

نیازمندی‌ها

آیا همه در جای درست  
خود قرار دارند؟

۲

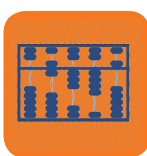
سوالات زیرکانه که در

مصاحبه شغلی از شما می‌پرسند

۴

# چگونه مهارت تفکر استراتژیک خود را نمایش دهیم؟

۴



تحول دیجیتال در کسب و کار لزوماً به متخصص دیجیتال نیاز ندارد  
تغییر مسیر تیم برای نمایش هرچه بیشتر توانایی تفکر  
استراتژیک، به زمان زیادی نیاز داشت؛ البته با گذشت زمان  
رئیس، همکاران و گروه تحت مدیریتش متوجه تغییرات...

دانشتن پاسخ سوالات زیرکانه مصاحبه شغلی  
کار دشواری نیست!  
مصاحبه‌گران سعی می‌کنند بفهمند آیا شما اصولاً با  
افراد یا تیپ‌های شخصیتی با مشکل برمی‌خورید...

باز خورد مناسب واقعاً چگونه به نظر می‌رسد؟  
تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که در فرابندهای باز خورد  
۳۶۰ درجه، رتبه‌ی نامطلوبی کسب کرده‌اند



احمد یوسفی صراف | دبیر راهکار

یا همه در جای درست

خود قرار دارند؟

این جمله از یک فرض اصلی منتج شده است: همهی افراد سازمان در جای درست قرار دارند و از مهارت‌ها و صلاحیت‌هایی برخوردار هستند که برای موفقیت سازمان ضروری است. با وجود این، تحقیقات جین لسللی نشان می‌دهد به ندرت چنین وضعیتی در سازمان‌ها برقرار است. این محقق متوجه شد رهبران فعلی سازمان‌ها در چهار مورد از مهم‌ترین مهارت‌های ضروری رهبری آینده، بسیار ضعیف هستند: تعهد الهام‌بخش، هدایت کارمندان، برنامه‌ریزی استراتژیک و مدیریت تغییرات.

وقتی فقط روی قوت‌های تان متمرکز می‌شوید، کارمندان باور می‌کنند هیچ جایی برای پیشرفت و بهبود وجود ندارد. به علاوه، مدیران هم انگیزه‌ای برای توانمندسازی همکاران ندارند و در نهایت، کارایی سازمانی متوقف می‌شود. بنابراین به جای اینکه کارمندان را تشویق کنیم از بازخوردهای منفی اجتناب کنند، باید روی نحوه ارائه بازخورد منفی متمرکز شویم تا واکنش‌های تهاجمی تدافعی را به حداقل برسانیم. به عنوان مثال، رویکرد SBI (وضعیت و رفتار و تأثیر گذاری) در تبادل بازخورد، قوت‌ها و ضعف‌ها را به شیوه‌ای واضح، خاص، حرفه‌ای و مهربان مطرح می‌کند. در این رویکرد، افراد بازخورددهنده ابتدا زمان و مکان وقوع رفتار را ذکر می‌کنند. سپس، شرح رفتار را (آنچه دیده و شنیده‌اند) توضیح می‌دهند. در مرحله‌ی نهایی، توضیح می‌دهند آن رفتار چه تأثیری روی افکار و احساسات و اقدامات بازخورددهنده گذاشته است. در اینجا، مثالی از این رویکرد را با هم مرور کنیم:

امروز صبح در جلسه‌ی کارمندان، وقتی درباره‌ی استراتژی‌های تأمین بودجه‌ی فرایندهای جدید بحث می‌کردیم، شما صحبت جسیکا را قطع کردید و گفتید: «این ایده هرگز جواب نمی‌دهد». شما به او فرصت ندادید حرفش را تمام کند. من به خاطر اینکه نتوانستم سایر صحبتش را بشنوم، احساس ناامیدی کردم. پس از آن، ترسیدم ایده‌های خود را با گروه به اشتراک بگذارم.

چنین بازخوردی مخاطب را قضاوت نمی‌کند (برعکس جمله‌ی: تو اشتباه کردی که حرف جسیکا را قطع کردی) و موضوع را تعمیم نمی‌دهد (شما همیشه صحبت دیگران را قطع می‌کنی) و دلیل رفتار مخاطب را تجزیه و تحلیل نمی‌کند (آیا شما احترامی برای صحبت دیگران قائل نیستید؟). در نتیجه، مخاطب به جای اینکه اسیر واکنش‌های تدافعی شود، به احتمال بیشتری بازخورد را می‌شنود و به آن دقت می‌کند.

محققان به سازمان‌ها و مدیران و کارمندان توصیه می‌کنند قوت‌هایشان را شناسایی کنند و از آن حداکثر بهره‌ر را ببرند؛ اما نادیده گرفتن ضعف‌های شخصی بزرگ‌ترین آسیب را به خود افراد می‌زند.

باز خورد مناسب واقعا چگونه به نظر می‌رسد؟

## نرخ بازگشت،

## مهم‌ترین عامل موفقیت کسب و کار



شایان ضیایی  
روزنامه نگار

تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که در فرایندهای بازخورد ۳۶۰ درجه، رتبه‌ی نامطلوبی کسب کرده‌اند

آیا مردم واقعا تحت تأثیر انتقادهای و بازخوردها پیشرفت می‌کنند یا رهاشدن از استرس اشتباه‌ها و تمرکز روی ویژگی‌های مثبت، به آن‌ها کمک بیشتری می‌کند؟

یکی از آخرین مطالعاتی که در نشریه‌ی کسب و کار هاروارد منتشر شد، نشان می‌داد بازخورد دادن به همکاران به ندرت مفید واقع می‌شود. محققان این مطالعات معتقدند انتقاد سازنده کمکی به پیشرفت کارمندان نمی‌کند. به گفته‌ی آن‌ها، وقتی شما ضعف کسی را گوشه‌زد می‌کنید، فرایند یادگیری او را به تأخیر می‌اندازید. به توصیه‌ی محققان، مدیران باید کارمندان خود را تشویق کنند که نگرانی کمتری درباره‌ی ضعف‌هایشان داشته باشند و در عوض، روی قوت‌هایشان متمرکز شوند.

