

Taivaallista puhetta — Mooseksen ja Jumalan välisen vuorovaikutussuhteen tarkastelua.

**Puheviestinnän
pro gradu -tutkielma
Kevät 2000**

**Hanna Kivimäki
Viestintätieteiden laitos
Jyväskylän yliopisto**

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

| | |
|--|------------------------------|
| Tiedekunta HUMANISTINEN | Laitos VIESTINTÄTIETEIDEN |
| Tekijä Hanna Kivimäki | |
| Työn nimi Taivaallista puhetta — Mooseksen ja Jumalan välisen vuorovaikutussuhteen tarkastelua. | |
| Oppiaine puheviestintä | Työn laji pro gradu |
| Aika kevät 2000 | Sivumäärä 82 |
| <p>Tiivistelmä - Abstract</p> <p>Tässä tutkimuksessa tarkastelin Raamatussa olevan aineiston pohjalta Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhdetta. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää ihmisen ja hänen tunnustamansa Jumalan viestintäsuhteen ominaispiirteitä. Lisäksi tarkastelun kohteena oli osapuolten kielellinen vaikuttaminen sekä se, miten vaikuttaminen mahdollisesti ilmensi osapuolten asemaa vuorovaikutussuhteessa.</p> <p>Tutkimus on laadullista tutkimusta, jossa tutkimusaineistoa tarkastelin hermeneuttisesta ja fenomenologisesta näkökulmasta käsin. Aineistoa analysoin vuorovaikutussuhteen osalta diskurssianalyysin avulla sekä vaikuttamista retorisen analyysin avulla.</p> <p>Mooseksen ja Jumalan suhde alkoi Jumalan pyytäessä Moosesta johtamaan Israelin kansan pois Egyptin orjuudesta. Vasta useiden suostuttelujen jälkeen Jumala sai Mooseksen myöntymään tehtävään. Mooseksen ja Jumalan suhteella oli selkeä tehtäväfunktio, mikä heijastui viestintään. Epätavallisesti alkaneesta suhteesta muodostui tärkeä molemmille osapuolille. Mooseksella oli mahdollisuus vaikuttaa Jumalan päätöksiin ja Mooses paljastuikin taitavaksi perustelijaksi. Jumala säilytti kuitenkin valta-asemansa alusta loppuun saakka osoittaen itsensä ja ihmisen välisen vuorovaikutussuhteen merkityksellisyyden.</p> | |
| Asiasanat argumentointi, interpersonaalinen viestintä, Jumala, Mooses, vaikuttaminen, vuorovaikutussuhde | |
| Säilytyspaikka Jyväskylän yliopisto/Tourulan kirjasto | |
| Muita tietoja | |

SISÄLLYS

| | |
|---|-----------|
| 1 JOHDANTO | 1 |
| 2 TUTKIMUKSEN TAUSTAA | 4 |
| 2. 1 Raamatun synty | 6 |
| 2. 2 Raamatun tutkimus ja tulkinta | 8 |
| 2. 3 Mooseksen kirjat | 9 |
| 3 TUTKIMUKSESTA | |
| 3. 1 Aineistokuvaus | 11 |
| 3. 2 Tutkimusmenetelmä | 14 |
| 3. 3 Tutkimuskysymykset | 21 |
| 4 VIESTINTÄ IHMISSUHTEESSA | |
| 4. 1 Interpersonaalinen viestintä | 23 |
| 4. 2 Vaikuttaminen | 36 |
| 4. 3 Argumentointi | 46 |
| 5 TULOKSET | |
| 5. 1 Vuorovaikutussuhteen syntyminen ja kehittyminen | 51 |
| 5. 2 Kielellinen vaikuttaminen vuorovaikutussuhteessa | 60 |
| 6 TULOSTEN JA TUTKIMUKSEN ARVIOINTI | 69 |
| 7 DISKUSSIO | 72 |
| 8 PÄÄTÄNTÖ | 75 |
| LÄHTEET | |

1 JOHDANTO

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan Mooseksen ja Jumalan välistä vuorovaikutussuhdetta viestinnällisestä näkökulmasta. Tarkastelun kohteena ovat tämän ainutlaatuisen, erilaisen interpersonaalisen viestinnän ominaispiirteet. Tutkimuksessa selvitetään miten ihmisen ja hänen tunnustamansa Jumalan vuorovaikutussuhde syntyy sekä sitä, miten se etenee ja kehittyy. Lisäksi tarkastellaan sitä, miltä osin ihmisen ja Jumalan vuorovaikutussuhde mahdollisesti eroaa tavanomaisesta ihmissuhteesta.

Myös se, mikä osapuolten viestinnässä mahdollisesti ilmentää heidän asemaansa toisiinsa nähden on tarkastelun kohteena. Lisäksi tässä tutkimuksessa tarkastellaan Mooseksen ja Jumalan välisessä dialogissa ilmeneviä vaikuttamisen keinoja. Tutkimusaineiston pohjana on Raamatun (vuoden 1992 suomennos) Vanhassa testamentissa oleva toinen Mooseksen kirja. Tutkimuksen kannalta ei ole relevanttia puuttua useiden raamatunkäännösten välillä syntyneisiin mahdollisiin asia- ja sisältövääristymiin.

Tämä tutkimus on laadullista tutkimusta. Aineistoa tarkastellaan hermeneuttisen ja fenomenologisen viitekehyksen kautta. Vuorovaikutussuhdetta analysoidaan diskurssianalyysin avulla, minkä lisäksi kielellistä vaikuttamista tarkastellaan retorisestä näkökulmasta, retorisen analyysin avulla.

Mooses on ihminen, lammaspaimen, joka uskoo kristittyjen tunnustamaan Jumalaan. Hän edustaa hyvin suurta osaa maailman väestöstä ja on samalla esimerkkinä näille kristityille heidän pohtiessaan omaa jumalasuhdettaan. Vaikka Mooses kohtasi Jumalansa tuhansia vuosia sitten, voi kristitty kohdata

Jumalan tänäkin päivänä Mooseksen tavoin. Ihmisen ja hänen Jumalansa välinen vuorovaikutussuhde ei ole sidottu aikaan tai paikkaan, eikä myöskään ihmisen yhteiskunnalliseen asemaan.

Tarkasteltaessa ihmisen uskoa Jumalaan lähestytään hyvin henkilökohtaista ja jopa arkaa aluetta. Ulkopuolinen ei voi määritellä kenenkään uskon oikeellisuutta. Usko Jumalaan antaa kristitylle silmälasit, joiden läpi hän tarkastelee ympäröivää maailmaa. Kristityn elämää ohjaavat usko ja luottamus Korkeimman johdatukseen. Rukous merkitsee kristitylle vuoropuhelua Jumalan kanssa.

Raamatun tarjoama aineisto on erityinen siksi, että se kertoo yksittäisen ihmisen vuoropuhelusta Jumalan kanssa. Puhe Jumalan kanssa tapahtuu ihmisen omassa kokemusmaailmassa ilman ulkopuolisen tarkkailumahdollisuutta. Raamatun esimerkki ihmisen ja Jumalan vuoropuhelusta mahdollistaa kuitenkin pääsyn ihmisen henkilökohtaisen kokemuksen sisälle.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää ihmisen ja Jumalan välisen vuorovaikutussuhteen ominaisuuksia Raamatun kuvauksen perusteella. Mooseksen suhde Jumalaan on esimerkkinä niille, jotka pohtivat Jumalan olemusta ja omaa suhdettaan hänen kanssaan. Joillekin kristityille Jumala edustaa vieläkin julmaa ja diktatuurista valtiasta, joka itsenäisesti ihmiseltä lupaa kysymättä päättää hänen elämästään.

Puheviestinnän alueella ihmisen ja Jumalan välistä vuorovaikutussuhdetta ei ole aiemmin tarkasteltu. Raamattua ja sen tekstejä tutkimusaineistona ei juuri ole käytetty. Raamattu tarjoaa historiallisesti merkittävän ja monipuolisen temmellyskentän puheviestinnän tutkimukselle, sillä kirjan lehdistä löytyvät monet puheviestinnän osa-alueet.

Teologiassa raamatuntutkimus painottuu selittävään tutkimukseen ja se keskittyy uskonnollisen sanoman tulkitsemiseen ja ymmärtämiseen. Puheviestinnän osuus on kuitenkin merkittävä kristityn ihmisen ja Jumalan välisessä vuorovaikutussuhteessa. Jumala puhuu kristitylle Raamatun kautta. Lisäksi useimmille kristityille rukoileminen on päivittäistä vuorovaikutusta Jumalan kanssa. Tässä tutkimuksessa tarkastellaan ensimmäistä kertaa Jumalan ja ihmisen suhdetta puheviestinnän näkökulmasta.

2 TUTKIMUKSEN TAUSTAA

Tutkimuksen aineistona olevan dialogin osapuolet ovat useimmille entuudestaan tuttuja. Jumala, Jahve, Herra, Kaikkivaltias on kristittyjen tunnustama jumala. Mooses puolestaan on mies, Raamatun mukaan löytölapsi, jonka Egyptin faraon tytär kasvatti omanaan. Raamattu kertoo, että Mooses löytyi Niilin virrasta ajelehtimasta pienessä kaislakorissa. Lisäksi Raamatussa kerrotaan, kuinka Mooses aikuisena tappoi egyptiläisen miehen. Tästäkin huolimatta Mooses sai Jumalalta suuren tehtävän. (Gyllenberg & Kivekäs 1979, 66-68; Iso Raamatun tietosanakirja, osa I, 1974; Raamattu 1992; Raamatun käsikirja 1985; Van Biema 1998, 43-50.)

Jumalan ja Mooseksen välinen viestintäsuhde alkaa siitä, kun Jumala puhuttelee Moosesta ja kutsuu tämän tärkeään tehtävään; johdattamaan Israelin kansan pois Egyptistä, orjuudesta. Mooseksen tulee sananmukaisesti kulkea kansan edellä ja toimia samalla Jumalan ja kansan välisenä tulkkina.

Vanha testamentti (lyhenne VT) ei puhu Jumalasta sinänsä, vaan juuri suhteesta hänen kansaansa Israeliin. VT keskittyy kuvailemaan maailman ja ihmisen suhdetta Jumalaan. Ylimalkaisen silmäilyn perusteella on huomattavissa Jumalan ja ihmisen välisen suhteen valta-asettelu; Jumala on yläpuolella ja ihminen on alapuolella. VT kuvaa kuitenkin Jumalan ja ihmisen suhdetta taukoamattoman vuoropuhelun kautta. Tämä jatkuva dialogi on yhtä monimuotoinen kuin elämä itse, ja jolla sen takia on pysyvä merkitys kaikkien aikojen ihmisille. (Veijola 1990, 26.)

Raamattu ja erityisesti Vanha testamentti antavat kuvan siitä, että Jumalan tarkoituksena oli luoda olento, joka vastasi häntä ja jota hän saattoi puhutella.

Puhuttelun lähtökohtana oli myös se, että Jumala sai ”kualtaan” vastauksen. Jumala siis loi ihmisen vuoropuhelun toiseksi osapuoleksi. (Veijola 1990, 69.)

Myös muinaisessa Egyptissä ihmisen jumalankaltaisuus nähtiin hänen kyvyssään elää vuorovaikutussuhteessa. Ns. Anin opetuksessa, joka on peräisin 1400- tai 1300-luvulta ennen Kristusta todetaan: ”Eikö ihminen tule ihmiseksi vasta, kun hän antaa kätensä laskeutua ja lyömisen sijasta kuuntelee toisen vastausta? Ihmiset tulevat Jumalan kuvaksi siten, että he kuuntelevat toista tämän vastatessa.” (Veijola 1990, 69.)

Kristillisen opin mukaan ihminen on jo luomisessa asetettu dialogiin Luojansa kanssa, antamaan vastausta Jumalalta tulevaan puhutteluun. Tähän sisältyy sekä ihmisenä olemisen suunnaton arvo että myös olemiseen kuuluva vastuu. Dialogi ei kuitenkaan kosketa vain niitä ihmisiä, jotka ovat siitä Raamatun ilmoituksen perusteella tietoisia. Vuoropuhelulla tarkoitetaan erotuksetta koko ihmiskuntaa, sillä luomiskertomusten ja muiden alkukertomusten horisontti on universaalinen. (Veijola 1990, 69-70.)

Luomisen perustarkoituksena on siis ihmisen vuoropuhelu Luojansa kanssa. Jumala voi puhutella ihmistä yhtälailla sanojen kuin tekojenkin muodossa. Myös ihmisellä on molemmat mahdollisuudet vastata häntä kohtaavaan puhutteluun. VT on mainio kokoelma esimerkkejä siitä, millä tavalla Jumalan ja ihmisen välistä vuoropuhelua on eri tilanteissa käyty. (Veijola 1990, 69-70, 71-74.)

VT:n mukaan profetoille, joilla tarkoitetaan oppineita ja viisaita, oli annettu tietty, rajallinen mahdollisuus vaikuttaa Jumalaan. Sama mahdollisuus oli tavallisella kansalaisella. Ihmisen vaikuttamisen perusteella Jumala saattoi lykätä tuomionsa toimeenpanoa, ellei peräti luopua siitä kokonaan. Kristillisen opin mukaanhan ihminen kohtaa vuorovaikutuksessa *elävän* Jumalan, siksi

tuomionjulistuksessa on tilaa myös muutoksen mahdollisuudelle. (Veijola 1990, 82-83.)

2. 1 Raamatun synty

Raamatun kirjat ovat aina syntyneet tiettyyn tilanteeseen ja tiettyä tarkoitusta varten. Kirjoittajia on ollut paljon enemmän kuin kirjojen lukumäärästä voisi päätellä. Nimeltä tunnettujen henkilöiden varjossa ja vaikutuspiirissä on työskennellyt joukko tuntemattomia oppilaita. He ovat toimineet opettajansa nimissä. Sanoma on ollut tärkeämpi kuin sen välittäjä. (Heininen, Nyysönen, Pihkala, Pirinen & Pääkkönen 1995, 51-53; Noack 1970, 13-15; Pihkala, Peltola & Virta-Kangas 1990, 15-16.)

Raamatun kirjoittajat ovat olleet sitoutuneita tapahtumien tulkitsijoita, ja he tarkastelevat maailmaa historian ja uskon valossa. Kristillisen opin mukaan ilmoitus eli tekstien sisältö tuli itseltään Jumalalta. Tämä antoi tapahtumille tietysti erityisen merkityksen ja sisällön. (Heininen ym. 1995, 51-53; Pihkala ym. 1990, 15-16.)

Israelilaiset oppivat kirjoitustaidon noin 1200-luvulla ennen Kristusta. Perimätietoa alettiin siitä lähtien määrätietoisesti kerätä muistiin. Vanhimmat tunnetut kohdat Raamatusta ovat juuri noilta ajoilta. Raamatun osista Vanha testamentti kirjoitettiin hepreaksi ja arameaksi, Uusi testamentti kreikaksi. Vanhan testamentin kirjakokoelma vakiintui ensimmäisellä vuosisadalla jälkeen Kristuksen. Uusi testamentti muotoiltiin lopullisesti 300 luvulla jälkeen Kristuksen. (Arola, Kouki, Ruokanen & Ruokanen 1987, 14-18, 22; Heininen ym. 1995, 51-53; Noack 1970, 13-25; Pihkala ym. 1990, 15-16; Riekkinen & Veijola 1986, 32-33.)

Kristittyjen kiinnostus Raamatun alkutekstiin heräsi vasta 1500-luvulla. Tähän vaikutti ennen kaikkea uskonpuhdistus. Yli tuhat vuotta lännen kirkko oli käyttänyt latinankielistä käännöstä *Vulgataa*. Nyt Raamattu piti saada tavallisten ihmisten käsiin. Siksi alettiin kerätä talteen käsikirjoituksia ja vertailla niitä toisiinsa. Haluttiin julkaista mahdollisimman hyvä kreikkalainen ja heprealainen teksti, jotta niiden perusteella voitaisiin tehdä luotettavia käännöksiä kunkin kansan omalle kielelle. (Harviainen 1993, 71-72; Pihkala ym. 1990, 26; Riekkinen & Veijola 1986, 29-31; Räisänen & Saarinen 1978, 15-19.)

Kristinuskon alkaessa levitä uusia raamatunkäännöksiä syntyi aluksi nopeasti. Ensimmäiset slaavilaiset, armenialaiset ja georgialaiset käännökset, jotka syntyivät lähetystyön rinnalla, loivat samalla kirjakielen. Suomenkielistä kirjallisuutta ei Ruotsin vallan aikana maassa kovin paljon ollut. Raamatulla oli tuossa niukassa kirjallisuudessa keskeinen asema. Kuluneina vuosisatoina Raamatun kieli ja siihen läheisesti liittyvä muu hengellinen kielenkäyttö oli arkisen puhekielen ohella tärkein suomen kielen muoto, jota ihmiset kuulivat ja lukutaitoiset lukivat. (Heininen 1993, 9-24; Ikola 1992, 51-58.)

Kun puhutaan Raamatun vaikutuksesta vanhaan kirjasuomeen, kaikkein keskeisimmäksi nousee vuonna 1642 ilmestynyt ensimmäinen suomalainen kokoraamattu. Tuon kokoraamatun jälkeen ilmestyi sotaraamatuksikin kutsuttu uusi Raamatun laitos. Tämä tapahtui vuonna 1685. Sitä seuraavina julkaistiin vuosina 1758 sekä 1776 tarkistetut laitokset. Uusin suomennos on vuodelta 1992. (Heininen ym. 1995, 65; Ikola 1992, 51-58.)

Merkittävin henkilö raamatuntekstien suomentamistyössä on ollut Mikael Agricola. Agricola on julkaissut suomeksi noin 37 % Raamatun teksteistä. Hänen päätyönsä Uuden testamentin suomennos ilmestyi 1548. Vanhaa testamenttia Agricola työryhmineen ehti kääntää vajaan kuudensadan

painosivun verran ennen kuolemaansa. (Heininen 1993, 9-24; Ikola 1992, 51-58; Rapola 1970, 26-31.)

2. 2 Raamatun tutkimus ja tulkinta

Teologia tieteenä tutkii ja pyrkii ymmärtämään kristinuskon keskeisintä ainesta. (Ruokanen 1987, 81). Raamattuteologia sananmukaisesti on raamatuntutkimusta. Noin 1700-luvulle saakka Raamattua tulkittiin ja tutkittiin *dogmaattisesti*, vahvistamaan yhteisön (kirkon tai synagoogan) vakiintuneita opillisia käsityksiä. Vasta parinsadan vuoden ajan Raamattua on tutkittu *historiallisesti*. (Räisänen 1984, 8-9.)

Tämä uusi raamattuteologia tarkoittaa sitä, että raamatuntutkijan tulee kirkollisista oppijärjestelmistä vapaana etsiä Vanhan ja Uuden testamentin uskonnollista ja teologista sisältöä. Uudenlaisen raamatuntutkimuksen nähdään olevan ennen kaikkea *tieteellistä* tutkimusta. Raamatuntulkinta ymmärretään kaksivaiheiseksi tapahtumaksi, jossa ensin suoritetaan tieteellinen historiallinen tekstien tutkimus, jonka pohjalle sitten voidaan rakentaa varsinainen uskonnollinen tulkinta. (Ruokanen 1987, 26-27; Räisänen 1984, 8.)

Raamatun tulkitsija käyttää dialogissa hyväkseen niitä menetelmiä, joita tieteellisen raamatuntutkimuksen piirissä on vuosisatojen kuluessa kehitetty. Ensimmäinen niistä on *tekstikriittinen metodi*, jonka päämääränä on alkuperäisen tekstimuodon selvittäminen. Sen jälkeen ikäjärjestyksessä toinen metodi on *kirjallisuuskritiikki*, jonka varsinainen valtakausi oli 1800-luvulla. Tällä metodilla pyritään tekstin yhtenäisyyden tai epäyhtenäisyyden toteamiseen. (Riekkinen & Veijola 1986, 2-3; Räisänen 1981, 19-20, 25-26; Veijola 1990, 27-35.)

Kirjallisuuskritiikin rinnalle nousi 1900-luvun alussa *muotohistoria*, joka tähtää tekstissä käytettyjen kirjallisten muotojen ja lajien luonteen sekä alkuperän selvittämiseen. Metodien nuorin osa on 1900-luvun puolivälissä paikkansa vakiinnuttanut *redaktiokritiikki*, jonka mielenkiinto kohdistuu jälleen valmiiseen, redaktorin aikaansaamaan tekstiin. Edellä luetellut menetelmät ovat kaikki *eksegeettisiä* menetelmiä ja niistä käytetään yhteisnimitystä *historiallis-kriittinen metodi*. (Riekkinen & Veijola 1986, 2-3; Räisänen 1981, 19-20, 25-26; Räisänen 1984, 8-11; Veijola 1990, 27-35.)

Teologinen hermeneutiikka käsittelee ensisijaisesti historiallis-kriittisen raamatuntutkimuksen, Raamatun teologisen ymmärtämisen ja Raamatun sanoman ihmisen todellisuuteen soveltavan tulkinnan välisiä ongelmia ja kysymyksiä. Materiaalisena tutkimuskohteena ovat pyhät kirjoitukset. (Ruokanen 1987, 12.)

