



علم و هنر ارتباط

مهارت‌های ارتباطی

با یکدیگر حرکت کردن شروع خوبی است
با هم ماندن پیشرفت خوبیست،
در نهایت با هم کار کردن موفقیت است



انتظارات آموزشی



در پایان این کارگاه انتظار می رود بتوانید:

- اهمیت ارتباط موثر را درک کنید.
- عناصر اصلی ارتباط مانند گوش دادن فعال را درک نمایید.
- به ارتباط غیر کلامی و زبان بدن بیشتر توجه کنید.
- تعارض سازمانی و مدیریت آن
- چگونه نه بگوییم و پاسخ باشیم.
- چگونه طلا را میابیم؟

تعريف ارتباط :



▶ ارتباط عبارت است از فرایند ارسال و دریافت پیام .

با توجه به این تعریف :

▶ هر ارتباطی مستلزم حضور دو یا چند واحد اجتماعی است .

انواع ارتباطات:



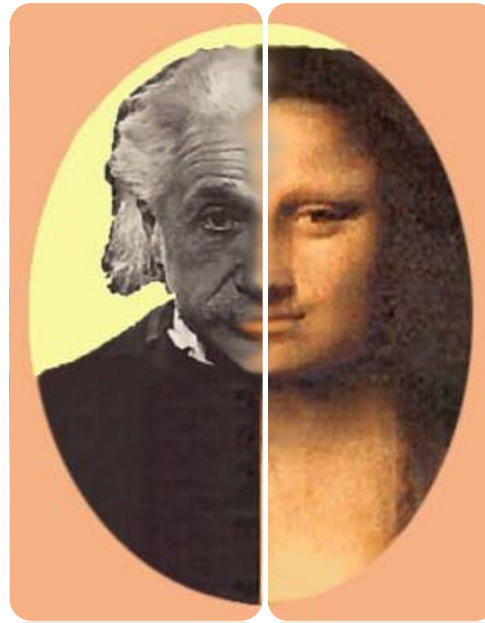
**فکر میکنی مشکل ارتباطات
کجاست؟**

واقعیتها

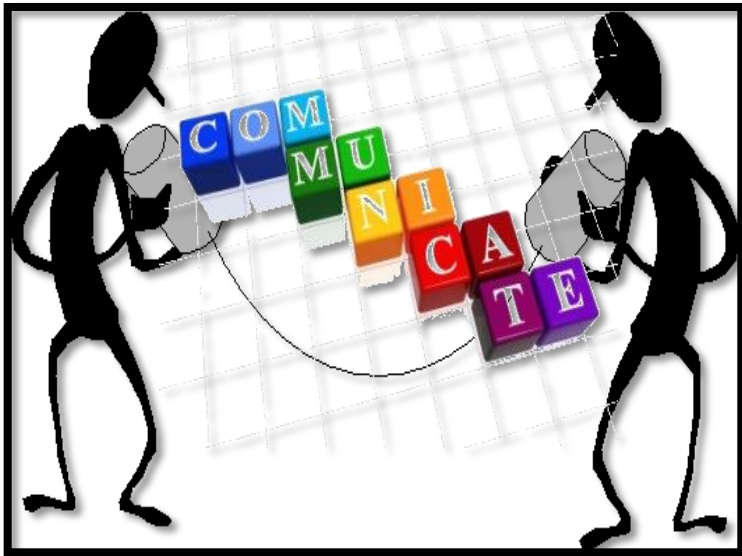
عموم مردم:

- به اندازه کافی گوش نمیدهند.
- اغلب طوری وانمود میکنند که چیزی را که به ایشان گفته ای درک میکنند ، اما اغلب درک نکرده اند!
- فکر میکنند این حق را دارند که از شما انتقاد کنند.
- مفهوم بازخورد سودمند را متوجه نمیشوند.
- کاری میکنند که احساس کنید با شما موافقت و طرف شما هستید ، ولی حرف و عملشان یکی نیست.

علم و هنر ارتباطات

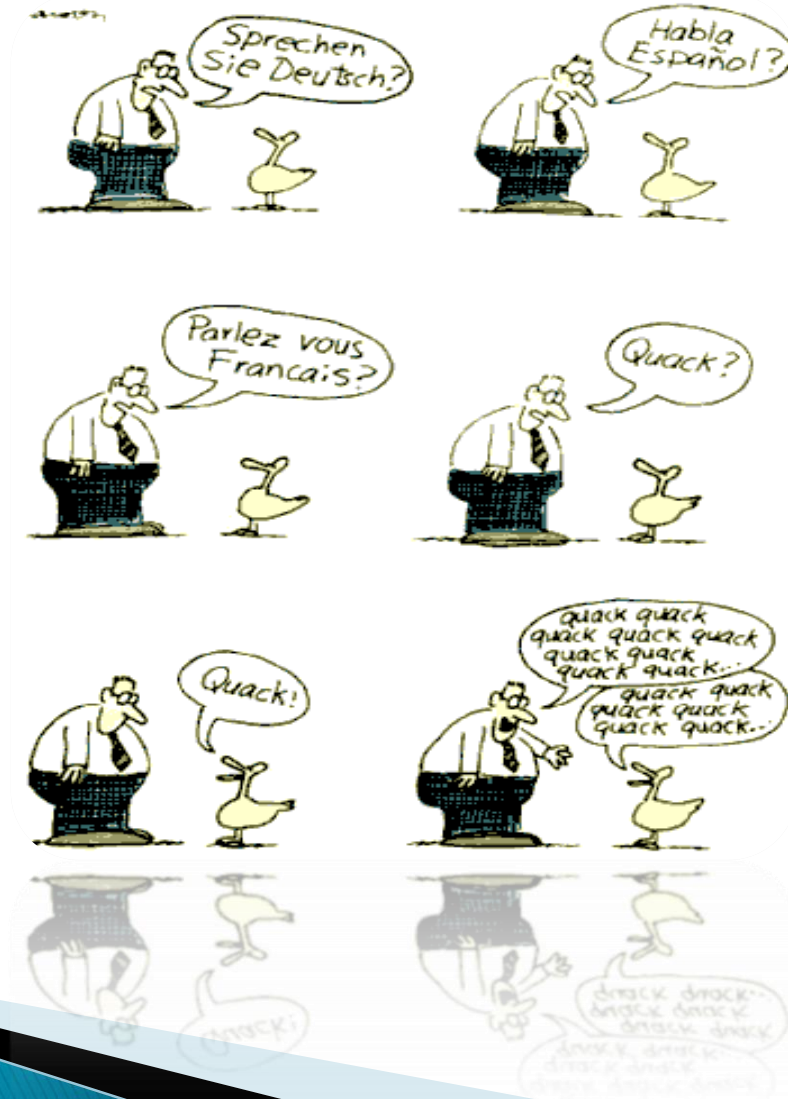


ویژگیهای ارتباط موثر



- تنها وسیله انتقال اطلاعات بین افراد می باشد .
- تنها راه نشان دادن احساسات به دیگران است .
- بهترین راه تصحیح سوءتفاهم ها است .
- پیش شرط هر نوع آموزش مؤثر، و در نتیجه لازمه رشد يك اجتماع است .

