

Mikko Aarnio

SÄHKÖISTEN KIRJOJEN HYLKÄÄMISEN SYYT



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO
TIETOJENKÄSITTELYTIETEIDEN LAITOS
2016

TIIVISTELMÄ

Aarnio, Mikko

Sähköisten kirjojen hylkäämisen syyt

Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, 2016, 84 s.

Tietojärjestelmätiede, pro gradu -tutkielma

Ohjaaja: Luoma, Eetu

Sähköinen kirja ei ole yleistynyt odotetulla tavalla. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, millaisia syitä potentiaaliset käyttäjät kertovat sille, etteivät käytä sähköistä kirjaa vapaa-ajan lukuharrastuksessa. Tutkimuksen aineistona oli kahdeksan haastattelua, jotka toteutettiin teemahaastatteluna. Haastateltavat valittiin sillä perusteella, että he eivät olleet käyttäneet sähköistä kirjaa tai olivat keskeyttäneet niiden käytön. Aineistoa analysoitiin teemoittelun ja laskemisen avulla. Lisäksi tarkasteltiin, missä vaiheessa innovaation omaksumisprosessia sähköinen kirja hylättiin ja mitkä tekijät voisivat vaikuttaa niiden myöhempään omaksumiseen.

Tutkimuksen mukaan yleisin sähköisen kirjan hylkäämisen syy oli liian korkea hinta. Toinen merkittävä syy oli lukukokemus, jonka arveltiin olevan sähköisessä kirjassa huonompi. Painettu kirja koettiin miellyttävämmäksi käyttää, sen lukeminen oli elämyksellisempää ja siihen oli helpompi keskittyä. Kolmas suurimman osan mainitsema syy oli lukulaitteen ominaisuudet, jotka häiritsevät lukemista. Neljäntenä esiin nousut syy oli aiemmat negatiiviset kokemukset sähköisistä kirjoista töissä tai opinnoissa. Useissa haastatteluissa tuli jollain tavalla ilmi myös digitaalinen omaisuus. Haastatellut kokivat, ettei digitaalinen omaisuus ollut yhtä arvokasta, pysyvää ja todellista. Myös kirjojen lainaaminen ja myyminen nousivat esiin sekä digitaalisen omaisuuden että lukuharrastuksen näkökulmasta.

Lähes kaikki haastatellut olivat hylänneet sähköisen kirjan ennen niiden kokeilua. Kaksi haastateltua oli kokeillut niitä, mutta keskeyttänyt käytön. Haastatteluissa nousi esiin tekijöitä, joiden muuttuessa haastatellut voisivat ajatella kokeilevansa sähköistä kirjaa. Tällaisia olivat hintojen halpeneminen, kasvava valikoima, helppokäyttöisyyden parantuminen sekä teknologian kehittyminen. Tulokset ovat hyödynnettävissä jatkotutkimuksessa aiheen laajempaa kartoitusta varten sekä antavat viitteitä käytännön markkinointiin.

Asiasanat: sähköinen kirja, innovaatio, innovaation omaksuminen, innovaation hylkääminen, teknologian omaksuminen, lukuharrastus

ABSTRACT

Aarnio, Mikko

The reasons for the rejection of e-books

Jyväskylä: University of Jyväskylä, 2016, 84 p.

Information Systems, Master's Thesis

Supervisor: Luoma, Eetu

Electronic book has not been adopted as expected. The aim of this study was to determine reasons of potential users for not using e-book in leisure reading. The research material consisted of eight interviews, which were carried out as theme interviews. Interviewees were selected based on the grounds that they had not used e-book or had discontinued its use. Another aim was to determine in which phase of the innovation-decision process the e-book was rejected and which factors could affect their later adoption.

The results showed that the most common reason for rejection of e-book was too high price. Another important reason was that the reading experience of electronic book was thought to be inferior to reading experience of printed book. Printed book was considered more pleasant to use, more experiential and easier to concentrate on. Third reason that was mentioned by majority of interviewees was the properties of e-reader hardware that were seen disturbing reading. Fourth important reason was previous negative experiences with e-books at work or when studying. Also themes related to digital assets surfaced in many interviews. The interviewees felt that digital assets were not as valuable, lasting and real. Also lending, borrowing and selling books were highlighted in interviews from the perspective of digital assets and leisure reading.

Almost all of interviewees had abandoned e-book before trying it. Two interviewees had tried them but they had discontinued use. The interviews brought up that factors such as cheaper prices, bigger selection of books, improved ease of use and technological developments could influence decision to try e-books. The results can be utilized in further studies and wider survey of the subject as well as in e-book marketing.

Keywords: electronic book, e-book, innovation, innovation diffusion, innovation abandonment, technology acceptance, leisure reading

KUVIOT

KUVIO 1: Innovaation omaksumisen prosessi (Rogers, 2003)	17
KUVIO 2: Perustellun toiminnan teoria (TRA). (Fishbein & Ajzen, 1980).....	21
KUVIO 3: Suunnitellun käyttäytymisen teoria (TPB). (Ajzen, 1991)	22
KUVIO 4: Teknologian hyväksymismalli (TAM). (Venkatesh & Davis, 2000)....	23
KUVIO 5: Laajennettu yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT2). (Venkatesh ym., 2012)	25
KUVIO 6: Yleisen kirjallisuuden painettujen ja sähköisten kirjojen kokonaisymyynti vuosina 2011–2015 (Suomen Kustannusyhdistys, 2016b)..	30
KUVIO 7: Sähköisten kirjojen myynti vuosina 2010 ja 2015 yleisen kirjallisuuden lajeittain (Suomen Kustannusyhdistys, 2016b)	30

TAULUKOT

TAULUKKO 1: Tutkimuksen keskeiset käsitteet ja niiden käyttö.....	38
TAULUKKO 2: Haastateltujen omaksujatyypit ja omaksumisprosessissa tehty päätöksen tyyppi	49
TAULUKKO 3: Haastatteluissa esiin tulleet sähköisten kirjojen hylkäämisen syyt esiintymismäärineen.....	66

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	2
ABSTRACT	3
KUVIOT	4
TAULUKOT	4
SISÄLLYS.....	5
1 JOHDANTO	7
2 INNOVAATION DIFFUUSIOTEORIA JA SEN RINNAKKAISET MALLIT 10	
2.1 Innovaation diffuusioteorian keskeiset käsitteet.....	10
2.2 Omaksujaluokat	13
2.3 Omaksujan ominaisuudet sekä ympäristö- ja tilannetekijät.....	15
2.4 Innovaation omaksumisen prosessi	16
2.4.1 Tiedon taso	17
2.4.2 Suostuttelun taso	18
2.4.3 Päätös	18
2.4.4 Päätöksen toteuttaminen.....	19
2.4.5 Päätöksen vahvistaminen	19
2.5 Innovaation diffuusioteorian rinnakkaiset mallit	20
2.5.1 Perustellun toiminnan teoria (TRA)	20
2.5.2 Suunnitellun käyttäytymisen teoria (TPB) ja ositettu suunnitellun käyttäytymisen teoria (DTPB).....	21
2.5.3 Teknologian hyväksymismalli (TAM)	22
2.5.4 Yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT) ja sen laajennos (UTAUT2).....	23
3 SÄHKÖISET KIRJAT	27
3.1 Sähköisten kirjojen historia.....	27
3.2 Sähköisten kirjojen markkinat.....	29
3.3 Aiempaa tutkimusta sähköisistä kirjoista.....	32
4 KIRJALLISUUSKATSAUKSEN YHTEENVETO	35
5 TUTKIMUSASETELMA	40
5.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimusote.....	40
5.2 Aineistonkeruu	41
5.3 Aineiston analyysi.....	43
6 TULOKSET	45

6.1	Aineiston ja vastaajien esittely	45
6.2	Haastatellut, omaksujatyypit ja omaksumisprosessit.....	46
6.3	Tulosten esittely.....	49
6.3.1	Hyöty.....	49
6.3.2	Hankkiminen ja käytön helppous.....	51
6.3.3	Hinta.....	55
6.3.4	Yhteensopivuus	57
6.3.5	Lukukokemus	60
6.3.6	Digitaalinen omaisuus.....	63
6.3.7	Myöhempi omaksuminen.....	65
6.4	Tulosten yhteenveto.....	66
7	POHDINTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET	70
7.1	Tutkimuksen luotettavuus.....	75
7.2	Eettinen tarkastelu	76
8	YHTEENVETO.....	77
8.1	Johtopäätökset	78
8.2	Jatkotutkimusaiheet.....	79
	LÄHTEET	81
	LIITE 1 HAASTATTELUKYSYMYKSET	85

1 Johdanto

”Sähköinen kirja on Suomessa yleistynyt varsin hitaasti. Suurin osa Suomessa julkaistuista kirjoista ilmestyy nykyisin sekä paperisena että sähköisenä versiona. Myynti painottuu edelleen ylivoimaisesti perinteisiin kirjoihin.” (Nevalainen 2014)

Sanomalehti Keski-suomalaisen artikkelissa Nevalainen toteaa ytimekkäästi sähköisen kirjan nykytilanteen Suomessa. Sähköisestä kirjasta odotettiin kuoliniskua painetulle kirjalle, mutta toisin kävi. Mistä tämä johtuu?

Sähköisiä kirjoja on määritelmästä riippuen ollut olemassa jo useamman vuosikymmenen ajan, mutta pitkään aikaan ne eivät alkaneet yleistyä. Sähköisellä kirjalla tarkoitetaan tässä kirjaa, joka on sähköisessä muodossa ja jonka lukemiseen tarvitaan sähköisen kirjan sovellus ja laite (Gunter, 2005). Viimeisen kymmenen vuoden aikana markkinoille on tuotu tällaisia lukulaitteita ja sähköisten kirjojen markkinat on saatu kasvamaan. Alterin (2015) mukaan Yhdysvalloissa sähköisten kirjojen markkinat kasvoivat 1260 prosenttia vuosien 2008 ja 2010 välillä. Huiman kasvun perusteella analyttikot odottivat, että vuonna 2015 sähköinen kirja ohittaisi myyntiluvuissa painetun kirjan (Alter, 2015), mutta näin ei suinkaan käynyt. Sähköisestä kirjasta on myös Suomessa haluttu tehdä haastaja perinteiselle painetulle kirjalle. Jo useamman vuoden ajan lähes kaikki uudet kirjat on julkaistu sekä painettuna että sähköisenä, joten sähköisten kirjojen valikoima paranee koko ajan. Myös sähköisten kirjojen lukemiseen soveltuvia laitteita alkaa olla jo lähes joka kodissa. Suomessa yleisen kirjallisuuden kirjojen myynti painottuu kuitenkin yhä painettuihin kirjoihin. Vuonna 2015 myydyistä kirjoista 90% oli painettuja kirjoja ja 10% sähköisiä. (Suomen Kustannusyhdistys, 2016b) Sähköisten kirjojen osuus myynnistä on kasvanut hiljalleen viimeisen viiden vuoden aikana, mutta lähinnä syynä on painettujen kirjojen myynnin hiipuminen.

Sähköisen kirjan voisi kuvitella soveltuvan hyvin ihmisten arvomaailmaan ja elämäntapaan. Ekologisuus on jatkuvasti nouseva trendi ja aineeton sähköinen kirja sopisi tällaiseen elämäntapaan hyvin. Lukemisen voisi kuvitella myös olevan helpompaa, kun sähköinen kirja kulkisi vaikkapa älypuhelimien mukana kaikkialle. Näin ollen voisi olettaa, että sähköisten kirjojen lukeminen olisi yleistynyt. Ainakaan toistaiseksi sähköinen kirja ei kuitenkaan ole syrjäyt-

tänyt painettua kirjaa. Vaikuttaa siis siltä, että sähköisten kirjojen potentiaaliset käyttäjät eivät koe saavansa sähköisen kirjan käyttämisestä merkittäviä hyötyjä verrattuna painettuun kirjaan. Myös Rogers (2003, 189–191) toteaa, että jos innovaatiosta saatava hyöty on vähäinen, on sen omaksuminen hidasta ja keskeyttämistä korkea. Sekä kustantajien että lukulaitteiden kehittäjien näkökulmasta sähköisissä kirjoissa on nähty paljon mahdollisuuksia, vaikka kuluttajat eivät olekaan käyttäytyneet odotusten mukaisesti. Näin ollen onkin aiheellista tarkastella, millaisia syitä käyttäjät mainitsevat hitaalle omaksumiselleen.

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää, millaisia syitä potentiaaliset käyttäjät kertovat sille, että eivät käytä sähköistä kirjaa. Sähköisten kirjojen käyttöä on tutkittu muualla maailmassa, mutta vastaavaa tutkimusta ei Suomesta ole. Kansainvälinen tutkimus on ollut pääosin kvantitatiivista ja tämän tutkimuksen kvalitatiivisella otteella avataan potentiaalisten käyttäjien kokemuksia, käsityksiä ja mielikuvia, jotka johtavat sähköisten kirjojen hylkäämiseen. Tutkimusongelman tarkastelemiseksi asetettiin seuraavat tutkimuskysymykset:

- Millaisia tekijöitä potentiaaliset käyttäjät mainitsevat syiksi sille, että hylkäävät sähköisen kirjan tai keskeyttävät sen käytön alkuvaiheessa?
- Missä vaiheessa innovaation omaksumisen prosessia sähköinen kirja on hylätty? Mitkä tekijät potentiaalinen käyttäjä kokee sellaisiksi, että sähköisen kirjan voisi myöhemmin omaksua?

Tässä tutkimuksessa selvitän lukemista harrastavien ihmisten syitä olla käyttämättä sähköisiä kirjoja vapaa-ajan lukemisessa. Tutkimus on toteutettu teemahaastattelun avulla. Tutkimus on rajattu niin, että haastatteluun on valittu henkilöitä, jotka voisivat lukea sähköisiä kirjoja, mutta eivät niitä kuitenkaan lue. Tutkimuksessa on haastateltu kahdeksaa henkilöä. Tutkimusjoukkoon sisältyy sekä ihmisiä, jotka ovat hylänneet innovaation lainkaan kokeilematta sitä, että ihmisiä, jotka ovat keskeyttäneet käytön lyhyen tutustumisen jälkeen. Lisäksi tarkastelen sähköisten kirjojen yleistymistä Rogersin (2003) innovaation diffuusioteorian mukaisesti. Osana innovaation diffuusioteorian mukaista tarkastelua on potentiaalisilta käyttäjiltä selvitetty myös, minkä asioiden heidän mielestään pitäisi muuttua, jotta he voisivat alkaa käyttää sähköisiä kirjoja myöhemmässä vaiheessa. Tämä tieto voi tukea sähköisten kirjojen innovaation tutkimusta Suomessa sekä antaa käytännön tietoa sähköisten kirjojen markkinointiin ja sähköisten kirjakauppojen suunnitteluun.

Tutkielman luvussa kaksi käydään ensin läpi innovaation diffuusioteoria ja sen keskeiset käsitteet. Sen jälkeen esitellään diffuusioteorian rinnakkaiset mallit, joita on käytetty teknologian omaksumisen tutkimiseen. Kolmannessa luvussa tutustutaan sähköiseen kirjaan ja sen markkinatilanteeseen Suomessa. Lisäksi luvussa esitellään sähköisistä kirjoista tehtyä aiempaa tutkimusta. Tutkielman luvussa neljä on kirjallisuuskatsauksen yhteenveto. Luvun lopuksi esitellään tutkielman teoreettinen viitekehys, joka toimii lähtökohtana empiiriselle osuudelle. Luvussa viisi käydään läpi teoriaan pohjautuvan tutkimuksen eteneminen alkaen tutkimuskysymyksistä ja tutkimusotteesta. Sen jälkeen esitel-

lään aineistonkeruuta sekä sen analyysia. Kuudennen luvun alussa esitellään aineisto, haastatellut ja arvio heidän omaksumistyypeistään sekä kuvataan, miten omaksumisprosessi on sähköisten kirjojen osalta heidän kohdallaan mennyt. Tämän jälkeen käydään läpi tutkimuksen tulokset ryhmiteltynä viitekehyksen käsitteiden mukaan. Seitsemännessä luvussa pohditaan tuloksia ja tehdään johtopäätöksiä kirjallisen ja empiirisen aineiston pohjalta. Luvun lopuksi tarkastellaan tutkielman rajoituksia sekä tutkimuseettisiä kysymyksiä. Tutkimuksen kahdeksannessa eli viimeisessä luvussa tehdään yhteenveto, jonka yhteydessä käsitellään esiin nousseita jatkotutkimusaiheita.

2 Innovaation diffuusioteoria ja sen rinnakkaiset mallit

Tässä tutkimuksessa tarkastelen sähköisen kirjan omaksumista ja syitä siihen, miksi käyttäjä hylkää sähköisen kirjan. Sähköistä kirjaa tarkastellaan innovaationa eli uutena asiana. Innovaatioista ja niiden yleistymisestä puhuttaessa tunnetuin teoria on Everett M. Rogersin innovaation diffuusioteoria. Se on yleisesti hyväksytty ja laajaa kannatusta saanut teoria, joka kuvaa innovaation diffuusiota eli omaksumista. Tämän teorian lisäksi on muutamia rinnakkaisia malleja, joita käytetään tutkimuksissa diffuusioteorian rinnalla. Ne eivät kuitenkaan yksinään sovellu uuden innovaation yleistymisen arviointiin (Carlsson, 2005).

Tässä luvussa käydään ensin läpi Rogersin innovaation diffuusioteoria sekä innovaation ja sen omaksumisen käsitteet. Sen jälkeen käsitellään innovaation omaksumisen prosessia, jota on hyödynnetty monissa teknologian omaksumista käsittelevissä tutkimuksissa. Sitten käsitellään innovaation diffuusioteorian rinnakkaisia malleja, joita ovat perustellun toiminnan teoria (TRA), teknologian hyväksymismalli (TAM), suunnitellun käyttäytymisen teoria (TPB) ja yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT) sekä sen laajennos (UTAUT2). Kahdessa viimeisessä on vaikutteita kaikista edellä olevista malleista. Tämän luvun lopussa käsitellään aiempaa tutkimusta innovaation yleistymisestä ja sitä miten näitä teorioita ja malleja on käytetty niissä. Tässä tutkimuksessa käytän viitekehyksenä sähköisen kirjan omaksumiselle innovaation diffuusioteoriaa sekä UTAUT2-mallia.

2.1 Innovaation diffuusioteorian keskeiset käsitteet

Innovaation diffuusio tarkoittaa innovaation eli uuden asian omaksumista. Rogers määrittelee innovaation diffuusion prosessiksi, jossa innovaatio kulkee kommunikointikanavien kautta ajan kuluessa sosiaalisen ryhmän jäsenten keskuudessa (Rogers, 2003, 5). Tässä määritelmässä innovaation diffuusio rakentuu neljästä elementistä. Ne ovat *innovaatio*, *viestintäkanava*, *aika* sekä *sosiaalinen ym-*

päristö. Seuraavaksi käydään läpi nämä neljä elementtiä ja esitellään, kuinka ne liittyvät innovaation omaksumisprosessiin.

Innovaatio on idea, käytäntö tai esine, jonka yksilö tai muu omaksujaryhmä kokee uutena (Rogers, 2003, 12). Tässä on huomattava, että innovaatioon liittyy siten henkilökohtainen uutuus käyttäjälle, eikä innovaation keksimisen tai ensimmäisen käytön ajankohdalla ole merkitystä. Mikäli asia tuntuu yksilöstä uudelta, se on innovaatio (Rogers, 2003, 12). Innovaatioon liittyy kiinteästi viisi ominaisuutta, jotka Rogers (2003, 229–266) määrittää seuraavasti:

1. *Suhteellinen hyöty* kuvaa astetta, jolla innovaatio koetaan paremmaksi kuin idea tai asia, jonka se korvaa. Tässä tapauksessa ei ole merkityksellistä innovaation "objektiivinen" hyöty, vaan se miten hyödylliseksi yksilö itse innovaation kokee. Mitä suurempi koettu suhteellinen hyöty on, sitä nopeammin innovaatio omaksutaan.
2. *Yhteensopivuus* kuvaa koettua yhteensopivuutta omaksuja tämän hetkisen arvomaailman, aiempien kokemusten ja innovaatioon liittyvien tarpeiden kanssa. Näiden vastaisten innovaatioiden omaksuminen on yleensä hidasta, sillä asenteiden ja arvomaailman muuttaminen on hankalaa.
3. *Monimutkaisuus* kuvaa sitä, kuinka vaikeana omaksuttavan innovaation käyttö ja ymmärtäminen koetaan. Jotkin innovaatiot ovat valmiiksi ymmärrettäviä, kun taas toiset ovat monimutkaisempia ja vaativat perehtymistä. Mitä enemmän omaksuminen vaatii opettelua, sitä hitaammin innovaatio omaksutaan.
4. *Kokeiltavuus* kuvaa sitä, voiko innovaatiota kokeilla ennen sen käyttöönottoa. Kokeiltavissa oleva innovaatio poistaa siihen liittyvää epävarmuutta potentiaalisessa omaksujassa, jolloin innovaation omaksuminen on nopeampaa.
5. *Näkyvyys* kuvaa innovaatiolla saavutettavien hyötyjen näkyvyyttä muille ihmisille. Innovaatio omaksutaan sitä suuremmalla todennäköisyydellä mitä paremmin sen lopputulos on nähtävillä. Samalla konkreetisoituu myös koettu hyöty.

Rogersin (2003, 16–17) mukaan aiemmissä tutkimuksissa on saatu selville, että nämä viisi ominaisuutta ovat tärkeimpiä innovaation omaksumisasteen selvittämisen kannalta. Erityisen tärkeitä ominaisuuksista ovat suhteellinen hyöty ja yhteensopivuus (Rogers, 2003, 17). Näiden Rogersin esittämien innovaation ominaisuuksien lisäksi muissa tutkimuksissa on nostettu esille myös muita ominaisuuksia. Esimerkiksi Moore ja Benbasat (1991) kehittivät Rogersin teoriaa edelleen. He lohkaisivat näkyvyydestä erilleen innovaation tulosten esiteltävyyden ja nostivat ominaisuuksien rinnalle vielä imagon ja vapaaehtoisuuden. Rogers itse liittyy vapaaehtoisuuden innovaation omaksumispäätöksen tekemiseen. Hänen mukaansa innovaation omaksumispäätös voi olla luonteeltaan vapaaehtoinen, kollektiivinen tai auktoriteetin tekemä (Rogers, 2003, 28 & 403).

