

1216

SOSIAALISET STRATEGIAT JA SOSIAALINEN HAVAINTO

Sami Määttä

Psykologia
pro gradu tutkimus
lokakuu 1998
Jyväskylän yliopisto

TIIVISTELMÄ

Ihmisen toimintaa on 1980-luvulta lähtien psykologiassa kuvattu strategioiden avulla. Sosiaalisten strategioiden tutkimus on kuitenkin ollut toistaiseksi suhteellisen vähäistä. Tässä tutkimuksessa tarkastellaan sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnoinnin suhdetta. Tutkimuksen kaikkiin vaiheisiin osallistui 60 19 - 42 vuotiasta opiskelijaa (54 naista, 6 miestä). Alkumittauksessa koehenkilöt täyttivät useita lomakkeita, kuten Strategy and Attribution Questionnaire (SAQ) ja Cartoon-Strategy-Attribution Questionnaire (CAST). Tutkimuksen toisessa vaiheessa koehenkilöt keskustelivat 10 minuuttia heille entuudestaan tuntemattoman henkilön kanssa. Keskustelun jälkeen koehenkilöt täyttivät vuorovaikutusta arvioivan lomakkeen, johon kuului mm. Iowa Communication Record (ICR) ja Behavior Strategy Rating Scale (BSR). Tutkimuksen kolmannessa vaiheessa koehenkilöt keskustelivat heille entuudestaan tutun henkilön kanssa ja täyttivät täsmälleen samat lomakkeet kuin toisessakin vaiheessa.

Tulokset osoittavat, että aktiivinen strategia on yhteydessä muiden havaitsemiseen aktiivisena, vetäytyvä strategia muiden havaitsemiseen vetäytyvinä. Sosiaalinen havainto voi myös pitää strategiaa yllä. Esimerkiksi muiden havaitseminen vetäytyvänä ei innosta osallistumaan sosiaaliseen toimintaan, mikä osaltaan johtaa vetäytyvään käyttäytymiseen, ja mahdollisesti yksinäisyyden ja depression tunteisiin. Tutkimuksessa negatiiviset emootiot vuorovaikutustilanteessa olivat yhteydessä vetäytyvän strategian piirteisiin. Näin havaitsemisella on strategioiden kautta yhteys henkiseen hyvinvointiin. Lisäksi impulsiivisuus nousi esiin keskeisenä sosiaalisen vuorovaikutuksen tekijänä. Sosiaalisen havainnon ja strategian voi nähdä muodostavan itseään ylläpitävän, kehämäisen toimintatavan.

ABSTRACT

Behavior of people has been described in psychology as cognitive and attributional strategies since the 1980's. Studies on strategies in social contexts have been few in number, however. In this study the relation between social strategies and social perception was investigated. The subjects were 60 students (54 women and 6 men). In the first phase subjects filled in several forms, including Strategy and Attribution Questionnaire (SAQ) and Cartoon-Attribution-Strategy Questionnaire (CASQ). In the second phase subjects interacted with a person that was unfamiliar to them for 10 minutes. Afterwards they filled in forms including Iowa Communication Record (ICR) and Behavior Strategy Scale (BSR). In the third phase subjects interacted with a person that was familiar to them for 10 minutes and filled in the same tests as in phase two.

The results of the study showed that active social strategy is related to perceiving others as active, passive social strategy is related to perceiving others as passive. Social perception style can also contribute to maintaining a certain social strategy. For example, perceiving others as passive does not encourage social interaction, which in part leads to withdrawal behavior, and possibly feelings of loneliness and depression. The results also showed that negative emotions in interaction were related to self-reported passive social strategy. Thus social perception is related to psychological well-being through social strategies. Impulsivity also emerged as a significant factor in social interaction. Social perception and social strategies may form a self-sustaining, cyclical mode of action.

Johdanto

Ajattelu- ja tulkintastrateginen lähestymistapa on yleistynyt psykologiassa 1980-luvulta lähtien. Se tarjoaa mielenkiintoisen näkökulman psykologian tutkimukseen valottamalla niitä prosesseja, jotka yhdistävät ihmisen ajattelun heidän toimintaansa (Nurmi & Salmela-Aro, 1992). Tässä lähestymistavassa haasteellisen tilanteen kohtaaminen nähdään monivaiheisena sekventiaalisena tapahtumasarjana. Ensimmäisessä vaiheessa henkilöt arvioivat omaa kykyään suoriutua haasteesta. Toisessa vaiheessa he valitsevat toimintatavan tai strategian. Seuraavaksi henkilöt suorittavat ja ohjaavat haasteen ratkaisemiseen tähtäävää toimintaa. Viimeiseksi he tulkitsevat toiminnan lopputuloksia. Syypäätelmät eli attribuutiot kuuluvat keskeisesti strategialähestymistapaan. (Nurmi, Eronen & Salmela-Aro, 1995). Tutkimuksissa ihmisten ajattelustrategioiden on havaittu vaikuttavan heidän menestykseensä erilaisissa tilanteissa (Nurmi, Salmela-Aro & Haavisto, 1995).

Ihmisten on havaittu käyttävän erilaisia strategioita eri elämäalueilla (Cantor 1990). Näistä suoritustilanteen strategioita on tutkittu varsin runsaasti (mm. Norem & Cantor, 1986; Nurmi, 1993; Onatsu & Nurmi 1994). Sosiaalisia strategioita sen sijaan on tutkittu vähemmän. Sosiaalisissa tilanteissa aktiivisen strategian on osoitettu johtavan menestykseen ihmissuhteiden solmimisessa ja siten suurempaan psyykkiseen hyvinvointiin. Vetäytyvän strategian on puolestaan osoitettu johtavan ongelmiin ihmissuhteiden solmimisessa ja siten yksinäisyyden ja masennuksen tuntemuksiin (mm. Langston & Cantor 1989, Eronen & Nurmi, 1998). Sosiaalisten strategioiden tutkimuksessa on aivan viime aikoina saatu uusia, mielenkiintoisia tuloksia, mm. impulsiivisuudesta osana aktiivista strategiaa (Nurmi, Toivonen, Salmela-Aro & Eronen, 1997), sekä havaitsemisen yhteydestä strategioidiin (Eronen & Nurmi, 1998). Tässä tutkimuksessa syvennetään strategioiden ja muiden ihmisten havaitsemisen välisen yhteyden tarkastelua.

Suoritusstrategiat

Strategiat ovat Nurmen ja Salmela-Aron (1992) mukaan yksilön ajattelu- ja toimintatapa, joita yksilö käyttää ulkoisen tilanteen arvioinnin pohjalta syntyneen haasteen ratkaisussa; ne ovat laajoja toiminnallisia yksiköjä sisältäen ennakoiteja, arvioiteja, toimintasuunnitelmia, tunteita ja tulkintoja. Ne kuvaavat, kuinka yksilöt käyttävät tietoaan itsestään ja sosiaalisesta ympäristöstään (Norem 1989). Strategialähestymistavan keskeistä käsitteistöä ovat skeemat, tavoitteet, suunnitelmat, minäkuva ja itsetunto sekä kausaaliattribuutit eli toimintatuloksia koskevat syypäätelmät (Nurmi & Salmela-Aro 1992).

Nurmen ym. (1995) mukaan ajattelu- ja tulkintastrategioissa voidaan nähdä kaksi osaprosessia. Muistia ja havainnointia kanavoivat, minään liittyvät skeemat muodostavat pohjan toiminnalle. Tässä prosessissa on tärkeä sija onnistumis- ja epäonnistumisennakoinneilla (Cantor 1990; Nurmi, Toivonen, Salmela-Aro & Eronen 1996). Onnistumis- ja epäonnistumisoletukset riippuvat paljolti itsetunnosta; jos itsetunto on vahva, henkilön käyttämä strategia voi muistuttaa rationaalista ajattelua. Jos henkilö taas epäilee onnistumista, voi käydä niin, että positiivisen minäkuvan ylläpitämiseksi hän turvautuu tehtävälle irrelevanttiin toimintaan, esim. koulussa tunnin häiritsemiseen opiskelun sijasta (Nurmi & Salmela-Aro, 1992). Ennakoinnit ovat siis keskeisiä sen suhteen, mitä henkilö ajattelee ja tekee valmistautuessaan tehtävään: miten asettaa päämäärän, suunnittelee toiminnan, valitsee strategian ja kuinka toteuttaa tehtävän (Markus & Wurf, 1987; Nurmi ym. 1995).

Strategioiden toinen laajempi osaprosessi tapahtuu toiminnan jälkeen: kuinka henkilö tulkitsee tapahtuneen. Nämä kausaaliattribuutit eli syypäätelmät vaikuttavat voimakkaasti tunteisiin ja motivaatioon (Weiner 1985). Ihmisten syypäätelmille onkin tyypillistä itseä tukevan attribuutioerheen käyttö, joka Zuckermannin (1979) mukaan tarkoittaa sitä, että menestyksen katsotaan johtuvan itseen liittyvistä ominaisuuksista, epäonnistumisen muista, ympäristöön liittyvistä tekijöistä. Tällaisen epärealistisen positiivisen ajattelutavan on havaittu olevan yhteydessä psyykkiseen hyvinvointiin (Taylor & Brown, 1988). Yksilöiden väliset erot ennakoinneissa ja syypäätelmissä ovat varsin oleellisia strategiatutkimuksessa; tietty ajattelu ja toimintatapa lisää onnistumisen tai epäonnistumisen mahdollisuutta ja siten taipumusta toimia tulevaisuudessa samalla tavalla (Nurmi & Salmela-Aro 1992).

Suoritustilanteessa käytettävien ajattelu- ja toimintastrategioiden tutkimus on identifioinut viisi strategiatyyppiä, joista kaksi johtaa onnistumiseen ja kolme yleensä epäonnistumiseen. "Illusorisen hohteen" optimismi -strategiaa käyttäville on tyypillistä korkeat tavoitteet, alhainen ahdistus ja onnistuminen suorituksissa (Norem & Cantor 1986). Strategiaan kuuluu itseä tukevan attribuutioerheen voimakas käyttö, eli onnistuminen katsotaan itsestä johtuvaksi, epäonnistuminen taas ulkoisista syistä johtuvaksi (Cantor 1990). Toinen Norem ja Cantorin (1986) määrittelemä strategiatyyppi on defensiivinen pessimismi. Tämän strategian käyttäjät asettavat alhaisia tavoitteita, ja kokevat ahdistuneisuutta suoritustilanteessa - mutta he pystyvät käyttämään ahdistusta tuottavalla tavalla ja onnistuvat yhtä hyvin kuin illusorisen hohteen optimistitkin (Norem & Cantor 1986; Norem 1989; Cantor 1990). Näiden kahden menestykseen johtavan strategian käyttäjät eivät näyttäisi kuitenkaan muissa suhteissa juuri eroavan toisistaan (Norem 1989).

Sen sijaan Berglasin ja Jonesin (1978) määrittelemä itseä vahingoittava -strategia ei ole varsinaisen toiminnan suhteen yleensä kovin menestyksenkäs. Siinä keskeistä ovat epäonnistumisennakoinnit, ja strategiaa käyttävät keskittyvätkin tavoitteen sijasta tehtävän kannalta irrelevanttiin toimintaan, joka toimii epäonnistumisen sattuessa ulkoisena eli eksternaalisena attribuutiona: näin itsetunto pysyy korkealla. Koulun alisuoriutujien on havaittu käyttävän itseä vahingoittavaa strategiaa, joka johtaa toistuviin epäonnistumisiin (Nurmi 1993; Onatsu & Nurmi 1994). Myös opittu avuttomuus voidaan nähdä strategiana, joka johtaa passivoitumiseen ja epäonnistumiseen (Abramson, Seligman & Teasdale 1978). Nurmen (1993) määrittelemä epäonnistumisansa-strategia vaikuttaa kuitenkin kaikkein dysfunktionaalisimmalta strategialta: alhaiseen itsetuntoon ja depression liittyy epäonnistumisennakointi on korkealla tasolla, samoin tehtävälle irrelevantti toiminta. Tämän strategian käyttäjät eivät käytä kuitenkaan minää palvelevaa attribuutioerhettä vaan syyttävät epäonnistumisesta itseään. Esimerkiksi syrjäytymisvaarassa olevien nuorten työttömien on todettu käyttävän tätä strategiaa (Nurmi 1993; Nurmi, Salmela-Aro & Ruotsalainen 1994).

Sosiaaliset strategiat

Sosiaalisia strategioita on tutkittu varsin vähän verrattuna suoritustilanteessa käytettäviin strategioihin (Nurmi ym. 1995). Tähän mennessä tehtyjen tutkimusten tulokset osoittavat kuitenkin, että ihmisten ajatusten ja toiminnan käsitteellistäminen ajattelu- ja tulkintastrategioina on hedelmällinen lähestymistapa myös sosiaalisessa kontekstissa (Nurmi ym. 1996). Myös sosiaalisissa strategioissa onnistumisennakoinnit ja kausaaliattribuutiot näyttävät tärkeää osaa, ja niissä voi nähdä myös suoritusstrategioiden kaltaisen kumulatiivisen vaikutuksen (Langston & Cantor 1989; Nurmi ym. 1996; Eronen, Nurmi & Salmela-Aro 1997; Nurmi, Toivonen, Salmela-Aro & Eronen 1997). Päinvastoin kuin suoritustilanteissa sosiaalisten strategioiden käytössä on havaittu sukupuolieroja: miehet käyttävät itseä tukevaa attribuutioerhettä naisia enemmän (Nurmi ym. 1997).