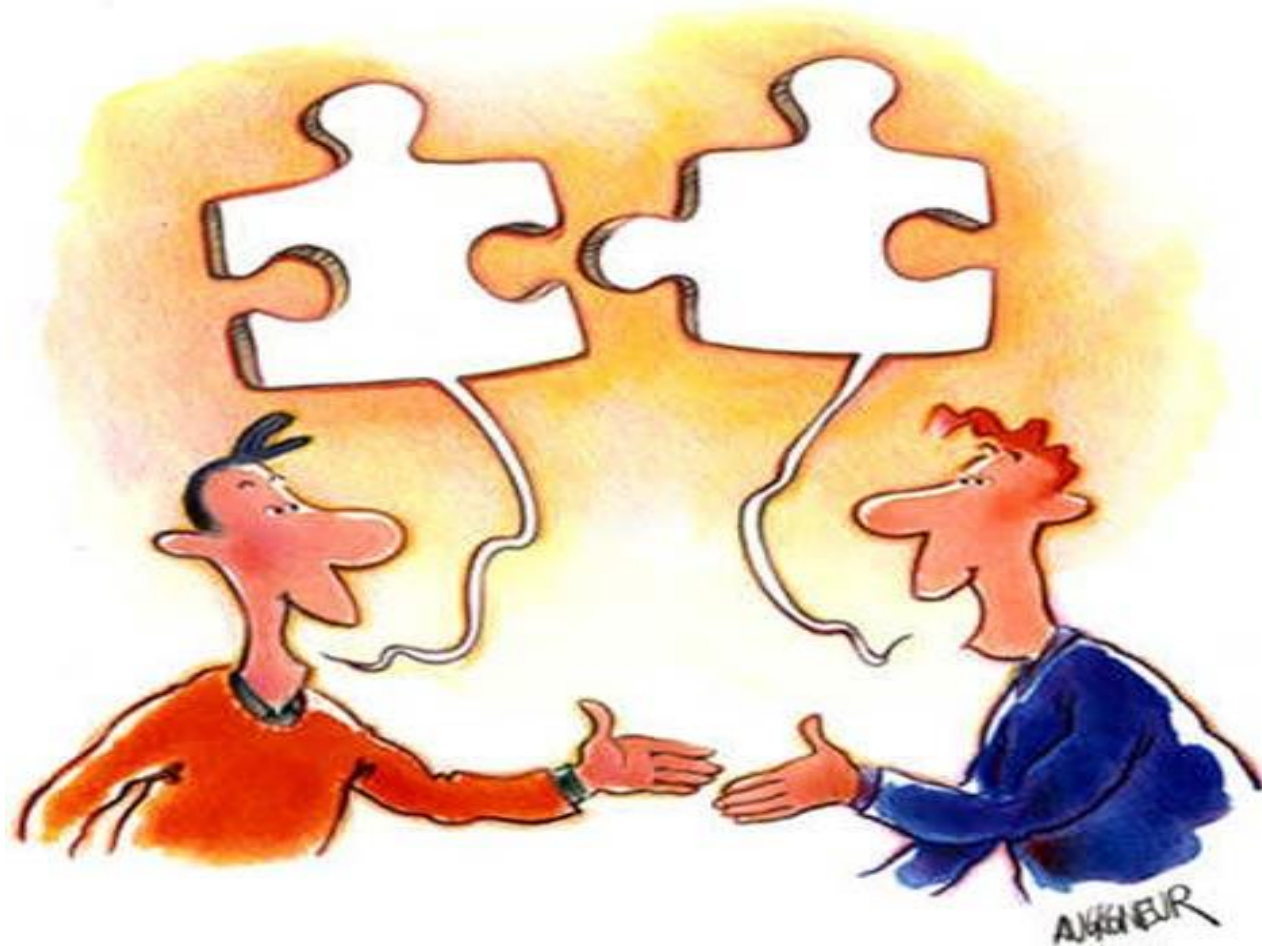
آيا ما فقط با كلمات ارتباط برقرار ميکنيم؟



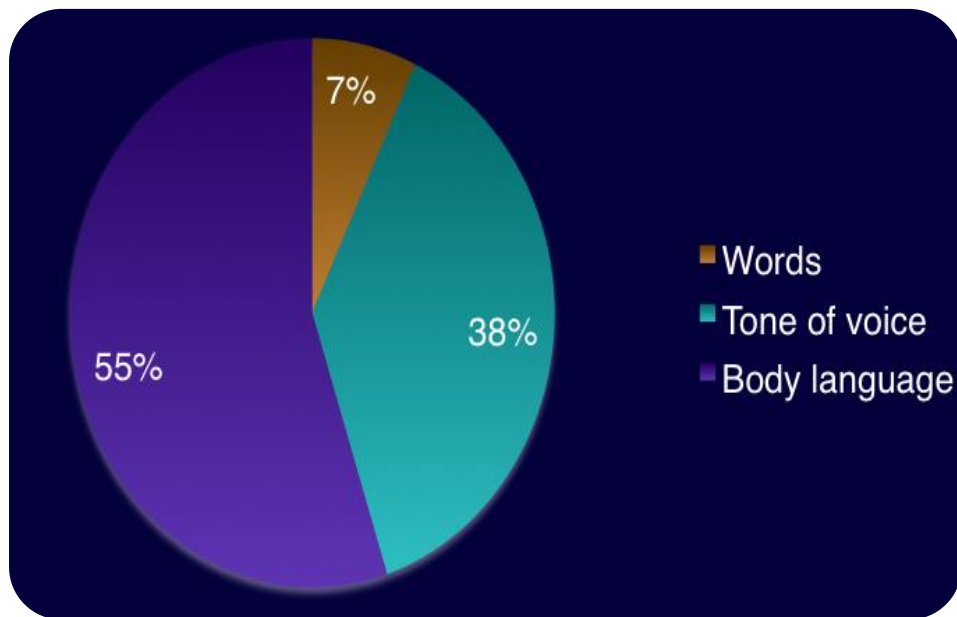
اجزا ارتباطات رو در رو

- کلماتی که به کار میبرید
- لحن صدایی که استفاده میکنید
- زبان بدنی که نشان میدهید