کریگ چاپلو و سیندی مک کالی، دو استاد مرکز رهبری خلاق (CCL)، در پاسخ به این تحقیقات، مقاله‌ی دیگری منتشر کردند؛ زیرا تحقیقات و تجارب مرکز CCL حاکی از نتایج متفاوتی بود. آن‌ها در این مقاله تأکید کردند تبادل بازخورد، چه مثبت و چه منفی، امری ضروری است. فرایند بازخورد به مدیران کمک می‌کند ویژگی‌های برتر خود را تقویت کنند و راهی برای بهبود ضعف‌هایشان بیابند. در نتیجه، نهایتاً قدرت رهبری مؤثرتری خواهند داشت.

با این حال، چاپلو و مک کالی نیز با برخی از ایده‌های تیم تحقیقاتی هاروارد موافق بودند:

۱. بازخورد تند و شدید به رشد و پیشرفت کارمندان منجر نمی‌شود؛ در واقع، انتقاد سازنده باید با احترام و مراقبت باشد. دیدگاه‌های منفی مکرر یا افراطی به واکنش تدافعی منجر می‌شود و قوه‌ی درک و انگیزه‌ی افراد را از بین می‌برد.

۲. بازخورد مثبت برای یادگیری بسیار حیاتی است: عموم مردم خیلی زود متوجه می‌شوند چه کاری را اشتباه انجام می‌دهند؛ اما به همان اندازه نیز مهم است که به ورودی فرایندی اصلاح نیز توجه

کنیم و راهی برای بهبود اوضاع بیابیم. ۳. نشان دادن راه‌حل مشکل به دیگران، معمولاً رویکرد اشتباهی است: در عوض، باید سوالات بیشتری درباره‌ی موضوع مطرح کرد و از این طریق آن‌ها را به تأمل واداشت. در مرحله‌ی بعد، می‌توان افرادی را راهنمایی کرد که در پی اکتشاف و آزمایش هستند.

۱. مردم در ارزیابی دیگران صادقانه عمل نمی‌کنند و غالباً بازخوردهایی را ارائه می‌دهند که تحریف واقعیت است: از آنجاکه هر انسان از بینش و دیدگاه منحصر به فردی برخوردار است، پس بازخورد هرگز عینی نخواهد بود. با وجود این برای رهبر، آگاهی از اینکه دیگران چگونه او را می‌بینند و تجربه می‌کنند، بسیار ارزشمند است؛ زیرا این افراد براساس ادراک و فهم خود تصمیم می‌گیرند به حرف چه کسی گوش دهند یا با او همکاری کنند یا چه کسی را معتمد بدانند و از او حمایت کنند.

۲. ارائه‌ی بازخورد درباره‌ی ضعف‌های دیگران مانع از یادگیری‌شان می‌شود: تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که در فرایندهای بازخورد ۳۶۰ درجه، رتبه‌ی نامطلوبی کسب کرده‌اند، بیش از سایرین تلاش می‌کنند عملکرد خود را بهبود دهند. مدیران موفق همه‌ی رویدادهای بالقوه‌ی تهدیدکننده (مثل رؤسای بد، اشتباهات کسب و کار، تنزل رتبه و مقام و اخراج کارمندان) را به عنوان عواملی می‌شناسند که به توسعه‌ی فردی آن‌ها کمک می‌کند.

۳. کارمندان فقط باید روی قوت‌هایشان متمرکز شوند: تحقیقات CCL نشان می‌دهد نادیده گرفتن ضعف‌ها و کاستی‌ها، یکی از بزرگ‌ترین علل انحراف کارمندان سازمان از مسیر درست است. مهم نیست رهبر چقدر قوت‌هایش را بهبود داده باشد؛ زیرا ضعف یا ایرادی بزرگ (مثل غرور و ناتوانی در تیم‌سازی و تطبیق نیافتن با شرایط جدید) می‌تواند به شکست رهبران منجر شود؛ مخصوصاً اگر آن‌ها مشکلاتشان را تصدیق نکنند.

محل  
موفقیت



تحول دیجیتال در کسب و کار لزوماً به متخصص دیجیتال نیاز

# چگونه مهارت تفکر استراتژیک



به عنوان نمونه‌ای از توسعه و نمایش مهارت‌های تفکر استراتژیک، داستانی خیالی را تصور کنید. تیم واترز، معاون ارشد یک شرکت فعال در حوزه‌ی زنجیره‌ی تأمین بود که امید به ارتقاء شغلی و فعالیت به عنوان معاون ارشد اجرایی بین‌المللی شرکت داشت. او متوجه شد که برنامه‌های ارتقاء او در شرکت متوقف شده‌اند. تیم اعتبار خوبی در پاسخگویی به رهبران بخش‌های گوناگون سازمان داشت و تلاش زیادی برای فعالیت و پیشرفت دائمی واحدهای متنوع می‌کرد.

**➤ برای نمایش مهارت، باید توانایی تصمیم‌گیری‌های بزرگ را نشان دهید**  
مدیر واحد منابع انسانی یک روز بازخوردی را به تیم ارائه کرد که موجب تعجب او شد. از نظر برخی از مدیران اجرایی تأثیرگذار شرکت، عملکرد او به اندازه‌ی

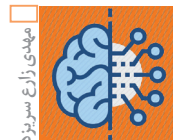
به‌علاوه باید اطلاعات گسترده‌تری را ترکیب کنید و در فرهنگی مملو از کنجکاوی دخیل شوید. در نهایت باید تجربه‌هایی کسب کنید که مهارت شناسایی الگوها را در موقعیت‌های گوناگون تقویت کند. به همین دلیل بسیاری از برنامه‌های توسعه‌ی مهارت‌های رهبری نیازمند تغییر در شغل، پروژه‌های چندکاربره و روبرویی با رهبران ارشد سازمان هستند. همه‌ی این موارد به توسعه‌ی مهارت تفکر استراتژیک کمک می‌کنند. نمایش تفکر استراتژیک بیشتر به مهارت‌های بازاریابی و فروش شخصی مربوط می‌شود. در واقع فرد باید بتواند ارتباطات گسترده و فعالانه‌ای مرتبط با رویکردهای استراتژیک خود ایجاد کند. همچنین شجاعت به‌چالش کشیدن دیگران و ارائه‌کردن ایده‌های استراتژیک، توانایی‌های تفکر را به رئیس و همکاران نشان می‌دهد.

