

KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE - PITANJA I ODGOVORI ZA KOLOKVIJ:

1. Koje su 4 strane obavijesti i objasniti:

1. **Predmetni sadržaj** (ili "O čemu izjavljujem") - Obavijest ponajprije sadrži informaciju o nekom predmetu. Ova strana obavijesti je uvijek u prvom planu, ili bi bar trebala biti.
2. **Samoočitovanje** (ili "Što izjavljujem o samom sebi") - U svakoj se obavijesti ne kriju samo informacije o priopćenim činjenicnim podacima, već i informacije o pošiljateljevoj osobi tj. pošiljateljevo samoočitovanje.
3. **Odnos** (ili "Što mislim o tebi i kako se međusobno odnosimo") - Kako se pošiljatelj odnosi prema primatelju i što o njemu misli. To se često pokazuje nejezičnim signalima. Primatelju je ovaj dio obavijesti važan jer tako određuje hoće li se osjećati prihvaćenim ili odbačenim. Odnosni dio komunikacije se sastoji od dvije poruke: ono što pošiljatelj misli o primatelju tj. kako na njega gleda (*ti-poruke*), i implicitna poruka o odnosu (*mi-poruke*). Kod samoočitovanja se uglavnom koriste *ja-poruke*.
4. **Apel** (ili "Na što te želim potaknuti") - Gotovo sve obavijesti imaju funkciju *utjecaja*, koji služi tome da primatelja potaknemo da nešto učini ili propusti učiniti, da u njemu pobudimo određene misli ili osjećaje. Taj pokušaj utjecanja može biti više ili manje otvoren ili prikriven - u posljednjem slučaju govorimo o manipulaciji. Pošiljatelj manipuliranjem često mijenja i ostale 3 strane obavijesti u službu apela (*funkcionaliziranje*).

2. Anatomija obavijesti:

Već objašnjeno u 1. pitanju.

3. Eksplicitne i implicitne poruke:

Na sve 4 strane obavijesti moguće je iskoristiti implicitne ili eksplicitne poruke.

- **Eksplicitne poruke** - izričito formulirane. (Npr. "Ja sam iz Hamburga").
- **Implicitne poruke** - poruke bez izravnog izricanja, tj. u koju se može "unijeti". Često se koriste nejezični signali (boja glasa, naglasak, geste, itd.). Može se izražavati i šutnjom. (Npr. po naglasku se može prepoznati da smo iz Hamburga.).

4. Kongruentne i nekongruentne poruke:

Obavijest se istodobno sastoji od verbalnih i neverbalnih dijelova, koji se ponekad mogu suprotstavljati.

- **Kongruentne poruke** - svi signali upućuju u istom smjeru (verbalni i neverbalni se podudaraju).
- **Nekongruentne poruke** - jezični i nejezični signali stoje u proturječju (Npr. kažemo "Sve je u redu." ali bojom glasa i mimikom jasno izražavamo da upravo nije tako.).

Poruke se mogu kvalificirati kao kongruentne ili nekongruentne na više načina:

- **Kvalifikacija kontekstom** - nije pitanje u samoj obavijesti, nego u situaciji u kojoj se komunikacija odvija. (Npr. na zagorijeli ručak muž kaže ženi "Divim se tvojem umijeću kuhanja".)
- **Kvalifikacija načinom formuliranja** - način na koji netko formulira sadržaj. (Npr. netko tko ima blažu bol u stomaku kaže "Na smrt sam bolestan." - pretjerivanje znači da je nekongruentno.).
- **Kvalifikacija tjelesnim pokretima** - Npr. poruka "Volim te" popraćena odbijajućim pokretom tijela.
- **Kvalifikacija bojom glasa** - Npr. "Bit će nam drago vidjeti vas" ali izrečeno hladim i suhim tonom - stvarna poruka i izrečene riječi se ne podudaraju, znači da je nekongruentno.
- **Primatelj u škripcu** - Ako pošiljatelj šalje nekongruentnu poruku, primatelj nije siguran što je pravi apel poruke (izrečene riječi ili neverbalni jezik). U škripcu je jer što god da uradi, bit će u krivu.
- **Unutarnja zbrka kod pošiljatelja** - Nekongruentne poruke su često namjerne, jer daju prednost pošiljatelju da popratno izabere željeni apel ("Rekla sam da će nam biti drago vidjeti vas, u čemu je problem?"). Nekongruentne poruke mogu često biti i nesvjesne, proizlazeći iz unutrašnjih želja koje dolaze do izražaja preko nejezičnih signala - kaže se da pošiljatelj ima "dvije duše": jedna koja govori izravne riječi, a druga koja želi ostvariti unutrašnju želju. Ovdje je riječ o unutrašnjoj neodlučnosti pošiljatelja, što može dovesti do nekongruentnosti. (Npr. roditelj koji ujedno želi da im se dijete osamostali, ali i da ostane ovisan o roditelju.).