Hsu, Lu ja Hsu (2006) käyttivät Mooren lisäyksillä laajennettua innovaation diffuusioteoriaa tutkiessaan multimediatestipalvelun omaksumista Taiwa-

nissa. Tutkimuksessa havaittiin, että omaksumiseen ja palvelun käytön jatkamiseen vaikuttavat tekijät erosivat toisistaan. Potentiaalisille omaksujille suhteellinen hyöty, yhteensopivuus sekä näkyvyys olivat erittäin tärkeitä. Käytön jatkamisen kannalta suurimmat tekijät olivat suhteellinen hyöty, käytön helppous, imago ja vapaaehtoisuus. Tutkimus kuitenkin osoitti, että Rogersin esittämä innovaation diffuusioteoria ja Mooren laajennokset siihen soveltuvat myös mobiilipalveluiden yleistymisen tutkimiseen. (Hsu ym., 2006)

Viestintäkanava on toinen innovaation diffuusioon vaikuttava elementti. Sillä tarkoitetaan tapaa, jolla viesti voidaan välittää ihmiseltä toiselle. Viestintäkanavat jaotellaan joukkoviestintävälineisiin ja ihmisten väliseen viestintään. Joukkoviestintävälineitä ovat esimerkiksi televisio tai radio. Ihmisten välisellä viestinnällä taas tarkoitetaan esimerkiksi keskustelua tai sähköpostiviestiä kahden tai useamman yksilön välillä. Internetin yleistymisen myötä myös interaktiivinen viestintä ja sosiaalisen median palvelut ovat tulleet tärkeäksi osaksi teknologisten innovaatioiden yleistymisessä. (Rogers, 2003, 36–37.)

Useimmille ihmisille muiden innovaation jo omaksuneiden ihmisten tarkkailu ja sitä kautta tehdyt subjektiiviset arviot innovaatiosta kuitenkin ovat tärkeimpiä, kun he tekevät päätöstä innovaation omaksumisesta. (Rogers, 2003, 18–19.) Viestintäkanavalla on myös oma vaikutuksensa innovaation omaksumisen nopeuteen (Rogers, 2003, 221–223). Esimerkiksi sähköisen kirjan tapauksessa yksilön päätökseen ottaa sähköinen kirja käyttöön vaikuttaa enemmän se, käyttääkö henkilön lähipiiri sähköisiä kirjoja. Pienempi vaikutus sen sijaan on sillä, että henkilö lukee sanomalehdestä positiivisista kokemuksista sähköisiin kirjoihin liittyen.

Aika on Rogersin (2003) mukaan kolmas innovaation diffuusioon vaikuttava elementti. Se liittyy innovaation leviämiseen kolmella eri osa-alueella. Ne ovat innovaation omaksumisen prosessi, yksilön innovatiivisuuden määrittely sekä innovaation omaksumisasteen määrittely.

Innovaation omaksumisprosessissa yksilö käy ajan kuluessa läpi viisi vaihetta. Nämä ovat *innovaation tiedostaminen, myönteisen tai kielteisen mielipiteen muodostaminen, päätös hyväksyä tai hylätä innovaatio, päätöksen toteuttaminen sekä päätöksen vahvistaminen*. Tässä viimeisessä vaiheessa yksilö voi vielä kumota tekemänsä päätöksen uusien tietojen valossa ja joko hylätä innovaation tai keskeyttää sen käytön (Rogers, 2003, 169). Omaksumisen prosessia käsitellään tarkemmin luvussa 2.4.

Yksilön innovatiivisuuden määrittää omaksumisen ajankohta suhteessa sosiaaliseen ympäristöön. Yksilöä pidetään sitä innovatiivisempänä, mitä nopeammin hän on innovaation tiedostamisen jälkeen omaksunut sen. Rogers (2003, 22) on luokitellut omaksijat innovatiivisuuden mukaan *innovaattoreihin, aikaisiin omaksujiin, aikaiseen enemmistöön, myöhäiseen enemmistöön* sekä *vitkastelijoihin*. Näitä käsitellään tarkemmin luvussa 2.2.

Innovaation omaksumisaste määritetään ajallisesti tietyntä hetkenä tietyn ympäristössä, esimerkiksi markkinoilla. Tätä käytetään usein mittarina sille, montako prosenttia väestöstä on omaksunut innovaation tietyllä ajanhetkellä. (Rogers, 2003, 20; Frank ym., 2003, 1.) Innovaation omaksumisastetta kuvataan

kasvavalla S-käyrällä, jota kutsutaan myös nimellä diffuusiokäyrä. Useimpien innovaatioiden omaksumisaste etenee S-käyrän mukaisesti, mutta Rogersin (2003, 23) mukaan käyrän jyrkkyys vaihtelee innovaatiosta toiseen jonkin verran. Toiset innovaatiot yleistyvät nopeasti ja S-käyrä on suhteellisen jyrkkä, mutta toisten innovaatioiden kohdalla omaksuminen on hitaampaa, jolloin myös S-käyrästä tulee loivempi.

Sosiaalinen ympäristö on neljäs innovaation diffuusion peruselementti. Rogers (2003, 23) määrittää sosiaalisen ympäristön joukoksi toisiinsa liittyviä yksiköitä, jotka toimivat yhdessä yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Tällaisia yksiköitä voivat olla esimerkiksi yksilöt, ryhmät tai organisaatiot. Innovaation diffuusio tapahtuu sosiaalisten ympäristöjen sisällä ja ympäristöjen sosiaaliset rakenteet vaikuttavat diffuusion eri tavoin. (Rogers, 2003, 24.) Sosiaalinen ympäristö voidaan muodostaa myös esimerkiksi määrittämällä suomalaiset kuluttajat yhdeksi sosiaalisesti yksiköksi. Tässä ympäristössä voidaan mitata esimerkiksi sähköisen kirjan leviämistä.

Sosiaalisen ympäristön ominaisuudet, kuten esimerkiksi ympäristön normit, vaikuttavat innovaation omaksumiseen. Ne voivat joko hidastaa tai nopeuttaa omaksumista. Muutosagentiksi kutsutaan sitä tahoa, joka tuo innovaation yhteisön tietoisuuteen. Sähköisen kirjan tapauksessa tällainen muutosagentti voisi olla esimerkiksi sähköinen kirjakauppa, jonka kautta sähköisiä kirjoja voi hankkia. Muutosagenttien toiminta ympäristössä vaikuttaa innovaation omaksumisen nopeuteen.

2.2 Omaksujaluokat

Yksilöt omaksuvat innovaation eri nopeudella ja tämän innovatiivisuuden perusteella omaksijat voidaan jakaa viiteen omaksujaluokkaan. Nämä omaksujaluokat ovat Rogersin (2003) mukaan *innovaattorit*, *aikaiset omaksijat*, *aikainen enemmistö*, *myöhäinen enemmistö* sekä *vitkastelijat*. Seuraavassa käsitellään näitä omaksujaluokkia Rogersin (2003, 22 & 282) sekä teknologiatuotteiden markkinoinnin näkökulmasta asiaa tarkastelevan Mooren (1999) mukaan. Suluissa Mooren nimitys kyseiselle omaksujaluokalle.

Rogersin (2003) mukaan *innovaattorit* (teknologiafriikit) ovat yksilöitä, jotka omaksuvat ensimmäisenä uuden innovaation. Heillä on usein ystävyssuhteita tai viestintäkanavia muiden innovaattoreiden kanssa maantieteellisestä etäisyydestä riippumatta. Innovaattoreilla on runsaasti tietotaitoa sekä rahallisia resursseja, mikä auttaa heitä sietämään innovaatioiden omaksumiseen liittyviä riskejä. Innovaattorin on siedettävä satunnaisia takaiskuja innovaation epäonnistuessa. (Rogers, 2003, 282–283.) Mooren (1999, 12) mukaan nämä teknologiafriikit etsivät aktiivisesti uutta teknologiaa, sillä teknologialla on keskeinen rooli heidän elämässään. Määrällisesti heitä on vähän, mutta asema on keskeinen, sillä he vahvistavat tuotteen toimivuuden muille. Rogersin (2003, 282–283) mukaan innovaattoreilla on innovaation diffuusiossa tärkeä rooli. He tuo-

vat innovaation sosiaaliseen ympäristöönsä, jolloin muut yksilöt saavat tiedon innovaatiosta.

Aikaiset omaksujat (visionäärit) ovat Rogersin (2003) kuvauksessa innovaattoreita kiinteämpi osa paikallista sosiaalista ympäristöä. He ovat mielipidevaikuttajia, joilta potentiaaliset omaksujat tulevat kysymään neuvoa innovaatioon liittyvissä asioissa. Aikaiset omaksujat toimivat roolimallina myöhemmille omaksujajoukoille ja asemansa säilyttämiseksi heidän tulisi tehdä järkeviä omaksumispäätöksiä. He vähentävät epäluuloja uutta innovaatiota kohtaan ottamalla sen käyttöön ja levittämällä sen jälkeen omaa subjektiivista arviotaan sosiaalisessa ympäristössään. Tämä joukko ikään kuin hyväksyy uuden innovaation omaksumalla sen. (Rogers, 2003, 283.) Mooren (1999, 12) mukaan markkinoinnin kannalta tämä joukko on merkittävä alkukohta korkean teknologian tuotteen markkinasegmentin avaamiseen. He tekevät ostopäätöksen innovaattoreiden tapaan aikaisessa vaiheessa, mutta eivät kuitenkaan pelkän teknologian takia. (Moore, 1999, 12.)

Rogersin (2003) luokittelussa *aikainen enemmistö* (pragmatikot) omaksuu innovaation hieman aiemmin kuin ympäristön keskimääräinen jäsen. He ovat siten aikaisten ja myöhäisten omaksujien välissä. Tämän ainutlaatuisen asemansa ja runsaslukuisuutensa johdosta tämä joukko on tärkeä osa diffuusio-prosessia. Tätä joukkoa voisi kuvata käytännölliseksi omaksujajoukoksi. He tekevät harkittuja päätöksiä innovaation omaksumisesta. (Rogers, 2003, 283–284.) Mooren (1999, 13) mukaan tämä joukko haluaa todisteita innovaation toimivuudesta, sillä he tietävät monien innovaatioiden epäonnistuvan. Rogersin (2003, 284) mukaan aikaiseen enemmistöön kuuluu noin kolmannes omaksujajoukosta. Tästä syystä Moore (1999, 13) korostaakin, että heidän voittaminen innovaation puolelle on markkinoinnin näkökulmasta erityisen tärkeää.

Rogersin (2003) mukaan *myöhäinen enemmistö* (konservatiivit) omaksuu innovaation hieman ympäristön keskimääräisen jäsenen jälkeen. Edellisen omaksujajoukon tavoin myös myöhäiseen enemmistöön kuuluu noin kolmannes omaksujajoukosta. He ovat skeptisiä uusia innovaatioita kohtaan ja omaksuvat ne vasta, kun se on taloudellisesti välttämätöntä tai vertaispaine käy liian suureksi. Suurin osa innovaatioon liittyvästä epävarmuudesta on hälvennyt ennen kuin tämä joukko omaksuu innovaation. (Rogers, 2003, 284.) Mooren (1999, 13) mukaan myöhäisen enemmistön jäsenet pelkäävät edellisen joukon tapaan innovaation epäonnistumista, mutta myös teknologian käyttämistä. Tämä joukko yleensä odottaa niin kauan, että innovaatiosta muodostuu yleinen standardi.

Vitkastelijat (skeptikot) ovat Rogersin (2003, 284–285) mukaan sosiaalisen ympäristön viimeinen innovaation omaksuva ryhmä. He ovat usein jopa lähes erakoituneita ja tekevät päätöksiä sen mukaan, miten asioita on hoidettu aiemmin. Tämä omaksujajoukko viestii sosiaalisessa ympäristössään lähinnä muiden samanhenkisten kanssa. Vitkastelijat vastustavat kaikkia innovaatioita, koska heillä on hyvin rajalliset resurssit. He haluavat olla varmoja ennen innovaation omaksumista, ettei innovaatio epäonnistu. (Rogers, 2003, 284–285.) Moore (1999, 13) toteaa, että tämä joukko ei halua olla missään tekemisissä tek-

nologisten tuotteiden kanssa. He ostavat tuotteita lähinnä tietämättään, eli kun teknologia on piilotettuna syvälle tuotteeseen.

Rogers (2003, 281) kuvaa omaksujaluokkien jaottelua jatkuvalla normaali-jakaumaa noudattavalla kellokäyrällä. Tämä onkin herättänyt kritiikkiä erityisesti teknologiainnovaatioiden omaksumista markkinoinnin näkökulmista lähestyvän Mooren (1999) toimesta. Hänen mukaansa innovaation omaksuminen tapahtuu aina katkonaisesti omaksujaryhmästä toiseen siirryttäessä. Erityisen ongelmallisena katkoksenä hän pitää aikaisten omaksujien ja aikaisen enemmistön välissä olevaa kuilua (chasm). Sen ylittämiseen tarvitaan erityisiä toimenpiteitä. (Moore, 1999.)

Iskold (2007) esittää, että esimerkiksi Applen iPod-musiikkisoitin onnistui ylittämään kuilun markkinoinnin, hyvän tuotteen ja intohimoisen käyttäjäkunnan ansiosta. Markkinointi loi tuotteesta haluttavan, teknisesti laite kehittyi koko ajan ja varsinainen leviäminen massamarkkinoille tapahtui laitteesta innoisaan olevan käyttäjäkunnan toimesta. (Iskold, 2007.) Diffuusioteorian soveltaminen markkinointiin edellyttääkin omaksujaluokkien tunnistamisen lisäksi kykyä käyttää kaikkia markkinoinnin kilpailukeinoja. Markkinoinnin kilpailukeinoja ovat tuote-, viestintä-, hinnoittelu- ja jakelustrategiat. Niitä tulisi käyttää oikealla ja kunkin ryhmän erityispiirteisiin sopivalla tavalla. (Frank, Karine, Lindqvist, Puumalainen & Taalikka, 2003, 28.)

Mooren (1999, 20) mukaan ryhmien välisestä kuilusta muodostuva ongelma johtuu ryhmien erilaisuudesta ja yhteensopimattomuudesta. Aikaiset omaksijat ja aikainen enemmistö ovat ryhmänä niin erilaisia, ettei aikaisten omaksujien antama esimerkki kelpaa aikaisen enemmistön jäsenille. Tästä syntyy tilanteen lukkiutuminen, sillä aikainen enemmistö vaatii esimerkkejä ja vertaiskokemuksia innovaatiosta nimenomaan omasta ryhmästään. Näitä esimerkkejä ei kuitenkaan ole tarjolla innovaation diffuusion tässä vaiheessa. (Moore, 1999, 20.)

Rogers (2003, 282) kumoo Mooren väitteet innovaation diffuusion epäjatkuvuudesta. Hänen mukaansa innovaation diffuusio on oikein mitattuna jatkuva muuttuja, eikä omaksujajoukkojen välillä ole katkoksia. Hän kuitenkin myöntää merkittävät erot omaksujajoukkojen välillä. (Rogers, 2003, 282.)

2.3 Omaksujan ominaisuudet sekä ympäristö- ja tilannetekijät

Frankin ym. (2003, 30) mukaan kun tarkastellaan omaksujien ominaisuuksia, voidaan ominaisuudet jakaa demografisiin ja psykografisiin tekijöihin. Demografisia tekijöitä ovat esimerkiksi ikä, sukupuoli, tulotaso tai talouden koko. Ne ovat varsin helposti asiakaskunnasta tunnistettavia tekijöitä ja siksi niitä käytetäänkin usein apuna segmentointiin. Pelkkien demografisten tietojen käyttö segmentoinnissa ei kuitenkaan ole riittävää (Pulkkinen, 2003), sillä tällöin kaikkien samaan demografiseen ryhmään kuuluvien tulisi käyttäytyä samalla tavoin (Frank ym., 2003, 30). Frank ym. (2003, 30) kertovat, että psykografiset tekijät puolestaan ovat asenne- ja arvomaailmaa kuvaavia tekijöitä. Sellaisia ovat

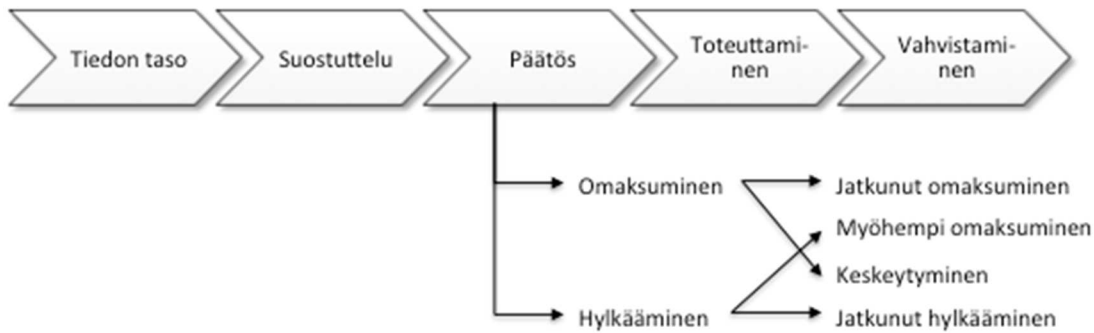
esimerkiksi innovatiivisuus, erottumisen tarve, persoonallisuus ja elämäntyyli. Näiden tekijöiden avulla on mahdollista muodostaa luotettavampia omaksujasegmenttejä kuin pelkästään demografisten tietojen pohjalta on mahdollista. Ongelmaksi kuitenkin muodostuu näiden segmenttien tavoittaminen, sillä psykografisten tekijöiden kerääminen asiakaskunnasta on vaikeampaa kuin demografisten tekijöiden. (Frank ym., 2003, 30.)

Frank ym. (2003, 34–35) kertovat, että ympäristö- ja tilannetekijät ovat omaksujan ympäristön ja tilanteen määrittämiä tekijöitä. Niitä ovat esimerkiksi sosiaalisen ryhmän vaikutus, yksilön erilaiset roolit, fyysiseen tai sosiaaliseen ympäristöön liittyvät tilannetekijät sekä keksimisen ja matkimisen noidankehä. Sosiaalisen ryhmän vaikutuksessa keskeistä on ryhmän sosiaaliset normit, jotka yksilö tulkitsee toimintatavoiksi. Tällä on suuri merkitys siihen, mitä innovaatioita yksilö omaksuu ja milloin se ne omaksuu. Yksilön erilaiset roolit puolestaan vaikuttavat siihen, miten yksilö käyttäytyy missäkin tilanteessa. Rooleja voi olla useita, esimerkiksi isä-, työ-, vapaa-aika- tai mobiilirooli, mutta ne kaikki yhdessä määrittävät tietyn yksilön kattavasti. Fyysisiä ympäristöön liittyviä tilannetekijöitä ovat esimerkiksi sijainti, äänet tai sää. Sosiaalisia ympäristöön liittyviä tilannetekijöitä ovat puolestaan muut ihmiset tai vuorovaikutus. Keksimisen ja matkimisen noidankehällä taas tarkoitetaan yksilön halua erottautua muista yksilöistä omaksumalla uusia tuotteita tai palveluja. Tämä johtaa matkimiseen muiden taholta, jolloin johtavassa asemassa olevan yksilön on omaksuttava yhä uudempia innovaatioita säilyttääkseen asemansa sosiaalisen ympäristön huipulla. (Frank ym., 2003, 34–35.)

2.4 Innovaation omaksumisen prosessi

Rogersin (2003) mukaan innovaation omaksuminen ei ole välitöntä. Omaksujan kannalta innovaatioon liittyy aina enemmän tai vähemmän epävarmuutta innovaatiota tai sen etuja ja haittoja kohtaan. Innovaation omaksumisen prosessi (innovation-decision process) kuvaa tuota prosessia. Se alkaa, kun henkilö tulee tietoiseksi innovaatiosta, ja päättyy päätökseen innovaation omaksumisesta tai hylkäämisestä. Innovaation omaksuminen tai hylkääminen ei kuitenkaan ole lopullista, vaan jokin uusi tieto voi vielä johtaa päätöksen uudelleen arviointiin. Pääpiirteissään voidaan puhua tiedonhankinnan ja sen prosessoinnin prosessista, jonka tarkoituksena on vähentää henkilön epävarmuutta innovaatiota kohtaan. (Rogers, 2003.)

Rogersin (2003, 169) mukaan prosessi koostuu viidestä vaiheesta, jotka ovat tiedon taso (knowledge), suostuttelun taso (persuasion), päätös (decision), päätöksen toteuttaminen (implementation) ja päätöksen vahvistaminen (confirmation). Normaalisti henkilö etenee vaiheesta seuraavaan, mutta omaksumisen prosessi voi myös katketa missä tahansa vaiheessa innovaation hylkäämiseen (Rogers, 2003, 177). Prosessi on kuvattu kokonaisuudessaan kuviossa 1. Seuraavissa luvuissa esitellään prosessin vaiheet tarkemmalla tasolla.



KUVIO 1: Innovaation omaksumisen prosessi (Rogers, 2003)

2.4.1 Tiedon taso

Prosessi alkaa Rogersin (2003) mukaan, kun henkilö tulee tietoiseksi innovaation olemassaolosta ja saa käsityksen innovaation toiminnasta. Tämä voi olla henkilön osalta olla joko aktiivista tiedon etsimistä jonkin ongelman ratkaisemiseksi tai passiivista toimintaa, jossa henkilö tulee tietoiseksi innovaatiosta esimerkiksi mainonnan seurauksena. Esimerkiksi sähköisen kirjan tapauksessa omaksumisprosessi voi alkaa mainoksesta, joka saa henkilössä aikaan tarpeen innovaatiolle. Tiedon tasoon vaikuttavat henkilön erilaiset ominaisuudet, jotka voidaan luokitella sosio-ekonomisiin ominaisuuksiin, luonnemuuttujiin ja kommunikaatiokäyttäytymiseen. (Rogers, 2003.)

Rogers (2003) jaottelee tiedon tason vielä kolmeen innovaatioon liittyvän tiedon tyyppiin: tietoisuuteen (awareness-knowledge), osaamiseen (how-to knowledge) ja peruseriaatteisiin (principles-knowledge). Tietoisuuteen liittyvällä tiedolla tarkoitetaan sitä, että henkilö ylipäätään on tietoinen innovaation olemassaolosta. Se saattaa motivoida henkilön etsimään muita tiedon tyyppejä. Tämän tyyppisen tiedon etsiminen on keskittynyt prosessissa tiedon tasolle, mutta sitä voi esiintyä myös suostuttelun tasolla ja päätöksenteon vaiheessa. Osaamiseen liittyvällä tiedolla tarkoitetaan informaatiota innovaation käyttämiseen liittyen. Innovaation omaksumiseen tarvitaan sitä enemmän osaamiseen liittyvää tietoa, mitä monimutkaisemmasta innovaatiosta on kyse. Jos henkilö ei saa riittävästi osaamiseen liittyvää tietoa mahdollisen kokeilun tai omaksumisen aikana, seuraa siitä todennäköisesti innovaation hylkääminen tai käytön keskeytyminen (discontinuance). (Rogers, 2003, 173.) Peruseriaatteisiin liittyvällä tiedolla tarkoitetaan niitä periaatteita ja mahdollisia aiempia innovaatioita, joiden päälle innovaatio rakentuu. Esimerkiksi sähköisen kirjan omaksumiseen tarvitaan ensin Internetin ja tietokoneen tai älypuhelimien omaksumista. Rogers (2003) toteaa, että useimmat muutosagentit keskittävät voimansa tietoisuuden lisäämiseen. Prosessin kannalta olennaisempaa olisi kuitenkin keskittyä osaamiseen liittyvään tietoon, joka on tärkeintä innovaation omaksujalle päätöksenteon vaiheessa. (Rogers, 2003, 173.)