Eksegeetiikan tulosten tulee olla myös ei-teologin kontrolloitavissa. Erityistä teologista metodia eksegeetikassa ei tunneta. Teologiseksi eksegeesin tekee ainoastaan sen kohde. Jos tutkija on tekemisissä tekstien kanssa, jotka ovat läpeensä teologisia, on selvää, ettei hän voi ymmärtää niitä asianmukaisesti, jos hän ohittaa sen asian, josta tekstit varsinaisesti haluavat puhua. Eksegeetin perimmäinen tehtävä on kuunnella, mitä tekstit itse varsinaisesti haluavat sanoa. (Riekkinen & Veijola 1986, 2-3.)

2. 3 Mooseksen kirjat

Vanha testamentti alkaa Mooseksen kirjoilla. Näistä kirjoista käytetään yhteisnimitystä *Pentateukki* ("viisi nidettä"). Juutalaiset puolestaan kutsuvat niitä *Mooseksen laiksi* tai vain *Laiksi*, joka on hepreaksi *Toora*. Nimestään huolimatta kaikki kirjat eivät suinkaan kerro Mooseksesta. Jumalan ja

Mooseksen välinen vuorovaikutussuhde alkaa vasta toisessa Mooseksen kirjassa. (Mears 1981, 71; Pihkala ym. 1990, 30.)

Ydinosa Mooses-kertomuksista siirtyi alun alkaen suullisena perimätietona sukupolvelta toiselle. Se ei toistettaessa olennaisesti muuttunut. Näissä kirjoissa on kuitenkin vapaata kertomusta ja tosiasiatietoa vaikeasti erotettavalla tavalla yhteen nivoutuneina. (Heininen ym. 1995, 51-58; Pihkala ym. 1990, 15-26; Räisänen & Saarinen 1978, 15-19.)

Suunnilleen 800- ja 700-lukujen taitteessa ennen Kristusta syntyivät 1.-4. Mooseksen kirjojen ensimmäiset laitokset. Myöhemmin 600-luvulla löydettiin unohdettu lakikäärö, nykyisen 5. Mooseksen kirjan ydinosa. Lopullinen laitos kaikista viidestä Mooseksen kirjasta valmistui 400- ja 300-luvun taitteessa. (Heininen ym. 1995, 51-58; Pihkala ym. 1990, 15-26; Räisänen & Saarinen 1978, 15-19.)

Juutalainen perinne käsittelee viittä Mooseksen kirjaa yhtenä kokonaisuutena ja pitää niiden kirjoittajana Moosesta. Vaikka kirjat esiintyvät Raamatussa tällä nimellä, ei sen tarvitse merkitä sitä, että tekijä olisi Mooses. Kuten koko Raamatulla myös Mooseksen kirjoilla oli useita tekijöitä, jotka elivät eri aikoina. Lisäksi Mooseksen kirjojen kirjoittajat vaikuttivat vuosisatoja Mooseksen jälkeen. (Holm-Nielsen 1970, 66-70.)

3 TUTKIMUKSESTA

3.1 Aineistokuvaus

Toinen Mooseksen kirja löytyy Raamatun Vanhasta testamentista eli aivan Raamatun alkupuolelta. Käyttämässäni Raamatussa toisen Mooseksen kirjan pituus on 55 sivua. Tässä Mooseksen kirjassa on kaiken kaikkiaan neljäkymmentä lukua. Yksi luku on keskimäärin puolitoista sivua pitkä. Yhdessä luvussa on jakeita yleensä 20-30.

Lukemisen ja ymmärtämisen tueksi havainnollistan Raamatun kirjoitusmuotoa toisen Mooseksen kirjan kolmannen luvun ensimmäisellä jakeella, lyhennettynä 2. Moos. 3:1. Tutkimuksessa lainatut raamatunkohdat löytyvät saman säännön mukaisesti. Toista Mooseksen kirjaa osoittavaa numeroa ei kuitenkaan näy esimerkissä, sillä se on näkyvissä Raamatussa kunkin kirjan ensimmäisellä sivulla sekä jokaisen sivun yläkulmassa. Raamatunkohtien lyhennyskäytäntö on yleinen ja sitä käytetään muun muassa teologisessa kirjallisuudessa raamatunkohtia käsiteltäessä.

3 1 Mooses paimensi appensa Jetron, midianilaisen papin, lampaita. Kerran hän vei lauman autiomaan toiselle puolen ja tuli Jumalan vuoren Horebin juurelle. 2. Moos. 3:1

Seuraavassa kuvailen Mooseksen ja Jumalan dialogin asiasisällön pääpiirteittäin yksi luku kerrallaan. Tekstiä on vaikea saada dramaturgisesti vuoropuheluksi, vaikka Raamatussa onkin kerrottu kuka milloinkin puhuu. Kaikissa luvuissa ei ole lainkaan Jumalan ja Mooseksen välistä vuoropuhelua, joten numerointi hyppii. Tästä syystä heidän vuoropuhelunsa alkaakin vasta kolmannesta luvusta.

3. luku

Mooses näkee lampaita paimentaessaan palavan pensaan, joka ei kulu tulessa. Mennessään sitä katsomaan, hän kuulee kuinka joku huutaa hänen nimeään: ”Mooses, Mooses!” Jumala esittäytyy. Vuoropuhelu alkaa ja Jumala kertoo mitä hän haluaa Mooseksesta.

4. luku

Mooses epäröi, uskotaanko häntä. Jumala esittää nyt ihmetöitä sanojensa vakuudeksi. Keppi muuttuu käärmeeksi Mooseksen kädessä ja vesi vereksi. Jumala vakuuttaa, että israelilaiset tulevat uskomaan ainakin näitä merkkejä.

Mooses väittää vieläkin vastaan ja pyytää Jumalaa lähettämään jonkun muun. Nyt Jumala suuttuu ja lupaa Moosekselle avuksi tämän veljen, joka on hyvä puhuja. Tähän Mooses tyytyy ja suostuu tehtävään. Jumala käskää Moosesta aluksi menemään faraon luo ja pyytämään tätä päästämään israelilaiset vapaaksi.

5. luku

Mooses kokee epäonnea faraon luona, eikä tämä usko Moosesta. Siksi Mooses valittaa Jumalalle ja kysyy tältä, miksi juuri hänet otettiin tähän tehtävään. Kaikki on epäonnistunut siitä saakka, kun Mooses aloitti tehtävässään.

6. luku

Jumala vastaa edelliseen lupaamalla näyttää voimansa, jolloin farao suorastaan ajaa kansan pois Egyptistä. Tässä luvussa Jumala toistaa nimensä Moosekselle ja käskää tämän vielä kertoa israelilaisille, kuka johdattaa heidät pois Egyptistä. Jumala lähettää Mooseksen vielä faraon luo. Mooses kuitenkin sanoo, ettei osaa suutansa avata. Hän perustelee kieltäytymistään

sillä, että kuinka farao kuuntelisi häntä, kun israelilaisetkaan eivät kuunnelleet. Jumala ei kommentoi, vaan käskee Moosesta tottelemaan.

7. luku

Tässä luvussa Jumala lähettää Mooseksen jälleen faraon luo ja osoittaa mahtavuutensa ihmeteilla, jotta farao tottelisi Moosesta. Jumala ilmoittaa **aina** etukäteen Moosekselle, miten farao tulee reagoimaan mihinkin ihmetekoon. Vaikka Mooses tietää, että farao ei vielääkään suostu, hän tottelee silti Jumalaa.

8. luku

Jälleen turha käynti faraon luona. Tässä luvussa Jumala suostuu ensimmäisen kerran Mooseksen pyyntöön.

9. luku

Jumala tekee jälleen Mooseksen tahdon mukaisesti.

10. luku

Mooses yrittää taivuttaa faraota päästämään israelilaiset pois Egyptistä. Mooses taivuttelee faraota niillä sanoilla, jotka Jumala käski hänen sanoa. Jälleen Jumala kuuntelee Moosesta ja toteuttaa sen, mitä Mooses rukoilee.

12. luku

Farao päästää lopulta israelilaiset lähtemään.

16. luku

Jumala ilmestyy kirkkaassa pilvessä Moosekselle ja puhuu tälle. Israelilaiset ovat jo erämaavaelluksella kulkemassa kohti niin kutsuttua luvattua maata. Jumala nuhtelee Moosesta.

17. luku

Mooses pyytää neuvoa Jumalalta. Israelin kansa on hermostunut, ruokaa ja juomaa on vähän.

19. luku

Jumala ilmestyy jälleen tulessa Moosekselle.

24. luku

Jumala ilmestyy pilven sisällä puhuakseen Mooseksen kanssa.

32. luku

Jumala suuttuu israelilaisille, koska nämä ovat tehneet kultaisen vasikan. Jumala haluaa tuhota kansan, mutta Mooses saa Jumalan mielen muuttumaan. Jumala suostuu Mooseksen pyyntöön myös toisen kerran samaisessa luvussa.

33. luku

Jälleen Jumala puhuttelee Moosesta pilven sisältä. Tässä luvussa mainitaan ensimmäisen kerran, kuinka Jumala puhuu Moosekselle kasvoista kasvoihin, niin kuin ihminen toiselle ihmiselle. Mooses ja Jumala neuvottelevat ja Jumala suostuu Mooseksen ehdotukseen, koska ilmoituksensa mukaan pitää Mooseksesta.

3.2 Tutkimusmenetelmä

Tämä tutkimus on laadullista kirjallisuuden tutkimusta. Tämän tutkimuksen tavoitteena on pyrkiä kuvailemaan ilmiötä, Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhdetta. Tarkastelen aihetta hermeneuttisesta ja fenomenologisesta näkökulmasta käsin. Tutkimuksen aineistoa analysoin diskurssianalyysin ja retorisen analyysin avulla. Viestintäsuhdetta analysoin

diskurssianalyysin avulla. Retorista analyysia puolestaan käytin vaikuttamisen analysoimiseen.

Laadullisen tutkimuksen analyysi koostuu kahdesta vaiheesta; havaintojen pelkistämisestä ja arvoituksen ratkaisemisesta. Laadullisessa analyysissä on oleellista pyrkiä pelkistämään raakahavainnot mahdollisimman suppeaksi havaintojen joukoksi. Ideana on muotoilla sellaisia havaintolauseita, raakahavaintoja kuvaavia sääntöjä, jotka pätevät poikkeuksetta koko aineistoon. Tutkija yrittää selvittää mistä jokin asia johtuu tai mikä tekee sen ymmärrettäväksi. Arvoituksen ratkaisemista voidaan nimittää myös tulosten tulkinnaksi. Tuotettujen johtolankojen ja käytettävissä olevien vihjeiden pohjalta tehdään merkitystulkinta tutkittavasta ilmiöstä. (Alasuutari 1999, 38-43, 45-48; Eskola & Suoranta 1999, 13-15.)

Hermeneutiikka tarkoittaa taitoa, jonka hallitessaan tutkija ymmärtävästi selittää ja tulkitsee merkityksellisiksi koettuja, erityisesti kirjallisessa muodossa säilyneitä inhimillisen kulttuurin tuotteita. Jo antiikin ajoista lähtien hermeneutiikka on liittynyt arvovaltaisina pidettyjen tekstien, kuten klassisen kirjallisuuden, oikeudellisten tekstien sekä Raamatun kääntämiseen ja selittämiseen. Hermeneutiikka voidaan nähdä siltana kahden erilaisen maailman välillä, minkä tavoitteena on ymmärryksen yhteyden saavuttaminen tekstissä ilmenevän tradition ja tulkitsijan nykyhetkisen tajunnan välille. (Heather 1998, 428-434; Littlejohn 1996, 210-213; Ruokanen 1987, 9-11, 180-181; Turunen 1987, 54; Veijola 1995, 394-397.)

Hermeneutiikka on laajentunut kysymyskentäksi, jossa pohditaan humanististen tieteiden luonnetta, menetelmiä sekä näihin liittyviä ymmärtämisen ja tulkinnan ongelmia. Keskeisellä sijalla on kuitenkin säilynyt kysymys tekstin tulkinnasta. Hermeneutiikan keskeiset ongelmat ovat kaikille humanistisille tieteenaloille samoja. Kysymyksessä on aina inhimillisen

kulttuurin piirteiden ja spesifisti ihmisenä olemiseen liittyvien seikkojen ymmärtämisestä. (Brown 1990, 320-331; Ruokanen 1987, 10-11, 180-181; Turunen 1987, 54-56.)

Ymmärtämisen lisäksi hermeneuttinen prosessi tavoittelee ymmärretyksi tulleen inhimillisen kokemuksen sovellutusta tavalla, missä vanhan tekstin viisaus voi tulla myös nykyihmisen kokemusmaailmaa ja todellisuutta syventäväksi ja rikastuttavaksi tekijäksi. Tällainen periaate on tärkeä erityisesti teologisessa hermeneutiikassa, jossa lähtöoletuksena on se, että olemme tekemisissä sellaisten tekstien kanssa, joilla on aivan erityinen arvovalta. (Ruokanen 1987, 181; Veijola 1995, 394-397.)

Hermeneuttinen tekstintulkinta voidaan nähdä kolmivaiheisena prosessina. Ensimmäisen vaiheen ydin on siinä, että tulkitsija tiedostaa kriittisesti oman esiyymmärryksensä tulkittavaan tekstiin. Tulkitsija ei koskaan ole tekstin suhteen tyhjiössä, vaan hänellä on oma todellisuuskäsitys ja tulkintakohteeseen liittyvä ennakkotuntuma. Tulkitsija tietää mitä kyseen omaisesta tekstistä aiemmissa tutkimuksissa on sanottu. (Ruokanen 1987, 182-183.)

Mikään teksti ei puhu, ellei tulkitsija esitä sille kysymyksiä. Alasuutari (1999) puhuu *Miksi*-kysymyksistä, joita tutkijan tulee esittää aineistolle. Kysymyksillä ei tarkoiteta yleispäteviä kysymyksiä, jotka sopisivat aineistoon kuin aineistoon. Tutkijan on aineistoaan lukemalla ja erittelemällä itse keksittävä ne. Vaikka puhtaasti objektiivista lähtökohtaa ei ole olemassa, tulee tulkitsijan kuitenkin pyrkiä tietoisuuteen siitä, miksi hän esitti tekstille juuri ne kysymykset. (Alasuutari 1999, Ruokanen 1987, 182-183.)

Toiseen vaiheeseen sisältyy tulkittavan kohteen varsinaisen metodisen tieteellisen tutkimuksen huomioiminen. Tulkitsijan on tässä vaiheessa

tutustuttava jo aiheesta olemassaolevaan tieteelliseen tietämykseen. Sen perusteella tulkitseja voi joutua korjaamaan omia käsityksiään. Kolmannen eli viimeisen vaiheen sisin on tekstin sisältämän asiasisällön ymmärtäminen. (Ruokanen 1987, 184-185.)

Fenomenologia tarjoaa näkökulman, jossa tutkittava ilmiö pyritään näkemään mahdollisimman pelkistettynä ilman etukäteisodotuksia ilmiön luonteesta. Fenomenologisessa menetelmässä yksittäisen ilmiön kautta edetään tilanteeseen, jossa on mahdollista nähdä ilmiöön liittyviä syvempiä merkityksiä. Fenomenologisen ajattelun mukaisesti yksityistapaus on esimerkki yleisestä. Lisäksi yksilön käyttäytyminen nähdään tietoisena ja tahdonalaisena toimintana. Hänen käyttäytymisensä on ainutkertaista ja toistumatonta. (Littlejohn 1996, 203-204.)

Fenomenologia korostaa ihmisen omiin elämyksiin ja kokemukseen perustuvan tutkimuksen merkitystä. Ihmisen sielunelämän tutkimus on tärkeä, mutta pulmallinen tutkimusalue. Ihmiset eivät suinkaan aina kykene analysoimaan oman tietoisuutensa sisältöjä. Ihminen on kuitenkin oman kokemusmaailmansa ja elämystensä paras asiantuntija. Hänelle sopivimmat ovat juuri ne silmälasit, joiden kautta hän havaitsee ympärillään olevia ja tapahtuvia ilmiöitä. (Littlejohn 1996, 203-204; Turunen 1987, 57-58.)

Fenomenologisen todellisuuden peruskivenä on eletty ja koettu todellinen elämä. Asioiden annetaan näkyä sellaisina kuin ne ovat. Kielen avulla elettyä ja koettua elämää kyetään määrittelemään sekä ilmaisemaan ympäröivää maailmaa. (Littlejohn 1996, 203-204; Turunen 1987, 57.)

Fenomenologia pyrkii analysoimaan tietoisuuden sekä yhteiskunnallisten tapahtumien syvärakennetta. Sen tarkastelun kohteena on ihmisen olemuksen tai hänen toimintansa kautta olemassaolevat piirteet. Hermeneutiikka

puolestaan painottaa ihmisten itsensä todellisuutena pitämiä asioita sekä sitä kuinka toiminta sitä kautta muodostuu. (Turunen 1987, 57-65.)

Maailman tapahtumilla on ihmiselle jokin merkitys. Ihminen käsittää maailmaa kaiken aikaa, tietoisesti tai tiedostamattomasti. (Turunen 1987, 44-46.) Voidaan ajatella, että saman kulttuurin sisällä ihmiset kokevat joitain tapahtumia jokseenkin samalla tavalla. Kieli välittää ihmisille tietoa tapahtumista ja yhdistää ihmisiä. Kristittyjä voitaneen pitää yhtenäisen kulttuurin edustajina. Heitä yhdistää usko, kieli, samaan Jumalaan, josta Raamattu puhuu. Mooses edustaa tätä ihmisjoukkoa yksilönä, hänen vuorovaikutussuhteensa Jumalaan edustaa kuitenkin kristityn ja hänen Jumalansa suhdetta universaalisti.

Mitkään tekstit eivät ole irrallisia, itsenäisiä kokonaisuuksia, vaan ne ovat aina sidoksissa viestintätilanteisiin. Tilannekonteksteja analysoitaessa on huomioitava sosiaalisen aktin luonne, esimerkiksi informointi, moittiminen. Lisäksi analysoijan on nähtävä osallistujien roolit ja suhteet sekä retorinen ilmenemismuoto. Tällä tarkoitetaan sitä onko teksti vaikkapa suostuttelua tai opetusluontoista. (Leiwo, Luukka & Nikula 1992, 76-79.)

Tekstejä voidaan myös tarkastella itsenäisinä kielellisinä tuotteina, kieliopillisena rakenteena tai prosessina ja tekstejä voidaan jaotella eri tekstityyppeihin. Karkeimman luokituksen mukaan on olemassa kaksi ryhmää; fiktiiviset ja ei-fiktiiviset tekstit. (Leiwo ym. 1992, 76-79.)

Diskurssianalyysillä tarkoitetaan laajimmillaan kaikkea kielen sosiaalista ja kognitiivista tutkimusta. Sen avulla analysoidaan yksityiskohtaisesti sitä miten sosiaalista todellisuutta tuotetaan erilaisissa sosiaalisissa tapahtumissa. Diskurssianalyysin avulla voidaan jopa paljastaa yhteiskunnallisia intressiritiriitoja ja valtasuhteita. Diskurssianalyttinen lähestymistapa

käsittelee havaintoja sellaisinaan yrittämättä pakkotoimin pusertaa niitä yhteen. Diskurssia tutkitaan sen itsensä takia. Analyysin avulla ei yritetä paljastaa mitä asenteita diskurssin takana mahdollisesti piileksii. (Alasuutari 1999, 188; Eskola & Suoranta 1999, 141, 195-204.)

Käsitteellä diskurssi viitataan sanojen ja todellisuuden alati uudistuvaan yhteyteen. Kieli ja puhe paljastavat merkityksiä. Sen lisäksi tarkoituksena on myös tuottaa tapahtumia ja jäsentää niitä. Diskurssin perusajatuksena on se, että kieli on sosiaalisen todellisuuden tuote. Tekstit eivät ainoastaan kuvaile tapahtumia vaan ne samalla rakentavat sosiaalista elämää. Tekstit eivät niinkään kuvaa jotain tiettyä kohdetta. Pikemminkin tekstit muodostavat jonkin version asioista. Kieltä käytetään työkaluna eri tavoin pyrittäessä saavuttamaan erilaisia päämääriä. (Alasuutari 1999, 188; Eskola & Suoranta 1999, 141, 195-204.)

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan vaikuttamista retorisen näkökulman kautta. Vaikuttamiseen liittyy olennaisena perusteleminen. Puhujan on saatava kuulija vakuuttuneeksi esittämästään asiasta. Siksi puhujan on tarjottava perusteluja, argumentteja väitteidensä tueksi.

Alasuutarin (1999) mukaan **retoriikan analyysin** lähtökohtana on ajatus siitä, että puhe tai teksti syntyy aina jossakin sosiaalisessa kontekstissa, jossa puhujan ja kuuntelijan rooli on havaittavissa. Niin kutsuttu uusi retoriikka tarkastelee niitä keinoja, joilla puhuja haluaa vaikuttaa yleisöön. Uuden retoriikan painopiste on analyysissä. (Alasuutari 1999, 157-164; Aristoteles 1997, 7-12; Bitzer 1995, 300-310; Johnson 1995, 249-263; Kakkuri-Knuutila 1999; 233-236, 241.)

