



تخفیف ویژه دوره‌های آموزشی و سمینارها برای فارغ التحصیلان

مرکز آموزش کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی با همکاری موسسه آموزشی کلیک پرو، دوره‌های مهارتی و تخصصی در زمینه IT، به ویژه دوره‌های شبکه، امنیت و برنامه‌نویسی کاربردی را منطبق بر سرفصل‌های موسسه‌های معتبر آموزشی برگزار می‌کند. موسسه کلیک پرو با هدف توانمندسازی، مشاوره صحیح و هدفمند در راستای آموزش افراد و ارائه مسیر راه آموزشی و شغلی از دیگر مواردی است که موسسه کلیک به صورت رایگان در اختیار دانشجویان قرار می‌دهد. دانشجویان، فارغ التحصیلان، کارکنان و اعضای محترم هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی می‌توانند با شرکت در دوره‌های موسسه کلیک در محل تحصیل خود (شعب مختلف دانشگاه آزاد اسلامی) و همچنین در محل موسسه از تخفیف ویژه جهت دوره‌های آموزشی، سمینارها و کارگاه‌های کاربردی بهره‌مند شوند. علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به آدرس سایت www.clickpro.ir یا از طریق تماس با شماره تلفن‌های ۲۲۱۱۹۲۲۰-۲۲۰۰۸۴۰۶ جزئیات بیشتر در این خصوص مطلع شوند.

تهیه گزارش از کارآفرینان و اعضای شاخص کانون فارغ التحصیلان

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی از فارغ التحصیلان مخرع، ممتاز و کارآفرین دانشگاه آزاد اسلامی گزارش مکتوب تهیه می‌کند. فارغ التحصیلان شاخص می‌توانند شرحی از تحصیلات، تجربیات و فعالیت‌های خود را حداکثر در یک برگه A4 با موضوع «درخواست مصاحبه» به نشانی الکترونیکی info@aiau.ir یا شماره نمابر: ۲۲۰۰۸۴۰۶ ارسال کنند.



همایش معجزه ارتباط موفق برگزار شد

۹ کلید ارتباط موفق برای زندگی بهتر



فرصت‌های شغلی و پیمانکاری هفته چهارم شهریور

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی فهرست مفیدی از مهم‌ترین فرصت‌های شغلی و پیمانکاری متناسب با توانمندی فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی را در هفته چهارم شهریور ۹۷ گردآوری کرده است. دانش‌آموختگان جوان می‌توانند با مراجعه به سایت www.aiau.ir از آخرین فرصت‌های شغلی ده‌ها شرکت و موسسه مطلع شوند.



سومین بازدید علمی و تخصصی از سازمان انرژی اتمی

فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی در راستای استمرار طرح بازدید از دستاوردهای علمی، فناوری و صنعتی کشور، سال جاری برای سومین بار از سازمان انرژی اتمی کشور بازدید و با بخش‌های مختلف شامل پژوهشگاه تحقیقات و توسعه راکتورهای شتابنده، راکتور تحقیقاتی و رادیو ایزوتوپ آشنا خواهند شد. این بازدید با هدف ارتقای سطح علمی و آشنایی فارغ التحصیلان با بخش‌های مختلف صنعت هسته‌ای کشور خواهد بود. همچنین با توجه به محدودیت اعزام به این بازدید فارغ التحصیلان تحصیلات تکمیلی در رشته‌های مهندسی هسته‌ای، برق، مکانیک، شیمی، مواد، عمران و فیزیک در اولویت خواهند بود. با توجه به رعایت مسائل امنیتی در این بازدید متقاضیان باید کپی مدارک تحصیلی خود را به شماره نمابر ۲۲۰۰۸۴۰۶ ارسال کنند. همچنین فارغ التحصیلان به منظور ثبت نام در بازدید فوق می‌توانند از طریق نشانی اینترنتی www.aiau.ir اقدام کنند.