2.4.2 Suostuttelun taso

Rogersin (2003) mukaan prosessin toiseen vaiheeseen edetään, kun henkilö on tullut tietoiseksi innovaatiosta ja alkaa muodostaa myönteistä tai kielteistä asennetta sitä kohtaan. Tässä vaiheessa henkilö etsii aktiivisesti tietoa innovaatiosta. Samalla hän arvioi tiedon luotettavuutta ja tulkitsee saamaansa informaatiota. Aiemmasta vaiheesta poiketen tällä tasolla henkilön aktiivisuus on tunneperäistä ja hän voi sitoutua innovaatioon psykologisella tasolla. (Rogers, 2003.)

Tätä vaihetta voisi kuvailla myös hypoteettisen ajattelun vaiheeksi. Henkilö pohtii innovaation merkitystä ja sitä, miten se sopii hänen elämäänsä. (Rogers, 2003.) Omaksujan kannalta innovaatioon liittyy aina jonkin verran epävarmuustekijöitä. Tässä vaiheessa henkilö hakee sosiaalista vahvistusta omalle asenteelleen innovaatiota kohtaan. Rogersin (2003) mukaan henkilö haluaa tietää, mitkä ovat innovaation edut ja haitat hänen omaan tilanteeseensa peilaten. Tällöin innovaation ominaisuuksista korostuvat erityisesti suhteellinen hyöty, yhteensopivuus ja monimutkaisuus.

Rogers (2003) toteaa, että tämän vaiheen tärkeimpänä lopputuloksena on myönteinen tai kielteinen asenne innovaatiota kohtaan. Myönteinen asenne ei kuitenkaan välttämättä johda innovaation omaksumiseen. Henkilö voi toimia myös eri tavalla, kuin mitä asenne antaisi olettaa. Innovaatioon myönteisesti suhtautuva henkilö voi asenteestaan huolimatta hylätä innovaation. Tällaista asenteiden ja käytön välistä kuilua kutsutaan yleisesti KAP-kuiluksi (knowledge, attitudes, practice) eli tietoisuuden, asenteiden ja käytännön väliseksi kuiluksi. (Rogers, 2003.) Tämä voi aiheuttaa henkilössä sisäisen ristiriidan, koska henkilö on tietoinen innovaatiosta ja suhtautuu siihen myönteisesti, mutta ei kuitenkaan ole ottanut innovaatiota käyttöön. Rogersin (2003) mukaan henkilö voi tätä ristiriitaa pienentääkseen motivoitua omaksumaan innovaation myöhemmin. (Rogers, 2003, 175–176 & 189.)

2.4.3 Päätös

Rogers (2003) kertoo, että omaksumisen prosessin kolmannessa vaiheessa henkilö tekee päätöksen innovaation omaksumisesta tai sen hylkäämisestä. Omaksumisella tarkoitetaan innovaation ottamista käyttöön. Useimmat potentiaaliset omaksijat eivät ota innovaatiota käyttöön ilman, että voivat kokeilla sitä ja todeta sen käyttökelpoisuuden. Rogersin (2003) mukaan kokeilu onkin tärkeä osa omaksumisen prosessissa. Hänen mukaansa helposti kokeiltavissa olevat innovaatiot omakсутaan nopeammin kuin sellaiset innovaatiot, joita ei voi kokeilla. Kokeilun jälkeen henkilöt myös todennäköisemmin päätyvät omaksumaan innovaation, mikäli kokeilu osoittaa innovaatiosta olevan hyötyä. (Rogers, 2003.) Tämä mahdollisuus sähköisten kirjojen kohdalla onkin jo otettu huomioon, sillä sähköisistä kirjakaupoista löytyy ilmaisia kirjoja.

Innovaation hylkäämisellä tarkoitetaan päätöstä jättää innovaatio omaksumatta. Rogersin (2003) mukaan hylkäämispäätös voidaan jakaa aktiiviseen ja

passiiviseen hylkäämiseen. Aktiivisen hylkäämisen tapauksessa henkilö on harkinnut innovaation omaksumista, mutta tekee päätöksen olla omaksumatta sitä. Passiivisella hylkäämisellä puolestaan tarkoitetaan sitä, ettei henkilö ole koskaan edes ajatellut innovaation ottamista käyttöön. (Rogers, 2003.)

2.4.4 Päätöksen toteuttaminen

Päätöksen toteuttamiseen asti prosessi on ollut lähinnä ajatusprosessi, mutta neljännessä vaiheessa henkilö ottaa innovaation käyttöön omassa elämässään. Rogersin (2003) mukaan innovaation käyttöönoton myötä henkilön täytyy muuttaa toimintaansa. Tässä vaiheessa voi vielä nousta esiin ongelmia innovaation käyttöön liittyen. Vaikka henkilö on jo ajatuksen tasolla tehnyt omaksumispäätöksen, innovaatioon liittyvä epävarmuus ei ole vielä kokonaan hävinnyt. Tämän johdosta henkilö joutuukin yleensä aktiivisesti etsimään tietoa innovaation käyttöön liittyen. Rogers (2003) toteaaakin, että muutosagenttien rooli tässä vaiheessa olisikin tarjota käyttäjälle teknistä tukea innovaation käyttöön.

Innovaation käyttöönotto seuraa prosessissa yleensä nopeasti omaksumispäätöksen tekemistä, ellei käyttöönotto viivästy esimerkiksi logistisesta syystä. Rogersin (2003, 179–180) mukaan tämän vaiheen loppuna pidetään sitä, kun innovaatio on sulautunut henkilön toimintaan. Hänen mukaansa tämä on osalle omaksujista myös prosessin viimeinen vaihe. Monien kohdalla omaksumisen prosessi etenee kuitenkin vielä päätöksen vahvistamisen vaiheeseen.

2.4.5 Päätöksen vahvistaminen

Innovaation käyttöönotto ei välttämättä ole omaksumisprosessin viimeinen vaihe. Usein prosessi jatkuu vielä päätöksen vahvistamisen vaiheeseen. Rogers (2003) kertoo, että tämän vaiheen aikana henkilö hakee vahvistusta tekemälleen omaksumispäätökselle ja pyrkii pienentämään omaksumiseen liittyviä ristiriitoja, dissonanssia. Tällainen ristiriita voi aiheutua innovaatiosta saadusta uudesta tiedosta, joka vaikuttaa negatiivisesti asenteeseen innovaatiota kohtaan. Rogersin (2003) mukaan henkilö voi tätä ristiriitaa pienentääkseen muuttaa päätöstään ja keskeyttää innovaation käytön.

Keskeyttämisellä (discontinuance) tarkoitetaan innovaation käytön lopettamista sen jälkeen, kun henkilö on päättänyt omaksua sen. Rogersin (2003) mukaan keskeyttäminen voidaan jakaa korvaamiseen (replacement discontinuance) ja pettymykseen (disenchantment discontinuance). Korvaamisella tarkoitetaan sitä, että omaksuttu innovaatio korvataan jollakin paremmaksi koetulla innovaatiolla. Esimerkkinä tästä voisi mainita digitaalisen musiikin, joka on korvannut kasettien ja CD-levyjen käytön. Keskeyttäminen pettymyksen myötä on puolestaan seurausta tyytymättömyydestä innovaatioon. Käytön aikana innovaatiosta voi paljastua jotain, jonka seurauksena innovaation suhteellinen hyöty jääkin odotettua pienemmäksi. (Rogers, 2003.)

Rogersin (2003) mukaan innovaation omaksumisen keskeytyminen on yksi merkki siitä, ettei innovaatio ole käyttöönoton aikana sulautunut henkilön

toimintaan. Hän uskoo, että keskeyttämisasteessa on eroja innovaatioiden välillä samaan tapaan kuin niiden omaksumisasteessakin. Tämän lisäksi hän uskoo, että innovaation ominaisuuksista suhteellisella hyödyllä ja yhteensopivuudella olisi negatiivinen suhde keskeyttämisen kanssa. Näin ollen matalan suhteellisen hyödyn innovaatiolla olisi hidas omaksumisaste ja nopea keskeyttämisaste. (Rogers, 2003, 189–191.)

Vaikka henkilö olisikin hylännyt innovaation tai keskeyttänyt sen käytön, hän voi myöhemmässä vaiheessa saada siitä uutta tietoa. Tällainen uusi tieto voi vaikuttaa positiivisesti asenteeseen ja aiheuttaa dissonanssia. Tätä ristiriitaa pienentääkseen henkilö voi muuttaa mieltään ja päättää omaksua innovaation. Rogersin (2003) mukaan tätä kutsutaan myöhemmäksi omaksumiseksi. Innovaation omaksumisen prosessi onkin jatkuva. Keskeyttäminen tai myöhempi omaksuminen on periaatteessa mahdollista niin kauan, kuin innovaatio ylipäättään on olemassa.

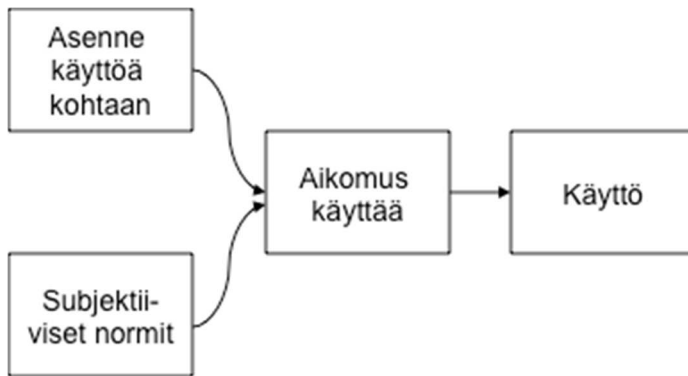
2.5 Innovaation diffuusioteorian rinnakkaiset mallit

Rogersin innovaation diffuusioteorian eri elementtejä on kritisoitu. Siitä huolimatta Rogersin tutkimukset yhdessä muutaman muun mallin kanssa näyttävät olevan yleisimmin käytettyjä viitekehyksiä omaksumisen tutkimukselle. Innovaation diffuusioteorian lisäksi on olemassa muitakin teorioita, joita voidaan käyttää kuluttajien käyttäytymisen ennakkointiin.

Seuraavaksi esitellään viisi teknologian hyväksymistä selittävää mallia. Ne ovat *perustellun toiminnan teoria*, *suunnitellun käyttäytymisen teoria*, *teknologian hyväksymismalli* ja *yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä* sekä sen laajennettu malli. Nämä teknologian hyväksymistä selittävät mallit liittyvät hyvin kiinteästi innovaation diffuusioteoriaan. Mallit lähtevät innovaation omaksumisprosessin toisesta vaiheesta, jossa henkilö on jo tiedostanut innovaation olemassaolon. Mallit siis osaltaan laajentavat ja syventävät innovaation diffuusioteoriaa.

2.5.1 Perustellun toiminnan teoria (TRA)

Perustellun toiminnan teoria (Theory of Reasoned Action, TRA) on Fishbeinin ja Ajzenin (1980) alun perin vuonna 1967 kehittämä teoria. Sen mukaan ihmisten käyttäytyminen selittyy suoraan käyttäytymisaikomuksen perusteella. Tähän aikomukseen vaikuttavat sekä henkilön asenteet käyttäytymistä kohtaan että subjektiiviset normit. Perustellun toiminnan teoria on kuvattu kuviossa 2.



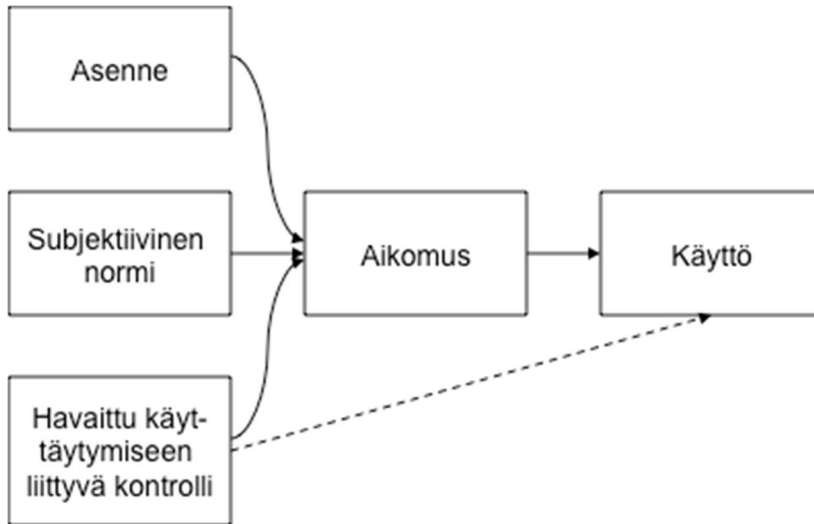
KUVIO 2: Perustellun toiminnan teoria (TRA). (Fishbein & Ajzen, 1980)

Perustellun toiminnan teoriaa on käytetty laajasti ihmisten käyttäytymiseen liittyvissä tutkimuksissa eri aloilla. Teoriaa on käytetty yhdessä seuraavaksi esiteltävän suunnitellun käyttäytymisen teorian kanssa muun muassa terveystietäytymistä selittävissä tutkimuksissa (Köster, 2007; Guo ym., 2006). Sitä on käytetty onnistuneesti myös selittämään teknologian käyttöä. Guo & Barnes (2007) käyttivät perustellun toiminnan teoriaa tutkiessaan, miksi ihmiset ostavat virtuaalisia tuotteita virtuaalisiin ympäristöihin oikealla rahalla. (Guo ym., 2007.) Lee, Qu & Kim (2007) puolestaan käyttivät teoriaa tutkiessaan, kuinka henkilökohtainen innovatiivisuus vaikuttaa nettimatkovarausten tekoon. Hsu ja Lin (2008) käyttivät teoriaa pohjana teknologian hyväksymisen, tiedonjakamisen ja sosiaalisten vaikutteiden mallille tutkiessaan, mitkä asiat motivoivat ihmisiä osallistumaan blogeissa.

2.5.2 Suunnitellun käyttäytymisen teoria (TPB) ja ositettu suunnitellun käyttäytymisen teoria (DTPB)

Suunnitellun käyttäytymisen teoria (Theory of Planned Behavior, TPB) on Ajzenin (1991) luoma laajennos aiemmin esiteltyyn perustellun toiminnan teoriaan (TRA). Se laajentaa TRA-mallia ottamalla huomioon olosuhteet, joissa yksilöllä ei ole täyttä kontrollia käyttäytymiseensä.

Suunnitellun käyttäytymisen teoriassa esitetään, että yksilön käyttäytyminen on käyttäytymisaikeen ja havaittujen käyttäytymiseen liittyvien kontrollien tulos. Yksilön aikeeseen vaikuttaa (1) hänen asenteensa eli tuntemukset toiminnan suotuisuudesta/kielteisyydestä, (2) subjektiivinen normi, eli käsitykset muiden merkityksellisten ihmisten halusta tekijän suorittaa/olla suorittamatta toiminta sekä (3) havaittu käyttäytymiseen liittyvä kontrolli, joka heijastaa käsityksiä toimintaan liittyvistä rajoitteista. (Ajzen, 1991.) Suunnitellun käyttäytymisen teoria on kuvattu kuviossa 3.



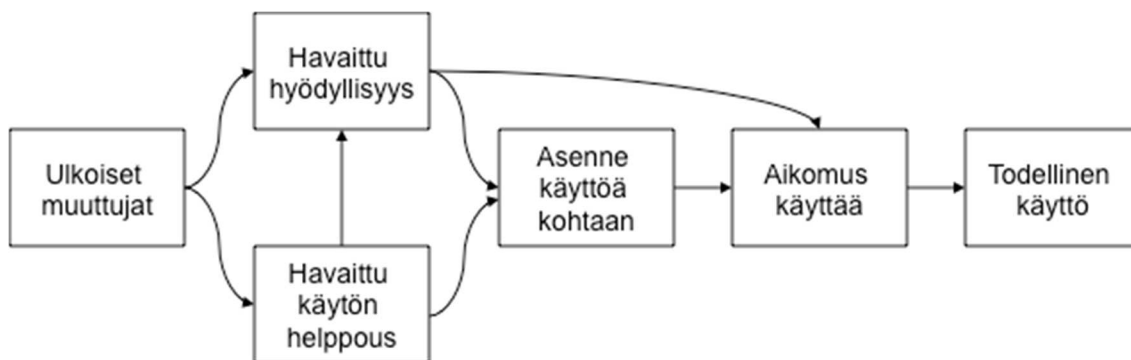
KUVIO 3: Suunnitellun käyttäytymisen teoria (TPB). (Ajzen, 1991)

Hansen, Jensen ja Solgaard (2004) vertailivat suunnitellun käyttäytymisen teoriaa ja perustellun käyttäytymisen teoriaa tutkiessaan kuluttajien aikeita ostaa ruokaa netin kautta. Tanskassa ja Ruotsissa suoritetun kyselyn tulokset osoittivat, että suunnitellun käyttäytymisen teoria soveltuu perustellun käyttäytymisen teoriaa paremmin selittämään tuloksia ja ostoaikeiden vaihtelua.

Suunnitellun käyttäytymisen teoriaa on laajennettu ja muodostettu ositettu suunnitellun käyttäytymisen teoria (Decomposed Theory of Planned Behavior, DTPB). Siinä asenne-, normi- ja kontrollitekijät on avattu selkeämmin hahmotettaviin osiin. (Taylor & Todd, 1995, 146.) Teo ja Pok (2003) käyttivät ositettua suunnitellun käyttäytymisen teoriaa tutkiessaan WAP-puhelinten omaksumista Internet-käyttäjien keskuudessa. Tutkimuksen tulokset osoittivat, että asenne ja sosiaaliset tekijät vaikuttivat WAP-puhelinten omaksumiseen enemmän kuin käyttäytymisen hallinnan tekijät.

2.5.3 Teknologian hyväksymismalli (TAM)

Teknologian hyväksymismalli (Technology Acceptance Model, TAM) on yksi Fishbeinin ja Ajzenin TRA-mallin pohjalta kehitetyistä malleista, joka selittää teknologian hyväksynnän ja käytön määrääviä tekijöitä. Davisin kehittämän mallin mukaan yksilön aikomus käyttää teknologiaa voidaan selittää ensisijaisesti havaitun hyödyllisyyden sekä havaitun käytön helppouden perusteella. Molemmat näistä kahdesta tekijästä vaikuttavat positiivisesti yksilön asenteeseen teknologiaa kohtaan. Hyödyllisyys vaikuttaa vielä yhdessä asenteen kanssa aikomukseen käyttää teknologiaa. Teknologian hyväksymismalli on kuvattu kuviossa 4.



KUVIO 4: Teknologian hyväksymismalli (TAM). (Venkatesh & Davis, 2000)

Teknologian hyväksymismalli on saanut laajaa kannatusta tutkijoiden keskuudessa ja sitä on käytetty pohjana useille tutkimuksille. Vaikka se on saanut osakseen kritiikkiä, se on hyvin yleisesti käytetty malli. (Venkatesh & Davis, 2000, 187.) Teknologian hyväksymismallia on sovellettu mm. Internetin ja elektronisen liiketoiminnan kaltaisten uudempien teknologioiden hyväksynnän selittämiseen (Hung & Chang, 2005).

Pagani (2004) käytti teknologian hyväksymismallia kolmannen sukupolven mobiilimultimediapalveluiden omaksumisen tutkimiseen. Tulokset osoittivat, että TAM-mallin tekijöistä havaittu hyödyllisyys ja havaittu helppokäyttöisyys yhdessä hinnan ja käytön nopeuden kanssa vaikuttivat eniten tällaisten mobiilimultimediapalveluiden omaksumiseen. Lisäksi tekijöiden tärkeys vaihteli ikäryhmittäin ja segmentittäin. Carlsson, Hyvönen, Repo ja Walden (2005) puolestaan tutkivat teknologian hyväksymismallin avulla matkapuhelinten teknisen kehityksen ja palveluiden yleistymisen suhdetta. Tulokset osoittivat, että käytössä olevan puhelimen tyyppi vaikutti vahvasti myös sillä käytettävien palveluiden käyttöön. Sähköisen kirjan yleistymistä tutkittaessa tulee siis ottaa huomioon myös niiden lukemiseen tarvittavien laitteiden yleistymisen.

Teknologian hyväksymismallia on kehitetty edelleen ja myös Davis itse on muokannut TAM-mallia yhdessä Venkateshin (2000) kanssa. TAM2-nimellä tunnetussa laajennuksessa on keskitytty tarkentamaan havaitun hyödyllisyyden käsitettä.

2.5.4 Yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT) ja sen laajennos (UTAUT2)

Venkatesh, Morris, Davis & Davis (2003) kehittivät yhdistetyn teorian teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology, UTAUT). Heidän tavoitteenaan oli yhdistää kilpailevia teknologian hyväksymisen malleja. Malli perustuu Rogersin innovaation diffuusioteorian lisäksi seitsemään muuhun teknologian omaksumista käsittelevään teoriaan.

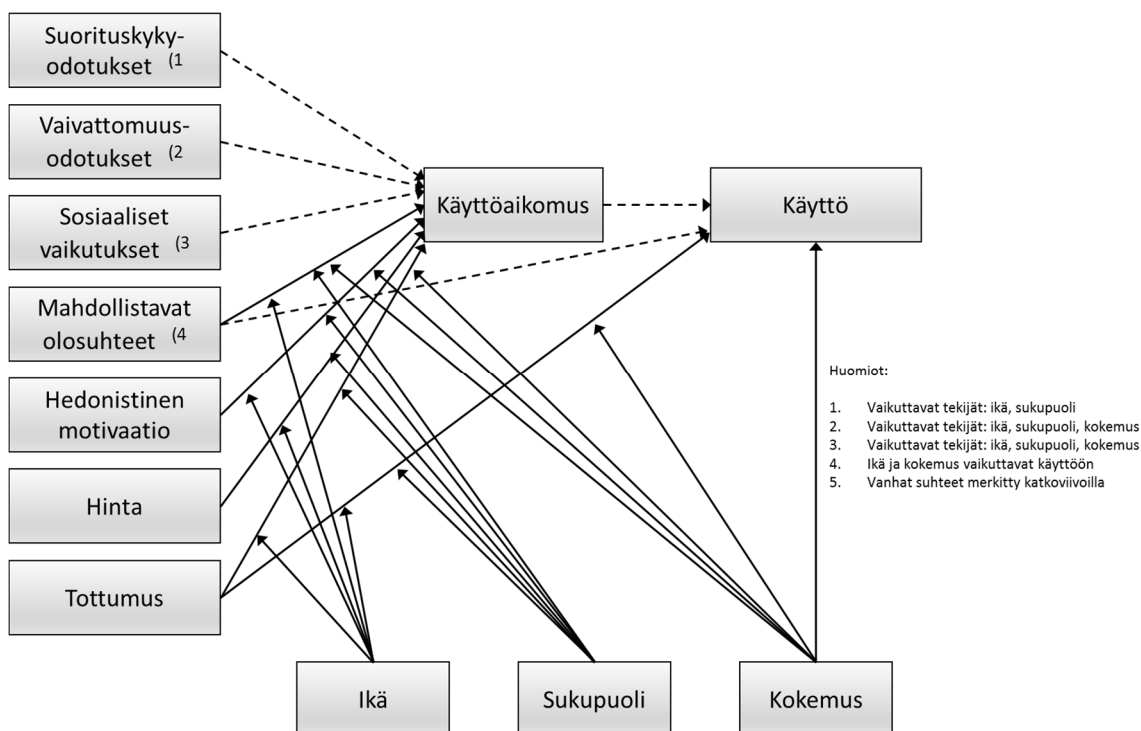
UTAUT-mallissa teknologian käyttöön vaikuttaa ensisijaisesti käyttöaikeus samoin kuin TAM-mallissa. Mallin mukaan teknologian käyttöaiko-

mukseen ja käyttöön vaikuttavat henkilön *suorituskykyodotukset, vaivattomuusodotukset* sekä teknologian *sosiaaliset vaikutukset ja mahdollistavat olosuhteet*.