5. Navika jednostranog primanja obavijesti:

Ljudi imaju više "ušiju" sa kojim čuju različite stvari, ali ponekad se može dogoditi da netko *želi* čuti samo jednu određenu stranu obavijesti:

- **"Uho" za predmet** - mnogi se primatelji (osobito akademski obrazovani muškarci) samo usredotočuju na predmetni sadržaj obavijesti, pravdajući se da samo traže činjenice. To može biti problem kada predmetni sadržaj nije glavna strana obavijesti (Npr. majka ne želi da joj kćeri bude hladno vani pa kaže joj "Vani je hladno, obuci jaknu". Kćer zna da vani nije toliko hladno koliko majka misli, pa je drsko ispravi. U ovoj poruci majka se više ne fokusira na predmetni sadržaj ("Vani je hladni"), nego najprije primjeti ton glasa i nepoštivanje, na što joj i ona zauzvrat drsko odgovori zapovijedi. Kćer ne posluša, i izađe bez jakne, radi čega se odnos narušio.).
- **"Uho" za odnos** - primatelj se samo fokusira na odnosnu stranu obavijesti, što znači da sve uzimaju osobno i lako se osjete napadnutim. Tu se može dogoditi da se svaka moguća poruka shvati u negativnom načinu (smije se = znači da se meni smije, ne smije se = znači da sam dosadan, itd.).
- **"Uho" za samoočitovanje** - jedno od dobrih "ušiju" za imati, iz kojeg pokušavamo iz svake obavijesti razumijeti "Što ona kazuje o *men*?" (Npr. otac dođe uzrujan kući i kaže svom malom sinu koji se igra "Kakav je to svinjac, kako možeš biti tako neuredan!?" - dijete koje ima "uho" za odnos može ovo shvatiti kao osobnu kritiku i misliti "Ja sam zločesto dijete", dok dijete koje ima "uho" za samoočitovanje može misliti "Jadnik, sigurno je imao težak dan!", gdje se osobna krivnja automatski izbjegne.). Ovakvo "uho" može i predstavljati problem ako stalno koristimo *dijagnostičko uho da bi se imunizirali*, gdje svaku kritičku povratnu vezu (*feed back*) možemo shvatiti kao problem kod pošiljatelja umjesto kao preporuka da se sami popravimo. Također može doći i do *psihologiziranja*, gdje pokušavamo naći psihički motor koji se krije iza svake poruke ("To govoriš samo zato jer si..."). Također postoji mogućnost *aktivnog slušanja*, kojim se najčešće rabe terapeuti i odgajatelji, u kojima se pored predmetnog sadržaja stavlja velik fokus na i traženja samoočitovanja kod pošiljatelja, čime se možemo sa njima poistovječiti prije nego što dadnemo svoje mišljenje (empatija).
- **"Uho" za apel** - primatelj najčešće želi svima ugoditi te samo sluša za apelativnu stranu obavijesti. (Npr. čim se gost ogleda oko sebe, domaćin reagira "Što tražiš? Pepeljaru? Pričeka, odmah ću ti je donijeti.").

6. 3 zbivanja pri primanju poruke:

- **Nešto zamijetiti** - čisto osjetilno zamijećivanje, npr. čuti zvuk uhom ili vidjeti nešto okom.
- **Nešto interpretirati** - zamijećenom pridati neko značenje (Npr. pogled protumačiti kao "prijeziran"). Ovo tumačenje može biti ispravno ili pogrešno, no toga smo svjesni pa znamo da tumačenje nije potrebno izbjegavati.
- **Nešto osjetiti** - na zamijećeno i protumačeno odgovoriti vlastitim osjećajem, a taj osjećaj ovisi o vlastitom "duševnom ustrojstvu" (Npr. na prijeziran pogled reagirati bijesom).

