

자기존중기술

윤 관 현

광주심리상담연구소

< 목 차 >

1. 자아개념
2. 자기성장과 갈등
3. 자기개방의 효과
4. 적당한 실수는 사람을 돋보이게 한다.
5. 집단상담의 목표
6. 인정욕구 줄이기
7. 강박성 줄이기
8. 긍정적인 사고방식
9. 성격분석표
10. 자아실현
11. 낙관적인 삶을 방해하는 언어습관
12. 관심전환을 통한 자기관리
13. 자아관념 분출 명상
14. 에고그램 체크 리스트
15. 인생태도 진단지
16. 인생태도 분석표
17. 인생태도 연습
18. 자기긍정도 측정

1. 자아개념

성격이론에서 가장 중요한 개념은 자기(self)이다. 자기는 “나”나 “나에게”를 특징짓는 모든 생각, 지각 및 가치로 구성된다. 이것은 “내가 무엇이다”와 “내가 무엇을 할 수 있다”에 대한 인식을 포함한다. 한편, 이 지각된 자기는 그 사람의 세계와 자신의 행동에 대한 지각 모두에 영향을 준다. 강하고 긍정적인 자기-개념을 가진 사람은 약한 자기-개념을 가진 사람과는 아주 달리 세상을 본다. 자기-개념은 반드시 현실을 반영하지는 않는다. 매우 성공적이고, 존경받는 사람도 자신을 실패한 사람으로 볼 수 있다.

Rogers에 의하면, 사람은 모든 경험을 이 자기-개념에 관련지워 평가한다. 사람들은 자신의 자기상(自己像)에 일치되는 양식으로 행동하기를 원한다; 일치되지 않는 경험과 감정은 위협이 되고 의식속으로 들어가는 것을 거부받게 될 수 있다. 비록 Rogers는 그러한 억압은 필요한 것도 영구적인 것도 아니라고 느끼고 있지만, 이것은 근본적으로 Freud의 억압의 개념과 같다(Freud는 억압은 불가피한 것이며, 개인의 경험의 어떤 측면들은 항상 무의식 속에 남아 있다고 말할 것이다).

더 많은 영역의 경험들이 자신의 자기-개념과 일치되지 않기 때문에 거부되어져야만 될수록, 자기와 현실 사이의 간격은 더 넓어지고, 불안의 잠재력은 더 커진다. 자신의 상(像)이 개인적인 감정과 경험과 합치되지 않는 사람은 그 진실 자체가 불안을 일으키기 때문에 진실에 대해서 자신을 방어해야 된다. 만일에 불일치가 너무 크게 되면, 방어는 무너져서 심한 불안이나 다른 형태의 정서적 장애를 일으킨다. 이에 비해서, 잘 적응된 사람은 사고, 경험 및 행동과 일치되는 자기 개념을 갖는다. 자기(自己)는 경직되어 있지 않고 융통성이 있어서 새로운 경험과 생각을 동화시킬 때에는 변화시킬 수가 있다.

Rogers의 이론에 있는 또 다른 자기는 이상적 자기(ideal self)이다. 우리 모두는 자신이 되고 싶어하는 사람의 종류에 관한 개념을 가지고 있다. 이상적 자기가 실제의 자기에 더 가까울수록 그 사람은 자신의 능력을 더 많이 발휘하고 행복하게 된다. 이상적 자기와 실제의 자기 사이의 커다란 차이는 불행하고도 불만에 찬 사람을 만든다.

따라서, 두 종류의 불일치가 생길 수 있다. 그 하나는 자기와 현실에 대한 경험 사이이고, 또 하나는 자기와 이상적 자기 사이이다. Rogers는 이러한 불일치가 어떻게 생길 수 있는지에 대해서 몇 개의 가설을 제시하였다.

2. 자기성장과 갈등

가. 인간성장의 기본

인간관계에서 자기개방, 자기노출, 자기이해, 자기수용은 각 개인의 닫혀진 세계가 열리는 데 있어서 가장 기본이다. 세상에 살아 남기 위해서, 내가 상처받지 않기 위해서 만들

어 가진 가면들을 벗어 버리는 단계이다. 이는 스침의 관계에서 만남의 관계로 가는 것이다. 있는 그대로의 자기 자신과 만남이요. 지금 여기에서 너와 나를 통해서 가는 성장공유의 세계이다. 이는 그대로의 자신을 신뢰하고 자기를 긍정하고 타인을향해서 당당한 자신이 되는 것이다.

성숙한 인간이 된다는 것은 Rogers(1961), Maslow(1968), May(1953), Powell(1969)등과 같은 심리학자들에 의하면 있는 그대로의 인간이 되는 것이다. 그대로의 인간이 되려면, 첫째 있는 그대로의 자기자신을 현실적으로 이해하고, 둘째로 있는 그대로의 자기로 용납하고 수용하며, 셋째 있는 그대로의 자기를 남에게 개방할 수 있는 태도와 능력을 터득하여야 한다.

1) 자기이해

성숙한인간이 되기 위하여 첫째로 해야 할 일은 있는 그대로의 자기를 정확하게 이해하는 것이다. 자기를 이해한다는 것은 자기의 심신에 관한 여러가지 상태, 대인관계의 질과 양, 가치관 및 이와 관련된 자기의 행동 등에 관하여 현실적으로 이해하는 것을 말한다. 우리의 행동은 우리들이 갖고 있는 자기개념에 의하여 좌우된다고 로저스는 주장하고 있다. 자기개념란 여기-지금 자신에 의하여 지각된 자기를 의미한다. 자신이 어떠한 자기내념을 가지고 있으며 그것이 자기의 행동에 어떤 영향을 미치고 있느냐 하는 사실을 현실적으로 각성하는 일은 매우 중요한 일이다.

이와 같이 자기이해는 개인이 기존의 자기개념이나 가치체제에 적합시키기 위하여 왜곡함이 없이 있는 그대로의 자기경험을 진실되게 탐색하는 과정을 통하여 가능하게 된다. 그렇게 함으로써 개인은 자신이 무엇을, 어떻게, 왜 느끼고 생각하며 행동하고 있는지에 대하여 각성하게 되는 것이다. 나의 행동이나 자신의 학업성취와 일반적인 삶, 나아가서는 타인과의 관계발전에 어떤 결과를 초래케하고 있는가에 대하여 이해하게 되는 것이다.

2) 자기수용

자기 자신에 대하여 정확한 이해를 갖는 것도 중요하지만, 자기 자신을 있는 그대로 인정하고 받아들이는 여유를 갖는 것이 자기 성장에 필요 불가결하다. Rogers는 자기 수용을 개인의 행동변화와 자기성장의 시발점으로 보았으며, Maslow도 자기 수용을 자기 실현을 성취한 사람들의 주도의 특징 가운데 하나임을 강조하고 있다. 자기수용을 위하여 첫째로 해야 할 일은 우선 자기자신의 신체적 조건이나 생리적 현상을 있는 그대로 경험하고 받아들이는 것이다. 자기수용이란 또한 자기 자신의 느낌, 생각, 행동 등 여러 가지심리적

인 현상을 자기의 것으로 인정하고 책임을 지는 것을 말한다. 두려워하고 불안해하고 분노를 느끼고 있을 때 자기자신이 지금 그와 같은 감정을 느끼고 있다는 사실을 솔직히 인정하고 받아들이는 태도를 의미한다.