Retorisen analyysin kohteena on itse teksti ja sen vaikutuskeinot. Retorinen analyysi voidaankin nähdä argumenttianalyysin täydentäjänä.

Argumenttianalyysi tarkastelee argumentin asiasisältöä pelkistämällä argumentin kielellisen ilmiön. Retorinen analyysi puolestaan palauttaa ilmiön tarkastelun kohteeksi. (Alasuutari 1999, 164; Kakkuri-Knuuttila 1999, 234; Wells 1990, 208.)

Retorinen analyysi on kiinnostunut sekä asiasisällöstä että ilmiön erittelystä. Ilmaisujen värikkäisyys tai niukkuus sekä niiden asema uskottavuuden luomisessa, metaforat, rinnastukset ja muut kielikuvat ovat tämän analyysin keskeisiä kohteita. Retorinen analyysi korostaa merkityksen tilannesidonneisuutta sekä samalla tilanteiden ja interaktion merkitystä. (Alasuutari 1999, 164; Aristoteles 1997, 7-12; Johnson 1995, 249-263; Kakkuri-Knuuttila 1999, 234.)

Edellisten lisäksi retorinen analyysi on kiinnostunut myös ilmiön tunnelatauksista sekä puhujan ja kuulijan suhdetta osoittavista ilmaisuista. Ilmaisut, jotka paljastavat puhujan tuttavallisuutta tai ylemmyyttä. Lisäksi analyysin kohteena on tekstin laajempi sosiaalinen yhteys. Tässä keskeistä on retorisen tilanteen käsite, joka sisältää puhujan, yleisön sekä puheen foorumin. Yhteiskunnallisesti määräytyvät kuka puhuu tai kirjoittaa, kenelle ja minkälaisissa olosuhteissa. (Alasuutari 1999, 157-164; Aristoteles 1997, 7-12; Kakkuri-Knuuttila 1999, 234-235.)

Retorinen analyysi voidaan ymmärtää myös osaksi kulttuuritutkimusta. Kulttuuritutkimus tarkastelee yhteiskuntaa ja arkielämää siinä, niiden ihmisten keskuudessa, jotka niin sanotusti jakavat saman kulttuuritaustan. Argumentaatio sekä muut kielelliset vaikutuskeinot ovat oleellinen osa sosiaalista kommunikaatiota, joten niiden tutkimus ilmentää yhteiskunnallisia arvoja ja uskomuksia sekä näiden suhteita toisiinsa. (Alasuutari 1999, 55-58; Kakkuri-Knuuttila 1999, 239-240.)

Retoriikassa voidaan erottaa kaksi puolta; argumentaatio ja poetiikka. Tässä poetiikalla tarkoitetaan käytettyjen käsitteiden erottelujen sekä niiden taustalla olevien kielikuvien tutkimusta. Argumentaatio puolestaan tarkoittaa niiden strategioiden tutkimista, joilla kuulija tai lukija halutaan vakuuttaa. (Alasuutari 1999, 158; Kakkuri-Knuutila 1999, 233.)

3.3 Tutkimuskysymykset

Tutkimuksen tavoitteena on saada selville millainen vuorovaikutussuhde ihmisellä, Mooseksella on Jumalansa kanssa. Tarkastelun kohteena on vuorovaikutussuhteen synty ja sen kehittyminen. Lisäksi selvittelen sitä, eroaako ihmisen ja Jumalan välinen vuorovaikutussuhde tavanomaisimmista vuorovaikutussuhteista.

Tarkastelen myös sitä, miten dialogissa vaikutetaan ja miten kielellinen vaikuttaminen mahdollisesti ilmentää Jumalan ja Mooseksen välistä suhdetta. Lisäksi haluan selvittää miten osapuolet käyttävät ja hyödyntävät asemaansa puhuessaan vastapuolelle.

Millainen vuorovaikutussuhde Mooseksella ja Jumalalla on ?

Pätevätkö Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhteessa yleiset interpersonaalisen viestinnän säännöt, jos niin miten ?

Millaista kielellistä vaikuttamista Mooses ja Jumala käyttävät ?

Näkykö kielellisessä vaikuttamisessa Mooseksen ja/tai Jumalan asema vuorovaikutussuhteessa ?

4 VIESTINTÄ IHMISSUHTEESSA

4.1 Interpersonaalinen viestintä

Ihmissuhde ei voi syntyä ja kehittyä ilman kieltä. Kielellä tarkoitetaan jotakin merkkijärjestelmää, jonka avulla osapuolet alkavat kommunikoida. Kieli voi olla yksinkertaisesti joko sanoja ja lauseita tai sarja joitain muita symboleja. Symbolit ovat opittuja ja ne joustavat tilanteen mukaan. Merkkijärjestelmällä ei ole väliä, kunhan osapuolet käsittävät ja käyttävät samoja merkkejä saman asian ilmaisemiseen. (Hargie, Saunders & Dickson 1994, 10-11; Littlejohn 1996, 257; Redmond 1995, 4-10; Spitzberg & Cupach 1984, 11-15.)

Viestintä voi olla samanaikaisesti kielellistä ja ei-kielellistä. Selän kääntäminen vastapuolelle voi olla sanaton viesti siitä, että ei halua puhua. Eri kulttuureista tulevat pystyvät kommunikoimaan keskenään, jos he vain ymmärtävät mitä ja miten vastapuoli käyttää omia merkkejään. (Hargie, Saunders & Dickson 1994, 10-11; Littlejohn 1996, 257; Redmond 1995, 4-10; Spitzberg & Cupach 1984, 11-15.)

Interpersonaalinen viestintä tarkoittaa viestintää kahden tai useamman ihmisen välillä. Interpersonaaliselle viestinnälle ominaista on se, että kaikilla osapuolilla on mahdollisuus lähettää ja vastaanottaa viestejä. Viestintä voi olla myös samanaikaista. Koska useimmiten osapuolet ovat kasvotusten ja fyysisesti samassa tilassa, vastapuolen ei-kielellisetkin viestit on helppo havaita. Interpersonaalinen viestintätilanne on dynaaminen prosessi, jossa jokaisella osapuolella on tasavertainen mahdollisuus vaikuttaa muihin. (Littlejohn 1996, 250-256; Redmond 1995, 4-10.)

Interpersonallisessa viestintätilanteessa vaihdetaan tietoa. Tieto voi olla henkilökohtaista, osapuolista kertovaa informaatiota tai asiapitoista, yleistä informaatiota. Viestintäsuhteen osapuolilla on sekä henkilökohtaisia että yhteisiä tavoitteita. Tavoitteiden saavuttamiseksi tarvitaan tietoa vastapuolesta ja tämän tavoitteista. Informaation avulla pystytään ennustamaan ja arvioimaan vastapuolen viestintäkäyttäytymistä sekä suuntaamaan omaa viestintää. (Hargie ym. 1994, 10-14; Littlejohn 1996, 257.)

Vuorovaikutussuhdetta voidaan määrittää hyvin pitkälle viestinnän laadun ja määrän näkökulmasta katsoen. Tiedon vaihtamisen lisäksi viestinnällä on vuorovaikutussuhteessa myös muita tehtäviä. Viestinnän kautta osoitetaan tunteita sekä ilmaistaan ajatuksia ja mielipiteitä. Osapuolet pyrkivät tulemaan ymmärretyksi omalla viestintäkäyttäytymisellään. Tunne ymmärretyksi tulemista lisää läheisyyden tunnetta ja halua jatkaa suhdetta. Jatkuva väärinymmärretyksi tulemisen tunne aiheuttaa epävarmuutta. (Littlejohn 1996, 257-260.)

Jokaisen ihmissuhteen alussa viestintä pysyttelee yleisellä tasolla. Vasta suhteen kehittyessä aiheet muuttuvat henkilökohtaisemmiksi. Viestintätilanteeseen ja sen kehittymiseen vaikuttaa osallistujien olotila. Motivaatio ja tunteet heijastuvat viestinnässä. Vuorovaikutussuhteen osapuolten kommunikointiin vaikuttaa merkittävästi myös se, miten vastapuolen viestejä havaitaan ja tulkitaan. Jokainen keskustelu, olipa se miten suppea ja lyhytsanainen tahansa, sisältää kahdenlaisia viestejä. Nämä ovat itse viesti asiasisältöineen ja viesti suhteen laadusta. Laadulla tarkoitetaan viestiä omasta asemasta suhteessa. (Knapp & Vangelisti 1995, 58; Littlejohn 1996, 250-251.)

Ystävyysuhde ja työsuhte eroavat viestinnältään muun muassa henkilökohtaisten asioiden kertomisessa. Ystävyysuhde perustuu yleensä siihen, että osapuolet jakavat intiimejäkin asioita ja tietävät toisistaan henkilökohtaisia, jopa arkoja asioita. Myös tunteiden ilmaiseminen on sallittua molemmiin puolin. Esimies-alainen -suhteen viestintä on erilaista kuin tasavertaisten työkavereiden viestintä. Työkavereiden suhde voi parhaimmillaan muistuttaa jopa ystävyysuhdetta. Sen sijaan esimies-alainen -suhteelta ainakin odotetaan muodollisempaa ja asiapitoisempaa viestintää kuin ystävyysuhdeelta. Esimies ja alainenkin voivat toki olla toistensa ystäviä, mutta työpaikalla viestintä on pääasiassa tehtäväorientoitunutta. (Littlejohn 1996, 269-270.)

Konvergentillä viestintäkäyttäytymisellä tarkoitetaan juuri sitä, kun osapuolet pyrkivät samankaltaiseen viestintätyyliin esimerkiksi puhenopeuden suhteen. Myös murretta ja vastapuolen käyttämää elekieltä voidaan yrittää jäljitellä. Mukauttamisen motiiveina voivat olla myös pyrkimys ymmärrykseen tai jopa vallan tavoitteluun. Henkilö joka haluaa valtaa yrittää mukauttaa kielellisen ja äänellisen tyyliensä samankaltaiseksi valtaapitävien kanssa. Kommunikoijan motiiveista riippuen konvergentti viestintäkäyttäytyminen voi olla joko positiivista tai negatiivista. Viestinnän mukauttamisessa voi ilmetä ristiriitoja, jos henkilö arvioi vastapuolen stereotyyppisesti. (Littlejohn 1996, 112-114.)

Divergentti viestintäkäyttäytyminen puolestaan korostaa osapuolten eroavaisuuksia ja käyttäytymisen tavoitteena on pysyä vuorovaikutussuhteessa etäisenä. Vastapuoli voi ilmaista valtaa tai statuseroa divergentillä viestinnällä. Esimerkiksi esimiehen ja alaisen välisessä viestinnässä esimies voi divergentillä viestintäkäyttäytymisellään ilmentää olevansa alaistaan korkeammassa asemassa. Konvergentti ja divergentti

käyttäytyminen voi olla sekä yksi- että molemminpuolista. (Littlejohn 1996, 112-114.)

Interpersonaalista viestintätilannetta hallitsevat tietyt säännöt ja normit, joita osapuolet pyrkivät noudattamaan. Ystävyysuhteen säännöt ovat erilaiset kuin esimiehellä ja hänen alaisellaan. Intiimeissä suhteissa yhteyden tunne on yleensä voimakkaampi kuin esimerkiksi työtovereilla. Liiallinen tai liian vähäinen yhteenkuuluvuuden tunne voi kuitenkin aiheuttaa jännitteitä vuorovaikutussuhteeseen. Nämä jännitteet puolestaan saavat aikaan muutoksia, jotka ovat välttämättömiä suhteen kehittymiselle. (Knapp & Vangelisti 1995, 67-68.)

Vuorovaikutussuhteessa osapuolet pyrkivät ennustamaan vastapuolen käyttäytymistä. Suhteesta saattaa kuitenkin kadota mielenkiinto mikäli ennustettavuutta on liikaa. Epävarmuuden ja turvattomuuden tunteet puolestaan voimistuvat, jos ennustettavuutta on niukasti. Vastapuolen käyttäytymisen ennustaminen perustuu vastapuolesta saatuun tietoon. Osapuolet kertovat asioita itsestään niin kutsutun vastavuoroisuuden periaatteen mukaisesti. Henkilökohtaisia ja intiimejä paljastuksia odotetaan myös vastapuolelta, jos itse on ensin kertonut arkaluontoisia asioita. Vastavuoroisuus ei kuitenkaan toteudu mikäli toinen osapuoli puhuu vain yleisistä aiheista, kuten säästä. (Knapp & Vangelisti 1995, 67-68.)

Vastapuolelta saadaan myös kulttuurista, sosiaalista ja psykologista tietoa. Osapuolet tulevat jonkin kulttuurin vaikutuspiiristä ja se muokkaa osaltaan viestintäkäyttäytymistä. Kulttuurisen tiedon avulla pyritään ennustamaan ja ymmärtämään vastapuolen käyttäytymistä. Sosiaalisen informaation avulla vastapuoli kategorioidaan aiemman kokemuksen mukaisesti. Kaljupäinen skinhead sijoitetaan eri tavalla kuin pukuun pukeutunut keski-ikäinen herrasmies. Sosiaalinen informaatio perustuu usein stereotyyppeihin ja

tulkinnat saattavat olla virheellisiä. Psykologinen tieto kertoo vastapuolesta persoonana. Psykologisen informaation avulla voidaan nähdä onko vastapuolella jotain sellaista, josta tämä esimerkiksi ärsyyntyy helposti. (Knapp & Vangelisti 1995, 61-62; Redmond 1995, 4-7.)

Vuorovaikutussuhteessa osapuolet voivat observoida toistensa näkyvää käyttäytymistä. Ajatusmaailmaa ja sitä miten jokin asia koetaan ei kuitenkaan voida observoida. Käden heilautus merkinnee vastapuolelle tervehdystä. Vastapuoli ei voi kuitenkaan tietää mitä heiluttajan mielessä sillä hetkellä liikkuu ja millaiseksi viestiksi hän kädenheilautuksensa tarkoitti. Tämä aiheuttaa vuorovaikutussuhteessa virhetulkintoja ja vastapuolen käyttäytymistä ennustetaan väärin. (Littlejohn 1996, 254-256.)

Vuorovaikutussuhteessa osapuolilla on edellisen mukaisesti kaksi perspektiiviä, joiden kautta vastapuolta tarkastellaan. Ne ovat suora perspektiivi ja metaperspektiivi. Suora perspektiivi tarkoittaa juuri sitä, kun vastapuoli havaitsee toisen käyttäytymisen fyysisenä toimintona. Metaperspektiivi puolestaan tarkoittaa sitä, kun vastapuolen oletetaan ajattelevan ja tuntevan tietyllä tavalla. Olettamisesta voi aiheutua väärinkäsityksiä ja ne saattavat pahimmillaan johtaa suhteen tuhoutumiseen. Osapuolilla on eroavaisuuksia viestien tunnistamisessa ja tulkitsemisessä sekä persoonallisten piirteiden havaitsemisessa. Niin sanottu rivien välistä lukeminen saattaa onnistua toiselta osapuolelta paremmin kuin toiselta. (Daly, Vangelisti & Daughton 1995, 271-273; Littlejohn 1996, 254-256.)

Ihmissuhde on siis seurausta vuorovaikutuksesta ja ihmiset muodostavat suhteita erilaisia tarpeita varten. Miehet ja naiset etsivät vastakkaista sukupuolta, tai samaa sukupuolta olevia, muodostaakseen romanttisen suhteen. Ystävyysuhteet syntyvät usein samassa fyysisessä ympäristössä,

luokassa tai asuinpiirissä olevien kesken. Ystävykset ovat toisillensa uskottuja ja samalla yksinäisyyden tunteen poistajia tai lievittäjiä.

Se miten suhdetta määritellään on riippuvainen monista tekijöistä. Erilaiset roolit kuten naapuri, opettaja tai esimies ovat ihmissuhteiden määrittelijöinä. Sukulaisuussuhteet ovat määrittelijöinä silloin, kun puhutaan serkuista, äidistä, isästä tai sisaruksista. Ajallisilla määritteillä tarkoitetaan sitä, kun voidaan sanoa ihmissuhteen kestäneen vaikkapa kouluajoista saakka. Myös yhteiset aktiviteetit tai ajatusmaailma voivat määritellä suhdetta, kuten samalla työpaikalla työskentelevät tai samassa urheilujoukkueessa pelaavat. (Knapp & Vangelisti 1995, 57; Littlejohn 1996, 254-256.)

Osapuolten välinen vuorovaikutussuhde voidaan määritellä yhtäaikaistekin eri tavoin. Monet parisuhteessa elävät puhuvat puolisonsa ja itsensä romanttisen rakkaussuhteen lisäksi ystävyysuhteesta. Myös työkavereiden suhteella voi olla yhtäaikaistekin kaksi tai useampia määritelmiä. Jos esimies ja alainen vaikkapa pelaavat samassa urheilujoukkueessa työajan ulkopuolella, määrittyy heidän suhteensa toisella tavalla. Edellisten lisäksi esimies ja alainen voivat elää rakkaussuhteessa (Knapp & Vangelisti 1995, 58.)

Suhteen määrittelyyn vaikuttavat myös ne odotukset, joita suhteessa olevilla on. Viestinnälliset odotukset voivat olla odotuksia vaikkapa avoimemmasta ja henkilökohtaisemmasta viestinnästä. Osapuolten odotukset voivat olla myös eriäviä, mikä vaikeuttaa ihmissuhteen määrittämistä. Vastakkaisen tai saman sukupuolen edustajien suhteessa toinen osapuoli saattaa pitää heidän suhdettaan pelkkänä ystävyysuhteena, kun taas toinen osapuoli näkee heidän suhteensa hiukan romanttisessa valossa. (Knapp & Vangelisti 1995, 57-58.)

Erilaisilla ihmissuhteilla on erilaisia odotuksia. Odotukset muotoutuvat vallitsevan kulttuurin ja sosiaalisen ympäristön pohjalta. Usein esimiehen ja

alaisen suhteen odotetaan olevan yhtäältä tasavertainen, mutta toisaalta osapuolten tulisi selvästi tiedostaa kumpi heistä on ylemmässä asemassa. Perheenjäseniltä odotetaan läheisiä suhteita. Äidit ja tyttäret sekä isät ja pojat nähdään mielellään yhteisten aktiviteettien parissa. Vastakkaiset sukupuolet mielletään useimmiten ensisijaisesti romanttiseen suhteeseen. On kuitenkin huomattava, että samankin kulttuurin sisällä ihmissuhteiden odotukset vaihtelevat. Odotukset voivat tulla sekä suhteessa olevilta että ympäristöstä. (Knapp & Vangelisti 1995, 57.)

Edellä kuvatussa esimiehen ja alaisen harrastussuhteessa osapuolilta odotetaan erilaista kommunikointia kuin heidän ollessaan työpaikalla. Harrastuksen parissa esimies ei ole enää alaiselleen pomo, vaan he ovat tasavertaisia joukkuekavereita. Mikäli esimerkiksi alaisen odotukset itsensä ja esimiehensä viestinnän muuttamisesta eivät täytykään, hän voi kokea hämmennystä suhteen määrittelemisessä.

Osapuolet, tässä esimerkissä esimies ja alainen, tarkkailevat toistensa viestintäkäyttäytymistä. He yrittävät havaita muutoksia vastapuolen käyttäytymisessä ja mukauttaa omaansa muutokseen. Sanattoman sopimuksen avulla esimies ja alainen siirtyvät työsuhteesta harrastussuhteeseen viestintää mukauttamalla.

Odotukset suhteesta vaihtuvat ajan ja olosuhteiden myötä. Ihmissuhteen muodostuminen ei suinkaan aina ole tietoisien tavoittelemisen tulos, vaan esimerkiksi olosuhteiden myötä syntynyt ystävyys-, työ- tai rakkaussuhde. Myös ihmissuhteen päättyminen voi olla suunnittelematon tapahtuma, sillä suhteeseen vaikuttavat eri tekijät. Fyysinen välimatka, yhteisten intressien hiipuminen, epäluottamus tai dramaattisimmillaan toisen kuolema voivat päättää suhteen ilman ennaltasuunnittelua. (Knapp & Vangelisti 1995, 58.)

Suhteen päättyminen tai päättäminen eivät välttämättä ole huonoja ratkaisuja. Vuorovaikutussuhde voi olla osapuolia rasittava ja kuluttava, jolloin sen päättyminen voi olla helpottava kokemus. Ihmissuhteen läheneminen tai intiimimmäksi tuleminen eivät myöskään aina ole pelkästään myönteisiä tapahtumia. On oletettavaa, että työkavereiden puhtaan työsuhteen muuttuminen rakkaussuhteeksi voi vaikeuttaa heidän asemaansa työpaikalla. (Knapp & Vangelisti 1995, 66-67.)

Läheisyyden ja intiimiyden tunteet vaihtelevat ihmissuhteissa. Ystävyys- ja parisuhteissa on jaksoja, jolloin osapuolet kokevat olevansa hyvin läheisiä toisilleen. Etäisyyden ja erillisyyden jaksot ovat suhteen kehittymisen kannalta tarpeellisia. Erillisyyden tunteeseen vaikuttaa myös suhteen tehtävä. Keinotekoinen, tehtäväorientoitunut ihmissuhde voidaan nähdä vähemmän läheisenä ja intiiminä kuin esimerkiksi ystävyyssuhde. (Knapp & Vangelisti 1995, 58.)