7. Provjera realnosti maštarija:

Maštarija se može dogoditi u drugom koraku kod 3 zbivanja pri primanju poruke (prošlo pitanje), gdje umjesto tumačenja na jasnim zapažanjima, tvorimo maštarije skladno sa onim što smo mi zamislili o osobi. Maštariju, isto kao i tumačenje, nije potrebno izbjegavati, jer znamo da su oni plod naše mašte (nisu uvijek točni, i možemo odabrati hoćemo li ih čuvati za sebe i postupati u skladu s njima, ili izjasniti ih i provjeriti im točnosti).

8. Što je metakomunikacija?

Takozvana komunikacija o komunikaciji, *metakomunikacija* je razgovor o međusobnim odnosima, našim stvarnim mislima i željama iza neke obavijesti, odnosno kako smo primili i dekodirali tuđe obavijesti. Metakomunikacija zahtijeva produbljeni pogled u vlastitu nutrinu i hrabrost za samoočitovanje sa obje strane, no rezultat je iskreni razgovor o neizrečenim napetostima bez opasnosti od stresa ili negativnosti.

9. Samoočitavajuća strana obavijesti:

- **Strah od samoočitovanja** - proizlazi iz straha negativnog suda naših bližnjih, pri čemu se pošiljalatelj može osjećati sam u obrani samog sebe. Osobito se osjeća pred velikim brojem primatelja - pošiljalatelj je svjestan da ga primatelji vrednuju pod aspektom samoočitovanja, zbog čega je posvuda uopćen strah od samoočitovanja.
 - Strah od samoočitovanja izvor nalazi u djetinjstvu, gdje smo naučeni od društva da trebamo skrivati svoje loše strane i prikazivati samo dobre, te preko vremena naučimo sami sebe suditi u skladu sa ovim očekivanjima. Ovaj unutarnji sud ipak možemo oblikovati i tako mu smanjiti intenzitet.
 - Također postoji tzv. *neurotični strah* od samoočitovanja, koji se javlja kao suvišan strah za razliku od realno zasnovanog djetinjeg straha.
- **Tehnika ulijevanja poštovanja** - prikazivanje samo svojih dobrih strana, zbog čega smo smatrani kao bolji ili uspješniji ljudi. Koriste se razne tehnike:
 - *Usputni kanali* - kako bi mogli pokazati svoje dobre strane a da se ne smatramo previše hvalisavima.
 - *Nerazumljivi jezik* - kojim možemo izgledati pametno ljudima koji ne razumiju ono što govorimo. - *"Potraga za skrivenom prednošću"* - razgovor pokušavamo preusmjeriti na temu o kojoj možemo reći mnogo toga pametnog, osjećajući se "kod kuće".
- **Tehnika fasade** - skrivanje svojih negativnih/"neprivlačnih" strana, pokrenuto strahom od neuspjeha. Šutnja je najčešći oblik fasade za suzbijanje straha. Načelo je u tome da ne pokazujemo nikakve slabosti ili osjećaje, pogotovo strah. Često se fasada može primijeniti i u vlastitoj nutрини, a ne samo kao taktički manevar, gdje uistinu ne zapažamo svoje osjećaje (*Život iza fasade*). Kod razgovora se često koriste razna pomoćna jezična sredstva za samoskrivanje:
 - *Neodređenost* - depersonaliziranje sadržaja poruka, pošiljalatelj ne kazuje ništa "osobno" o sebi, već kazuje nešto o čitavom čovječanstvu
 - *"Mi"* - izbjegavanje "vlastitog ja", pošiljalatelj se skriva iza grupe tako da se ne može išta uzeti protiv njega
 - *"Pitanja"* - prebacujemo svoje samoočitovanje na nekoga drugog tj. mijenjanje teme
 - *"To"* - izbjegavanje "vlastitog ja", pošiljalatelj ne naziva stvar svojim pravim imenom, i ne pokazuje to kao rasprava o sebi nego rasprava o samom problemu
 - *"Ti-poruke"* - vlastite unutarnje doživljaje prevedemo u iskaz o nekome drugom. Najčešća tehnika fasade, može se i koristiti kao borbena sredstvo, u smislu da ne samo da skrivamo svoj unutarnji svijet, nego i drugome uvodimo poteškoće.
- **Demonstrativno samoumanjivanje** - umjesto pokazivajući sebe kao dobro i uspješnu osobu, pokazujemo se kao malim, slabim, bespomoćnim, i bezvrijednim. Cilj je traženje proturječja od drugog kako bi se bolje osjećali o sebi, ili poticaj drugoga na mučne i teške zadaće koje mi "nismo dovoljno dobri za uraditi".