3) 자기개방

자기개방이란 다른 사람에게 있는 그대로의 자기를 솔직하게 나타내 보이는 것을 말한다. 타인을 수용하고 신뢰할 수 있을 때, 그 타인에게 자기 자신을 있는 그대로 개방하게 될 것이다. Jourard에 의하면, 이와 같은 자기 개방성은 건전한 성격의 한 징후이다. 뿐만 아니라 우리는 자기 개방을 통하여 건전한 성격을 발달시키고 타인과의 의미있는 상호 관계를 발전시킬 수 있는 것이다.

자기 자신이 되라」 「지금-여기」에서

- 「나는 나, 당신은 당신」 (I am I and You are You.)

(나는 나의 일을 하며 당신은 당신의 일을 한다 : I do my thing and you do your thing)

- 「내가 이 세상에 존재하는 것은 당신의 기대에 부응하기 위한 것이 아니다.」

(I am not in this world to live up your expectation)

- 「그리고 당신이 이 세상에 존재하는 것은 나의 기대에 부응하기 위한 것이 아니다.」

(And you're not in this world to live up to mine)

- 「나는 나, 당신은 당신」 (I am I, You are You)

(만약 인연이 있어서 우리들이 서로 만날 수 있다면 훌륭한 <멋진> 것이다.

만날 수 없다면 그것은 도리가 없는 것이다. :

If by chance we find each other, If not it can be helped).

I am OK, You are OK.

3. 자기개방의 효과

가. 심리적 정화 : 답답한 심정이나 화나는 감정을 상대방에게 그저 표현하는 것만으로도 심리적 정화(Catharsis)를 가져오기 때문에 자기개방을 한다.

나. 자기 명료화 : 사람들은 어떤 사람에게 자신의 감정과 경험을 이야기하는 과정에서 자기 문제를 더 분명히 알게 되거나 어떤 주제에 대한 생각을 더 뚜렷이 갖게 되기도 한다. 이러한 이점이 있기 때문에 사람들은 자기개방을 하고 다른 사람들과 대화하고, 상담하려고 한다.

다. 사회적 확인 : 사람들은 자신의 견해와 자신이 알고 있는 정보에 대해 이야기 하고 남들의 반응을 살핌으로써 그것이 과연 정확한지를 확인한다. 그러한 사회적 확인을 위해 사람들은 자기노출을 하면서 상대방의 반응을 살핀다.

라. 관계발전 : 처음에는 몰랐던 타인에 대한 배경 정보를 얻을 수도 있고, 서로의 공통점과 흥미를 발견함으로써 관계의 발전을 이룰 수 있기 때문에 사람들은 자기노출을 한다.

마. 속을 털어놓으면 빨리 친해진다.

김명호(28세, 가명)씨는 ‘절친한’ 고객이 많기로 소문난 자동차 세일즈맨이다. 신참 하나가 비결을 캐물었더니 김씨는, “기회를 봐서 네 속 얘기를 털어 놓으라구. 그럼 상대방은 이쪽을 아주 친밀한 사이로 여기게 되거든” 하고 말하며 너털웃음을 터뜨린다. ‘그렇군’ 하고 깨우친 그 신참은 만나는 고객마다 “사실은 제가 고민이 있는데요.....”하고 ‘속말’을 꺼내 보았다. 하지만 그는 백발백중 실패였다. 어째서 그런 일이 벌어진 것일까?

사람들은 서로 친해질수록 자기를 드러내 놓는다. 자기가 혼자 고민하던 것을 친구에게 털어놓으면 그 고민이 훨씬 줄어드는 것 같다. 이해해 주고 믿어줄 만한 사람에게 고민거리를 털어놓을 수 있는 사람은 행복한 사람이다. 그저 누군가에게 자신의 문제를 털어놓을 수 있는 사람은 행복한 사람이다. 그저 누군가에게 자신의 문제를 털어놓는 것만으로도 문제는 반쯤 해결된거나 다름없다.

심지어 어떤 사람들은 잘 알지 못하는 데도 불구하고 자기 이야기를 속속들이 다 털어놓고 고민까지도 꺼내 놓는다. 그러나 사람들은 친하지도 않은 사람들이 지나치게 자신을 드러내는 것을 별로 좋아하지 않는다.

일반적으로 사람들은 마음을 열고 자신의 이야기를 하는 사람을 좋아하지만, 폰수 없이 자기노출을 하는 사람보다는 상황과 관계에 적절하게 자기노출을 하는 사람을 더 좋아한다. 서로 잘 모르는 경우에는 사적이고 친밀한 질문보다는 일단 날씨나 세상 돌아가는 얘기를 하는 것이 상대방에게 훨씬 더 호감을 줄 수 있다.

자기노출은 서로에게 위협이 되지 않을 만큼 충분한 여유를 가지고 이루어져야 한다. 만일 너무 빠르게, 너무 개인적인 영역에서 자기를 드러내면 사람들은 불안을 느끼고 상대방을 경계하게 될 것이다. 사람들은 너무 빠르고 강하게 다가오는 사람을 싫어한다.

피상적인 관계에서 친밀한 관계로 발전함에 따라 사람들은 개인적인 것들을 점점 더 많이 개방한다. 자신의 개인적 관계나 생활에 관한 광범위한 주제들을 토의하고 다양한 활동들을 함께 함에 따라서, 관계는 좁은 쪽에서 넓은 쪽으로, 낮은 쪽에서 깊은 쪽으로 발전한다.

이러한 단계들은 마치 한 사람이 타인의 성격과 사회생활의 경험들 속으로 침투해 들어가는 썰기에 비유된다.

4. 적당한 실수는 사람을 돋보이게 한다.

자칭타칭 '연애박사'인 홍영수(27세, 가명) 씨는 과연 그럴만한 인물이다.

용모도 출중하고, 직업도 버젓하고, 잠기도 오만 가지 능하지 않은 것이 없다.

하지만 정작 홍씨의 '연애성공술'은 엉뚱한 데 있었다. 동료 여직원이 보는 앞에서 '아차' 하고 컵을 깨뜨리고는 멋쩍게 웃는다거나, 첫 데이트에서 극장표를 잃어버리고 온다거나 하

여, 한두 가지 빈틈을 슬쩍 내보이는 것이다.

하지만 그 '별거 아닌' 술수에 넘어가는 여성들을 비난할 필요는 없다. 홍씨의 '성공술'에는 분명한 심리학적 근거가 있기 때문이다. 이것 저것 못하는 것 없이 지나치리만큼 잘난 사람이 사소한 것에서 실수라도 하면 그에 대한 인상이 웬지 더 좋아진다.

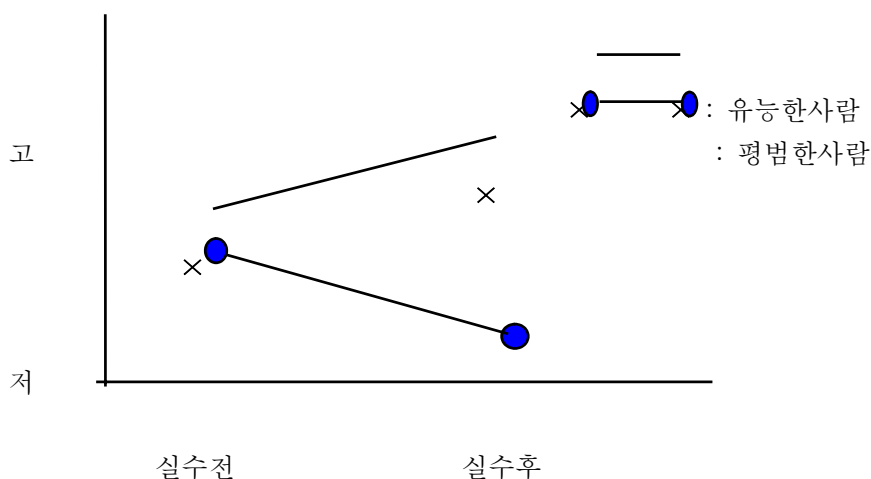
그 사람도 나처럼 실수를 할 때도 있구나라는 안도감이 작용해서일까. 모든 것이 완벽한 사람보다, 잘났지만 어떤 면에서는 허점이 있는 사람이 더 좋다. 왜 그럴까?