Vuorovaikutussuhteessa osapuolet pyrkivät yleensä antamaan itsestään positiivisen kuvan ja niin sanotusti säilyttämään kasvonsa vastapuolen silmissä. Omalla viestintäkäyttäytymisellä halutaan saada vastapuolelta hyväksyntää ja arvostusta. Osapuolille voi olla myös yhdentekevää millaisen vaikutelman he itsestään antavat. Negatiivisen kuvan luo useimmiten sellainen osapuoli, jolle tärkeintä suhteessa on oman edun saavuttaminen. (McLaughlin, Cody & O'Hair 1995, 348-353.)

Osapuolet yrittävät säilyttää kasvonsa loukattuaan vastapuolta. Se kumpaa on loukattu saa päättää ansaitseeko vastapuoli rangaistuksen vai unohdetaanko koko tapahtuma. Loukattu vastapuoli yritetään saada hyväksymään selitys teolle ja olemaan siten rankaisematta. Syytä voidaan jopa yrittää vierittää jonkun muun niskoille. (McLaughlin, Cody & O'Hair 1995, 348-353.)

Vuorovaikutussuhde käy läpi erilaisia vaiheita, jotka vaihtuvat suhteen kehittymisen myötä. Nämä vaiheet eivät kuitenkaan välttämättä ole pysyviä tai seuraa toinen toistaan. Suhteessa voidaan käydä useitakin kertoja läpi erilaisia vaiheita vaihtelevassa järjestyksessä. (Knapp & Vangelisti 1995, 58-60.)

Tutustumisvaiheessa osapuolet tapaavat ensimmäistä kertaa toisensa. Ensimmäisellä tapaamiskerralla osapuolet muodostavat toisistaan ensivaikutelman, jolloin vastapuoli luokitellaan aiemman kokemuksen perusteella. Vastapuolen maineesta tai tavoista voi olla jotain olemassa olevaa tietoa, joka auttaa ensivaikutelman luomisessa. Vastapuolen puoleensavetävyys tai luotaantyöntävyys vaikuttavat kommunikaation aloittamiseen. (Knapp & Vangelisti 1995, 60-61.)

Itsestä yritetään antaa mahdollisimman positiivinen kuva siksi, että vastapuolen kiinnostus itseä kohtaan heräisi. Tarkkailemalla vastapuolta yritetään selkiyttää itselle tämän tunnetilaa ja mielenkiintoa vuorovaikutussuhteen aloittamiseen. Myös tilanteella ja paikalla on merkitystä tutustumisvaiheessa. Ensitapaaminen kirjastossa tai liikenneuhkassa vaikuttavat eri tavoin. (Knapp & Vangelisti 1995, 60-61.)

Ensitapaamisen jälkeen alkaa vaihe, jossa aletaan tutustua kohteeseen ja hankkia tästä tietoa. Toisillensa vieraat ihmiset esittäytyvät ensimmäistä kertaa. Osapuolet alkavat tutkistella olisiko heillä yhteisiä kiinnostuksen aiheita. Viestintää hallitsee vastavuoroisuuden periaate eli, jos itse kertoo ammattinsa otaksuu vastapuolen myös kertovan. (Knapp & Vangelisti 1995, 61-62.)

Suhteen vahvistuessa muodollinen kieli muuttuu epämuodolliseksi. Vastapuolta voidaan alkaa kutsua pelkällä etunimellä tai jopa lempinimellä.

Myös symbolit kehittyvät, jolloin toisen käyttäytymisen ja ajattelun ennustaminen on helpottuu. Voidaan olettaa, että pitkään toisensa tunteneet ystävykset osaavat jo ennalta arvata toistensa reaktioita joitain asioita kohtaan. Tämä ei ole pelkästään hyvä asia, sillä ajan myötä keskusteluja saatetaan alkaa välttää siitä syystä, että tiedetään jo aiemmasta kokemuksesta miten keskustelu tulee etenemään. Yhtenäisyyden ja yhdistymisen tunteet voimistuvat suhteen kehittymisen myötä. Seurauksena on sitoutuminen, joka tarkoittaa esimerkiksi rakkaussuhteessa kihlautumista tai avioliittoa. (Knapp & Vangelisti 1995, 64-67.)

Eriytymisen vaiheessa osapuolet huomaavat toistensa erilaisuudet ajatuksissa, asenteissa tai kiinnostuksen kohteissa. Usein näkyvin merkki eriytymisen vaiheesta on riita tai konflikti. Jokaisessa vuorovaikutussuhteessa tiedon vaihdannan määrä ja laatu vaihtelevat ajasta ja tilanteesta riippuen. Suhteeseen saattaa tulla vaihe, jolloin toista vältellään, eikä tämän kanssa haluta keskustella. (Knapp & Vangelisti 1995, 64-67.)

Charles Berger ja Richrad Calabrese ovat *epävarmuuden vähentämisen teorian* kehittäjiä. Teoriassa kuvaillaan epävarmuuden ja viestintäkäyttäytymisen yhteyttä. Perustana on ajatus siitä, että ihmiset pyrkivät vähentämään epävarmuuttaan sosiaalisissa tilanteissa lisäämällä tietämystään vastapuolesta. Vastapuolesta hankitaan tietoa, jotta tämän käyttäytymistä kyettäisiin ennustamaan. (Berger & Bradac 1995, 78-81; Littlejohn 1996, 257-260; Redmond 1995, 20-21.)

Tietoa voidaan hankkia eri tavoin; passiivisten, aktiivisten tai interaktiivisten strategioiden avulla. Observoimalla vastapuolta saadaan tietoa ilman suoraa vuorovaikutusta. Tällaista strategiaa nimitetään passiiviseksi. Ihastuksen kohdetta voidaan tarkkailla etäältä, ennen kuin häntä uskalletaan lähestyä. Aktiivinen strategia puolestaan tarkoittaa tiedon aktiivista hankkimista.

Ihastuksen kohteesta voidaan kysyä lisäinformaatiota vaikkapa hänen parhaalta kaveriltaan. Suora vuorovaikutustilanne mahdollistaa interaktiivisten strategioiden käytön, jolloin vastapuolesta yritetään saada tietoa esimerkiksi vastavuoroisuuden periaatteen avulla. (Littlejohn 1996, 258; Redmond 1995, 20-21.)

Suhteen alussa epävarmuutta on paljon, jolloin verbaalinen viestintä on vähäistä. Voimakas epävarmuuden tunne vähentää myös intiimiyttä. Viestintä pysyttelee yleisten aiheiden alueella. Viestinnän avulla vastapuolesta hankittu tieto vähentää epävarmuutta ja samalla viestinnän määrä kasvaa. Lisäksi viestinnän laatu muuttuu henkilökohtaisempaan suuntaan. (Berger & Bradac 1995, 78-79; Littlejohn 1996, 257-258; Redmond 1995, 20-21.)

Viestinnän määrän kasvaessa myös läheisyyden tunne voimistuu. Mitä paremmin osapuolet tuntevat toisensa sitä vähemmän he yrittävät hankkia tietoa toisistaan. Vastapuolesta saatu tieto auttaa sekä kuvailemaan että ennustamaan tämä käytöstä ja suhtautumista esille nouseviin asioihin. Tiedon avulla voidaan myös ymmärtää vastapuolen käyttäytymistä. (Berger & Bradac 1995, 78-79; Littlejohn 1996, 257-258; Redmond 1995, 20-21.)

Berger ja Calabrese esittävät teoriassaan kolmijaon vuorovaikutussuhteen ensitapaamistilanteeseen. Nämä vaiheet eivät välttämättä ole kovin selvärajaisia ja ne sijoittuvat keskustelussa usein limittäin. (Berger & Bradac 1995, 78-81; Littlejohn 1996, 257-260; Redmond 1995, 20-21.)

Ensimmäistä vaihetta nimitetään *sisääntulovaiheeksi*. Ensitapaamisessa vuorovaikutusta säätelevät yleisesti hyväksytyt viestinnän säännöt. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi sitä, että henkilökohtaisia kysymyksiä ei juurikaan esiinny. Puheenaiheet pysyttelevät yleisellä tasolla. Osapuolten tietämys toisistaan on hyvin vähäistä, joten ensimmäiseksi tarkkaillaan vastapuolesta

helposti havaittavia ulkoisia piirteitä ja ominaisuuksia. Tällaisia ovat muun muassa ikä ja sukupuoli. (Berger & Bradac 1995, 78-81; Littlejohn 1996, 257-260.)

Toinen vaihe on *henkilökohtainen vaihe*. Osapuolet alkavat jakaa asenteita ja mielipiteitä sekä muuta henkilökohtaista tietoa. *Poismenovaiheessa* osapuolet suunnittelevat suhteensa tulevaisuutta ja pohtivat jatkumisedellytyksiä. Oikeampi nimitys tälle vaiheelle voisi olla esimerkiksi kehitysvaihe. (Berger & Bradac 1995, 78-81; Littlejohn 1996, 257-260.)

Sosiaalisen vaihdannan teoriassa tarkastellaan ihmissuhdetta hyötynäkökulmasta. Teorian mukaan ihmiset pyrkivät kommunikoinnillaan maksimoimaan positiiviset tulokset. Viestinnän avulla pyritään saavuttamaan rahallisia, fyysisiä ja sosiaalisia palkkioita. Äärimmillään se tarkoittaa sitä, että viestintäsuhteeseen ei ryhdytä, ellei se jollain tapaa tyydytä osapuolia. Suhteen osapuolet kiinnostuvat vain sellaisista ihmisistä joiden kanssa he uskovat pystyvänsä tasa-arvoiseen suhteeseen. Ihminen etsii omantasoistaan partneria, fyysisesti ja älyllisesti. Osapuolet ylläpitävät sellaisia suhteita, jotka palkitsevat heitä itsevahvistuksella. Se tekee osapuolista tärkeitä ja arvostettuja sekä tyydyttää sosiaalisia tarpeita. (Littlejohn 1996, 264; Redmond 1995, 16-17.)

Viestintäosapuolet ikään kuin vaihtavat palkkioita, jotta suhde säilyisi molempia tyydyttävänä. Kompromissit ovat välttämättömiä, jotta voitaisiin välttää konfliktit ja maksimoida positiiviset tulokset. Kun ihminen huomaa olevansa osallisena epätasa-arvoisessa suhteessa hän ahdistuu. Epäoikeudenmukaiseen suhteeseen ajautunut henkilö yrittää palauttaa oikeudenmukaisuuden omaa käytöstään muuttamalla tai jopa todellisuutta vääristelemällä. (Redmond 1995, 17-18.)

Sosiaalisen läpäisyn teoria keskittyy suhteen kehittymisen tarkastelemiseen. Ihmissuhteen kehittyessä itsestä paljastetaan yhä henkilökohtaisempia asioita ja samalla intiimiys kasvaa. Sosiaalisella läpäisyllä tarkoitetaan suhteen syvenemisprosessia. Viestinnän aiheet etenevät ja syvenevät tiettyjen vaiheiden kautta suhteen kehittyessä. (Littlejohn 264-266; Taylor & Altman 1995, 44-45.)

Suhteen alussa osapuolet puhuvat yleisistä aiheista ja kertovat itsestään esimerkiksi vain nimen ja ammatin. Tunteista tai muista hyvin henkilökohtaisista asioista ei vielä puhuta. Seuraavaan vaiheeseen siirrytään vain mikäli edellinen vaihe on osapuolia palkitseva. Osapuolet haluavat kokea vastapuolelta hyväksymistä ja vasta sen jälkeen he uskaltavat kertomaan itsestään tarkemmin. Henkilökohtaisia itseä paljastavia viestejä lähetetään ja vaihdetaan suhteen kehittyessä. Tunteista ja ajatuksista aletaan puhua vasta tutustumisen jälkeen. (Littlejohn 264-266; Taylor & Altman 1995, 44-45.)

Toisillensa ventovieraiden ihmisten joukossa alkaa yleensä muodostua erilaisia keskusteluryhmiä. Se miksi jotkut ihmiset hakeutuvat yhteen johtuu useista eri tekijöistä. Fyysinen samankaltaisuus, ulkoinen viehättävyys ja puoleensavetävyys saavat ihmisen yleensä kiinnostumaan vastapuolesta ja aloittamaan viestinnän tämän kanssa. Suhteita syntyy silloin, kun ihmisellä on tarve liittyä toiseen ja kokea yhteenkuuluvuutta. (Baron & Byrne 1984, 40-41, 97-98.)

Attraktioteoriassa käsitellään juuri sitä miten ja miksi tietyt ihmiset aloittavat vuorovaikutussuhteen. Teorian mukaan suhde voi kehittyä vain siinä tapauksessa mikäli osapuolet tuntevat vetoa toisiinsa. Samankaltaisuuden tunne saa aikaan kiinnostuksen vastapuolta kohtaan. Samankaltaisuus koostuu muun muassa asenteesta, persoonallisuudesta, fyysisestä ja sosiaalisesta olemuksesta, sekä älykkyydestä. Samankaltaisuuden tunne luo

turvallisuutta ja uskoa oman toiminnan loogisuuteen. Attraktioteorian mukaan sellaisten ihmisten kanssa, jotka jollain tapaa palkitsevat itseä halutaan olla tekemisissä. (Sunnafrank 1995, 128-133.)

Vuorovaikutussuhteen osapuolet mukauttavat viestintäänsä tilanteeseen sopivalla tavalla. On havaittu, että osapuolilla on pyrkimys muokata omaa puhettaan vastapuolen puheen kaltaiseksi saavuttaakseen hyväksyntää vastapuolelta. Viestinnän mukauttamisen tavoitteena on myös kommunikoinnin tehostaminen ja positiivisen sosiaalisen viestijäkuvan luominen ja säilyttäminen. (Littlejohn 1996, 112-114.)

4.2 Vaikuttaminen

On vaikea elää yhteiskunnassa tulematta vaikutetuksi. Vaikuttaminen yhdistetään usein politiikkaan ja mediaan ja sanalla *vaikuttaminen* saattaa olla jopa negatiivinen vivahte. Sana voi herättää mielikuvan siitä, että ihmisen olemassaolevia ajatuksia ja uskomuksia halutaan väkivalloin muuttaa tai jopa korvata ne muilla.

Vaikuttamisessa ei kuitenkaan ole kysymys aivopesusta tai manipulaatiosta. Vaikuttamistapahtumassa se tai ne, jotka haluavat saada kuulijan muuttamaan ajatuksiaan tai käyttäytymistään tarjoavat kuulijan asenteille ja odotuksille erilaisia vaihtoehtoja perusteluineen. Tavoitteena on arvojen, asenteiden, uskomusten tai käyttäytymisen muutos, mutta vain kuulijan omasta tahdosta.

Arkielämässä mainokset ovat ehkä kaikille tutuin vaikuttamisen muoto. Myös poliittiset ja uskonnolliset puhujat toimivat vaikuttamisen kentällä. He haluavat saada äänestäjän äänestämään ehdokasta ja uskomaan siihen, mitä he puhuvat. Mainosten tarkoituksena puolestaan on saada kuluttaja hankkimaan

jokin tuote tai vaikkapa olemaan hankkimatta sitä. Vaikuttaminen kuuluu olennaisena osana myös interpersonaalisiin suhteisiin, esimerkiksi ystävyys- ja parisuhteisiin. (Fiske 1992, 13-18; Larson 1998, 4-6; Troup 1995, 167-168.)

Vaikuttamisella on aina kohde. Mainoksilla kuluttajat, poliitikoilla äänestäjät ja esimerkiksi puolisoilla toisensa. Yksinpuhe erämaassa, olkoonpa se puhujan loistavasti suunnittelema, vaikuttamaan pyrkivä puhe, ei ole vaikuttamista ilman kohdetta, kuulijoita.

Vaikuttamisessa on siis yksinkertaistetusti kysymys siitä, että henkilö tai mahdollisesti jokin ryhmä haluaa yrittää muuttaa tai muokata toisen henkilön tai ryhmän mielipiteitä, uskomuksia tai asenteita. Vaikuttamistapahtuma ei olemukseltaan ole kuitenkaan aivan noin yksinkertainen. Vaikuttamiseen kuuluu lähettäjä, vastaanottaja ja viesti. Vaikuttamistapahtumaan liittyy aina jonkinlaisen viestin siirtäminen lähettäjältä vastaanottajalle. Viesti voi olla kielellinen tai ei-kielellinen, looginen tai epälooginen, ja viesti voidaan siirtää joko kasvoista kasvoihin tai median välityksellä. (Perloff 1993, 16.)

Vaikuttamiseen sisältyy tietoinen tavoite. Vaikuttajalla on tarkoitus vaikuttaa ja saada kuulijoiden tunteisiin, asenteisiin tai jopa käytökseen jonkinasteinen muutos. Vaikuttamiselle on tilaus silloin, kun ihmisten päämäärät ja keinot niiden saavuttamiseen risteävät. Jotta päädyttäisiin yhteiseen tavoitteeseen, on muut saatava vakuuttuneiksi omasta tavoitteesta. Esimerkiksi poliitikon on saatava äänestäjät kannattamaan itseään, eikä kilpailevaa ehdokasta. (Larson 1998, 9; Perloff 1993, 14-16; Reardon 1991, 1-5.)

Kenellä tahansa on mahdollisuus vaikuttaa keneen tahansa. Vaikuttaminen ei ole rajattu kenenkään yksioikeudeksi. Esimerkiksi juuri interpersonaalisisessa vaikuttamisessa, jossa osallistujat ovat kasvokkain, vaikuttajan ja

vaikutettavan roolit saattavat vaihtua kesken tilanteen. (Larson 1998, 9; Perloff 1993, 14-16; Reardon 1991, 1-5.)

Interpersonaalinen vaikuttaminen eroaa massamedian vaikuttamisesta henkilökohtaisen palautteen ja yhtenäisyyden kautta. Median välittämien viestien ja yleisön välillä ei ole vuorovaikutusta, vaan kommunikaatio on yksisuuntaista. Kasvokkain oltaessa toisen puheeseen reagoidaan välittömästi niin, että tälle voidaan viestittää takaisin joko kielellisesti tai ei-kielellisesti. Vaikuttaminen voi siten olla samanaikaista. (Miller & Boster 1995, 320-324; Reardon 1991, 112.)

Säännöt ja normit ovat tärkeitä viestintäsuhteen toimivuuden kannalta. Puhutaan kirjoittamattomista säännöistä, joita osallistujat noudattavat tietystä viestintätilanteesta. Viestintäosapuolet ovat tietoisia siitä, mitä sääntöjä ja odotuksia juuri heidän roolillaan on kyseisessä viestintätilanteesta. Mitä heiltä odotetaan ja mitä rajaa he eivät missään tapauksessa saa ylittää, tai sillä on mahdollisesti seuraamuksia. (Reardon 1991, 115-117.)

Kasvokkain vaikutettaessa ei voi koskaan olla varma siitä miten vastapuoli reagoi. Median kautta tulevat viestit tietysti aiheuttavat reaktioita kuulijoissa, mutta ne eivät välity vastapuolelle, medialle, eivätkä siten muuta viestintätilannetta. Kasvokkainen viestintätilanne myös mahdollistaa molempien tai kaikkien osapuolten vaikuttajana ja vaikutettavana olemisen. Siksi osallistujien on oltava tarkkana. Argumenttien ennaltsuunnittelu ja kyky kuunnella vastapuolta ja tämän perusteluja helpottavat tilanteen ja roolien muuttuessa. (Reardon 1991, 112-114.)

Ihmissuhteessa ilmenevä konflikti pyritään yleensä ratkaisemaan. Konfliktin osapuolet yrittävät neuvotellen päätyä molempia osapuolia tyydyttävään lopputulokseen. Neuvottelussa osapuolet pyrkivät vaikuttamaan vastapuoleen

ja tämän asenteeseen, mielipiteeseen ja uskomukseen konfliktin aiheuttanutta asiaa kohtaan.

Mikäli ihmissuhteella on pitkä historia pystyvät osapuolet tuottamaan paljon tietoa vastapuolesta. Tämän tiedon avulla vaikuttamisstrategioita voidaan suunnitella monipuolisesti. Aikaisempi kokemus samankaltaisista tilanteista auttaa neuvottelun etenemisessä. Pitkään jatkuneilla ihmissuhteilla on kokemusta konfliktitilanteista. Osapuolilla on jo olemassa ratkaisurutiineja, joiden avulla he saattavat jopa tiedostamattaan toimia. Näin osapuolet valitsevat, ehkä tiedostamattaan sellaisia vaikuttamisstrategioita, jotka he ovat havainneet toimiviksi aiemmissä tilanteissa. Yhteinen kulttuurinen ja sosiaalinen tausta vaikuttavat osaltaan valintoihin ja prosessin onnistumiseen. (Miller & Boster 1995, 320-324.)

Ihminen on yleensä taipuvaisempi muokkaamaan muiden näkökulmia kuin omaa suhtautumistaan johonkin asiaan. Vaikuttamisen tavoitteena onkin osoittaa vaikutettavalle, että tämän mielipiteissä tai tekemisissä on vaikuttajan mielestä jotain virheellistä. Taitava vaikuttaja osaa tuoda esiin nämä puutteet ja virheet ilman, että vaikutettavan itsesuojeluvaisto herää ja hän alkaa puolustella itseään kieltäytyen kuuntelemasta puhujaa. (Reardon 1991, 3-4.)