10. Predmetna strana obavijesti:

- **Objektivnost** - razmjena podataka i argumenata koji se odnose na predmetni cilj, a koja je lišena ljudskih osjećaja. U ovakvom razgovoru ne prevladavaju ostale 3 strane obavijesti. Imamo neka sredstva za održavanje objektivnosti u razgovoru:
 - *"To ne pripada ovamo!"* - poziv na disciplinu kojom se pokušavaju spriječiti neželjene upadice i skretanje sa teme. Važno je sjetiti se da je subjektivnost (ostale 3 strane obavijesti) nemoguće isključiti iz razgovora, što znači da ova tehnika ima veliku šansu za narušavanje odnosa i pretvaranje isprva objektivnog razgovora u razgovor u kojem je predmetni sadržaj samo prikazan kao glavna strana obavijesti, iako se ispod skriva drugčija poruka.
 - *"Smetnje imaju prednost!"* - preporučuje se hrabrost za povremenu metakomunikaciju, u kojoj su odnosna i samoočitavajuća strana obavijesti glavne strane obavijesti, za razliku od čiste objektivnosti kojom se često može pokvariti odnos. Činjenica je da naša ljudska stvarnost je subjektivna i osjećajna, te je ne možemo samo izbaciti iz razgovora čak ako je tema o objektivnoj raspravi. Neki ljudi se oslanjaju na svom razvijenom komuniciranju o predmetnom sadržaju, te im je teško spominjati odnos i samoočitovanje jer se osjećaju ugodno pričajući na objektivnan način.
- **Razumljivost** - loša razumljivost može biti radi loših komunikacijskih vještina pošiljalatelja, ali također može biti i namjerna, sa ciljom da se primatelj osjeća neprimjereno ili glupo, i da osjeća strahopoštovanje prema pošiljalatelju. Razumljivost se može klasificirati putem 4 činitelja:
 - *Jednostavnost - kompliciranost* - najvažniji činitelj razumljivosti i ono što dijeli "obrazovane" od "neobrazovanih". Odnosi se na način formuliranja poruke.
 - *Raščlanjenost, red - nepreglednost* - Struktura i preglednost neke obavijesti, najvažniji kod dužih obavijesti. Odnosi se na gradnju cjelokupnog teksta.
 - *Kratkoća, sažetost - razvučenost* - primatelji gube pozornost pri primatelju pre duge obavijesti.
 - *Dodatna stimulacija - odustnost dodatne stimulacije* - korištenje stilskih sredstava da na primatelja ne bismo djelovali samo intelektualno, nego to pretvorili u ugodno iskustvo. Očituje se u korištenju primjera iz osobnog života i povezivanjem sadržaja sa nečim što je poznato primatelju.

11. Odnosna strana obavijesti:

Dok predmetni sadržaj predstavlja mozak obavijesti, odnos predstavlja srce. Odnos može potpuno promijeniti značenje poruke, i često ne ovisi samo o trenutnom emotivnom učinku nego o dugotrajnom odnosu između pošiljalatelja i primatelja. Razlikujemo 2 aspekta odnosa: *ti-poruka* ("takav si ti") i *mi-poruka* ("Tako se odnosimo jedan prema drugom"). Imamo više instrumenata za spoznavanje odnosa (*koordinata ponašanja*): *uvažavanje* (pošiljalatelj pokazuje da primatelja promatra kao poštovanja dostojnu, punovrijednu, ravnopravnu osobu), *podcijenjivanje* (pošiljalatelj postupa sa primateljem kao s manje vrijednom osobom, s visoka), *vođenje/tutorstvo* (pošiljalatelj primatelja u njegovu mišljenju i djelovanju pretežito podvrge vlastitom utjecaju).

