

2019학년도 대비

**큭큭!! 적중!** 정혜영의

# 전문상담이론 I (상)

정혜영 편저

◆ 이 책의 특징 ◆

- \* 2005~2018년도 기출문제 전영역 반영
- \* 2005~2018년도 기출문제 년도 및 유형 제시
- \* 한국교육과정평가원의 “평가영역 및 평가내용 요소” 기준을 따른 교과내용
- \* 내용 중요도에 따른 색깔 맞춤 표시
- \* 강의 수강시 강의노트, 키워드정리표, 워크북 제공

도서  
출판 **베스트에듀**



학생들의 심리적 문제를 보살펴줄 전문적 인력을 필요로 하는 사회적 요구가 점점 더 높아지고 있습니다. 이와 동시에 실제 현장에서 다양한 사례들에 부딪치고 있는 전문상담교사의 합격 기준도 높아지고 있습니다. 즉, 임용고시의 전문상담 전공 시험 난이도가 높아지고 있다는 뜻입니다. 방대한 양의 이론적 지식은 물론이고, 실제 심리검사를 해석하는 능력과 실제 상담에서 대처하는 능력들을 묻고 있습니다. 이에 따라, 전문상담교사의 꿈을 가지고 있는 많은 선생님들이 임용시험 시작에 앞서 걱정들을 하십니다.

“합격할 수 있을까? 1년이나 공부해야 하는데...”

“올 해 떨어지면 내년에 어떡해?”

“공부가 무척 힘들다는데 내가 해낼 수 있을까? 시험도 어렵다던데”

“내가 공부하는 동안 부모님도 힘드실 텐데. 일 하면서 공부해서 될까?”

단번에 합격한다는 보장이 없는데, 1년의 공부 시간을 각오한다는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 선생님들의 염려와 불안은 시험의 난이도와 공부 기간을 보았을 때, 당연한 것으로 이해됩니다.

이러한 선생님들께 저는 제대로 된 상담공부와 필승 합격에 보탬이 되고자 다년간 노력을 했습니다. 제가 할 수 있는 일은 좀더 도움이 되는 교재, 좀더 도움이 되는 강의를 하는 것입니다. 매년 정성을 다해 자료들을 모은 덕분에, 교재, 보충자료에서 2018학년도 임용시험이 100%의 출제되었습니다. 올해 새롭게 개정·보수된 교재는 더욱 업그레이드되었습니다.

이 책은 다음과 같은 방식으로 구성되어, 선생님들의 1년간 공부에 밑바탕이 되어줄 것입니다.

첫째, 2005~2018년도 시험이 출제된 전 영역의 이론 내용들이 수록되어 있습니다.

둘째, 2005~2018년도 시험이 출제된 영역과 기출문제 문항 예시가 교재에 제시되어 있습니다.

셋째, 2016년 한국교육과정평가원에서 발표한 “평가 영역 및 평가 내용 요소” 기준에 맞춰 모든 과목의 내용을 보수하였습니다.

넷째, 출제된 영역의 내용은 매우 중요하므로, 빨간 색. 출제될 가능성이 있고 꼭 알아야 되는 내용은 중요하므로, 파란 색. 한 번 이상은 봐야 할 내용들과 키워드는 굵은 활자체로 표시해 두었습니다.

다섯째, 심리학개론, 아동심리학 등 다양한 실험들과 그림 자료들을 포함한 과목들이 있어, 선생님들의 공부 흥미도를 높이기 위해 컬러로 제작하였습니다.

이 교재는 임용 공부의 망망대해에서 선생님들의 타고 다닐, 견고한 배가 되어줄 것입니다. 이 배의 선장은 선생님들이고, 항해사는 저입니다. 이 배를 타고 어디로 어떻게 가야 하는지 매 강의마다 알려드리게 될 겁니다.

강의에서는, 2005~2018년도 문제 출제 영역과 유형에 대한 설명과 함께, 개념 이해를 돕는 사례 설명이 함께합니다. 중요한 것과 덜 중요한 것을 구분하여 알려드리고, 어떻게 공부를 해야 하는지 설명해 드립니다. 보충교재로 강의노트, 워크북, 키워드 정리표, 때때로 보충자료가 제공됩니다.

다.

선생님들이 선택한, 전문상담 교사임용 합격공부에 후회가 없도록, 함께 하는 매주, 그 한 주 한 주를 보람있고 배움있고 도움되는 시간으로 만들어가고자 합니다.