Sosiaaliset strategiat erotellaan yleisesti optimis-aktiivisiin ja pessimistis-vetäytyviin strategioihin. Langstonin ja Cantorin (1989) tutkimuksessa ensimmäisen vuoden opiskelijoista löytyi yleisestä trendistä poikkeava ryhmä, joka piti sosiaalisia tilanteita ahdistavina. He käyttäytyivät vetäytyvästi ja suuntautuivat muuhun kuin sosiaaliseen toimintaan. Nurmi ym. (1995) ovat tutkimuksissaan todenneet, että optimistinen ja rationaalista suunnittelua sosiaalisissa tilanteissa sisältävä strategia näytti lisäävän henkilön suosiota tovereiden keskuudessa. Pessimistis-välttelevän strategian käyttö on taas havaittu olevan yhteydessä henkilön myöhemmin kokemaan yksinäisyyteen, myös silloin kun depression vaikutus kontrolloidaan tutkimusasetelmassa (Nurmi ym. 1997). Tällaisessa strategiassa voi nähdä myös itseä suojelevaa funktiota, jolloin se tulee lähelle tapoja, joilla ujous ja sosiaalinen ahdistus on määritelty: kun ei kohdata muita ihmisiä, säästyään pettymyksiltä sosiaalisissa suhteissa (Schenkler & Leary, 1982; Snyder & Smith 1986; Nurmi ym. 1997).

Tarkempaa tietoa sosiaalisista strategioista saatiin Erosen ym. (1997) tutkimuksesta, jossa tapauskohtaista klusterianalyysiä käyttäen etsittiin henkilöryhmiä, jotka käyttivät erilaisia sosiaalisia strategioita (Nurmi, Eronen & Salmela-Aro 1996). Optimistis-rationaalista strategiaa kuvaa toiminnan huolellinen suunnittelu, sosiaalisten tilanteiden herättämät positiiviset tunteet, rationaalinen suunnittelu sekä tuen ja neuvojen hakeminen. Toista positiivista strategiaa, impulsiivista strategiaa, taas luonnehti toiminnan aloittaminen ilman

suunnittelua ja rationaaliseen strategiaan verrattuna vähäisempi reflektiivinen ajattelu. Vetäytyvää strategiaa kuvaa sosiaalinen vetäytyminen ja tilanteeseen liittymätön toiminta. Vetäytyjät kokivat hyötyvänsä sosiaalisista tilanteista muita vähemmän ja tunteet tilanteissa olivat negatiivisia. Minää tukevaa attribuutioerhettä ei esiintynyt. Vetäytyjät tunsivat itsensä muita yksinäisemmiksi, stressaantuneemmiksi ja masentuneemmiksi (Nurmi ym. 1995; Eronen ym. 1997).

Viimeisimmässä sosiaalisiin strategioihin liittyvässä tutkimuksessa Eronen ja Nurmi (1998) tutkivat strategioiden vaikutusta ystävyysuhteiden solmimiseen ja siihen liittyviin ilmiöihin. Tutkimuksen tulosten perusteella sosiaalisten strategioiden vaikutus luokkatovereiden suosioon välittyi ensisijaisesti käyttäytymisen, mutta myös havainnoinnin kautta. Raportoidut sosiaaliset strategiat siis heijastuivat sosiaalisessa käyttäytymisessä. Optimistinen strategia oli yhteydessä ystävien suosioon, ahdistunut ja vetäytyvä strategia olivat yhteydessä vähäiseen suosioon. Suoraan strategiat liittyivät yksinäisyyden tunteisiin ja sosiaalisen ilmapiirin arvioon. Strategioiden ja havainnoinnin yhteydestä tutkimus antoi mielenkiintoista tietoa. Sosiaaliset strategiat heijastuivat havainnoinnissa: vetäytyvä tyyli oli yhteydessä toisten havaitsemiseen konfliktisuuntautuneina; vetäytyvä ja ahdistunut tyyli olivat negatiivisesti yhteydessä toisten havaitsemiseen sosiaalisesti aktiivisina. Toisaalta taipumus havaita muita vetäytyvinä oli yhteydessä ystävien suosioon.

Sosiaalinen havainnointi

Sosiaalinen havainto tarkoittaa toisia ihmisiä koskevan informaation prosessointia. Yleisesti ottaen ihmiset arvioivat toisia ihmisiä sellaisilla dimensioilla, jotka ovat heille itselleen tärkeitä, ja joilla he arvioivat myös itseään (Hirschberg & Jennings, 1980). Itseä pidetään toisiin kohdistuvan havainnoinnin pohjana erityisesti silloin, kun henkilö on keskittynyt enemmän itseensä kuin toiseen, ja silloin kun on paljon informaatioita itsestä, mutta vähän toisesta (Markus & Wurf, 1987). Sen sijaan toisensa hyvin tuntevien ihmisten sosiaalisessa havainnoinnissa kohteen piirteet ja käyttäytyminen vaikuttavat enemmän havainnon muodostamiseen kuin havainnoijan omat arviointitaitumukset (Malloy & Albright, 1990).

Fisken ja Neubergin (1990) vaikutelman muodostus (impression formation) -mallin mukaan havainnointi alkaa huomion kohdistamisella ja alustavalla kategorisoinnilla, jota toisessa vaiheessa täydentää jatkumo vaikutelman muodostus -prosesseja, jotka vaihtelevat kategorisointipohjaisista (uudelleen-, vahvistava kategorisointi) yksilön piirteisiin perustuviin. Kategoria- eli skeemapohjainen havainnointi on kuitenkin ensisijaista. Gilbertin, Krullin ja Pelhamin (1988) mallissa havainnoijat tekevät ensin dispositionaalisia päätelmiä kohteista, mitä kutsutaan karakterisaatioksi. Sen jälkeen he sopeuttavat nämä päätelmät tietoon, jota saavat kohteen käyttäytymisestä, mitä kutsutaan korjaukseksi (correction). Koska korjausvaihe vaatii enemmän ponnistelua, se on alttiimpi virheille. Sosiaalisessa vuorovaikutuksessa on paljon attentionaalisia vaatimuksia. Tästä johtuen kontekstuaaliset vaatimukset voivat jäädä huomiotta eli havainnointi jää vain karakterisaatio -tasoiseksi (Gilbert & Osborne, 1990). Havainnoinnista voi näin tulla itsensä toteuttava ennustus (Harris-Kern & Perkins, 1995). Holmes (1978) puhuu attributiivisesta ja komplementaarista projektioista havainnoinnissa. Attributiivinen projektio tarkoittaa havainnoijan omien negatiivisten puolien attributoimista muihin ihmisiin, jolloin omat piirteet ja käytös voidaan nähdä positiivisempana. Komplementaarinen projektio taas tarkoittaa havainnoijan omien tunteiden ja reaktiotyylien syiden näkemistä muissa ihmisissä.

Sosiaalisen havainnoinnin tutkimus on yleensä ollut toisten vuorovaikutuksen observoinnin tarkkuuden, ei niinkään vuorovaikutuksessa tapahtuvan havainnoinnin tutkimista. Lisäksi tutkimus on yleensä keskittynyt ujojen tai sosiaalisesti ahdistuneiden havainnointitaitojen tutkimiseen. Schroederin (1995a; 1995b) tutkimuksissa ujous, sosiaalisuus ja itsetietoisuus vaikuttivat havainnointitaitoihin. Ujoilla havaittiin sosiaalisen prosessoinnin ongelmia, erityisesti ei-kielellisen informaation tulkinnassa. Sosiaaliset henkilöt sen sijaan pärjäsivät testissä hyvin; tutkija arveli taidon olevan osaksi hankittu yksinkertaisesti muiden kanssa olemalla. Segrinin (1993) tutkimuksessa sen sijaan yksinäisten ihmisten sosiaalinen havaintokyky havaittiin yhtä hyväksi kuin muidenkin; ainoa poikkeus oli yleistä positiivisempi asenne sosiaalisesti taidokkaiksi arvioituja henkilöitä kohtaan. Alden ja Wallace (1995) tutkivat sosiaalisia foobikoita vuorovaikutustilanteissa, jotka simuloitiin joko negatiivisiksi tai positiivisiksi. Heillä havaittiin olevan vaikeuksia nimenomaan negatiivisissa vuorovaikutustilanteissa - positiivisessa he olivat täysin kontrolliryhmän veroisia. Itse he arvioivat sosiaalisen kompetenssinsa heikoksi

myös positiivisessa tilanteessa. Heillä oli lisäksi taipumusta positiivisuuteen partnerin arvioinnissa. Alden ja Wallace arvioivat sosiaalisten foobikkojen vaikeuksien olevan - kuten Schroeder (1995a; 1995b) ujojen - ei-kielellisessä havainnoinnissa.

Vuorovaikutuksellista havainnointiin ja strategioihin liittyvää tietoa saatiin Erosen ja Nurmen (1998) tutkimuksessa, jossa näkökulmana oli myös se, miten muut havainnoivat vetäytyviä ja yksinäisiä ihmisiä. Tutkimuksessa huomattiin, että toiset tunnistavat vain vetäytyvän käytöksen, ei sen taustalla olevaa tunnetta. Yksinäisyyden onkin havaittu olevan osa yleistä negatiivista todellisuuden arviointia (Jones, Hobbs, & Hockenbury, 1982), ei välttämättä heijastusta yksilöiden aidosta sosiaalisesta käyttäytymisestä ja sen käyttökelpoisuudesta (Stokes, 1985). Myös Rhodewalt, Sanbonmatsu, Tschanz, Feick ja Walter (1995) tutkivat sosiaalista havainnointia vuorovaikutteisessa, strategioihin liittyvässä tilanteessa. He tutkivat itseä vahingoittavaa strategiaa käyttäviä ihmisiä. Tutkimuksessa arvioitiin tehtävää suorittavia ihmisiä, jotka käyttivät joko itseä vahingoittavaa strategiaa tai suoritukseen keskittyvää strategiaa. Tutkimuksen tulos oli, että täysin muiden tasoinen lopputulos arvioitiin negatiivisemmin, jos sen suorittaja oli itseä vahingoittavaa strategiaa käyttävä henkilö.

Sosiaaliset strategiat ja havainto: tutkimusongelmat

Sosiaalisen havainnoinnin malli sisältää aina minälähtöisen, skemaattisen komponentin (mm. Markus & Wurf, 1987; Fiske & Neuberg 1990), aivan samoin kuin strategialähestymistapa. Strategioihin kuuluu myös osana ennakointi ja arviointi (mm. Markus & Wurf, 1987; Nurmi, Eronen & Salmela-Aro, 1995). Näistä yhteisistä lähtökohdista voidaan olettaa, että sosiaaliset strategiat ovat yhteydessä muiden ihmisten havainnointiin. Tutkimuksella haluttiin selvittää sitä, millä tavoilla itseraportoidut sosiaaliset strategiat ovat yhteydessä muiden ihmisten havainnointiin sosiaalisissa vuorovaikutustilanteissa.

- (1) Tutkimuksessa haluttiin ensinnäkin selvittää, millainen yhteys sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnoinnin välillä on. Strategioiden ja havaitsemisen yhteyden voisi olettaa olevan joko projektiivisen tai vastavuoroisen. Projektiohypoteesin mukaan ihmiset havaitsevat toiset samanlaisiksi kuin he itse ovat. Vastavuoroisuushypoteesi olettaa ihmisten havaitsevan toisissa herkemmin sellaisia ominaisuuksia, joita heillä itsellään ei ole. Mm. Segrin (1993) ja Alden ja Wallace (1995) ovat tehneet tutkimuksia, joiden tulosten voisi katsoa tukevan vastavuoroisuushypoteesia. Muun kirjallisuuden perusteella (esim. Markus ja Wurf, 1987; Malloy & Allbright, 1990) tämän tutkimuksen tulosten voisi kuitenkin olettaa tukevan projektiohypoteesia.
- (2) Lisäksi tutkittiin sitä, muuttuuko sosiaalisten strategioiden yhteys havainnointiin, kun vuorovaikutus tapahtuu a) toisilleen tuntemattomien, sekä b) toisilleen tuttujen ihmisten välillä. Malloyn ja Albrightin (1990) tutkimusten perusteella voisi olettaa, että tuttujen ja tuntemattomien havainnointi eroaa toisistaan siten, että havainnoijan käyttämä sosiaalinen strategia on heikommin yhteydessä havainnointiin tuntemattomia ihmisiä havainnoitaessa.

Koska depressio ja itsetunto voivat olla "kolmansia tekijöitä", jotka selittävät sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnon yhteyttä, niiden vaikutus kontrolloidaan.

MENETELMÄT

Tutkittavat ja tutkimusasetelma

Tutkimuksen jokaiseen vaiheeseen osallistui 60 koehenkilöä, joiden ikä vaihteli 19 - 42 ($M = 22.98$, $SD = 4.20$) vuoteen. Naisia koehenkilöistä oli 54 ja miehiä 6. Suurin osa koehenkilöistä oli psykologian tai kehityspsykologian pääaineopiskelijoita ($N = 35$, 58%). Suurin osa sivuaineopiskelijoista oli kasvatustieteellisen tiedekunnan opiskelijoita ($N = 13$, 22%). Koehenkilöt olivat psykologian cum laude -opintoihin kuuluvan Persoonalli-

suuspsykologia II -kurssille osallistuvia opiskelijoita. Tutkimuksen eri vaiheet järjestettiin kahden viikon välein. Tutkimus suoritettiin kolmessa vaiheessa¹ joulukuussa 1996. Alkumittaukseen osallistui 73 opiskelijaa (65 naista ja 8 miestä), toiseen mittaukseen 64 opiskelijaa (58 naista ja 6 miestä) ja kolmanteen mittaukseen 66 opiskelijaa (59 naista ja 7 miestä).