심리학에서는 대인매력을 결정하는 개인의 특징 중에 대표적인 것을 성실성, 유능성, 다정다감, 신체적 매력 등이라고 꼽고 있다. 그 중에서도 유능한 사람들이 일반적으로 더 호감을 받고, 유능한 사람이 실수를 할 경우에는 오히려 호감이 더 증가한다는 사실이 애론슨 등의 1966년 실험으로 확인되었다.

■ 실험

애론슨 등은 실험 참가자들에게, 우리나라의 '퀴즈 아카데미'와 비슷한 '대학퀴즈 상' 대회의 녹음 기록을 들려주었다. 대회에 참가한 한 학생은 거의 모든 질문에 답을 맞췄다. 또다른 한 학생은 보통 정도의 실력을 보였다. 그리고 애론슨 등은 퀴즈가 끝난 다음 학생들이 자신의 옷에 커피를 엿지르는 소리를 실험 참가자들에게 들려주었다.

그결과, 사람들은 유능한 학생에게 더 많은 호감과 매력을 느꼈다. 즉, 질문에 척척 대답한 학생은 보통 수준의 학생보다 더 많은 호감을 받았다. 그리고 똑같이 척척 대답한 학생을 놓고 커피를 엿지르는 조건만 달리했을 때, 커피를 엿지른 쪽이 엿지르지 않은 쪽보다 훨씬 더 호감을 받았다.



커피를 엿지르는 행동은 유능한 학생을 보다 인간적으로 보이게 만들었고 사람들은 그 모습에 더 많은 호감을 느꼈던 것이다. 그러나 보통 수준의 학생인 경우 커피를 엿지른 조건은 커피를 엿지르지 않은 경우보다 호감을 덜 받았다.

이 실험은 완벽하고 유능한 사람일수록 때로는 가벼운 실수가 호감을 높일 수 있음을 보여준다. 하지만 평범한 사람인 경우 같은 실수일지라도 오히려 더 무능하게 보이게 된다는 사실을 또한 알려주고 있다.

이런 원리는 TV 뉴스 프로그램에서도 그대로 나타난다. 한 시청률 조사기관의 보고에 따르면, 한번의 실수도 없는 완벽한 앵커보다 조금씩 말실수를 하는 앵커쪽이 훨씬 인기가 높고 프로그램 시청률도 높은 편이라는 것이다.

지나치게 잘나면 질투와 시기를 받는다. 그러므로 이따금 슬쩍 허술한 모습을 보여주는 것도 이미지 관리의 중요한 기법이 되는 것이다.

우리는 혼자 너무 잘나 시기하는 적을 많이 만들어 실패한 정치인, 시시콜콜한 것까지 완벽하게 관리하려다 실패한 기업인들을 흔히 본다. 지나치게 모든 것을 다 알고 지배 하려는 사람들은 어딘지 모르게 인간미가 없어 보인다. 좋은 인상 관리를 원하고, 자신이 잘났다고 생각하면 (이 점이 중요하다!) 때로는 의도적이더라도 작은 실수를 해보는 것이 어떨까?

5. 집단상담의 목표

가. 자기이해

다른 집단원들의 이야기를 듣고 있다보면 별 생각이 다들죠. 이런 저런 이야기를 듣고 반응하다보면 자신의 성격이 드러나게 되는데 이를 보고 집단원들이 어떤 점이 좋다 나쁘다는 의견을 제시(feedback)해 주죠. 집단에 참여한 사람들이 가장 큰 소득으로 여기는 것은 타인의 눈을 통해서 자기를으로 본다는 것 입니다.

나. 자기개방

타인에게 자기를 드러내면 상대방도 자기를 개방하게 되어 서로를 이해하게 됩니다. 서로의 비슷함을 발견하고 경계심이 없어져서 친해지기도 합니다. 내 얘기를 깊게 하다보면 감정의 카타르시스를 느끼고 마음이 홀가분해 집니다. 나의 단점이나 의견이 수용 되어질 때나, 갈등해결에 내가 참여 했을 때 자신감이 생겨납니다.

다. 적극적 경청

말하기 보다는 듣기가 더 어렵습니다. 듣다보면 다 쓸데 없는 소리 같아 피곤하고 귀찮지요. 이렇게 남의 말이 내 귀에 안 들어오는 것은 내 기준으로만 듣고 있기 때문입니다. 내 생각을 주입 하려는 마음이 강할 수록 들으면서 자기 할 말만 생각하죠. 다 듣지도 않고 상대의 말을 끊죠, 충고하고, 조언하고, 해결책을 제시합니다. 이런 대화는 일방적이죠. 말을 들을 때는 할 말을 생각하지 말고 그냥 들으면서 이해 해주자는 마음이어야 합니다. 그 말의 핵심 내용이나 의도가 무엇이고, 어떤 감정 상태인가를 파악 해야하죠.

라. 감정표현

감정을 표현하지 않고 마음에 쌓아두면, 생산을 위축하고 능률을 저하시키며 자기직분에 대하여 무관심하게 됩니다. 또한 의욕도 줄어들고 생기가 없으며 쉽게 피로하게 되죠. 또한 자신이 억압한 감정을 통제하는데 에너지를 많이 소모하므로 창조적 생활을 위한 마음의 여유를 상실합니다. 감정을 참는 사람들은 스스로를 고립 시키거나 주위의 사람이나 어떤 일과의 접촉을 피함으로써 자기에게 오는 정서적 자극을 회피 하고자 합니다. 만성적으로 누적된 부정적 감정은 고혈압, 협심증, 위장질환, 당뇨병, 천식, 암, 변비, 대장염, 동맥경화, 관상성 심장병 등 스트레스성 병을 일으킵니다.

(내과 병의 60-80%가 누적된 스트레스에 의해 발생함)

마. 공감

상대의 입장에 서서 그 마음을 함께 해주고, 함께 했던 마음을 상대방에게 표현하는 것입니다. 공감은 상대의 마음을 편하게 해주죠. 내 이야기가 이해받고 있고, 수용되고 있다는 것을 느끼게 해 줍니다. 이런 분위기에서는 내 마음속에 있는 모든 것을 이야기 할 수 있겠다는 마음이 생깁니다. 공감하는 마음은 상대의 기분이나 아픔, 슬픔을 함께 해 주는 사람을 사랑하는 마음입니다. 비판하고 강요하는 마음에서는 공감이 안됩니다. 성질 급하고 화 잘내는 성격을 바꾸려면 공감하는 능력을 먼저 길러야 합니다.

부부간의 싸움이나 자녀에게 화내는 일, 잘못에 대해 못마땅해 하는일 등 사람이 화내는 일의 60-70%는 강요하는 마음에서 생겨납니다. 내 마음대로만 하려하고 말 안들으면 성질내고, 지시하고, 명령하는 태도들이 다 강요하는 마음입니다. 생각이 다르거나 이견을 제시했을 때 못마땅해하고 자기 생각대로만 하려 하는 것도 강요하는 자세죠.