전문상담 교사 임용시험 시작에 앞서, 겪는 두려움과 불안이 점점 더 확실한 자신감으로 변화하는 1년이 될 것입니다. 최첨단 기기로 무장한 배는 준비되었습니다. 다년간 경험으로 임용시험에 대해 숙련된 일등 항해사도 준비되었습니다. 선장이 배의 키를 붙잡으면, 어느새 목적지에 도착한 1년 후가 될 것입니다.

2018년 정혜영

# 목 차

## PART I. 심리학개론

|     |                    |    |
|-----|--------------------|----|
| 1장  | 심리학의 이해 .....      | 4  |
| 2장  | 심리학 연구방법 .....     | 7  |
| 3장  | 행동의 생물학적 이해 .....  | 8  |
| 4장  | 감각과 지각 .....       | 22 |
| 5장  | 수면과 꿈 .....        | 38 |
| 6장  | 기억과 인지과정 .....     | 42 |
| 7장  | 언어와 사고 .....       | 55 |
| 8장  | 사회심리 .....         | 66 |
| 9장  | 동기와 정서 .....       | 77 |
| 10장 | 스트레스 이해 및 대처 ..... | 91 |

## PART II. 성격심리학

|     |                        |     |
|-----|------------------------|-----|
| 1장  | 성격의 정의와 형성요인 .....     | 98  |
| 2장  | 성격 평가 도구와 연구법 .....    | 100 |
| 3장  | 성격이론의 역사와 분류 .....     | 102 |
| 4장  | 성향적 관점의 주요이론 .....     | 104 |
| 5장  | 정신분석적 관점의 주요이론 .....   | 114 |
| 6장  | 자아심리학 .....            | 130 |
| 7장  | 신프로이드학파의 주요이론 .....    | 137 |
| 8장  | 대상관계 이론 .....          | 154 |
| 9장  | 코헛의 자기심리학 .....        | 165 |
| 10장 | 보울비의 애착이론 .....        | 167 |
| 11장 | 행동주의적 관점의 주요이론 .....   | 173 |
| 12장 | 인본주의적 관점의 주요이론 .....   | 177 |
| 13장 | 인지적 관점의 주요이론 .....     | 180 |
| 14장 | 성격심리학의 동기 이론 .....     | 194 |
| 15장 | 성격심리학의 정서 지능 이론 .....  | 205 |
| 16장 | 성격심리학의 공격성 이론 .....    | 208 |
| 17장 | 마르시아의 청소년 정체성 이론 ..... | 213 |

## PART III. 학습심리학

|    |                         |     |
|----|-------------------------|-----|
| 1장 | 학습과 행동주의 .....          | 218 |
| 2장 | 파블로프의 고전적 조건형성 이론 ..... | 221 |
| 3장 | 스키너의 조작적 조건형성 이론 .....  | 226 |
| 4장 | 셀리그만의 학습된 무기력 .....     | 235 |
| 5장 | 반두라의 관찰학습 이론 .....      | 236 |
| 6장 | 일반화와 변별 .....           | 240 |



## 8. 사회심리

### 1) 사회적 지각

(1) **행동을 사람 또는 상황에 귀인시키기** : 프리츠 하이더(Fritz Heider, 1958)은 귀인이론(attribution theory)을 제안

① **귀인이론**[2012, 2016 기출] : 행동을 설명하는 방법, 즉 상황이나 개인의 성향에 원인을 돌리는 방법에 대한 이론이다.

② **근본적 귀인 오류(fundamental attribution error)** : 상대방의 행동을 분석할 때, 상황의 영향을 과소평가하고 개인적 성향을 과대평가하는 관찰자의 경향성을 말한다.

예> 새로운 직장동료가 시무룩하게 행동하면, 우리는 그녀가 시무룩한 사람이라고 추론할 것이고, 가정의 근심사로 잠을 자지 못하였고, 출근길에 타이어가 펑크가 났다는 사실은 평가절하하게 될 것이다.

③ **행위자와 관찰자의 입장을 역전시키면 귀인도 역전된다.** 행위자의 입장에서 세상을 바라보게 되면 관찰자가 상황을 보다 잘 인식하게 되며, 관찰자의 입장을 취하게 되면 행위자가 자신의 개인적 스타일을 보다 잘 인식하게 된다.