این دو اهرم مانند فاز و نول دو شاخه برق هستند که در کنار یکدیگر معنی دارند و هر کدام به تنهایی و بدون دیگری برای فرد آسیب‌زا خواهند بود. مدیران هم باید بدانند مهربانی در کنار جذب‌داشتن صحیح است.

فریب نخورید

محتشمی در مورد آخرین کلید ارتباط موفق گفت: «کلید نهم ارتباط موفق این است که تشخیص دهید در این ارتباط قصد فریب ما را دارند. فریب دادن هم مراحلی دارد. در اولین مرحله ایجاد احساس گناه می‌کنند؛ یعنی طرف مقابل کاری می‌کند که دچار احساس گناه شوید. در مرحله بعد، ریشخندی کنند و با عباراتی مانند موضوع چیست؟، می‌خواهی نمایی؟ یا حتماً باید کسی به شما بگوید، چه کنی؟!، شما را ریشخندی می‌کند. در مرحله بعدی به غرور متوسل شده و احساس غرور شدن را در فرد تلقین می‌کند. وقتی با مراحلی که گفته شد به خواسته خود نرسند، به ایجاد عدم احساس ارزشمندی روی می‌آورند؛ مثلاً می‌گویند تومی توانی یا تو عرضه آن را داری. در آخر هم با تحریک و کنج‌کاو سعی در فریب دادن دارند و می‌گویند به امتحاش می‌ارزد یا ای کاش امتحان می‌کردی!»

روش‌های چانه‌زنی را بیاموزید
وی در مورد هفتمین کلید ارتباط موفق گفت: «هفتمین کلید این است که روش‌های چانه‌زنی را بیاموزید. برای چانه‌زنی باید قبل از هر چیز حسن جویی کنید و نقاط قوت طرف مقابل را بگویید. سپس از تکنیک جابه‌جایی و تعویض استفاده کنید؛ یعنی بگویید «پس اگر شما... ما هم...». در آخر هم از فرصت استراحت استفاده کنید.»

چگونه سلطان قلب‌ها باشیم؟
این روانشناس در ادامه اظهار داشت: «کلید هشتم ارتباط موفق این است که چگونه سلطان قلب‌ها باشیم. برای این کار باید انتقاد را کنار بگذارید و اطرافیان‌تان را نقد نکنید. تعریف و تمجید را بیشتر کنید و نقاط خوب را بدون اغراق برجسته کنید. مختصر و گویا کافی گو باشید؛ زیاد حرف زدن مانع پیشرفت است. به افراد بگویید در کارشان خیره هستند و به نقاط ضعف افراد وارد نشوید و فقط در صورتی که دوستی در مورد نقاط ضعفش از شما راهنمایی خواست یا حفظ اصول مشاوره او را راهنمایی کنید. آخرین نکته سلطان قلب‌ها بودن هم این است که از دو اهرم عشق و ترس استفاده کنید.»

نکته‌های مربوط به مذاکره اشاره کرد و گفت: «هرگز در بحث و مذاکره وقتی یک عامل پیروزی دارید، به سراغ عامل‌های دیگر نروید؛ اگر کسی این را بداند و عمل کند از مذاکره برنده بیرون می‌رود. از تکنیک یک مقام بالاتر استفاده کنید؛ بگویید باید با مقام بالاتر، بزرگ‌تر خانواده... صحبت کنم و او باید تصمیم بگیرد، به این ترتیب حتی اگر مقام بالاتری وجود نداشته باشد، بدون آنکه خودتان پاسخ داده باشید، می‌توانید پاسخ‌دهنده منفی را شخص دیگری معرفی کنید. یادتان باشد در یک مذاکره، اول وضعیت خوب را مطرح کنید؛ بازارباب‌های خوب هیچ‌گاه در ابتدا قیمت محصول را نمی‌گویند، آنها در ابتدا از محصول آنقدر تعریف می‌کنند تا مشتری را جلب کنند. نکته بعدی این است که از تکنیک «آدم بد-آدم خوب» استفاده کنید. فردی را در کنارتان داشته باشید که نقش یک شریک فرضی را برایتان بازی کند. شریکی که اجازه نمی‌دهد نقش آدم بد داستان را بازی می‌کند. نکته آخر مذاکره هم این است که اگر ارتباطی را بلد باشید؛ اگر از طرف مقابل چیزی مطرح شد، با اگره ارتباطی می‌توانید موضع او را به شدت پایین بیاورید.»