Alkumittaus

Alkumittauksessa koehenkilöt täyttivät lomakkeet, joissa kysyttiin taustatiedot (ikä, sukupuoli, pääaine), sekä mitattiin depressiota, itsetuntoa, sekä sosiaalisia strategioita. Lomakkeet palautettiin ennen tutkimuksen seuraavaa vaihetta.

SAQ. *Strategy and Attribution Questionnaire* (SAQ) on itseraportointiskaala, josta tässä tutkimuksessa käytettiin 27 sosiaalista strategiaa koskevaa kysymystä (esim. olen paljon yksin ja pelkään mennä ihmisten pariin), jotka arvioitiin asteikolla 1 (täysin eri mieltä) - 4 (täysin samaa mieltä). SAQ on tutkimuksissa osoittautunut validiksi ja reliaabeliksi mittariksi (Nurmi, Salmela-Aro & Haavisto, 1995). Kysymykset muodostavat viisi alaskaalaa:

- (i) *Sosiaalinen vetäytyminen* mittaa, missä määrin ihmiset välttelevät sosiaalisia tilanteita ja tuntevat olonsa epämiellyttäväksi sosiaalisissa tilanteissa (kuusi väittämää, esim. 'suurehkossa joukossa tunnen usein oloni epämiellyttäväksi').
- (ii) *Sosiaalinen pessimismi* mittaa, missä määrin ihmiset miettivät ja odottivat epäonnistumista sosiaalisissa tilanteissa (neljä väittämää, esim. 'kun tapaan uusia ihmisiä, odotan että jokin menee pieleen, vaikka tiedänkin, että luultavasti selviän ihan hyvin').
- (iii) *Sosiaalinen optimismi* mittaa sitä, missä määrin ihmiset odottavat menestystä, eivätkä pelkää epäonnistumista sosiaalisessa tilanteessa (neljä väittämää, esim. 'minusta tuntuu, että tulen useimmiten hyvin toimeen ihmisten kanssa').

¹ Psykologian yo Minna Permi käyttää samaa aineistoa tutkiessaan, miten muut ihmiset havaitsevat itseraportoidut sosiaaliset strategiat.

- (iv) *Sosiaalinen hallinta* mittaa, missä määrin ihmiset ovat aktiivisia sosiaalisissa tilanteissa ja hakevat tukea muilta ihmisiltä ongelmatilanteissa (seitsemän väittämää, esim. 'etäiseenkin ihmiseen tutustuu, kun vain jaksaa kärsivällisesti yrittää').
- (v) *Tehtävään liittymätön toiminta* mittaa sitä, missä määrin ihmiset käyttäytyvät tavalla, joka estää heidän osallistumistaan sosiaalisiin tilanteisiin (seitsemän väittämää, esim. 'vetoan joskus keskeneräisiin töihin, jos minua pyydetään mukaan johonkin ryhmään'). Väittämillä tutkittiin käytöstä, jolla voitiin myöhemmin selittää epäonnistuminen, eli toiminnallisia selityksiä. Toiminnalliset selitykset ovat osa vetäytyvään sosiaaliseen strategiaan liittyvää itseä vahingoittavaa toimintaa (Nurmi ym. 1995; Eronen, Nurmi & Salmela-Aro, 1996).

Skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina mitattuna näkyvät taulukosta 1. Skaalojen keskinäiset korrelaatiot ovat teoreettisten oletusten mukaisia (taulukko 2).

CASQ. *Cartoon-attribution-strategy test* (CAST) on projektiivistyypinen strategiaita mittaava testi. CAST:in tarkoitus on mitata automatisoituneita ja tiedostamattomia ajattelu- ja toimintastrategioita ja antaa siten erilaista tietoa kuin SAQ (Nurmi ym. 1995). Tutkimuksessa käytetty, sosiaalisia strategioita koskeva versio koostuu kahdesta kuvitteellisesta tilanteesta, joista toinen päättyy onnistumiseen, toinen epäonnistumiseen. Testissä kysytään, mitä kuvitteellinen henkilö A, joka muistuttaa koehenkilöä, ajattelee ja tekee tietyssä sosiaalisessa tilanteessa, ja mitä A pitää tilanteen/toiminnan onnistumisen/epäonnistumisen syynä.

Taulukko 1. SAQ- skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina.

SAQ	Alfa
Sosiaalinen vetäytyminen	0.80
Sosiaalinen pessimismi	0.63
Sosiaalinen optimismi	0.76
Sosiaalinen hallinta	0.58
Tehtävään liittymätön toiminta	0.59

Taulukko 2. SAQ -alaskaalojen keskinäiset korrelaatiokertoimet

SAQ	SAQ				
	Vetäytyminen	Pessimismi	Optimismi	Tilanteen hallinta	Tehtävään liittymätön toiminta
Vetäytyminen	1.00				
Pessimismi	0.49 ^a	1.00			
Optimismi	-0.46 ^a	-0.34 ^b	1.00		
Tilanteen hallinta	-0.19	0.06	0.47 ^a	1.00	
Tehtävään liittymätön toiminta	0.34 ^b	0.30 ^c	-0.43 ^a	-0.17	1.00

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Tätä tutkimusta varten muutimme CAST:ia siten, että avoimien kysymysten sijasta muodostimme aiemman tutkimuksen sisältöluokkien (Eronen ym. 1996; Nurmi ym. 1997) perusteella sekä Eronen ym. (1996) tutkimuksen perusteella monivalintakysymykset, jolloin saatiin informaatiota kaikista tutkimuksen kannalta mielenkiintoisista strategioiden piirteistä. Tähän Cartoon Strategy Attribution Questionnaireen (CASQ) vastattiin asteikolla 0 (ei ollenkaan) - 4 (juuri näin). Normaali CAST on tutkimuksessa todettu validiksi ja reliabeliksi (mm. Nurmi ym. 1998). Summamuuttujat muodostettiin ennen kaikkea aikaisempien tutkimusten teoreettisten lähtökohtien perusteella. Attribuutioihin liittyvissä kysymyksissä summamuuttujien muodostamisen apuna käytettiin faktorianalyysia. Tutkimusten jälkeen CASQ:ista muodostettiin seuraavat alaskaalat:

- (i) *Toiminnan suunnittelu* mittaa missä määrin koehenkilöt suunnittelivat etukäteen toimintaansa sosiaalisessa tilanteessa (neljä väittämää, esim. 'mieltii, mitä järjestelyjä matkalle lähtö edellyttää').
- (ii) *Tehtävään liittymätön toiminta* mittaa missä määrin koehenkilöt käyttäytyvät tavalla, joka estää heidän osallistumistaan sosiaalisiin tilanteisiin, ja jota voidaan myöhemmin käyttää tilanteen epäonnistumisen selityksenä (neljä väittämää, esim. 'lähtee tuttujaan tapaamaan ja unohtaa matkan toistaiseksi').

- (iii) *Toimintaan ryhtymisen pohdinta* mittaa missä määrin koehenkilöt empivät sosiaaliseen tilanteeseen/toimintaan osallistumista (neljä väittämää, esim. *'mieltii, kiinnostavatko juhlat oikeastaan häntä'*).
- (iv) *Onnistumisennakointi* mittaa missä määrin koehenkilöt ennakoivat kokevansa sosiaalisen tilanteen positiivisesti (neljä väittämää, esim. *'lähtee juhliin, koska odottaa illalta paljon'*).
- (v) *Epäonnistumisennakointi* mittaa missä määrin koehenkilöt odottavat epäonnistuvansa sosiaalisessa tilanteessa (neljä väittämää, esim. *'tuskinpa matka tulee onnistumaan'*).
- (vi) *Sosiaalisen tuen hakeminen* mittaa missä määrin koehenkilöt tukeutuvat toisten ihmisten apuun sosiaalisissa tilanteissa (neljä väittämää, esim. *'soittaa kavereilleen saadakseen selville, ketkä heistä lähtevät'*).
- (vii) *Kieltäytyminen toiminnasta* mittaa missä määrin koehenkilöt kieltäytyvät osallistumasta sosiaalisiin tilanteisiin (neljä väittämää, esim. *'jää kotiin'*).
- (viii) *Impulsiivisuus* mittaa missä määrin koehenkilöt osallistuvat sosiaalisiin tilanteisiin ilman suunnittelua (neljä väittämää, esim. *'minua ei tarvitse kahta kertaa mukaan pyytää'*).
- (ix) *Ulkoinen attribuutio epäonnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät sosiaalisen tilanteen epäonnistumista heihin itseensä liittymättömillä seikoilla (neljä väittämää, esim. *'juhlissa ei ollut mielenkiintoisia ihmisiä'*).
- (x) *Omaan kykyyn liittyvä attribuutio epäonnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät epäonnistumista omiin kykyihinsä tai ominaisuuksiinsa liittyvillä seikoilla (kaksi väittämää, esim. *'A ei kykene osallistumaan juhliin kuuluvaan seuranpitoon'*).
- (xi) *Selitykseen liittyvä attribuutio epäonnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittävät epäonnistumista yrityksen puutteella tai sillä, että jokin toinen asia häiritsi sosiaalista tilannetta (kolme väittämää, esim. *'A tuli juhliin liian myöhään'*).
- (xii) *Ulkoinen attribuutio onnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät sosiaalisen tilanteen onnistumista itseensä liittymättömillä tekijöillä (neljä väittämää, esim. *'matka oli tervetullutta vaihtelua opiskelurutiineihin'*).

- (xiii) *Yritykseen liittyvä attribuutio onnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät onnistumista omalla yrityksellään (kaksi väittämää, esim. 'A teki kaikkensa matkan onnistumisen eteen').
- (xiv) *Omaan kykyyn liittyvä attribuutio onnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät onnistumista omilla kyvyillään (kaksi väittämää, esim. 'A osasi irrottautua arjen rutiineista').
- (xv) *Irrelevantti attribuutio onnistumistilanteessa* mittaa missä määrin koehenkilöt selittivät tilanteen onnistumista muilla kuin sosiaaliseen tilanteeseen liittyvillä seikoilla (kaksi väittämää, esim. 'ilmat olivat loistavat').

Skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina näkyvät taulukosta 3.

Onnistumistilanteen attribuutioon liittyvien skaalojen muodostaminen tapahtui ennen kaikkea teoreettisista lähtökohdista, jolloin onnistumistilanteessa omaan kykyyn liittyvää attribuutiota mittaavan skaalan reliabiliteetti Cronbachin alfalla mitattuna jäi

Taulukko 3. CASQ - skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina.

CASQ - skaalat	Alfa
Toiminnan suunnittelu	0.60
Tehtävään liittymätön toiminta	0.64
Pohdinta	0.70
Onnistumisennakointi	0.82
Epäonnistumisennakointi	0.79
Sosiaalisen tuen etsintä	0.78
Toiminnasta kieltäytyminen	0.88
Impulsiivisuus	0.87
<u>Epäonnistumistilanne:</u>	
Eksternaalinen attr. (tilanne, muut)	0.70
Omaan kykyyn/ominaisuuteen liitt. attr.	0.80
Yritykseen tai selitykseen liitt. attr.	0.61
<u>Onnistumistilanne:</u>	
Eksternaalinen attribuutio	0.56
Oma yritys	0.67
Oma kyky/ominaisuus	0.37
Irrelevantti selitys	0.62

alhaiseksi, mutta skaalan tulkinta selkeäksi. CASQ -skaalojen keskinäiset yhteydet (taulukko 4) ja CASQ - ja SAQ - skaalojen yhteydet (taulukko 5) ovat pääasiassa teoreettisten oletusten mukaisia. Mitä enemmän raportoitiin jotain aktiiviseen strategiaan liittyvää piirrettä (toiminnan suunnittelu, onnistumisennakointi, sosiaalisen tuen hakeminen, impulsiivisuus, tilanteen hallinta, attribuutioerhe), sitä enemmän käytettiin myös muita aktiivisen strategian piirteitä, ja sitä vähemmän vetäytyvään strategiaan liittyviä piirteitä (tehtävään liittymätön toiminta, epäonnistumisennakointi, toiminnasta kieltäytyminen, epäonnistumisen attribuointi omiin kykyihin). Samoin mitä enemmän raportoitiin jotain vetäytyvän strategian piirrettä, sitä enemmän käytettiin myös muita vetäytyvän strategian piirteitä ja sitä vähemmän aktiivisen strategian piirteitä. Monivalinta CASQ:ia voi näin ollen pitää myös validina testinä.

Depressio. *Depressio* mitattiin Beckin depressiomittarilla (BDI) (Beck & Beck, 1972). Mittarissa on 13 masennusta koskevaa väittämää (esim. olen pettynyt itseeni), jotka tutkimuksessa käytetyssä muunnetussa versiossa arvioidaan skaalalla 1 (ei pidä lainkaan paikkaansa) - 5 (pitää täysin paikkansa). Monivalintaversio on aikaisemmassa vastaavassa tutkimuksessa osoittautunut reliabeliksi ja validiksi (Eronen ym., 1997) Skaalan reliabiliteetti Cronbachin alfa-arvolla mitattuna oli 0.84.

Itsetunto. *Itsetunto* mitattiin Rosenbergin itsetuntomittarilla (RSE) (Rosenberg, 1979). Se koostuu neljästätoista itsetuntoa koskevasta väittämästä (esim. toivoisin voivani kunnioittaa itseäni enemmän), jotka arvioidaan skaalalla 1 (täysin eri mieltä) - 4 (täysin samaa mieltä). Skaalan reliabiliteetti Cronbachin alfa-arvolla mitattuna oli 0.83.