کسب مهارت تفکر استراتژیک اهمیت بالایی در توسعه‌ی فردی دارد، اما توانایی نمایش و اثبات آن، برای کسب مزیت‌های مربوطه مهم‌تر به نظر می‌رسد. توسعه‌ی مهارت‌های تفکر استراتژیک به‌تنهایی برای ارتقاء شخصی و شغلی کافی نیست. برای پیشرفت در کسب و کار باید توانایی نمایش مهارت‌ها را نیز داشته باشیم. رهبران کسب و کار توجه زیادی به درگیری فکری شما دارند. به‌علاوه آن‌ها برای ارتقاء و بهبود شرایط شغلی شما، بیش از همه به آمادگی برای تصمیم‌های بزرگ دقت می‌کنند.

برای نشان دادن مهارت‌های تفکر و خصوصاً تفکر استراتژیک، از خود بپرسید: «آیا مردم می‌دانند که من چه موقعیتی دارم؟» اگر پاسخ به این سؤال منفی باشد، چه کارهایی باید انجام دهیم تا ظرفیت‌های خود را به نمایش بگذاریم؟ به‌علاوه نمایش توانایی اضافه کردن ایده‌های جدید نیز اهمیت بالایی دارد. برای نشان دادن چنین مهارتی، باید در پروژه‌های جدید تلاش کنید تا چگونگی گسترش درک و فهم خود را ویرای از کاربردهای کنونی نشان دهید.

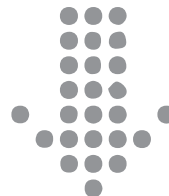
همه‌ی ما می‌دانیم که توسعه‌ی مهارت‌های تفکر استراتژیک، اهمیت بالایی دارد؛ اما بسیاری نمی‌دانند که نشان دادن مهارت‌ها به رئیس مستقیم یا دیگر مدیران ارشد، چه تأثیر بالایی در توسعه‌ی کسب و کار و موقعیت شغلی دارد. مهارت تفکر استراتژیک به رئیس شما نشان می‌دهد که توانایی تفکر فردی و تصمیم‌گیری با هدف پیشرفت سازمان را برای آینده دارید. مهارت مذکور نشان می‌دهد که شما در خلأ تفکر نمی‌کنید و تأثیر تصمیم و رویکرد خود را بر دیگر بخش‌های سازمان و جهان پیرامون هم مدنظر قرار می‌دهید.

توضیحات بالا نشان می‌دهد که تفکر استراتژیک به‌تنهایی یک مهارت محسوب می‌شود و توانایی در نشان دادن آن، مهارتی مجزا خواهد بود: توسعه‌ی مهارت‌های اساسی تفکر استراتژیک نیازمند قرارگیری در موقعیت‌های استراتژیک خواهد بود.



مهدی زارع سوزیدی | روزنامه نگار

تغییر مسیر تیم برای نمایش هرچه بیشتر توانایی تفکر استراتژیک، به زمان زیادی نیاز داشت؛ البته با گذشت زمان رئیس، همکاران و گروه تحت مدیریتش متوجه تغییرات شدند و آن‌ها را مثبت ارزیابی کردند



## دانستن پاسخ سوالات زیرکانه مصاحبه شغلی کار دشواری نیست!

# سوالات زیرکانه که در مصاحبه شغلی از شما می‌پرسند

نمی‌دانید که رئیس‌تان به دنبال چه نوع تیپ شخصیتی می‌گردد. این موقعیت شغلی را به نسبت دیگر موقعیت‌هایی که درخواست کرده‌اید، چگونه مقایسه می‌کنید؟ چرا این سوال را می‌پرسند؟ آنها قاعدتاً می‌پرسند «جاهای دیگری هم درخواست کار داده‌اید؟». نیکلای می‌گوید: مدیر استخدامی در ابتدا می‌خواهد بفهمد چقدر در جستجوی شغل‌تان فعال هستید. مصاحبه‌گر می‌خواهد بداند که چگونه در مورد دیگر شرکت‌ها و موقعیت‌های شغلی موردعلاقه‌تان حرف می‌زنید و چقدر صادق هستید.

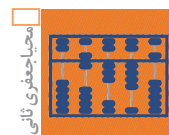
**➤ می‌توانید سه مورد از نقاط قوت و ضعف خود را نام ببرید؟**

نفس متقاضی از طریق تصویری که از خود به نمایش می‌گذارد توجه می‌کند. به‌علاوه، توجه مصاحبه‌گر به شایستگی‌های بارز رفتاری متقاضی معطوف می‌شود تا بفهمد آیا شخص مناسبی برای این جایگاه شغلی است. اگر این پاسخ آغازین ضعیف باشد، باقی مصاحبه افت پیدا می‌کند یا مصاحبه کوتاه و خلاصه پایان می‌گیرد. خودتان را در یک کلمه چطور توصیف می‌کنید؟

چرا این سوال را می‌پرسند؟ این حرف احتمالاً چند نکته را در ارتباط با شما مشخص می‌کند: تیپ شخصیتی‌تان، چقدر در دریافت‌تان نسبت به خود اعتماد دارید و اینکه سبک کاری‌تان تا چه حد مناسب شغل درخواستی است. نکته‌ی فریبنده‌ی آن چیست؟ این حرف می‌تواند خصوصاً در اوایل مصاحبه شغلی به یک چالش تبدیل شود، چراکه حقیقتاً

مدیران زیرک استخدام‌کننده با چند سوال گزینش شده می‌توانند یک دنیا اطلاعات را از شما بیرون بکشند. با اینکه این سوالات ساده به نظر می‌رسند، ولی نکته اینجاست که آنها عملاً طوری طراحی شده‌اند تا اطلاعاتی را راجع به شما آشکار نمایند که احتمالاً تمام تلاش خود را می‌کنید که آنها مخفی نگه دارید. به بیان دیگر این سوالات فریبنده، و گول‌زنک هستند.

