

● 질문의 목적

- 상담자는 질문을 통해서 내담자를 더욱 탐색, 이해할 수 있으며, 내담자의 진술 가운데 상담자가 잘 이해하지 못한 것, 상태, 의문점, 호기심을 해결하거나, 내담자의 분명치 않은 표현들을 명료하게 하여 상담관계를 진전시켜 나가게 함.
- 내담자가 무엇을 어떻게 이야기해야 할지 모를 때 상담자는 질문을 통해서 이야기의 방향을 잡아 줄 수 있음
 - (1) 내담자에 대한 더욱 자세한 정보와 자료를 수집하기 위한 것
 - (2) 망각된 사건, 억압된 경험들에 대한 정보를 왜곡없이 그대로 그려내도록 하는 것
 - (3) 내담자를 진단하기 위한 것
 - (4) 다양한 질문 기법으로 상담의 깊이를 더해주고 내담자를 더욱 이해하기 위한 것

● 질문의 빈도

- 상담자의 빈번한 질문은 상담을 효과적으로 하는데 장애
- 내담자는 상담자의 질문을 통해서 자신의 문제를 분석하려고 생각
- 착각이나 문제를 보는 관심의 초점을 흐리게 만들어서는 안 됨.

● 질문의 시제

1) 과거 분석을 위한 질문

- 내담자의 문제를 과거에서만 찾으려고 해서는 안되며 현재의 상황과 미래에 대한 분석이 있어야 함.
- 현재의 문제는 과거가 만들었다는 것은 전면 옳다고 볼 수 없으나 상당한 근거가 있으므로 먼저 과거에 질문이 필요
- 어떤 심리적 증세의 경우에 증세가 나타나게 된 시점, 사건, 관련 인물, 그리고 이전 도움을 분석
- 상담자들은 내담자의 소망에 관심의 초점을 맞추기보다는 수치감을 해결하기 위해서 상담
- 현재의 문제를 과거 사건과 인과관계를 찾는 것은 쓸모가 없다고 지적하면서 부연하기를 한 사람의 과거가 현재의 행동에 영향을 미치지 않는다.
- 가장 효과적인 상담은 바로 미래에 대한 상담

2) 현재의 상황 분석을 위한 질문

- 현재의 상황을 분석하는 것은 중요
- 현재의 상황이라는 것은 대인관계에 초점을 맞추는 질문

3) 미래에 대한 질문

- 상담자는 내담자의 미래를 분석할 수 있어야 함.
- 미래에 소망이 없다고 생각하지는 않은지, 따라서 비관적 인생관을 가지고 자살의 의도는 가지고 있지 않은지를 파악
- 상담자는 내담자의 소망과 미래에 대하여 민감성을 가지고 관찰하며 그에게 용기를 제공

● 질문의 유형

1) 개방적 질문

- 자신의 생각을 묘사하여 말하도록 하는 질문 형태
- 개방적 질문은 여러 가지의 가능성을 생각하면서 답변
- 내담자가 답변을 한 마디로 하고 말도록 하는 질문은 좋은 질문이라고 할 수 없음.
- 내담자로 하여금 사실 자체보다는 감정에 관해서 이야기하도록 하는 기능을 하여 내담자의 태도, 가치, 관점, 의견, 사고, 감정 등까지 이끌어내어 바람직한 촉진적 상담관계를 열어 놓음.
- 개방적 질문의 단점은 자유반응이 가능한, 혹은 제한이 가해지지 않는 질문으로서 주어진 질문에 대하여 내담자가 하고 싶은대로 답변할 수 있는 기회를 주었다는데서 예기치 않게 엉뚱한 곳으로 화제를 돌릴 수 있는 우려

2) 폐쇄적 질문

- 폐쇄적 질문은 한정적인 답변을 유도
- 폐쇄적 질문은 곧 이어서 또 다른 질문을 하도록 만들기 때문에 상담자가 빈번한 질문을 하게 됨.
- 폐쇄적 질문을 빈번하게 하게 되면 내담자는 스스로 답변하는 사람으로 인식

3) 직접적 질문

- 상담자가 내담자에게 단도직입적으로 답변을 요구하는 질문 형태
- 내담자로 하여금 심문을 당하는 느낌을 갖도록 하여 불쾌감을 유발할 수 있음
- 의문문 형태로 질문

4) 간접적 질문

- 문장 형식에 의문부호로 끝나지 않고 서술형으로 실제 내용은 상대방에게 무엇인가를 묻는 것
- 관심을 보여주면서도 질문처럼 들리지 않는다는 점에서 부드럽고 폭넓은 질문으로써 가치가 있음.

