

بسم الله الرحمن الرحيم

مهارت‌های ارتباط موثر (برقراری ارتباط موثر با محیط و دیگران)

فولاد مبارکه سپاهان_شهریورماه ۹۸



مجتبی طابلی

- ❖ مدرس دوره های آموزشی در حوزه های مدیریت، فنی، فروش و ...
- ❖ مشاور فروش و بازاریابی کارخانجات تولیدی
- ❖ مشاور حوزه مدیریت منابع انسانی شرکت های تولیدی و خدماتی
- ❖ مشاور فنی کارخانجات تولید مصالح ساختمانی
- ❖ مشاور استقرار سیستم های مدیریت کیفیت (. . . , iso 9001)
- ❖ سرممیز سیستم های مدیریت کیفیت از شرکت DNV نروژ
- ❖ مشاور فنی پروژه های صنعتی و تحقیقاتی

. . . .

گام های ارتباط مؤثر :

چنانچه گفته شد برقراری ارتباط مؤثر عملی **اكتسابی** ست برای کسب این مهارت به **هفت گام** اساسی اشاره می نمایم

گام اول : گوش دادن : مهارت گوش دادن در ارتباطات، پایه ارتباط مؤثر با دیگران است

در حالی که به نظر می رسد گوش دادن به دیگران بسیار ساده است ، اما اگر شونده **فن گوش دادن** را نتواند به درستی به کار ببندد ، ارتباط دچار **مشکل** می شود . گوش دادن فقط شنیدن کلامی که طرف مقابل به زبان می آورد نیست بلکه شامل مواردی **همانند :** اینکه گوینده کیست؟

دیدگاه او نسبت به مسئله مطرح شده چیست ؟
چه مسائلی او را نگران می کند ؟
احساساتش چگونه است و چه انتظاری از ما دارد؟



گام های ارتباط مؤثر (شنود مؤثر) :

شنود مؤثر بیش از آن است که وقتی کسی صحبت می کند، ساکت در برابرش بنشینیم. گرچه رعایت سکوت و نشان دادن تمایل و توجه به شنیدن، بخشی از این فعالیت است، اما شنونده بیش از اینها می تواند به گوینده کمک کند. با گوش دادن فعال می توان به دیگران یاری رساند تا اندیشه های خود را شکل و سازمان دهند و آنها را به خوبی ارائه کنند. یادگیری این مهارت دشوارتر از آن است که به نظر می رسد. شنود مؤثر در سطح بالاتر، به توجه متمرکزی نیاز دارد که صرفاً به واژه های گوینده مربوط نمی شود، بلکه رفتارهای غیرکلامی، احساس ها و الگوهای بیانی ثابت و غیرثابت و سایر کنش های او را دربرمی گیرد. به علاوه شنونده ی فعال باید به اندیشه ها و احساس های خود نیز توجه کند. متأسفانه اکثر کسانی که خواهان بهبود مهارت های خود هستند، بیشتر به مهارت های گفتاری توجه می کنند و مهارت های شنود را نادیده می گیرند؛ در حالی که عده ای از صاحب نظران شنود را زیربنای مهارت های ارتباطی می دانند می دانند و اهمیت فوق العاده ای برای آن قائل اند



گام های ارتباط موثر (شنود موثر) :

هنوز بسیاری از انسان ها ((شنود مؤثر)) را مهارت نمی دانند. بلکه آن را مساوی با ((شنیدن)) می پندارند. در حالی که ((شنود)) عملی ارادی است که به دقت و توجه نیز دارد، اما ((شنیدن)) عملی غیرارادی است که به دقت نیاز ندارد. اگر شما در یک تحقیق ساده از اطرافیان خود پرسید که آیا ((خوب گوش می دهید))؟ در بیشتر لحظه ها قاطعانه جواب می دهند: ((بلی)) و حتی قادرند همه ی آنچه را که طرف مقابل می گوید، بگویند. اما متأسفانه پژوهش های متعددی عکس این موضوع را نشان می دهند. این پژوهش های مذکور بر این واقعیت تلخ استوارند که بیشتر ما گوش دهندگان خوبی نیستیم، بلکه اصلاً گوش شنوایی نداریم



گام های ارتباط موثر (شنود موثر) :