바. 감수성

자신과 타인의 감정을 섬세하게 인식하면 마음의 흐름이나, 성격, 태도, 수용성을 감지하게 됩니다. 이를 근거로 내가 어떤 태도를 취해야 할 지 결정하게 되죠.

자. 자신감

자존심이 낮으면 자신감이 부족하기 때문에 남의 눈치를 보고 부정적인 감정은 억압하게 됩니다. 자존심은 자기를 사랑하는 마음인데 자존심이 높아야 밝고 명랑하게 되죠. 자신의 단점이나 결함을 받아들이고 자기 자신을 수용하고(자기수용), 타인을 수용(타인수용)해 가는 과정에서 자신감은 커집니다.

6. 인정욕구 줄이기

A(선행사건) → B(비합리적 신념체계)

■진급에서 누락되었다.

① 진급에서 누락되면 살 가치가 없다.

② 삶의 의미는 사회적 성공에 의해 결정된다.

③ 남에게 인정을 받고 살아야 하는데, 진급이 안되면 타인으로부터 무시 받게 되고, 무시 받으면 살 가치가 없다.

→ C(결과) → D(반박, 독백, 자기와의 대화)

▪우울증, 살 의욕상실, 회사를 그만두고 싶다.

① 삶의 가치를 직장에서의 진급이나 성공으로 평가하는 것은 너무 편협된 시각이고, 결핍동기에서 벗어나지 못한 것이다. 자기실현을 추구하는 삶은 주어진 여건에서 최선을 다하는 것이다.

② 남에게 인정받고자 한다는 것은 주체성이 없고 좇대가 없는 것이다.

↓

③ 내가 남을 의식하고 사는 것은 그에게 종속되는 것이다. 이는 곧 심리적인 노예가 되는 것이다.

↓

④ 있는 그대로의 내 모습을 적나라하게 드러내고 나의 부족하고 못한 모습을 받아 들여서 사는 것이 참된 자유인으로서 나를 사랑하는 것이다.

↓

⑤ 주어진 여건에서 최선을 다해, 새롭게 자신을 창조해 나가면서, 성장동기를 쫓는 것이 자기 실현의 삶이다.

7. 강박성 줄이기

A(선행사건) → B(비합리적 신념체계)

▪업무상의 실수로 문책을 당함

① 실수를 용납할 수 없다.

② 항상 완전해야 한다(MUST).

→ C(결과) → D(반박, 독백, 자기와의 대화)

▪자신에 대한 불만, 짜증, 무시

① 실수를 하는 것은 내가 인간이라는 것을 입증하는 것이다. 신(神)만이 실수를 않는다.

② 실수를 얹으려고 하고, 잘못된 것을 후회만 할 것이 아니라 완전하려고 하는 기준을 낮추려고 해야 한다. 완전벽, 결벽증이 있는 것은 불안, 자신감 부족에서 생긴다.

③ 완전한 사람은 실수를 안하는 사람이 아니고, 실수를 해도 이를 너그럽고 담담하게 받아들이는 사람이다. 자신의 부족한 점을 받아들이고, 자기를 수용해야 새롭게 시작

하려는 의욕이 생기고 자기 변화가 가능해진다. 현재 부족한 것이 많지만, 그래도 이것이 나의 한계라면 나의 한계에 맞춰서 살고, 이를 극복해 나가는 과정이 삶의 참된 가치다.

④ “실수를 하면 어쩌나, 실수했다고 무슨 일이 생기냐, 그러면 어쨌다는 것인가” 실수나 실패를 하면 이를 극복할 방법이 있다. 실수를 통해서 나의 단점이나 문제점을 찾아 내니 얼마나 다행인가.

⑤ “실수를 하면서 살자”는 역설적인 마음으로 실수나 실패할지도 모르는 일에 뛰어들고, 그 어려움을 견딜 수 있는 데까지 견디어 보자.

⑥ “꼭··해야 한다”는 강박감 대신 “··하고 싶다” “··하였으면 좋겠다”는 식의 융통성있는 태도를 취하면 지나친 불안에 떨거나 기분이 잡치는 일이 일어나지 않을 것이다.

8. 긍정적인 사고방식

행복한 사람들은 긍정적인 사고방식을 갖는다. 우리가 행복의 본질을 좀더 신중히 연구해 보게 되면 왜 긍정적인 사고방식이 중요한지를 깨닫게 된다. 이미 앞에서 언급이된 것처럼 행복은 마음의 상태이다. 그런데 긍정적인 사고방식은 바로 그러한 행복의 큰 부분을 차지한다. 어떤 심리학 연구 결과에 의하면, 사람이 행복한 기분에 젖어 있으면 생각도 훨씬 긍정적으로 되고 유쾌해지게 된다고 한다. 반대로 불쾌한 자극과 불쾌한 생각은 불행한 기분을 유발한다고 한다. 그러므로 만약 우리가 만사를 보다 긍정적인 방향으로 생각하고 밝은 면을 보며, 또 유쾌한 생각으로 마음을 가득채울 수 있도록 훈련이 될 수 있다면 우리는 훨씬 행복해질 수 있을 것이다.

일반적으로 긍정적인 사고는 크게 다음과 같은 세 가지 형태로 나타난다.

첫째, 미래는 좋은 방향으로 이루어질 것이라고 강하게 기대한다. 긍정적으로 사고하는 사람은 미래가 어떻게 전개가 되든 자신은 잘 될 것이라고 생각한다. 극단적으로 설사 자기가 시험을 쳐서 좋지 않은 성적을 받는다고 하더라도 그 결과에 상관없이 만사가 자기를 위해 좋은 방향으로 해결될 것이라고 기대를 하게 된다.

둘째, 긍정적인 사고방식을 가진 사람은 현재의 사태를 긍정적인 방향으로 해석한다. 그는 단점으로 생각할 수 있는 자신의 모습도 오히려 긍정적인 방향으로 생각하여 오히려 장점으로 발전시킬 수 있는 사람이다.

셋째, 긍정적인 사고방식을 가진 사람은 유쾌한 생각으로 마음이 가득 찬 사람이다. 그러니까 부정적이고 불쾌한 생각 대신에 즐거운 생각을 하면서 시간을 보낸다고 할 수 있다. 결국 행복한 사람이란 이렇게 긍정적으로 사고할 수 있는 사람이다.

▪ 프로그램

① 지도자는 각자 자기가 생각하는 자기의 단점을 한 가지씩 생각하게 한다.

단, 이때 단점은 자기가 좋아하지 않는 것이어야 한다.

② 자기의 단점을 집단 앞에서 발표하게 한다. 이때 다른 집단원들은 발표자의 단점에 대해서 오히려 긍정적인 쪽으로 말해 준다.(예를들어, 집단원A가 ‘키가 작아서 고민 이다.’라고 얘기를 하면 다른 집단원들은 그에게 ‘작은 고추가 맵다.’ ‘키 큰 사람치고 싱겁지 않은 사람 없다.’ ‘아담한 체구이다’라고 말해 줄 수가 있을 것이다.)

③ 좋지 않은 쪽으로 생각할 수 있는 것도 얼마든지 좋은 쪽으로 생각할 수 있다는 사실을 경험하였으므로 이번에는 각 집단원들에게 백지 한 장씩을 배부하여 각자가 자기를 밝은 면으로 서술해 보도록 한다. 그리고 그것을

집단 앞에서 발표하게 하여 그것에 대하여 서로 피드백을 주도록 한다.