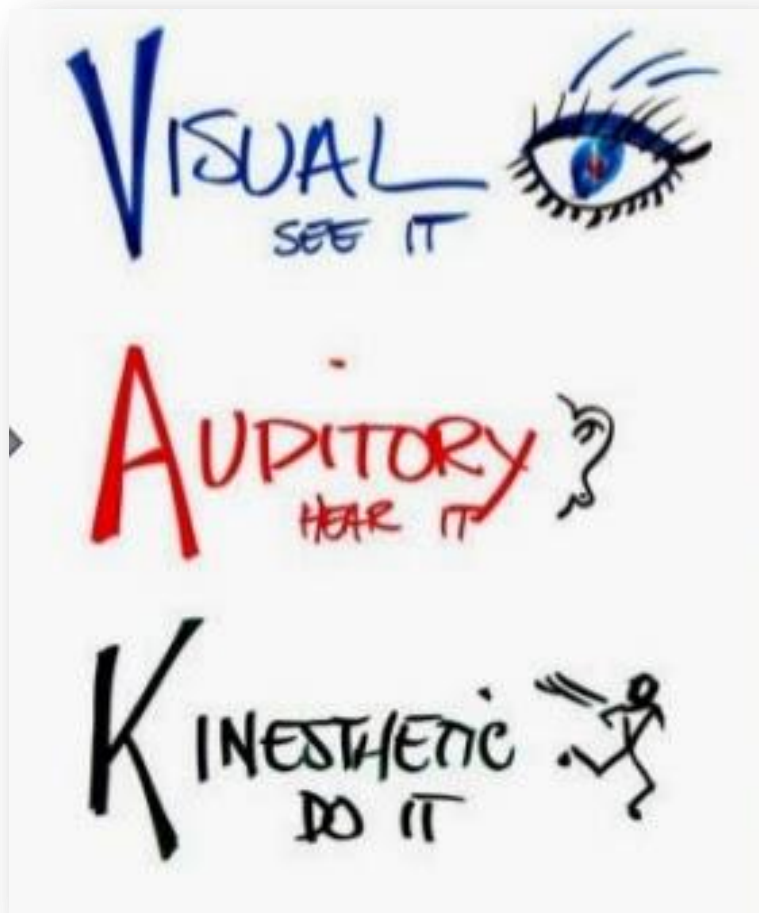
بنظر شما درصد هر کدام از این اجزا کدامست:



درصد تأثیر هر کدام از این اجزا در پیام:



- 7% کلامی
- 38% به تن صدا و لحن آن
- و 55% غیرکلامی است .

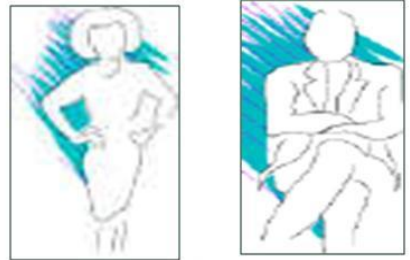


انسانها در سه گروه:

- ▶ بصری،
- ▶ شنیداری و
- ▶ لمسی

طبقه‌بندی می‌شوند

ارتباط غیر کلامی





ارتباط غير كلامي :



اگر خواستی حقیقت انسان را دریابی به آنچه

می گوید گوش مده به آنچه نمی گوید گوش فرا ده

خلیل جبران

انواع ارتباط غیر کلامی :



- ▶ تبسم
- ▶ حالت نگاه
- ▶ تن و آهنگ صدا
- ▶ وضعیت بدن (ایستادن . نشستن - حرکت)
- ▶ ژست های بدنی
- ▶ حرکات سر و چهره (ابرو - دهان و ..)
- ▶ تماس
- ▶ فاصله فیزیکی
- ▶ ظاهر (لباس و آرایش)

تن آگاهی

به وضعیت فیزیکی خود توجه کنید:

معمولا چگونه:

- می نشینید؟
- می ایستید؟

الان چه حالتی به خود گرفته اید؟

آیا معنای آنرا می دانید؟

دیگران چه برداشتی از این حالت شما دارند؟





Steepling your fingers or holding palms up – looks like a begging position and conveys weakness

A close-up photograph of a person's hands in a steepling gesture, with the fingers of both hands interlaced and the palms facing each other.



روش هایی برای بهبود زبان بدن:

- اجتناب از دست به سینه بودن یا انداختن پاها روی یکدیگر
- ارتباط چشمی داشته باشید ولی خیره نشوید.
- شانه هایتان را آسوده بگیرید.
- موقع حرف زدن دیگران را با سر تایید کنید.
- لبخند بزنید و بخندید ولی نه خیلی بلند.
- به صورت خود دست نزنید.
- سرتان را بالا نگه دارید.
- خیلی نزدیک به دیگران نایستید.
- رفتار و برخورد خوبی داشته باشید.



A close-up photograph of two faces in profile, facing each other. The face on the left is a vibrant blue, while the face on the right is a dark, almost black color. The background is a soft, out-of-focus mix of light blue and pink. Overlaid on the bottom right of the image is the Persian text 'گوش دادن' in a bold, red, stylized font.

گوش دادن

گوش دادن فعال

شنیدن و گوش دادن دو مقوله متفاوت هستند :

- **شنیدن** عامل ادراك اصوات مي باشد. اين عمل غير ارادي است!

- **گوش دادن** فعاليتي انتخابي است

گوش دادن به دو گروه اصلي تقسيم مي شود :

- گوش دادن نافعال و
- گوش دادن فعال

گوش دادن ...

- گوش دادن **نافعال** از نظر کیفیت کمی بالاتر از شنیدن است و زمانی رخ

می دهد که گیرنده پیام، انگیزه زیادی برای گوش دادن دقیق ندارد:

- گوش دادن به موسیقی، تلویزیون،

- گوش دادن از روی ادب

نمونه هایی از گوش دادن نافعال هستند .

- از آنجا که در گوش دادن نافعال تنها بخشی از ذهن ما درگیر

توجه کردن می باشد لذا هنگام گوش دادن به دیگران ،

احتمال پرت شدن حواس وجود دارد .