فرآیند شنود موثر

- ۱_ **دریافت :** اولین قدم در فرآیند گوش دادن، **دریافت یک محرک یا پیام** است که شامل شنوایی پیام و بینایی می شود. فرآیند گوش دادن، مجموعه ای پیچیده از تأثیر و تأثرات فیزیکی بین گوش و مغز است. افراد علاوه بر بهره گیری از دستگاه شنوایی، از طریق سیستم بینایی نیز فرآیند گوش دادن را انجام می دهند.
- ۲_ **توجه :** بعد از دریافت محرک ها، نوبت به مرحله ی توجه در سیستم پردازش انسان می رسد. نقش توجه آن است که تمرکز فرد را در هنگام گوش دادن بر روی محرکی که از میان سایر محرک ها دریافت و انتخاب گردیده است، نشان می دهد. به طور طبیعی توجه فرد بین سه موضوع تقسیم می شود: آن چه که سعی می کند به آن گوش دهد، **آن چه که در محیط اطراف او در جریان است** و آن چه که در ذهن او می گذرد.
- ۳_ **درک :** بعد از دریافت پیام و توجه به آن، شنونده تلاش می کند آن را درک کند. درک فرآیندی پویا است که فرد، پیام دریافت شده را مورد توجه قرار داده، سعی می کند آن را از نظر محتوا ارزیابی کند. محدود کردن توجه به بخش های خاصی از اطلاعاتی که ارسال می شود، **درک گزینشی** نامیده می شود.
- ۴_ **معناگذاری :** پس از آن که موضوع درک شد، مرحله ی بعدی در فرآیند گوش دادن، **طبقه بندی پیام** برای معنا دادن به محرک های کلامی و غیر کلامی آن است. ایفای نقش معناگذاری بر عهده ی مغز است که با بهره گیری از روش پردازش اطلاعات، محرک ها را طبقه بندی می کند. در واقع، تصورات ذهنی، توسط سیستم پردازش اطلاعات مغز شکل می گیرد.

گام های ارتباط موثر (شنود موثر) :

فرآیند شنود موثر...

۵_ ارزیابی : از بزرگ ترین موانع گوش دادن موثر، آن است که فقط محرک هایی را که دوست داریم، دریافت و مورد ارزیابی قرار دهیم.. اگر چه معنا دادن به محرک ها غالباً نیازمند یک ارزیابی سریع است؛ اما شنونده باید تلاش کند از قضاوت های عجولانه، مبتنی بر عوامل سطحی و ظاهری پرهیز کند. یک روش مفید برای شنوندگان در معنا دادن به پیام ها، آن است که بین واقعیت ها و نظریه ها تفاوت قایل شوند. همچنین بهتر است وقتی شنونده نمی تواند پیام را به خوبی درک کند، از گوینده ی پیام سؤال کند و معنای پیام را روشن نماید.

۶_ پاسخ : بعد از دادن معنا به یک پیام، فرآیند پردازش اطلاعات را با دادن یک پاسخ درونی یا بیرونی (واکنش عقلانی یا احساسی) به پیام ادامه می دهیم



گام های ارتباط موثر :

برای اینکه شنونده خوبی باشیم :

✓ **در داخل موضوع باشید :** هرگز و هرگز با شوخی و ... اقدام به **تغییر موضوع** بحث نکنید و اگر طرف مقابل برای مدت طولانی صحبت کرد و شما قصد داشتید در مورد قسمتی از صحبتها بیشتر روشن و آگاه شوید ، پرسید دقیقا اون چیزی که شنیدم چی بود؟ با این روش می توانید بیشتر این موضوع را برای خود روشن کنید و در او نیز ایجاد اطمینان کنید که به حرفهای او گوش می دهید.

✓ **وضعیت مناسبی داشته باشید :** اگر شما در حال غذا درست کردن ، روزنامه خواندن و ... هستید و طرف مقابل اقدام به صحبت کردن میکند و شما متوجه صحبتهای او نمی شوید و نمی توانید بر آنها **تمرکز کنید** از او بخواهید در فرصت دیگری با شما صحبت کند

✓ **در اظهار نظر عجله نکنید :** قبل از اینکه بخواهید اظهار نظر کنید از او پرسید که آیا **نظر شما را می خواهد ؟** اگر بله داد پس او را راهنمایی کنید اما اگر به هر روشی مثل گفتن صریح نه و یا بلند شدن و یا تغییر موضوع مشاوره شما را نخواست به او بگویید از اینکه جریان را با شما در میان گذاشت خوشحال شدید

✓ **نگاه کنید :** نگاه به چشمان سبب افزایش تمرکز به حرفهای طرف مقابل میشود و سبب نزدیکی بیشتر شما می شود.