Vuorovaikutustilanteessa käytetyt arviointiasteikot

Tutkimuksen toinen vaihe tapahtui Persoonallisuuspsykologia II-kurssin luennon alussa. Koehenkilöitä pyydettiin hakeutumaan heille entuudestaan tuntemattoman kurssilaisen seuraan. Seuraavaksi koehenkilöitä pyydettiin keskustelemaan pareittain - aluksi kertoamaan jotain itsestään - n. 10 minuuttia mahdollisimman rauhallisessa paikassa. Keskustelun jälkeen koehenkilöt täyttivät vuorovaikutusta arvioivan lomakkeen, jolla mitattiin

Taulukko 4. CASQ-skaalojen väliset korrelaatiokertoimet

CASQ		Ajattelee ja tekee										Attribuutiot				
		Toiminnan suunnittelu	Tehtävään liittymätön toiminta	Toimintaan ryhtymisen pohdinta	Onnistumisen ennakointi	Epönnistumisen ennakointi	Sosiaalisen tuen hakeminen	Kieläytyminen toiminnasta	Impulsiivisuus tilanteessa	Epönnistuminen: ulkoinen	Epönnistuminen: kyky	Epönnistuminen: selitys	Onnistuminen: ulkoinen	Onnistuminen: yritys	Onnistuminen: kyky	Onnistuminen: irrelevantti
Toiminnan suunnittelu	1.00															
Tehtävään liittymätön toiminta	0.08	1.00														
Toimintaan ryhtymisen pohdinta	0.13	0.36 ^b	1.00													
Onnistumisennakointi	0.38 ^a	-0.18	-0.14	1.00												
Epönnistumisen ennakointi	-0.12	0.46 ^a	0.16	-0.56	1.00											
Sosiaalisen tuen hakeminen	0.34 ^a	0.06	0.13	0.24 ^c	0.17	1.00										
Kieläytyminen toiminnasta	-0.34 ^b	0.39 ^a	0.31	-0.56 ^a	0.59 ^a	-0.33 ^b	1.00									
Impulsiivisuus tilanteessa	0.33 ^b	-0.07	-0.24 ^c	0.64 ^a	-0.44 ^a	0.14	-0.63 ^a	1.00								
Epönnistuminen: ulkoinen	0.19	0.38 ^a	0.28 ^c	0.08	0.18	0.17	0.09	0.04	1.00							
Epönnistuminen: kyky	-0.08	0.24 ^c	0.19	-0.47 ^a	0.66 ^a	0.08	0.37 ^a	-0.35 ^b	-0.12	1.00						
Epönnistuminen: selitys	0.22	0.35 ^b	0.28 ^c	-0.04	0.25 ^c	0.23	-0.03	0.04	0.09	0.32 ^b	1.00					
Onnistuminen: ulkoinen	0.51 ^a	-0.02	0.14	0.36 ^b	-0.15	0.26 ^c	-0.28 ^c	0.33 ^b	0.24 ^c	-0.20	0.11	1.00				
Onnistuminen: yritys	0.42 ^a	0.33 ^b	0.35 ^b	0.14	0.14	0.19	0.08	0.05	0.20	0.18	0.37 ^a	0.25 ^c	1.00			
Onnistuminen: kyky	0.37 ^a	0.08	0.25 ^c	0.48 ^a	-0.27 ^c	0.02	-0.14	0.20	0.11	-0.16	0.21	0.46 ^a	0.43 ^a	1.00		
Onnistuminen: irrelevantti	0.27 ^c	0.19	0.27 ^c	0.01	-0.00	0.06	0.06	0.15	0.34 ^b	-0.12	0.23 ^c	0.32 ^b	0.10	0.16	1.00	

^a $p < .001$, ^b $p < .01$, ^c $p < .05$

Taulukko 5. CASQ ja SAQ -strategiasummamuutujien väliset korrelaatiokertoimet

		CASQ														
		Ajattelee ja tekee					Attribuutiot									
SAQ		Toiminnan suunnittelu	Tehtävään liittämättömän toiminta	Toimintaan ryhtymisen pohdinta	Onnistumisen ennakointi	Sosiaalisen tuen hakeminen	Kieltyminen toiminnasta	Input-sivisuus tilanteessa	Epäonnistuminen ulkoinen	Epäonnistuminen kyky	Epäonnistuminen selitys	Onnistuminen ulkoinen	Onnistuminen yritys	Onnistuminen kyky	Onnistuminen: irrelevantti	
	Vetäytyminen	-0.05	0.25 ^c	0.17	-0.47 ^a	0.64 ^a	0.04	0.38 ^a	-0.35 ^b	0.06	0.68 ^a	0.29 ^c	-0.25 ^c	0.31	-0.22	-0.13
	Pessimismi	0.08	0.20	0.19	-0.26 ^c	0.57 ^a	0.12	0.23	-0.24 ^c	0.11	0.35 ^b	0.21	0.02	0.08	-0.03	0.05
	Optimismi	0.24 ^c	-0.13	0.08	0.35 ^b	-0.48 ^a	0.25 ^c	-0.48 ^a	0.25 ^c	-0.00	-0.36 ^b	0.13	0.26 ^c	0.09	0.15	0.02
	Tilanteen hallinta	0.27 ^c	-0.17	0.04	0.27 ^c	-0.41 ^a	0.05	-0.23 ^c	0.06	-0.19	-0.22	0.05	0.02	0.14	0.14	-0.31 ^b
	Tehtävään liittämättömän toiminta	-0.13	0.19	-0.02	-0.35 ^b	0.39 ^a	-0.32 ^b	0.50 ^a	-0.30 ^b	0.17	0.31 ^b	0.06	-0.17	0.07	-0.05	0.03

^a p < .001, ^b p < .01, ^c p < .05

tilanteen herättämiä emootioita, kommunikaation laatua ja arvioitiin omaa ja keskustelukumppanin toimintaa ja tuntemuksia tilanteessa.

Tutkimuksen kolmannessa vaiheessa - joka tapahtui jälleen Persoonallisuuspsykologia II -kurssin luennon alussa, kaksi viikkoa toisen vaiheen jälkeen - koehenkilöitä pyydettiin hakeutumaan sellaisen henkilön seuraan, jonka he tunsivat hyvin jo entuudestaan. Ohjeet ja mittarit olivat täsmälleen samat kuin toisessa mittauksessa.

Emootiot. Tutkimuksessa käytetty *emootiomittari* perustuu emotion ympyrämalliin (circumplex model of affect) (Russell 1980) siten, että kultakin mallin dimensiolta on otettu mukaan muutama osio. Mittari koostuu neljästätoista väittämästä, joita arvioitiin asteikolla 1- 7. Väittämät jaettiin tässä tutkimuksessa faktorianalyysin perusteella positiivisia emootioita mittaaviin (esim. 'olin iloinen') ja negatiivisia emootioita mittaaviin (esim. 'olin hermostunut'). Samantyyppiseen kaksifaktoriseen ratkaisuun emotion ympyrämallin pohjalta päätyivät myös Watson ja Tellegen (1985). Skaalan reliabiliteetit vuorovaikutustilanteissa näkyvät taulukosta 6.

Kommunikaation laatu. *Kommunikaation laatua* arvioitiin *Iowa Communication Recordilla* (ICR) (Duck, Rutt, Hurst.& Streic, 1991). Mittari koostuu kymmenestä väittämästä, joita arvioidaan asteikolla 1 - 9. Mittari jakautui kahteen alaskaalaan, kommunikaation laatuun (kahdeksan väittämää, esim. 'rentoutunut - pingottunut') ja kommunikaation arvoon (kaksi väittämää, esim. 'syvällinen - pinnallinen'). ICR on aiemmassa kokeellisessa tutkimuksessa reliaabeliksi ja validiksi mittariksi (Duck, Pond & Leatham 1994). Skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvolla mitattuna molemmissa vuorovaikutustilanteissa ovat taulukossa 7.

Taulukko 6. Emootiomittarin skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina.

	Alfa	
	Vuorovaikutus tuntemattoman henkilön kanssa	Vuorovaikutus tutun henkilön kanssa
Alaskaalat		
Positiiviset emootiot	0.89	0.83
Negatiiviset emootiot	0.87	0.85

Taulukko 7. ICR:n skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina.

ICR	Alfa	
	Vuorovaikutus tuntemattoman henkilön kanssa	Vuorovaikutus tutun henkilön kanssa
Vuorovaikutuksen laatu	0.90	0.89
Vuorovaikutuksen arvo	0.76	0.90

Oma sosiaalinen toiminta. *Omaa toimintaa ja tuntemuksia vuorovaikutustilanteessa* mitattiin *Behavioral Strategy Rating Scale* -testillä. Testi on osoittautunut tutkimuksessa validiksi ja reliaabeliksi (Eronen & Nurmi 1998). Mittari koostui 32 väittämästä, jotka jakautuivat seuraaviin alaskaaloihin:

- (i) *ahdistuneisuus* mittasi missä määrin koehenkilö koki itsensä ahdistuneeksi (viisi väittämää, esim. *'tunsin itseni epävarmaksi'*).
- (ii) *vetäytyminen* mittasi missä määrin koehenkilö vetäytyi tilanteessa (viisi väittämää, esim. *'olin enimmäkseen hiljaa'*).
- (iii) *positiivinen vaikutelma* mittasi missä määrin koehenkilö koki antaneensa positiivisen vaikutelman tilanteessa (viisi väittämää, esim. *'uskon, että annoin itsestäni positiivisen vaikutelman'*).
- (iv) *kiinnostavuus* mittasi missä määrin koehenkilö arveli kiinnostaneensa keskustelukumppania (kolme väittämää, esim. *'uskon, että olin keskustelukumppanin mielestä mielenkiintoinen'*).
- (v) *itsevarmuus* mittasi missä määrin koehenkilö koki antaneensa itsevarman vaikutelman (kolme väittämää, esim. *'uskon, että annoin itsevarman vaikutelman'*).
- (vi) *impulsiivisuus* mittasi missä määrin koehenkilö katsoi toimineensa impulsiivisesti, suunnittelematta tilanteessa (viisi väittämää, esim. *'heittäydyn välittömästi mukaan keskusteluun'*). Tämä skaala lisättiin alkuperäiseen mittariin Erosen, Nurmen ja Salmela-Aron (1997) tutkimuksen perusteella.

- (vii) *selitykset* mittasi missä määrin koehenkilö mainitsi seikkoja, jotka häiritsivät vuorovaikutusta, eli saattoivat toimia toiminnallisina selityksinä tilanteen epäonnistumiselle itseä vahingoittavat strategian tavoit (kuusi väittämää esim. 'melu').

Sosiaalinen havainto. *Keskustelukumppanista tehtyjä havaintoja* mitattiin *Behavioral Strategy Rating Scale* -testillä. Mittarin sosiaalista havaintoa käsittelevä osa koostui 32 väittämästä, jotka jakautuivat skaaloihin, joiden sisältö on identtinen omaa toimintaa ja tuntemuksia mittaavien skaalojen kanssa. Havaintoja mittaavat skaalat ovat:

- (i) *ahdistuneisuus* mittasi sitä, kuinka ahdistuneeksi koehenkilö havaitsi keskustelukumppanin (viisi väittämää, esim. 'hän näytti tuntevan itsensä epävarmaksi').
- (ii) *vetäytyminen* mittasi sitä, kuinka vetäytyvänä koehenkilö havaitsi keskustelukumppanin (viisi väittämää, esim. 'hän oli enimmäkseen hiljaa').
- (iii) *positiivinen vaikutelma* mittasi sitä, kuinka positiivisen vaikutelman koehenkilö sai keskustelukumppanista (viisi väittämää, esim. 'sain hänestä positiivisen vaikutelman').
- (iv) *kiinnostavuus* mittasi sitä, kuinka mielenkiintoisena koehenkilö piti keskustelukumppania (kolme väittämää, esim. 'hän oli mielestäni mielenkiintoinen').
- (v) *itsevarmuus* mittasi sitä, kuinka itsevarmana koehenkilö piti keskustelukumppania (kolme väittämää, esim. 'hän vaikutti itsevarmalta').
- (vi) *impulsiivisuus* mittasi sitä, missä määrin koehenkilö katsoi keskustelukumppanin toimineen impulsiivisesti tilanteessa (viisi väittämää, esim. 'hän heittäytyi välittömästi mukaan keskusteluun'). Myös tämä impulsiivisuutta mittaava skaala lisättiin alkuperäiseen mittariin Erosen, Nurmen ja Salmela-Aron (1996) tutkimuksen perusteella.
- (vii) *selitykset* mittasi kuinka monta vuorovaikutusta häiritsevää seikkaa koehenkilö muisti keskustelukumppanin maininneen (täsmälleen samat kuusi väittämää, kuin omaa toimintaa ja tuntemuksia mittaavassa skaalassa, esim. 'melu').

BSR:n alaskaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina mitattuna molemmista vuorovaikutustilanteista ovat taulukossa 8.

Taulukko 8. BSR - skaalojen reliabiliteetit Cronbachin alfa-arvoina.