Suorituskykyodotuksilla tarkoitetaan sitä, kuinka paljon henkilö uskoo teknologian käytön auttavan häntä (Venkatesh ym., 2003, 447). Suorituskykyodotukset ovat vahvin ennustaja käyttöaikomukselle. Suorituskykyodotusten merkitys on suurin nuorille miehille. *Vaivattomuusodotukset* kuvaavat sitä, missä määrin teknologian käyttö koetaan helpoksi (Venkatesh ym., 2003, 450). Käytön sujuvuus on merkityksellisintä nuorille naisille, erityisesti käyttökokemusten alkuvaiheessa. *Sosiaalisilla vaikutuksilla* tarkoitetaan sitä, havaitseeko yksilö hänelle tärkeiden ihmisten ajattelevan, että hänen tulisi käyttää teknologiaa (Venkatesh ym., 2003, 451). Tämän vaikutus on suurin vanhemmille naisille erityisesti välttämättömissä tilanteissa teknologian käyttökokemusten alkuvaiheessa. Sosiaalisten vaikutusten merkitys on yleisesti suurempaa naisten keskuudessa. *Mahdollistavat olosuhteet* kuvaavat sitä, kuinka paljon yksilö uskoo olevan organisaatioon ja teknologiaan liittyviä rakenteita, jotka tukevat teknologian käytössä (Venkatesh ym., 2003, 453). Näiden tukevien olosuhteiden merkitys on suurin vanhemmille, kokemusta omaaville, työntekijöille.

Aiemmin esitettyjen muiden teorioiden tapaan myös yhdistettyä teoriaa teknologian hyväksymisestä ja käytöstä on käytetty laajasti selittämään teknologian hyväksymistä eri aloilla. Carlsson ym. (2006) selvittivät syitä kolmannen sukupolven matkapuhelinten ja mobiilipalvelujen yleistymisen hidastumiseen UTAUT-mallin avulla. He totesivat mallin tietyin rajoituksin käyttökelpoiseksi lähtökohdaksi mobiililaitteiden ja -palveluiden yleistymisen tutkimiseen. Mallia on käytetty viitekehyksenä teknologian hyväksymiseen myös muun muassa terveydenhoitoalalla. Schaper ja Pervan (2006) ovat tutkineet syitä lääkäreiden vastahakoisuuteen käyttää ICT-järjestelmiä. Chang ym. (2007) ovat tarkentaneet tutkimusta päätöksentekojärjestelmien hyväksymiseen. Guo ym. (2007) käyttivät UTAUT-mallia yhdessä teknologian hyväksymismallin ja suunnittelun toiminnan teorian kanssa selvittämään syitä, miksi ihmiset ostavat virtuaalisia tavaroita virtuaalimaailmoissa. Al Awadhi ja Davis (2008) puolestaan tutkivat mallin avulla e-government -palveluiden hyväksymiseen vaikuttavia syitä Kuwaitissa. Tutkimus suoritettiin opiskelijoiden keskuudessa ja tulokset osoittivat, että suorituskykyodotukset, vaivattomuusodotukset ja sosiaaliset vaikutukset vaikuttivat eniten opiskelijoiden aikomukseen käyttää palvelua.

UTAUT-mallia on niin ikään kehitetty ja laajennettu. Sen on todettu soveltuvan hyvin teknologian käyttöaikomuksen ja käytön ennustamiseen organisaatiokontekstissa, jossa sen on todettu selittävän noin 70% käyttöaikomuksen vaihtelusta ja noin 50% teknologian käytön vaihtelusta (Venkatesh, Thong & Xu, 2012, 157). Mallia on laajennettu sopimaan paremmin teknologian hyväksymisen tutkimiseen kuluttajakontekstissa. Laajennettuun UTAUT2-malliin on lisätty tekijöitä, joiden on todettu vaikuttavan kuluttajien käyttöaikomuksiin (Venkatesh ym., 2012). Alla olevassa kuviossa (Kuvio 5) on esitetty UTAUT2-mallin elementit ja niiden suhteet.



KUVIO 5: Laajennettu yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT2). (Venkatesh ym., 2012)

Aiempaan malliin verrattuna uusia tekijöitä teknologian käytön selittämiseen ovat UTAUT2-mallissa *hedonistinen motivaatio* (hedonic motivation), *hinta* sekä *tottumus*.

Hedonistisella motivaatiolla tarkoitetaan teknologian käytöstä saatavaa mielihyvää tai hauskuutta. Sen on tutkimuksissa todettu vaikuttavan suoraan teknologian hyväksymiseen ja käyttöön. Hedonistinen motivaatio on tärkeä tekijä kuluttajien käyttöaikomuksissa, koska käytettävä teknologia on usein henkilökohtaista nautintoa varten. Tällaisia ovat esimerkiksi pelit, videot ja myös sähköiset kirjat. Sukupuoli, ikä ja kokemus vaikuttavat muun muassa henkilön kokeiluhaluuteen. Hedonistisen motivaation vaikutus on usein suurinta nuorilla miehillä, joilla on vähän kokemuksia teknologiasta.

Hinnalla (price value) tarkoitetaan teknologian käytön hintaa suhteessa havaittuun hyötyyn. Hinta on kuluttajakontekstissa tärkeä tekijä. Toisin kuin työpaikalla, teknologian käytön kulut jäävät tässä kontekstissa kuluttajan itsensä maksettaviksi. Tällöin käytön kustannuksilla ja hinnoittelumalleilla voi olla merkittävä vaikutus kuluttajien teknologian käyttöön. Hinnalla on suuri merkitys käyttöaikomukseen varsinkin vanhemmille naisille.

Tottumuksella (habit) tarkoitetaan sitä, kuinka suuri osa käyttöaikomuksesta pohjautuu aiemman oppimisen kautta tulleeteseen automaattiseen toimintaan. Se vaikuttaa teknologian käyttöön sekä suoraan että epäsuorasti käyttöaikomuksen kautta. Varsinkin iällä ja kokemuksella on merkitystä siihen, kokeeko henkilö tilanteen sellaisena, että se aiheuttaa tottumukseen perustuvaa toimintaa. Varsinkin paljon teknologian käyttökokemusta omaavat vanhat miehet luottavat teknologian käytössä tottumukseen.

Näiden uusien tekijöiden lisäksi laajennetusta mallista on jätetty pois UTAUT-mallin käytön vapaaehtoisuus sekä muutettu mahdollistavien olosuhteiden roolia. Käytön vapaaehtoisuuden poistaminen johtuu Venkateshin ym. (2012) mukaan siitä, että kuluttajalle teknologian käyttö on useimmiten täysin vapaaehtoista, jolloin vapaaehtoisuuden tutkimisessa ei ole mieltä. Tämän lisäksi laajennetussa UTAUT2-mallissa mahdollistavia olosuhteita on muutettu sisältämään vaikutus myös käyttöaikomukseen. Aiemmassa mallissa mahdollistavilla olosuhteilla oli suora vaikutus vain teknologian käyttöön, koska esimerkiksi koulutusta ja tukea katsottiin olevan organisaatioiden tapauksessa vapaasti saatavilla. Kuluttajakontekstissa saatavilla olevat käyttöä helpottavat tekijät vaihtelevat kuitenkin suuresti teknologioiden kesken ja varsinkin vanhempien naisten ryhmässä tiedon ja tuen saatavuus vaikuttavat olennaisesti käyttöaikomukseen. (Venkatesh ym., 2012.)

3 Sähköiset kirjat

Sähköinen kirja, e-kirja, sähkökirja – sähköisellä kirjalla on monta nimeä. Vassiliou ja Rowley (2008) ovat tutkineet sähköisen kirjan määritelmiä. He ovat päätyneet siihen, että sähköinen kirja on digitaalinen objekti, joka syntyy kun yhdistetään kirjan käsite ominaisuuksiin, jotka voidaan toimittaa elektronisessa ympäristössä. Gunterin (2005) mukaan sähköinen kirja sen laajimmassa merkityksessä on mikä tahansa kirja tai monografian mittainen teksti, joka on laitettu saataville sähköisessä muodossa. Saman suuntaisesti sähköinen kirja on määritelty Sähköinenkirja.fi-sivustolla. Sen mukaan sähköinen kirja on ”tiedosto, joka sisältää kirjan sisällön digitaalisessa muodossa” (Sähköinenkirja.fi, 2016a). Lisääntyvässä määrin sähköisellä kirjalla on kuitenkin ryhdytty tarkoittamaan kirjaa, jonka lukemiseen tarvitaan sähköisen kirjan sovellus ja laite (Gunter, 2005).

Tämän määritelmän puitteissa sähköisellä kirjalla voidaan tarkoittaa kirjallisen teoksen lisäksi myös esimerkiksi digitaalista äänikirjaa. Tässä tutkimuksessa sähköisellä kirjalla tarkoitetaan kuitenkin tekstimuotoista kirjaa, jonka lukemiseen tarvitaan sovellus ja jokin laite. Laite voi olla esimerkiksi tietokone, älypuhelin, tablettitietokone eli tabletti tai erillinen lukulaite. Digitaaliset äänikirjat ja muut kuin tekstimuotoiset formaatit on rajattu tutkimuksen ulkopuolelle.

3.1 Sähköisten kirjojen historia

Sähköisen kirjan syntyhetkestä ei ole yksimielisyyttä. Joidenkin mielestä syntyhetkenä voidaan pitää vuotta 1949, jolloin Roberto Busa aloitti yhteistyön IBM:n kanssa tarkoituksenaan muodostaa tietokoneiden avulla hakemisto Tuomas Akvinolaisen kirjoituksista. Tämän yhteistyön tuloksena syntyi Index Thomisticus, joka on ollut vuodesta 2005 asti vapaasti käytettävissä Internetissä. (Priego, 2011.) Termin ”sähköinen kirja” isänä voidaan pitää myös Andries van Damia, joka vuosina 1967–1968 johti Brownin yliopistossa tutkimusryhmää, joka loi

ensimmäisen toimivan hypertekstijärjestelmän, FRESS:n. Sen dokumentit olivat rakenteisia ja niiden muotoilu ruudulle tapahtui dynaamisesti käyttäjän ruudun koon mukaan. Dokumentit sisälsivät usein myös kaksisuuntaisia linkkejä sekä yksittäisen dokumentin sisällä että useampien dokumenttien välillä. (Ardito, 2000.) Sähköisen kirjan syntyhetkenä voidaan pitää myös vuotta 1971, jolloin Michael Hart perusti Gutenberg-projektin. Projektin tarkoituksena oli muuntaa kirjallisia teoksia digitaaliseen muotoon ja arkistoida niitä sähköisessä muodossa tuleville sukupolville. Projektin alkuvaiheessa kirjat digitoitiin kirjoittamalla ne käsin tietokoneelle. Teknisen kehityksen ja skannereiden kehittymisen myötä vuoden 1989 jälkeen siirryttiin kirjojen digitoimiseen skannaamalla. (Project Gutenberg, 1992.)

Sähköisten kirjojen lukemiseen käytettiin aluksi tietokoneita ja myöhemmässä vaiheessa erillisiä lukulaitteita. Ne kehittyivät merkittävästi 2000-luvun vaihteessa, kun E Ink -yhtiö kehitti sähköisen paperin näyttötekniikan, joka kulutti sähköä vain sivua käännettäessä. Se mahdollisti taustavalottoman korkean kontrastin näytön valmistuksen. Sony toi markkinoille ensimmäisen tätä tekniikkaa hyödyntävän lukulaitteen, Sony Libren, vuonna 2004. Vuonna 2007 verkkokirjakauppa Amazon julkaisi niin ikään E Ink -tekniikkaa hyödyntävän Kindle lukulaitteensa (E-book, 2014). Sen jälkeen monet muutkin yhtiöt ovat tuoneet markkinoille joko sähköiseen paperiin tai perinteisiin näyttötekniikoihin perustuvia sähköisten kirjojen lukulaitteita. Tietokoneen ja erillisten lukulaitteiden lisäksi sähköisiä kirjoja voidaan lukea myös esimerkiksi älypuhelimella tai tabletilla, johon on asennettu kirjojen lukemiseen tarkoitettu sovellus.

Kuten aiemmin on jo tullut esille, sähköiset kirjat ovat tiedostoja, jotka sisältävät kirjan sisällön digitaalisessa muodossa. Sähköisille kirjoille on useita tiedostomuotoja. Aluksi kirjat olivat vain tekstitiedostoja ilman erityisiä muotoiluja, mutta kustantajien vaatimus kopiosuojauksesta johti useisiin uusiin tiedostomuotoihin. Osaa näistä kehitettiin avoimen lähdekoodin hengessä, kun taas osa oli suljettuja ja vahvasti yritysversoisia. Avoimista tiedostomuodoista yleisin oli Open eBook -muoto, josta tuli vuonna 2007 ePub-standardi. Suljettuista tiedostomuodoista yleisimmät ovat Adoben PDF ja Amazonin Kindlen käyttämä AZW-tiedostomuoto. Gunter (2005) toteaaakin, että tiedostoformaattien osalta sähköisten kirjojen markkinat muistuttavat aikaisia videonauhureiden markkinoita. Silloin kilpailevat formaatit VHS ja Betamax taistelivat markkinoiden herruudesta. Lopulta VHS syrjäytti Betamaxin.

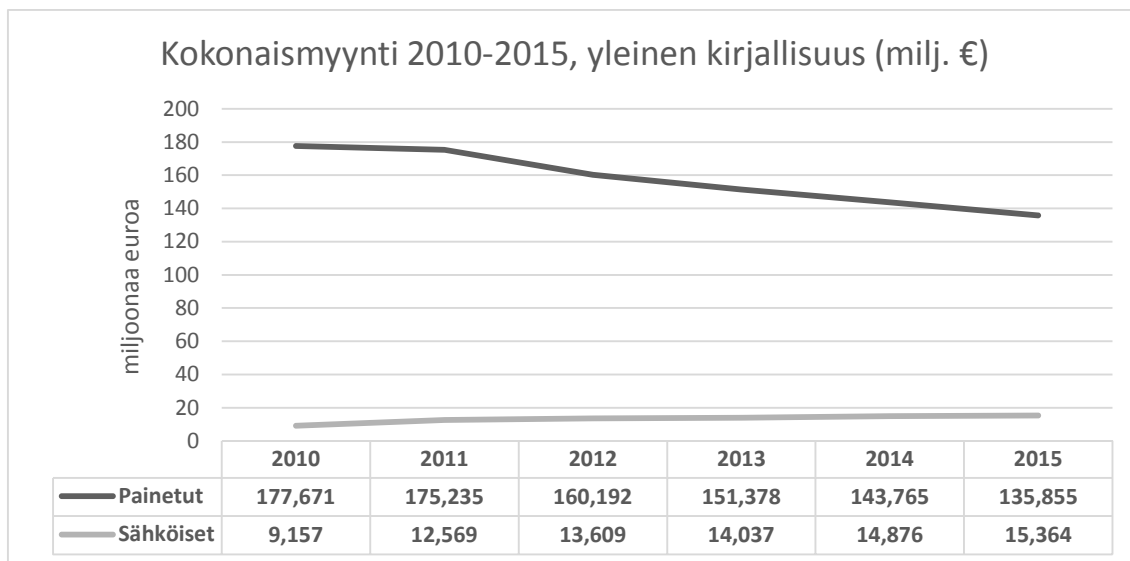
Yhteisestä standardista huolimatta sähköisten kirjojen markkinat ovat edelleen pirstaloituneet. Tällä hetkellä yleisesti käytössä olevia formaatteja ovat ePub, PDF ja Kindlen käyttämä AZW. Yleisimmäksi sähköisten kirjojen tiedostomuodoksi on vakiintumassa ePub. (Sähköinenkirja.fi, 2016b.) Lisäksi sähköiset kirjat ostetaan kirjakauppojen omiin älypuhelin tai tabletin sovelluksiin, joissa varsinaiseen tiedostoon ei välttämättä pääse käsiksi. Kirja ostetaan palvelussa omaan kirjahyllyyn, josta sen voi ladata laitteelle kirjakaupan sovellukseen. Kindlen tapauksessa kirja ostetaan suoraan laitteelta, eikä muuta kuin Amazonin omaa kirjakauppaa voi käyttää.

3.2 Sähköisten kirjojen markkinat

Yhdysvalloissa sähköisten kirjojen nopean yleistymisen voidaan katsoa alkaneen vuonna 2008 juuri Kindlen julkaisun ja Amazonin sähköisten kirjojen valikoiman myötä (Jung, Chan-Olmsted, Park & Kim, 2011). Amazon oli ensimmäinen toimija, jolla oli lukulaitteen lisäksi myös sähköinen kirjakauppa. Laitteen ja kirjakaupan yhdistäminen on Weinsteinin (2010) mukaan selkeästi kannattavaa. Myös Apple avasi oman tablettinsa julkaisun yhteydessä oman kirja-kauppansa.

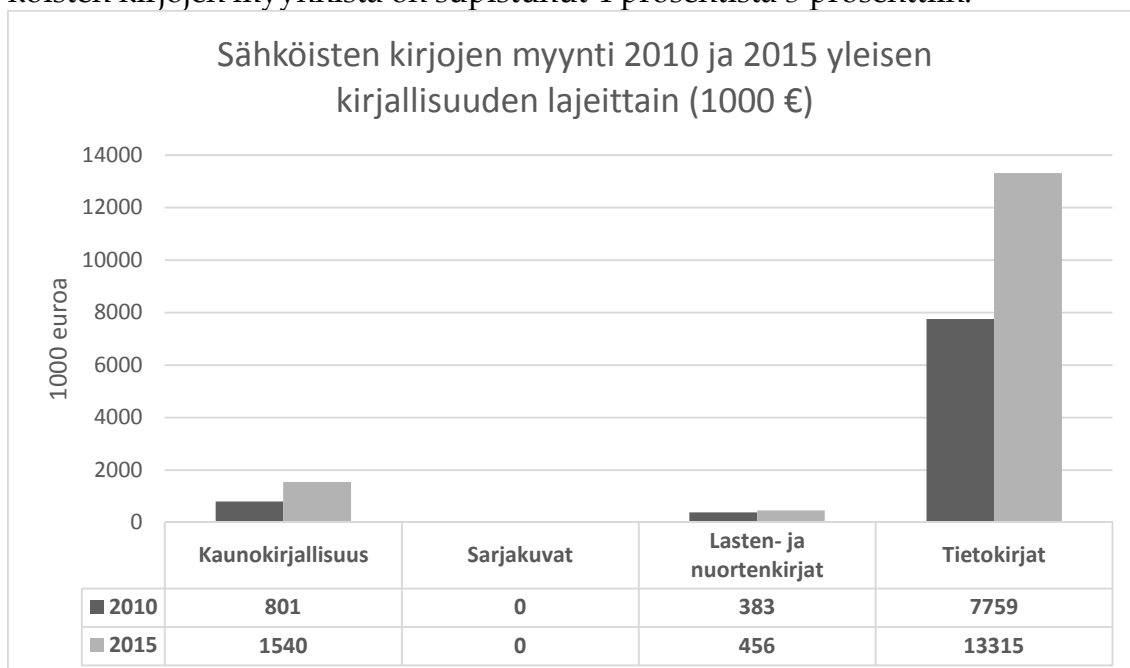
Sähköisten kirjojen markkinat kasvoivat Yhdysvalloissa 1260% vuosien 2008 ja 2010 välillä (Alter, 2015). Alterin (2015) mukaan huiman kasvun perusteella analyytikot odottivat sähköisen kirjan ohittavan painettujen kirjojen myynnin vuoden 2015 aikana. Toisin kuitenkin kävi. Perinteisten kustantajien sähköisten kirjojen myynti pysyi vuonna 2013 ennallaan edelliseen vuoteen nähden ja vuonna 2015 myynti supistui ensimmäistä kertaa (Trachtenberg, 2015).

Suomessa sähköinen kirja on yleistynyt varsin hitaasti ja kirjojen myynti painottuu yhä ylivoimaisesti painettuihin kirjoihin. Sähköisten kirjojen osalta myynti on kasvanut hiljalleen vuosi vuodelta, mutta Suomen Kustannusyhdistyksen (2016b) julkaisemissa tilastoissa sähköisten kirjojen myynti on vain pieni osa kokonaisymyynnistä. Lisäksi koko kirjakauppa-alan yhteenlaskettu liikevaihto on laskenut vuodesta 2007 alkaen (Nevalainen, 2014), eikä sähköisten kirjojen myynti ole kasvanut läheskään samaa vauhtia kuin painettujen myynti on supistunut. Alla olevassa kuviossa (Kuvio 6) on Suomen Kustannusyhdistyksen (2016b) tilasto yleisen kirjallisuuden kirjojen kokonaisymyynnistä vuosina 2010–2015. Yleisen kirjallisuuden kirjoihin luetaan kaunokirjallisuus, sarjakuvat, lasten- ja nuortenkirjat sekä tietokirjat. Vuodesta 2011 vuoteen 2015 painettujen kirjojen vuotuinen kokonaisymyynti laski noin 40 miljoonaa euroa. Sähköisten kirjojen myynti kasvoi samassa ajassa vain vajaalla kolmella miljoonalla eurolla. Vuonna 2015 painettujen kirjojen osuus yleisen kirjallisuuden myynnistä oli 135,855 miljoonaa euroa eli 90 prosenttia. Sähköisten kirjojen osuus puolestaan oli 15,364 miljoonaa euroa eli 10 prosenttia. Vuonna 2010 painettujen kirjojen osuus oli 95% ja sähköisten kirjojen 5%. Tällä kuuden vuoden tarkastelujaksolla sähköisten kirjojen prosentuaalinen osuus on siis hitaasti kasvanut lähinnä painettujen kirjojen myynnin hiipumisen seurauksena.