(2) **태도와 행위** : 태도(attitude)란 대상과 사람, 그리고 사건에 대해 특정한 방식으로 반응하도록 만드는 신념에 근거한 감정이다.

① **태도는 행위에 영향을 미친다** : 외적 상황을 포함한 다른 요인들도 행동에 영향을 미치기 때문에, 태도는 행동을 완벽하게 예언하지 못한다. 다른 요인들의 영향력이 최소화되고, 태도가 나타내려는 행동에만 특수한 것이고 자신의 태도를 예리하게 지각하고 있을 때는 태도가 행동에 영향을 미칠 수 있다.

② **행위는 태도에 영향을 미친다** : 때때로 태도는 행동에 뒤따른다.

i) **문 안에 발 들여놓기 현상(foot-in-the-door phenomenon)** : 사람들에게 자신의 신념에 반하는 행동을 하도록 만들면 태도가 영향을 받는다. 사소한 행위의 요구에 응한 사람은 나중에 더 큰 요구에도 동의하는 경향을 말한다.

예> 중국 공산당의 '사고 통제' 프로그램에서, 중국 공산당은 포로들에게 아무런 해가 없는 요구사항으로 시작하여 점점 강도를 높여 자본주의 문제점을 지적하는 등을 요구하였다. 하지만 이 책략은 악행뿐만 아니라 자선 기부, 헌혈 등 선행에서도 잘 작동한다.

ii) **역할놀이** : 새로운 역할을 맡게 되면 사람들은 사회적 처방을 준수하고자 애쓴다.

예> 짐바르도의 스탠포드 대학교 교도소 실험이 그 예이다. 간수 역할을 부여받은 사람들은 하루이틀 시간이 지나며 점점 위대한 상황에서 비열한 행동을 하도록 촉발되었다.

iii) **인지부조화**[2018년 기출] : 페스팅거(Festinger, 1957)의 **인지부조화 이론(cognitive dissonance theory)**란 **두 가지 생각이 일치하지 않을 때 우리가 느끼는 불편함(부조화)을 감소시키도록 행동한다는 이론**이다.

- 사람들은 태도와 행위에 대한 자각이 충돌할 때, 태도를 변화시킴으로써 부조화를 감소시킨다.

- 문제가 되는 행위가 덜 강제된 것이고 보다 큰 책임감을 느낄수록 부조화를 더 많이 느끼게 된다.

- 그럴수록 일관성을 찾으려는 동기가 높아지게 되어서 행위를 정당화시키는 데 도움이

되는 방향으로 태도를 변화시키게 된다.

- 어떤 사람에게 호의를 베풀면 그에 대한 호감이 증가하고, 금연하고 나면 담배가 싫어지는 등 어떤 행동을 한 후에 그 행동과 일관되는 태도를 갖게 되는 경우에서 흔히 찾아볼 수 있다.
- 태도가 행동에 뒤따른다는 원리는 또 다른 함의를 가지고 있다. 우리의 감정을 직접적으로 제어할 수 없지만, 행동을 변화시킴으로써 그 감정에 영향을 미칠 수가 있다는 것이다.
- 실험>>

페스팅거와 칼 스미스는 피험자들에게 아주 지루한 일을 시킨 다음, 대기 중인 다른 피험자에게 재미있는 일이라고 거짓으로 알려 주는 대가로 1달러 또는 20달러를 주었다. 며칠 후 피험자들에게 실제로 그 일이 얼마나 재미있었는지를 물어본 결과, 1달러를 받은 피험자들은 태도를 바꾸어 재미있었다고 대답한 반면에 20달러를 받은 피험자들은 재미없다고 진술하였다. 피험자들의 대답이 왜 다른 것일까? 20달러를 받은 피험자들은 자신의 태도와 상반된 진술(행동)을 한 점에 대해서 큰 액수의 대가를 받았기 때문이라고 정당화할 수 있어서 인지부조화를 별로 느끼지 않았고, 따라서 태도를 바꿀 필요 없이 여전히 그 일을 재미없다고 생각한 것이다. 그러나 1달러를 받은 피험자들은 거짓말을 정당화하기엔 불충분한 보상이었기 때문에 인지부조화를 경험하였고, 결국 재미있는 일이었다고 태도를 바꿈으로써 자신의 행동을 정당화할 수밖에 없었다.