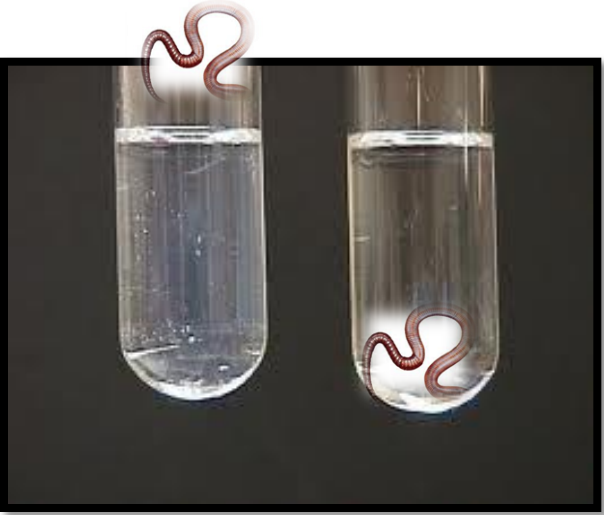


- بهترین راه برای حل این مشکل **گوش دادن فعال** می باشد.

- گوش دادن فعال را می توان **گوش دادن هدفمند** معرفی کرد

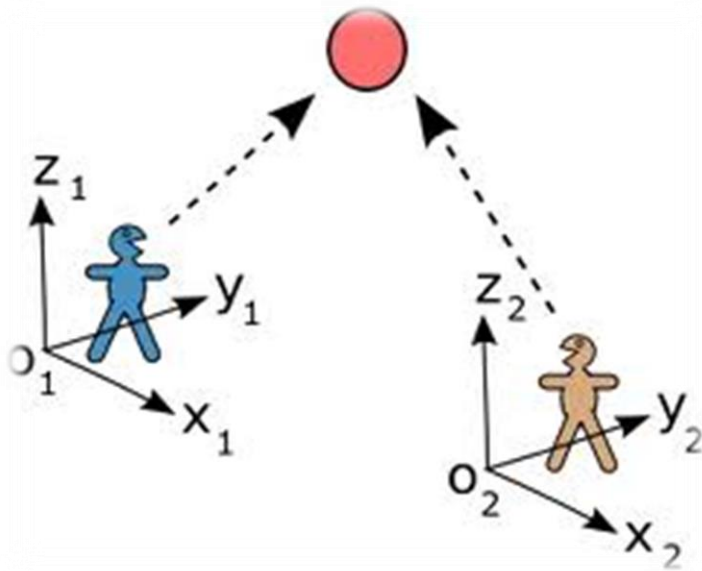
اهداف گوش دادن فعال عبارتند از :

- کسب اطلاعات ،
- گرفتن راهنمایی ،
- درک راهنمایی ، درک دیگران ،
- حل مشکلات ،
- فهمیدن احساسات دیگران ،
- حمایت عاطفی دیگران



روش های مؤثر برای گوش دادن فعال

به فرد مقابل توجه کنید:



- به فرد مقابل نگاه کنید .
- نشان دهید که به حرف های او علاقه مند هستید .
- کمی به طرف او متمایل شوید .
- نشانه های غیرکلامی او را به شیوه ای ظریف تکرار کنید .
- با گفتن کلماتی او را به صحبت بیشتر درمورد موضوع تشویق کنید .
- سعی کنید آنچه را که گفته نمی شود را بشنوید .
- ببینید هرچیزی را چگونه می گوید .

ادامه

ادامه روشها

چند نمونه از خصوصیات گوش دادن فعال :

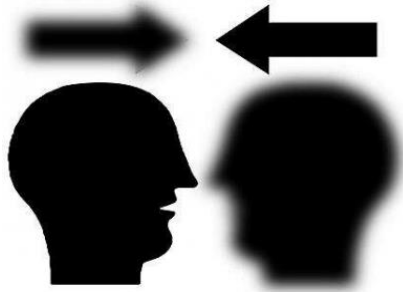


- اختصاص زمان بیشتر به گوش دادن بجاي صحبت کردن
- عدم تکميل جملات ديگران
- عدم پاسخ سؤال بايك سؤال ديگر
- نپرداختن به تخیل يا عدم اشتغال ذهني بامسائل ديگر
- عدم سلطه جويي در مکالمه
- تعيين پاسخ ها پس از اتمام صحبت هاي فرد مقابل
- دادن بازخورد
- پرسیدن سؤال هاي باز

قوانین دیگر خوب گوش کردن:

- کمتر حرف بزنید!
- زمانی که حرف میزنید نمیتوانید گوش دهید.
- کاری کنید دیگران احساس آرامش کنند و حس کنند در صحبت کردن آزادند. یک محیط راحت ایجاد کنید.
- به طرف نشان دهید که می خواهید گوش دهید.
- نگاه و رفتار مشتاقانه ای داشته باشید.
- برای فهمیدن گوش دهید، نه برای مخالفت.
- عوامل حواس پرتی را از میان بردارید
- روی کاغذهایتان نقاشی نکشید، ضربه نزنید یا جا به جایشان نکنید.
- اگر لازم است که سکوت برقرار شود در را ببندید.
- در بحث هایتان سخت نگیرید

توصیه هایی برای کارآمدتر کردن ارتباط کلامی



هنگام صحبت کردن :

- مطمئن شوید که شنونده فرصت سؤال کردن یا اظهار نظر کردن را دارد .
- سعی کنید خود را جای شنونده قرار دهید و احساسات او را در نظر بگیرید .
- آنچه را می خواهید بگویید ، واضح بیان کنید .
- به شنونده نگاه کنید .
- مطمئن شوید که آنچه میگویید با تن صدا و زبان بدنی شما هماهنگی دارد .
- تن و آهنگ صدای خود را تغییر دهید .
- با بیان جزئیات زیاد موضوع را پیچیده نکنید .
- از دیدن علائم آشفتگی در شنونده غفلت نکنید .

ادامه روشها



سؤال کنید :

به این ترتیب :

- ▶ به فرد مقابل نشان می دهید که گوش می کنید .
- ▶ اطلاعات را جمع کرده و سازمان دهی می کنید .

مطالب را بازخورد داده و خلاصه نمایید توجه کنید که :

- بازخورد دادن راهی برای بررسی این است که آیا برداشت شما درست است یا خیر .
- برای بازخورد دادن ، آنچه را که گوینده گفته است تکرار نموده یا بازگو نمایید .
- گاهی تکرار چندکلمه آخر گوینده او را به ادامه گفتار تشویق می کند .

سوال پرسید:

- مهم ترین اصل این است که سوال کنید و **حرف نزنید**.
- زمانیکه حرف میزنید نمیتوانید به درستی گوش دهید.
- این امر باعث تشویق افراد میشود و نشان میدهد که شما گوش میدهید.

