status on verbal behavior in interview. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1974, 40, No. 2, 240-243.
- Giannandrea, V., & Murphy, K. Similarity self-disclosure and return for a second interview. *Journal of Counseling Psychology*, 1973, 20, 545-548.
- Goodstein, L., & Reinecker, V.M. Factors affecting self-disclosure: A review of the literature, In Mahler, B.A. *Progress in experimental personality research*. Vol. 7, New York Academic Press, 1974.
- Goodstain, L.D., & Russell, S.W. Self-disclosure: A comparative study of reports by self and others. *Journal of Counseling Psychology*, 1977, 24, 365-369.
- Jourard, S.M., & Jaffee, P.E. Influence of an interviewer's disclosure on the self-disclosing behavior of interviewees. *Journal of Counseling Psychology*, 1970, 17, No. 3, 252-257.
- Jourard, S.M., & Lasakow, P. Some factors in self-disclosure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*

- chology, 1958, 56, 91-98.
- Marlowe, D. Need for social approval and the operant conditioning of meaningful verbal behavior. *Journal of Consulting Psychology*, 1962, 26, No. 1, 79-83.
- Mann, B., & Murphy, K.C. Timing of self-disclosure, reciprocity of self-disclosure, and reactions to an initial interview. *Journal of Counseling Psychology*, 1975, 22, No. 4, 304-308.
- McCarthy, P.R. Differential effects of counselor self-referent responses and counselor status. *Journal of Counseling Psychology*, 1982, 29, No. 2, 125-131.
- Merluzzi, T.V., Banikiotes, P.G., & Missbach, J., Perceptions of counselor characteristics; Contributions of counselor sex, experience and disclosure level, *Journal of Counseling Psychology*, 1978, 25, 479-482.
- Mischel, W. *Personality and assessment*. John Wiley & Sons, Inc., New York, 1968.
- Murphy, K.C., & Strong, S.R. Some effects of similarity self-disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, 1972, 19, No. 2, 121-124.
- Myrick, R.D. Effect of a model on verbal behavior in counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 1969, 16, No. 3, 185-190.
- Patterson, C.J. *Relationship counseling and psychotherapy*. Harper & Row, Publishers Inc., 1974.
- Powell, W.J. Differential effectiveness of interviewer interventions in an experimental interview. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1968, 32, 210-215.
- Riley, G.D., Cozby, P.C., White, G.D., & Kjos, G. Effect of therapist expectations and need for approval on self-disclosure. *Journal of Clinical Psychology*, 1983, 39, 221-226.
- Shapiro, J.G., Krauss, H.H., & Truax, C.B. Therapeutic conditions and disclosure beyond the therapeutic encounter. *Journal of Counseling Psychology*, 1969, 16, No. 4, 290-294.
- Simonson, N.R. The impact of therapist disclosure on patient disclosure. *Journal of Counseling Psychology*, 1976, 23, 3-6.
- Strickland, B.R., & Crowne, D.P. Need for approval and the premature termination of psychotherapy. *Journal of Consulting Psychology*, 1963, 27, 95-101.
- Truax, C.B. Therapist interpersonal reinforcement of client self-exploration and therapeutic outcome in group psychotherapy. *Journal of Counseling Psychology*, 1968, 15, 225-231.
- Truax, C.B. & Carkhuff, R.R. Client and therapist transparency in the psychotherapeutic encounter. *Journal of Counseling Psychology*, 1965, 12, 3-9.
- Weigel, R.G., Kinges, N., Dyer, R., & Straumfjord, A.A. Perceived self-disclosure, mental health, and who is liked in group treatment. *Journal of Counseling Psychology*, 1972, 19, 47-52.

---

The Effect of Counselor's Self-Disclosure on Client's Self-Disclosure under Client's Need for Approval

Myoung-Ja Keum

Abstract

The purpose of the present study is to research the effect of counselor's high or low intimacy self-disclosing response on client's self-disclosure under client's high or low need for approval.

Counselor's self-disclosure has been demonstrated to elicit client's self-disclosure. And it is reported that counselor's high intimacy self-disclosing response is more effective than low intimacy self-disclosing response on client's perception of counselor and client's self-relevant statements. But there are many exceptions to this findings. One of some possible explanations for the contradictory result is that S variables that might be important in understanding reactions to the counselor's disclosure have received little attending. S variable that seems important to investigate is need for approval. The social desirability approval motives should be related to self-disclosure because it is hypothesized that Ss with high social desirability tend to protect their vulnerable self-esteem by being conforming, conventional, and generally self-protective. Of additional interest is the finding that Ss with high need for approval have been noted to be more persuasive in verbal conditioning studies.

Based on the previous studies, research predictions in the study are formulated as follows:



1. When listened to the record of counselor's high or low-intimacy self-disclosing response, high need for approval Ss would increase the level of self-disclosure more than low need for approval Ss.
2. High need for approval Ss listening to the record of counselor's high intimacy would increase self-disclosing response more than those being listening the record of counselor's low intimacy self-disclosing response.

Subjects for the study were 56 female college students enrolled in physical education classes at SNU. 56 Ss identified as high or low in need for approval wrote the free essay for 5 min. about their own view of ethics. After 1 week they listened to taped-recorded interview between a high intimacy self-disclosing counselor or low intimacy self-disclosing counselor and a female client. Ss then wrote the free essay for 5 min. about campus life and interpersonal relationship which they

were willing to disclose to the counselor in tape. Each of the essays was rated for disclosing level of Ss by two raters who are counselors of SNU Student Guidance Center. Disclosure ratings were made in terms of Bugental's 5-points self-disclosure scale.

The result of the present study showed that the research predictions were all not accepted at statistically significant level. However, it was found that the high need for approval Ss would increase the level of self-disclosure more than low need for approval Ss being listened record. The explanations of the result are that client's need for approval is a important factor of the clients's self-disclosure, and the effect of counselor's high or low intimacy self-disclosing response should be reexamined.

Interpretation of the result, limitation of the present study, and the implication for the inventory measuring the social approval were discussed.