Vaikuttaminen itsessään ei ole hyvää tai pahaa. Se, mikä vaikuttamisen motiivina ja tavoitteena on voi kuitenkin olla epäeettistä. Mutta, vaikuttaminen ei vaikuttajan ns. hyvistä tavoitteista huolimatta aina onnistu. Tällöin vaikuttaja saattaa tahtomattaan johdattaa kuulijansa tekemään jotain sellaista, joka ei olekaan heidän parhaakseen. (Reardon 1991, 1-2.) Jos puhujan ensisijaisena ja tarkoituksellisena tavoitteena on omien etujen ajaminen kuulijan kustannuksella, ei voitane puhua eettisestä vaikuttamisesta.

Kuulijalla on vapaus valita hyväksyykö vai hylkääkö hän kuulemansa. Toisin sanoen vaikuttaminen ei ole kuulijan pakottamista yhtymään puhujan esittämään asiaan tai noudattamaan jotain puhujan muotoilemia sääntöjä. Vaikuttamisessa kuulijalle tarjotaan vaihtoehtoja perustellusti, joista kuulija voi itse valita. Tältä osin vaikuttaminen eroaa esimerkiksi manipulaatiosta, jonka tavoitteena on ikään kuin estää kuulijaa näkemästä muita mahdollisuuksia ja vaihtoehtoja. (Larson 1998, 9-11; Perloff 1993, 11-12, 16; Reardon 1991, 1).

Edellisen mukaisesti voitaneen sanoa, että kukaan ulkopuolinen ei voi muuttaa yksilön asenteita tai uskomuksia. Argumentein voi vain perustella oman näkökulmansa paremmuutta. Hyvätkään argumentit eivät ole tae vastapuolen ajatusmaailman muutoksesta. Loppujen lopuksi ihminen itse päättää miten suhtautua asiaan tai miten muuttaa jo olemassa olevaa suhtautumistaan. (Perloff 1993, 15-16.)

Ihmisen päätös muuttaa asennettaan tai suhtautumistaan ei aina ole tietoinen prosessi. Vaikuttamisen tulos ei varmasti ole välittömästi havaittavissa viestintätilanteessa tai edes sen jälkeen. Asenteiden ja uskomusten muutos voi viedä aikaa ja siihen saattavat olla vaikuttamassa monet eri tekijät. Yksi puhe eläinkokeita vastaan ei välttämättä vielä saa aikaan kääntymistä, mutta työntää mahdollisesti lumipallon liikkeelle

Asennemuutosta voidaan argumentoinnin lisäksi tehostaa muun muassa palkitsemisella. Palkitseminen on näkyvää osoitusta edistyksestä. Palkintoja voivat olla esimerkiksi rohkaisevat sanat tai jopa jonkinlaiset esinepalkinnot. Myös motivoimalla vastapuolta muutokseen voidaan saada parempi lopputulos. Kuulija on saatava ymmärtämään, miksi on tärkeää, että tästä eteenpäin hän alkaakin käyttäytyä vastapuolen ehdottamalla tavalla. (Kazoleas 1993, 118-134; Reardon 1991, 10-12.)

Oppimisteoriassa kuulija opetetaan suhtautumaan johonkin asiaan uudella tavalla. Jos kuulija suhtautuu entuudestaan kielteisesti esimerkiksi lapsiin ja sana lapsi aiheuttaa hänessä negatiivisia tunteita, liitetään sanan mukaan myönteisiä tunteita herättäviä sanoja, kuten suloinen, söpö, lämmin, pehmeä. Menetelmä toimii myös päinvastoin, jolloin jonkin sanan yhteyteen liitetään negatiivisia tunteita herättäviä sanoja. (Reardon 1981, 63-66; Trenholm & Jensen 1992, 147-150.)

Ristiriitoja voidaan vähentää joko lisäämällä valitun vaihtoehdon vetovoimaa tai vähentämällä valitsematta jääneen vaihtoehdon vetovoimaa. Mitä suurempi palkinto tai rangaistus sisältyy siihen mitä ihminen halutaan saada tekemään, sitä vähemmän kuulija tuntee ristiriitaisuutta ja epävarmuutta valintoja kohtaan. (Reardon 1981, 73-75; Trenholm & Jensen 1992, 153-156.)

Attribuutioteorian mukaan ihmiset etsivät syytä, oikeutusta tai selitystä muiden käyttäytymiselle. Kausaalinen attribuutio tarkoittaa jonkin asian syy-seuraus -suhdetta. Ihminen tekee valintoja yleensä jonkin syyn takia. Pitkään jatkuneissa ihmissuhteissa vastapuolen valintojen syytä voidaan ymmärtää paremmin kuin ventovieraiden ihmisten kohtaamistilanteessa. Tiedon avulla vastapuoli pystyy tehokkaasti valitsemaan vaikuttamisstrategiansa. (Reardon 1981, 77-81.)

Joskus puhujan verbaalinen ja nonverbaalinen viestintä voivat esittää niin ristiriitaisia argumentteja, että kuulija kiinnittääkin enimmäkseen huomiotaan puhujan ei-kielellisiin viesteihin. Tällöin hän tahattomasti laiminlyö kielelliset argumentit. Tulos voi olla kovin epäonnistunut puhujan kannalta. (Perloff 1993, 118-119.)

Mitä enemmän asialla on merkitystä kuulijalle, sen tarkemmin kuulija keskittyy myös esitettyihin argumentteihin. Tämän tiedon mukaan puhujan

tulisi esittää erityisargumentteja asiaan vihkiytyneelle yleisölle ja yleisargumentteja sellaiselle kuulijakunnalle, jolle asialla ei niinkään ole merkitystä. Esimerkiksi sotilasjohtajan puhuessa uusien helikopterihankintojen puolesta, hänen argumenttinsa ammattilaisille voivat olla hyvinkin spesifejä. Siviiliväestölle kohdistetussa puheessa sotilasjohtajan sen sijaan tulisi käyttää yleisempiä argumentteja. (Perloff 1993, 118-119.)

Puhuja voi vaikuttavassa puheessaan vedota kuulijan moraalikäsitteeseen. Puhuja voi myös verrata kuulijaa esimerkiksi itseensä tai johonkin auktoriteettiin. Itseensä verratessaan puhuja voi vedota hänen ja kuulijan samankaltaisuuteen, jopa sukulaissieluisuuteen. Puhujalla on mahdollisuus jopa uhata rangaistuksella, jolla ei välttämättä ole fyysisiä piirteitä. Hän voi myös luvata kuulijalle palkkion tai äärimmillään kiristää kuulijaa. Edellä kuvatuissa esimerkeissä ei tarkoiteta välttämättä konkreettisia palkintoja tai ruumiillista rangaistusta. Huono omatuntokin voi olla puhujan uhkaama rangaistus tai vastavuoroisesti hyvä omatunto voi olla palkinto. (Perloff 1993, 145-146; Reardon 1991, 119; Trenholm & Jensen 1992, 163-166; Troup 1995, 174-176.)

Vaikuttamaan pyrkivissä puheissa puhuja voi käyttää erilaisia strategioita. Usein nämä strategiat jaetaan *loogisiin* ja *rationaalisiin* tai *tunteisiin* vetoaviin strategioihin. Strategian valinta riippuu sekä puhuttavasta aiheesta että kohteena olevasta yleisöstä. (Burgoon & Bettinghaus 1980, 141-146.)

Vaikuttamisprosessissa ovat mukana siis sanoman lähettäjä, vastaanottaja sekä itse sanoma. Massoihin vaikutettaessa mukana on myös jokin kanava, jonka kautta viesti lähetetään (televisio, sanomalehti).

Vaikuttamisen tavoitteena on kuulijan asenteiden, uskomusten, arvojen tai käytöksen muutos. Päästäkseen tavoitteeseensa, hyvä puhuja kykenee

vakuuttamaan kuulijan siitä, että hänen puheensa on merkityksellistä. Kuulijan vakuuttumiseen vaikuttavat useat tekijät. Retoriikan merkkihenkilö Aristoteles on tarkastellut vakuuttavan puhumisen osatekijöitä ja pyrkinyt pois siitä uskomuksesta, että puhujaksi synnyttään. Hyvät ja pätevät argumentit ovat harjoittelun tulos.

Kuuluisa oraattori, Cicero, määritteli vaikuttavan puheen tunnusomaisia piirteitä seuraavasti. Puhuja kehittelee puheeseensa argumentteja ja todisteita esittämänsä asian tueksi, hän järjestää ja muotoilee ne puheeseensa sopiviksi ja lopulta ”tarjoilee” ne kuulijoille. Ciceron määritelmää vaikuttavasta puheesta täydensi vielä Quintilianus, joka väitti, että puhujan, jonka päämääränä on vaikuttaa kuulijoihin, täytyy olla sekä kunnon kansalainen että hyvä puhuja. Nämä varhaiset määritelmät keskittyivät puhujaan ja hänen kykyihinsä rakentaa vaikuttava puhe. (Larson 1998, 9; Perloff 1993, 17.)

Vaikuttamisesta puhuttaessa ei voida unohtaa kuulijan, vaikutettavan asemaa ja merkitystä. Varhaiset tarkastelunäkökulmat keskittyivät taitavien puhujien ja heidän puheidensa hiomiseen. Hieman myöhemmin alettiin kiinnittää enemmän huomiota myös kuulijaan ja ylipäänsä siihen, mitä vaikuttamisessa oikeastaan tapahtuu ja miten vaikuttaminen on mahdollista. (Larson 1998, 11; Perloff 1993, 14-15; Perloff & Brock 1980, 67-70; Reardon 1991, 3.)

Retoriikka on taitoa puhua vakuuttavasti. Retoriikan tavoitteena on kuulijan vakuuttaminen, todisteiden esittäminen puhujan aiheen puolesta niin, että kuulija vakuuttuu. Taitava puhuja saa kuulijan havaitsemaan, mikä kunkin asian yhteydessä on vakuuttavaa. (Aristoteles 1997, 7-10; Covino & Jolliffe 1995, 4-8; Kakkuri-Knuuttila 1999, 233.)

Puheella voidaan saada aikaan kolmenlaisia vakuuttumisen syitä. Näitä syitä ovat puhujan luonteeseen, kuulijan mielentilaan ja itse puheeseen perustuvat

tekijät. Aristoteles on nimennyt nämä puheiden vaikutuskeinot seuraavasti: *ethos*, *pathos* ja *logos*. Kaikilla kolmella vaikutuskeinolla on kuitenkin sama päämäärä eli pääväitteen tai tekstin sanoman uskottavuuden lisääminen. (Aristoteles 1997, 10-13; Conley 1990, 13-17; Covino & Jolliffe 1995, 15-21, Kakkuri-Knuutila 1999, 233; Larson 1998, 9, 59-63; Perloff 1993, 17; Rieke & Sillars 1997, 13.)

Ethos viittaa niihin tapoihin, joilla puhuja ilmentää omaa luonnettaan tai uskottavuuttaan, tarkoittaen samalla myös sitä, miten uskottava puhuja on. Ethoksella tarkoitetaan myös sitä ulkoista ihmistä, jonka kuulijat näkevät, ja josta he tekevät päättelyitään. Silläkin, onko puhuja entuudestaan tuttu on merkitystä. Myös puhujan äänen ominaisuudet vaikuttavat kuulijoihin. Äänen laatu ja selkeys tai epäselvyys lisäävät tai jopa vähentävät puhujan vakuuttavuutta. Lisäksi sanavalinnoilla ja argumenttien selkeydellä on merkitystä. (Aristoteles 1997, 10-13; Conley 1990, 13-17; Covino & Jolliffe 1995, 15; Kakkuri-Knuutila 1999, 233; Larson 1998, 9, 59; Perloff 1993, 17.)

Pathoksella tarkoitetaan yleisön vastaanottokykyä, tunteita tai mielentilaa, jotka vaikuttavat argumentin vastaanottamisen tapaan ja arvioon. Lisäksi vaikuttaminen on tehokkainta silloin, kun sekä puhujalla että vastaanottajalla on yhteinen niin sanottu kommunikatiivinen tausta. Osaltaan voitaneen puhua myös kulttuuritaustasta. Tällöin puhuja voi olettaa tietävänsä jo jotain kuulijoistaan ja heidän uskomuksistaan, arvoistaan ja asenteistaan. (Aristoteles 1997, 10-13; Conley 1990, 13-17; Covino & Jolliffe 1995, 16-17; Kakkuri-Knuutila 1999, 233, 243; Larson 1998, 9, 59-60; Perloff 1993, 17.)

Logos tarkoittaa itse argumenttia, asiasisältöä ja sen loogisuutta. Puhujan on tarjoiltava sanomansa niin ymmärrettävässä muodossa, että kuulija pysyy vaivatta mukana. Puhujan täytyy tavallaan kyetä ennustamaan yleisön

reaktioita esittämilleen asioille, jotta hän voi rakentaa puheensa argumentit. (Aristoteles 1997, 10-13; Conley 1990, 13-17; Covino & Jolliffe 1995, 17; Kakkuri-Knuutila 1999, 233; Larson 1998, 9, 61-63; Perloff 1993, 17.)

Olipa puhe millaiselle yleisölle tahansa suunnattua, suunnittelee puhuja sanottavansa yleensä etukäteen. Toinen puhuja tarjoilee asiansa puuvadilta, toinen kristallilautasella. Joka tapauksessa puhuja haluaa luoda tietyn vaikutelman itsestään ja asiastaan yleisölleen. *Tyyli* on tärkeä tekstin kokonaisuutta luova tekijä. Tyyli ilmentää kirjoittajan, puhujan ethosta ja yleisökäsitystä, joka tarkoittaa sitä, miten puhuja katsoo parhaaksi tarjolla asiansa yleisölleen. Tyylin piirteitä voidaan luokitella seuraavasti.

Tyylin piirteitä kohteen suhteen:

tekninen — havainnollistava

suora — epäsuora

yksitasoinen — ironinen / metaforinen / yms.

pienentävä — liioitteleva

Tyylin piirteitä yleisön suhteen:

kohtelias — epäkohtelias

arvostava — vähättelevä / halventava

virallinen — epävirallinen

vakuuttava — suostutteleva

asiallinen — humoristinen

(Kakkuri-Knuutila 1999, 236-237.)

Toisto puolestaan on tavanomaisimpia retorisia vaikutuskeinoja. Toisto voi kääntyä paljon käytettäessä myös vastakohtakseen, jolloin sen teho heikkenee. Toistoa voidaan hyödyntää myös huumorin välineenä. (Kakkuri-Knuutila 1999, 238.)

Vaikuttava puhe voi sisältää vain jonkin edellä kuvatuista tekijöistä tai parhaimmillaan useita. Vaikuttavassa puheessa on myös päteviä argumentteja, perusteluja väitteiden tueksi.

4.3 Argumentointi

Työpaikkahaastattelussa työnhakijan on perusteltava miksi juuri hänet tulisi valita, vanhemman pitää perustella lapselleen miksi television sisälle ei saa tunkea vieraita esineitä ja tutkijan on perusteltava miksi hän päätyi johonkin tiettyyn johtopäätökseen. Kaikissa edellä mainituissa esimerkeissä (työnhakijan, vanhemman, tutkijan) on käytettävä *argumentteja*, perusteluja, todisteita jonkin asian puolesta.

Argumentoinnin tavoitteena on saavuttaa tukea kuulijalta. Argumentin idea on yksinkertaisesti siinä, että se tulisi hyväksyä, mikäli perustelut ovat hyviä. Esimerkiksi edellä esitetyn mukaisesti vanhempi yrittää vakuuttaa lapsensa siitä, että vanhemman näkemys tilanteesta sillä hetkellä on oikeampi kuin lapsen. (Kakkuri-Knuutila & Halonen 1999, 63; Perelman 1996, 16-25; Rieke & Sillars 1997, 2-5.)

Argumentaation tehokkuus ja voima on jo kuulijoissa. Argumentoijan tulee vain osata hyödyntää olemassaolevaa tietoa, perustusta ja laskea omat kivensä, argumenttinsa tämän perustuksen päälle. (Kazoleas 1993, 118-121; Perelman 1996, 16-27; Rieke & Sillars 1997, 21-23.)

Aristoteles puhuu *enthymemasta*, jolla hän tarkoittaa retorista argumenttia, joka toimii tehokkaasti vakuuttamisen tai suostuttelun välineenä. Aristoteles esittää, että useimmiten on perusteltua esittää argumentti lyhyesti, mikäli halutaan pyrkiä mahdollisimman retoriseen tehokkuuteen. Lisäksi hänen mielestään argumentti menettää tehokkuutensa, jos se on kieleltään moniselitteinen. Aristoteleen mukaan argumentoijan tulee pyrkiä tarkkoihin kielellisiin ilmaisuihin argumenteissaan. (Aristoteles 1997, 10-15; Kakkuri-Knuuttila 1999, 244-245; Rieke & Sillars 1997, 5-10.)

Argumenttia voivat vahvistaa, värittää tai jopa heikentää useat tekijät. *Takauksella* vahvistetaan ja lisätään perustelujen hyväksyttävyyttä auktoriteetteihin tai terveeseen järkeen vetoamalla. Argumentin perusteita voidaan *suojata* vastaanottajan kritiikiltä asiaväitteen sisältöä heikentämällä. *Vahvistus* korostaa perusteiden uskottavuutta puhujan tai kirjoittajan varmuutta vakuuttamalla. (Kakkuri-Knuuttila 1999, 256-257; Rieke & Sillars 1997, 294-300.)

Värittävät ilmaisut luovat kielteisen tai myönteisen tunne- tai arvolatauksen ilman perusteluja. *Metaforia* eli vertauksia käytetään puhetta värittämään sekä tekemään uutta asiaa ymmärretyksi vanhan avulla. (Kakkuri-Knuuttila 1999, 256-259; Rieke & Sillars 1997, 106-122, 294-300.)

Argumentoija voi esittää todisteita; esimerkkejä, tilastoja asiansa, väittämän puolesta tai mahdollisesti vedota johonkin auktoriteettiin. Vanhempi-lapsi -esimerkissä (oletetaan, että kieltäjänä on äiti) aikuinen vetoaa lapsen isään ja siihen, mitä mieltä isä olisi samaisesta tilanteesta. Myös todistelemalla faktojen avulla, esimerkiksi miten televisiolle tulee käymään, kun se on täynnä nauvoja. (Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 63; Rieke & Sillars 1997, 2-5, 123-131, 294-300.)

Puhujan kohdistuessa sanansa jollekin erityisyleisölle, hän voi vedota yleisön yksityisintresseihin. Vastaavasti vaikkapa tieteellisessä argumentaatiossa, osittain myös poliittisessa vakuuttamisessa, täytyy puhujan kohdistaa puheensa universaaliyleisölle. Tämä tarkoittaa sitä, että argumenteissaan puhuja voi vedota vallitsevassa kulttuurissa yleisesti totena ja hyväksytyinä pidettyihin perusteisiin. (Alasuutari 1999, 158; Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 86-87; Rieke & Sillars 1997, 111-112, 163-166.)

Ajatellaanpa vaikkapa väitettä ”On lottovoitto syntynyt Suomeen”. Jos väitteen esittäjä puhuisi suomalaisille, hänen tuskin tarvitsisi perustella näkemystään. Yleisöllä ja puhujalla olisi jo entuudestaan joitain yhteneviä käsityksiä suomalaisesta syntymisestä. Oletetaan kuitenkin, että yleisönä olisi joukko ihmisiä jostain maapallon toiselta puolelta ja he eivät kenties olisi koskaan edes kuulleet Suomi-nimisestä maasta. Argumentteina puhuja voisi käyttää esimerkiksi vertailua tai rinnastusta, jossa hän esittäisi mikä Suomessa on parempaa kuin kuulijoiden omassa kotimaassa. (Kakkuri-Knuuttila 1999, 251-253; Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 63; Rieke & Sillars 1997, 2-5, 115-116.)

Kuulijan vakuuttamiseen vaikuttaa hyvin oleellisesti puhujan, argumentin esittäjän luotettavuus. Tämä näkemys syntyy kuulijan mielessä. Voitaneen olettaa, että henkilö, joka on yleisesti tunnettu (esimerkiksi presidentti) herättää poikkeuksellisesti luotettavan ja uskottavan puhujakuvan useimpien ihmisten keskuudessa. (Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 76-78; Rieke & Sillars 1997, 187-201.)

Tunnettavuus tai julkisuus itsessään eivät kuitenkaan liene ainoita vakuuttamisen syitä. Onhan useimmilla politiikan vaikuttajilla ja myös äänestäjillä vaikeuksia suhtautua nykyiseen kansanedustajaan, entiseen missiin luotettavana puhujana.

Argumentoija voi väitteidensä tukena käyttää yleisesti hyväksytyjä arvoja, joilla tarkoitetaan vetoamista yleisön tunnustamaan arvomaailmaan. Tällaisia arvoja ovat esimerkiksi terveys, vapaus ja aineellinen hyvinvointi. Edellä esitetyn Suomi-esimerkin mukaisesti, puhuja voisi perustella väitettään vetoamalla juuri noihin arvoihin. (Rieke & Sillars 1997, 163-167.)