گام های ارتباط موثر :

برای اینکه شنونده خوبی باشیم :

- ✓ متوجه باشید، اما آرام باشید.
- ✓ ذهن باز را حفظ کنید.
- ✓ به کلمات گوش دهید و سعی کنید تصویری از آنچه که سخنران می گوید داشته باشید.
- ✓ سخنرانی را قطع نکنید و راه حل های خود را تحمیل نکنید.
- ✓ صبر کنید تا سخنران توقف کند تا پرسش ها روشن شود.
- ✓ سؤالات را فقط برای اطمینان از درک بپرسید.
- ✓ سعی کنید که که احساس سخنران را درک کنید.
- ✓ بازخورد منظم از سخنران بدهید.
- ✓ توجه به آنچه گفته نشده کنید - به نشانه های غیر کلامی



گام های ارتباط مؤثر :

موانع متداول در شنود مؤثر

محققان موانعی را برای شنود مؤثر ذکر کرده اند:

- ❖ **احساسات:** وقتی که افراد به لحاظ عاطفی درگیرند، مثبت یا منفی، ممکن است که قادر به توجه به آنچه که دیگران می گویند، نباشند.
- ❖ **پیش داوری ها:** گاهی اوقات افراد به پیش داوری آنچه که دیگران تلاش می کنند بگویند، حتی قبل از آنکه حرف ها زده شود، می پردازند. پیش داوری ها مربوط به سخنران یا محتوا، علاقه ی شنونده به تمرکز را مختل می کند و مانع از ذهن باز می شود.
- ❖ **حواس پرتی:** حواس پرتی های خارجی مانند صداهای پس زمینه، بوها، تصاویر بصری، چراغ ها یا حرکت دادن اجسام و همچنین حواس پرتی های داخلی مثل گرسنگی، اضطراب یا خستگی، افراد را از شنود مؤثر دور می کند.
- ❖ **ابهام در زبان:** ابهام منجر به اشتباه در چیزها می شود. شنوندگان ممکن است معنای مورد نظر گوینده را دریافت نکنند. این معمولاً زمانی اتفاق می افتد که شنوندگان براساس تعاریف شخصی، تجربیات و دانش خود، کلمات را تفسیر کنند.
- ❖ **تلاش برای مفید بودن:** این معمولاً زمانی اتفاق می افتد که مردم از مشکلات یا نارضایتی خود بگویند. سخنران به منظور ارائه ی مشاوره، جریان گفتگو را مختل می کند

گام های ارتباط موثر :

رهنمودهایی برای تقویت مهارت شنود :

مهارت : زود قضاوت نکنید.

اقدامات:

- منتظر اطلاعات جدید بمانید.
- از خود پرسید ((آیا از تعصب هایی که نسبت به این شخص دارم، آگاهم))، اگر قضاوت هایی را که کرده اید شناسایی کردید، سعی کنید آن ها را به تعویق بیندازید.
- مهارت: در مقابل حواس پرتی مقاومت کنید.

اقدامات:

- به دنبال راه هایی باشید که از سر و صدای محیط بکاهید.
- در طول جلسه تلفن جواب ندهید و وقفه ایجاد نکنید.
- آگاه باشید که چند بار حواستان پرت می شود و چه رفتارهای حواس پرت کننده ای انجام می دهید (با پا ضربه می زنید یا با یک گیره ی کاغذ بازی می کنید).
- مراقب خودتان باشید و هر زمان که ذهنتان منحرف شد، دوباره تمرکز کنید.
- مواظب باشید که آن قدر غرق مسئله نشوید که دیگر صحبت های دیگران را نشنوید.
- مهارت: محتوی را به خاطر بیاورید.