9. 성격분석표

성격분석표

※ 아래의 내용중에서 자기(특정인)의 성격을 가장 잘 나타내는 것을 10가지만 골라서 체크하십시오.					
성격특성	자 신	특정인	성격특성	자 신	특정인
1. 의욕적			16. 감수성이 높은		
2. 말이많은			17. 경쟁적		
3. 독립적			18. 불안정한		
4. 재치있는			19. 서민적		
5. 이성적인			20. 감정적		
6. 신사적인			21. 야망있는		
7. 목표지향적			22. 주관적		
8. 지지적			23. 업무에 숙달된		
9. 지배적			24. 의존적		
10. 종교적			25. 의사결정이 빠른		
11. 영향을 받기 어려운			26. 외모에 신경 쓰는		
12. 깨끗하고 산뜻한			27. 자신감 있는		
13. 활동적			28. 수동적		
14. 복종적			29. 집단을 리드 하는데 익숙한		
15. 논리적			30. 훈훈한 기운 을 풍기는		

성격 특성 분석 표

성격 특성	+	-

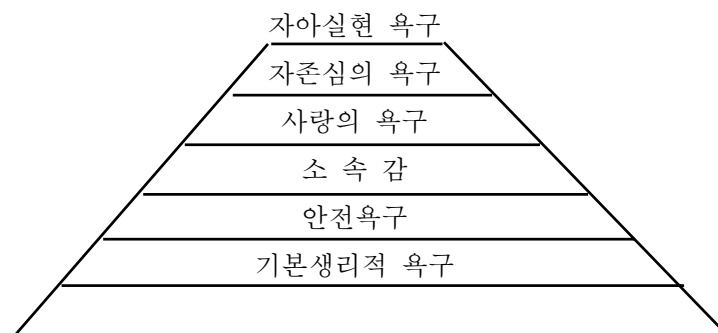
(자기자신)

성 격 특 성	공 정 적 측 면 (+)	부 정 적 측 면 (-)
1. 의욕적	적극적인, 열성적인	나서기 좋아하는, 설치는
2. 말이많은	구변좋은, 활동적인	수다스럽고 잔소리가 많은
3. 독립적	소신있는, 자립심이 강한	독불장군식인, 자기중심적인
4. 재치있는	센스있는, 영리한	약삭빠른, 간사한
5. 이성적	합리적인, 논리적인	따지는, 냉정한
6. 신사적	예의범절이 바른, 깍듯한	거만한, 오만한
7. 목표지향적	목표가 분명한, 미래지향적인	피도 눈물도 없는, 과욕적인
8. 지지적	협조적인, 도우는	쫓대가 없는, 아부하는
9. 지배적	소신있는, 주관이 분명한	고집불통인, 독재적인
10. 종교적	안정된, 신념있는, 믿음있는	비현실적인, 맹신하는
11. 영향을 받기 어려운	소신있는, 자신있는	남의 말을 잘듣지 않는, 고집불통
12. 깨끗하고 산뜻한	깔끔한	기생오라비 같은, 걸만번지르르한
13. 활동적	의욕적인, 적극적인	분주한, 설치는
14. 복종적	규범을 잘 지키는, 협조적인	수동적인, 의타적인
15. 논리적	이성적인, 객관적인	따지는, 챙기는
16. 감수성이 높은	감정이 풍부한, 민감한	변덕이 심한, 신경질적인
17. 경쟁적	의욕적인, 적극적인	설치는, 투쟁적인
18. 불안정한	감정에 민감한, 예민한	마음이 잘바뀌는, 소심하고 불안한
19. 서민적	적응성이 높은, 소탈한	저속한, 속물적인
20. 감정적	정감이 풍부한, 감수성이 풍부한	다혈적인, 신경질적인
21. 야망있는	꿈이 많은, 야망과 패기있는	허황된 욕심꾼인, 수단을 안가리는
22. 주관적	소신있는, 뚜렷하고 분명한	독선적인, 남의 얘기를 안듣는
23. 업무에 숙달된	일을 잘하는, 능력있는	일밖에 모르는, 요령꾼
24. 의존적	적응력이 높은, 남의 얘기를 잘듣는	마음이 약한, 복종적인
25. 의사결정이 빠른	신속하고 정확한	가벼운, 경솔한
26. 외모에 신경을 쓰는	깨끗하고 깔끔한	허세부리는
27. 자신감 있는	소신있는, 자신만만한	나서기 좋아하는, 자기분위인
28. 수동적	규범에 잘 따르는	복종적인, 의존적인
29. 집단을 리드하는	리더십이 훌륭한, 능력있는	독재적인, 강압적인
30. 훈훈한 기운을 풍기는	사람이 따뜻한, 정이 많은	호리명탕한

10. 자아실현

마슬로우는 인간의 욕구(동기)는 타고난 것이며, 그것들은 강도와 중요성에 따라 일종의 계층적·단계로 배열되어 있는 것으로 가정했다. 아래 그림은 인간 동기의 욕구-단계의 개념을 도식으로 나타내고 있다. 강도의 순서에 따라 동기는 : ①기본생리적 욕구, ②안전 욕구, ③소속감, ④사랑의 욕구, ⑤자존심의 욕구, ⑥자아실현 욕구 등이다. 이러한 도식은 낮은 단계에 있는 강한 욕구가 다소나마 만족되어야 더 높은 단계의 욕구를 의식하거나 동기가 부여된다는 가정을 하고 있다.

즉 하나의 일반적 형태의 욕구가 만족됨에 따라 또 다른, 더 높은 단계의 욕구가 나타나 작용하게 된다. 생리적 욕구와 안전욕구가 어느 정도 만족된 후라야 소속감, 사랑의 욕구가 나타나서 만족을 원하게 된다. 한 개인이 더 높은 욕구의 단계에 올라갈수록 그는 심리적으로 건강하다.



가. 왜 모든 사람이 자아실현을 달성할 수 없는가?

대부분의 인류는 내적 실현을 원하며 찾고 있다. 그러나 대개 선택을 받은 극소수만이 그것을 달성했다.(마슬로는 인구의 1%이하로 추정하고 있다.) 이러한 극도의 불행한 사태는 많은 사람들이 단지 그들의 잠재력에 대해 모르고 있다는 사실, 즉 그들이 그것이 존재할 뿐 아니라 자아증진(self-enhancement)이 가져다 주는 보상도 이해하지 못하고 있기 때문이다. 오히려 그들은 자신의 능력을 의심하고 심지어는 두려워 하는 경향이 있으므로 자아실현 할 수 있는 기회를 소멸하고 있는 것이다. 덧붙여 사회적 환경이 흔히 자아실현을 억눌러 버린다.

자아실현에 대한 마지막 장애는 안전욕구가 가져다 주는 강한 부정적 영향이다. 인간이 성장하는 과정에서는 위험을 무릅쓰고 실수를 하고 구습을 타파하겠다는 지속적인 의지가 요구된다. 그러나 이것을 용기를 필요로 한다. 따라서 개인은 두려움과 걱정을 주는 일에서 도피하여 안전과 보호로 되돌아 가려는 경향을 갖는다.

또한 많은 사람들이 과거의 행동을 유지하려는, 즉 특유한 습관을 유지하려는 강한 경

향이 있다. 한 개인의 모든 잠재력의 발휘는 새로운 착상과 경험에로의 개방을 필요로 하게 된다. 안전하고 따뜻하고 친절 한 분위기에서 자란 아이들은 성장과정에서 건전한 취미를 갖기 쉽다. 자신의 진정한 잠재력을 발전시키지 못한 사람들은 그들의 기본적 욕구가 채워지지 않아서, 이 욕구수준에 머물러 있는 것이다.