Argumentti voidaan pilkkoa osasiin ja tarkastella niitä erillisinä kokonaisuuksina. Argumentista on tunnistettavissa seuraavat osat: *väite* ja *perustelu väitteelle*. Näistä väitteellä tarkoitetaan sitä, mikä joku yritetään saada uskomaan. Kuten edellä Suomeen syntyminen -esimerkissä. Perustelut puolestaan ovat syy siihen, miksi väite tulisi uskoa. Vaikkapa niin, että Suomessa on hyvin toimiva terveydenhuolto. (Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 60-63; Rieke & Sillars 1997, 106-111.)

Vaikka edellä käytetään käsitettä väite, väittäjä, on muistettava, että argumentin väitteellä ei suinkaan aina tarkoiteta väitelauseetta. Väite voi olla myös kehoitus tai normi, ja toisaalta väite voidaan esittää myös kysymyksen muodossa. (Kakkuri-Knuuttila & Halonen 1999, 63.)

Argumentti voi myös epäonnistua, jolloin puhuja ei saavuta tavoitettuaan vakuuttaa kuulija. Argumentti voi olla virheellisesti rakennettu tai sen rakenne voi olla epäonnistunut. Myös perustelujen heikkous voi kaataa argumentin. Jos puhuja esimerkiksi olettaa yleisönsä tietämyksen asiaa kohtaan olevan suurempi kuin se todellisuudessa onkaan, hän saattaa jättää perustelematta tai perustella heikosti huonoin seurauksin. Puhujan ei siis pitäisi liiaksi olettaa mitä kuulija ajattelee tai tuntee. (Ylikoski 1999, 158.)

Argumentaatiovirheet voivat olla joko tahallisia tai tahattomia. Mikäli argumentaatiovirheet ovat tahallisia, niiden tarkoituksena on johtaa kuulija

harhaan asian suhteen. Tahattomat argumentaatiovirheet puolestaan johtuvat puhujan huolimattomuudesta tai tietämättömyydestä. (Ylikoski 1999, 158.)

Poliitikoiden ja muiden vaikuttajien sekä julkisuudessa esiintyvien henkilöiden julkilausutuille ajatuksille annetaan paljon painoarvoa. Kuulijan ei tulisi kuitenkaan totaalisesti sokaistua puhujan yhteiskunnallisen aseman herättämästä vaikutuksesta. Kriittinen kuuntelija on itselleen eduksi, hän ei purematta niele puheita ja argumentteja, vaan puolustaa omaa näkemystään ja sisällyttää siihen mahdollisesti puhujan näkemyksiä. Kriittinen kuuntelija on myös puhujalle haaste.

5 TULOKSET

5.1 Vuorovaikutussuhteen syntyminen ja kehittyminen

Vuorovaikutussuhteeseen tarvitaan kaksi osapuolta, jotka ovat motivoituneita muodostamaan suhteen. Suhdetta ei voi syntyä vain toisen osapuolen ollessa kiinnostunut vastapuolestaan. Vuorovaikutussuhteen syntyyn vaikuttavat osapuolten yksityiset ja yhteiset intressit. Suhde määrittyy sen mukaan mitä odotuksia osapuolilla on suhteelle. Suhteen luonne näkyy viestinnässä.

Mooses kuvataan Raamatussa ihmiseksi. Jumala sen sijaan ei ole varsinaisesti mikään nähtävissä oleva henkilö tai olento, vaan häntä kuvataan usein symbolisesti. Jumala personoituu äänen ja usein myös luonnonilmiöiden kautta. Siten Mooseksen ja Jumalan kohtaaminen ei olekaan tavanomainen ihmisten tapaamistilanne, jossa osapuolet näkisivät toisensa kasvojen välillä.

Jumala haluaa luoda vuorovaikutussuhteen Mooseksen kanssa, sillä se on edellytyksenä Mooseksen tehtävälle johtaa Israelin kansa pois Egyptistä. Ilman vuorovaikutussuhdetta Jumala ei voi neuvoa ja opastaa Moosesta matkan, erämaavaelluksen aikana. Koska Mooses ei etukäteen tiedä vastapuolensa suunnitelmasta ja halusta ryhtyä suhteeseen, ei hän voi olla siihen myöskään motivoitunut. Jumalan tehtävänä on motivoida Mooses myöntymään kansan johtajaksi ja samalla vuorovaikutussuhteeseen Jumalan kanssa.

3 1 Mooses paimensi appensa Jetron, midianilaisen papin, lampaita. Kerran hän vei lauman autiomaan toiselle puolelle ja tuli Jumalan vuoren Horebin juurelle. 2 Siellä hänelle ilmestyi Herran enkeli tulenliekissä, joka nousi orjantappurapensaasta. Mooses huomasi, ettei tuli kuluttanut pensasta, vaikka se oli liekeissä. 3 Silloin hän ajatteli: ”Menenpä katsomaan tuota ihmettä. Minkä vuoksi pensas ei pala poroksi. 2. Moos. 3: 1-3

Mooseksen ja Jumalan kohtaamispaikka on Jumalan vuoren juurella. Vaikka Mooses ei voi vielä mitenkään nähdä Jumalaa, saman fyysisen tilan tai ennemminkin alueen jakaminen kuitenkin mahdollistaa vuorovaikutussuhteen alkamisen. Mooseksen tuleminen vuoren juurelle on merkki Jumalalle kommunikoinnin aloittamisesta. Useissa kohdissa mainitaan myöhemminkin, kuinka Mooses kiipeää vuorelle puhumaan Jumalan kanssa. Vuori on osapuolille sääntö, yhteinen sopimus siitä missä jutellaan.

Raamattu puhuu Herran enkelin ilmestymisestä Moosekselle. Enkeli toimii tässä osapuolten välillä tutustuttajana. Toisaalta Jumala käyttää enkeliä tiedon hankkimiseen ja toisaalta arvoasemansa osoittamiseen. Enkelin avulla Jumala haluaa nähdä kiinnostuuko Mooses palavan pensaan kautta kommunikoivasta Jumalasta. Mooseshan voisi yhtä hyvin luulla näkevänsä näkyjä ja paeta paikalta. Tiedustelijan, enkelin lähettäminen on tavallaan myös merkki siitä, että jokin valta-asemaa pitävä henkilö haluaa lähestyä alempiarvoista vastapuolta.

Jumala ei yritä tahallisesti pelotella Moosesta, vaikka lähestyykin tätä tulipalon merkeissä. Käsitteellä pensas tarkoitetaan aika pientä kasvustoa. Olosuhteet huomioiden pensaspalot sinällään eivät olleet harvinaisia. Kuitenkin se, että tuli ei kuluttanut pensasta teki siitä poikkeuksellisen mielenkiintoisen asian Moosekselle.

Jumala kiinnittää Mooseksen huomion hyvin eriskummallisella tavalla. Voidaan todeta, että yleensä vuorovaikutussuhteen osapuolten tapaaminen tapahtuu ilman suuria paloilmiöitä. Vastapuolen huomion kiinnittäminen itseän voi onnistua myös tahattomasti. Attraktioteorian mukaisesti osapuolet tuntevat vetoa usein samankaltaisiin ihmisiin. Juuri samankaltaisuus luo turvallisuutta ja uskoa oman toiminnan rationaalisuuteen. Jumala ja Mooses

eivät tapaa näiden lainalaisuuksien mukaisesti. Ainakaan fyysisestä samankaltaisuudesta ei voida puhua.

Mooses on ehdottomasti saatava kiinnittämään huomionsa palavaan pensaaseen. Samalla Jumala haluaa tehdä selväksi sen, ettei kysymyksessä ole tavanomainen tutustuminen. Jumala haluaa heti suhteen alussa osoittaa asemansa ja voimansa.

3 4 Kun Herra näki hänen tulevan katsomaan, hän huusi pensaasta: ”Mooses, Mooses!” Mooses vastasi: ”Tässä olen.”
5 Herra sanoi: ”Älä tule lähemmäksi! Riisu kengät jalastasi, sillä paikka jossa seisot on pyhä.” 6 Herra sanoi vielä: ”Minä olen sinun isäsi Jumala, Abrahamin, Iisakin ja Jaakobin Jumala.” Silloin Mooses peitti kasvonsa, sillä hän pelkäsi katsoa Jumalaa. 2. Moos 3: 4-6

Vuorovaikutus alkaa siitä, kun Jumala kutsuu Moosesta nimeltä. Kukapa ihminen ei vastaisi, jos häntä huudetaan hänen omalla nimellään. Reaktio voi olla jopa tahaton ja vastaus tulee ikään kuin automaattisesti: ”tässä olen”. Jumala kuitenkin ensin varmistaa Mooseksen huomion kiinnittymisen tulipalon avulla ja vasta sitten hänen nimeään huutamalla. Jumala haluaa varmistaa, että Mooses tietää mistä ääni tulee. Se on tärkeää siksi, koska Jumala ei näyttäydy missään fyysisessä hahmossa.

Ventovieraiden ensitapaamiselle on tyypillistä esittäytyminen. Ennen esittäytymistä Jumala kuitenkin käskää ja kieltää Moosesta. Yleensä vuorovaikutukseen pyrkivät osapuolet yrittävät antaa itsestään mahdollisimman positiivisen ja miellyttävän kuvan, jotta vastapuolen kiinnostus heräisi. Jumalan suora kiello: ”älä tule lähemmäksi” antaa puhujasta selkeästi vahvan ja autoritäärisen kuvan. Jumala kieltää Moosesta lähestymästä itseään. Kielto on omituinen, sillä osapuolet yleensä haluavat tutustua toisiinsa lähemmin. Jumala haluaa pitää Mooseksen etäällä itsestään määräten alkavan vuorovaikutussuhteen valta-asetelman. Lisäksi

puheenvuoro kertoo tulevan vuorovaikutussuhteen sääntöjen luonteesta. Mooses ei saa tulla liian lähelle Jumalaa.

Ensitapaamisella vain Jumala esittelee itsensä, sillä hän tietää vastapuolen nimen. Tekstissä ei kuitenkaan ole mainintaa Jumalan ja Mooseksen aiemmasta tuttavuudesta. Kristillisen opin mukaan Jumalan oletetaan tuntevan jokainen ihminen nimeltä. Se selittää sen, miksi Mooseksen ei tarvitse esittäytyä. Suhteen tuttavallisuudesta kielii kuitenkin se seikka, että Jumala sinuttelee Moosesta ja antaa samalla Moosekselle luvan sinutella itseään. Vaikka Mooses ja Jumala sinuttelevat, heidän tyyliinsä on kovin muodollista. Molempien puheenvuorot ovat koruttomia ja kohteliaita.

Se, että Jumala tietää vastapuolestaan nimen kertoo myös Jumalan halusta aloittaa vuorovaikutussuhde Mooseksen kanssa. Epävarmuuden vähentämisen teorian mukaisesti kohteesta, tulevasta vastapuolesta voidaan hankkia tietoa passiivisten, aktiivisten tai interaktiivisten strategioiden avulla. Jumalan on täytynyt tarkkailla Moosesta etukäteen eli hän on käyttänyt passiivista strategiaa.

Mooses peittää aluksi kasvonsa kuullessaan Jumalan puhuvan, sillä hän pelkää katsoa Jumalaa tai oikeammin palavaa pensasta, josta ääni tulee. Näky on kaikinensa niin vaikuttava, että Mooses ei kykene sanomaan mitään. Puhetta jatkaakin Jumala, joka seuraavaksi kertoo Mooseksen tulevasta tehtävästä. Jumala ei kuitenkaan puheessaan reagoi Mooseksen pelkoon. Tavallisesti osapuolet yrittävät luoda turvallisen perustan vuorovaikutussuhteelle, jossa kumpikin kokee viihtyvänsä. Jumalan herättämä pelko voi olla myös taktinen ja harkittu teko. Pelon takiahan Mooses vaikenee, eikä yritä sanoa aluksi mitään. Näin Jumala saa keskeytyksettä kertoa Moosekselle tämän tehtävästä.

3 10 ”Mene siis, minä lähetän sinut faraon luo. Sinun on vietävä minun kansani, israelilaiset pois Egyptistä.” 11 Mutta Mooses sanoi Jumalalle: ”Mikä minä olen menemään faraon luo ja viemään israelilaiset pois Egyptistä?” 2. Moos. 3: 10-11

Jumalan ja Mooseksen välinen suhde ei etene lainkaan tavanomaisen ihmissuhteen sääntöjen mukaisesti. Epävarmuuden vähentämisen teorian mukaisesti vuorovaikutussuhteelle on ominaista se, että ensitapaamisen jälkeen vastapuolesta aletaan hankkia tietoa. Tiedon hankkimisella yritetään vähentää epävarmuutta ja pyrkiä vastapuolen käytöksen ennustamiseen.

Osapuolet yrittävät selvittää mahdollisia yhteisiä intressejä ja viestintää hallitsee vastavuoroisuuden periaate. Jos itse paljastaa itsestään jotain, odottaa vastapuolelta samanarvoista paljastusta. Mooses paljastaa omia heikkouksiaan, mikä on hyvin rohkea teko häneltä. Jumala ei kuitenkaan toimi vastavuoroisuuden periaatteen mukaisesti. Kumpikaan ei myöskään esitä toisilleen henkilökohtaisia kysymyksiä.

4 10 Mooses sanoi Herralle: ”Mutta, Herra, minä en ole koskaan ollut hyvä puhuja enkä ole nytkään, vaikka sinä olet puhunut minulle. Minulla on hidas puhe ja kankea kieli. 2. Moos. 4:10

6 12 Mooses vastasi Herralle: ”Minähän tuskin osaan suutani avata. Kuinka farao kuuntelisi minua, kun israelilaisetkaan eivät minua kuuntele?” 2. Moos. 6:12

Jumalan äänen kuuleminen ei kuitenkaan herätä Mooseksessa epäilyjä, vaikka hän pelkääkin kohdata Jumalan. Tavallisesti ihmissuhteen osapuolet tapaavat ensimmäistä kertaa fyysisesti samassa paikassa, jolloin he voivat vaivatta nähdä ja kuulla toistensa puhuvan. Osapuolten ei tarvitse epäillä sitä, kuka puhuu. Mooses kuulee Jumalan äänen tulevan palavasta pensaasta. Silti hän ei luule kuulevansa harhoja, vaan usko puhujan olevan sen keneksi esittäytyy.

Jumala haluaa luoda vuorovaikutussuhteen Mooseksen kanssa ja hän on vuorovaikutussuhteen aktiivinen osapuoli. Hän kertoo Moosekselle

pikkutarkasti tämän tehtävän. Jumalan tavoite on saada Mooses suostumaan tehtävään. Tavoite on Jumalalle tärkeä ja se näkyy Jumalan kärsivällisessä suhtautumisessa Mooseksen kysymyksiin.

Antaessaan Moosekselle tehtävän Jumala määrittelee heidän suhteensa laadun. Jumalan ja Mooseksen välinen suhde alkaa hyvin asiapitoisesti ja sitä voitaisiin alussa verrata jopa äärimmäisen eriarvoiseen esimies-alainen -suhteeseen sen vähäisen intiimiyden ja läheisyyden takia. Suhde on alussa tehtäväorientoitunut. Ehkä Mooses omalta osaltaan pyrkiikin lähentymään Jumalan kanssa kertomalla itsestään ja omista heikkouksistaan.

Mooses hankkii lisätietoa tehtävästään yrittäen samalla vähentää epävarmuuttaan. Hän ei suostu Jumalan pyyntöön suoralta kädeltä. Alussa koettu pelko ei estä Moosesta kieltäytymästä. Mooses ei suostu tehtävään eikä vuorovaikutussuhteeseen, ellei hän ole aivan varma siitä mitä tekee. Mooses ei ole halukas viemään suhdetta pidemmälle. Yleensä vuorovaikutussuhdetta ei synny, elleivät molemmat osapuolet halua sitä. Epävarmuus kuitenkin puuttuu Jumalalta, koska hän sinnikkäästi jatkaa Mooseksen suostuttelua.

4 1 Mutta Mooses vastasi: ”Entä jos he eivät usko eivätkä kuuntele minua, vaan väittävät, ettei Herra ole ilmestynyt minulle?” 2. Moos. 4:1

Mooses haluaa tuntea olevansa turvassa ja vähentää omaa epävarmuuttaan Jumalan edessä. Mooses tajuaa, että heidän suhteensa tulee onnistumaan vain, jos hän suostuu. Tavallaan Mooseksella on mahdollisuus testata Jumalan kärsivällisyyttä, Mooseksellahan ei ole mitään menetettävää. Hän ei alun alkaenkaan hakenut tai halunnut suhdetta, eikä hänellä ole sille mitään tavoitteitakaan.

Lopulta Jumala suuttuu Moosekselle, mikä on melko yllättävää. Suuttumus on ensimmäinen henkilökohtainen reaktio Jumalalta. Se paljastaa Jumalan inhimillisen ulottuvuuden. Samalla suuttumus kuitenkin kertoo siitä kummalla on lupa siihen. Jumalan ja Mooseksen välinen vuoropuhelu on lopulta melko muodollista, eikä henkilökohtaisista asioista juurikaan puhuta. Tunteiden ilmaiseminen on harkittua ja sitä tekee vain Jumala. Hän suuttuu Moosekselle ja myöhemmin ilmaisee pitävänsä hänestä.

Mooses ei missään suhteen vaiheessa suutu Jumalalle. Hänellä ei ole siihen oikeutta. Se kertoo Mooseksen asemasta suhteessa, korkeampiarvoiselle ei voi vihastua. Jumalan suuttuminen saa aikaan myös sen, että Mooses suostuu tehtävänsä. Mooses ei enää uskalla kieltäytyä.

4 14 Silloin Herra vihastui Moosekselle ja sanoi: ”Onhan sinulla veljesi Aaron, leeviläinen! Minä tiedän, että hän osaa puhua. 2. Moos. 4:14

Jumalan ja Mooseksen suhde alkoi Mooseksen näkökulmasta hieman pelottavasti. Mooses ei saanut tilaisuutta tarkkailla Jumalaa etäältä, vaan heidän tutustumisensa tapahtui Moosekselle yllätyksenä. Sinällään yllätystapaamisessa ei ole mitään outoa, koska ihmissuhteet voivat alkaa myös hyvin tahattomasti. Sen sijaan pelko ensitapaamisessa ei luo suhteelle onnistunutta aloitusta. Jumala ei ottanut huomioon millaisen kuvan hän antoi itsestään.

Suhteen edetessä Mooses uskaltautuu esittämään kritiikkiä Jumalalle. Se on mahdollista yleensä silloin, kun osapuolet tuntevat olonsa ja asemansa turvalliseksi suhteessa. Jumala ei suutu Mooseksen kritiikistä, vaan antaa hänelle asiallisen vastauksen.

5 22 Mooses kääntyi jälleen Herran puoleen ja sanoi: ”Herra miksi tuota onnettomuutta tälle kansalle? Minkä tähden lähetit minut? 23 Siitä saakka kun minä sinun käskystäsi menin puhumaan faraolle, hän on kohdellut tätä kansaa aina

vain huonommin, etkä sinä ole tehnyt mitään kansasi pelastamiseksi.” 2. Moos. 5:22-23

Sosiaalisen läpäisyn teorian mukaisesti suhteen edetessä itsestä paljastetaan yhä henkilökohtaisempia asioita. Mooseksen ja Jumalan suhteen lähetessä Jumala kertoo pitävänsä Mooseksesta. Tällainen paljastus on sallittua vain Jumalalle, sillä Mooses ei missään tilanteessa osoita tunteitaan Jumalaa kohtaan yhtä suorasti.

33 17 Herra vastasi Moosekselle: ”Minä teen sen mitä minulta pyydät, sillä olen mieltynyt sinuun ja tunnen sinut.” 2. Moos. 33:17

Myöhemmin suhteen edetessä Mooses uskaltautuu kysymään henkilökohtaisen kysymyksen Jumalalta. Mooses pyytää saada nähdä Jumalan. Tavallisesti pyyntö olisi tarpeeton, sillä vuorovaikutussuhteen osapuolet yleensä ovat nähneet toisensa. Jumala ei kuitenkaan suostu pyyntöön, sillä se vahingoittaisi Moosesta. Sen sijaan Jumala suostuu kulkemaan Mooseksen ohitse sillä edellytyksellä, että Mooses ei katso suoraan Jumalaan. Jumalan hahmo tulee olemaan Moosekselle ainainen arvoitus.

19 9 Herra sanoi Moosekselle: ”Minä tulen sakean pilven sisällä luoksesi [...]. **33** 18 Silloin Mooses sanoi Herralle: ”Anna siis minun nähdä sinun kunniasi.” 19 Herra sanoi: ”Minä annan kirkkauteeni kulkea ohitsesi ja lausun sinun edessäsi nimen Jahve.[...]” 20 Herra sanoi vielä: ”Sinä et voi nähdä minun kasvojani, sillä yksikään ihminen, joka näkee minut ei jää eloon.” 2. Moos. 19:9, 33:18-20

Suhteen edetessä osapuolten tavoitteet muuttuvat. Alussa Jumalan tavoitteena on Mooseksen suostutteleminen kansan johtajaksi. Mooseksen myöntymisen jälkeen myös Moosekselle muotoutuu tavoite. Hänen tavoitteenaan on saada Jumala pysymään hänen ja Israelin kansan rinnalla koko erämaavaelluksen ajan. Osapuolten välillä vallitsee luottamus.