اقدامات:

- بگذارید که شخص افکارش را کامل کند.
- چیزی را که گفت دوباره در ذهنتان مرور کنید.
- از خود پرسید ((آیا همه ی آن را گوش کردم))؟

گام های ارتباط موثر :

رهنمودهائی برای تقویت مهارت شنود :

مهارت: به لغات کلیدی گوش دهید.

اقدامات:

- در حالی که گوش می دهید، لغات کلیدی که ارزش در آن ها نهفته است، شناسایی کنید.
 - به دنبال لغات و عبارت هایی باشید که برای شخص ارزش واقعی و کلیدی داشته باشند.
- مهارت: به سرعت بیان، تن و حجم صدا دقت کنید.

اقدامات:

- نه تنها به چیزی که گفته می شود، بلکه به شیوهی بیان آن گوش کنید.
 - از خود پرسید ((تن و حجم صدا و سرعت صحبت چه چیزی به من می گوید))؟
- مهارت: محتوی صحبت را تفسیر کنید.

اقدامات:

- روی کلمات کلیدی و احساسات بیان شده فکر کنید.
- معنا و احساسات نهفته در کلام را در ذهنتان خلاصه کنید.
- به طور خلاصه پاسخ دهید همین قدر که نشان دهد متوجه شده اید.
- از خود پرسید ((آیا من چیزی را که شخص کلامی و غیر کلامی بر زبان می آورد به درستی و به طور کامل می شنوم))؟

گام های ارتباط موثر :

گام دوم : صریح و صادق بودن

صراحت و صادق بودن فرایندی است که در ارتباطات انسانی به شکل **نامحسوس** اما بسیار مؤثر نقش بازی می کند . تاکید می شود این فرآیند قابل دیدن یا شنیدن نمی باشد . بلکه دو طرف درگیر ارتباط ، آن را **حس** می کنند .

اگر ارتباطی فاقد صراحت و صداقت باشد ، بدون شک ، یا **قطع خواهد شد** و یا به شکل **مخدوش ، مبهم و ناسالم ادامه** می یابد . اگر نتوانیم یا نخواهیم منظور خود را با صراحت بیان نماییم طرف مقابل به **اشتباه** می افتد و به حدس و گمان متوسل می شود و از واقعیت دور می گردد . به خاطر داشته باشیم ابهام و عدم صداقت در ارتباطات انسانی سرمنشاء بسیاری از مسائل و مشکلات در ارتباطات فردی است .



گام های ارتباط موثر :

گام سوم : همدلی و همدردی

اغلب ما زمانی که با یکدیگر ارتباط برقرار می کنیم همواره افکار، آرزوها، تمایلات، نگرانیها و ترسهای خود را آشکار می سازیم. بدین جهت نیاز داریم که دیگران **اولا** درک درستی از ما داشته باشند و **ثانیا** با ما در زمینه نگرانیها، ترسها و مشکلاتمان همدلی و همدردی کنند.

میان همدلی و همدردی **تفاوت** وجود دارد، در **همدردی** شنونده سعی می کند با احساسات و عواطف گوینده **همنوایی** داشته باشد. بدین معنی که خوشحال شدن به خوشحالی او و متأسف شدن به ناراحتی او منجر می شود ولی در همدلی، شما الزاما در صدد تایید و موافقت با طرف مقابل خود نمی باشید. در برخورد همدلانه مجبور نیستید در جهت موفقیت با طرف مقابل خود حرف بزنید. به جای آن با تکرار صحبت او احساساتش را تصدیق کنید. در ضمن لازم نیست در مقابل حرفهای طرف مقابل قضاوت

و نتیجه گیری کنید



Sympathy



Empathy

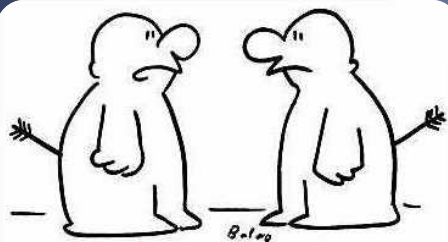


گام های ارتباط موثر :