나. 결핍동기와 성장동기

동기의 계층적 개념에 덧붙여 마슬로는 인간동기를 크게 둘로 분류했는데, 즉 결핍동기와 성장동기다. 전자(deficiency, 결핍 혹은 D동기)는 그의 동기단계에서의 하위욕구들 특히 유기체의 생리적 그리고 안전욕구들을 반영하는데 지나지 않는다. 동기의 유일한 목적은 결핍상태, 즉 배고픔, 추위, 불안으로부터 야기될 유기체의 긴장을 미리 막는 것이다. 이러한 의미에서 D동기는 행동결정에 있어서 긴급한 요인인 것이다.

D동기와는 대조적으로, 성장동기(metaneed, 존재 또는 B동기)는 인간의 잠재력을 실현하려는 선천적 충동과 연관된 원격의 목표이다. 성장동기 또는 metaneed(meta는 ‘초월’ 또는 ‘이후’의 뜻)의 목적은 경험을 넓힘으로써 삶을 풍요롭게 하고 그림으로써 삶의 기쁨을 증대시키는 것이다. 성장동기는 결핍상태의 회복(긴장의 감소)을 목표로 하지 않는다. 예를 들면, 유기화학 자체를 더 알고자 선택하는 것은 B유형의 동기를 반영한 것이다. 성장 또는 B유형의 동기는 주로 D동기가 만족되어진 후에 작용 한다. 사람은 그가 만약 죽게 되었다면 유기화학 따위에는 결코 관심을 갖지 않을 것이다. 심리적 건강이 유지되고 완전한 성장이 이루어 지려면 성장동기가 만족되어야 하는 것이다. 그렇지 않으면 한 개인은 심리적으로 병들게 될 것이다. 성장동기들은 동등한 가치를 지닌다. 이 동기는 일반화된 위계가 없다. 따라서, 한 사람의 생활환경이 그렇게 명령할 때 한 동기는 쉽게 다른 동기로 대체된다.

성장 동기를 가진 사람들은 개인을 초월하고 이타적 만족, 내적가치, 그리고 자기를 초월해 공정하게 일이 처리되는가를 살피고, 보다 완전한 일을 수행하며, 진리를 추구하고, 선을 권장한다.

명예나 돈을 위해서 일을 하기 보다는 일자체, 노동자체에서 삶의 의미를 찾는다. 어떤 일이건 그일 자체에 충실하려는 마음이 가장 가치있는 삶의 태도라고 생각하고, 주어진 여건에서 최선을 다하려는 진실하고 진진한 태도를 갖게 된다.

11. 낙관적인 삶을 방해하는 언어습관

나쁜 일에 대해서 변명하는 습관적인 태도는 실패했을 때 단순히 입 밖에 내는 말 이상의 힘을 갖고 있다. 그것은 생각하는 방식을 반영하는 것이며, 유년기와 청년기를 거쳐 형성된 습관이다. 변명하는 태도는 바로 세상 속에 있는 나 자신을 바라보는 자세가 어떤지, 즉 나 자신을 가치 있고 상을 받을 만한 사람으로 생각하는지, 아니면 무가치하고 희망

이라고는 없는 존재로 생각하는지에 직접적으로 연관되어 있다. 변명하는 태도(언어습관)에는 세 가지 중요한 영역을 생각해 볼 수 있다. 그것은 지속성(持續性), 확산도(擴散度) 그리고 개인화(個人化)라는 것이다.

가. 지속성 (持續性)

지속성은 사람이 얼마나 오래 포기하고 있을 것인지를 결정한다. 쉽게 포기하는 사람들은 나쁜 일의 원인이 지속적인 것이라고 믿어버린다. 나쁜 일은 계속될 것이고, 살아가는데 항상 영향을 미칠 것이라고 생각한다. 이에 비해 무력감을 이기려는 사람들은 그 원인이 일시적인 것이라고 믿는다.

지속적 (비관적인 사람)	일시적 (낙관적인 사람)
다이어트를 아무리 해도 효과가 없군 그래.	그렇게 먹어대니 다이어트가 안되지
맨날 잔소리야.	넌 내가 방청소를 안하면 잔소리를 하는구나
우리 상사는 정말 나빠	우리 상사가 오늘 저기압이야
넌 왜 항상 나한테 한 마디도 안하니?	너 요즘 나한테 말을 안 걸더라

만약 '항상'이나 '결코' 같은 늘 지속되는 습성을 염두에 두고 나쁜 일에 대해 생각한다면, 당신은 지속적으로 비관적 태도를 가진 사람이다. '가끔'이나 '요즘'이라는 식으로 생각한다면 그리고 나쁜 일이 잠시 생겼다 없어지는 것으로 생각한다면 당신은 낙관적인 태도를 가진 사람이다.

좋은 일을 만났을 때 낙관적으로 얘기하는 것은 나쁜 일을 낙관적으로 얘기하는 것과 정반대 되는 상황이라 할 수 있다. 좋은 일은 지속될 것이라고 믿는 사람들은 일시적일 것이라고 믿는 사람들보다 낙관적이라고 할 수 있다.

일시적 (비관적인 사람)	지속적(낙관적인 사람)
오늘은 운이 좋아	난 항상 운이 좋아
최선을 다했어	난 정말 타고 났어

낙관적인 사람들은 좋은 일의 원인을 자신의 특성이나 능력으로 생각하거나 ‘항상’이라는 단어처럼 지속적으로 일어난다고 믿는다. 이에 비해 비관적인 사람들은 좋은일의 원인을 그때의 상황이나 자신의 노력으로 생각하며 ‘가끔’이라는 단어처럼 일시적이라고 믿는다.

나. 확산도 (擴散度) : 특정적인 대 전반적인

지속성이 시간적인 개념이라면 확산도는 공간적인 개념이다.

자신이 겪은 실패에 대해서 전반적으로 변명하는 사람들은 한 부분에서 실패를 경험하면 모든 것을 다 포기해 버린다. 전반적인 유형의 단정은 대부분의 경우 무력감

을 유발하고, 특징적인 유형의 단정은 문제가 발생한 부분에서만 무력하게 할 뿐 이다.

전반적인 (비관적인 사람)	특정적인 (낙관적인 사람)
선생님들이란 정말 공정하지 못해	신교수는 공정하지 못해
난 냉정한 사람이야	난 그 사람에게는 냉정해
책이란 쓸모 없는 거야	이 책은 쓸모 없어

특정적인 (비관적인 사람)	전반적인 (낙관적인 사람)
난 수학에서는 머리회전이 빠른 사람이야	난 머리회전이 빠른 사람이야
그녀에게는 내가 멋있게 보였지	난 원래 멋있어

불행에 대해 일시적이고 특정적인 원인을 찾아내는 것이 희망이 갖고 있는 재주라고 할 수 있다. 일시적인 원인은 시간이 흐르면 무력감이 없어지게 하고, 특정적인 원인은 무력감이 원래 그 상황에만 한정되게끔 한다. 반면에 지속적인 원인은 무력증이 미래에까지 계속하게끔 하며, 전반적인 원인은 모든 영역에서 무력증이 퍼져 나가게끔 만든다. 불행의 원인에 대해 지속적이고 전반적인 원인을 찾아내는 것은 절망하는 법을 훈련하는 것이나 마찬가지다.

