

Τίτλος Μαθήματος	<b>Η Τεχνική της Συμβουλευτικής Συνέντευξης</b>				
Κωδικός Μαθήματος	CGC620				
Τύπος μαθήματος	Υποχρεωτικό				
Επίπεδο	Μάστερ (2 <sup>ος</sup> Κύκλος)				
Έτος / Εξάμηνο φοίτησης	1 <sup>ο</sup> Έτος / 2ο Εξάμηνο				
Όνομα Διδάσκοντα	Θα ανακοινωθεί				
ECTS	10	Διαλέξεις / εβδομάδα	Μέχρι 6 τηλεσυναντήσεις	Εργαστήρια / εβδομάδα	Δ/Ι
Στόχος Μαθήματος	<p>Σκοπός του μαθήματος είναι να αναπτύξουν οι μεταπτυχιακοί φοιτητές/μεταπτυχιακές φοιτήτριες τις απαραίτητες δεξιότητες επικοινωνίας (δεξιότητες παρακολούθησης, ακρόασης, και διερεύνησης), προκειμένου να επικοινωνούν αποτελεσματικά και να διεξάγουν σωστά τη συμβουλευτική συνέντευξη. Έμφαση δίδεται στις δεξιότητες ακρόασης και ανταπόκρισης. Οι επί μέρους στόχοι του μαθήματος είναι να μάθουν οι φοιτητές/φοιτήτριες α) τις δεξιότητες επικοινωνίας και τον τρόπο δόμησης μιας αποτελεσματικής σχέσης, β) τις σημαντικές μεταβλητές στη συμβουλευτική διαδικασία, και τις φάσεις της συμβουλευτικής διαδικασίας, γ) τις βασικές αρχές για τη διάγνωση του προβλήματος και τον καθορισμό στόχων. Οι φοιτητές/φοιτήτριες θα ασκηθούν κατά τη διάρκεια των μαθημάτων στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων επικοινωνίας και τεχνικών συμβουλευτικής. Επιπρόσθετος σκοπός του μαθήματος είναι να συζητηθούν θέματα και να αναπτυχθούν δεξιότητες που σχετίζονται με τον μελλοντικό ρόλο των μεταπτυχιακών φοιτητών ως επαγγελματιών συμβούλων.</p>				
Μαθησιακά Αποτελέσματα	<p>Με την ολοκλήρωση του μαθήματος οι φοιτητές αναμένεται να είναι ικανοί να:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Περιγράφουν και εφαρμόζουν τις δεξιότητες και τεχνικές που είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη αποτελεσματικής επικοινωνίας που προάγει την συνεργασία, την κατανόηση, και το ενδιαφέρον για τους άλλους.</li> <li>▪ Εφαρμόζουν πρότυπα λεκτικής και μη-λεκτικής επικοινωνίας που στοχεύουν στη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης και να χρησιμοποιούν το συναίσθημα, τις σκέψεις και τις εμπειρίες ως μέσα για την ανάπτυξη μιας αποτελεσματικής συμβουλευτικής σχέσης.</li> <li>▪ Περιγράφουν τις δεξιότητες που είναι απαραίτητες για να δομήσουν μια σχέση εμπιστοσύνης με πολιτισμικά διαφορετικούς πελάτες.</li> </ul>				

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Δίνουν και δέχονται δημιουργική ανατροφοδότηση και να διερευνούν την αντίσταση του πελάτη και τους φόβους που συνήθως αυτός βιώνει στη διαδικασία της επαγγελματικής συμβουλευτικής.</li> <li>▪ Αναγνωρίζουν συμπεριφορές, αξίες και πεποιθήσεις που επηρεάζουν το συμβουλευτικό τους στυλ και να το αναλύουν μέσω αναστοχασμού και αυτό-αξιολόγησης.</li> <li>▪ Αυξήσουν την αυτογνωσία τους ( π.χ. γιατί θέλουν να γίνουν σύμβουλοι, ποια είναι τα δυνατά και ποια τα αδύνατα σημεία της προσωπικότητάς τους, κλπ.) και τη γνώση τους για το επάγγελμα του συμβούλου και τον ρόλο τους ως συμβούλων και να αναζητούν εποπτεία και βοήθεια όταν τη χρειάζονται.</li> </ul>		