**➤ ممکن است خودتان را معرفی کنید؟**  
چرا این سوال را می‌پرسند؟ مدیران استخدامی این سوال را مطرح می‌سازند تا بفهمند که نامزدهای شغل موردنظر، خودشان را چقدر شایسته موقعیت شغلی می‌بینند. نیکولای می‌گوید: «کارفرما می‌خواهد بشنود که نامزدها تکالیف‌شان را انجام داده‌اند و سابقه‌ی خوبی دارند. مصاحبه‌گر همچنین به سطح اعتماد به



محیا صفیری تالی | روزنامه نگار

مصاحبه‌گران سعی می‌کنند بفهمند آیا شما اصولاً با افراد یا تیپ‌های شخصیتی با مشکل برمی‌خورید، دوام، آنها می‌خواهند بدانند چطور می‌توانید در بهترین حالت خود کار کنید

# یک خود را نمایش دهیم؟

فکر  
بکر

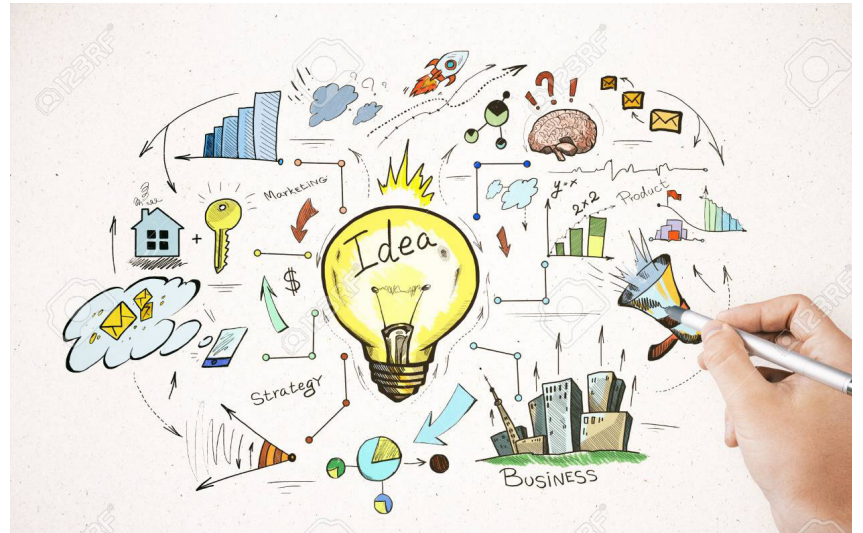
توانست کمبودهای مهارتی گروه خود در مسیر رسیدن به چشم‌انداز را نیز کشف کند. در نتیجه به جای رفتار منفعلانه با تیم نیروی انسانی، پیشنهادهای راهبردی و استراتژیک در جذب نیروی جدید ارائه می‌کند. نشان دادن تفکر استراتژیک در حوزه‌هایی همچون استخدام و توسعه‌ی مهارت، روشی مناسب برای جلب توجه مدیران رده‌بالا محسوب می‌شود.

## نوآوری و تغییر استراتژیک

برای نشان دادن تفکر استراتژیک، می‌تواند توانایی استفاده از دانش برای عملی کردن ایده‌ها را نشان دهید. صرف‌نظر از سطح کاری، می‌فانید تفکر استراتژیک را با اجرا کردن یک پروژه‌ی نوآورانه نشان دهید که درک شما از موقعیت را فراتر از وضعیت کنونی به نمایش بگذارد.

تیم انرژی و چشم‌انداز جدید خود را به فرایند برنامه‌ریزی استراتژیک تبدیل کرد که در نهایت به پیشنهادهایی رسمی برای گروه زنجیره‌ی تأمین تبدیل شد. او پروژه‌ها و نقاط عطف آن‌ها را با کل سازمان در میان گذاشت و به‌نوعی نمایشی قوی‌تر از برنامه‌های خود نشان داد. او قبلاً چنین برنامه‌هایی را در پشت صحنه و بدون نمایش کافی انجام می‌داد. پیشنهادهای جدی برای تغییرهایی با ارزش افزوده، برای تیم و همکارانش نتایج مثبتی داشت. او احساس اعتماد به نفس بیشتری داشت، چون از حالت منفعلانه خارج شده بود.

تغییر مسیر تیم برای نمایش هرچه بیشتر توانایی تفکر استراتژیک، به زمان زیادی نیاز داشت؛ البته با گذشت زمان رئیس، همکاران و گروه تحت مدیریتش متوجه تغییرات شدند و آن‌ها را مثبت ارزیابی کردند. مسیر پیشرفت او نشان می‌دهد که تغییر از فضای منفعلانه به تلاش برای ایجاد تغییرهای بنیادی، کلیدی اساسی در نمایش تفکر استراتژیک و تأثیرات آن محسوب می‌شود.