전반적인 (절망적인)	특정적인 (희망찬)
난 정말 멍청해	글세, 그 문제는 잘 모르겠어
남자들이란 다 폭군이야	우리 남편은 가끔 신경질적이다

다. 개인화 (個人化) : 내적인 대 외적인

나쁜 일이 발생하면 우리는 자기 자신을 비난하거나 (내부화) 아니면 다른 사람이나 환경 탓을 한다 (외부화). 자기 자신을 비난하는 사람들은 낮은 자의식을 갖고 있다. 이들은 자기가 무가치하고 소질도 없고 사랑스럽지도 않다고 생각한다. 잘못된 책임을 외부에서 찾는 사람들은 자기를 사랑하는 편이다. 낮은 자의식은 종종 나쁜 일에 대한 내적인 태도에서 비롯된다.

내적인 (낮은 자의식)	외적인(높은 자의식)
난 정말 멍청해	그 일은 너무 어려웠어
난 포커엔 정말 소질이 없어	포커에 운이 안 따르는군
난 항상 자신감이 없어	모든 사람이 다 실수를 하잖아

이 세 가지 태도 중에서 개인화라는 개념이 가장 이해하기 쉽다. 아이들은 "잘못한 일에 대해서 개가 했던 말야, 내가 아니고 !" 라는 말을 제일 먼저 배운다. 또한

개인화는 가장 과대평가하기 쉬운 개념이다. 반면 개인화보다 더 중요한 지표인 지속성과 확산도는 내가 하는 행동, 즉 얼마나 오랫동안 그리고 얼마나 많은 상황 속에서 무력한 상태로 있는지를 통제한다. 자기에게는 좋은 일만 생긴다고 믿는 사람들은 좋은 일이 다른 사람들이나 환경으로부터 비롯되는 것이라고 생각하는 사람들보다 자기 자신을 더 사랑하는 경향이 있다.

외적인 (비관적 성향)	내적인(낙관적 성향)
뜻밖에 행운이 굴러 들어와서	여건도 좋았지만 열심히 한 결과다
우리 팀원들의 실력이 좋아서 상을 받았다	이번 일에 나도 중요한 역할을 했다

실패에 대한 믿음을 내부적인 상태에서 외부적인 상태로 ("내 잘못이 아냐 운이 나빴던 것뿐이라구.") 변화시킴으로써 책임감을 피하는 문제가 생길 수 있다.

문제되는 일의 원인이 지속적인 것 (예 : 멍청함, 소질부족, 둔함 등)이라고 믿는다면, 변화시키려는 노력을 하지 않을 것이다. 또한 자신을 개선시키려는 노력조차 하지 않을 것이다. 그러나 그 원인이 일시적인 것 (예 : 나쁜 분위기, 노력 부족, 중량 초과 등)이라고 믿는다면 그 일을 바꾸는 행동을 취할 수 있다. 우리가 사람들이 자기가 한 일에 대한 책임을 지기를 바란다면, 우린 그들에게 내부적인 태도를 가지기를 원하는 셈이 된다. 더 요한 사실은 사람들이 나쁜 일에 대해서는 일시적인 태도를 가져야 하며 나쁜 일의 원인이 무엇이든 간에 그것은 반드시 바꿀 수 있다는 사실을 믿어야만 한다.

라. 사례

당신이 보험세일즈라는 새로운 일을 시작했다고 가정하자. 당신의 첫 번째 권유전화에서 상대방 여성이 전화기를 든 채 그녀의 남편이나 아이들과 10분이상 잡담을 나누고 있다. 그리고 마침내 그녀는 생명보험을 이미 들었다고 대답한다. 전화를 끊었을 때 당신은 무겁고 절망적인 기분에 휩싸인다.

1) 확산화에 대한 반박

■상황 : "지겨워, 어떻게 이런 일을 8시간씩이나 할 수 있어?" 라고 당신은 생각할 것이다. 그러나 자신이 당한 한 가지 나쁜 일을 일반화하거나 널리 확산 하는 것은 불합리하며, 그것은 절망으로 가는 지름길이다.

■도전 : 당신이 부탁친 나쁜 상황은 그것에만 국한하라. 당신은 이렇게 생각할 수 있다. "한 통화에 10분이 걸렸어. 그게 어쨌단 말이야? 지금 내 앞에는 99번의 통화가 남아 있고 각 통화마다 잠재 고객이 쭉 깔려 있어."

2) 개인화에 대한 반박

■상황 : "난 얼마나 어리석었는가 ? 단 10초 만에 그녀의 조잘거리는 입을 막아 놓았어야 했는데..."

당신의 자의식을 파괴하는데 실수할 때마다 자신을 비난하는 것보다 더 좋은 방법은 없다. 이 문제에 대하여 분석해 보자. 아무리 경험 많은 심리학 박사라도 그녀의 속셈을 미리 파악하기는 어려웠을 것이다.

■도전 : 당면한 문제를 '외부화'하라. 진짜 범인을 찾아 책임을 추궁하라. 그녀는 당신이 세일즈맨 이라는 것을 미리 알았다. 그녀가 보험에는 관심이 없으면서 잡담으로 당신의 시간을 소모시킨 것은 그녀의 잘못이었다.

3) 영속화에 대한 반박

■상황 : "이런 일이 항상 내게 생겨 ! 난 절대로 좋은 기대를 갖기 어려워." 잠깐만 기다려 보라. 여기서 '항상'이나 '절대적'이라는 표현은 부정확할 뿐만 아니라 절망으로 유도한다.

■도전 : 그 상황이 일시적인 것임을 강조하라. 지금까지 난 많은 세일즈 실적을 올렸어. 세일즈 생활을 하다보면 잘될 때도 안될 때도 있기 마련이지.

12. 관심전환을 통한 자기관리

비관적인 생각을 다룰 수 있는 방법은 보통 두 가지로 볼 수 있습니다. 첫째로 그냥 그런 일이 일어날 때 관심전환을 해버린다. 다른 것을 생각하려고 노력한다.

둘째로 그런 일들과 싸워 이기려고 한다. 이것이 논쟁이다. 논쟁은 긴 안목으로 볼 때 훨씬 효과적이다. 왜냐하면 성공적으로 싸워 물리친 믿음은 같은 상황이 벌어질 때 다시 일어날 확률이 훨씬 적기 때문이다. 그러면 이제 논쟁과 관심전환의 차이에 대해 알아보기로 하자.

가. 관심전환

담배를 끊으려는데 담배 생각이 계속 나면 일어나서 손바닥으로 벽을 세게 후려치고 '그만!' 이라고 소리쳐보라. 담배 생각이 사라졌다. 그렇지 않은가?

이런 방법은 고정관념을 깨려고 노력하는 사람들이 흔히 사용하는 간단하면서도 대단히 효과가 좋은 사고중단 기법이다. 어떤 사람들은 벨 소리를 크게 울리기도 하고, 또 어떤 사람들은 빨간 글씨로 커다랗게 '잠깐' 이라고 써놓은 작은카드를 들고 다니면서 보기도 한다. 허리에 고무밴드를 차고서는 뭔가 입이 심심해질 때 밴드를 두들기면 꽤 도움이 된다.