هدف و مقصد شما از برقراری ارتباط است. رویکرد موفقیت می‌گوید وی بر انسانی که کاری را آغاز کند اما به پایش فکر نکند؛ ارتباطی را شروع کند اما نداند خوبی نبودند. حواس‌تان باشد که موقع شنیدن سرتان را تکان دهید تا طرف مقابل متوجه شود که حواس‌تان به او است. در حین شنونده بودن، سوال‌های خوب بپرسید؛ به‌طور مثال بپرسید «بعدش چه شد؟»، «بعد چه کار کردی؟»... گاهی در حین شنونده بودن، حرف‌های طرف مقابل را جمع‌بندی کنید تا او از اینکه به حرفش گوش می‌دهد، مطمئن شود. در حین شنونده خوبی بودن، قدر دانی کنید، متاثر یا متفکر شوید و نکته مهم اینکه رویه‌روی او نشینید بلکه در کنار او در نهایت با زاویه ۹۰ درجه از او بنشینید.»

سکوت، ششمین کلید ارتباط موفق
محتشمی از سکوت به عنوان ششمین کلید ارتباط موفق یاد کرد و گفت: «از قدرت سکوت برای در دست گرفتن ارتباطات‌تان استفاده کنید. هنر واقعی گفت‌وگو صرفاً بیان مطلبی درست در مکانی درست نیست؛ بلکه سکوت گذاشتن حرف‌های اغواکننده است. اگر متوجه شدید، فردی تلاش می‌کند چیزی را نفهمد، سکوت کنید و به مذاکره با او ادامه ندهید.» وی سپس به چند نکته در مورد سکوت اشاره کرد و گفت: «سکوت یک راه فرار است و می‌تواند ما را نجات دهد. حرف زدن به موقع و پس از یک مکث را بیاموزید. سخنوران بزرگ جهان مکث کردن‌های به‌موقعی دارند. فایده یک لحظه درنگ آن است که نسنجیده پاسخ نمی‌دهیم؛ فکر می‌کنیم و سپس پاسخ می‌دهیم. در یک مصاحبه کاری، مکث کردن می‌تواند ارزش بیان شده توسط شما را چند برابر کند. نکته بسیار مهم این است که از عبارت به دست فراموشی سپرده شده «اجازه بده، فکر کنم» حتماً استفاده کنید.

سوال خوب بپرسید و خوب سوال بپرسید
وی در ادامه اظهار داشت: «کلید چهارم ارتباط موفق این است که سوال کننده و پرسشگر خوبی باشید. کسی که سوال نمی‌کند، در ارتباطاتش خیلی انسان موفق نیست. سوال‌های خوب بپرسید. چندین نوع سوال داریم که من در اینجا دو نوع را برایتان مطرح می‌کنم؛ سوال‌های باز و سوال‌های بسته. متقابلاً دو نوع پاسخ هم داریم؛ پاسخ‌های باز و بسته. «محتشمی با تاکید بر اینکه اگر می‌خواهیم ارتباط بهتری برقرار کنیم و رابطه خوبی داشته باشیم باید سوال‌هایمان باز باشد و پاسخ‌های بازی هم بدهیم، گفت: «به‌طور مثال سوال چه خبر؟»، «یک سوال باز است. اگر فردی به سوال باز پاسخ بسته دهد، در برقراری ارتباط ناموفق خواهد بود. از قدیم گفته‌اند حرف، حرف می‌آورد؛ البته این به معنی حرفی نیست. اگر می‌خواهید در ارتباطات‌تان موفق باشید در صورتی که سوال بسته پرسیدند، شما هم پاسخ بسته بدهید و اگر سوال باز پرسیدند، شما هم پاسخ باز بدهید.» وی سپس به سه نکته مهم در مورد سوال پرسیدن اشاره کرد و گفت: «نکته اول این است لایه‌های کلامی را کنار بگذارید و خصوصاً سوال‌هایتان یکسید؛ حتی سخت‌ترین سوال‌ها را هم شیرین بپرسید و زهر کلام نداشته باشید. نکته دوم این است که سوال‌هایتان را حتماً قبل از پرسیدن بررسی کنید؛ سوال را طوری مطرح نکنید که هر پاسخی به ضرورتان تمام شود. نکته سوم هم اینکه یادتان باشد سوالی ارزش پاسخ دادن دارد که خیزان باشد؛ انتهای سوال باید خیز داشته باشد و افتان نباشد.»