خود، ۳۰ دقیقه را قبل از هر جلسه‌ی کاری در تقویم خود خالی کرد تا پیش از ورود به اتاق، تفکر و ایده‌های خود را سازمان‌دهی کند. این رویکرد باعث می‌شد تا تیم در جلسه توانایی ترکیب و ارائه‌ی بهتر دانش خود را داشته باشد. رویکرد تیم به‌مرور موفقیت‌آمیز بود و او در جلسه‌های مدیریتی دیگر به‌جای رویکردهای عملیاتی، ایده‌های استراتژیک هم ارائه می‌کرد. در واقع تیم توانسته بود تا ایده‌های خود را به چشم‌اندازی برای سازمان تبدیل و همکاران را به بحث پیرامون تأثیر چشم‌انداز جدید روی حوزه‌های کاری خود ترغیب کند.

## نشان دهید که تفکر شما در جهت بهینه‌سازی رویکرد کل سازمان قرار دارد

شفافیت بیشتر در چشم‌انداز به تیم کمک کرد تا تأثیر بیشتری هم به‌عنوان یک ناظر سازمانی داشته باشد. او

کافی استراتژیک نبود. از نظر آن‌ها تیم در حفظ جریان کاری شرکت موفق بود، اما تأثیر زیادی در ساختارهای استراتژیک یا ایده‌های تأثیرگذار در شرکت نداشت. او واقعاً تفکر استراتژیک داشت، اما روش او نشان‌دهنده‌ی مهارت‌هایش نبود. در نتیجه این مدیر تصمیم گرفت تا در برنامه‌های آموزشی با هدف بهبود نمایش مهارت‌های تفکر استراتژیک شرکت کند.

## ارائه‌ی دیدگاه

رهبران برای درک شایستگی شما، نیاز به آشنایی با طرز تفکر دارند. در واقع باید به آن‌ها نشان دهید که برای تصمیم‌های بزرگ‌تر آماده هستید و دیدگاه سازنده‌ای در موضوع‌های گوناگون دارید. تیم در داستان بالا تصمیم گرفت تا برای جلب نظر مدیران، دانش مدیریتی را بیش‌ازپیش به نمایش بگذارد. او برای ارائه‌ی بهتر نظرات

چرا این سوال را می‌پرسند؟ مصاحبه‌گر به دنبال نکات منفی و چراغ قرمزهایی است که معامله را به هم می‌زنند، از جمله مواردی چون ناتوانی در همکاری خوب با همکاران یا ناتوانی در انجام کار در موعد مقرر. تیلور می‌گوید، «هر شغلی الزامات خاص خود را دارد، پس پاسخ‌های تان باید بیانگر توانایی‌های مربوط به آن شغل باشد و در نقاط ضعف‌تان هم باید روزنه‌ی امیدی دیده شود؛ حداقل باید وانمود کنید که خصوصیات منفی به‌خاطر اقدامات مثبتی که اتخاذ کرده‌اید، کاهش یافته‌اند.»

## چرا می‌خواهید در اینجا کار کنید؟

چرا این سوال را می‌پرسند؟ مصاحبه‌گران این سوال را مطرح می‌کنند چون می‌خواهند بدانند چه موضوعی بیشترین انگیزه را برای کار به شما می‌دهد، چقدر در مورد آنها تحقیق کرده‌اید و چقدر این کار را دوست دارید. با چه نوع رئیس و همکارانی بیشترین و کمترین موفقیت را تجربه کرده‌اید و چرا؟

چرا این سوال را می‌پرسند؟ تیلور می‌گوید: مصاحبه‌گران سعی می‌کنند بفهمند آیا شما اصولاً با افراد یا تیپ‌های شخصیتی با مشکل برمی‌خورید. دوماً، آنها می‌خواهند بدانند چطور می‌توانید در بهترین حالت خود کار کنید.



نماینده های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده گی الهیه حمیدی نیا  
۰۹۱۵۴۴۲۶۶۸

نماینده گی طلاب رحمتی  
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده گی راهنمایی سلیمی  
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده گی قاسم آباد قلمی  
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

## قالی و مبیل شویی

# ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد سرویس دهی رایگان سراسر مشهد عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف بدون چروک و شکستگی - کاروبه دلخواه

دکتر بزرگ برداری  
شامپو شویی  
رفوگری

اولین قالی شویی همراه با ارسال فیلم شستشو

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱ کلاهدوز ۰۹۰۸-۳۷۲۳۰۹۰۸

احمد آباد ۵-۳۸۴۶۵۷۵۴-۳۷۱۳۸۹۰۲-۳ قری

بیروزی ۱۶-۳۸۷۶۹۰۱۵-۳۳۶۹۵۴۲۱ شهدا

عدل خمینی ۱-۳۸۵۸۰۷۲۰-۳۳۴۱۲۱۲۹ نخرسی

بلوار معلم ۲-۳۶۱۰۸۰۹۱-۳۶۲۳۶۵۵۲-۳ قاسم آباد

سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹ (بدون تعطیلی)

## قالی و مبیل شوئی

# عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران

سرویس سراسر شهر

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۶  
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷  
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

## قالی و مبیل شوئی

# نمونه

تحت پوشش بیمه ایران

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۲۷۳۶۵۰۶  
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۵۱۳۰۴۷۴  
۳۲۴۲۴۹۷۲-۳۲۱۳۵۹۵۶

## قالی و مبیل شوئی

# امین

تحت پوشش بیمه ایران

۳۲۴۲۴۹۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۶-۳۷۲۹۲۲۹۶  
۳۲۱۳۳۰۳۰-۳۲۲۵۲۳۷۸  
۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

## قالیشویی ابریشم مشهد

عضور رسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد ، حسینیه ها ، مهمانپذیر ها و هتل ها با تخفیف ویژه

۰۹۱۵ ۵۶۸ ۴۲ ۸۹ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۶۰ - ۰۹۱۵ ۸۲۱ ۰۸ ۵۰