سوال پرسیدن:

- بحث را باز میکند
- (صحبت را جلو میبرد) و
- در گفت و گو پیشرفت حاصل میشود.

موانع ارتباط مؤثر



- دستور دادن
- اخطار، تهدید، هشدار دادن
- موعظه، نصیحت و تعمیم دادن
- توصیه، پیشنهاد یا راه حل ارائه دادن
- وادار سازی از طریق استدلال، سخنرانی یا بحث کردن
- قضاوت کردن، انتقاد کردن، مخالفت کردن و مقصر شمردن دیگری
- اسم روی هم گذاشتن، مسخره کردن و تحقیر کردن
- پیش داوریها و نظرات قالبی



تسهیل کننده های ارتباط

- ▶ پذیرش و اعتماد
- ▶ ابراز علاقمندی و توجه نشان دادن
- ▶ ابراز احساسات
- ▶ مثبت نگری ، مثبت گویی، مثبت اندیشی
- ▶ تلاش برای درک نیازهای فرد مقابل
- ▶ توضیح خواستن برای روشن شدن موضوع
- ▶ خلاصه گویی
- ▶ رفتارهای غیرکلامی مناسب
- ▶ دوستانه رفتار کنید.
- ▶ صادق باشید.
- ▶ نیت تان سازنده باشد.

چگونه طلا را میابیم؟



چه کنیم تا افراد احساس کنند که مهم هستند؟

یکی از نیازهای همه انسانها میل به اهمیت داشتن و تشخیص است. سعی کنید با مهارتهای ارتباطی زیر به این نیازها پاسخ دهید:

- به آنچه دیگران می گویند، گوش کنید.
- آنها را تمجید و تحسین کنید.
- تا جائیکه امکان دارد، اسم آنها را بازگو کنید.
- قبل از پاسخ دادن، کمی مکث کنید تا نشان دهید که به آنها توجه داشته اید.
- از واژه های «شما» و «برای شما»، پیش از «من، مال من و...» استفاده کنید.
- اگر منتظرتان هستند به آنها بگوئید که می دانید منتظرتان بوده اند.
- به همه افراد گروه توجه کنید.

چگونه بر دیگران تأثیر بگذاریم؟



- علائق و خواسته های آنان را بشناسید و بیابید.
- معیارها و ارزشهای مخاطبان را مشخص کنید.
- درست گوش بدهید، درست بپرسید و درست متقاعد کنید.

آیین دوست یابی - دیل کارنگی

<http://www.navaar.ir/audiobook/>

در این کتاب با مباحث زیر آشنا خواهید شد:

- ▶ بخش اول : نحوه نفوذ در اشخاص
- ▶ بخش دوم : طرق شش گانه محبوبیت بین مردمان
- ▶ این چنین کنید تا در همه جا مورد استقبال قرار گیرید
- ▶ ساده ترین راه تاثیر نیک گذاشتن
- ▶ اگر این روش را به کار نبرید دچار گرفتاری و زحمت می شوید
- ▶ یک راه آسان برای آنکه سخنگویی دلپذیر شوید
- ▶ توجه مردمان را چگونه برانگیزیم
- ▶ چه کنیم تا مردمان ما را دوست بدارند

آیین دوست یابی - دیل کارنگی

<http://www.navaar.ir/audiobook/>

- ▶ بخش سوم : دوازده طریقه برای آنکه دیگران را هم اندیش خود سازید
- ▶ شما نمی توانید در هیچ مباحثه پیروز شوید.
- ▶ مطمئن ترین راه دشمن تراشی - شیوه پرهیز از آن
- ▶ اگر خطا کنید آن را بپذیرید
- ▶ مطمئن ترین طریقه در مقابل شکایات
- ▶ چگونه همکار بیابیم
- ▶ قاعده ای که کارهای شگفت انگیزی برای شما خواهد کرد
- ▶ مردم خواهان چه هستند؟
- ▶ سینما ، رادیو این کار را انجام میدهند پس چرا شما انجام ندهید؟!
- ▶ هنگامی که نمی توانید کار دیگری انجام دهد ، این شیوه را بکار ببندید
- ▶ بخش چهارم : طرق نه گانه ای برای تغییر فکر مردمان بی آنکه آنان را مقصر دانسته یا خشمگینشان سازیم
- ▶ بخش پنجم : نامه های معجزه آسا
- ▶ بخش ششم : هفت دستور برای خوشبختی خانواده



مهارت نه گفتن

چگونه راسخ باشیم؟

راسخ بودن چیست؟؟

- توانایی ابراز خود و احقاق حقوق خود بدون تجاوز به حقوق دیگران.

- این شیوه امکان دستیابی به روابط صادقانه را افزایش می‌دهد

به شما کمک می‌کند تا:

- درباره خودتان احساس بهتری داشته باشید و
- بر موقعیت‌های روزمره، تسلط بیشتری پیدا کنید.

راسخ بودن موجب ...

▶ .. افزایش اعتماد به نفس خودمان و جلب احترام دیگران می‌شود.

▶ در رویارویی با مشکلات زندگی

▶ آدم‌های موفق

خبر خوب:

▶ راسخ بودن قابل آموزش است.



مهارت نه گفتن

► یکی از جذابترین و کاراترین مهارت‌های ارتباطی است.

در زبان فارسی و در کتاب‌های مختلف، به شکل‌های مختلفی آمده است:



- جرأت‌ورزی،
- جرأت‌مندی،
- ابراز وجود،
- قاطعیت و
- ... «مهارت نه گفتن».

رفتارشناسان معتقدند ...

پیامدهای منفی نداشتن جرأت

جرأت‌مند نبودن می تواند مشکلات زیر را به وجود آورد:

- ▶ افسردگی، عصبانیت از خود، احساس درماندگی، ناامیدی و نداشتن کنترل در زندگی؛
- ▶ رنجیدگی و عصبانیت از دیگران ؛
- ▶ ناکامی در بسیاری از موقعیت‌هایی که فرد نمی‌تواند به خواسته خود برسد؛
- ▶ انفجار خشم (وقتی خشم به شیوه مناسبی ابراز نشود، روی هم انباشته شده، در مواردی به شکل نامناسب و پرخاشگرانه ابراز می شود)؛
- ▶ اضطراب و در پی آن، اجتناب از افراد و موقعیت‌هایی که سبب ناراحتی و از میان رفتن فرصت‌های زیادی می شود



پیامدهای منفی نداشتن جرأت

- ▶ ضعف در روابط بین فردی و ناتوانی در بیان احساسات مثبت و منفی
- ▶ مشکلات جسمانی مانند سردرد، زخم معده، فشار خون بالا و تجربه استرس که عوارض جسمانی زیادی به همراه دارد؛
- ▶ رفتار منفعل که باعث می‌شود فرد نتواند در برابر دیگران قاطعانه عمل کند؛
- ▶ تقویت رفتار دیگران که باعث می‌شود توقع آنان بیشتر شود و برای به دست آوردن خواسته‌های خود، اصرار بیشتری داشته باشند.