سکوت، ششمین کلید ارتباط موفق
محتشمی از سکوت به عنوان ششمین کلید ارتباط موفق یاد کرد و گفت: «از قدرت سکوت برای در دست گرفتن ارتباطات‌تان استفاده کنید. هنر واقعی گفت‌وگو صرفاً بیان مطلبی درست در مکانی درست نیست؛ بلکه سکوت گذاشتن حرف‌های اغواکننده است. اگر متوجه شدید، فردی تلاش می‌کند چیزی را نفهمد، سکوت کنید و به مذاکره با او ادامه ندهید.» وی سپس به چند نکته در مورد سکوت اشاره کرد و گفت: «سکوت یک راه فرار است و می‌تواند ما را نجات دهد. حرف زدن به موقع و پس از یک مکث را بیاموزید. سخنوران بزرگ جهان مکث کردن‌های به‌موقعی دارند. فایده یک لحظه درنگ آن است که نسنجیده پاسخ نمی‌دهیم؛ فکر می‌کنیم و سپس پاسخ می‌دهیم. در یک مصاحبه کاری، مکث کردن می‌تواند ارزش بیان شده توسط شما را چند برابر کند. نکته بسیار مهم این است که از عبارت به دست فراموشی سپرده شده «اجازه بده، فکر کنم» حتماً استفاده کنید.

در صورتی که نمی‌دانید چه جوابی باید بدهید، سکوت کنید و سوال بپرسید. «مدرس تکنیک‌های موفقیت در مورد مذاکره اذعان داشت: «در یک مذاکره، سه ناحیه مهم وجود دارد؛ «بهترین وضعیت»، «مرحله مذاکره» و «عدم ادامه مذاکره». فکر کنید در مصاحبه شغلی حضور دارید، بهترین وضعیت در ذهن شما حقوق ماهی ۱۰ میلیون تومان و عدم حضور در روزهای پنجشنبه است. مرحله مذاکره حالتی است که می‌دانید به شما حقوق هفت میلیون تومان و حضور نیمه‌وقت در پنجشنبه‌ها را می‌پیشنهاد کنند، موافقت می‌کنید و برایتان قابل قبول است و مرحله عدم مذاکره هم در صورتی است که حقوق بسیار پایینی را به شما پیشنهاد دهند. در معامله هم دقیقاً همین مراحل وجود دارد. مذاکره کننده‌های بزرگ که در هر مذاکره‌ای به نتیجه می‌رسند، مرحله مذاکره را دارند و صفر و صدی فکر نمی‌کنند.» محتشمی سپس به