- **Transakcijska analiza** - drugi instrument pored koordinata ponašanja za spoznavanje odnosa, uključuje i primatelja te tako čini vidljivim uzajamne odnose. Polazi od pretpostavke da u svakom od nas postoje 3 ličnosti koje se mogu javiti:
 - *Roditeljsko ja* - sve što roditelji prenose djetetu: pomoć i zaštita, životne mudrosti, ali i opomene, zapovijedi, i zabrane - predodžbe o tome kakav čovjek treba biti. Pokazuje se kao kritičko-osuđujuće ili brižljivo.
 - *Djetinje ja* - tu se kriju svi tadašnji osjećaji i reakcije, i svaki čovjek u sebi krije "djetinje ja". Može se javiti na 3 načina: *prirodno* (raspušteno, razigrano, spontano, kako se djetje inače ponaša), *prilagođeno* (dobro, podložno, očituje se s poniznim pogledom), i *buntovno* (prkosno, osorno, preosjetljivo)
 - *Odraslo ja* - kombinacija roditeljskog i djetinjeg ja koje provjerava primjerenost impulsa od obe strane. Dopušta većinu normi i vrijednosti iz roditeljskog ja koje se danas čine prihvatljivim te dopušta dijelova djetinjeg ja koji su primjereni situaciji.

12. 3 osnovne vrste odnosa:

- **Simetrični odnosi** - oba partnera mogu jedan prema drugom očitovati isto ponašanje.
- **Komplementarni odnosi** - jedan partner očituje drukčije obrasce ponašanja nego drugi, ali se oba načina ponašanja međusobno dopunjuju i gotov nadovezuju. Različitost se najčešće očitava u obliku neke nadmoćnosti i podložnosti.
- **Metakomplementarni odnosi** - kada jedna osoba nametne/uspostavi neki odnos. Druga osoba možda ima nadmoć gledajući sa strane komplementarnog odnosa, ili su jednaki gledajući sa strane simetričnog odnosa, ali prva osoba ima pravu nadmoć jer je ona zapravo uspostavila taj odnos.

Pokušaj promjene odnosa putem komentara ili znatizeljnog pitanja naziva se *manevrom*.

13. Razjašnjenje odnosa:

Razjašnjenje odnosa je teško i neuobičajeno, te se često savjetuje upletanje komunikacijskog psihologa kao "pomagača u raspletanju". Rad komunikacijskog psihologa sastoji se od:

1. ohrabriti eksplicitne iskaze o odnosima (obustaviti činjenično argumentiranje).
2. potaknuti iskazivanje "skrivenih" ja-poruka.
3. ohrabriti iskazivanje želja i otvorenih apela (pogled unaprijed umjesto unatrag u bijesu).

14. Apelativna strana obavijesti:

Komunikacija najprije služi za iskazivanje stvari, no ima i mogućnost utjecaja na primatelja. Apel je taj funkcionalni dio obavijesti, kojom želimo promijeniti trenutno stanje tako da se nešto dogodi ili da nešto spriječimo od događanja. Sama komunikacija je zapravo ravnoteža izraza i djelovanja, što znači da je to neprestana potraga za kompromisom. Neki apeli nisu uspješni:

- **Alergičnost na apele uvjetovana odnosima** - neke apele ne prihvaćamo pozitivno, pogoto ako se radi o zapovijedi ili o apelu koji nam nema smisla. No neke apele ne prihvaćamo radi našeg odnosa sa pošiljateljem - u prošlom primjeru majke koja priča sa kćeri, majka daje drsku zapovijed kćeri radi njene udobnosti, no kćer to odbija samo zato jer ne želi primati takvu vrstu apela od majke.
- **Apeli kao neprikladno sredstvo za "dalekosežne" promjene** - neki problemi znaju dosegnuti previše "u kosti" npr. ljubomora, te otvoreni apel jednostavno nema tu učinka (Npr. "Ne smiješ biti tako ljubomoran i nepovjerljiv! To će ti upropastiti brak!"). Iako je poruka jasna, to je neprimjerena vrsta pomoći.
- **Apeli kao lišavanje mogućnosti samoinicijativnog djelovanja** - neka djelovanja gube svoju psihološku prednost ako se rade sukladno uz otvoreni apel (Npr. djetete ima volje da pospremi kuću kao radosno iznenađenje roditeljima, no tada mu majka kaže "Bilo bi dobro da ponekad pospremiš kuću" - u tom trenutku se volja za pospremanjem gubi i apel ima suprotan učinak).
- **Apeli onemogućavaju spontano ponašanje** - slično kao prošli primjer (Npr. muž rijetko donosi cvijeće ženi, a i kad ga donese, to je kad ga je ona zamolila. Žena kaže mužu "Željela bih da mi ponekad i dragovoljno, svojom voljom, doneseš cvijeće!" - samim time je mužu onemogućeno izvršavanje tog apela zato jer ide u skladu s apelom - tzv. *"paradoksalni poziv na spontanost"*).
- **Apeli koji remete "duševni mir"** - ljudi često odbijaju apele u obavijesti, no s tim i odbijaju dio činjeničnog iskaza. Ponekad to u primatelju to može izazvati nelagodno stanje. (Npr. ako dugotrajni pušač dobije obavijest da pušenje nije zdravo i da bi trebao prestati, on odbija taj apel zato jer nije toliko lako za pušača da prestane pušiti, te dalje i iracionalno odbija točnost te tvrdnje).