با مدیریت برادران داوودنیا

۳۶۰۲۲۲۴۰	۳۶۲۰۱۹۸۹	۳۲۵۱۲۲۸۵	۳۶۶۲۸۶۱۱	۳۸۵۸۱۷۴۱
۳۶۰۲۲۲۴۱	۳۶۲۰۱۹۹۰	۳۲۱۴۱۰۰۴	۳۶۶۱۷۳۷۷	۳۸۵۱۵۸۳۲
۳۶۰۳۳۳۹۱	۳۶۲۰۱۹۹۳	۳۲۷۳۷۶۷۸	۳۷۳۴۹۸۹۴	۳۸۸۴۷۵۰۶
۳۶۰۳۵۲۲۲	۳۶۲۰۱۹۹۱	۳۳۴۹۰۳۳۰	۳۷۶۴۸۲۷۰	۳۸۸۳۷۳۲۵
۳۶۰۴۳۱۷۵	۳۶۲۰۱۹۹۲	۳۵۰۲۳۱۲۲	۳۸۴۶۲۴۹۱	۳۶۱۱۰۲۳۳
۳۶۰۵۹۵۲۱	۳۶۲۳۸۶۸۰	۳۵۲۲۵۹۵۵	۳۸۴۷۱۲۰۸	۳۶۵۱۹۲۱۲
۳۶۰۷۲۱۶۱	۳۶۲۳۸۶۸۱	۳۶۵۷۱۸۲۳	۳۸۸۲۲۱۸۴	۳۶۲۰۱۸۸۲

سرویس رایگان در تمام نقاط سطح شهر مشهد

## قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید

تخصص در شستشوی فرشهای گرم، دست باف و ماشینی تراکم بالا

۰۹۱۵۵۰۹۹۶۲۲  
۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵

## قالی و مبیل شوئی

# قدسی

سرویس سراسر شهر

۳۸۷۱۶۲۷۷-۳۸۴۲۱۰۸۶-۳۷۶۵۹۴۲۹  
۳۷۲۴۲۱۲۵-۳۶۰۹۹۰۳۵-۳۶۰۹۸۶۹۳  
۳۲۷۹۴۲۶۴-۳۲۱۲۱۲۸۸

## قالی شویی ممتاز ایران

سرویس دهی تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳  
۳۳۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۲۶۶۳۵  
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

## قالیشویی غزال

عضو درجه یک اتحادیه رفوگری، شستشو با اصول مذهبی تحت پوشش بیمه ایران

۳۸۱۱۲۰۳۰  
۳۷۲۸۶۰۵۰  
۳۶۲۲۲۲۲۳  
۳۳۶۶۱۱۱۵  
۳۳۶۷۰۹۷۶  
۰۹۱۵۳۲۱۰۳۴

## قالیشویی میلاد

شستشوی اسلامی

۳۷۳۱۴۶۰۰  
۳۷۶۴۹۵۱۸  
۳۷۳۳۹۶۰۰

سامانه تلفنی سازمان آگهیها

۳۷۰۸۸

## قالی شویی ملت

شست و شو به روش اسلامی تحت پوشش بیمه ایران دارای مجوز رسمی

تلفن کارخانه: ۳۶۶۶۳۳۰  
۳۶۶۵۲۸۲۰  
۳۲۲۱۳۴۳۳  
تلفن دفاتر: ۳۶۶۱۱۱۱۶  
۳۲۲۲۰۲۳۳  
۳۶۰۹۸۵۸۴  
۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶  
۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵  
۳۶۵۸۰۴۵۷

### ۷۰۳

فرش و موکت

### سوران

خرید و فروش زمین باغ ویلا  
۰۹۳۵۳۰۷۴۱۴۱  
۰۹۱۵۳۰۷۶۴۲۵

### ۶

املاک و مستغلات

### ۵۱۸

نرده و حفاظ

### فرش منصور

خریدار فرش دستباف و ماشینی .. به بالاترین قیمت .. بدون تعطیلی  
۳۷۲۴۳۱۲۷  
۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

### شاندیز

اراضی شش دانگ استانداری با پروانه و امکانات و سایر تعاونی ها خرید و فروش  
امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۶۴  
۰۹۰۱۶۳۶۲۰۴۱

### ۶۰۱

مشاورین املاک

### ۵۱۹

گازرسانی

### ۸

خدمات منزل و تعمیرات

### ۷

خرید و فروش لوازم و اثاثیه

### ۶۰۸

خرید و فروش باغ و زمین

### لوله کشی گاز

نرده لوله های، تعمیرات گاز  
۳۳۶۳۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱  
نقد اقساط / مدیریت گرمی

### ۸۰۲

قالی شویی

### ۷۰۱

خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه

### ۶۰۸

خرید و فروش باغچه ۸۰۰ متری مجتمع ویلیا ماریان (رضایی)  
۰۹۱۵۳۰۷۸۴۴۵

### گازرسانی

خرده کاری تعمیرات نرده، حفاظ  
۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

### قالی شویی بازوبندی

تمام اتوماتیک  
۳۳۶۶۹۷۴۶-۳۶۵۸۵۷۰۰  
۳۷۶۰۵۶۱۴-۳۲۷۹۰۶۰۱  
۳۶۱۱۰۵۰۲  
۰۹۱۵۴۰۲۰۷۶۹  
۰۹۰۱۴۱۲۷۷۰۰