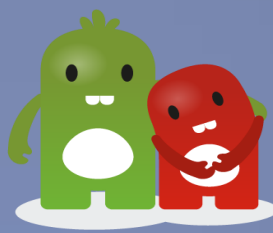
گام سوم : همدلی و همدردی

همدردی تلاشی است برای **درک و فهم نیاز ذهنی طرف مقابل**. برای همدلی باید بتوانیم خود را جای دیگران بگذاریم و از دریچه چشم آنها نگاه و احساس کنیم. در همدلی شما می توانید سخن طرف مقابل را تکرار کنید تا بدانید که شما منظور او را دریافته اید. مثال : دوستان به شما می گوید: هم اتاقی ام اعصاب من را خرد کرده است به هیچ وجه نمی توانم او را تحمل کنم، با استفاده از طرز رفتار همدلانه می توانید به او بگویید: مثل اینکه از دست او خیلی عصبانی هستی، این طور نیست؟

همدلی و همدردی هر دو در تداوم ارتباط نقش بازی می کنند، با این تفاوت که در **همدلی نقش منطق قوی تر** از احساس است و شنونده با همدلی به خوبی به حرفهای گوینده گوش میدهد تا بتواند برای حل مسئله به او کمک کند، ولی در **همدردی صرفاً** با تخلیه هیجانات و عواطف منفی به او کمک می کند.



"I know exactly how you feel."



mojtabatalebi.com

گام های ارتباط موثر :

گام چهارم : حفظ آرامش و احترام به طرف مقابل

ما اغلب در ارتباطات خود با دیگران درصدد **ارزیابی** آنها برمی آییم و گاه فکر می کنیم باید نظرات و احساسات آنها را **رد** یا **تایید** کنیم ، و یا به نوعی (مستقیم و غیر مستقیم) نظرات و احساسات خودمان را به آنها **تحمیل** نماییم . ارتباطاتی که بر پایه این روش شکل میگیرد غالباً تداوم نمی یابد و هر دو طرف درگیر در ارتباط را دچار مشکل میسازد. در روابطی که «**ارزیابی دیگران**» عنصر اصلی آن می باشد نه تنها اهداف برقراری ارتباط تحقق نمی یابد ، بلکه آرامش لازم در ارتباطات انسانی نیز از بین می رود



گام های ارتباط موثر :

گام چهارم : حفظ آرامش و احترام به طرف مقابل

باید به خاطر داشته باشیم که همه ما میخواهیم دیگران با نظرات ما موافقت کنند و یا حداقل به افکار و احساسات ما احترام بگذارند و آنها را تایید نمایند . اگر در ارتباط با دیگران این تصور پیش آید که به نظرات آنها احترام نمی گذاریم ، ارتباط روند مناسب و هدفمند خود را طی نمی نماید . در نظر گرفتن این نکته که اغلب مردم مانند ما فکر نمی کنند ، احساس نمی کنند و به روش خود به دنیا نگاه می کنند بسیار اساسی است .



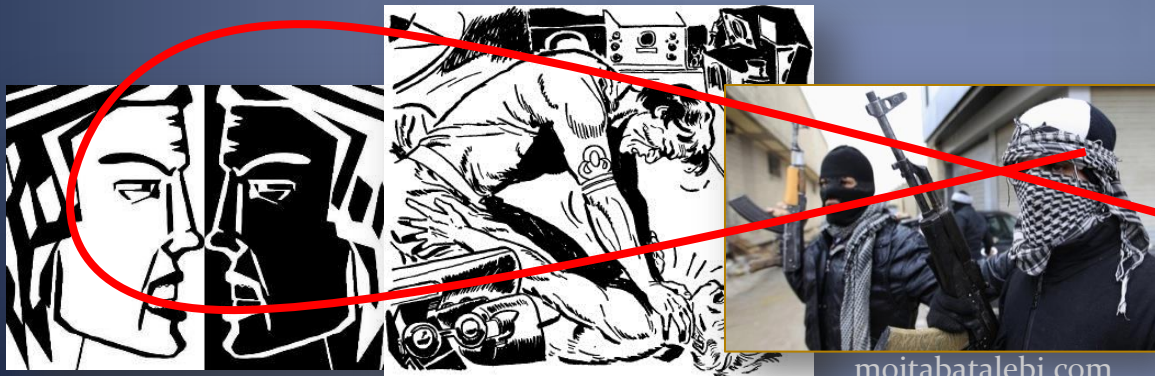
گام های ارتباط موثر :

گام پنجم : مخالفت نمودن به شیوه مناسب

اگر بتوانیم پذیریم که دیگران مانند ما نیستند آن وقت می توانیم به شیوه مناسب با نظرات و عقاید آنها که به نظر ما صحیح نیستند مخالفت کنیم . به عبارت دیگر بدون بحث و جدل مخرب که غالباً همراه با بلند کردن صدا ، داد و فریاد ، خشم و غضب است می توانیم به نتیجه مناسب دست یابیم .