기출유형 제시 >> [2018년 B형 7번 문항] 다음은 전문상담교사가 영수(중3, 남)를 상담하고 나서 작성한 축어록의 일부이다. <작성 방법>에 따라 서술하시오. / (가)에 나타난 영수의 태도 변화와 관련하여 사회심리학자인 페스팅거(L. Festinger)가 제시한 개념을 쓸 것.

## 2) 사회적 영향

(1) 동조와 복종 : 행동은 전염성이 있다.

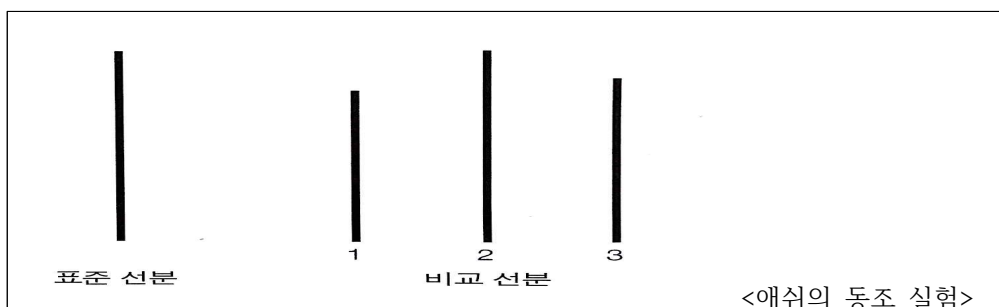
• 카멜레온 효과(chameleon effect) : 인간은 타고난 흉내쟁이. 다른 사람의 표정이나 자세 또는 목소리 등을 무의식적으로 흉내내는 것은 그 사람이 느끼고 있는 것을 우리도 느낄 수 있게 도와준다. 예를 들어 몇 명의 사람들이 서서 위를 쳐다보면, 지나가던 사람도 멈추어 서서 위를 바라본다.

• 실험>>

대학생을 대상으로 한 실험에서 대학생들은 실험협조자가 얼굴을 문지르면 자신의 얼굴을 문지르고, 발을 떠는 사람과 있을 때는 발을 흔들어들었다.

• 이러한 자동적 흉내는 공감의 한 부분이다. 때때로 피암시성의 효과는 보다 심각하기도 하다. 유명인이 자살한 후에는 자살도 증가한다.

① 집단압력과 동조 : 피암시성은 미묘한 유형의 동조(conformity), 즉 행동이나 생각을 집단의 기준에 맞추는 것이다. 애쉬(Asch)의 동조 실험에서 1/3 이상이 틀린 답을 말하는 집단에 동조하였다.





② 동조를 강화시키는 조건

- i) 능력이 없거나 불확실하다고 느끼도록 만들었을 때
- ii) 집단에 최소한 세 명이 존재할 때
- iii) 집단이 만장일치일 때(단 한 명의 이단자라도 사회적 용기를 상당히 증가시킨다)
- iv) 집단의 위상과 매력을 존중할 때
- v) 미리 어떤 반응을 할 것인지를 정하지 않았을 때
- vi) 문화가 사회적 기준을 존중하도록 강력하게 요구할 때

③ 동조하는 이유

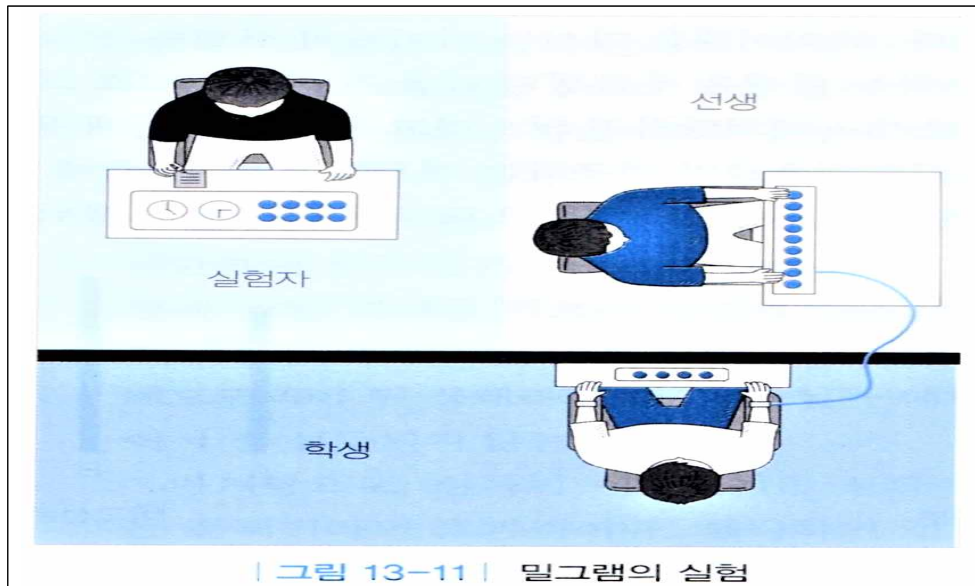
- i) **규범적 사회영향(normative social influence)** : 규범을 존경해서 동조하는 것. 동조하는 이유는 거부를 피하거나 사회적 인정을 받기 위한 경우가 흔하다. 우리는 사회규범에 민감하고 이와 다르기 때문에 치러야 할 대가가 심각한 것일 수 있다.
- ii) **정보적 사회영향(informational social influence)** : 집단은 가치 있는 정보를 제공해주며, 다른 사람의 견해를 받아들일 때 동조를 하게 된다.