한번 안해야 겠다는 생각이 일어난 후에 다시 부정적인 믿음으로 생각이 바뀌지 않게 하기 위해 이렇게 한 번 해보라. 조그만 물건을 하나 집어서 잠시동안 그것에 대해 골돌히 생각하라. 만져도 보고, 입에 집어 넣어서 맛도 보고, 냄새도 맡아보고, 어떤 소리가 나는지 두들겨 보기도 하라. 이런 식으로 어떤 사물에 집중하다 보면 주의력을 전이시키는 능력이 길러진다. 비관적인 생각은 마음속에서 뱅글뱅글 돌고 돈다. 그래서 결국 어

면 행동을 하게 만든다. 나쁜 상황이 닥치면, ‘나중에 언젠가 다시 생각하자.....그래, 오늘 저녁 6시에 하지 뭐’ 이런 식이다. 어떤 어려운 일이 닥쳤을 때 그 일에 대한 생각이 머리속에서 떠나지 않는다. 그러면 속으로 이렇게 말할 수 있을 것이다. ‘그만. 나중에 생각하기로 하자. ○○(저녁식사후에 전차타고 가면서 생각하자)말이야.’ 그리고 일이 발생했을 때 즉시 마음속에 들어온 그 괴로운 생각을 종이에 옮겨보라. 그렇게 훌가분한 기분이 들고 또 괴로운 생각을 잊어버릴수도 있다. 나중에 그 일을 잘 생각해보자고 마음에 작정해 두라.

논쟁을 더 설득력 있게 하기 위해서는 네가지 방식의 사고전환이 필요하다.

나. 증거제시

부정적인 생각에 대한 논쟁을 설득력 있게 하려면 그 생각이 실제로 옳지 않다는 것을 증명해야 한다. 나쁜 상황에 대한 비판적인 반응은 종종 너무 과잉이기 때문에 당신은 많은 시간을 사실 여부를 가려내는데 역점을 두어야 한다. 자기 자신에게 이렇게 물어볼 수도 있다. “그 생각을 뒷받침 하는 증거는 뭐니까?”

보통 나쁜 상황에서 빚어진 부정적인 생각은 정확하지 못하다. 많은 사람들은 큰 재앙을 만난 것처럼 과장한다. 그래서 잠재적인 원인이 될 만한 것을 모조리 끄집어내고 그 중에서 가장 무서운 암시성을 가진 것을 선택한다. 논쟁을 하는데 있어서 가장 효과적인 기술이라면 당신이 소위 재앙이 일어난 것처럼 생각하는 말에 담긴 왜곡된 것들을 찾아내는 일이라 하겠다. 회사생활에 적응하지 못하고 업무를 잘 이해하지 못한다고 생각한 동규는 자신의 이러한 무능함의 1차 원이니 모른것이 있어도 남에게 묻지 못한다는 점 때문이라고 파악했다.

다. 다른 이유

여러분에게 일어나는 일들 중에 단 한 가지 원인만 가진 경우는 거의 없으며 대부분의 경우 많은 원인을 갖고 있다. 만일 당신이 저녁식사를 마련하여 특별히 마음에 둔 손님을 초대했는데, 그 손님이 당신이 마련한 음식을 거의 들지 않았을 때 그 원인으로 생각할 수 있는 것은 “그의 건강 컨디션이 그날 좋지 않았다”라든가, “좀 불안한 뉴스를 들어서 식욕을 잃어 버렸다. 음식에 마음 두기보다 더 유쾌한 시간이 너무 많았다.” 등 여러가지 원인이 제시될 수 있다. 이때 비관주의자는 이중에서 가장 최악의 요소를 생각한다. 즉 지속적이고 확산적이며 개인적으로 생각하면 “그는 내가 만든 음식을 정말 지겹게 생각했을거야 난 음식만드는 건 빵점이야.”라고 상상한다.

라. 다른 시각

위에 든 예에서 그 손님이 당신이 준비한 음식을 좋아하지 않은 것이 사실이었다. 하더라도 그 손님이 그 자리를 지켜워 했다거나 당신을 형편없는 사람으로 생각했을까?를 다음과 같이 다른식으로 생각해 볼 수 있다. 즉, 손님이 그 자리의 분위기를 너무 좋아했다든가 또는 다른 손님들이 그 음식을 매우 즐겼다.

마. 부정적 생각이 지금 필요한지 생각한다 : 유용성

지금 취직을 위한 면접을 보러가는 여성이 다음과 같은 부정적인 생각을 갖는 경우를 살펴보자. “난 첫인상이 좋지 않아. 아마 그 자리에 나같은 사람은 자격이 없을 거야. 입고 갈 옷도 정말 형편없어”

결국 그 여성은 면접을 보러갈 기회를 포기하고 만다. 이런 경우에 부정적 생각에 대한 반박보다는 “관심전환을” 선택해 보자. 언제든지 지금 당장 무엇을 행해야 할 경우에는 “지금 내 생각이 옳을까?”라고 자신에게 묻기보다 “내가 지금 이것을 생각하는 게 필요한가?”라고 반문한다. 이에 대한 대답이 “아니오”라면 ‘관심전환’의 기법을 사용한다. “지금 그 생각은 그만!”하고 걱정할 시간을 나중에 떼어놓는다. 그 생각을 메모로 남겨두거나 마음속에 간직해 둔다.

13. 자아관념 분출 명상

가. 목 표 : 부정적 자아개념 해소, 정서 순화

나. 준비물 : 소리를 자유롭게 낼 수 있는 공간, 방석

다. 내 용 : 사람은 자신이 알게 모르게 주변사람과 환경에 의해서 부정적, 긍정적 자아개념을 축적하게 된다. 그러나 대부분의 자아개념은 긍정적이고 밝은 쪽보다는 부정적이고 억압적일 경우가 많다. 그것들이 무의식 속에 뿌리내리면 현재의 나, 실제의 나를 위축시키고 왜곡시키게 된다. 그러한 것들은 에너지로서 내면에 존재하여 창조성과 발전의 의지를 꺾기도 한다. 내가 지속적이고 반복적으로 생각하는 나를 즉각적으로 소거시킴으로써 자아개념 전체를 보게 하여 특정 자아개념, 특히 부정적 자아개념에서 벗어나도록 도와 준다.

라. 진행과정 (소요시간 : 60분)

1) 활동

① 두 사람씩 마주 앉아 편안한 호흡을 5-6회 한다.

② 눈을 뜨고 서로 바라보고 두 손을 마주 잡는다.

③ 손을 놓고 어느 한 사람이 먼저 큰소리로 “너는 누구냐?”하면 다른 한 사람은 그때 즉시 떠오르는 대답을 한다.

예) 1. “너는 누구냐?”> “나는 홍길동이다.” 2. “-----?” “나는 남자다.”

3. “-----?” “나는 학생이다.” 4. “-----?” “나는 왕이다.”

5. “-----?” “나는 거지다.” 6. “-----?” “나는 바보다.”

7. “-----?” “나는 나다.” -----

이렇게 한편에서 10분정도 하고 1분정도 눈감고 쉰 다음 교대해서 다시 한다.

2) 발표·상호작용

④ 양쪽이 다함께 한 후 잠시1-2분쯤 눈을 감고 쉬면서 자기 마음에 머무르

도록 한후 돌아가면서 소감을 발표한다. 소감 중에는 ‘슬펐다, 화났다, 외로웠다, 무서웠다, 해방감을 느꼈다’와 같이 여러 짙은 감정이 나타난다.

3) 일반화·적용

⑤ 감정들을 하늘의 구름이 다양하듯이, 그중 한 구름을 바라보듯이 보게 한다. 부정도 긍정도 싸우지도 피하지도 말고 그냥 바라보라고 말해준다.

4) 유의사항

① 진행중 대답하는 쪽이 울거나, 침묵하거나, 괴로워하면, 잠시 쉬 다음 다시 천천히 부드럽게 “너는 누구냐?”를 계속한다. 누워서 쉬고 쉽다는 사람의 경우는 누워 쉬도록 해준다.