روش های و تکنیک های مخالفت کردن شامل بحث های مفصلی ست

یکی از مناسب ترین شیوه ها برای مخالفت کردن با نظرات و عقاید دیگران روش خلع سلاح است . در این روش فرد در سخنان طرف مقابل حقیقتی را پیدا می کند و سپس در مقام موافقت و تایید آن حرف می زند . . . این روش بر طرف مقابل تاثیر آرام بخش عجیبی می گذارد .



mojtabatalebi.com



گام های ارتباط موثر :

گام پنجم : مخالفت نمودن به شیوه مناسب

جدل ، **بی فایده و همیشه بی سرانجام** است . با این روش در واقع شما می توانید پیروز از بحث خارج شوید و طرف مقابل نیز احساس رضایت میکند و با آمادگی بیشتری به حرفهای شما گوش می دهد

باید به خاطر داشته باشید که یکی از مسایل بسیار مهم و اساسی در مخالفت نمودن به شیوه مناسب استفاده از **لحن مناسب** است . در بسیاری موارد شما حرف درستی را به خاطر بیان آن با لحن نامناسب (مانند لحن تحقیر آمیز) **باعث شکست** رابطه می شوید .



گام های ارتباط موثر :

گام ششم : خودشناسی و افزایش آگاهی

شناسایی دنیای ذهنی دیگران ، همدلی و همدردی کردن با آنها و یا به نتیجه رسیدن بحثهای ما با دیگران نیازمند خودشناسی و تلاشی برای افزایش اطلاعات و آگاهیهای خود جهت شناسایی دیگران و محیط زندگی است .

آگاهی از نقاط قوت و ضعف ، ترسها ، امیال ، آرزوها و نیازهای خود و پذیرش صادقانه آنها کمک می کند ویژگیها و خصوصیات دیگران را واقع بینانه تر ببینیم و آنها را بپذیریم



گام های ارتباط موثر :

گام ششم : خودشناسی و افزایش آگاهی

در خودشناسی پاسخ دادن به سوالاتی نظیر پرسشهای زیر کمک کننده است :

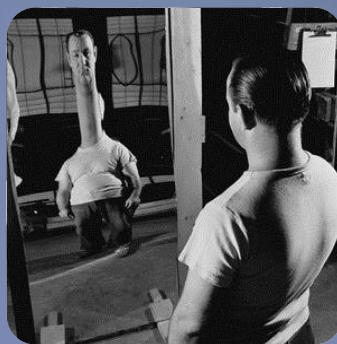
- ✓ دوست دارم دوستان و افرادی که با آنها ارتباط نزدیک دارم چه ویژگیهایی داشته باشند ؟
- ✓ آیا میتوانم رابطه صمیمانه و بدون قید و شرطی را با دیگران برقرار نمایم ؟
- ✓ از درگیر شدن در یک رابطه دوستانه چقدر لذت میبریم ؟
- ✓ میزان تعهد من در ارتباطات اجتماعی چقدر است ؟
- ✓ در مواقع ضروری چقدر می توانم به دوستانم کمک کنم ؟
- ✓ آیا در دوستی و ارتباط با دیگران پیش قدم می شوم ؟
- ✓ زمانی که مشکلی در ارتباط با دیگران پیدا میکنم چگونه عمل میکنم ؟
- ✓ آیا انتظارات من از دیگران واقع بینانه است ؟

باید به خاطر داشت خودشناسی و افزایش آگاهی مستلزم صرف وقت ، صبوری و تلاشی در جهت تغییر ویژگیهای منفی خود است . علاوه بر عوامل فوق کمک گرفتن از افراد متخصص نظیر روانشناسان و مشاوران ضروری است .