KUVIO 6: Yleisen kirjallisuuden painettujen ja sähköisten kirjojen kokonaismyynti vuosina 2011–2015 (Suomen Kustannusyhdistys, 2016b)

Alla olevassa kuviossa (Kuvio 7) esitellään sähköisten kirjojen myynti vuosina 2010 ja 2015 eriteltyinä yleisen kirjallisuuden lajeittain. Tietokirjojen osuus on molempina vuosina ylivoimaisesti suurin eli 87 prosenttia. Niiden myynti on viiden vuoden aikana kasvanut ja osuus on pysynyt samana. Seuraavaksi suurin on kaunokirjallisuus, jonka osuus on viidessä vuodessa kasvanut 9 prosentista 10 prosenttiin. Niiden myynti on kuitenkin viiden vuoden aikana lähes kaksinkertaistunut. Lasten- ja nuortenkirjojen osuus on pieni. Myynti on kasvanut viiden vuoden aikana, mutta niiden prosentuaalinen osuus sähköisten kirjojen myynnistä on supistunut 4 prosentista 3 prosenttiin.



KUVIO 7: Sähköisten kirjojen myynti vuosina 2010 ja 2015 yleisen kirjallisuuden lajeittain (Suomen Kustannusyhdistys, 2016b)

Vaikka sähköisten kirjojen osuus myydyistä kirjoista on kasvanut, ei niiden myynti ole kuitenkaan merkittävän suurta suhteutettuna siihen, että tekniset edellytykset niiden laajalle käytölle olisivat olemassa. Tässä ajassa älypuhelimet ja tabletit ovat yleistyneet merkittävästi ja ne löytyvät jo lähes joka taloudesta. Näin ollen lukulaite olisi olemassa ja kuluneen kymmenen vuoden aikana sähköinen kirja olisi voinut vallata paljon suuremman markkinaosuuden kirjamyynnistä. Sähköisillä kirjakaupoilla on ollut jatkuvasti jo vuosia markkinointitempauksia, joissa sähköistä kirjaa voi kokeilla hyvin edullisesti tai jopa ilmaiseksi. Lisäksi sähköisistä kirjakaupoista löytyy jatkuvasti ilmaisia kirjoja ja näytelukuja, joiden on kenties toivottu madaltavan kynnystä tarttua sähköiseen kirjaan.

On kuitenkin mielenkiintoista huomata, että edellä esiteltyt Suomen Kustannusyhdistyksen tilastot eivät välttämättä kerro ihan koko totuutta. Digitaalinen julkaiseminen on muuttanut koko kirjojen julkaisukenttää niin, että muutkin kuin perinteiset kustantamot voivat julkaista sähköisiä kirjoja. Periaatteessa kuka tahansa voi julkaista kirjan sähköisenä. Digitalisaation myötä on helpompi julkaista kirjoja ilman perinteisiä kustantamoja. Näin ollen kaikki kirjat eivät näy Suomen Kustannusyhdistyksen tilastoissa ja mahdollisesti sähköisten kirjojen osuus on tilastojen ulkopuolella olevissa kirjoissa suurempi kuin mitä tilastot antavat ymmärtää. Tällainen julkaisutoiminta on kuitenkin erityisesti rahallisesti ainakin vielä sen verran pientä, että suurta vaikutusta aiemmin esitettyjen tilastojen myyntiin niillä ei ole. Kiinnostavinta tässä on pohtia kustantamisen tulevaisuutta. Tuleeko digitalisaatio muuttamaan koko kustannusalan aselelmia?

Sähköisen kirjan hinta on usein samaa luokkaa kuin painetun kirjan. Josain määrin tämä on herättänyt ihmetystä kuluttajien keskuudessa. Suomen Kustannusyhdistyksen (2016a) mukaan helposti ajatellaan, että sähköisen kirjan kustantaminen olisi halvempaa, koska painamiseen, varastointiin tai fyysiseen jakeluun liittyviä kustannuksia ei tule. Näin ei kuitenkaan ole, sillä sähköisen kirjan kustantamiseen ja myyntiin liittyy muita kuluja, jotka tekevät siitä lähes poikkeuksetta painettua kirjaa kalliimman. Merkittävin hintaa nostava tekijä on erilainen arvonlisäveroprosentti, joka sähköiselle kirjalle on korkeampi. Sähköisen kirjan arvonlisäveroprosentti on 24 ja painetun kirjan 10. Nevalainen (2014) nostaa artikkelissaan esiin epäkohdan, joka kenties heikentää vielä entisestään sähköisen kirjan asemaa. Arvonlisäverosta johtuen kustantajien ja kirjakauppojen kannattaa ensisijaisesti myydä painettuja kirjoja, joissa myyntikate on pienemmän arvonlisäveroprosentin vuoksi parempi. Siksi sähköisten kirjojen markkinointiinkaan ei ole panostettu kovin paljoa. (Nevalainen, 2014) Lisäksi koska suurimmasta osasta kirjoja tehdään tällä hetkellä sekä sähköinen että painettu versio, joutuu kustantaja maksamaan molemmista syntyvät erilliset kulut. Painetun kirjan osalta näitä ovat painokustannukset ja sähköisen kirjan osalta teoksen muuntaminen eri lukulaitteisiin sopivaksi. (Suomen Kustannusyhdistys, 2016a) Tässä näkyy sähköisten kirjakauppojen pirstaleisuus ja eri lukulaitteiden yhteensopivuuden ongelmat.

3.3 Aiempaa tutkimusta sähköisistä kirjoista

Kuluttajien kokemuksia sähköisistä kirjoista on tutkittu. Tutkimusta on tehty sekä sähköisten oppimateriaalien ja oppikirjojen että vapaa-ajan lukuharrastuksen osalta.

2000-luvulla kurssimateriaalien julkaiseminen sähköisenä on yleistä yliopistomaailmassa. Voisi kuvitella, että opiskelijat käyttäisivät materiaaleja koneelta esimerkiksi siksi että se on edullista, helposti saatavilla ja ekologista. Vernon (2006) kuitenkin huomasi, että suurin osa tutkimukseen osallistuneista tulosti materiaalit paperille. Opiskelijat kokivat paperilta lukemisen olevan miellyttävämpää ja pitivät hyvänä sitä, että saattoivat lukea paperisia materiaaleja esimerkiksi kahvilassa. Sähköisen version huonoksi koettu käyttöliittymä ja puutteet omien muistiinpanojen tekemiseen olivat niin ikään esteenä sähköisten materiaalien käytölle. (Vernon, 2006) Myös Nelson ja Webb (2007) huomasivat käyttöliittymän tärkeyden sähköisten oppikirjojen tapauksessa. He tutkivat sähköisen oppikirjan hyväksymistä ja huomasivat käyttöliittymän helppouden ja ymmärrettävyyden olevan suurin tekijä sähköisen kirjan hyödyllisyyden havaitsemiseksi. (Nelson & Webb, 2007) Saman teknisen haasteen nostaa esiin myös Chu (2003), joka havaitsi tutkimuksessaan hylkäämisen syiksi vaikeakäyttöisyyden ja erillisen lukulaitteen tarpeen. Myös hinta nousi esille sähköisten kirjojen käytön esteenä erityisesti siinä tapauksessa, että käyttö vaatii erillisen lukulaitteen hankkimisen (Chu, 2003). Lukulaitteiden osalta tilanne on tekniikan kehityksen myötä parantunut viime vuosina. Tulos on kuitenkin edelleen huomion arvioinen, sillä sähköisten kirjojen lukemiseen yhä tarvitaan lukulaite, jota kaikilla ei ole.

Sekä sähköisten kirjojen kokeilussa että käytön jatkamisessa helppokäyttöisyys on tärkeässä asemassa. Stonen ja Baker-Eveleth (2013) ovat tutkineet sähköisten oppikirjojen käyttöä opiskelijoiden keskuudessa. Heidän havaintojensa mukaan hyödyllisyys, helppokäyttöisyys ja ylipäätään opiskelijoiden kiinnostus sähköisiä kirjoja kohtaan vaikuttaa todennäköisyyteen valita sähköinen kirja paperisen sijaan (Stone & Baker-Eveleth, 2013). Nelsonin ja Webbin (2007) mukaan jatkossa, kun opiskelijalla on jo kokemusta sähköisistä kirjoista, on havaittu hyödyllisyys ainut merkittävä tekijä sähköisen kirjan käytön jatkamisessa. Vaikka toisaalta tekniset haasteet voivat olla syy sähköisten kirjojen hylkäämiseen, on Chu (2003) löytänyt myös päinvastaisia positiivisia puolia sähköisten kirjojen käyttöön. Tutkimuksessaan opiskelijoiden keskuudessa sähköisten kirjojen käytön syiksi mainittiin muun muassa helppo saatavuus, haku-toiminnot, tilansäästö sekä sähköinen arkisto. Myös Vernonin (2006) tutkimuksessa todettiin hyväksi puoleksi se, että sähköistä materiaalia ei tarvitse kantaa mukana, vaan se on aina saatavilla.

Vapaa-ajan lukuharrastuksessa sähköisten kirjojen valintaan liittyvät syyt ovat hieman erilaisia verrattuna oppikirjoihin. Gunter (2005) selvitti sähköisten kirjojen markkinoita Iso-Britanniassa. Sähköisiä kirjoja kokeilleiden käyttäjien mukaan hyötyjä verrattuna paperiseen kirjaan olivat kirjan hankkimisen help-

pous sekä usein kirjan halvempi hinta (Gunter, 2005). Zhangin ja Kudvan (2014) tutkimuksessa sähköistä kirjaa puoltavina tekijöinä nousi esiin hankkimisen helppouden lisäksi hyvä valikoima. Bansal (2010) on todennut ympäristötietoisuuden olevan lukuharrastuksessa yksi tekijä, joka kasvattaa mielenkiintoa sähköisiä kirjoja kohtaan. Samoin, jos henkilö on aiemmin kokeillut sähköisiä kirjoja, hän valitsee todennäköisemmin sähköisen kirjan jatkossakin, kuin sellainen, joka ei ole sähköisiä kirjoja kokeillut (Bansal, 2010).

Sähköisten kirjojen valintaan vaikuttavat erityisesti Internetin käyttö sekä monet henkilöön ja ympäristöön liittyvät tekijät. Zhang ja Kudva (2014) tutkivat mieltymyksiä sähköisiin kirjoihin sekä tekijöitä niiden omaksumisen taustalla. Internetiä käyttämättömien ihmisten keskuudessa oli selvästi enemmän niitä, jotka lukevat vain painettuja kirjoja. Internetin käyttäjien keskuudessa taas oli selvästi enemmän niitä, jotka lukevat sekä painettuja että sähköisiä kirjoja. Sähköisiä kirjoja lukevat tulevat todennäköisesti taloudellisesti ja sosioekonomisesti hyvin pärjäävien joukosta. Lisäksi tyypillinen sähköisten kirjojen käyttäjä on nuori aikuinen. Lukemista harrastavat miehet lukevat useimmiten pelkästään sähköisiä kirjoja, mutta naiset lukevat useimmiten sekä sähköisiä että painettuja kirjoja. Myös koulutuksella on vaikutusta sähköisten kirjojen valintaan: mitä korkeampi koulutus, sitä todennäköisemmin lukee sähköisiä kirjoja. (Zhang & Kudva, 2014.) Jung, Chan-Olmsted, Park ja Kim (2011) tutkivat lukulaitteiden omaksumista ja päätyivät samaan lopputulokseen: lukulaitteen omaksuneet käyttäjät olivat keskimäärin nuoria, hyvin koulutettuja ja korkeamman tulotason omaavia kuluttajia.

Vapaa-ajan lukemisen osalta myös lukukokemus sekä konteksti, missä lukeminen tapahtuu, ovat merkittäviä seikkoja. Zhangin ja Kudvan (2014) mukaan sähköinen kirja valitaan todennäköisimmin työhön tai opiskeluun liittyvissä tarkoituksissa ja painettu kirja vapaa-ajalla. Tarkoituksen lisäksi myös kirjan tyyppi vaikuttaa valintaan. Hakuteokset luetaan tyypillisesti sähköisinä ja pidemmät tekstit mieluummin painettuna (Gunter, 2005). Samoin Zhang ja Kudva (2014) ovat todenneet valintaan vaikuttavan lukutilanteeseen liittyvät tekijät. Painettua kirjaa luetaan erityisesti lapsille luettaessa ja silloin, kun useamman ihmisen on tarkoitus lukea samaa kirjaa. Sähköinen kirja taas valitaan kun luettavaa tarvitaan nopeasti tai on tarkoitus lukea matkalla. (Zhang & Kudva, 2014.) Wagnerin, Benlianin ja Hessin (2012) tutkimuksessa on käynyt ilmi myös sähköisten ja painettujen kirjojen käyttöön liittyvät erilaiset mielikuvat. He tutkivat Amazonin sivuilla käyttäjien tekemiä kirja-arvioita ja vertasivat saman kirjan arviointeja sähköisen ja painetun kirjan osalta. Sähköisten kirjojen lukijoiden kirjoittamat arvioinnit olivat pinnallisempia kuin painettujen kirjojen arvioinnit. Painettujen kirjojen lukijoiden kirjoittamat arvioinnit olivat pidempiä ja muiden käyttäjien mielestä hyödyllisempiä kuin sähköisten kirjojen lukijoiden. (Wagner ym., 2012.)

Sähköisten kirjojen omaksumisessa yhdeksi esteeksi on noussut hinta. Fosasbergin (2011) tutkimuksessa opiskelijat nimesivät hinnan suurimmaksi esteeksi omaksumiselle. Samoin Chun (2003) tutkimuksessa hinta nostettiin esille nimenomaan lukulaitteen yhteydessä. Burk (2001) toteaa tutkimuksessaan, että

lukulaitteiden kalleuden lisäksi myös itse kirjat on hinnoiteltu korkeammalle kuin mitä kuluttajat ovat valmiita niistä maksamaan. Digitaaliset markkinat tarjoavat kuitenkin mahdollisuuksia myös erilaisille hinnoittelumalleille ja digitaalisista suoratoistopalveluista tutut kuukausimaksulliset tilauspalvelut ovat nousemassa esiin myös sähköisten kirjojen markkinoilla. Han, Hong, Moon ja Oh (2015) ovat tutkineet näitä tilauspalveluita ja sitä, hyötyvätkö kuluttajat tällaisista hinnoittelumalleista.

4 Kirjallisuuskatsauksen yhteenveto

Edellä olevissa luvuissa olen esitellyt innovaation diffuusioteorian (IDT) tärkeimmät käsitteet, innovaation omaksumisen prosessin sekä viisi teknologian omaksumiseen liittyvää mallia. Lisäksi olen esitellyt sähköistä kirjaa ja sen markkinoita. Nämä muodostavat yhdessä teoreettisen pohjan tälle tutkimukselle.

Tässä tutkimuksessa tarkasteltava innovaatio on sähköinen kirja. Innovaation käsitteen ymmärtämisessä on olennaista, että innovaatiolla ei tarkoiteta ajallisesti tai keksinnöllisesti uutta asiaa. Riittää, että innovaatio on käyttäjälleen uusi. Näin ollen vaikka sähköinen kirja ei itsessään ole uusi, se on potentiaalisille käyttäjille uusi asia. Tässä tutkimuksessa mielenkiinnon kohteena on sähköinen kirja innovaationa potentiaalisille käyttäjille. Sähköisellä kirjalla tarkoitetaan tässä kirjaa, joka on sähköisessä muodossa ja jonka lukemiseen tarvitaan sähköisen kirjan sovellus ja laite.

Tunnetuin innovaation yleistymistä kuvaava teoria on Rogersin innovaation diffuusioteoria. Se pyrkii kuvaamaan innovaation omaksumista suuressa ihmisjoukossa. Teoria näkee omaksumisen prosessina, joka voi olosuhteiden muuttuessa edistyä tai keskeytyä. Perusajatuksena kuitenkin on, että henkilö voi milloin vain saada lisää tietoa innovaatiosta ja sen perusteella ottaa innovaation käyttöönsä. Rogersin teoria voidaan ymmärtää niin, ettei yksilö tai yhteisö koskaan lopullisesti hylkää innovaatiota, vaan tilanne voi koska tahansa muuttua olosuhteiden muuttuessa.

Innovaatioiden diffuusioteoria kuvaa hyvin sellaisia innovaatioita, jotka tarkasteltavassa yhteisössä yleistyvät ja lopulta tulevat osaksi lähes jokaisen arkipäivää. Tällaisen innovaation kohdalla Rogersin teoria kuvaa hyvin todellisuutta ja jäsentää innovaation yleistymistä läpi yhteisön. Sen sijaan innovaation diffuusioteoria ei ennusta sitä, miten yksilö käyttäytyy tai miten uusi innovaatio tulee leviämään yhteisössä. Siinä vaiheessa kun uusi innovaatio tulee yhteisöön, innovaation diffuusioteorian avulla ei voi ennustaa, miten se tulee yleistymään vai hiipuuko innovaatio heti alkuunsa. Näin ollen voisi ajatella, että innovaation diffuusioteoria on käyttökelpoinen, kun tarkastellaan suosituksi

tullutta innovaatiota ja sen yleistymistä siinä vaiheessa, kun se on jo vähintäänkin enemmistöllä käytössä.

Rogers pyrkii vastaamaan teoriassa yksilön käyttäytymiseen omaksuja-luokittelulla, joka kuvaa yksilön innovatiivisuutta yleisellä tasolla. Koska innovatiivisuus vaihtelee innovaation mukaan, ei yksilön käyttäytymistä uuden innovaation äärellä kuitenkaan voi ennustaa sen perusteella, miten kyseinen henkilö on aiemmin käyttäytynyt jonkin toisen innovaation kohdalla. Tietyllä tavalla nämä asiat ovat ristiriidassa keskenään. Rogers ajattelee, että yksilön innovatiivisuus riippuu innovaatiosta. Samalla hän on kuitenkin sitä mieltä, että yksilön innovatiivisuutta voidaan mitata. Tämä ristiriita havainnollistaa sitä, että teoria antaa viitteitä suurten ihmisjoukkojen käyttäytymisestä, mutta yksilö-tason ennusteita siitä ei voi johtaa.

Vaikka Rogers kuvaa teoriallaan ilmiötä pääpiirteissään onnistuneesti, niin ihmisten ja ihmisjoukkojen käyttäytymisen kuvaaminen ja kaikkien siihen vaikuttavien muuttujien rajaaminen on kenties mahdoton tehtävä. Puutteistaan huolimatta Rogersin teoria on kuitenkin yleisesti arvostettu ja sen avulla on mahdollista jäsentää tätä moniulotteista ilmiötä. Rogersin teoriaa on kritisoitu ja sen rinnalle on noussut muita teorioita, joiden avulla innovaation omaksumista on tarkasteltu hieman eri näkökulmista. Nämä teknologian omaksumiseen liittyvät mallit laajentavat ja täydentävät innovaation diffuusioteoriaa.

Innovaation diffuusioteorialla ja esitellyillä teknologian omaksumiseen liittyvillä malleilla on tiettyjä yhtäläisyyksiä keskenään. Kaikissa niissä nousee esille se, että omaksumista edeltää aikomus ja päätös siitä, haluaako henkilö omaksua asian. Aikomukseen ja päätökseen vaikuttavat monet seikat, kuten sosiaaliset tekijät ja koetut käyttäytymisnormit. Näiden lisäksi malleissa nousevat esille esimerkiksi henkilön kokemana hyöty omaksumisesta, koettu tarve omaksumiselle sekä henkilön ennako-odotukset ja aiempi kokemus. Malleista löytyy myös eroavaisuuksia lähinnä niiden korostuksien osalta. Esimerkiksi teknologian hyväksymisen mallit (TAM ja TAM2) korostavat havaittua hyötyä ja havaittua käytön helppoutta käyttöaikomuksen vaikuttajina. Yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT) puolestaan sisällyttää malliin myös sukupuolen ja iän merkityksen. Painotuseroista huolimatta nämä yhtäläisyydet osoittavat, millaiset tekijät innovaation ja teknologian omaksumiseen vaikuttavat. Kaikkia esitellyjä omaksumismalleja on käytetty myös tutkimuksissa selittämään teknologian käyttöä ja samalla mallit itsessään ovat kehittyneet.

Malleista viimeisin ja kattavin on laajennettu yhdistetty teoria teknologian hyväksymisestä ja käytöstä (UTAUT2). Siihen on koottu käsitteitä innovaation diffuusioteoriasta ja seitsemästä muusta teknologian hyväksymistä käsittelevästä teoriasta. UTAUT2 tarkastelee teknologian omaksumista kuluttajanäkökulmasta, joten se vastaa hyvin myös tämän tutkimuksen lähtökohtia. Jos Rogersin teoriaa voi kritisoida siitä, että se yksinkertaistaa monimutkaisia asioita, niin UTAUT-mallit ovat puolestaan hyvin monimutkaisia esityksiä monimutkaisesta asiasta. Koska UTAUT perustuu useaan omaksumista ja käyttäytymistä selittävään malliin ja on tämän lisäksi vielä laajennettu, on sen näkökulma moni-

ulotteinen. Siinä on pyritty huomioimaan kaikki mahdolliset tekijät, jotka teknologian omaksumiseen vaikuttavat. Näin ollen malli on hyvin monimutkainen verkko, josta tulosten päättelyminen voi olla vaikeaa. Kuitenkin kun kysymyksessä on yksilön käyttäytymiseen liittyvät asiat, ei tämäkään malli välttämättä ennusta yksilön toimintaa, vaan kuvaa ilmiötä suuremmassa mittakaavassa yleistäen.

Tämän tutkimuksen teoreettinen viitekehys on rajattu innovaation diffuusioteoriaan (IDT) ja UTAUT2-malliin. Innovaation diffuusioteoria on valittu sen vuoksi, että se on tunnetuin ja yleisesti käytetty teoria innovaation omaksumisen tutkimuksessa. UTAUT2-malli on puolestaan valittu sen vuoksi, että se on teknologian omaksumisen malleista uusin ja laajin ja tarkastelee omaksumista nimenomaan kuluttajanäkökulmasta. Mallit yhdessä tarjoavat viitekehysten, jonka puitteissa ilmiötä voi tarkastella tässä vaiheessa, kun sähköinen kirja ei myyntitilastojen valossa vielä ole yleistynyt.