ٲٲٲ

Q U I Z

YES

NO

آیا با جرات هستید؟



- احساسات خود را به روشنی بیان می‌کنید؟
- در صورت نیاز، از دیگران کمک می‌خواهید؟
- خشم و عصبانیت را به نحو مناسب بیان می‌کنید؟
- وقتی گیج می‌شوید سؤال می‌پرسید؟
- آیا اغلب از شما می‌خواهند بلندتر صحبت کنید؟
- وقتی متفاوت از دیگران فکر و احساس می‌کنید، عقایدتان را بیان می‌کنید؟
- وقتی نمی‌خواهید کاری انجام دهید می‌توانید نه بگوئید؟
- با قدرت و صلابت صحبت می‌کنید؟
- وقتی با مردم حرف می‌زنید به آنها نگاه می‌کنید؟
- آیا از افراد در موضع قدرت می‌ترسید؟

جراتها و آدمها

آدمها در مورد ابراز حقوقشان در روابط اجتماعی چهار برخورد و گزینه متفاوت دارند:

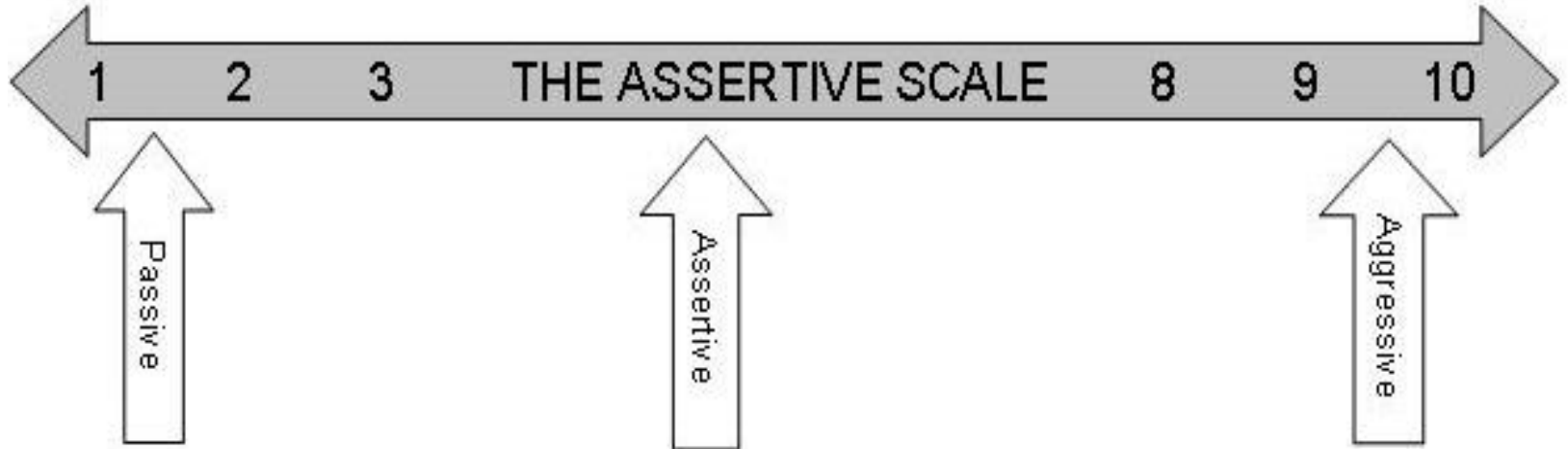
- برد - باخت
- باخت - برد
- باخت - باخت
- برد - برد





منفعل

پرخاشگر



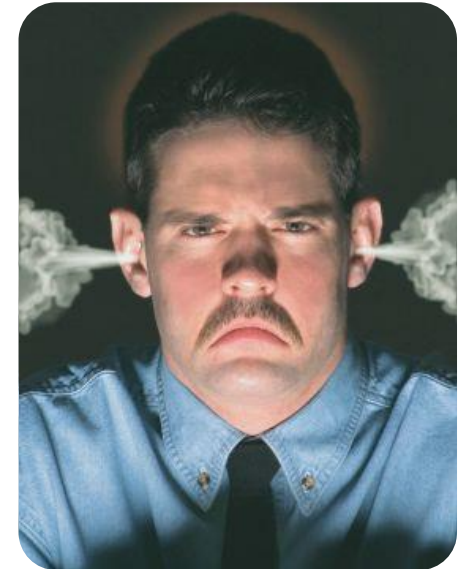
منفعل



▶ این آدم‌ها معمولاً سبک ارتباطی منفعلانه‌ای دارند.

▶ کلمه صریح‌تر آن «بی‌جرات» است.

▶ در ظاهر این افراد فروتن، صبور، از خود گذشته و مهربانند اما به خاطر این که به دیگران اجازه می‌دهند به راحتی حقوق و احساساتشان را نادیده بگیرند، همیشه در درون خود ناراحت‌اند و با خودشان کلنجار می‌روند.



پرخاشگر



- ▶ این افراد جرأت مندی را با خشونت اشتباه گرفته‌اند.
- ▶ آن‌ها حقوق خود را به قیمت نادیده گرفتن حقوق دیگران به دست می‌آورند.
- ▶ پرخاشگرها با منفعل‌ها یک زوج مکمل ناعادلانه را تشکیل می‌دهند.