Imamo i druge vrste apela:

- **Prikriveni (nečujni) apel** - pošiljatelj ne izriče neku želju izravno, nego potiče određeno emocionalno stanje kod primatelja koje ih prisiljava da sami reagiraju sukladno pošiljateljevim željama. (Npr. osobi koja je pokušala počiniti samoubojstvo nije cilj samoubojstvo, nego je to poziv za pomoć u obliku prikrivenog apela). Prikriveni apeli su često uspješniji od otvorenih apela jer primatelja dovode u emocionalno stanje koje ga čini spremnijim na reagiranje sukladno apelu. Također pošiljatelj ne mora preuzeti nikakvu odgovornost kod prikrivenog apela, jer u slučaju nužde može potpuno demantirati da je uopće izrazio takvu želju.
- **Paradoksalni apel** - da bi postigli neki apel, inače govorimo riječi koje su u skladu s tim apelom, tj. koje će ostvariti željeni cilj. No, kod paradoksalnog apela je suprotno - govorimo riječi koje su točna suprotnost od željenog efekta. (Npr. dijete skače po stolu i majka mu kaže "Smjesta siđi sa stola!". Dijete ne reagira. Zatim njegov brat kaže "Ostani gore!" i dijete silazi.). Razlog zašto paradoksalni apel funkcionira je jer primateljevo prihvaćanje apela je priznanje vlastitog poraza. Obrnuto, neprihvatanje apela je moguće doživjeti i kao dokaz vlastite neovisnosti. Mogućnost ovog "obrnutog uspjeha" počiva na činjenici da je s apelom često povezan pritisak koji kod primatelja izaziva otpor.

15. Otvoreni apeli:

Dok se prikrivenim i paradoksalni apelom pokušavaju izbrisati tragovi svojim namjera, ovim apelom izravnim riječima izražavamo svoju želju. Otvoreni apel se i često naziva "lijekom" za "bolesnu" komunikaciju, no ipak u dosta slučajeva nije prikladan. Razlozi zašto ne bi koristili otvoreni apel:

- *Strah od samoočitovanja* - tko odašilja apele, time razotkriva vlastite interese i želje. Korištenjem prikrivenog apela možemo se bolje zaštititi od moguće negativne reakcije.
- *Strah od odbijanja* - odbijanjem otvorenog apela se pošiljatelj može cijel osjećati odbijenim, jer otvoreni apel sadrži naše osobne želje i interese.
- *"Tako nametljiva djeca..."* - mnogi su u djetinjstvu naučili da se ne isplati boriti za svoje želje, što preraste u trajne unutarnje "kočnice" koje nas spriječavaju da koristimo otvoreni apel.
- *Nejasni razmjeri "prihvatljivosti"* - otvoreni apel inače koristimo samo kada smo potpuno sigurni da će imati željeni učinak, no to u većini slučajeva nije tako. Zbog toga se prikriveni apel koristi da bi "testirali" prihvatljivost našeg apela bez krivnje.
- *Omogućavanje "dragovoljnosti"* - često drugi ljudi prepoznaju prikriveni apel koji su primili te postupaju sukladno sa njim, no to oni osobno također skrivaju da ne bi izgledalo kao da reagiraju sukladno sa apelom.
- *Bojazan da primatelju nedostaje hrabrosti reći "ne"* - u mnogim slučajevima pošiljatelj želi da ostvari želju samo ako bi to primatelj doista rado činio, a ne radi straha od odbijanja.
- *Romantična predložba o "ljubavi"* - neki ljudi smatraju da je dokaz ljubavi "drugome čitati želje iz očiju" tj. bez izravnih/otvorenih apela.
- *Izbjegavanje odgovornosti* - namjerno skrivanje apela da se pošiljatelj ne može držati odgovornim (ponaša se "kao da je pao s Marsa").