Sähköisiä kirjoja on vuosien varrella tutkittu jonkin verran. Tutkimuksissa on käytetty edellä esiteltyjä teknologian omaksumisen malleja. Niiden on todettu soveltuvan hyvin myös sähköisten kirjojen käyttöä selittävinä malleina. Sähköisten kirjojen tutkimus on painottunut oppikirjoihin ja vapaa-ajan lukemisen osalta tutkimusta on tehty selvästi vähemmän. Valinta sähköisen ja painetun kirjan välillä tapahtuu tutkimusten mukaan eri syistä, jos tarkastellaan oppikirjoja verrattuna vapaa-ajan lukemiseen. Näin ollen oppikirjojen osalta tehty tutkimus ei ole kovin huomionarvoista tämän tutkimuksen kannalta. Vapaa-ajan lukemisen osalta tehty tutkimus on hajanaisempaa ja tuloksissa on poikkeavuuksia. Sähköisten kirjojen käyttöä puoltavia seikkoja eri tutkimuksissa olivat esimerkiksi hankkimisen helppous, edullisuus ja kirjan tyyppi (Gunter, 2005), hankkimisen helppous, hyvä valikoima, teknologiamyönteisyys, sosio-ekonominen tausta ja lukutilanne (Zhang & Kudva, 2014), ekologisuus ja aiemmat kokemukset (Bansal, 2010) sekä ikä ja sosio-ekonominen tausta (Jung ym., 2011). Merkittävimpänä esteenä puolestaan oli liian korkea hinta, joka nousi esiin useissa tutkimuksissa (Foasberg, 2011; Chu, 2003; Burk, 2001). Tutkimukset ovat olleet suhteellisen pieniä ja toteutettu erilaisilla menetelmillä sekä eri maissa ja eri aikoihin. Tämä kenties osaltaan selittää tulosten poikkeavuuksia ja tuloksia on mielekästä tarkastella suuntaa-antavina.

Alla olevassa taulukossa (taulukko 1) on esitelty tutkimuksen kannalta *keskeiset käsitteet* sekä niiden käyttö ja tarkoitus tutkimuksessa. Monissa aiemmissa tutkimuksissa sähköisten kirjojen omaksumiseen vaikuttavina tekijöinä yleisimmin on noussut esiin hyödyllisyys, helppokäyttöisyys ja hinta.

Käsite	Tarkoitus alkuperäisessä teoriassa	Perustelu, miksi sopii tutkimukseen
Hyöty	IDT: Suhteellinen hyöty, UTAUT2: Suorituskykyodotukset	Kokeeko henkilö saavansa riittävästi hyötyä sähköisistä kirjoista?
Käytön helppous	IDT: Monimutkaisuus, UTAUT2: Vaivattomuusodotukset	Ovatko sähköiset kirjat helppokäyttöisiä?
Hinta	UTAUT2: Hinta	Ovatko sähköiset kirjat edullisia suhteessa koettuun hyötyyn?
Yhteensopivuus	IDT: Yhteensopivuus, UTAUT2: Mahdollistavat olosuhteet, Asenne	Sopiiko sähköiset kirjat henkilön arvomaailmaan / aiempiin kokemuksiin?
Lukukokemus	UTAUT2: Hedonistinen motivaatio	Onko sähköisten kirjojen lukeminen hauskaa?
Yksilön innovatiivisuus	IDT: Omaksujaluokat, aika	Millainen henkilö on teknologian käyttäjänä / omaksujana ylipäätään?

TAULUKKO 1: Tutkimuksen keskeiset käsitteet ja niiden käyttö

Omaksumisprosessi	IDT: Omaksumisprosessi, aika	Miten henkilön omaksumisprosessi on edennyt / missä vaiheessa hän on? Onko henkilö hylännyt sähköiset kirjat vai keskeyttänyt käytön?
-------------------	------------------------------	---

Hyödyllisyys vastaa IDT:ssa suhteellista hyötyä ja UTAUT2-mallissa suorituskykyodotusta. Omaksuakseen sähköisen kirjan henkilön pitää siis kokea saavansa siitä riittävästi hyötyä verrattuna painettuun kirjaan. *Käytön helppous* vastaa UTAUT2-mallissa vaivattomuusodotusta ja IDT:n monimutkaisuus-käsitettä. Vaivattomuusodotuksilla tarkoitetaan teknologian käytön helppoutta. Sähköisen kirjan omaksuminen riippuu siis siitä, kuinka helpoksi tai monimutkaiseksi sen käyttö koetaan tai oletetaan. *Hinta* löytyy omana tekijänään vain UTAUT2-mallista, mutta se sisältyy IDT:ssa innovaation suhteelliseen hyötyyn. Nämä käsitteet ovatkin yhteydessä toisiinsa, sillä hintaa voidaan tarkastella suhteessa hyötyyn. Sähköisten kirjojen omaksumisessa tämä tarkoittaa sitä, kokeeko henkilö saavansa maksamalleen hinnalle vastinetta. *Lukukokemus* vastaa UTAUT2-mallin pohjalta käytöstä saatavaa nautintoa, eli hedonistista motivaatiota. *Yhteensopivuudella* tarkoitetaan tässä tutkimuksessa sähköisen kirjan sopivuutta henkilön arvomaailmaan ja aiempiin kokemuksiin. Se vastaa innovaation diffuusioteoriassa innovaation yhteensopivuutta. UTAUT2-mallissa se vastaa mahdollistavia olosuhteita ja asennetta. Aiemmissä tutkimuksissa on todettu esimerkiksi ympäristötietoisuuden vaikuttavan asenteeseen sähköisiä kirjoja kohtaan.

Innovaation diffuusioteoria esittelee luokittelun *yksilön innovatiivisuudelle* sekä *innovaation omaksumisprosessin*. Tutkimuksessa ei ole tarkoitus tutkia haastateltujen tarkkaa omaksujatyyppejä. Kuitenkin karkea luokittelu omaksujaluokkiin voi auttaa ymmärtämään haastateltujen omaksumiskäyttäytymistä sähköisten kirjojen kohdalla sekä sijoittamaan heidät osaksi suurempaa ilmiötä, sähköisen kirjan diffuusiota. Rogersin mukaan omaksujaluokittelu on innovaatiokohtainen ja siten luokittelua ei voi tehdä jonkin muun innovaation omaksumisen perusteella. Muiden sähköisiin kirjoihin liittyvien innovaatioiden, kuten esimerkiksi Internetin, älypuhelimien tai tabletin, omaksuminen voi kuitenkin antaa viitteitä myös sähköisten kirjojen omaksumiseen. Omaksumisprosessin kuvaaminen puolestaan auttaa ymmärtämään, missä vaiheessa prosessia henkilö on tehnyt päätöksen sähköisen kirjan suhteen. Onko hän hylännyt sähköisen kirjan kokeilematta sitä vai ottanut sen käyttöön, mutta syystä tai toisesta pettynyt siihen, ja keskeyttänyt käytön?

Myyntilukujen valossa sähköinen kirja on vielä tällä hetkellä suomalaisten keskuudessa selkeästi vähemmistön käytössä. Tässä vaiheessa innovaation yleistymisen teorian antavat viitteitä siitä missä vaiheessa sähköisen kirjan yleistyminen on menossa. Tässä tutkimuksessa mielenkiinnon kohteena ovat potentiaaliset käyttäjät, joilla olisi valmiudet käyttöön, mutta jostain syystä eivät kuitenkaan käytä sähköistä kirjaa. Omaksumisen teorioiden avulla on mahdollista valita tutkimukseen sopivat henkilöt, joiden haastattelussa saadaan viitteitä siitä, miksi sähköinen kirja ei ole yleistynyt toivotulla tavalla.

5 Tutkimusasetelma

Edellisissä luvuissa esiteltiin tämän tutkimuksen teoreettinen tausta. Tässä luvussa esittelen teoriaan pohjautuvan tutkimuksen etenemisen vaiheittain alkaneen tutkimuskysymyksistä ja tutkimusotteesta. Sen jälkeen esittelen aineistonkeruuta sekä aineiston analyysia. Tutkimuksen empiirisen osuuden toteutin käyttäen kvalitatiivista tutkimusotetta.

5.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimusote

Sähköinen kirja ei ole yleistynyt odotetulla tavalla. Sähköisten kirjojen käyttäjien kokemuksista on tehty tutkimusta ja on tiedossa seikkoja, jotka lisäävät todennäköisyyttä niiden käytölle (ikä, sukupuoli, koulutustausta). Kirjojen heikosta yleistymisestä päätellen edes kaikki niiden potentiaaliset käyttäjät eivät ole niiden käyttöä omaksuneet. Suomalaisten käyttäjien kokemuksia kirjojen vapaa-ajan lukemisen kontekstissa ei ole tutkittu. Tällä tutkimuksella on pyrkimyksenä kartoittaa syitä sähköisten kirjojen hylkäämiseen. Maailmalla on tehty kvantitatiivista tutkimusta, joka antaa määrällistä tietoa, mutta laadulliselle tiedolle ja ihmisten omia kokemuksia kuvaavaa tutkimusta ei juurikaan ole. Koska aiempaa tutkimusta aiheesta ei Suomessa merkittävästi ole, on järkevää kartoittaa ilmiötä kvalitatiivisella tutkimuksella.

Tämän tutkimuksen tutkimuskysymyksiksi tarkentuivat seuraavat:

1. Millaisia tekijöitä potentiaaliset käyttäjät mainitsevat syiksi sille, että hylkäävät sähköisen kirjan tai keskeyttävät sen käytön alkuvaiheessa?
2. Missä vaiheessa innovaation omaksumisen prosessia sähköinen kirja on hylätty? Mitkä tekijät potentiaalinen käyttäjä kokee sellaisiksi, että sähköisen kirjan voisi myöhemmin omaksua?

5.2 Aineistonkeruu

Tutkimuksen empiiriseen osaan valitsin menetelmäksi teemahaastattelun, joka on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä. Tutkimusongelma on luonteeltaan kartoittava ja pyrkii kuvaamaan ilmiön vaihtelevia ilmentymiä luonnollisina tapahtumina. Tällaisiin kartoittaviin tutkimuksiin tavallisin strategia on kvalitatiivinen tutkimus (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 2009, 128–129). Kvalitatiiviselle tutkimukselle ominaista todellisen elämän kuvaamista ja ilmiön tutkimista mahdollisimman kokonaisvaltaisesti voidaan pitää tämän tutkimuksen kannalta tarkoituksenmukaisena näkökulmana (Hirsjärvi ym., 2009, 152).

Hirsjärven ja Hurmeen (2001, 43) mukaan tutkimushaastattelut voidaan jakaa kolmeen ryhmään niiden strukturointiasteen perusteella: strukturoitu, strukturoimaton ja puolistrukturoitu haastattelu. Jako perustuu siihen, kuinka kiinteästi kysymykset on muotoiltu ja kuinka paljon haastattelija ohjaa haastattelutilannetta. Teemahaastattelu kuuluu puolistrukturoituihin haastattelumenetelmiin. (Hirsjärvi & Hurme, 2001, 43.) Strukturoitua haastattelua nimitetään myös lomakehaastatteluksi ja sillä tarkoitetaan sellaista haastattelua, jossa kysymykset on johdettu tutkimuksen hypoteeseista, niihin on määritelty valmiit vastausvaihtoehdot ja varsinaisessa haastattelutilanteessa kysymysten muoto ja esitysjärjestys on kaikkien haastateltavien kohdalla sama. Strukturoimatonta haastattelua nimitetään myös avoimeksi haastatteluksi ja se on vastakohta lomakehaastattelulle. Siinä siirtyminen aiheiden välillä tapahtuu haastateltavan vastausten pohjalta ja haastattelijan päätehtävänä onkin syventää vastauksia ja haastattelua niiden mukaan. (Hirsjärvi & Hurme, 2001, 44–46.) Puolistrukturoitu haastattelu sisältää sekä kaikille haastateltaville yhteisiä kysymyksiä että avoimia kysymyksiä. Kysymysten muotoilu ja järjestys voivat vaihdella. Yksi puolistrukturoidun haastattelun menetelmä on Hirsjärven ja Hurmeen (2001, 47–48) kuvaama teemahaastattelu, joka perustuu Mertonin, Fiskin ja Kendallin julkaisemaan kirjaan *The Focused Interview*.

Teemahaastattelussa haastattelija valitsee etukäteen teemat, joista haluaa haastateltavalta tietoa. Teema-alueiden tulisi olla sen verran väljiä, että tutkittavan ilmiön moninaisuus tulisi haastatteluissa esille. Haastattelija suunnittelee myös kysymyksiä ja jatkokysymyksiä valitsemiensa teemojen mukaisesti. Varsinaisessa haastattelutilanteessa teemoja käsitellään siinä järjestyksessä, missä ne luonnollisesti tulevat esiin. Haastattelija voi muotoilla kysymyksiään tilanteen mukaan ja tarvittaessa myös keksiä uusia kysymyksiä haastateltavan vastausten perusteella. Jokaisen haastateltavan kanssa käydään läpi samat teemat, mutta eteneminen teemojen välillä tapahtuu keskustelunomaisesti ja kysymysten muotoilu tai niiden järjestys voi erota eri haastatteluissa.

Tässä tutkimuksessa on tarkoituksena selvittää ihmisten asenteita ja syitä tietynlaiselle käyttäytymiselle, joten teemahaastattelun kaltainen puolistrukturoitu haastattelu on hyvä menetelmä. Hirsjärven ja Hurmeen (2001, 48) mukaan teemahaastattelu korostaa haastateltavien asioille antamia merkityksiä. Mene-

telmän eduksi he näkevät muun muassa sen, että tutkittavien ääni tulee paremmin kuuluviin, kun haastattelun kulku vapautuu keskusteluksi yksityiskohtaisten kysymysten sijasta (Hirsjärvi & Hurme, 2001, 48). Tämä sopii tähän tutkimukseen hyvin, koska tutkimuksen tarkoituksena ei ole kerätä tilastollisesti yleistettävissä olevaa tietoa, vaan löytää uusia ajatuksia ihmisten käyttäytymiselle. Tutkittava aihe ei myöskään ole erityisen arkaluonteinen, joten ei ole syytä olettaa haastateltavien pyrkivän kertomaan sosiaalisesti hyväksytyjä vastauksia.

Valitsin tutkimusjoukokseni lukemista harrastavia ihmisiä, jotka eivät joko ole koskaan kokeilleet sähköisiä kirjoja tai eivät ole ottaneet niitä käyttöön. Edellä mainittuihin kriteereihin sopivia haastateltavia etsin tuttavapiiristäni pyrkimyksenä löytää erilaisia henkilöitä niin iän, koulutuksen kuin muidenkin Frankin (2003, 30–35) innovaation omaksumiseen vaikuttavien ominaisuuksien suhteen. Valitsin haastateltavat myös niin, että en ollut aiemmin keskustellut tutkimuksen aiheesta heidän kanssaan.

Ennalta tuttujen ihmisten haastattelemisessa voidaan nähdä riskinsä tutkimuksen luotettavuuden kannalta. Aihe ei kuitenkaan ole erityisen henkilökohtainen tai arkaluonteinen, joten en kokenut, että tämä olisi aiheuttanut ongelmia haastattelutilanteessa. Koska tämän tutkimuksen tarkoituksena ei ole mitata kattavasti mitään, vaan kuvata ilmiötä pienen tutkimusjoukon kautta, tämä ei ole tutkimuksen kannalta merkittävä ongelma.

Haastatteluja varten laadittiin kysymysrunko, joka sisälsi haastattelun teemat ja muutamia valmiita kysymyksiä haastattelun tueksi. Kysymysrunkoa testattiin harjoitushaastattelulla, jotta voitiin varmistua sen toimivuudesta tutkimuskysymysten ja teorian kannalta. Koska haastattelutilanne oli myös haastattelijalle uusi, toimi harjoitushaastattelu harjoituksena myös haastattelun suorittamisen osalta. Harjoitushaastattelu sujui hyvin ja sen myötä haastattelun kysymysrunko osoittautui sopivaksi tutkimukseen. Koska olennaisia muutoksia ei tullut, oli harjoitushaastattelu mahdollista ottaa mukaan aineistoon yhtenä haastatteluna. Haastateltava antoi tähän suostumuksensa.

Haastattelun teemat pohjautuivat tutkimuksen viitekehyksen käsitteisiin. Haastattelun teemoja olivat innovaatioiden omaksuminen, kokemukset ja mielikuvat sähköisistä kirjoista, sähköisten kirjojen lukulaitteet sekä sähköisten kirjojen hankkiminen ja hinnoittelu. Innovaatioiden omaksumisen teemalla selvitettiin henkilön Internetin, kännykän ja muiden uusien teknologioiden käyttötottumuksia. Sähköisten kirjojen kokemusten ja mielikuvien teemalla käsiteltiin haastateltavan kokemuksia sähköisistä kirjoista sekä mielikuvan mahdollista muuttumista ajan myötä. Sähköisten kirjojen laitteista kysyttiin henkilön tietoja soveltuvista laitteista ja toisaalta ajatuksia, miten niiden käyttö sujuisi. Sähköisten kirjojen hankkimisen ja hinnoittelun teeman kysymykset käsitelivät sitä, tunteeko haastateltava erilaisia tapoja hankkia sähköisiä kirjoja ja millaisia ajatuksia hänellä on niiden hinnoittelusta. Kaikkiin teemoihin liittyi kysymyksiä, joiden avulla pyrittiin selvittämään millaisia hyviä ja huonoja puolia haastateltava sähköisissä kirjoissa koki olevan. Tutkimushaastatteluissa käytetty kysymysrunko on esitetty tutkimuksen liitteessä 1.

Haastattelut suoritettiin pääosin yksilöhaastatteluina. Kahden samaan ta-
louteen kuuluvan haastateltavan osalta haastattelu suoritettiin haastateltavien
omasta pyynnöstä yhteishaastatteluna. Jokainen haastattelu suoritettiin haasta-
teltavalle tutussa ympäristössä joko haastateltavan omassa tai haastattelijan ko-
dissa.

Haastateltavien suostumuksella haastattelut nauhoitettiin, jotta muistiin-
panojen tekeminen ei olisi häirinnyt haastattelun kulkua. Nauhoittamisella py-
rittiin myös tarkempaan tutkimustuloksiin, koska haastatteluun oli äänitteen
ansioista mahdollista palata jälkeinpäin aineiston analysoinnin aikana. Haastat-
telujen jälkeen äänitteet litteroitiin sanatarkasti.

5.3 Aineiston analyysi

Aineiston analyysi eteni aineiston purkamisesta sen lukemiseen ja analysointiin
teemoittelemalla ja laskemalla. Aineiston purkaminen käsitti haastatteluista
syntyneiden äänitteiden litteroinnin. Litteroinnissa käytin apuna ilmaista se-
laimessa toimivaa oTranscribe-palvelua, joka mahdollisti litteroinnin ja äänitie-
doston käsittelyn samassa käyttöliittymässä.

Hirsjärven ja Hurmeen (2001, 136) mukaan kvalitatiivisessa tutkimuksessa
ei ole kovin paljoa standardoituja analyysitekniikoita. Usein analyysimenetel-
mänä käytetään teemoittelua, tyypittelyä tai diskurssi- tai keskusteluanalyysiä,
mutta muitakin menetelmiä on. Tämän tutkimuksen haastattelut tehtiin teema-
haastatteluina ja analyysissä keskityttiin pääosin teemoitteluun. Se tarkoittaa,
että analyysivaiheessa tarkasteltiin aineistosta esille tulevia asioita, teemoja,
jotka olivat yhteisiä usealle haastattelulle (Hirsjärvi & Hurme, 2001). Saaranen-
Kauppisen ja Puusniekan (2006) mukaan teemahaastatteluaineiston analyysissä
teemoittelu on luonteva etenemistapa. Heidän mukaansa analyysimenetelmänä
se etenee teemojen muodostamisesta ja ryhmittelystä niiden yksityiskohtaiseen
tarkasteluun (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006).

Haastattelun teemat olivat nousseet viitekehyksen käsitteistä sekä aiem-
mista aiheeseen liittyvistä kvalitatiivisista tutkimuksista. Aineiston analyysi-
vaihe voi pohjautua teemahaastattelun teemoihin ja Hirsjärven ja Hurmeen
(2001, 173) mukaan onkin oletettavaa, että vähintään lähtöteemat nousevat esiin
myös analysoinnissa. Hirsjärvi ja Hurme (2001, 173) kuitenkin huomauttavat,
että usein lähtöteemoja kiinnostavampia tutkimuksen kannalta ovat haastatte-
luissa esiin nousevat muut teemat. Näitä haastatteluissa nousseita teemoja on
nostettu esiin tulosten analysoinnissa. Valitsin teemoittelun analyysimenetel-
mäksi, koska se kokoaa hyvin hajanaista haastatteluaineistoa selkeämpiin ko-
konaisuuksiin. Toisaalta teemoittelun avulla on helppo säilyttää ilmiötä kuvaa-
va ote, mikä oli yhtenä tavoitteenani valitessani kvalitatiivisen tutkimusotteen.

Hirsjärven ja Hurmeen (2001, 172) mukaan myös laskeminen on havain-
nollistava kvalitatiivisen tutkimuksen analyysitapa. Teemahaastattelu ei ole
pelkästään kvalitatiivinen menetelmä, vaan sen pohjalta aineistoa voidaan ana-
lysoida myös kvantitatiivisesti esimerkiksi laskemalla frekvenssejä (Hirsjärvi

ym 2009, 197). Teeman tai säännönmukaisuuden tunnistaminen pohjautuu sen asian laskemiseen, että tietty haastatteluissa esiin nouseva asia toistuu (Hirsjärvi & Hurme, 2001, 172). Näin ollen analyysivaiheessa myös laskin tiettyjen esiintyvyyttä ja esiin nousi sekä sellaisia teemoja, jotka esiintyivät kaikissa haastatteluissa että vain yksittäisissä haastatteluissa ilmenneitä seikkoja. Tämän vuoksi totesin laskemisen havainnollistavan hyvin esiin nousseiden teemojen merkitystä. Vaikka tämän laajuisesta tutkimuksesta ei voida saada yleistettävää tietoa, antaa jonkin tietyn teeman yleisyys viitteitä siitä, että jokin seikka saattaa olla muita merkittävämpi.

Aineiston analyysin toteutin tekstinkäsittelyohjelman avulla. Aloitin teemoittelun taustateoriasta nousevista lähtöteemoista ja etsin kaikista haastatteluista kommentteja, jotka liittyivät niihin. Kun olin saanut lähtöteemat käsiteltyä, tarkastelin, millaisia pienempiä ja yksittäisiä teemoja aineistosta nousi. Tulokset ryhmittelin alalukuihin näiden viitekehysten käsitteiden mukaan.

6 Tulokset

6.1 Aineiston ja vastaajien esittely

Tutkimusta varten haastattelin kahdeksaa henkilöä. Haastateltaviksi pyrin löytämään sellaisia henkilöitä, jotka voisivat olla sähköisistä kirjoista kiinnostuneita, mutta jostakin syystä eivät ole niitä kokeilleet tai käytä niitä aktiivisesti. Kaikki haastatellut lukivat vapaa-ajalla ja mielsivät lukemisen harrastukseksi. Kaikilla haastatelluilla oli käytössään myös jokin laite, jonka avulla sähköisiä kirjoja on mahdollista lukea.