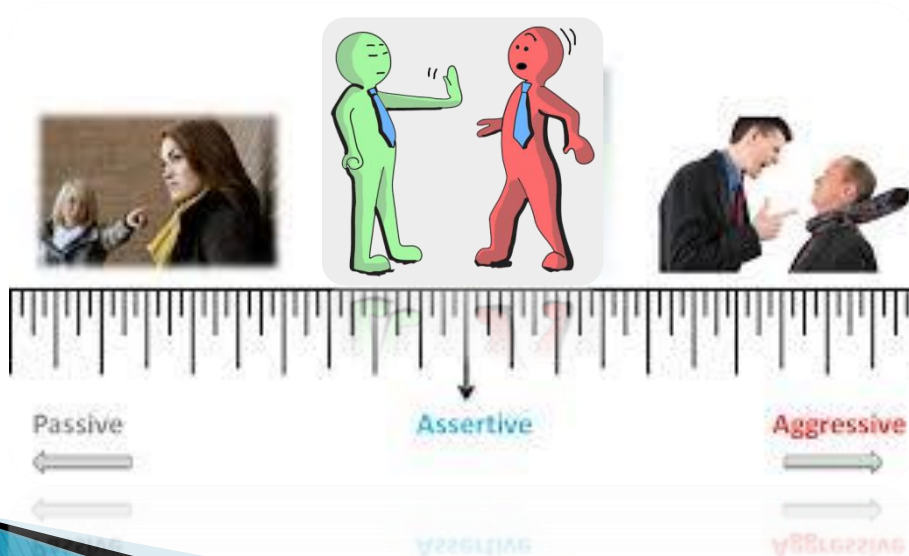
پرخاشگر منفعل

- ▶ این دسته غیر قابل تحمل‌ترین سبک ارتباطی را دارند.
- ▶ این افراد به دلایل مختلف ممکن است احساس خشم یا خصومت نسبت به دیگران را تجربه کنند، اما نه توانایی بیان آن را دارند و نه می‌توانند این احساس‌ها را تحمل کنند.
- ▶ آن‌ها شیوه‌های غیرمستقیم و انحرافی را برای خالی کردن خشم خود برمی‌گزینند. لج کردن، کم کاری، با استفاده از هیجان‌های تأثیرگذار (مثلاً گریه یا قهر)
- ▶ کارمندی که کار ده دقیقه‌ای شما را به خاطر احساس خشم از ارباب رجوع‌های دیگر یا رئیس در دو ساعت انجام می‌دهد، نمونه یک فرد پرخاشگر منفعل است.

راسخ بودن و جرأت‌ورزی به چه درد می‌خورد؟

جرأت‌ورزی در موقعیت‌های زیر هم به دردتان می‌خورد:

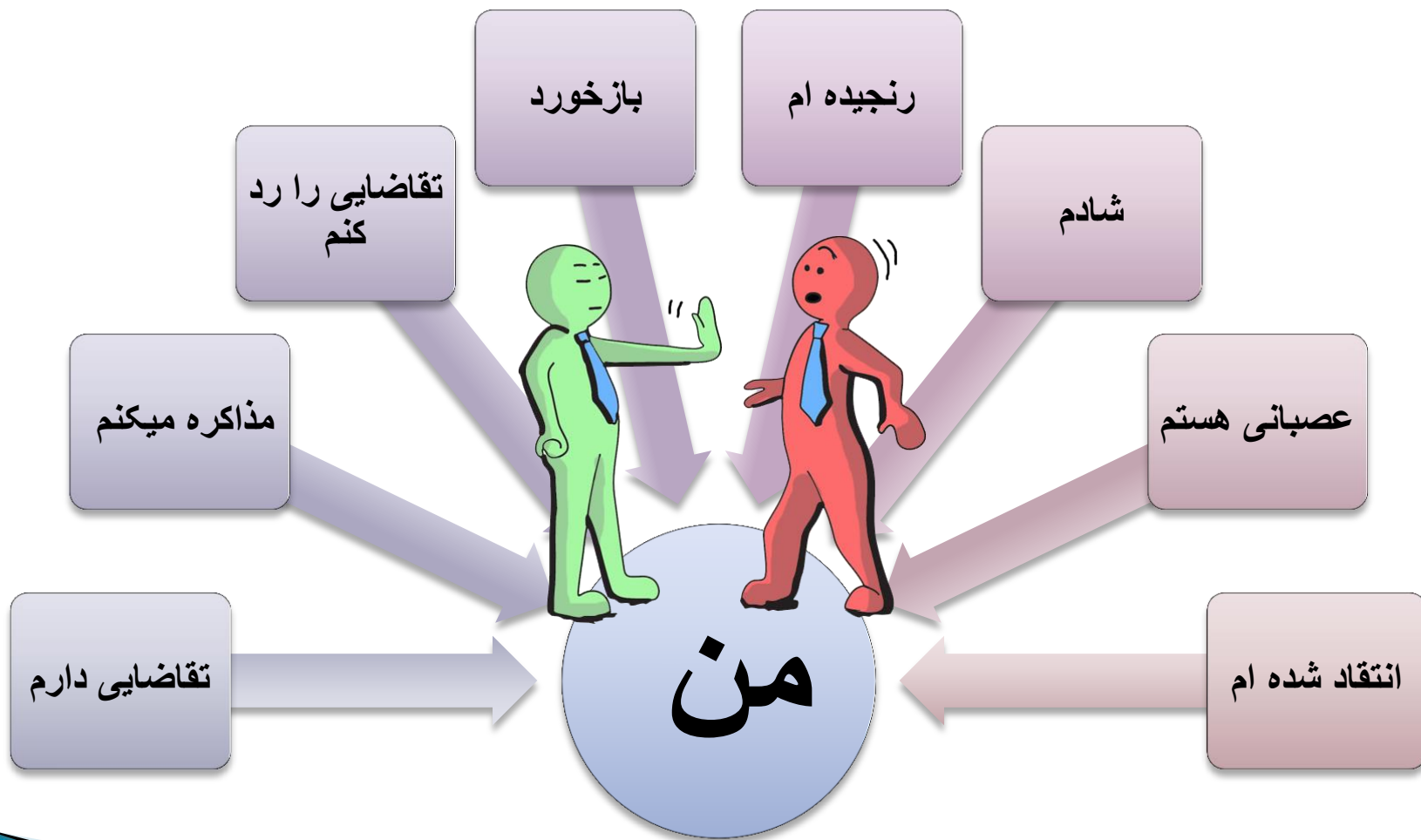
- ▶ تقاضای معقول از دیگران
- ▶ برخورد درست با مخالفت دیگران
- ▶ جلوگیری از تعارضات پرخاشگرانه غیرضروری
- ▶ اعلام موضع خود در تصمیم‌های جمعی
- ▶ جرأت‌ورزی در سه حرکت