سمیرا بندگان روزنامه نگار

یک فرد موفق زمانی می‌تواند مدارج رشد و موفقیت را طی کند که بتواند با دیگران ارتباط مثبتی برقرار کند و این گونه افراد همیشه روی دل‌ها و اذهان اطرافیان خود تاثیر گذار بوده و هستند. فردی که می‌خواهد در زندگی خود اثرگذار باشد، ابتدا باید بداند چه چیزهایی را در چه جایی بگوید و بالعکس در زمان مناسب سکوت اختیار کند. امروزه سازمان‌های زیادی مانند موسسه‌های تبلیغاتی اینترنتی بزرگ هستند که خدماتی با کالایی برای ارائه دارند. این سازمان‌ها برایشان مهم است که افراد بطور با یکدیگر ارتباط برقرار کنند تا بازدیدها سرازمانی، رضایت شغلی و احساس آنها به صورت کلی به خود و اطرافیان‌شان عالی شود. در روابط خانوادگی و عاطفی نیز، داشتن مهارت در ارتباط موفق برای همه لازم و ضروری است. همایش معجزه ارتباط موفق با حمایت کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی و با حضور دکتر سیدمحمد رضا محتشمی، روانشناس، مشاور خانواده، مدرس مهارت‌های زندگی و تکنیک‌های موفقیت، کارشناس صدا و سیما، مدیرعامل موسسه مهرورزان پویای ایرانیان و مدرس و سخنران انگیزشی روز جمعه ۱۶ شهریور در مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد. در این همایش استاد محتشمی ۹ کلید ارتباط موفق را با مثال و به صورت کاملاً کاربردی به شرکت‌کنندگان در همایش توضیح داد.

ارتباط موفق با هم‌حسی کلید می‌خورد
دکتر محتشمی در ابتدای همایش تاکید کرد: «موفقیت ابتدا به ساکن به سراغ ما نمی‌آید. موفقیت یک فعالیت جدی است و کاملاً در ید قدرت ماست. مولا علی (ع) در احادیث‌شان بسیار به هنر ارتباط تاکید کرده و فرموده‌اند: چیزی را که برای خودت نمی‌پسندی، برای دیگران هم نپسند.» وی با بیان اینکه اولین کلید ارتباط موفق هم‌حسی است، گفت: «یک روز مادری دست فرزندش را گرفته بود و در بازار قدم می‌زد، با وجود ویتترین‌های بزرگ و برق اما فرزند ناراحت بود و بی‌قراری می‌کرد. در همین حین مادر متوجه شد بند کش فرزندش باز شده؛ مادر وقتی برای بستن بند کش فرزندش نشست، در آن زمان بود که متوجه شد فرزندش با قند کوتاهی که دارد اصلاً نمی‌تواند ویتترین و زرز و برق‌های بازار را ببیند؛ این همان هم‌حسی است. وی به روزی که به اطرافیان‌مان توصیه کنیم ما خودمان را به جای آنها گذاریم. در واقع معجزه ارتباط موفق با هم‌حسی کلید می‌خورد.»

در آغاز به پایان فکر کنید
محتشمی سپس اظهار داشت: «کلید دوم ارتباطات

ایجاد تسهیلات ورزشی و رفاهی

ایجاد تسهیلات آموزشی

تخفیف ویژه خدمات و پذیرایی مراسم از دواج

اطلاع رسانی آخرین اخبار فرصت‌های شغلی

برگزاری سمینار و بازدید تخصصی

کارت عضویت

کانون فارغ التحصیلان

کارت شناسایی فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی را از ما بخواهید

شماره عضویت: ۹۲۳۸۵۶۳۱۴

نام و نام خانوادگی: پویا محمدزاده

رشته تحصیلی: مهندسی کامپیوتر / سخت افزار

مقطع: کارشناسی ارشد

واحد دانشگاهی: تهران جنوب

کد ملی: ۰۰۶۲۵۶۹۳۴۵

تاریخ اعتبار: ۹۷/۱۰/۲۸

www.aiau.ir

به ۲ زبان فارسی و انگلیسی

ثبت نام جهت درخواست کارت:

www.aiau.ir

ویژه فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

جهت کسب اطلاعات بیشتر: ۲۲۶۰۶۱۵۷-۲۲۰۰۸۴۰۶ (از ساعت ۸ الی ۱۸)