② 복종

실험>>

사회심리학자 스탠리 밀그램(Stanley Milgram, 1963, 1974)은 사람들이 사회적 압력에 얼마나 복종하는지 알아보기 위하여 실험을 수행하였다. 밀그램은 실험 전 ‘학생’의 고통이 끝까지는 가지 않을 것이라고 예상하였으나 63%의 참가자들이 끝까지 명령에 복종하는 결과가 나타났다.

복종이 가장 많이 일어나는 상황은 다음과 같다.



- i) 명령을 내리는 사람이 가까이 존재하며 합법적인 권위자로 지각될 때
- ii) 저명한 기관이 권위자를 지지할 때
- iii) 희생자가 물개성화되거나 멀리 떨어져 있을 때, 또는 다른 방에 있을 때
- iv) 저항하는 모델이 없을 때

③ 동조와 복종 연구의 교훈 : 애쉬와 밀그램의 실험은 강력한 사회적 영향이 사람들에게 거짓에 동조하거나 잔학행위에 굴복하게 만들 수 있다는 사실을 입증한다. 밀그램은 “우리 연구의 가장 근본적인 교훈은 자신의 일을 충실하게 수행하며 어느 특정한 적개심도 가지지 않은 보

통 사람들이 끔찍한 파괴적 행위자가 될 수 있다는 점이다”라고 하였다. 복종이든 저항이든 일단 첫 행위를 하고 나서는, 태도가 행동을 쫓아가고 정당화시켰던 것이다.

## (2) 집단 영향

### ① 타인이 존재할 때 개인의 행동

i) **사회적 촉진** : 다른 사람이 존재할 때 성과가 우수해지는 현상을 사회적 촉진(social facilitation)이라고 부른다.

• 예> 자전거 선수가 혼자 경기를 할 때보다 다른 선수들과 함께 경기를 할 때 기록이 단축된다.

• 그렇지만 보다 어려운 과제에서는 다른 사람이 존재할 때 성과가 떨어졌다. 이는 각성 때문인데, 다른 사람이 우리를 관찰할 때는 각성된다.

• 각성이 가능성이 높은 반응, 즉 쉬운 과제에서는 정확한 반응을, 그리고 어려운 과제에서는 틀린 반응을 강화시킨다. 즉 **사회적 촉진은 타인이 존재할 때 단순하거나 잘 학습된 과제를 잘 수행하는 현상이다.**

ii) **사회적 태만** : 사회적 태만(social loafing)은 **집단에 들어있는 사람들이 공동의 목표를 달성하기 위해서 노력을 합해야 할 때 적은 노력을 들이는 경향성을 말한다.**

• 실험 >>

눈을 가린 채 밧줄을 있는 힘껏 당기도록 요구한 실험에서, 자기 뒤에서 세 사람이 함께 줄을 당기고 있다고 거짓으로 알려주었을 때 혼자 당기고 있다고 생각할 때에 비해 82%만 힘을 사용하였다.

• 사회적 태만의 원인

- 집단의 일원으로 행동하는 사람은 책임감을 덜 느끼기 때문에 다른 사람이 어떻게 생각할 것인가에 대해서 걱정을 덜 한다.
- 자신의 기여도가 그렇게 크지 않다고 생각할 수 있다.