5) 반사적 질문

- 재진술
- 내담자는 평서문으로 한 말을 상담자는 다시 의문문으로 바꾸어 질문하는 것
- 혼동되는 내용을 명료화시켜 줌.
- 여러 가지로 언급된 내용을 하나로 묶어 줌.
- 가장 중요한 대목을 요약해 주는 데 효과적임.

6) 완전 질문

- 상담자가 내담자에게 무엇을 질문했는지 분명하고 확실하게 전달한 것
- 내담자도 그 답을 분명하게 말해야 하는 요구를 받기 때문에 답변이 명확하게 될 수 있음.

7) 불완전 질문

- 문장을 앞부분만 사용하여 미완성 문장으로 하게 되는 경우
- 곧 바로 분명한 답을 요구하지 않는 경우에 사용
- 혼자 말과 비슷한 형식의 질문

8) 기적적 질문

- 내담자가 자신의 미래에 대해서 부정적 또는 절망적으로 인식하여 아무런 소망이 없다고 생각한 상태에서 활용할 수 있는 기법
- 내담자에게 현재의 문제가 어떻게 기적적으로 해결되기를 바라는지에 대하여 질문함으로써 내담자는 기적적인 상황

이 자신에게 발생하기를 기대하면서 답변

- 내담자의 마음 상태를 미래로 향하게 하여 상담이 소망적으로 나가고 해결에 도움

9) 양자택일식 질문

- 상담자가 내담자에게 둘 중의 하나를 선택하도록 하는 질문 방법

- 내담자에게 둘 중의 하나를 골라 대답을 하도록 요구하면 어떤 내용에 대해서 반응을 해야 할지 몰라서 당황

- 내담자가 양자택일식의 질문에 익숙해지면 자신의 이야기를 드러내지 않고 상담자의 질문에 간략하게 답변하는 것으로 상담을 생각

10) 이중적 질문

- 두 가지의 문장을 사용하여 질문하는 경우

- 상담자가 이러한 질문을 하게 되면 내담자는 혼란스럽게 생각하며, 어떤 것부터 답변해야 하는가를 생각하다가 결국 한 가지만 말하게 됨.

- 이중적 질문을 하면 앞에 것이나 뒤엎 것 어느 하나를 답변하려다가 그 다음 질문에는 답을 하지 못하는 경우가 많이 발생

- 질문을 할 때는 한 가지씩 질문하는 것이 더욱 효과적

11) 예측적 질문

- 상담자가 내담자의 숨겨진 감정을 잘 이해하고 있는 듯 넘겨짚는 것으로써 내담자를 기분 상하게 하는 질문

- 상담자는 내담자의 마음을 꿰뚫고 있는 독심술이라도 배운 듯 말하게 되면 내담자는 기분이 상하는 것을 넘어서 상담자에 대한 분노와 불신감까지 발생할 수 있으며 상담을 기피

12) 가정적 질문

- 내담자가 가지고 있을 법한 갈등, 가치관, 사고, 느낌, 판단 등에 대해서 탐색하기 위하여 묻는 질문 형식

13) 연속적 질문

- 상담자의 질문 공세로서 상담을 흐르치게 하는 요인

- 상담자가 내담자에게 충분히 생각할 시간을 주지 않고 질문을 계속하면서 내담자에게 자신의 생각, 감정, 행동을 탐색하고자 하는 생각은 잘못된 것

14) “왜”라는 질문

- “왜”라는 질문은 가능하면 사용하지 않는 것이 좋음.

- 내담자는 상담자로부터 추궁을 받는 느낌을 갖게 되어 심리적으로 움추려 들게 됨.

● 질문의 주의 사항

- 상담자가 내담자에게 많은 질문을 하면 내담자는 혼란을 일으키거나, 자발성의 위축감을 갖게 됨.

- 어떤 경우의 질문은 내담자가 답변의 압력을 느끼게 하는 경우도 있으며, 내담자가 방어적인 태도를 갖도록 하는 경우도 있음.

- 상담관계를 상담자는 질문만 하고 내담자는 답변만 하는 것으로 오해하게 되어 질문이 있으면 답변을 하고 질문이 없으면 입을 다무는 사태가 발생

1) 내담자의 직업이나 지위에 알맞은 언어를 사용하여 질문

2) 의미가 분명한 언어를 사용하여 질문

3) 많은 질문을 하면 내담자는 혼란을 일으키거나, 자발성의 위축감 느낌.

4) 답변의 압력을 느끼지 않고 내담자가 방어적인 태도를 갖지 않도록 함.

5) 알 필요가 없는 일에 질문하는 것은 상담에 전혀 도움이 되지 않을뿐더러 상담의 수준을 떨어뜨림.