BSR - skaalat	Alfa	
	Vuorovaikutus tuntemattoman henkilön kanssa	Vuorovaikutus tutun henkilön kanssa
<u>Oma toiminta ja tuntemukset</u>		
Ahdistuneisuus	0.79	0.82
Vetäytyminen	0.68	0.64
Positiivinen vaikutelma	0.80	0.88
Kiinnostavuus	0.80	0.82
Itsevarmuus	0.54	0.64
Impulsiivisuus	0.46	0.46
Selitykset	0.71	0.71
<u>Havainto keskustelukumppanista</u>		
Ahdistuneisuus	0.80	0.79
Vetäytyminen	0.68	0.58
Positiivinen vaikutelma	0.90	0.84
Kiinnostavuus	0.86	0.73
Itsevarmuus	0.75	0.76
impulsiivisuus	0.73	0.64
Selitykset	0.73	0.67

Tutkimuksen toisessa ja kolmannessa vaiheessa käytetyt mittarit osoittautuivat siis varsin reliaabeleiksi, omaa impulsiivisuutta lukuun ottamatta. Tutkimusongelman kannalta tärkeimmät mittarit, eli kumppanin havainnointia kuvaavat, osoittautuivat kuitenkin kaikki reliaabileiksi. Lisäksi koehenkilöiden keskustelukumppanit olivat heille ensin tuntemattomia ja sitten tuttuja, kuten tutkimusasetelmassa oletettiin. Tämä testattiin pyytämällä arvioimaan keskustelukumppanin tuntemusta ennen keskustelua. Mittausten välinen ero oli merkitsevä ($t = -9.20$, $p < 0.001$).

TULOKSET

Aluksi tarkasteltiin sitä, onko strategia- sekä itsetunto- ja depressiomuuttujien välillä yhteyksiä. Jos yhteyksiä löytyisi, strategia- ja havainnointimuuttujien väliset yhteydet pitäisi tutkia myös silloin, kun itsetunto- ja depressiomuuttujat kontrolloidaan. Strategia- sekä itsetunto- ja depressiomuuttujien väliset yhteydet selvitettiin laskemalla Pearsonin korrelaatiokertoimet SAQ:n, CASQ:in, RSE:n ja BDI:n väliltä. Mittareiden välillä oli merkitseviä yhteyksiä, jotka näkyvät taulukosta 9. Mitä parempi henkilön itsetunto oli, sitä enemmän hänellä esiintyi SAQ:lla mitattuja aktiivisen strategian piirteitä (optimismi, tilanteen hallinta), CASQ:lla mitattuja aktiivisen strategian piirteitä (onnistumisennakointi, impulsiivisuus). Vastaavasti mitä huonompi itsetunto henkilöllä oli, sitä enemmän hänellä esiintyi vetäytyvään strategiaan liittyviä piirteitä SAQ:lla (vetäytyminen, pessimismi ja tehtävään liittymätön toiminta) ja CASQ:lla (toimintaan ryhtymisen pohdinta, epäonnistumisennakointi, toiminnasta kieltäytyminen, epäonnistumisen attribuointi kykyyn) mitattuna.

Mitä enemmän henkilöllä esiintyi depressiivisyyttä, sitä enemmän hänellä oli vetäytyvään strategiaan liittyviä piirteitä SAQ:lla (vetäytyminen, pessimismi ja tehtävään liittymätön toiminta) ja CASQ:lla (tehtävään liittymätön toiminta, toiminnasta kieltäytyminen, epäonnistumisen attribuointi omiin kykyihin) mitattuna, sekä sitä vähemmän aktiiviseen strategiaan liittyviä piirteitä SAQ:lla (optimismi, tilanteen hallinta) ja CASQ:lla (onnistumisennakointi, impulsiivisuus, onnistumisen attribuointi omiin kykyihin) mitattuna. Hyvä itsetunto ja vähäinen depressiivisyys liittyvät siis aktiivisen sosiaalisen strategian ja heikko itsetunto ja depressiivisyys vetäytyvän strategian piirteisiin, kuten teoreettisista lähtökohdista saattoi olettaa (Nurmi ym., 1997). Vain yksi tulos ei ole selitettävissä aktiivisten tai vetäytyvien strategiapiirteiden avulla: mitä parempi henkilön itsetunto oli, sitä vähemmän hänellä oli taipumusta attribuoida epäonnistuminen eksternaalisesti (mikä on itseä tukevaan attribuutioerheeseen ja sitä kautta aktiiviseen strategiaan liittyvä piirre),

Taulukko 9. SAQ ja CASQ-strategiasummamuuttujien ja itsetunto- ja depressiomuuttujien väliset korrelaatiokertoimet

		SAQ					
RSE ja BDI		Vetäytyminen	Pessimismi	Optimismi	Tilanteen hallinta	Tehtävään liittymätön toiminta	
Hyvä itsetunto		-0.52 ^a	-0.43 ^a	0.35 ^b	0.24 ^c	-0.30 ^b	
Depressiivisyys		0.42 ^a	0.38 ^a	-0.38 ^a	-0.42 ^a	0.29 ^c	

		CASQ							
RSE ja BDI		Tehtävään Toiminnan liittymätön suunnittelu	Toimintaan ryhtymisen pohdinta	Onnism- tumis- ennakointi	Epäon- nistumis- ennakointi	Sosiaalisen tuen hakeminen	Kieltä- tyminen toiminnasta	Impul- siivisyys tilanteessa	
Hyvä itsetunto		0.19	-0.18	-0.29 ^c	0.43 ^a	-0.55 ^a	0.06	-0.42 ^a	0.36 ^b
Depressiivisyys		-0.14	0.27 ^c	0.12	-0.49 ^a	0.49 ^a	-0.21	0.43 ^a	-0.30 ^c

		CASQ attribuutiot						
RSE ja BDI		Epäonnis- tuminen: ulkoinen	Epäonnis- tuminen: kyky	Epäonnis- tuminen: selitys	Onnis- tuminen: ulkoinen	Onnis- tuminen: yritys	Onnis- tuminen: kyky	Onnis- tuminen: irrelevantti
Hyvä itsetunto		-0.29 ^c	-0.38 ^a	-0.18	0.06	-0.05	0.23	-0.05
Depressiivisyys		0.21	0.35 ^b	0.08	0.00	-0.13	-0.26 ^c	0.16

^a p < 0.001, ^b p < 0.01, ^c p < 0.05

Vuorovaikutus tuntemattoman henkilön kanssa

Ensin tutkittiin millä tavalla itseraportoidut sosiaaliset strategiat, SAQ:lla ja CASQ:LLA mitattuna, olivat yhteydessä tuntemattoman ihmisen havaitsemiseen Iowa Communication Record'illa ja Behavior Strategy Scale'illa mitattuna. Tämä tapahtui laskemalla strategiamittareiden sekä ICR:n ja BSR:n skaalojen väliset Pearsonin korrelaatiokertoimet. Lisäksi tutkittiin, kuinka itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrollointi vaikuttaa strategioiden ja tuntemattoman henkilön havaitsemisen välisiin yhteyksiin. Tämä tapahtui

laskemalla SAQ:n ja CASQ:in sekä ICR:n ja BSR:n väliset osittaiskorrelaatiot silloin, kun RSE ja BDI kontrolloidaan.

SAQ-testin skaalojen ja tuntemattoman henkilön havaitsemista koskevien skaalojen väliset yhteydet näkyvät taulukossa 10 (suluisissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen). Tulosten mukaan mitä sosiaalisesti optimistisempi ja hallinta-orientoitunut henkilö oli, sitä itsevarmempana keskustelukumppani havaittiin. Mitä enemmän oli taipumusta käyttää toiminnallisia selityksiä tilanteessa, sitä vähemmän kumppani havaittiin impulsiivisena. Itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrollointi vaikutti vain vähän korrelaatioihin. Sosiaalisen hallinnan ja itsevarmuuden välinen yhteys ei ollut enää merkitsevällä tasolla. Toisaalta toiminnallisten selitysten käyttö näytti ilman itsetunto- ja depressiomuuttujien vaikutusta lisäävän mahdollisuutta havaita kumppani vetäytyvänä.

CASQ -testin skaalojen ja tuntemattoman henkilön havaitsemista koskevien skaalojen väliset yhteydet näkyvät taulukoista 11 ja 12. Tulokset osoittavat, että mitä enemmän henkilö suunnitteli toimintaa, sitä positiivisemmän vaikutelman hän sai keskustelukumppanista, sitä kiinnostavampana hän kumppanin havaitsi, sitä laadukkaampana ja arvokkaampana hän koki vuorovaikutuksen sekä sitä vähemmän hän havaitsi kumppanin vetäytyvänä. Mitä enemmän henkilö pohti toimintaan ryhtymistä, sitä kiinnostavampana hän havaitsi kumppanin. Mitä enemmän henkilö ennakoi onnistuvansa tilanteessa, sitä positiivisempana ja impulsiivisempana hän kumppanin havaitsi. Toisaalta mitä enemmän henkilö ennakoi epäonnistuvansa tilanteessa, sitä ahdistuneempana hän kumppanin havaitsi, sitä heikommaksi hän havaitsi vuorovaikutuksen laadun; lisäksi hän havaitsi kumppanin vähemmän itsevarmana, kiinnostavana ja positiivisena. Mitä enemmän henkilö kieltäytyi toiminnasta, sitä vähemmän arvokasta vuorovaikutus hänen mielestään oli. Mitä enemmän henkilöllä esiintyi impulsiivisuutta, sitä arvokkaampana hän vuorovaikutusta piti.

Attribuoinnin ja tuntemattoman henkilön havainnoinnin yhteyksistä tulokset osoittavat, että mitä enemmän epäonnistumista attribuoitiin omiin kykyihin, sitä vähemmän laadukkaaksi vuorovaikutus koettiin. Mitä enemmän henkilö käytti selityksiä epäonnistumistilanteessa, sitä impulsiivisempana, sekä toisaalta vähemmän vetäytyvänä, hän kumppanin havaitsi. Mitä enemmän henkilö attribuoi tilanteen onnistumisen yritykseen,

Taulukko 10. SAQ -strategiasummamuuttujien ja tuntemattoman henkilön havaitsemisen summamuuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	SAQ				Tehtävään liittymätön toiminta
	Vetäytyminen	Pessimismi	Optimismi	Tilanteen hallinta	
Laadukas vuorovaikutus	-0.14 (-0.00)	-0.18 (-0.07)	0.17 (0.08)	0.07 (0.02)	-0.22 (-0.14)
Arvokas vuorovaikutus	0.05 (0.15)	0.10 (0.19)	0.04 (-0.01)	-0.12 (-0.16)	-0.11 (-0.07)
Kumppani ahdistunut	0.15 (0.05)	0.10 (0.01)	-0.14 (-0.07)	-0.07 (-0.01)	0.25 (0.18)
Kumppani vetäytyvä	-0.15 (-0.02)	-0.09 (0.02)	-0.05 (-0.14)	-0.09 (-0.13)	0.16 (0.29 ^c)
Kumppani positiivinen	-0.11 (0.01)	-0.08 (0.03)	0.24 (0.18)	0.13 (0.09)	-0.23 (-0.16)
Kumppani kiinnostava	-0.02 (-0.01)	0.02 (0.04)	0.20 (0.22)	0.11 (0.12)	-0.10 (-0.10)
Kumppani itsevarma	-0.15 (-0.12)	-0.05 (-0.00)	0.33 ^b (0.29 ^c)	0.30 ^c (0.23)	-0.23 (-0.18)
Kumppani impulsiivinen	0.02 (0.07)	-0.04 (-0.00)	0.06 (0.04)	-0.02 (-0.04)	-0.25 ^c (-0.25)
Kumppani käytti selityksiä	0.01 (-0.09)	0.09 (0.03)	-0.01 (0.06)	0.07 (0.15)	-0.07 (-0.16)

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

Taulukko 11. CASQ -strategiasummamuuttujien ja tuntemattoman henkilön havaitsemisen summamuuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	CASQ							
	Toiminnan suunnittelu	Tehtävään liittymätön toiminta	Toimintaan ryhtymisen pohdinta	Onnis- tumis- ennakointi	Epäon- nistumis ennakointi	Sosiaalisen tuen hakeminen	Kieltäy- tyminen toiminnasta	I m p u l - siivisuus tilanteessa
Laadukas vuorovaikutus	0.27 ^c (0.23)	-0.06 (-0.03)	-0.01 (0.05)	0.18 (0.09)	-0.42 ^a (-0.36 ^b)	-0.21 (-0.24)	-0.18 (-0.09)	0.21 (0.13)
Arvokas vuorovaikutus	0.26 ^c (0.24)	-0.02 (-0.01)	-0.04 (-0.01)	0.08 (0.03)	-0.11 (-0.05)	0.07 (0.07)	-0.28 ^c (-0.25)	0.30 ^c (0.26 ^c)
Kumppani ahdistunut	-0.10 (-0.06)	0.19 (0.16)	-0.06 (-0.10)	-0.15 (-0.06)	0.32 ^c (0.27 ^c)	0.14 (0.18)	0.15 (0.07)	-0.10 (-0.03)
Kumppani vetäytyvä	-0.33 ^c (-0.40 ^b)	0.08 (0.11)	-0.25 (-0.20)	-0.21 (-0.35 ^b)	0.13 (0.32 ^c)	0.06 (0.07)	0.02 (0.13)	-0.03 (-0.14)
Kumppani positiivinen	0.39 ^b (0.36 ^b)	0.04 (0.07)	0.20 (0.27 ^c)	0.26 ^c (0.21)	-0.26 ^c (-0.18)	-0.06 (-0.07)	-0.17 (-0.10)	0.16 (0.08)
Kumppani kiinnostava	0.28 ^c (0.28 ^c)	-0.05 (-0.06)	0.26 ^c (0.29 ^c)	0.20 (0.22)	-0.27 ^c (-0.31 ^c)	-0.09 (-0.09)	-0.02 (-0.02)	0.02 (0.01)
Kumppani itsevarma	0.21 (0.19)	-0.06 (0.00)	0.13 (0.12)	0.17 (0.08)	-0.31 ^c (-0.30 ^c)	-0.05 (-0.13)	-0.14 (-0.07)	-0.00 (-0.05)
Kumppani impulsiivinen	0.19 (0.18)	-0.08 (-0.07)	0.11 (0.13)	0.25 ^c (0.26 ^c)	-0.20 (-0.20)	-0.05 (-0.06)	-0.15 (-0.14)	0.13 (0.11)
Kumppani käytti selityksiä	0.13 (0.17)	0.17 (0.14)	0.12 (0.11)	-0.03 (0.05)	0.04 (-0.05)	-0.07 (-0.05)	-0.07 (-0.01)	0.01 (0.07)