Sosiaalisen vaihdannan teorian näkökulmasta käsin ihminen etsii oman tasoistaan partneria niin fyysisesti kuin älyllisestikin. Osapuolet pyrkivät muodostamaan suhteita sellaisten henkilöiden kanssa, jotka palkitsevat itseä. Jumala haluaa kuitenkin vuorovaikutussuhteen Mooseksen kanssa, vaikka heitä ei voidakaan pitää samantasoisina osapuolina.

Suhteen palkitsevuus Jumalan näkökulmasta on melko olematon. Jumalalle palkitsevana asiana voidaan kuitenkin nähdä se, että Mooses suostuu tottelemaan Jumalaa ja toteuttamaan tämän tahdon. Mooses kokee suhteen palkitsevuuden vasta suhteen kehittymisen myötä. Jumalan konkreettinen apu erämaavaelluksen aikana on korvaamatonta.

16 4 Herra sanoi Moosekselle: ”Minä annan sataa teille ruokaa taivaasta, niin että kansa voi joka päivä mennä keräämään ruokaa, mutta vain sen päivän tarpeiksi.[...]. 2. Moos. 16:4

Jumalan ja Mooseksen asemaa kuvastaa se, että Mooses vähättelee itseään ja omia kykyjään. Jumala ei epäile puheenvuoroissaan itseään tai sitä, onko hän kykenevä johonkin. Tosin Jumalan suuttuminen aivan suhteen alussa nostaa Mooseksen hetkeksi dialogin voimahahmoksi.

Jumalan viesteissä näkyy hänen asemansa vuorovaikutussuhteessa. Jumala käyttää paljon käskymuotoja, eikä hän kysele Mooseksen mielipidettä mistään asiasta. Jumala ei myöskään halua tietää Mooseksen omista intresseistä tai hänen aikaisemmista kokemuksistaan. Jumalalla on heidän suhteelleen selkeä tavoite ja viestintä määräytyy paljolti sen mukaan.

Mooses suostuu tunnustamaan Jumalan korkeampiarvoiseksi. Mooses ei epäile Jumalan tavoitteiden oikeellisuutta, eikä tee ehdotuksia toisenlaisesta toimintamallista. Mooses haluaa pysyä vuorovaikutussuhteessa, vaikka

Mooseksella on vähän tietoa Jumalasta ja siten Jumalan käyttäytymisen ennustettavuus on vähäistä.

Mooses kysyy paljon asiapitoisia neuvoja ja luottaa siihen, että Jumala tietää mitä tekee. Ensisijaisesti noudatetaan Jumalan tahtoa ja tavoitteen täyttämistä. Mooseksen ja Jumalan suhdetta voidaan verrata esimies-alainen -suhteeseen. Suhteella on selkeä tehtäväfunktio, joka on tyypillistä työsuhteelle. Lisäksi voidaan selkeästi havaita asymmetrinen asetelma.

Osapuolet kykenevät neuvottelemaan keskenään ja ovat halukkaita muuttamaan omaa asennettaan. Vaikka Mooses tietää asemansa, uskaltautuu hän silti esittämään Jumalalle oman ehdotuksensa. Osapuolet ovat tietoisia siitä, kumpi on päävastuussa tehtävän ja vallan suhteen.

Mooseksen ja Jumalan suhteessa on havaittavissa jokaiselle ihmissuhteelle tyypillisiä lähenemisen vaiheita. Selkeimmin läheneminen on havaittavissa Jumalan puolelta, sillä hän myöntää ääneen pitävänsä Mooseksesta. Läheneminen ei kuitenkaan lisää vastavuoroisuutta osapuolten välillä. Jumalan tunnustus jää ainoaksi.

5.2 Kielellinen vaikuttaminen vuorovaikutussuhteessa

Ihmissuhteessa osapuolilla on henkilökohtaisia tavoitteita, joita he pyrkivät saavuttamaan. Suhteella on usein myös yhteinen tavoite, jota kohti kumpikin osapuoli kurottaa. Osapuolet saattavat olla haluttomia auttamaan vastapuolen henkilökohtaisen tavoitteen saavuttamisessa. Vastapuoleen voidaan kuitenkin yrittää vaikuttaa perustelemalla oman tavoitteen merkitystä.

Jumala selkeä tavoite on viedä kärsivä Israelin kansa pois Egyptistä. Jumala kuitenkin tarvitsee kansalleen maanpäällisen johtajan ja hän on päättänyt ottaa Mooseksen siihen tehtävään. Vuorovaikutussuhde alkaa ensisijaisesti Jumalan henkilökohtaisen tavoitteen takia.

Jumala ei ota huomioon Mooseksen kieltävää vastausta, vaan hän uskoo jumalallisen vallan ja auktoriteetin vakuuttavan Mooseksen ilman muita kielellisiä perusteluja. Jumala ei kerro miksi juuri Mooseksen tulisi alkaa kansan johtajaksi. Tosin Jumala vetoaa alussa Mooseksen lähimmäisenrakkauteen ja tunteisiin. Israelin kansa kärsii Egyptissä ja vain Mooses voi auttaa heitä johtamalla heidät sieltä pois.

3 7 Herra sanoi: ”Minä olen nähnyt kansani ahdingon Egyptissä ja kuullut, miten israelilaiset valittavat sortajiensa kovuutta.[...]. 10 Mene siis, minä lähetän sinut faraon luo. Sinun on vietävä minun kansani israelilaiset pois Egyptistä.”
2. Moos. 3:7, 10

Jumala luottaa voimakkaasti omaan *ethokseensa*. Jumala uskoo Mooseksen vakuuttuvan lähteen luotettavuuden ja vakuuttavuuden takia. Hän olettaa Mooseksen suostuvan empimättä. Mooseshan tuntee myös pelkoa Jumalan lähestyessä Moosesta palavan pensaan muodossa. Pelko perustuu *pathokseen* kuulijan mielentilaan viestintätilanteessa. Pelko on sillä tavalla vakuuttava esitys Jumalan puolelta, että hän saa pelon avulla Mooseksen vaikenemaan ja kuuntelemaan.

3 6 [...] Silloin Mooses peitti kasvonsa, sillä hän pelkäsi katsoa Jumalaa. 2. Moos 3:6

Jumala on valmistautunut kuitenkin lisäperusteluihin, sillä hänellä on vastaus valmiina Mooseksen kysymykseen.

3 11 Mutta Mooses sanoi Jumalalle: ”Mikä minä olen menemään faraon luo ja viemään israelilaiset pois Egyptistä.”
12 Jumala sanoi: ”Minä olen sinun kanssasi ja annan sinulle

merkin siitä, että minä olen sinut lähettänyt: kun olet vienyt kansani pois Egyptistä, te saatte palvella Jumalaa tämän vuoren juurella.” 2. Moos. 3:11-12

Jumalan vastaus ei sisällä minkäänlaisia perusteluja siitä, miksi juuri Mooses on paras johtaja. Jumala ei oikeastaan vastaa Mooseksen kysymykseen valinnan oikeellisuudesta. Mooses ei saa tietää perusteluja. Sen sijaan Jumala luottaa taas omaan vakuuttavuuteensa.

Oppimisteorian mukaan suuri palkkio vähentää kuulijan epävarmuutta ja ristiriitaa valintaa kohtaan. Jumala lupaa Moosekselle palkkion tehtävän hoitamisen jälkeen. Jos Mooses suostuu saa hän israelilaisten kanssa palvella Jumalaa. Uskovalle ihmiselle luvattu palkkio on suuri, yhteys Jumalaan on elämän edellytys.

Mooses on suostumaisillaan ja hän esittää vielä tarkentavan ja henkilökohtaisen kysymyksen Jumalalle.

3 13 Mooses sanoi Jumalalle: ”Kun minä menen israelilaisten luo ja sanon heille, että heidän isiensä Jumala on lähettänyt minut heidän luokseen, he kysyvät minulta: ‘Mikä on hänen nimensä?’ Mitä minä heille silloin sanon?” 14 Jumala sanoi Moosekselle: ”Minä olen se, joka olen.” Hän sanoi vielä: ”Näin sinun tulee sanoa israelilaisille: ‘Minä-olen on lähettänyt minut teidän luoksenne.’ ” 2. Moos. 3:13-14

Jumalan vastaus on poikkeuksellinen. Tavallisesti vuorovaikutussuhteen osapuolet esittelevät itsensä etu- ja sukunimellä, pelkkä titteli ei yleensä riitä. Poikkeuksena ovat sellaiset henkilöt, joiden nimestä voi olla jo pelkän tittelin perusteella varma. Rouva tasavallan presidentti tarkoittaa suomalaisille Tarja Halosta. Jumala ei kuitenkaan käytä edes mitään tittelä, hän ilmoittaa nimekseen vain ”minä olen se, joka olen”. Ilmoittajan täytyy olla hyvin varma asemastaan, koska hän luottaa siihen, että vastaus riittää vakuuttamaan

kysyjät. Lisäksi Jumalan täytyy olla varma siitä, että kysyjät tietävät vastauksen kuultuaan kenestä oikein on kysymys.

Mooses perääntyy vastauksen kuultuaan ja on hyvin epäileväinen omasta vakuuttavuudestaan israelilaisten edessä. Mooses on sitä mieltä, että kukaan ei tule kuuntelemaan häntä, ihmistä.

4 1 Mutta Mooses vastasi: ”Entä jos he eivät usko eivätkä kuuntele minua, vaan väittävät, ettei Herra ole ilmestynyt minulle?” 2. Moos. 4:1

Jumala huomaa, että Mooseksen vakuuttamiseksi eivät riitä sanat. Jumala alkaa perustella ihmeteoilla. Hän muuttaa Mooseksen kädessä kepin käärmeeksi ja joen veden vereksi. Näitä tekoja Mooses säikähtää. Mooseskin huomaa, ettei Jumala aio luovuttaa. Mooses yrittää edelleen kieltäytyä vetoamalla omaan heikkouteensa.

4 10 Mooses sanoi Herralle: ”Mutta Herra, minä en ole koskaan ollut hyvä puhuja, enkä ole nytkään, vaikka sinä olet puhunut minulle. Minulla on hidas puhe ja kankea kieli.” 2. Moos. 4:10

Jumala on vielä kärsivällinen ja jatkaa nyt kielellistä perustelua Moosekselle. Jumala vetoaa siihen, että koska hän on luonut Mooseksen, hän myös tuntee tämän heikkoudet. Lisäksi Jumala lupaa olla Mooseksen apuna ja tukena, sekä neuvoa hänelle mitä milloinkin sanoa.

Mooses ei vakuutu ja pyytää Jumalaa lähettämään tehtävään jonkun toisen. Jumalan kärsivällisyys viimein loppuu ja hän suuttuu Moosekselle. Jumala lupaa Mooseksen avuksi hänen veljensä Aaronin, joka on parempi puhuja kuin Mooses. Jumalan suuttumus ja apuvoimien lupaaminen ovat viimeinen myönnytys Jumalan puolelta. Mooses ei enää uskalla kieltäytyä.

Jumala saavuttaa tavoitteensa saatuaan Mooseksen kansan johtajaksi. Mooseksen vakuuttumiseen ei riittänyt pelkästään Jumalan olemus, ethos. Jumala käytti perusteluina ihmetekoja ja vetosi lisäksi ethokseensa. Sen sijaan Jumala ei missään vaiheessa perustellut valintaansa esimerkiksi Mooseksen henkilökohtaisilla ominaisuuksilla. Jumalan viestintätyyli on asiallinen, eikä hän millään tavalla loukkaa Moosesta.

Raamatussa kerrotaan, kuinka Mooses ensin rukoilee Jumalalta jotain ja vastauksena on Jumalan myöntyminen. Esimerkiksi aivan alussa Mooseksen tehtävänä on saada farao päästämään israelilaiset pois Egyptistä. Se onnistuu vasta useiden egyptiläisiin kohdistuneiden vitsausten jälkeen. Ensimmäinen Jumala lähettää vitsaukset, kuten alla sammakot ja sitten Jumala poistaa ne Mooseksen pyynnön mukaisesti. Yllättävää on se, ettei Jumala vaadi Moosekselta perusteluja pyynnölleen.

8 8 [...]Mooses rukoili ja pyysi Herraa ottamaan pois sammakot, jotka olivat faraon vaivana. 9 Herra teki niin kuin Mooses pyysi, ja sammakot kuolivat taloista, pihoilta ja pelloilta. 2. Moos. 8:8-9

Edellinen pyyntö ei kuitenkaan kohdistunut suoraan Moosekseen, eikä siitä ollut Moosekselle hyötyä. Sen sijaan seuraavassa esimerkissä Mooses joutuu perustelemaan pyyntöään.

32 11 Mooses koetti lepyttää Herraa, Jumalaansa ja sanoi: ”Miksi Herra vihastuisit omaan kansaasi? Sinähän toit sen pois Egyptistä suurella voimallasi ja väkevällä kädelläsi[...]. 12 [...] Anna vihasi lauhtua ja luovu aikeistasi tuhota kansasi. 13 Muista palvelijoitasi Abrahamia, Iisakia ja Jaakobia, joille vannoit oman itsesi kautta: ”Minä annan sinulle jälkeläisiä[...]. 14 Niin Herran viha lauhtui, ja hän päätti luopua siitä hävityksestä, jolla oli uhannut kansaa. 2. Moos. 32:11-14

Mooses vetoaa voimakkaasti Jumalan tunteisiin. Lisäksi Mooses perustelee pyyntöään sillä, että Jumala ei voi rikkoa aiempaa lupastaan. Mooses tietää,

että Jumala on oikeamielinen ja anteeksiantava. Sen sijaan Mooses ei puolustele israelilaisia tai esitä perusteluja heidän näkökulmastaan. Mooses vetoaa vain Jumalan mahdollisuuksiin, ei kansan hyvyyteen. Lisäksi Mooses käyttää käskymuotoa ”anna vihasi lauhua”, johon sisältyy samalla kuitenkin pyyntö.

Mooses vetoaa Jumalan henkilökohtaisiin ominaisuuksiin kehumalla häntä. Hän vetoaa myös Jumalan oikeamielisyyteen ja siihen, että lupausta ei voi rikkoa. Mooseksen pyynnössä ilmenee vain Jumalan tahto, johon Mooses vetoaa. Hän ei anna Jumalalle sitä vaikutelmaa, että hänen oman tahtonsa tulisi tapahtua.

Mooses on taitava, vakuuttava perustelija:

33 12 Mooses sanoi Herralle: ”Sinä sanot, että minun on vietävä tämä kansa perille, mutta et ole ilmoittanut, kenet lähetät minun avukseni matkalle. Kuitenkin olet sanonut, että tunnet minut ja osoitat minulle armoasi. 13 Jos siis todella tahdot osoittaa armoasi, niin ilmoita minulle suunnitelmasi. Silloin minäkin tunnen sinut ja voin elää sinun mielesi mukaisesti. Onhan tämä kansa sinun oma kansasi.” (2. Moos. 33: 12-13).

Mooses vetoaa jälleen Jumalan olemukseen ja lupaukseen johtaa kansaa. Jos kerran Jumala on armollinen täytyy hänen ilmoittaa palvelijalleen Moosekselle suunnitelmansa. Mooses vetoaa myös heidän suhteeseensa. Ellei Mooses tiedä ja tunne Jumalaa sekä hänen tahtoaan, vuorovaikutussuhteella ei ole tulevaisuutta. Näin myös Jumalan tavoite viedä kansa perille saattaisi jäädä toteutumatta.

Jumala vastaa tähän yllättävällä tavalla. Hän esittää Moosekselle kysymyksen.

33 14 Herra sanoi: ”Olisiko minun itse johdettava teitä ja annettava sinun olla toimeettomana?” 2. Moos. 33: 14

Tämä on ainoa kohta, kun Jumala asettaa Mooseksen valinnan eteen punnitsemaan vaihtoehtoja. Mooses kuitenkin vastaa Jumalalle diplomaattisesti vedoten jälleen Jumalan tunteisiin:

33 15 Mooses sanoi: ”Älä vie meitä täältä pois, ellet itse kulje kanssamme. 16 Juuri siitä, että sinä kuljet kanssamme, näkyy sinun armosi minua ja kansaasi kohtaan ja meidän erikoisasemamme kaikkien kansojen joukossa maan päällä.”
2. Moos. 33: 15-16

Mooseksen pyyntöön Jumala suostuu perustellen myöntymistään hyvin henkilökohtaisella vastauksella.

33 17 Herra vastasi Moosekselle: ”Minä teen sen mitä minulta pyydät, sillä olen mieltynyt sinuun ja tunnen sinut.”
2. Moos. 33: 17

Jumala esittää Moosekselle tehtävän tai käskyn ilman vaihtoehtoja. Jumala ei saata Moosesta valintatilanteeseen, vaan Jumalalla on valmis toimintamalli. Mooseksen ei tarvitse punnita toiminnan hyviä tai huonoja puolia, eikä Jumala aseta Moosesta moraaliseen vastuuseen. Vaikka aivan alussa Jumala vetoaakin Mooseksen lähimmäisenrakkauteen, asettaa hän itsensä kuitenkin päävastuuseen tapahtumien kulusta. Jumala tekee selväksi sen, että erämaavaellus on hänen ideansa. Jumala on hyvin rationaalinen ja rehellinen viestinnässään.

Jumalan puhe on suoraa ja hän esittää asiansa käskymuodossa kuten *mene, tee, johda* ja *vie*. Yllättävää on kuitenkin se, että Mooses puhuu Jumalalle yhtä suoraan. Tosin Mooses käyttää myös hiukan lievempiä sanontoja kuten ”minä pyydän”. Mooses on perusluonteeltaan kuuliainen ja nöyrä ja tietää missä asemassa hän on viestintäsuhteessa. Mooses tunnistaa ne näkymättömät rajat, joita hän ei voi ylittää.

Kumpikaan viestintäosapuolista ei käytä vertauksia. Heidän viestinsä eivät myöskään ole monitulkinnallisia, vaan he pyrkivät siihen, että vastapuoli ymmärtää viestit ensikuulemalta. Viestit ovat melko värittömiä ja asiallisia.

Mooses luottaa Jumalan oikeamielisyyteen, sillä hän tuntee Jumalan olemuksen ja tietää, että Jumala on totuuden ja rehellisyyden perikuva. Loppujen lopuksi Mooseksen riittää vakuuttamaan Jumalan ethos. Suhteen alussa Jumalan perustelut pohjautuvat häneen itseensä. Mooses ei koskaan kysy Jumalalta miksi juuri Jumalan ehdotus on hyvä, hän ei myöskään kyseenalaista Jumalan perusteluja.

Jumalan pitää kuitenkin alussa perustella Moosekselle melko näyttävästi. Jumala todistelee ja perustelee Moosekselle jopa ihmetekojen kautta. Jumala osoittaa samalla asemansa ja valtansa tekojen avulla. Mooseksella vastaavaa valtaa ei ole, eikä hänen myöskään tarvitse luoda mitään visuaalisia näyttöjä Jumalalle Mooses luottaa sanan voimaan. Toisaalta Mooses ei edes pystyisi vastaaviin ihmetekoihin.

Mooses ei suutu Jumalalle, mikä osoittaa tässä tapauksessa myös Mooseksen henkilökohtaisen tavoitteen puuttumista. Mooseksen suostuminen tehtävään on Jumalalle tärkeä tavoite. Aivan viestintäsuhteen alussa Mooseksella ei ole mitään asiaa tai päämäärää, minkä hän haluaisi välttämättä saavuttaa. Mooseksella ei ole alussa tavoitteita heidän suhteelleen. Mooseksen viestinnässä tapahtuu selkeä muutos sen jälkeen, kun hän on ryhtynyt kansan johtajaksi. Enää Moosekselle ei ole itsestään selvää suhde Jumalaan. Mooseksen tavoitteena on saada Jumala pysymään hänen ja kansan turvana. Siksi perustelutkin ovat vahvoja silloin, kun Jumala on hylkäämässä kansansa.

Jumala esiintyy aina jossain visuaalisesti vaikuttavassa hahmossa Moosekselle, kirkkautena pilvessä tai tulenliekissä. Koska Jumala on olemus

tai hahmo (ei ainakaan lihaa ja verta) on hänen annettava Moosekselle tarpeeksi selkeä merkki siitä milloin hän haluaa puhua. Jumalan nonverbaalinen viestintä tukee hänen kielellistä sanomaansa, tehosteet vahvistavat sisällön merkitystä.

Jos Mooseksen vakuuttuminen perustuu pääasiassa Jumalan ethokseen, voidaan Mooseksen eduksi lukea itse argumentit ja niiden asiasisältö. Mooses ei voi samalla tavalla luottaa vakuuttavuuteensa, vaikka hän voi olettaa Jumalan tuntevan hänet entuudestaan. Jumalan vakuuttuminen perustuu Mooseksen puheiden *logokseen* eli asiasisältöön. Kielellinen vaikuttaminen heijastelee osapuolten eriarvoista asemaa vuorovaikutussuhteessa, Mooses on Jumalaa alempana.

6 TULOSTEN JA TUTKIMUKSEN ARVIOINTI

Tässä tutkimuksessa olen tarkastellut Jumalan ja Mooseksen välistä vuorovaikutussuhdetta hermeneuttisesta ja fenomenologisesta näkökulmasta käsin. Aineiston osalta vuorovaikutussuhdetta analysoin diskurssianalyysin avulla ja vaikuttamista retorisen analyysin avulla.