### ۷۰۱

خرید لوازم منزل و اداری فوری و بدون تعطیلی  
۰۹۱۵۹۲۴۷۱۷۸-۳۷۲۷۶۴۰۳  
۰۹۳۰۳۲۶۱۹۰۶

**نماینده‌ی توس**  
۰۹۱۵۱۰۳۷۲۵۱  
یزدانی

**نماینده‌ی کوهسنگی**  
۰۹۱۵۵۱۷۳۸۲۲  
ابراهیم بای

**نماینده‌ی پیروزی**  
۰۹۱۵۵۱۴۶۴۵۹  
امانی مقدم

**نماینده‌ی دانشجو**  
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷  
برات نژاد

**نماینده‌ی مطهری**  
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰  
منشادی

**۱۷**  
خدمات صنعتی  
و کشاورزی

**۱۷۰۱**  
خرید و فروش  
ضایعات

**تخریب - خرید ضایعات**  
درب و پنجره، جوشکاری سیار  
۰۹۳۷۰۵۰۱۰۰۶  
۰۹۳۰۵۸۲۸۰۸۴

**نعمی**  
در پنجره و کابینت  
خورده ریز و غیره  
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

**خرید ضایعات**  
آهن، آلومینیوم، مس  
برنج، کارتن، لک  
۰۹۰۳۵۴۸۰۱۶۲

**خرید ضایعات  
حاضری**  
آهن، چدن، مس  
برنج، آلومینیوم و  
خرده ریز انباری  
بازدید و حمل بار رایگان  
۰۹۱۵۵۰۴۴۷۱۹

**ضایعات فلاح**  
خرید آهن، آلومینیوم، مس...  
شرکت در مزایده  
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

**۱۸**  
گونگون

**۱۸۰۲**  
مترقه

**خرید / فروش / تعویض**  
جعبه نوشابه - سید میوه  
۰۹۱۵۳۰۸۵۲۳۶

**آگهی ابلاغ**  
آقای احمد صادقی پور فرزند  
رسول مجهول المکان به  
استحضار میرساند برابر دادنامه  
شماره ۹۸۰۹۹۷۵۱۱۴۱۰۵۸  
مورخه ۱۳۹۸/۰۸/۰۴ شعبه  
۶ دادگاه خانواده مجتمع قضایی  
شهید مطهری مشهد مسردانی  
شما خانم پریسا ناوشکی طبق  
مقررات مطلقه به طلاق بائن  
غیرمدخوله گردید لذا علقه  
زوجیت فی مابین ساقط گردید.  
سر دفتر ازدواج ۹۶ و طلاق ۱۰ کال  
زرکش مشهد سید مجتبی ترحمی

**فالشونی**  
سید  
۱۰۰٪ اسلامی  
سرویس دهی به تمام نقاط شهر  
۳۲۷۷۷۸۹۳  
۳۲۵۶۸۵۲۳  
۳۲۷۳۴۱۱۲-  
۳۳۴۹۰۸۴۸  
۳۲۱۴۱۷۹۷  
۳۸۸۴۷۱۵۹  
۳۶۰۱۰۹۷۶  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

**۱۴۰۶**  
نیروی خدماتی  
و خدمتگزار

**مهرگستران**  
استخدام نیرو جهت نگهداری از  
کودک یا سالمند، کاردر منزل  
نیمه وقت یا تمام وقت  
با حقوق بالا و امنیت شغلی  
بین احمد اباد ۷۵۵  
مجتمع نور واحد ۱۳  
۳۸۴۶۴۸۹۳-۳۸۴۶۴۸۹۳

**۱۴۰۹**  
کارگرماهر

به چند کارگر وارد به کار  
گوداری شیری و راننده  
تراکتور نیازمندیم  
۰۹۱۵۱۱۰۴۵۰۵

تراشکار ماهر و نیمه ماهر  
نیازمندیم.  
۰۹۱۵۷۶۰۹۹۸۶

**۱۵**  
خدمات چاپ  
و تیپتات

**۱۵۰۴**  
تابلوسازی

**تابلوساز صنعت آذین**  
چلینیوم، استیل، LED  
کامپوزیت، بنر، فلکس، چاپ اجسام، برش  
لیزر، هدایت تبلیغاتی  
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

**۱۶**  
خدمات گردشگری

**۱۶۰۱**  
آژانس‌های مسافرتی

**کیش - قشم**  
تضمین پایین‌ترین نرخ تور  
آترینا پرواز  
۳۲۲۳۱۴۱۶-۳۲۲۳۱۵۶۶

**قالی شوئی**  
عدالتیان  
تحت پوششی بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر  
هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۹ و ۸۸  
۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۳۲۹۸۵۹  
۳۳۴۶۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۶۱-۳۲۷۳۱۸۹۲  
۳۲۶۲۶۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹  
مدیریت: سید علی  
عدالتیان  
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

**۱۱**  
پزشکی  
سلامت و زیبایی

**۱۱۰۱**  
خدمات  
پزشکی و درمانی

**سالمندان مهروماه**  
بلوار سجاد، فضای VIP  
خدمات با کیفیت کادر مجرب  
۳۶۰۲۴۱۶۶-۰۹۱۵۴۰۷۷۹۱۶

**۱۱۰۴**  
ترک اعتیاد

**۱۱۰۳**  
تخلیه چاه  
لوله بازگتی و رفع نم

**۱۱۰۶**  
پرده و مبلمان

**۱۱۰۷**  
قصابی و دامداری

**دامداری مقدم**  
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷  
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

**۱۲**  
خدمات آموزشی  
و فرهنگی

**۱۲۰۱**  
آموزشگاه‌های  
تخصصی

**مشاوره تخصصی  
رایگان  
جهت اخذ دیپلم**  
(تاسیسات و معماری و کامپیوتر)  
۳۸۳۳۱۵۴۰  
۰۹۱۵۵۱۸۰۷۲۶

**قالیشویی**  
مدرن  
رفو پذیرفته می‌شود  
۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳  
سید رحیم  
عدالتیان و پسران ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

**رفع نم  
لوله بازگتی**  
تشخیص نم زدگی  
رفع نم و بو  
با مصالح و بنایی  
۳۰ سال سابقه  
سجاد - فردوسی - خیام  
۳۶۹۰۹۲۸۰  
فلسطین - سناباد - کلاهدوز  
۳۷۶۷۸۰۷۶  
سید رضی - معلم - دانشجو  
۳۶۹۱۱۳۱۲  
هاشمیه - هفت تیر - میاد  
۳۸۹۰۲۴۱۴  
الهیه - قاسم آباد - امام مادی  
۳۶۹۱۰۸۴۰  
عبادی - عبدالمطلب - مطهری  
ابوطالب - هدایت - توس  
۳۶۹۰۹۲۸۰  
تیم سیار  
۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