Προαπαιτούμενα	Κανένα	Συναπαιτούμενα	Κανένα
Περιεχόμενο Μαθήματος	<p>Πρόκειται για μάθημα-εργαστήριο, προσανατολισμένο στην πρακτική. Οι φοιτητές θα μάθουν και θα επιδεικνύουν μέσω μικρο-συμβουλευτικής και βιντεοσκοπημένων συνεδριάσεων της δεξιότητες συμβουλευτικής συνέντευξης. Έμφαση δίδεται στην εφαρμογή τεχνικών μέσω παιχνιδιού ρόλων και στην πρακτική εφαρμογή των δεξιοτήτων.</p> <p>Με το τέλος του μαθήματος οι μεταπτυχιακοί φοιτητές/μεταπτυχιακές φοιτήτριες θα είναι σε θέση να γνωρίζουν και να εφαρμόζουν τη μεθοδολογία και τα βήματα της συμβουλευτικής συνέντευξης. Θα μπορούν να εφαρμόζουν τις δεξιότητες ανάπτυξης διαπροσωπικών σχέσεων, και τις δεξιότητες διερεύνησης, ακρόασης, και αντανάκλασης. Θα είναι σε θέση να αναπτύξουν το προσωπικό συμβουλευτικό τους στυλ, να διερευνούν πιθανά λάθη και τις συνέπειές τους στη συμβουλευτική διαδικασία, να αξιολογούν τις προσωπικές τους συμπεριφορές και πεποιθήσεις και να τις αναλύουν μέσω αναστοχασμού και αυτό-αξιολόγησης. Θα μπορούν να διεξάγουν μια συμβουλευτική συνέντευξη, λαμβάνοντας υπόψη τη διάσταση της πολυπολιτισμικότητας και άλλων ιδιαιτεροτήτων των πελατών τους.</p>		
Μεθοδολογία Διδασκαλίας	Εξ αποστάσεως εκπαίδευση		
Βιβλιογραφία	<p><b>Βασικό εγχειρίδιο</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nelson-Jones, R. Βασικές δεξιότητες συμβουλευτικής. Ένα εγχειρίδιο για βοηθούς. (επιστημονική επιμέλεια Μ. Μαλικιώση-Λοϊζου) Αθήνα, Πεδίο.</li> <li>▪ Σημειώσεις του διδάσκοντος</li> </ul> <p><b>Συμπληρωματικά εγχειρίδια</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Egan, G. (2010) Exercises in helping skills: a manual to accompany the skilled helper: a problem-management and opportunity-development approach to helping. Belmont, Calif: Brooks/Cole Cengage Learning.</li> </ul>		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Egan, G. (2013) The skilled helper: a problem-management and opportunity-development approach to helping. 10th edition. Belmont, Calif: Thomson Brooks/Cole.</li> <li>▪ Egan, G. (2014a) The skilled helper: a client-centred approach. Europe, Middle East &amp; Africa edition. Australia: Cengage Learning.</li> <li>▪ Egan, G. (2014b) The skilled helper: a problem-management and opportunity-development approach to helping. 10th edition. Belmont, Calif: Brooks/Cole Cengage Learning.</li> </ul>		
Αξιολόγηση	<p>Εργασίες/ Συνεχιζόμενες Δραστηριότητες</p> <table border="1" style="float: right;"> <tr> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> </table> <p>Αξιολόγησης</p> <p>Τελική Εξέταση</p>	50%	50%
50%			
50%			
Γλώσσα	Ελληνική		