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

Taulukko 12. CASQ -strategiasummamuuttujien ja tuntemattoman henkilön havaitsemisen summamuuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	CASQ attribuutiot						
	Epäonnistuminen: ulkoinen	Epäonnistuminen: kyky	Epäonnistuminen: selitys	Onnistuminen: ulkoinen	Onnistuminen: yritys	Onnistuminen: kyky	O n n i s - tuminen: irrelevantti
Laadukas vuorovaikutus	0.01 (0.08)	-0.28 ^c (-0.21)	0.01 (0.06)	0.04 (0.01)	0.12 (0.15)	0.20 (0.15)	0.20 (0.20)
Arvokas vuorovaikutus	0.02 (0.06)	0.01 (0.06)	0.11 (0.15)	0.21 (0.20)	0.17 (0.20)	0.09 (0.06)	0.34 ^b (0.34 ^b)
Kumppani ahdistunut	0.14 (0.10)	0.13 (0.06)	0.07 (0.04)	0.02 (0.03)	0.01 (0.02)	-0.00 (0.06)	-0.10 (-0.11)
Kumppani vetäytyvä	-0.06 (-0.00)	0.04 (0.14)	-0.27 ^c (-0.23)	-0.21 (-0.24)	-0.20 (-0.18)	-0.16 (-0.23)	-0.11 (-0.13)
Kumppani positiivinen	0.02 (0.08)	-0.14 (-0.07)	0.11 (0.16)	0.10 (0.08)	0.22 (0.25)	0.33 ^b (0.29 ^c)	0.12 (0.12)
Kumppani kiinnostava	0.04 (0.04)	0.05 (0.06)	0.08 (0.09)	0.10 (0.10)	0.28 ^c (0.30 ^c)	0.35 ^b (0.36 ^b)	0.21 (0.20)
Kumppani itsevarma	-0.13 (-0.12)	-0.12 (-0.08)	0.05 (0.05)	0.05 (0.06)	0.06 (0.00)	0.07 (0.03)	0.05 (0.09)
Kumppani impulsiivinen	-0.12 (-0.11)	-0.07 (-0.05)	0.25 ^c (0.27 ^c)	0.06 (0.05)	0.16 (0.07)	0.05 (0.15)	0.12 (0.12)
Kumppani käytti selityksiä	0.23 (0.20)	-0.00 (-0.07)	0.14 (0.13)	0.07 (0.08)	0.16 (0.17)	0.05 (0.10)	0.11 (0.10)

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

sitä kiinnostavampana hän kumppanin havaitsi. Samoin mitä enemmän henkilö attribuoi onnistumisen omista kyvyistään johtuvaksi, sitä kiinnostavampana ja positiivisempänä hän kumppanin havaitsi. Mitä enemmän henkilö attribuoi tilanteen onnistumisen sosiaalisesti irrelevantista seikasta johtuvaksi, sitä arvokkaammaksi hän vuorovaikutuksen koki.

Itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrollointi vaikutti jonkin verran CASQ:LLA mitattujen strategioiden ja tuntemattoman henkilön havainnoinnin välisiin yhteyksiin, joskin suurin osa yhteyksistä säilyi ennallaan. Toiminnan suunnittelun ja laadukkaan sekä arvokkaan vuorovaikutuksen, onnistumis- ja epäonnistumisennakoinnin ja kumppanin positiivisen havainnon, toiminnasta kieltäytymisen ja arvokkaan vuorovaikutuksen väliset yhteydet eivät olleet enää merkitseviä. Samoin attribuutioista epäonnistumisen attribuoinnin kykyyn ja laadukkaan vuorovaikutuksen, sekä epäonnistumisen attribuoinnin selitykseen ja kumppanin havaitsemiseen vetäytyvänä -skaalojen väliset yhteydet eivät enää olleet merkitseviä. Kontrolloinnin vaikutus näissä tapauksissa liittyi korrelaation merkitsevyytensä laskuun, ei niiden katoamiseen tai muuttumiseen esim. positiivisesta negatiiviseksi. Itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrollointi toi myös esiin uusia tuloksia: mitä enemmän henkilö pohti toimintaan ryhtymistä, sitä positiivisemmän vaikutelman hän sai keskustelukumppanista, mitä enemmän henkilö ennakoி onnistuvansa, sitä vähemmän vetäytyvänä hän kumppanin havaitsi, ja mitä enemmän henkilö ennakoி epäonnistuvansa, sitä vetäytyvämpänä hän kumppanin havaitsi.

Vuorovaikutus tutun henkilön kanssa

Toiseksi tutkittiin millä tavalla itseraportoidut sosiaaliset strategiat olivat yhteydessä tutun ihmisen havaitsemiseen laskemalla strategiamittareiden sekä ICR:n ja BSR:n skaalojen väliset Pearsonin korrelaatiokertoimet. Lisäksi tutkittiin itsetunto- ja depressiomuuttujien vaikutusta strategioiden ja tuntemattoman henkilön havaitsemisen välisiin yhteyksiin. Tämä selvitettiin laskemalla SAQ:n ja CASQ:in sekä ICR:n ja BSR:n väliset osittaiskorrelaatiot silloin, kun RSE ja BDI kontrolloidaan.

SAQ-testin skaalojen ja tutun henkilön havaitsemista koskevien skaalojen väliset yhteydet näkyvät taulukossa 13 (suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen). Tulosten mukaan sosiaalisen vetäytymisen lisääntyessä

Taulukko 13. SAQ -strategiasummamuuttujien ja tutun henkilön havaitsemisen summa-
muuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	SAQ			Tilanteen hallinta	Tehtävään liitty- mätön toiminta
	Vetäytyminen	Pessimismi	Optimismi		
Laadukas vuorovaikutus	-0.06 (-0.05)	0.13 (0.18)	0.19 (0.18)	0.18 (0.16)	-0.14 (-0.12)
Arvokas vuorovaikutus	0.03 (0.03)	0.21 (0.24)	-0.08 (-0.09)	-0.19 (-0.20)	0.05 (0.05)
Kumppani ahdistunut	0.35 ^b (0.33 ^b)	0.15 (0.08)	-0.29 ^c (-0.25 ^c)	-0.16 (-0.12)	0.29 ^c (0.26 ^c)
Kumppani vetäytyvä	0.02 (0.01)	0.00 (-0.00)	-0.03 (-0.01)	-0.13 (-0.08)	0.33 ^b (0.33 ^b)
Kumppani positiivinen	-0.18 (-0.16)	-0.05 (-0.10)	0.26 ^c (0.25 ^c)	0.19 (0.20)	-0.15 (-0.13)
Kumppani kiinnostava	-0.10 (-0.14)	0.13 (0.13)	-0.05 (-0.05)	-0.07 (-0.11)	-0.02 (-0.02)
Kumppani itsevarma	-0.24 ^c (-0.21)	-0.08 (-0.02)	0.27 ^c (0.24)	0.22 (0.18)	-0.12 (-0.08)
Kumppani impulsiivinen	-0.29 ^c (-0.24)	0.00 (0.10)	0.39 ^a (0.36 ^b)	0.23 (0.21)	-0.31 ^c (-0.28 ^c)
Kumppani käytti selityksiä	0.07 (0.02)	-0.06 (-0.12)	-0.02 (0.02)	-0.07 (-0.04)	0.22 (0.20)

^a $p < .001$, ^b $p < .01$, ^c $p < .05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

kumppani havaittiin ahdistuneempana. Mitä enemmän henkilöllä esiintyi sosiaalista vetäytymistä, sitä vähemmän hän havaitsi kumppani impulsiivisena ja itsevarmana. Henkilön sosiaalinen optimismin lisääntyessä hän havaitsi keskustelukumppanin impulsiivisempana, itsevarmempana ja positiivisempana, sekä yhä vähemmän ahdistuneena. Mitä enemmän henkilö käytti selityksiä sosiaalisessa tilanteessa, sitä vetäytyvämpänä ja ahdistuneempana sekä vähemmän impulsiivisena hän kumppanin havaitsi. Itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin vaikutus tuloksiin oli vähäinen; vain vetäytymisen ja kumppanin itsevarmuuden välinen yhteys ei ollut enää merkitsevä.

CASQ -testin skaalojen ja tutun henkilön havaitsemista koskevien skaalojen väliset yhteydet näkyvät taulukoista 14 ja 15. Tulokset osoittavat, että mitä enemmän toimintaa suunniteltiin, sitä impulsiivisempana kumppani havaittiin. Mitä enemmän henkilöllä esiintyi tehtävään liittymätöntä toimintaa, sitä enemmän hän havaitsi kumppanin käyttävän toiminnallisia selityksiä. Mitä enemmän henkilö pohti tehtävään ryhtymistä, sitä laadukkaampana hän vuorovaikutusta piti ja sitä impulsiivisempana hän kumppanin havaitsi. Mitä enemmän henkilö haki sosiaalista tukea, sitä arvokkaampana hän vuorovaikutuksen koki.

Attribuoinnin ja tutun henkilön havainnoinnin yhteyksistä tulokset osoittavat, että mitä enemmän epäonnistuminen attribuoitiin eskternaalisesti, sitä arvokkaampi oli vuorovaikutus. Mitä enemmän henkilö käytti selityksiä epäonnistumistilanteessa, sitä impulsiivisempana hän keskustelukumppanin havaitsi. Mitä enemmän henkilö attribuoi onnistumisen eksternaalisista syistä johtuvaksi, sitä impulsiivisempana kumppani havaittiin. Mitä enemmän henkilö attribuoi onnistumisen yrityksestä johtuvaksi, sitä arvokkaampana hän vuorovaikutuksen koki. Mitä enemmän henkilö attribuoi onnistumista sosiaaliseen tilanteeseen irrelevanttiin, sitä arvokkaampana hän vuorovaikutuksen koki, sitä impulsiivisempana ja positiivisempana sekä vähemmän ahdistuneena hän kumppanin havaitsi.

Itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrollointi ei vaikuttanut olennaisesti strategia- ja havainnointimuuttujien yhteyksiin. Vain toiminnan suunnittelun ja kumppanin impulsiivisuuden, sekä onnistumisen ulkoisen attribuution ja kumppanin havaitsemisen impulsiivisena väliset yhteydet eivät olleet enää merkitseviä. Toisaalta ilman itsetunto- ja

Taulukko 14. CASQ -strategiasummamuuttujien ja tutun henkilön havaitsemisen summa-
muuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	CASQ							
	Toiminnan suunnittelu	Tehtävään liittymätön toiminta	Toimintaan ryhtymisen pohdinta	Onnis- tumis- ennakointi	Epäon- nistumis- ennakointi	Sosiaalisen tuen hakeminen	Kieltäy- tyminen toiminnasta	I m p u l - siivisuus tilanteessa
Laadukas vuorovaikutus	0.23 (0.23)	0.01 (0.04)	0.26 ^c (0.27 ^c)	-0.08 (-0.13)	0.01 (0.05)	0.23 (0.21)	-0.02 (0.01)	-0.22 (-0.21)
Arvokas vuorovaikutus	0.21 (0.21)	0.15 (0.15)	-0.06 (-0.06)	0.12 (0.15)	0.22 (0.26 ^c)	0.31 ^c (0.32 ^b)	0.00 (0.00)	0.06 (0.07)
Kumppani ahdistunut	-0.14 (-0.11)	0.18 (0.15)	0.06 (0.02)	0.00 (0.07)	0.16 (0.09)	-0.09 (-0.08)	0.05 (-0.02)	0.05 (0.11)
Kumppani vetäytyvä	-0.09 (-0.09)	0.13 (0.11)	-0.15 (-0.13)	-0.04 (0.00)	0.13 (0.15)	-0.10 (-0.06)	0.16 (0.15)	0.11 (0.12)
Kumppani positiivinen	0.13 (0.11)	-0.02 (-0.01)	0.07 (0.10)	-0.06 (-0.10)	-0.10 (-0.07)	0.16 (0.17)	-0.04 (-0.01)	-0.15 (-0.19)
Kumppani kiinnostava	0.03 (0.03)	-0.01 (0.00)	0.14 (0.12)	0.02 (0.01)	0.01 (0.01)	-0.01 (-0.04)	0.10 (0.11)	-0.10 (-0.09)
Kumppani itsevarma	0.14 (0.11)	-0.03 (0.01)	-0.04 (-0.02)	0.05 (-0.02)	-0.07 (0.01)	0.11 (0.09)	0.09 (0.17)	-0.11 (-0.16)
Kumppani impulsiivinen	0.25 ^c (0.22)	-0.01 (0.03)	0.24 ^c (0.31 ^c)	0.15 (0.08)	-0.19 (-0.12)	0.22 (0.22)	-0.19 (-0.13)	0.01 (-0.05)
Kumppani käytti selityksiä	-0.13 (-0.11)	0.30 ^c (0.28 ^c)	0.07 (0.05)	-0.21 (-0.18)	0.12 (0.08)	-0.24 (-0.23)	0.23 (0.21)	-0.16 (-0.14)

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

Taulukko 15. CASQ -strategiasummamuuttujien ja tutun henkilön havaitsemisen summa-
muuttujien väliset korrelaatiokertoimet