با که میتوانید راسخ باشید؟

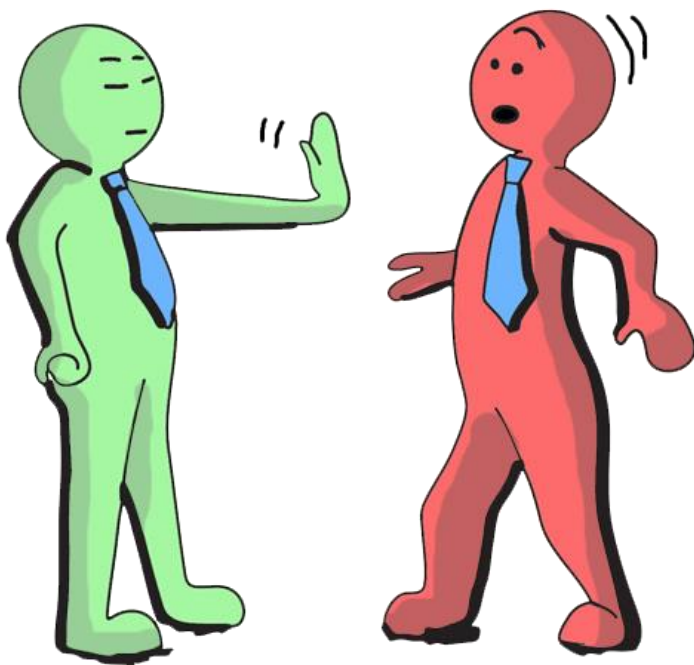


میتوانم در شرایط زیر پاسخ باشم...



برای ورود به دنیای آدم‌های جرأت‌ورز ...

لااقل باید از سه مرحله زیر عبور کنید:



- پیش از اعلام موضع
- اعلام موضع با جمله سه بخشی
- اعلام موضع در شرایط خاص

پیش از اعلام موضع

- ▶ ابتدا از موضع خود مطمئن شوید، یعنی مشخص کنید که می‌خواهید بگویید بله یا خیر.
- ▶ اگر مطمئن نیستید، بگویید که برای پاسخ دادن باید کمی فکر کنید به شخص مقابل بگویید که بداند چه زمانی پاسخ خواهید گفت.
- ▶ اگر شما کاملاً متوجه نشده‌اید که فرد مقابل از شما چه تقاضایی دارد، از او توضیح روشنی بخواهید

اعلام موضع با جمله سه بخشی

بخش همدلانه یا بازخورد مثبت:

این بخش که با کلمه «من» شروع می‌شود فضا را دوستانه می‌کند و از پرخاشگرانه بودن جمله‌تان جلوگیری می‌کند. همچنین طرف مقابل معمولاً می‌فهمد که شما علت درخواست و مشکل او را درک کرده‌اید: «من می‌دونم که تو دوربینم رو لازم داری...»

بخش استدلالی:

در این بخش دلیل یا دلایل تصمیم خودمان را اعلام می‌کنیم. این دلایل باید تا حد ممکن کوتاه، واضح و روشن باشند. یادتان باشد آوردن دلیل اضافی به ضرر خودتان تمام می‌شود: «اما چون تصمیم گرفتم دوربینم رو به کسی قرض ندهم/یا/ چون در طول روز به دوربینم احتیاج پیدا می‌کنم...»

بخش قاطع اعلام تصمیم:

خیلی‌ها به این بخش نمی‌رسند و به همین خاطر جمله ناتمام‌شان موجب می‌شود طرف مقابل سوء استفاده کند و سکوت در این بخش را دلیل بر رضایت بگیرد. در این بخش ما تصمیممان را بدون تعارف اعلام می‌کنیم:

«دوربینم رو به‌ات نمی‌دم.»

راهکارهایی برای ابراز جرأت مندی

فرض کنید یکی از دوستانتان، شما را امشب به جشن تولد دعوت کرده درحالی که شما اصلاً دیگر میهمانان و مکانی را که باید بدانجا بروید، نمی‌شناسید. در این صورت شایسته است از روش های جرأت‌مندانۀ ای که در ادامه بدان اشاره خواهد شد، استفاده نمایید.

1- « نه » گفتن

- ▶ روش های متعددی برای ابراز جرأت‌مندانۀ « نه » وجود دارد که برخی از آنها عبارتند از:
- ▶ الف) صرفاً گفتن « نه » نظیر: « نه » یا « نه متشکرم ».
- ▶ ب) گفتن « نه » همراه با توضیح نظیر: « نه متشکرم، من شبها از خانه بیرون نمی‌روم ».

راهکارهایی برای ابراز جرأت مندی

- ▶ 2- تغییر دادن موضوع : در این روش سعی بر آن است که موضوع صحبت عوض گردد.
- ▶ فردا امتحان داریم؟
- ▶ راستی فیلم دیشب را دیدی؟
- ▶ 3- دلیل آوردن
- ▶ روحیه‌ام با این جور میهمانی‌ها سازگاری ندارد و ضعیف می‌شود.
- ▶ رفتن به جایی را که نمی‌شناسم، اصلاً درست نمی‌دانم.
- ▶ 4- ایجاد احساس شخصیت مهم‌تر در طرف مقابل
- ▶ از شما انتظار نداشتم چنین پیشنهادی به من بدهی!
- ▶ من روی شما یک جور دیگر فکر می‌کردم!
- ▶ 5- ارائه پیشنهادی بهتر
- ▶ حاضرم با شما به تئاتر، سینما و یا منزل شما بیایم ولی به میهمانی در جایی که سایر میهمانها را نمی‌شناسم نمی‌آیم.

راهکارهایی برای ابراز جرأت مندی

6- نشان دادن شأن بالای خانوادگی خود

- ▶ در خانواده ما رسم نیست که در این جور میهمانی‌ها شرکت کنیم.
- ▶ اگر این موضوع را در خانواده خود مطرح کنم، خیلی متعجب می‌شوند.

7- بیان موضوع در قالب شوخی

- ▶ من هنوز بچه‌ام، هنوز به اندازه کافی برای میهمانی شبانه بزرگ نشده‌ام.

8- پافشاری و اصرار در رد درخواست

- ▶ دیگر حرفش را نزن، من اهلش نیستم و به هیچ وجه نخواهم آمد.

9- دور شدن از موقعیت:

- ▶ در مواقعی که فرد بیش از حد اصرار می‌ورزد.

راهکارهایی برای ابراز جرأت مندی

10- ابراز همدلی

▶ شاید دلت می‌خواست که من در جشن تولدت باشم، این موضوع را می‌فهمم ولی متأسفانه من اهل شرکت در این جور مراسم نیستم.

11- معذرت خواهی

▶ با عرض پوزش، امیدوارم مرا ببخشید که به هیچ وجه نمی‌توانم در میهمانی شما شرکت نمایم.

12- تشکر و قدردانی

▶ لطف کردید که مرا به میهمانی خود دعوت نمودید، ولی من دوست ندارم و نمی‌آیم.