Tutkimuskysymyksillä hain vastausta Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhteen ominaisuuksista sekä vaikuttamisesta suhteessa. Lähestyin vuorovaikutussuhdetta erityisesti epävarmuuden vähentämisen, sosiaalisen vaihdannan ja sosiaaliseen läpäisyyn teorioiden sekä attraktioteorian kautta. Vaikuttamista tarkastelin retoristen kuvioiden kautta.

Teoreettisten lähtökohtien valinta onnistui hyvin. Interpersonaalisen viestinnän teorioiden viidakossa kahlatessani valinnan rajaaminen edellä mainittuihin neljään keskeiseen teoriaan on perusteltua. Kaikissa niissä tarkastellaan vuorovaikutussuhteen syntymiseen ja kehittymiseen liittyviä tekijöitä. Sen sijaan vaikuttamisen teorioiden valitseminen jäi hivenen pintapuoliseksi ja puutteelliseksi.

Aineistovalinta oli oikea, sillä Mooses on ensimmäinen ihminen ja Raamatun kuvaama henkilö, jonka kanssa Jumala luo vuorovaikutussuhteen. Lisäksi juuri toinen Mooseksen kirja kertoo suhteen alkamisesta.

Toisaalta aineisto käsitteli vain vuorovaikutussuhteen syntymistä. Aineistoa laajentamalla kaikkiin viiteen Mooseksen kirjaan olisin saanut tarkemman kuvan Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhteesta sekä sen päättymisestä. Lisäksi valitussa aineistossa dialogi oli hyvin hajallaan ja siinä oli melko niukasti selvää Mooseksen ja Jumalan vuoropuhelua. Tämä osaltaan voi vähentää tutkimustulosten pätevyyttä ja yleistettävyyttä.

Diskurssianalyysi ja retorinen analyysi puolustivat paikkaansa tämän tutkimuksen aineistoa analysoidessani. Diskurssianalyysi laajimmillaan tarkoittaa kaikkea kielen sosiaalista ja kognitiivista tutkimusta. Tästä syystä se soveltui hyvin kristillisen tradition tarkastelemiseen. Retorinen analyysi tarkastelee puolestaan itse tekstiä ja sen vaikutuskeinoja. Siitä syystä analyysin valitseminen vuorovaikutussuhteen vaikuttamiskeinojen tarkastelemista varten tuntui perustellulta. Lisäksi retorinen analyysi on kiinnostunut puhujan ja kuulijan suhdetta osoittavista ilmaisuista, joihin tällä tutkimuksella halusin myös perehtyä. Analyysi tuntui jäävän kuitenkin joiltain osin pintapuoliseksi. Erityisesti vaikuttamista analysoidessani olisin voinut pilkkoa osapuolten puheita vieläkin pienempiin palasiin.

Tutkimustulokset olivat yllättäviä joiltain osin. Mooseksen mahdollisuus vaikuttaa Jumalan päätökseen osoittautui mielenkiintoisimmaksi tulokseksi. Vaikuttamisstrategioiden tarkasteleminen ylipäänsä tarjosi virkistävää tietoa. Mooseksen osoittautuminen taitavaksi perustelijaksi oli hyvin myönteinen tulos. Sen sijaan vuorovaikutussuhteen ominaispiirteisiin liittyvät tulokset eivät juurikaan yllättäneet. Tulokset eivät muuttaneet ennakkokäsitystäni Mooseksen ja Jumalan asemasta viestintäsuhteessa. Joskin tulosten avulla voi huomata, että ihminen on Jumalansa silmissä vuorovaikutussuhteen arvoinen.

Hermeneuttinen ja fenomenologinen näkökulma tarjosivat mielekkään tarkastelukulman tutkimusaineistoa ajatellen. Hermeneutiikassa on kysymys ihmisenä olemiseen liittyvien seikkojen ymmärtämisestä, tässä tapauksessa suhteessa Luojansa kanssa. Lisäksi fenomenologisen käsityksen mukaan yksittäistapaus on esimerkki yleisestä. Tässä tutkimuksen kohde, Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhde on yleistettävissä kristityn ja hänen Jumalansa suhteeseen universaalisesti. Mielestäni nämä näkökulmat sekä edellä kuvatut analyysitavat mahdollistavat jokseenkin samankaltaiset lopputulokset tutkijasta riippumatta.

Aikaisempia tutkimuksia juuri tästä aiheesta ei puheviestinnässä ole. Suurin osa raamatuntutkimuksesta on peräisin teologiasta. Näissä tutkimuksissa on tarkasteltu Raamattua pääosin historiallisesta näkökulmasta. Ihmisen ja Jumalan välisen vuorovaikutuksen tutkimus on keskittynyt olemassaolon tarkasteluun ja siihen, miten Jumala eri aikoina on puhutellut ihmistä. Seuraavaksi olisikin mielenkiitoista tutkia haastattelujen avulla miten kristitty itse kokee vuorovaikutussuhteensa Jumalan kanssa. Pätevätkö tässä tutkimuksessa saadut tulokset nykypäivän kristityn elämässä.

7 DISKUSSIO

Mooseksella ja Jumalalla on vuorovaikutussuhde, joka alkaa voimakkaalla vastapuolen suostuttelemisella. Suhde syntyy sen jälkeen kun Jumala on saanut Mooseksen suostumaan kansan johtajaksi, suhde alkaa siis Jumalan aloitteesta ja tavoitteesta nähden. Jumala haluaa tutustua Moosekseen. Myöhemmin suhteen kehittyessä osapuolten tavoitteet ohjaavat viestintää.

Mooseksen ja Jumalan suhde on tehtäväorientoitunut. Suhteen valta-asetelma on selkeä, Jumala on ylempänä Moosesta. Asemastaan huolimatta Mooses pystyy vaikuttamaan Jumalan päätökseen. Oman tavoitteen ollessa vaarassa osapuolet olivat valmiita myönnytyksiin. Mooseksen ja Jumalan suhteessa pätevät interpersonaalisen vaikuttamisen säännöt. Molemmat osapuolet voivat vaikuttaa toisiinsa.

Mooses ansioituu taitavien perustelujensa takia, kun taas Jumalan eduksi voidaan lukea visuaalisesti näyttävät ihmeteot. Suhdetta voidaan verrata esimiehen ja alaisen suhteeseen. Henkilökohtaiset paljastukset ovat vähäisiä ja vain Jumalalla, ylempiarvoisella on oikeus osoittaa suuttumusta.

Mooseksen ja Jumalan vuorovaikutussuhde ei kaikilta osiltaan sovi yleisten vuorovaikutussuhteiden ominaispiirteisiin. Useimmiten osapuolet muodostavat suhteen vastapuolen ja itsensä samankaltaisuuden sekä tasavertaisuuden takia. Jumalalle kaikki on mahdollista. Mooses puolestaan ei osaa omasta mielestään edes suutansa avata. Osapuolet pyrkivät myös tavanomaisesti hankkimaan vastapuolesta tietoa vähentääkseen omaa epävarmuuttaan ja lähentyäkseen vastapuolen kanssa. Tässä tapauksessa henkilökohtaisin asia, jonka osapuolet toisistaan tietävät on etunimi.

Mooseksen elämän kautta voidaan nähdä kuitenkin Jumalan olevan kuuntelija ja puhuja vailla vertaa, jolle vuorovaikutussuhde ihmisen kanssa on merkityksellinen. Olisihan Jumala voinut itsekin johtaa kansansa pois Egyptistä. Hän kuitenkin nimenomaan halusi siihen ihmisen, Mooseksen.

Mooseksen tilalle olisi voinut päätyä periaatteessa kuka tahansa. Missään vaiheessa Jumala ei perustellut Mooseksen valitsemista, eikä Raamattukaan kerro miksi Mooses päätyi kansan johtajaksi. Jumala ei ainakaan myöntänyt Moosekselle, että tämä olisi ollut ihmisenä jotenkin muita parempi.

Jumalan ja Mooseksen vuorovaikutussuhde vaati molempien ponnisteluja. Jumala oli jopa valmis tuhoamaan kansansa, mutta Mooses sai Jumalan muuttamaan mielensä. Vuorovaikutussuhde ei voi kehittyä elleivät osapuolet ole halukkaita tekemään myönnytyksiä.

Tavanomaisempia asymmetrisiä vuorovaikutussuhteita ovat muun muassa opettajan ja oppilaan suhde, papin ja seurakuntalaisen suhde sekä edellä mainittu esimiehen ja alaisen suhde. Jumalan ja Mooseksen suhde todistaa sen, että epätasa-arvoisessakin suhteessa asemaltaan alempana oleva voi vaikuttaa ylempäänsä. Mooseksen perusteluissa on kuitenkin nähtävissä se, että alempiarvoisen on esitettävä hyviä perusteluja asialleen. Ylempiarvoisen perusteluiksi riittää yleensä hänen asemansa tuoma vakuuttavuus. Kukapa seurakuntalainen ei vakuuttuisi pelkästään siitä, että pappi puhuu korkealta saarnatuolista. Myöskään opettajan ei tarvitse välttämättä perustella oppilaalle syytä poissaoloonsa.

Tässä tutkimuksessa selviteltiin yksittäisen ihmisen suhdetta Jumalaan. Mooseksen tapaus on kuitenkin esimerkkinä valtavalle joukolle ihmisiä, kristittyjä. Mooseksen suhde Jumalaansa osoittaa vuorovaikutussuhteen olemassaolon ja merkityksen molemmille osapuolille. Kumpikaan osapuolista

ei pyri röyhkeästi vaikuttamaan toisiinsa tai manipuloimaan toista. Jumala tahtoo luoda suhteen Mooseksen, ihmisen kanssa vain Mooseksen omasta halusta. Mooses suostuu kansan johtajaksi vasta useiden taivutteluiden jälkeen. Jumalan kärsivällisyys on suuri, joskaan ei rajaton.

Ihmisen Luoja haluaa suhteen luotunsa kanssa. Vaikka loppujen lopuksi Jumalalla on vastuu ja valta kristityn ihmisen elämässä, pystyy ihminen vaikuttamaan Jumalan tahtoon. Ihmisen ja Jumalan suhteessa vallitsee avoimuuden ja luottamuksen periaate. Vuorovaikutussuhde on elävän Jumalan lupaus pitää ihmisestä huolta ajan loppuun saakka.

8 PÄÄTÄNTÖ

Filosofi Søren Kierkegaard on kirjoittanut: ”Jumala on taivaassa, ihminen maan päällä, siksi heidän on vaikea keskustella. Jumala on kaikkietävä, ihmisen tieto on turhaa suunsoittoa.” (Kierkegaard 1849, 98). Kierkegaardin näkemys ihmisestä on kovin pessimistinen, vaikka hän myöntääkin vuorovaikutussuhteen olemassaolon. Hän näkee ihmisen ja Jumalan suhteen selkeästi eriarvoisena. Hänen ajattelustaan heijastuu perin synkkä kristillinen Jumala-kuva.

Mooseksen elämä todistaa Kierkegaardin ja monen muun kristityn ajatusmallia vastaan. Jumala tulee lähelle ihmistä mahdollistaakseen heidän vuorovaikutussuhteensa alkamisen. Ilman Jumalan tahtoa ei suhdetta ihmiseen olisi koskaan syntynyt. Toisaalta Jumala ei pakota ihmistä ryhtymään vuorovaikutussuhteeseen. Ihmisen suhde Jumalaan on molempien osapuolten tahto. Ilman suostutteluja ja myönnytyksiä ei tämäkään vuorovaikutussuhde toteudu.

Mooses on merkittävä henkilö raamatullisessa historiassa, eikä kenellekään muulle Raamatun hahmolle Jumala näyttäydy samalla tavalla kuin Moosekselle. Mooseksessa kulminoituu ihmisen olemus, vahvuuksineen ja heikkouksineen hänen valtavasta tehtävästään huolimatta. Vaikka Mooses osoittautuu neuvokkaaksi ja taitavaksi puhujaksi Luojansa kanssa, ei voida kuitenkaan unohtaa Jumalan kaikkivaltiota ja asemaa dialogissa. Mooses on lopultakin vain herransa palvelija.

Alasuutari, P. 1999. Laadullinen tutkimus. Kolmas uudistettu painos. Jyväskylä: Gummerus.

Aristoteles 1997. Retoriikka.. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Arola, U.-M., T. Kouki, M. Ruokanen & T. Ruokanen 1987. Luxus: Lukion uskonto. 2: Ihminen ja Jumala Raamatussa. Porvoo: WSOY.

Baron, R. A. & D. Byrne 1984. Social psychology. Understanding human interaction. Neljäs painos. Massachusetts: Allyn and Bacon.

Berger, C. R. & J. J. Bradac 1995. Uncertainty reduction and the generation of social knowledge. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Bitzer, L. F. 1995. The rhetorical situation. Teoksessa W. A. Covino & D. A. Jolliffe (toim.), Rhetoric. Concepts, definitions, boundaries. Boston: Allyn and Bacon.

Brown, R. H. 1990. Symbolic realism and the dualism of the human sciences: A Rhetorical reformulation of the debate between positivism and romanticism. Teoksessa H. W. Simmons (toim.), The rhetorical turn. Chicago: Chicago Press.

Burgoon M. & E. P. Bettinghaus 1980. Persuasive message strategies. Teoksessa M. E. Roloff & G. R. Miller (toim.), Persuasion: New directions in theory and research. Kalifornia: Sage.

Conley, T. M. 1990. Rhetoric in the European tradition. New York: Longman.

Covino, W. A. & D. A. Jolliffe 1995. What is rhetoric? Teoksessa W. A. Covino & D. A. Jolliffe (toim.), *Rhetoric: concepts, definitions, boundaries*. Boston: Allyn and Bacon.

Daly, J. A., Vangelisti, A. L. & S. M. Daughton 1995. The nature and correlates of conversational sensitivity. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), *Interpersonal communication*. Florida: Harcourt Brace & Company.

Eskola, J. & J. Suoranta 1999. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Kolmas painos. Jyväskylä: Gummerus.

Fiske, J. 1992. *Merkkien kieli*. Jyväskylä: Gummerus.

Gyllenberg, R. & E. Kivekäs 1979. *Raamatun tulkinta ja opetus*. Jyväskylä: Gummerus.

Hargie, O., Saunders, C. & D. Dickson 1994. *Social skills in interpersonal communication*. Kolmas painos. Lontoo: Routledge.

Harviainen, T. 1993. Simon Paulinus — 300 vuotta ensimmäisen heprean kieliopin ilmestymisestä Suomessa. Teoksessa I. Antola & H. Halén (toim.), *Suomalaisen eksegetiikan ja orientalistiikan juuria*. Helsinki: Suomen Kirkkohistoriallinen seura.

Heather, N. 1998. Seeing the invisible. Frame-based views of inclusive religious language. *Theology*, november/december, 428-434.

Heininen, S. 1993. Mikael Agricola eksegeettinä. Teoksessa I. Antola & H. Halén (toim.), *Suomalaisen eksegetiikan ja orientalistiikan juuria*. Helsinki: Suomen Kirkkohistoriallinen seura.

Heininen, S., S. Nyysönen, J. Pihkala, H. Pirinen & T. Pääkkönen 1995. Uusi Ankkuri. Kristinuskon käsikirja. Porvoo: WSOY.

Holm-Nielsen, S. 1970. Vanha testamentti. Teoksessa S. Holm-Nielsen, B. Noack & S. T. Achen (toim.), Raamattu ja sen kulttuurihistoria, osa I. Helsinki: Otava.

Ikola, O. 1992. Raamatun vaikutus kirjasuomeen. Teoksessa J. Nuorteva (toim.), Biblia 350. Hämeenlinna: Karisto.

Iso Raamatun tietosanakirja. Ensimmäinen osa. 1974. Toinen tarkastettu painos. Kuopio: Savon Sanomain kirjapaino Oy Offset.

Johnson, N. 1995. Habits of eloquence. Teoksessa W. A. Covino & D. A. Jolliffe (toim.), Rhetoric: concepts, definitions, boundaries. Boston: Allyn and Bacon.

Kakkuri-Knuutila, M.-L. & I. Halonen 1999. Argumentaatioanalyysi ja hyvän argumentin ehdot. Teoksessa M.-L. Kakkuri-Knuutila (toim.), Argumentti ja kritiikki. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Kakkuri-Knuutila, M.-L. 1999. Retoriikka. Teoksessa M.-L. Kakkuri-Knuutila (toim.), Argumentti ja kritiikki. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Kazoleas, D. 1993. The impact of argumentativeness on resistance to persuasion. Human Communication Research, vol. 20, no. 1, 118-134.

Kierkegaard, S. 1849. Kedon kukka ja taivaan lintu. Teoksessa B. Alex 1998. Søren Kierkegaard — Ajattelijan elämä. Helsinki: Kirjapaja Oy.

Knapp, M. L. & A. L. Vangelisti 1995. Stages of coming together and coming apart. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Larson, C. U. 1998. Persuasion. Reception and responsibility. Kahdeksas painos. Kalifornia: Wadsworth.

Leiwo, M., M.-R. Luukka & T. Nikula 1992. Pragmatiikan ja retoriikan perusteita. Viestintätieteiden laitoksen julkaisuja. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Littlejohn, S. W. 1996. Theories of human communication. Viides painos. Kalifornia: Wadsworth.

McLaughlin, M., M. J. Cody & H. D. O'Hair 1995. The management of failure events: some contextual determinants of accounting behavior. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Miller, G. R. & F. Boster 1995. Persuasion in personal relationships. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Harcourt Brace & Company.

Mears, H. C. 1981. Avain Vanhaan testamenttiin. Jyväskylä: Gummerus.

Noack, B. 1970. Raamatun synty ja historia. Teoksessa S. Holm-Nielsen, B. Noack & S. T. Achen (toim.), Raamattu ja sen kulttuurihistoria, osa I. Helsinki. Otava.

Perelman, C. 1996. Retoriikan valtakunta. Jyväskylä: Gummerus.

Perloff, R. M. 1993. The dynamics of persuasion. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, publishers.

Perloff, R. M. & T. C. Brock 1980. ...”And thinking makes it so”; Cognitive responses to persuasion. Teoksessa M. E. Roloff & G. R. Miller (toim.), Persuasion: New directions in theory and research.

Pihkala, J., L. Peltola & M.-L. Virta-Kangas 1990. Ankkuri 2. Raamattutieto. Espoo: Weilin+Göös.

Raamatun käsikirja. 1985. Helsinki: Lasten Keskus Oy.

Raamattu 1992. Pieksämäki: Sisälähetysseuran kirjapaino Raamattutalo.

Rapola, M. 1970. Raamatun suomentamisen vaiheet. Teoksessa S. Holm-Nielsen, B. Noack & S. T. Achen (toim.), Raamattu ja sen kulttuurihistoria, osa I. Helsinki: Otava.

Reardon, K. K. 1981. Persuasion. Toinen painos. Kalifornia: Sage.

Reardon, K. K. 1991. Persuasion in practice. Kalifornia: Sage.

Redmond, M. V. 1995. Interpersonal communication: definitions and conceptual approaches. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Rieke, R. D. & M. O. Sillars 1997. Argumentation and critical decision making. Neljäs painos. New York: Longman.

Riekkinen, V. & T. Veijola 1986. Johdatus eksegetiikkaan. Vammala: Vammalan Kirjapaino Oy.

Ruokanen, M. 1987. Hermeneutica moderna. Helsinki: Hakapaino Oy.

Räisänen, H. 1981. Miten ymmärrän Raamattua oikein. Vaasa: Vaasa Oy.

Räisänen, H. 1984. Raamattunäkemyistä etsimässä. Hämeenlinna: Arvi A. Karisto Oy.

Räisänen, H. & E. Saarinen 1978. Raamattutieto. Keuruu: Otava.

Spitzberg, B. H. & W. R. Cupach 1984. Interpersonal communication competence. Kalifornia: Sage.

Sunnafrank, M. 1995. A communication-based perspective on attitude similarity and interpersonal attraction in early acquaintance. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Taylor, D. A. & I. Altman 1995. Communication in interpersonal relationships: Social penetration processes. Teoksessa M. V. Redmond (toim.), Interpersonal communication. Florida: Harcourt Brace & Company.

Trenholm, S. & A. Jensen 1992. Interpersonal communication. Toinen painos. Kalifornia: Wadsworth.

Troup, C. L. 1995. Cuomo at Notre Dame: Rhetoric without religion. Communication Quarterly, vol. 43, no. 2, 167-181.

Turunen, K. E. 1987. Ihminen ja tiede. Jyväskylä: Gummerus.

Van Biema, D. 1998. In search of Moses. Time, december 14, 43-50.

Veijola, T. 1990. Vanhan testamentin tutkimus ja teologia. Pieksämäki: Raamattutalo.

Veijola, T. 1995. Teksti, tiede ja usko. Teologisen hermeneutiikan perusongelma. Teologinen aikakauskirja 5, 394-397.

Ylikoski, P. 1999. Kuinka argumentti voi epäonnistua? Teoksessa M.-L. Kakkuri-Knuutila (toim.), Argumentti ja kritiikki. Tampere: Tammer-Paino Oy.