گام های ارتباط موثر :

گام هفتم : شناسایی افکار تحریف شده

اکثر ما در ارتباط با دیگران در چارچوب افکار خود و احساسات از پیش تعیین شده و کلیشه ای خود رفتار می کنیم . در بسیاری از این افکار ، تصویر صحیحی از واقعیتها موجود نمی باشد . بدین معنی که ما در فرآیند پردازش اطلاعاتی که نسبت به دیگران داریم دستخوش خطای شناختی می شویم . سیستم شناختی ما بعضاً دچار خطا و تحریف می شود . این خطاها را روانشناسان « تحریف شناختی یا خطای شناختی » می نامند . تحریفهای شناختی مثل آینه و یا دوربینی هستند که اشکال را به همان گونه که هستند بازنمایی نمی کنند ، بلکه شکلهای عجیب و غریب و نادرستی را نشان می دهند .



گام های ارتباط موثر :

گام هفتم : شناسایی افکار تحریف شده

تحریف شناختی حاصل از خطا در سیستم شناختی ماست همانند خطا در سیستم احساس و ادراک که **خطای حسی** گفته میشود (دیدن سایه یک چوب باریک و بلند یا رسیمانی روی دیوار به شکل مار)

تحریف های شناختی در ارتباطات انسانی **مشکلات فراوانی** ایجاد می کنند لذا باید آنها را شناخت و در جهت **تصحیح** آنها گام برداشت .

مثلا : یکی از همکاران خود را در شرکت می بینید و سلام می کنید ، اما او جواب سلام شما را نمی دهد و بی تفاوت از کنار شما میگذرد .

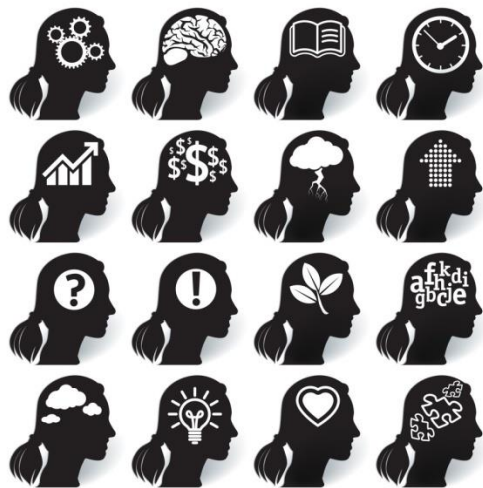
در این حادثه : ذهنی که دچار **تحریف و خطای شناختی** است امکان دارد به یکی از شیوه های زیر این رفتار را تعبیر و تفسیر نماید

- او چقدر خودخواه و مغرور شده است (پیش داوری)
- حتما من کار اشتباهی کرده ام (شخصی سازی)
- همیشه دیگران را نادیده می گیرد (تعمیم مبالغه آمیز)
- رابطه ام را باید با او قطع کنم (نتیجه گیری و تصمیم شتابزده)

گام های ارتباط موثر :

گام هفتم : شناسایی افکار تحریف شده

همانطور که میبینید هر کدام از شیوه های مذکور به نوعی به قطع و مخدوش شدن ارتباط ما با دیگران منجر میشود . در حالی که شاید مسئله اساسی عدم توان ما در پردازش **اطلاعات صحیح و مبتنی بر واقعیت** باشد که باعث به وجود آمدن این مسئله شده است . باید به خاطر داشت زیر **بنای** تحریفهای شناختی **باورهای غیر منطقی** است . برای شناسایی این دسته باورها و مبارزه با تحریفهای شناختی علاوه بر آگاهی ، کمک گرفتن از افراد **متخصص** بسیار کمک کننده است .



برای ادامه این آموزش لطفا ارتباطتان را با ما قطع نکنید . . .

mojtabatalebi.com



تماس با من
Contact

آدرس
اصفهان - خیابان همدانیان - روبروی
ترمینال جی - مجتمع سپیده - واحد 3

شماره تماس
تلفن همراه: 09133033677
تلفن ثابت: 031-35234849

پست الکترونیک
Email: info@mojtabatalebi.com

شبکه های اجتماعی
 

عضویت در خبرنامه
پست الکترونیک

ارسال



Map Satellite

HAMEDANIYAN
همدانیان

Map data ©2019 Terms of Use

یادتان نرود : آموزش هزینه نیست ، سرمایه گذاری ست

mojtabatalebi.com



پیروز و سربلند باشید