Sosiaalinen havainto	CASQ attribuutiot						
	Epäonnis- tuminen: ulkoinen	Epäonnis- tuminen: kyky	Epäonnis- tuminen: selitys	Onnis- tuminen: ulkoinen	Onnis- tuminen: yritys	Onnis- tuminen: kyky	O n n i s - tuminen: irrelevantti
Laadukas vuorovaikutus	-0.03 (-0.03)	0.03 (0.06)	0.17 (0.18)	0.16 (0.16)	0.15 (0.13)	0.09 (0.07)	0.16 (0.17)
Arvokas vuorovaikutus	0.30 ^c (0.31 ^c)	0.09 (0.09)	0.23 (0.23)	0.06 (0.06)	0.24 ^c (0.25 ^c)	0.11 (0.12)	0.33 ^b (0.33 ^b)
Kumppani ahdistunut	0.13 (0.10)	0.14 (0.09)	-0.12 (-0.17)	-0.16 (-0.15)	0.02 (0.20)	0.01 (0.05)	-0.26 ^c (-0.27 ^c)
Kumppani vetäytyvä	-0.03 (-0.02)	0.05 (0.04)	-0.09 (-0.08)	-0.20 (-0.20)	0.01 (0.04)	-0.19 (-0.17)	-0.04 (-0.07)
Kumppani positiivinen	0.01 (0.03)	-0.07 (-0.04)	0.14 (0.17)	0.23 (0.23)	-0.01 (0.00)	0.05 (0.04)	0.23 (0.23)
Kumppani kiinnostava	0.03 (0.02)	-0.09 (-0.10)	0.07 (0.06)	0.13 (0.14)	0.05 (0.02)	0.09 (0.09)	0.26 ^c (0.28 ^c)
Kumppani itsevarma	-0.02 (0.01)	-0.10 (-0.04)	0.17 (0.21)	0.15 (0.14)	0.14 (0.13)	0.14 (0.11)	0.17 (0.18)
Kumppani impulsiivinen	0.01 (0.05)	-0.16 (-0.10)	0.25 ^c (0.31 ^c)	0.24 ^c (0.24)	0.12 (0.13)	0.24 (0.21)	0.31 ^c (0.32 ^c)
Kumppani käytti selityksiä	0.11 (0.10)	0.06 (0.02)	0.09 (0.07)	-0.22 (-0.22)	0.09 (0.10)	-0.09 (-0.07)	-0.07 (-0.08)

^a $p < 0.001$, ^b $p < 0.01$, ^c $p < 0.05$

Huom. Suluissa korrelaatiokertoimet itsetunto- ja depressiomuuttujien kontrolloinnin jälkeen.

depressiomuuttujia henkilön epäonnistumisennakoinnin kasvu näytti lisäävän hänen vuorovaikutuksen arvostustaan.

Tutkimuksessa tarkasteltiin myös strategioiden yhteyttä vuorovaikutustilanteessa koettuihin emootioihin. Tämä tapahtui laskemalla SAQ:n ja CASQ:in sekä vuorovaikutustilanteessa käytetyn emootiomittarin skaalojen väliset Pearsonin korrelaatiokertoimet. Vuorovaikutuksessa tuntemattoman henkilön kanssa vetäytyvän strategian piirteet (vetäytyminen, optimismin ja tilanteen hallinnan puute, selitykset, tehtävään liittymätön toiminta ja kieltäytyminen, epäonnistumisennakointi ja epäonnistumisen attribuointi itseen) olivat yhteydessä negatiivisiin emootioihin ($r = 0.25 - 0.45$, $p < 0.05$). Aktiivisen strategian ja emootioiden välillä ei ollut yhteyksiä ensimmäisessä vuorovaikutustilanteessa. Vuorovaikutus tutun henkilön kanssa ei herättänyt kuitenkaan lainkaan negatiivisia emootioita. Sen sijaan itseä tukevaan attribuutioerheeseen (epäonnistumisen eksternaalinen attribuutio, $r = 0.34$, $p < 0.05$) ja aktiiviseen strategiaan liittyvä attribuointitapa (onnistuminen johtuu sosiaalisesta ympäristöstä, $r = 0.31$, $p < 0.05$, ja irrelevantista seikasta, $r = 0.42$, $p < 0.001$) oli yhteydessä tilanteessa koettuihin positiivisiin tunteisiin. Tulokset ovat aikaisemman tutkimuksen suuntaisia (Nurmi ym. 1995; Eronen ym. 1997), mikä tukee mittarien validiutta.

Lopuksi tarkasteltiin t-testien ja varianssianalyysin avulla sitä, eroavatko koehenkilöistä sukupuolen, iän tai pääaineen mukaan muodostuvat ryhmät toisistaan tutkimusongelmien suhteen keskeisten muuttujien osalta. Strategiamuuttujien välillä ei ollut merkitseviä eroja vertailtaessa koehenkilöitä sukupuolen, iän tai pääaineen mukaan. Muiden muuttujien välillä oli joitain eroja, jotka eivät olleet merkittäviä tutkimuksen tuloksen kannalta. Naiset kokivat tutun keskustelukumppanin kiinnostavampana ($t = -2,39$, $p < 0.05$) ja positiivisempänä ($t = -2.54$, $p < 0.05$) kuin miehet, miehet taas vetäytyvämpänä ($t = 3.23$, $p < 0.01$). Alle 22-vuotiaat (22 vuoden raja jakoi koehenkilöjoukon kahteen lähes yhtä suureen ryhmään) kokivat tuntemattoman keskustelukumppanin itsevarmempana ($t = -2.20$, $p < 0.05$) ja tutun kiinnostavampana ($t = -2,56$, $p < 0.05$) kuin muut koehenkilöt. Yli 22-vuotiaat taas pitivät tutun henkilön kanssa käytyä keskustelua laadukkaampana kuin alle 22-vuotiaat ($t = 2,29$, $p < 0.05$). Merkittävien sukupuoleen, ikään tai pääaineeseen liittyvien erojen vähäisyyden takia (miesten ja naisten erot ovat joka tapauksessa epävar-

malla pohjalla miesten vähäisen lukumäärän vuoksi) päätin tarkastella tutkimusongelmiin liittyviä kysymyksiä koko koehenkilöjoukossa.

Tulosten tarkastelua

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnoinnin välistä yhteyttä. Tutkimuksen tulokset osoittavat strategioiden ja havainnoinnin yhteyden olevan projekttiivinen: aktiivinen strategia on yhteydessä muiden havaitsemiseen aktiivisena, vetäytyvä strategia muiden havaitsemiseen vetäytyvinä. Henkilön sosiaalisen havainnointitavan ja hänen käyttämänsä sosiaalisen strategian voi nähdä muodostavan toisiaan vahvistavan yhteyden, itseään ylläpitävän kehän. Koska vetäytyvään strategiaan liittyy negatiivisia emootioita, voidaan havaitsemisella katsoa olevan strategioiden kautta yhteys henkiseen hyvinvointiin.

Henkilöt, jotka raportoivat käyttävänsä optimistista, onnistumista ennakoivaa, tilanteen hallitsevaa ja tilanteeseen heittäytyvää strategiaa ja itseä tukevan attribuutioerheen kaltaista attribuointitapaa, havaitsivat toisen henkilön positiivisena, kiinnostavana, itsevarmana ja impulsiivisena, sekä kokivat vuorovaikutuksen laadukkaana ja arvokkaana. Lisäksi optimistisen strategian raportoitu käyttö vähensi todennäköisyyttä havainnoida toinen vetäytyvänä ja ahdistuneena. Vastaavasti henkilöt, jotka raportoivat käyttävänsä vetäytyvää, epäonnistumista ennakoivaa, toiminnasta kieltäytyvää tai sijaistoimintoja käyttävää strategiaa, ja jotka attribuutoivat epäonnistumisen itseensä, havaitsivat toisen henkilön ahdistuneena, vetäytyvänä ja selittelevänä. Vetäytyvä strategia näyttäisi myös vähentävän mahdollisuutta havaita toinen positiivisena, kiinnostuneena, itsevarmana ja impulsiivisena, sekä kokea vuorovaikutus laadukkaana ja arvokkaana.

Tutkimuksen tulokset tukevat projektionäkemyksiä sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havaitsemisen yhteydestä, kuten Holmes (1978), Hirschberg ja Jennings (1980), Markus ja Wurf (1987) sekä Malloy ja Albright (1995) olettavat. Ihmiset havaitsevat toiset sellaisiksi, kun he itse ovat. Samoin tulokset ovat yhteneväisiä myös Erosen ja Nurmen (1998) tutkimuksen kanssa, jossa vetäytyvän ja ahdistuneen sosiaalisen strategian käyttö vähensi muiden ihmisten havaitsemista sosiaalisesti aktiivisina. Vaikuttaisi siltä,

että eri strategioita käyttävillä ihmisillä on myös erilainen tapa tehdä sosiaalisia havaintoja. Havainnointitapa näyttäisi liittyvän aina omiin sisäisiin kokemuksiin ja toimintatapoihin. Tätä johtopäätöstä tukevat tutkimuksessa käytetyn aineiston pohjalta tehdyt muut analyysit. Kun analysoitiin oman toiminnan ja tuntemusten sekä sosiaalisen havainnoinnin yhteyttä laskemalla BSR:n toisiaan vastaavien skaalojen väliset Pearsonin korrelaatiokerrotoimet, havaittiin (Permi, 1998), että henkilöiden arviot omasta toiminnastaan korreloivat merkittävästi miltei joka piirteen osalta heidän muista ihmisistä tekemiensä havaintojen kanssa ($r = 0.47 - 0.71$, $p < 0.001$). Nämä tulokset osoittavat, että sama vuorovaikutus voi vetäytyvää strategiaa käyttävälle henkilölle näyttää vetäytyvältä, mutta aktiivista strategiaa käyttävälle aktiiviselta. Näin havainnoinnin voisi nähdä strategiaa ylläpitävänä piirteenä, tai itseään toteuttavana ennustuksena, kuten Harris-Kern ja Perkins (1995) kuvaavat. Kun toiset henkilöt vaikuttavat vetäytyviltä ja kaikkea muuta kuin kiinnostavilta ihmisiltä, ei välttämättä halukaan kovin aktiivisesti etsiä sosiaaliin tilanteisiin tai olla aktiivinen sosiaalisissa tilanteissa. Tällä tavalla strategioihin liittyvällä havainnoinnilla olisi myös yhteys yksinäisyyteen ja sitä kautta depression ja huonoon itsetuntoon liittyviin ongelmiin; dysfunktionaalinen havainnointi on osa dysfunktionaalista sosiaalista strategiaa. Tämän tutkimuksen emootioita ja strategiapiirteitä koskevat tulokset tukevat myös tätä tulkintaa: vetäytyvää strategiaa käyttävät henkilöt kokivat vuorovaikutustilanteessa negatiivisia emootioita.

Tutkimuksen tulosten perusteella sosiaalisten strategioiden ja toisen ihmisen havaitsemisen välisen yhteyden laatu tai määrä ei riipu siitä, havainnoidaanko tuntematonta vai tuttua henkilöä. Aktiivisen strategian käyttäjät havaitsevat muut aktiivisina ja vetäytyvän strategian käyttäjät havaitsevat muut vetäytyvinä riippumatta siitä, onko havainnoinnin kohde tuntematon vai tuttu. Vuorovaikutustilanteiden ero tuli enemmänkin esille siten, että CASQ korreloi SAQ:ta enemmän tuntemattoman henkilön havaitsemista mittaavien muuttujien kanssa, ja SAQ taas korreloi enemmän tutun henkilön havaitsemista mittaavien muuttujien kanssa. Tämä havainto on yhteneväinen testien luonteen kanssa: CASQ mittaa projektiivisluonteisena tiedostamattomampia strategiapiirteitä, SAQ tiedostetumpia strategioita (Nurmi ym. 1995). Testien väliset erot sopivat hyvin yhteen aikaisempien tutkimusten tulosten kanssa: tuntemattomien havainnointi on enemmän tiedostamattomalla, karakterisoivalla pohjalla (Gilbert & Osborne, 1990). Koska tulokset

kuitenkin olivat molemmissa vuorovaikutustilanteissa samansuuntaisesti projektiohypoteesia tukevat, voisi olettaa, että tiedostetut ja tiedostamattomammat sosiaaliset strategiapiirteet ovat henkilöillä saman tyyppiset. Tähän viittaavat SAQ:n ja CASQ:n samansisältöisten skaalojen välillä havaitut yhteydet.

Lisäksi tutkimuksen tulosten perusteella itsetunto ja depressiomuuttujat eivät vaikuta keskeisellä tavalla sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnoinnin yhteyksiin. Sosiaalisen havainnoinnin voidaan näin katsoa olevan yhteydessä ensisijaisesti strategiaihin, eikä depression tai itsetuntoon. Strategioiden osittainen riippumattomuus itsetunnosta ja depression vastaa aikaisempia tutkimustuloksia (Nurmi ym., 1997). Vaikka itsetunto ja depressio ovat selkeästi yhteydessä strategiaihin, niiden kontrollointi ei poista strategia- ja havaintomuuttujien välisiä yhteyksiä tai muuta niiden laatua: projektiohypoteesi pysyy voimassa. Itsetunnon ja depression kontrolloinnin voi katsoa tuovan esiin rationaalisia, harkintaan perustuvia sosiaalisten strategioiden piirteitä. Tutkimuksessa tämä näkyi kumppanin vetäytymisen tarkempaan havainnointina sekä toiminnan pohdinnan selkeämpänä yhteytenä kumppanin havaitsemiseen positiivisena. Pohdinta, joka latautui tutkittaessa CASQ-muuttujia faktorianalysillä enemmänkin vetäytyvien piirteiden joukkoon, sai näin empimisen sijasta harkitsevan luonteen.