**۸۰۴**  
خدمات نظافتی

**۸۰۳**  
تخلیه چاه  
لوله بازگتی و رفع نم

**۸۰۶**  
پرده و مبلمان

**۸۰۷**  
کولرگازی، پکیج  
و آبگرمکن

**۸۰۷**  
تعمیرات تخصصی  
میل در محل  
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

**شستشوی اختصاصی  
پرده اریکه**  
همراه با خدمات باز و نصب  
لطفاً کیفیت را مقایسه کنید  
۳۸۴۴۶۵۴۱  
۰۹۱۵۶۹۶۶۶۴۰

**۸۰۷**  
تعمیر آبگرمکن  
و تعویض منبع  
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹  
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۱۶۹۳

**شستشوی اختصاصی  
پرده اریکه**  
همراه با خدمات باز و نصب  
لطفاً کیفیت را مقایسه کنید  
۳۸۴۴۶۵۴۱  
۰۹۱۵۶۹۶۶۶۴۰

**تعمیر آبگرمکن  
و تعویض منبع**  
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹  
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۱۶۹۳

**قالیشویی**  
مدرن  
عدالتیان  
۳۲۱۲۱۴۳۶  
۳۵۱۳۴۲۱۳  
۳۸۸۴۶۲۶۸

**قالیشویی  
تهران**  
۳۶۰۴۷۵۷۶  
۳۸۴۵۳۸۸۷  
۳۲۲۴۳۲۳۹  
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰  
قالیشویی مدرن با ضمانت  
رنگ ندادن و پاره نشدن  
به روش کاملاً اسلامی  
با سرویس رایگان

**۸۰۳**  
تخلیه چاه  
لوله بازگتی و رفع نم

**۸۰۶**  
پرده و مبلمان

**۸۰۷**  
کولرگازی، پکیج  
و آبگرمکن

**۸۰۷**  
تعمیرات تخصصی  
میل در محل  
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

**شستشوی اختصاصی  
پرده اریکه**  
همراه با خدمات باز و نصب  
لطفاً کیفیت را مقایسه کنید  
۳۸۴۴۶۵۴۱  
۰۹۱۵۶۹۶۶۶۴۰

**۸۰۷**  
تعمیر آبگرمکن  
و تعویض منبع  
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹  
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۱۶۹۳

**شستشوی اختصاصی  
پرده اریکه**  
همراه با خدمات باز و نصب  
لطفاً کیفیت را مقایسه کنید  
۳۸۴۴۶۵۴۱  
۰۹۱۵۶۹۶۶۶۴۰

**تعمیر آبگرمکن  
و تعویض منبع**  
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹  
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۱۶۹۳

**بر توزیع روزنامه نظارت کنید!**  
۳۷۶۸۵۰۱۱-۴

**مشهد کاور قدیم**  
۱۷ سال سابقه  
طلق و پارچه بدون پرو  
۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱ - ۰۹۳۸۰۹۰۴۴۷۹

حفاظ - بوتله ای - کماتی  
میلگردی - آکار دوتونی  
تولید انبوه و ارزان  
۳۸۶۶۱۱۹۴ - ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

سامانه تلفنی سازمان آگهی‌ها  
۳۷۰۸۸

**رفع نم بدون خرابی**  
عضو اتحادیه  
پشت بام، استخر  
آشپزخانه، توالت  
ضمانت نامه نامحدود  
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷

**لوله بازکنی**  
تشخیص با دستگاه دیجیتال  
نصف قیمت  
رفع نم بدون خرابی

سجاد / فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمد آباد / کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳  
هاشمیه / هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت / معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷  
وکیل آباد / اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد / میثاق ۳۶۰۱۰۵۷۲  
فرامرز / فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷ دانشجو / هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷  
پیروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

**باتری جواد پور**  
نصب در محل رایگان  
عرضه کننده  
انواع باتری انومیل ایرانی و خارجی  
تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰  
۰۹۱۵۱۰۰۰۱۷۹  
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

--- -- -- --  
Instagram, WhatsApp, Telegram icons

**پذیرش غیر حضوری آگهی در نیازمندی‌ها**  
شماره سروش  
۰۹۰۲۰۰۳۷۰۸۸

**خریدار روزنامه باطله در محل ۵۰۰۰**  
کتاب، دفتر  
ضایعات کاغذ و ...  
۰۹۱۵۴۷۲۴۷۵۱۱

پیروزی - احمد آباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷  
رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲  
قاسم آباد - الهیه - سترو ۳۵۰۱۴۱۵۱  
شاهد - طرهبه - شاندیز ۳۷۵۱۳۲۲۲  
۱۰۰ متری - مطهری - خواجه ربیع ۳۸۶۴۶۰۷

**لوله بازکنی**  
تشخیص نریکدیگی 100%  
شبانه روزی

آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱  
سجاد - فرامرز - سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴  
فردوسی - خیام - شفا ۳۷۵۱۳۲۲۲  
ابوطالب - کلاهدوز - سناباد ۳۸۶۴۶۰۷  
عدل خمینی - ضد - چهارراه لشکر ۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

**رفع نم بدون خرابی**  
با ضمانت نامه نامحدود  
استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی  
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

**مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس**  
واحد سفارشات

چاپ افست، نشیت، رول، طراحی حرفه ای، مشاوره، لیتوگرافی، سلفون، یووی، برش، صحافی

مجهزترین چاپخانه شرق کشور با پرسنل حرفه ای

Email: qqudsnews@yahoo.com

۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

مشهد مقدس، بلوار سجاد، نبش سجاد ۱، (واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس)

**با درج آگهی در نیازمندی‌های قدس خودتان را به دیگران معرفی کنید!**

توانمندی‌ها و تخصص‌های خود را به ادارات، فروشندگان، کارخانجات، ماحیان کسب و کار، پیمانکاران پروژه‌های عمرانی و خدماتی و شرکت‌های تولیدی و خدماتی معرفی کنید.

۳۷۰۸۸