Haastateltaviksi valikoitui tuttavapiirin ja Facebook-verkoston kautta kahdeksan 24–68 -vuotiasta miestä ja naista. Joukossa oli yksi ylempää korkeakoulututkintoa suorittava opiskelija, mutta muuten haastateltavilla oli kaikilla korkeakoulututkinto. Pääosa haastatelluista (5) oli 30–37 -vuotiaita työssäkäyviä aikuisia. Yksi oli päätoiminen opiskelija ja kaksi oli eläkkeellä. Aiempien tutkimusten perusteella koulutustaso on yksi sähköisten kirjojen omaksumiseen vaikuttava asia (Chang & Kudva, 2014; Jung ym., 2011). Siksi haastateltaviksi valikoitui henkilöitä, jotka koulutustaustan perusteella voisivat olla potentiaalisia sähköisten kirjojen käyttäjiä. Haastateltavista viisi oli naisia ja kolme miehiä. Haastatellut on nimetty tuloksissa lyhenteillä H1–H8.

Seitsemässä haastattelussa kävi ilmi, että haastateltu oli työhön tai opintoihin liittyen lukenut sähköisiä kirjoja tietokoneella. Tässä tutkimuksessa keskitytään vapaa-ajan lukemiseen, joka tapahtuu jollakin tietokonetta paremmin tarkoitukseen soveltuvalla laitteella. Näin ollen tällaista kokemusta ei tässä tutkimuksessa ole laskettu kokemukseksi sähköisistä kirjoista. Kahdella haastatelluista oli aiempia kokemuksia sähköisten kirjojen käytöstä vapaa-ajan lukemisessa. Molemmat olivat kokeilleet niitä joitakin kertoja, mutta käyttö oli keskeytynyt. Nämä haastatellut on nimetty H3 ja H7. Muut kuusi haastatelluista eivät olleet käyttäneet sähköisiä kirjoja vapaa-ajan lukemisessa.

Koska vain kahdella haastatellulla oli omaa kokemusta sähköisistä kirjoista, perustuivat muiden kuuden näkemykset johonkin muuhun kuin omaa kokemukseen. Tuttavilta oli tietoa saanut kuusi haastatelluista, joista yksi mainitsi

lukeneensa myös sosiaalisesta mediasta käyttökokemuksia. Kolme oli saanut tietoa uutisista ja kolme lehtijutuista. Kaksi haastatelluista mainitsi sähköisten kirjojen mainokset. Yksi muisti lisäksi lukeneensa kirja-arvostelua, jossa oli mainittu sähköiset kirjat.

Haastateltujen vastauksista ilmeni, että mielikuva oli muodostunut monista eri lähteistä tulleista tiedoista ja kokemuksista. Ne haastatelluista, joilla ei ollut omia käyttökokemuksia sähköisistä kirjoista, eivät osanneet sanoa, mistä mielikuva oli muodostunut. Kukaan ei kuitenkaan maininnut hakeneensa aktiivisesti tietoa sähköisistä kirjoista. Näin ollen voi todeta, että ne haastatellut, jotka eivät olleet kokeilleet sähköisiä kirjoja, olivat tehneet hylkäämispäätöksen pohjautuen hajanaisista lähteistä tulleisiin mielikuviin. Sähköinen kirja ei ollut kiinnostanut niin paljoa, että haastatellut olisivat päättäneet kokeilla sitä tai edes hakeneet siitä itse aktiivisesti tietoa.

M: Mistä olet saanut e-kirjoista tietoa? Oletko itse tutkinut niitä vai kuullut vaan?

H1: Olen varmaan lukenut jotain uutisia niihin liittyen joskus. En mä oikein muista kauheasti. Yhden [henkilön] mä tiedän, että se kertoi, että on lukenut ja että oli jotenkin hankalaa. Mä en tiedä, voiko niitä saada kirjastosta, mutta että se oli yrittänyt ja se oli hankalaa, että ne laitteet ei toimineet. Mutta en mä varsinaisesti ole kyllä niistä mitään tietoa hakenut mistään, enkä kauheasti tiedäkään muuta, kun semmoista mitä on ehkä jossain uutisissa joskus jotain kuullut ja lukenut, että semmoisia on. Ehkä jotain mainoksia nähnyt kanssa, että on mainostettu varmaan jossain.

6.2 Haastatellut, omaksujatyypit ja omaksumisprosessit

Tässä kappaleessa esittelen haastatellut, arvioin heidän omaksujatyyppeään sekä kuvaan heidän sähköisen kirjan omaksumisprosessinsa. Karkealla tasolla tehty omaksujatyypin luokittelu voi jossain määrin auttaa ymmärtämään heidän omaksumiskäyttäytymistään sähköisiä kirjoja ajatellen. Samoin omaksumisprosessin kuvaaminen auttaa ymmärtämään, onko henkilö hylännyt sähköiset kirjat ennen kokeilua vai käyttöönoton jälkeen pettynyt niihin ja keskeyttänyt käytön.

H1 kuvaa olevansa kriittinen uutta teknologiaa kohtaan. Hän kertoo käyttävänsä uutta teknologiaa, jos se on helppokäyttöistä ja siitä on selkeää hyötyä, mutta ei ole itseisarvoisesti innostunut uudesta teknologiasta. Hän on hiljattain tilannut sanomalehden sähköisen näköisversion ja sen lisäksi lukee uutisia Internetistä. Kuvauksen perusteella hänet voisi luokitella aikaiseen enemmistöön, koska hän ei sinällään pelkää teknologiaa ja vaatii siltä selkeää hyötyä. Sähköisistä kirjoista hän kuuli ensimmäisen kerran noin kymmenen vuotta sitten opiskelun yhteydessä. Sähköisistä kirjakaupoistakin hän kuuli useampi vuosi sitten. Aluksi sähköiset kirjat olivat tuntuneet käteviltä ja niiden ekologisuuden takia kannatettavilta, mutta aiemmat kokemukset tietokoneella lukemisesta johtivat kuitenkin niiden hylkäämiseen. Vaikka hän on sittemmin kuullut säh-

köisistä kirjoista tuttaviltaan ja uutisista, hän ei ole kokeillut niitä vapaa-ajan lukemisessa.

H2 kertoo tulevansa jälkijunassa uuden teknologian suhteen. Hän arvioi tulevansa lähipiiriinsä nähden viiveellä perässä ja omaksuvansa teknologian usein vasta kun se on täysin välttämätöntä. Toisaalta hän ymmärtää teknologian kätevyyden ja käyttää sitä kunhan ensin tottuu siihen. Kuvauksensa perusteella hänet voisi sijoittaa omaksujaluokissa myöhäiseen enemmistöön, jolle on tyypillistä omaksua innovaatio ikään kuin pakon edessä. Sähköisistä kirjoista H2 kuuli ensimmäisen kerran noin viisi vuotta sitten. Ensi alkuun hän vastusti ajatusta, koska painettua kirjaa on niin mukava pitää kädessä. Sen jälkeen hän on lukenut sähköisistä kirjoista lehdestä ja kuullut niistä myös tuttaviltaan. Hän ei ole kuitenkaan kokeillut niitä, joten sähköisten kirjojen hylkääminen on jatkunut.

H3 kertoo olevansa jossain määrin kiinnostunut teknologiasta. Hän käyttää säännöllisesti tietokoneita ja Internetiä esimerkiksi tiedon etsimiseen ja arvioi käyttötaitonsa normaalin käyttäjän tasolle. Kuvauksensa perusteella hän voisi kuulua aikaiseen enemmistöön. Sähköisistä kirjoista H3 kuuli ensimmäisen kerran 2000-luvun alkuvuosina ja suhtautui niihin aluksi epäilevästi. Hän arveli, että sähköiset kirjat eivät tule yleistymään, koska niiden lukemiseen tarvittavista laitteista tulee niin kalliita, etteivät ne mene kaupaksi. Viime vuosina yleistyneet tabletit ovat kuitenkin muuttaneet hänen mielipiteensä. Hän suhtautuu sähköisiin kirjoihin positiivisesti ja hän on lukenut muutamia, mutta ne eivät kuitenkaan ole syrjäyttäneet painettuja kirjoja huonomman valikoiman ja korkeamman hinnan vuoksi.

H4 kuvaa olevansa varovaisen kiinnostunut teknologiasta. Hän arvioi olevansa tottunut teknologian käyttäjä, mutta jättää nykyään uusimpien teknologioiden testaamisen muille. Hän etsii aktiivisesti tietoa vasta sen jälkeen kun on tunnistanut tarpeen teknologialle, mutta ei muuten seuraa aktiivisesti teknologian kehitystä. Kuvauksensa perusteella hän kuuluu aikaiseen enemmistöön. Sähköisistä kirjoista hän kuuli ensimmäisen kerran noin kymmenen vuotta sitten. Haastattelussa ei ilmennyt, mitä mieltä hän silloin oli niistä. Sittemmin hän on kuullut tuttavilta positiivisia asioita sähköisistä kirjoista, mutta ei ole kokeillut niitä. Työssään hän on kuitenkin joutunut käyttämään sähköisessä muodossa olevia kirjoja.

H5 kertoo käyttävänsä vähän teknologiaa vain tarpeen mukaan. Hän ei pelkää tai yleisesti vastusta teknologiaa, mutta kokee sen olevan monesti ylimääräistä. Hän on myös huolissaan laitteiden käytön kasvusta esimerkiksi lasten keskuudessa, eikä senkään takia koe tarvitsevansa kaikkia uusimpia juttuja. Kuvauksensa perusteella hän kuuluu omaksujaluokissa aikaiseen enemmistöön, koska vaatii teknologialta hyödyllisyyttä, eikä pelkää sitä. Sähköisistä kirjoista H5 kuuli ensimmäisen kerran 2010-luvun alkupuolella. Hän piti niitä kätevinä helpon saatavuuden ansiosta, mutta toisaalta piti painetuista kirjoista ja oli kauhuissaan siitä, katoavatko ne sähköisten kirjojen myötä kokonaan. Hän ei ole kokeillut sähköisiä kirjoja, mutta on kuullut niistä tuttaviltaan.

H6 kuvailee olevansa hieman teknologiavastainen. Hän ei ole kiinnostunut uudesta teknologiasta ellei siitä ole selkeää hyötyä ja se ole helppokäyttöistä. Tämän perusteella hänet voisi luokitella omaksujana aikaiseen enemmistöön, koska hän haluaa teknologiasta hyötyä ennen sen käyttöä. Toisaalta teknologiavastaisuuden takia hänet voisi sijoittaa myös myöhäiseen enemmistöön. Hän ei muista tarkalleen, milloin kuuli sähköisistä kirjoista, mutta arveli siitä olevan noin kolme vuotta. Hän piti niitä ympäristöystävällisinä ja sen johdosta hyvänä ideana, mutta suhtautui epäilevästi niiden yleistymiseen. Hän piti niitä hankalina ja toisaalta mieltää edelleen painetun kirjan liittyvän kiinteästi lukuharrastukseen. Tutuilta kuulemiensa positiivisten kokemusten myötä hänen asenteensa on muuttunut hieman, mutta hän ei kuitenkaan ole kokeillut sähköisiä kirjoja. Opintojen yhteydessä hän on kuitenkin lukenut niitä.

H7 kertoo olevansa kiinnostunut teknologiasta ja omaksuvansa uutta teknologiaa suhteellisen aikaisessa vaiheessa. Hän ei kuitenkaan näe itseään aivan vertaisryhmänsä kärkijoukoissa. Useimmiten hän omaksuu teknologian vasta sen jälkeen, kun joku toinen on sitä suositellut. Hän myös jakaa kokemuksiaan toisten kanssa esimerkiksi työpaikalla. Kuvauksensa perusteella hän kuuluu aikaiseen omaksujajoukkoon, koska hän on innokas kokeilemaan teknologiaa aikaisessa vaiheessa, mutta ei aivan ensimmäisten joukossa. H7:n ensimmäinen kosketus sähköisiin kirjoihin tapahtui 2000-luvun vaihteessa niin sanotun Sonera-kirjan sekä Juha Vuorisen Juoppohullun päiväkirjan yhteydessä. Molemmat näistä julkaistiin ensin ilmaiseksi Internetissä ja vasta suuren suosion ja mediahuomion jälkeen myös painettuina kirjoina. Hän on kokeillut sähköisiä kirjoja, mutta pitää painettua kirjaa parempana lukukokemuksen kannalta. Työtehtävissään hän on käyttänyt sähköisiä kirjoja, jotka ovat olleet lähinnä dokumentaatiotyyppisiä kirjoja.

H8 ei koe olevansa kärkijoukkoa ja omaksuu teknologian vasta, kun siitä on selkeästi hyötyä. Hän saattaa kokeilla uusia asioita, mutta jos siitä ei ole hyötyä, hän palaa vanhaan. Kuvauksensa perusteella hän kuuluu omaksujaluokissa aikaiseen enemmistöön. Sähköisistä kirjoista hän kuuli ensimmäisen kerran 2000-luvun lopulla, kun Amazon julkaisi Kindle-lukulaitteen. Aluksi sähköinen kirja kiinnosti, mutta kiinnostus loppui kun selvisi, että lukemiseen tarvitsee erillisen ja kalliin lukulaitteen. H8 ei ole kokeillut sähköisiä kirjoja vapaa-ajan lukemisessa, mutta opintojen yhteydessä hän on käyttänyt sähköisiä kirjoja.

Alla olevassa taulukossa 2 on yhteenvetona haastateltujen omaksujatyypit ja heidän omaksumispäätöksensä tyyppi. Kuusi haastatelluista kuului omaksujatyypiltään aikaiseen enemmistöön. Näistä yhden kertomuksessa oli myös piirteitä myöhäisen enemmistön omaksujatyypistä. Yksi haastatelluista kuului aikaiseen enemmistöön ja yksi myöhäisen enemmistön omaksujatyypisiin. Kuiden haastatellun osalta innovaation omaksumisen prosessin päätöksen tyyppi oli jatkunut hylkääminen. He eivät olleet kokeilleet sähköistä kirjaa. Kahden kohdalla päätöksen tyyppi oli keskeytyminen. He olivat kokeilleet sähköisiä kirjoja, mutta olivat syystä tai toisesta pettyneet niihin.

TAULUKKO 2: Haastateltujen omaksujatyypit ja omaksumisprosessissa tehty päätöksen tyyppi

	Omaksujatyyppi	Päätöksen tyyppi
H1	Aikainen enemmistö	Jatkunut hylkääminen
H2	Myöhäinen enemmistö	Jatkunut hylkääminen
H3	Aikainen enemmistö	Keskeytyminen
H4	Aikainen enemmistö	Jatkunut hylkääminen
H5	Aikainen enemmistö	Jatkunut hylkääminen
H6	Aikainen / myöhäinen enemmistö	Jatkunut hylkääminen
H7	Aikainen omaksuja	Keskeytyminen
H8	Aikainen enemmistö	Jatkunut hylkääminen

6.3 Tulosten esittely

Tässä kappaleessa esittelen tulokset ryhmiteltynä viitekehyyksen käsitteiden mukaan. Nämä olivat hyödyllisyys, käytön helppous ja hankkiminen, hinta, yhteensopivuus sekä lukukokemus. Näiden lisäksi haastattelussa nousi esiin digitaalisen omaisuuden tema.

6.3.1 Hyöty

Haastatteluissa nousi esiin monia sähköisten kirjojen hyötyjä. Seitsemän haastateltua mainitsi sähköisen kirjan hyödyksi sen, että se ei vie tilaa kirjahyllystä.

H1: Olennhan mä nyt toisaalta ajatellut, kun tuossa noita kirjoja on, että kun ei niitä kaikkia lue, että tavallaan olisi kivaa, jos osa olisi vaikka e-kirjoja, eikä ne olisi aina vaan tuossa pölyyntymässä.

Kaksi haastatelluista mainitsi tilansäästön siinä mielessä, että sähköinen kirja ei vie tilaa matkalaukussa. Se olisi siis helpompi ottaa matkalle mukaan kuin painettu kirja.

M: No onko sähköisissä kirjoissa jotain sellaisia asioita, että minkä takia niitä kannattaisi lukea? Että näetkö, että niistä olisi jotain hyötyä?

H7: No tietysti se, että varsinkin reissussa, kun se iPad nyt yleensä aina kulkee mukana, niin ei tarvitsisi sitten erikseen kantaa paperisia kirjoja. Että kyllähän siinä se tilan ja painon säästö on monesti sellainen, mikä on sen sähköisen [kirjan] eduksi.

Viisi haastateltua mainitsi sähköisen kirjan hyödyksi sen, että sen voisi hankkia itselleen silloin, kun asia tulee mieleen paikasta riippumatta, eikä kirjaa tarvitsisi hakea mistään.

M: No osaatko sanoa, että onko e-kirjoissa jotain sellaisia ominaisuuksia tai asioita, minkä takia niitä kannattaisi lukea?

H4: No e-kirjan hyvä puolihan voisi olla varmaan sellainen, että sen voi ladata mobiilisti verkon yli missä hyvänsä. Että jos mä keksin nyt mökillä, että minä haluan lukea e-kirjan, niin varmaan pystyn sen lataamaan jostakin palvelusta sinne mökille ilman, että mun tarvitsee lähteä sieltä käymään kaupassa ostamassa sitä kirjaa.

Yksi haastatelluista nosti esiin sähköisiin tenttikirjoihin liittyen niiden hyvän saatavuuden. Hän tiesi, että sähköisiä tenttikirjoja riittää kaikille halukkaille, kun taas painetut kirjat loppuvat usein kesken.

Kolmessa haastattelussa sähköisen kirjan hyötynä nousi esiin myös mahdollisesti helpompi luettavuus. Näitä asioita nousi esiin sekä sellaisten haastateluissa, jotka eivät olleet sähköisiä kirjoja lukeneet, että yhden niitä kokeilleen haastattelussa. Kaksi mainitsi, että kirjan kirjasinkokoa on mahdollista suurentaa. Yksi kirjoja jo kokeillut totesi, että taustan väriä voi muuttaa.

M: No minkä takia sähköisiä kirjoja kannattaisi lukea?

H3: Siinä printtikirjassa on fonttikoko aikalailta säädelty, sitä ei voi muuttaa ollenkaan. Ja sitten painopaperi on yleensä valkoista, siinä tulee kontrasti liian kovaksi, mutta sähköisessä kirjassa pystyn muuttamaan taustan siedettäväksi ja fonttikokoa suuremmaksi, jolloin se on huomattavasti parempi.

Lisäksi silmälasien käytön tai lukijan muiden fysiologisten seikkojen kannalta sähköisissä kirjoissa nähtiin hyviä puolia. Kahdessa haastattelussa tuli esiin se, että silmät eivät rasitu, kun katsetta ei tarvitse kohdistaa eri etäisyyksille.

H4: Toinen juttu voi olla tietysti se, että kun se [sähköinen kirja] luetaan sitten tällaiselta päätelaitteelta, niin nämä, joilla on silmälasit sanovat, että on mukavampi lukea tabletilta kuin vaikkapa sanomalehteä. Sen takia, että se teksti pysyy samalla etäisyydellä. Että ei tarvitse ottaa lasia pois ja laittaa takaisin koko aikaa. Mulla ei ole siitä kokemusta.

Yhdessä haastattelussa nousi esiin, että esimerkiksi illalla sängyssä lukiessa sähköinen kirja voisi olla painettua kirjaa käytännöllisempi. Sähköisen kirjan kanssa ei välttämättä tarvitsisi käyttää lukuvaloa ja laitteen käsittely olisi painettua kirjaa helpompaa.

H2: Iltasella maata pötkötän sängyssä, niin olisi melkein helpompi jotakin laitetta pitää kädessään kun kirjaa. Ja aviopuolisokaan ei häiriintyisi, kun mä hiljaa lukisin sitä kirjaa, eikä tarvitsisi valojakaan.

Haastatellut nostivat esille erityisesti tieto- ja hakuteosten mahdollisen kätevyuden sähköisenä kirjana. Haastatellut ajattelivat, että olisi kätevää säilyttää niitä sähköisenä ja ottaa esiin tarpeen mukaan. Niiden kohdalla sähköisten kirjojen hakutoiminnot olisivat näppäriä.

M: Miksi valitset mieluummin painetun kirjan kuin sähköisen kirjan?

H7: Sähköisiä kirjoja puoltaa silloin, jos se on enemmän niin kuin materiaali, et se on jotain dokumentaatiota tai hakuteos. Että sulla ei ole aikomuskaan lukea sitä alusta

loppuun asti, vaan hakea sieltä jotain tietoa, niin silloin se sähköinen kirja haku- ja muiden toimintojen kautta puoltaa paikkaansa. Mutta tällaiset niin kuin nyt joku kaunokirjallisuuden lukeminen, niin siinä paperinen on huomattavasti miellyttävämpi kuin sähköinen mun mielestä.

Kaksi haastateltua mainitsi sähköisen kirjan hyötynä myös sen ekologisuuden. Sähköisen kirjan ekologinen jalanjälki on pienempi kuin painetun kirjan, koska sähköistä kirjaa ei esimerkiksi paineta paperille tai kuljeteta kirjakauppoihin.

M: No onko niissä e-kirjoissa jotain asioita, jotka olisi kiinnostavia? Minkä takia niitä kannattaisi käyttää?

H6: No ainakin ajattelisin, et jos paljon lukee, niin se voisi mahdollisesti olla jotenkin ympäristöystävällisempää, että ei sitten tulisi sitä paperisaastetta.

Vaikka sähköisellä kirjalla nähtiin olevan hyötyjä, ne eivät olleet johtaneet sähköisen kirjan omaksumiseen. Painettu kirja nähtiin silti parempana vaihtoehtona vapaa-ajan lukemiseen. Kolme haastateltua otti jossain vaiheessa haastattelua esille sanomalehtien sähköiset näköisversiot. He olivat vaihtaneet painetun sanomalehden tilauksen sähköiseen. Yksi haastatelluista vertaili näköislehden ja sähköisen kirjan hyötyjä. Hän mainitsi pitävänsä sähköistä näköislehteä hyödyllisenä, mutta ei nähnyt samanlaista konkreettista hyötyä sähköisissä kirjoissa.

H7: Mä en oikein osaa sanoa kirjojen kannalta, vaikka mä tietysti luen ja nuo [sähköiset] lehdet on olleet niin selkeitä ja niistä on ollut selkeää hyötyä siirtyä käyttämään niitä sähköisiä. - - Että siinä on tullut mahdollisuus lukea se tuore lehti paikasta riippumatta. Että "okei, mä en olisi mitenkään muuten voinut tälle lennolle saada tätä luettavakseni", missä mulla on ollut hyvää aikaa lukea sitä. Mutta en ole niin aktiivinen kirjojen lukija, että mun olisi pakko heti saada se kirja. Että tuo sama hyöty konkretisoituisi niiden kirjojen kanssa, niin kuin on noiden lehtien kanssa konkretisoitunut.