Erosen ym. (1997) tutkimus, jossa löydettiin impulsiivinen strategiatyyppejä saa myös tukea tämän tutkimuksen tuloksista. Tutkimusta varten kehitetyn CASQ-mittarin impulsiivisuutta mittaavan osio, samoin kuin BSR:n tutkimusta varten lisätyt impulsiivisuutta mittaavat osiot, osoittautuivat reliaabeleiksi ja korreloivat muiden tutkimusongelman kannalta mielenkiintoisten muuttujien kanssa. Ennalta suunnittelemaan tilanteisiin osallistuminen vaikuttaisi olevan tärkeä piirre sosiaalisissa strategioissa ja -toiminnassa.

Eräs ongelma tutkimuksen tulosten tulkinnassa on se, että ne eivät sovi täysin yhteen Markus ja Wurfen (1987) sekä Malloy ja Allbrightin (1990) esittämiin ajatuksiin sosiaalisen havainnoinnin luonteesta. Vaikka havainnointi oli projektiiivista, itseän liittyvät tekijät näyttivät olevan keskeisiä sekä tuntemattomia ja tuttuja havainnoissa. Yksi syy tähän saattaa olla tässä tutkimuksessa käytetty näkökulma: tutkittiin ennen kaikkea henkilöiden omien strategioiden ja havaitsemistapojen yhteyksiä ennalta annettujen kategorioiden pohjalta, ei havaitsemistapojen kaikkia mahdollisia eroja sinänsä. Tarkemmalla havainnointitapojen tutkimuksella (esim. toisen toiminnan vapaalla kuvaamisella, toisen obser-

voidun toiminnan ja sen kuvauksen yhteyksiä tutkimalla) voitaisiin saada tuloksia, jotka sopivat yhteen sekä Marskus ja Wurfin (1987), Malloy ja Allbrightin (1990) että tämän tutkimuksen tulosten kanssa. Projektiohypoteesihan ei sinänsä ole vastakkainen esim. Marskus ja Wurfin (1987) ajatusten kanssa.

Tutkimuksen tulosten tulkitsemiseen liittyy myös muita rajoituksia. Koehenkilöt eivät ole edustava otos suomalaisista ihmisistä, vaan lähinnä nuoria naisopiskelijoita. Vanhempien ihmisten tai muiden kuin opiskelijoiden käyttäminen koehenkilöinä voisi tuoda erilaisia tuloksia. Koehenkilöt olivat myös ilmeisesti psyykkisesti varsin tasapainoisia. Psyykkisesti ongelmaisten koehenkilöiden tutkimus, kuten Aldenin ja Wallacen (1995) sosiaalisia foobikoita käsittelevä tutkimus, voisi tuottaa vastavuoroisuushypoteesia tukevia tuloksia. Miesten vähäinen määrä voi vääristää tuloksia; tutkimuksessa käytetty t-testi sekä Erosen ja Nurmen tutkimukset (1998) viittaavat siihen, että miehet ovat naisia vetäytyvämpiä. Vaikka kirjallisuuden perusteella tulosten yleistettävyys projektiohypoteesin osalta vaikuttaa hyvältä, ei vetäytymistä koskevia tuloksia ehkä kannata yleistää koskemaan miehiä ennen lisätutkimuksia.

Lisäksi tutkimus oli korrelatiivinen: se ei kerro suoraan mitään strategioiden ja havaitsemisen syy-seuraus suhteesta. Sitä koskevia päätelmiä tulosten pohjalta ei voi tehdä, voidaan puhua vain yhteyksistä strategioiden ja havaitsemisen välillä.

Tulkinnallisia ongelmia aiheutui myös CASQ:in onnistumistilanteeseen liittyvien attribuutioskaalojen huonosta reliabiliteetista, sekä niiden korrelaatioista. Vaikuttaisi siltä, että itseä tukevaa attribuutioerhettä ei onnistumistilanteessa tässä tutkimuksessa saatu kovin hyvin esiin. Sen sijaan tutkimusten tulosten valossa voisi ajatella, että onnistumistilanteen attribuutioiden keskinäiset ja havaitsemiseen liittyvät yhteydet kuvaavat optimistista ja aktiivista strategiaa käyttävien ihmisten positiivista ajattelutapaa, "kaikki hoituu" -strategiaa: ihmiset ovat mukavia ja avuliaita, ja aurinko paistaa. Näin myös onnistumisen attribuutiossa sosiaalinen tuki on yhteydessä nimenomaa optimistiseen strategiaan, kuten Erosen ym. (1997) tutkimuksessa optimistis-rationaalisen strategian kohdalla.

Tulkinnallinen ongelma voisi olla myös se, että tässä tutkimuksessa optimistis-rationaalinen ja impulsiivinen aktiivinen strategia eivät erottuneet selkeästi toistaan. Kyse ei ole kuitenkaan Erosen ym. (1997) tutkimusten vastaisesta tuloksesta, vaan siitä, että tutkimuksissa käytettiin erilaisia menetelmiä. CASQ:ssa henkilöiden oli vastattava kaikkia

strategiapiirteitä koskeviin kysymyksiin, CAST:issa henkilöt vastaavat avokysymyksiin juuri niin kuin haluavat: kyseessä on kaksi erilaista menetelmää. SAQ:lla ei alun perinkään tätä kysymystä ole tutkittu.

Sosiaalisessa kontekstissa tapahtuva strategioiden tutkimus on ollut toistaiseksi suhteellisen vähäistä. Tämä tutkimus valottaa tätä aihetta edelleen tarkastelemalla sosiaalisten strategioiden ja sosiaalisen havainnoinnin suhdetta. Tutkimuksen tulosten mukaan strategioiden ja havainnoinnin yhteys on projektiivinen: aktiivinen strategia on yhteydessä muiden havaitsemiseen aktiivisena, vetäytyvä strategia muiden havaitsemiseen vetäytyvänä. Henkilön sosiaalisen havainnointitavan ja hänen käyttämänsä sosiaalisen strategian voi nähdä muodostavan toisiaan vahvistavan yhteyden, itseään ylläpitävän kehän. Esimerkiksi muiden havaitseminen vetäytyvänä ei innosta osallistumaan sosiaaliseen toimintaan, mikä osaltaan johtaa vetäytyvään käyttäytymiseen, ja mahdollisesti yksinäisyyden ja depression tunteisiin. Näin havaitsemisella on strategioiden kautta yhteys henkiseen hyvinvointiin. Tulosten tulkinnassa pitää kuitenkin ottaa huomioon tutkimuksen laatu ja koehenkilöjoukko. Tulosten ei voida yleistää sellaisenaan vanhempiin ihmisiin, psyykkisesti ongelmaisiin tai, osittain, miehiin.

Lähteet

Abramson, L.Y., Seligman, M.E.P., & Teasdale, J.D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. Journal of Abnormal Psychology, *87*, 49-74.

Alden, L.E., & Wallace, S.T. (1995). Social phobia and social appraisal in successful and unsuccessful social interactions. Behaviour Research and Therapy, *33*, 497-505.

Beck, A.T., & Beck, R.W., (1972). Screening depressed patients in family practice: A rapid technic. Postgraduate Medicine, *52*, 81-85.

Berglas S., & Jones, E.E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. Journal of Personality and Social Psychology, *36*, 405-417.

Cantor, N. (1990). From thought to behavior. "Having" and "Doing" in the study of personality and cognition. American Psychologist, *45*, 735-750.

Duck, S., Rutt, D.J., Hurst, M.H., & Streic, H. (1991). Some evident truths about conversations in everyday relations: All communications are not created equal. Human Communication Research, *18*, 228-267.

Duck, S., Pond & Leatham (1994). Loneliness and the evaluation of relational events. Journal of Social and Personal Relationships, *11*, 253-276.

Eronen, S., Nurmi, J.-E., & Salmela-Aro, K. (1997). Planning-oriented, avoidant and impulsive social strategies: A person oriented approach. Journal of research in personality, *31*, 34-57.

Eronen, S. & Nurmi, J-E. (1998). Social reaction styles, interpersonal behaviors, and person perception: A multi informant approach. Helsingin Yliopisto.

Fiske, S.T., & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. Advances in experimental social psychology, *23*, 1-74.

Gilbert, D.T., Krull D.S., & Pelham B.W. (1988). Of thoughts unspoken: Social interference and the self regulation of behavior. Journal of Personality and Social Psychology, *55*, 685-694.

Gilbert, D.T., & Osborne R.E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. Journal of Personality and Social Psychology, *57*, 940-949.

Harris-Kern, M., & Perkins, R. (1995). Effects of distraction on interpersonal expectancy effects: A social interaction test of the cognitive busyness hypothesis. Social Cognition, *13*, 163-182.

Hirschberg, N. & Jennings S.J. (1980). Beliefs, personality, and person perception: A theory of individual differences. Journal of Research in Personality, *14*, 235-249.

Holmes, D.S. (1978). Projection as a defense mechanism. Psychological Bulletin, *85*, 677-688.

Jones, W.H., Hobbs, S.A. & Hockenbury, D. (1982). Loneliness and social skill deficits. Journal of Personality and Social Psychology, *42*, 682-689.

Langston, C.A., & Cantor, N. (1989). Social anxiety and social constraint: When making friends is hard. Journal of Personality and Social Psychology, *56*, 649-661.

Malloy, T. E., & Albright, L. (1990). Interpersonal perception in a social context. Journal of Personality and Social Psychology, *58*, 419-428.

Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. Annual Review of Psychology, *38*, 299-337.

Norem, J.K. (1989). Cognitive strategies as personality: effectiveness, specificity, flexibility and change. Teoksessa Buss, D.M. ja Cantor N. (toim.), Personality psychology. Recent trends and emerging directions. New York, Springer Verlag.

Norem, J., & Cantor, N. (1986). Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation. Journal of Personality and Social Psychology, *51*, 1208-1217.

Nurmi, J.-E. (1993). Self-handicapping and a failure-trap strategy: A cognitive approach to problem behaviour and delinquency. Psychiatria Fennica, *75-86*.

Nurmi, J.-E., & Salmela-Aro, K. (1992). Epäonnistumisen psykologiaa: Katsaus toiminta- ja ajattelustrategioiden tutkimukseen. Psykologia, *1/92*, 20-31.

Nurmi, J.-E., Eronen, S., & Salmela-Aro, K. (1995). Ajattelu- ja tulkintastrategiat ja hyvinvointi. Teoksessa Räikkönen, K. & Nurmi J.-E. (toim.) Persoonallisuus, terveys ja hyvinvointi. Acta Psychologica Fennica. Helsinki: Suomen Psykologinen seura.

Nurmi, J.-E., Salmela-Aro, K. & Haavisto, T. (1995). The strategy and attribution questionnaire: Psychometric properties. European Journal of Psychological Assessment, 11, 108-121.

Nurmi, J.-E., Salmela-Aro, K., & Ruotsalainen, H. (1994). Cognitive and attributional strategies among unemployed young adults - A case of the failure-trap strategy. European Journal of Personality, 8, 135-148.

Nurmi, J.-E., Toivonen S., Salmela-Aro, K. & Eronen, S. (1996a). Optimistic, approach-oriented, and avoidance strategies in social situations: Three studies on loneliness and peer relationships. European Journal of Personality, 10, 1-19.

Nurmi, J.-E., Toivonen, S., Salmela-Aro, K., & Eronen S. (1997). Social strategies and loneliness. The Journal of Social Psychology, 137(6), 764-777.

Onatsu, T., & Nurmi, J.-E. (1994). Alisuoriutuvien oppilaiden käyttämät ajattelu- ja toimintastrategiat. Psykologia, 47/1994, 270-278.

Permi, M. (1998). Itseraportoitujen sosiaalisten strategioiden havaitseminen. Jyväskylän Yliopisto.

Rhodenwalt, R., Sanbonmatsu, D.M., Tschanz, B., Felck, D.L., & Waller, A. (1995). Self-handicapping and interpersonal trade-offs: The effects of claimed self-handicaps on observers' performance. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 1042-1050.

Rosenberg, M. (1979). *Conceiving the self*. Malabar, FL: Krieger.

Russell, J.A. (1980). A circumplex model of affect. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 1161-1178.

Schenkler, B.R., & Leary, M.R. (1982). Social anxiety and self-presentation: A conceptualized model. Psychological Bulletin, 92, 641-669.

Schroeder, J.E. (1995a). Self-concept, social anxiety, and interpersonal perception skills. Personality and Individual Differences, 19, 955-958.

Schroeder, J.E. (1995b). Interpersonal perception skills: Self-concept correlates. Perceptual and Motor Skills, 80, 51-56.

Segrin, C. (1993). Effects of dysphoria and loneliness on social and perceptual skills. Perceptual and Motor Skills, 77, 1315-1329.

Snyder, C.R., & Smith, T.W. (1986). On being "shy like a fox": A self-handicapping analysis. Teoksessa Jones, W.H., Cheek J.M., & Briggs S.R. (toim.) Shyness: Perspectives on Research and Treatment, 161-185. New York: Plenum Press.

Stokes, J.P. (1985) The relation of social network and individual difference variables to loneliness. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 981-990.

Taylor, S.E., & Brown, J.(1988) Illusion and well being: a social psychological perspective on mental health. Psychological Bulletin, 103, 193-210.

Watson, D., & Tellegen, A. (1985). Toward a Consensual Structure of Mood. Psychological Bulletin, 98, 219-235.

Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement, motivation and emotions. Psychological Review, 92, 548-573.

Zuckerman, M. (1979). Attribution of success and failure revised, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory Journal of Personality, 47, 245-287.