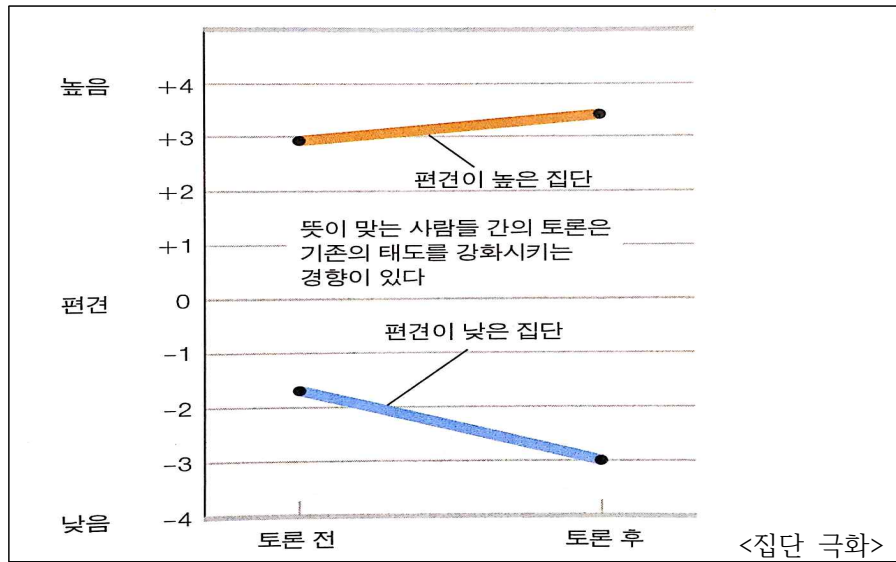
iii) **몰개인화** : 때로는 타인의 존재가 각성도 시키면서 동시에 책임감을 감소시키기도 한다. 흥분과 익명성을 조장하는 집단 상황에서 자각과 자기억제가 상실되는 현상을 몰개인화(deindividuation)라고 부른다.

예> 야구시합 심판에게 야유를 보내는 것부터 폭동에 이르기까지 충격적 행동이 나타날 수 있다.

### ② 집단 상호작용의 효과

i) **집단 극화** : 만약 한 집단이 뜻이 맞으면, 토론이 주도적 견해를 강화시킨다. **집단의 주도적 경향성이 증가하는 것을 집단 극화(group polarization)라고 부른다.** 대부분의 집단 구성원들이 선호하거나 반대하는 주제를 토의할 때 일어난다.

예> 인종 문제에 대해서 토론하는 것이 편견이 심한 고등학생 집단에서는 그 편견을 증가시켰으며, 편견이 낮은 집단에서는 편견을 낮추었다.



ii) **집단사고** : 집단 상호작용은 중요한 결정을 왜곡시키기도 한다. 의사결정 집단에서 융화의 욕구가 대인들에 대한 현실적 평가를 압도할 때 발생하는 사고양식을 집단사고 (groupthink)라고 한다.

• 예> 미국의 케네디 대통령의 쿠바 망명자들을 가지고 쿠바를 침공한다는 계획을 세운 것.

• 좋은 집단 감정을 유지하기 위해 모든 반대 견해가 억제되거나 자체 검열, 이렇게 강력한 반대의견을 내놓지 않았기 때문에 모든 사람은 합의가 이루어진 것으로 가정하였다.

• 리더가 다양한 의견을 기꺼이 받아들이고, 전문가의 비판을 청취하고, 참모들에게 가능한 문제점들을 찾는 문제를 부여할 때 집단사고를 예방할 수 있다.

③ 개인의 위력

i) 사회적 통제(social control, 상황의 위력)와 개인적 통제(personal control, 개인의 위력)는 상호작용한다. 간디의 생애가 강력하게 예증하는 것처럼, 일관성 있고 집요한 소수의 목소리가 때로는 다수를 움직일 수 있으며 새로운 역사를 만들어낼 수 있다.

ii) **소수 영향(minority influence)**, 즉 다수를 움직이는 한두 개인의 위력 : 자신의 견지를 확고하게 견지하는 소수가 애매한 태도를 취하는 소수에 비해서 다수를 움직이는 데 훨씬 성공적. 소수가 나타내는 자신감이 상대방으로 하여금 그렇게 행동하는 이유를 생각해 보도록 만들 때 특히 그렇다.