6.3.2 Hankkiminen ja käytön helppous

Haastatteluissa käytön helppous nousi esiin usealla tavalla. Vain kaksi haastatelluista oli kokeillut sähköisiä kirjoja ja heillä oli siten omakohtaista kokemusta niiden hankkimisesta ja käytöstä. Muiden kohdalla mielikuvat sähköisten kirjojen hankkimisesta ja käytön helppoudesta muodostuivat eri tahoilta saadusta tiedosta tai heidän kuulemistaan käyttökokemuksista.

Haastatellut mainitsivat useita tapoja hankkia sähköisiä kirjoja. Kaikki haastatellut tiesivät, että kirjoja saa sähköisistä kirjakaupoista ja suurin osa heistä mainitsi vähintään yhden kirjakaupan nimeltä haastattelun lomassa, vaikka kirjakauppoja ei erikseen pyydetty nimeämään. Yksi haastatelluista arveli sähköiseen kirjakauppaan liittyvän tabletin tai älypuhelimien sovelluksen, jonka avulla sähköisiä kirjoja voi ostaa.

M: Kerro sitten mitä tiedät näistä e-kirjojen hankkimisesta, eli mistä niitä voi hankkia?

H6: No en ihan hirveen hyvin tiedä, mutta varmaan siinä on joku sellainen sovellus, että pystyy sitten ostamaan niitä jostain tietystä kaupasta. Jotenkin esimerkiksi Suomalainen Kirjakauppa mulle nyt tulee mieleen, että varmaan se on jotenkin tekemisissä asian kanssa.

Kuusi haastatelluista mainitsi jossain vaiheessa haastattelua vähintään yhden kirjakaupan nimeltä. Kotimaisista kirjakaupoista esiin nousivat Elisa Kirja (3 haastateltua mainitsi), Suomalainen Kirjakauppa (2) sekä Talentum Summa (1). Ulkomaisista kirjakaupoista esiin nousivat Amazonin (3 haastateltua mainitsi), Applen (1) ja Googlen (1) sähköiset kirjakaupat. Kirjakauppojen lisäksi kolme haastatelluista nosti esiin myös kirjastot, joista sähköisiä kirjoja voi lainata. Yksi haastatelluista mainitsi myös tieteellisiin julkaisuihin keskittyneen eBrary-kirjastopalvelun.

Painettujen kirjojen lainaaminen on yleistä. Haastatelluista seitsemän mainitsi hankkivansa kirjoja lainaamalla joko kirjastosta tai ystäviltä. Kirjaston valikoimiin on viime vuosina tullut myös sähköiset kirjat. Kaksi haastateltua koki sähköisten kirjojen lainaamisen kirjastosta kuitenkin hankalaksi. He kertoivat, että lainaamista varten pitäisi mennä kirjastoon, eikä kirjaa voisi lainata kotisohvalta.

M: Kertoisitko tarkemmin e-kirjojen hankkimisesta, että mistä niitä saa?

H3: Elisa Kirja myy niitä, sitten nyttemmin on tullut kirjastoihinkin jo mahdolliseksi saada lainaksi e-kirja, mutta se tuntuu vähän hankalalta. Ainakin tämän hetkisten tietojen mukaan, et ei minua pahemmin kiinnosta se e-kirjojen lukuoikeuden hankkiminen kirjastosta, kun se tuntuu byrokraattiselta.

M: Mikä siinä on hankalaa?

H3: Pitää varata se kirja ja sitten mennä hakemaan kirjastosta se lukulaite. Et joka tapauksessa joutuisi käymään kirjastossa. Sitä ei saa mun ymmärryksen mukaan vielä linjoja pitkin omalle lukulaitteelle. Voin olla väärässäkin, mutta mulla on tällä hetkellä se käsitys.

M: Eli koetko niin, että siinä se e-kirjan kätevyys kärsii?

H3: Nimenomaan, just niin. Se ei olekaan enää [kätevää]. Samanlainen operaatio pitää tehdä kuin printtikirjaa hakiessa kirjastosta.

Kolmas kirjaston esiin tuonut haastateltu ei tuntenut sähköisten kirjojen lainaamisen yksityiskohtia. Hän piti ajatusta sähköisten kirjojen lainaamisesta kirjastosta käteväenä siitä syystä, että kirjastoon ei siinä tapauksessa tarvitsi mennä.

M: Mitenkäs nämä sähköiset kirjat niin oletko lukenut niitä?

H2: En ole yhtään lukenut, mutta ne voisi olla ihan mielenkiintoisia.

M: Mikä niissä voisi olla?

H2: Jos niitä voi jostakin niin kuin varata tai tilata, ikään kuin noin vaan jostakin paikalla, niin kun multa on lähimpään kirjastoon, mitä mä käytän, 25 kilometriä. Sitten täytyy aina muistaa uusia niitä tai palauttaa, niin se voisi olla mielenkiintoista, että voisi sähköisesti lainata kirjoja. Tai no miksei ostaakin, mutta että sitä ei tarvitsisi sitä matkaa vaeltaa sinne kirjastoon, kun mä asun syvällä maaseudulla.

Viidessä haastattelussa nousi esiin sähköisten kirjojen valikoima. Neljä haastatelluista arveli, että sähköisten kirjojen valikoima on vielä pieni. Valikoiman suppeus sai osakseen kritiikkiä sekä niiltä, jotka olivat tutustuneet valikoimaan, että niiltä, joilla ei ollut valikoimasta kokemusta.

H6: No ainakin mun käsittääkseni se valikoima, mitä niitä kirjoja on, on vielä aika suppea. Se valikoima varmaan pitäisi olla vielä parempi, että sieltä varmasti sitten löytyisi.

Yksi haastatelluista sanoi, että oli tietoa hakiessaan huomannut jo monen kirjan kohdalla maininnan, että se on saatavana myös sähköisenä kirjana. Yksi haastatelluista puolestaan mietti, tulisiko kaikista vanhoistakin kirjoista sähköiset kappaleet.

Kaikki haastatellut arvelivat, että sähköisten kirjojen hankkiminen ja käyttö sujuisi hyvin, jos niitä kokeilisi. Kukaan haastatelluista ei pitänyt käytön esteenä sitä, ettei hallitsisi niiden käyttöä. Kaksi haastatelluista mainitsi, että saataisi mahdollisesti tarvita apua joltakulta toiselta alkuvaiheessa, mutta arveli käytön sen jälkeen sujuvan helposti. Aiemmat kokemukset teknologian käyttäjänä vaikuttivat mielikuviin siitä, miten sähköisten kirjojen käyttö sujuisi, jos niitä kokeilisi. Yksi haastatelluista arvelikin sähköisten kirjojen hankkimisen sujuvan helposti sillä perusteella, että verkkokaupat olivat ennestään tuttuja.

M: Jos hankkisit e-kirjan, miten arvelet, että se hankkiminen sujuisi?

H4: Hyvin. Se sujuisi erittäin hyvin.

M: Eli et näe, että olisi mitään ongelmaa sen hankkimisen suhteen?

H4: Ei varmaankaan, ei. Eiköhän se toimi niin kuin kaikki nettikaupat sinänsä, e-kirjakaupatkin.

Vaikka käytön arveltiinkin sujuvan hyvin, sähköisten kirjojen lukulaitteen nähtiin vievän huomiota lukutilanteessa. Yksi haastatelluista mainitsi tabletin olevan liian painava lukemiseen ja arveli erillisen lukulaitteen olevan kätevämpi, mutta erillisen laitteen hankkiminen ei tuntunut järkevältä. Vaikka sähköisiä kirjoja voi lukea myös älypuhelimella, haastatellut pitivät isoa näyttöä tarpeellisenä lukemisen kannalta tai eivät edes maininneet älypuhelimta mahdollisuutena. Kolme haastatelluista mainitsi, että älypuhelimien näyttö on liian pieni sähköisten kirjojen lukemiseen.

M: Eli se vaatisi sitten sen sellaisen isomman lukulaitteen?

H6: Joo, älypuhelimella en kyllä ole kiinnostunut lukemaan.

M: Mikä siinä on?

H6: No tuntuu, et se on väkisinkin liian pientä se prääntti ja koko ajan joutuu sitä siten siirtämään siinä sormella. Se tuntuu hankalalta.

Toisaalta kaksi haastatelluista oli sitä mieltä, että juuri älypuhelimien avulla sähköisiä kirjoja voisi helpommin lukea matkalla.

Kahden haastatellun mielestä sähköistä kirjaa saattaisi olla yleisesti ottaen hankala käyttää ja esimerkiksi sivujen kääntäminen saattaisi olla vaikeaa. He arvelivat, että sähköisen kirjan kanssa voisi vahingossa hyppiä useampia sivuja yli, jos painaisi vahingossa väärästä kohdasta tai lukulaite juuttuisi sivua kääntäessä.

H8: Mä en ole noihin iPadiin ladattaviin [sovelluksiin] tietenkään tutustunut, enkä sitä Kindleäkään koskaan [käyttänyt]. Mutta jos ajattelee, että iPadilta lukisi, niin kyllä siinä pitäisi olla joku muu, kun näin päin tai näin päin [pyyhkäisyjä sivulta toiselle]. Ehkä joku semmoinen nappi, mistä vaan painat ja se seuraava sivu siirtyy siihen. Että tosiaan se laitteen käyttö ei saa olla sellaista, että se vie siinä sitä huomiota. Tai kun iPadilta jotain lukee ja sit jotenkin siinä osuu vahingossa käsi siihen näyttöön ja sitten se heittää sen, esimerkiksi pdf:n tai sivun, jonnekin eri kohtaan, missä olet menossa. Että se ei saisi häiriintyä siinä se lukemisen eteneminen millään lailla.

Toisaalta yksi haastatelluista mainitsi, että sängyssä lukiessa laitteen käsittely olisi varmaankin helpompaa kuin painetun kirjan sivujen kääntäminen.

Kaksi haastatelluista nosti esiin myös sen, että sähköistä kirjaa lukiessa olisi vaikea hahmottaa, missä kohtaa kirjaa on menossa. Yksi haastatelluista mainitsi myös sen, että sähköisen kirjan selaaminen olisi vaikeaa. Yksi sähköisiä kirjoja kokeillut mainitsi, että kaavioita tai taulukoita sisältävien tekstien lukeminen sähköisenä on hankalaa. Painetun kirjan kohdalla kaavioon tai taulukoon on helppo palata, mutta sähköisen kirjan tapauksessa se on hankalaa. Tällaisessa tapauksessa haastateltava olisi kokenut hyvänä saada edes kaaviot paperisena sähköisen kirjan lukemisen tueksi.

H3: Joskus kun luen joitakin taloudellisia kysymyksiä käsitteleviä kirjoja, niin siellä on kaavioita sivuilla. Jos olisi mahdollista tulostaa tällainen kaavio vaikka printterille, niin ei aina tarvitsisi palata. Printtikirjassa on helppo palata katsomaan 10 sivua taaksepäin, että kaavio oli tuossa, mutta e-kirjassa se on aika hankalaa.

Sähköiset kirjakaupat ja eri lukulaitteet tai lukemiseen käytetyt sovellukset eivät aina ole yhteensopivia keskenään. Kolmessa haastattelussa nousi esiin asioita näihin yhteensopivuuden ongelmiin liittyen.

M: Kertoisitko e-kirjojen lukemiseen sopivista laitteista? Tietokoneen ja iPadin jo mainitsitkin.

H4: No sitten on se joku, Kindlekö se on nimeltään? Semmoinen on vissiin olemassa, mutta en tiedä. Se on ilmeisesti joku ihan oma laitteensa, johon ladataan jotkut ihan oman tyyppiset kirjat.

Yksi haastatelluista pohti, että käytön kannalta olisi helpompaa, jos olisi yksi sovellus tai laite, jolla voisi lukea kaikkia sähköisiä kirjoja. Yksi haastatelluista pohti myös sähköisten kirjojen haasteena erilaisia ekosysteemejä. Tiettyyn ekosysteemiin ostettu kirja ei välttämättä ole luettavissa, jos käyttäjä haluaa myöhemmin vaihtaa laitteita tai ekosysteemiä.

H7: Kun näistä ekosysteemeistä nyt puhutaan, että jos sä olet Android- tai Windows- tai Applen ekosysteemissä, niin miten sitten jos sä vaihdat toiseen, niin jääkö se sun kirjahyllysi jumiin sinne jonnekin ekosysteemiin?

Edellä mainittuja yhteensopivuuden ongelmia nousi esiin sekä sähköisiä kirjoja kokeilleen että kahden sellaisen haastattelussa, jotka eivät olleet sähköisiä kirjoja kokeilleet. Muissa viidessä haastattelussa tällainen ongelma ei tullut lainkaan esiin. On todennäköistä, että tämän tunnistaminen vaatii sitä, että tietää aihepiiristä jo jonkin verran. Mahdollisesti nämä viisi haastateltua eivät tunneneet aihepiiriä niin hyvin, että heillä olisi tietoa tällaisesta haasteesta. Näiden haastattelujen perusteella ei vaikuttanut siltä, että nämä yhteensopivuuden ongelmat olisivat merkittävä syy sähköisten kirjojen hylkäämiselle.

6.3.3 Hinta

Sähköisten kirjojen hinnoittelu oli haastatelluille melko tuntematonta. Neljällä haastatellulla ei ollut mitään aiempaa kokemusta sähköisten kirjojen hinnoittelusta. Loput neljä tiesivät hinnoittelusta ja hintatasosta ainakin jonkin verran ja olivat joko tutustuneet sähköisiin kirjakauppoihin tai kuulleet hinnoista muuta kautta. Kolmella heistä oli realistinen käsitys sähköisten kirjojen hintatasosta. Koska haastatellut eivät olleet merkittävässä määrin tutustuneet hinnoitteluun, voidaan todeta, että jokin muu syy oli johtanut sähköisten kirjojen hylkäämiseen ennen kuin niiden hinta oli tullut vastaan. Näin ollen hinta yksinään ei siis ollut haastatelluille sähköisten kirjojen hylkäämisen syy.

Haastatelluista seitsemän oli sitä mieltä, että sähköisten kirjojen pitäisi olla selvästi painettuja kirjoja halvempia. Vain yksi haastatelluista oli sitä mieltä, että sopiva hinta sähköiselle kirjalle on sama kuin painetulle kirjalle.

M: No mikä olisi sitten sopiva hinta? Jos ajattelet vaikka suhteessa siihen painettuun kirjaan.

H2: No, jokseenkin sama, vähän enemmän tai vähemmän, ei sillä nyt niin väliä. Kirjathan on aika kalliita. Kaiken kaikkiaan silloin kun niitä ostetaan ilman mitään tarjouksia, niin ne nyt itsessäänkin on aika kalliita. Niin ei se e-kirja nyt, ei se sen halvempikaan tarvitse olla.

Kolmen mielestä sopiva hinta sähköiselle kirjalle olisi korkeintaan puolet painetun kirjan hinnasta.

M: Mikä olisi sopiva hinta sille e-kirjalle suhteessa painettuun?

H6: Ehkä puoleen hintaan olisi kohtuullinen. Että en missään tapauksessa yhtä paljon maksaisi siitä kun painetusta.

Kaksi oli sitä mieltä, että sopiva hinta olisi paljon edullisempi kuin painetun kirjan hinta ja molemmat mainitsivat sopivan hinnan olevan noin viisi euroa. Kaksi ei ottanut tarkemmin kantaa sopivaan hintaan, mutta sanoivat sähköisten kirjojen olevan nykyisellään liian kalliita suhteessa painettuun kirjaan.

Haastatellut perustelivat eri syin, miksi heidän mielestään sähköisen kirjan pitäisi olla selvästi painettua kirjaa edullisempi. Kolme haastatelluista mainitsi, että sähköisen kirjan ostaessaan ei saa omaksi mitään konkreettista tai epäili, että sähköinen kirja ei säily pysyvänä omaisuutena.

M: Mitä ajattelet e-kirjojen hinnoittelusta?

H8: No joo, tietysti sen voisi sanoa, että aina, jos ostaa paperiversiona tai e-kirjana, niin sitä en tiedä - varmaan sulla sitten on se e-kirja, kun olet sen ostanut, niin se säilyy siellä? Mutta jotenkin mulla on vaan sellainen [tunne], että se ei ole konkreettisesti siinä kädessä, vaan se on siellä laitteella. Että se on eri asia, tai se on eri asia ostaa.

Kaksi totesi, että sähköistä kirjaa ei voi lainata kavereille samalla tavalla kuin painettua kirjaa. Yksi totesi myös, että sähköistä kirjaa ei voi myydä eteenpäin.

H7: Ja sitten tietysti se, että pystytkö sä sitä [sähköistä kirjaa] myymään eteenpäin käytännössä millään tavalla? Että sekin tavallaan pitäisi näkyä siinä hankintahinnassa. Että siitä paperikirjasta jos uutena maksat sen kaks kymppiä, niin sen voi hyvällä tuurilla joku sulta vielä jollain kahdella tai viidellä eurolla ostaa myöhemmässä vaiheessa pois. Mutta sitten sen sähköisen, niin todennäköisesti et sitä pysty eteenpäin kenellekään kauppaamaan. Niin että jos se on hinnoiteltu samaan hintaan, kuin se paperinen kappale, niin sehän tekee sitten siitä suhteessa paljon kalliimman omistaa.

Yksi toi esiin sen, että sähköisen kirjan julkaisemisessa ei tule painamiseen tai logistiikkaan liittyviä kuluja, joten sen pitäisi näkyä myös hinnassa. Yhden mielestä sähköisen kirjan lukeminen on niin paljon hankalampaa, että sen pitäisi näkyä hinnassa. Kolme niistä, joiden mielestä hinnan pitäisi olla edullisempi kuin painetun kirjan, ei perustellut kantaansa.

H1: Mä ajattelin silloin kun ne [sähköiset kirjat] tuli, että ne olisi tosi halpoja ne kirjat. Että kun ei siinä saa sitä kirjaa itsellensä, eikä mitään konkreettista. Ja siinä ei tule semmosia kuljetus- ja painokuluja samalla lailla niin kuin oikeasta kirjasta. Sitten mä ajattelin, että ne olisi tosi halpoja, ja se mua ehkä niissä kiinnostikin. Että voisi ladata, jos ne nyt maksaisi vaikka viisi euroa verrattuna, että sitten kun tuollainen painettu maksaa vaikka kolmekymppiä, niin että se olisi selkeästi halvempi. Koska mä ajattelen, että siinä saa niin paljon vähemmän, jos ei saa mitään konkreettista kirjaa ja sen lukeminenkin on vähän hankalaa. Että jos ne olisi halpoja, niin voisi hyvin ostaa vä-

hän huonompiakin kirjoja. Mutta sitten mulle tuli yllätyksenä, että mitenkä nämä nyt sitten maksaakin niin kauhean paljon, että ne ei olekaan halvempia, että ne voi maksaa tyyliin melkein yhtä paljon kuin oikea kirja ja se tuntu jotenkin niin tyhmältä, että en kyllä olisi valmis tuollaisesta jutusta maksamaan niin paljon, kun ei siinä saa oikein mitään. No voisihan sitä nyt tietysti siitä iPadiltäkin lukea uudestaan. Mutta sitten se, että jos se vaikka häviää sieltä tai että ei siinä saa omaisuutta niin kuin kirjan kanssa. Ja että ei sitä voi lainata. Tai en mä nyt tiedä, tietysti, että pystyykö sitä jotenkin lainaamaan kaverilleen vai pitääkö lainata koko oma iPad, että voi lainata sen kirjan eteenpäin.

Yhden haastatellun mielestä sähköisten kirjojen lukemiseen käytetyn laitteen pitäisi olla ilmainen, jotta kirjoista voisi maksaa.

H8: Mun mielestä se laite taikka sitten se lukija, mitä käytän, niin sen pitäisi olla ilmainen. Ja sitten voisi niitä kirjoja ehkä ostella.

Yksi haastateltu mietti yksittäisen kirjan hinnan lisäksi myös joissain sähköisten kirjojen palveluissa käytössä olevaa kuukausihinnointilua, joissa kirjan sijaan ostetaan lukuoikeus. Hän oli sitä mieltä, että olisi valmis maksamaan pienen kuukausihinnan palvelun helppoudesta verrattuna ostettuihin kirjoihin. Muiden haastatteluissa tällainen hinnoittelumalli ei noussut esiin.

H5: Mä ajattelen, että jos ostaisi [sähköisen kirjan] itselleen, niin sitten se hinta voisi olla just 5–10 euroa tai kuitenkin halvempi kuin painettu kirja. Mutta kuukausimaksulla, jos niitä saa ikään kuin lainata kirjastosta -tyyppisesti, niin kyllä siitä varmaan jotain suostuisi ehkä maksamaan sen helppouden takia. Mutta vaikea sanoa, että mitä se voisi olla.

6.3.4 Yhteensopivuus

Yhteensopivuudella tarkoitetaan sähköisen kirjan sopivuutta henkilön arvo maailmaan, asenteisiin ja aiempiin kokemuksiin. Sillä tarkoitetaan myös valmiutta sähköisen kirjan käyttöön. Jälkimmäistä näkökulmaa ei tässä tutkimuksessa käsitelty, koska haastateltavat valittiin sen perusteella, että he käyttävät Internetiä ja heillä on taloudessaan useampikin sähköisten kirjojen lukemiseen soveltuva laite. Näin ollen valmius käyttöön heillä kaikilla oli olemassa.

Kaikkien haastateltujen asenne sähköisiä kirjoja kohtaan oli positiivinen. Kukaan haastatelluista ei suoranaisesti vastustanut niitä. Vaikka asenne olisikin aluksi ollut negatiivinen, oli asenne ajan myötä muuttunut positiivisemmaksi ja sähköisissä kirjoissa nähtiin olevan hyötyä. Kolme haastateltua toi esiin, että sähköinen kirja ei välttämättä sovi lapsille. Osittain tätä perusteltiin käytännön seikoilla, mutta osittain kyse oli myös asenteesta. Yhdessä haastattelussa nähtiin, että sähköisten laitteiden liiallinen käyttö voi olla lapselle haitallista.

M: Tuleeko sulle mieleen jotain muuta näihin e-kirjoihin liittyvää, mitä ei ole tullut tässä esille ja haluaisit sanoa?

H5: No se tulee mieleen, että puhutaan aina välillä tästä säteilypuolesta, että lapsetkin on liikaa näillä koneilla. Se on ehkä itselläkin yksi semmoinen tekijä, että ei halua välttämättä sitä laitettakaan kotiin, että ei olisi sitten aina joku käyttämässä sitä. Ja ehkä lasten kanssa tietää, että he sitten sitä kautta olisi ehkä paljon enemmän koneella, kun olisi se tablettitietokone. Se on ehkä yksi jarru ollut siinä, että miksi sitä ei ole hommattu, vaikka muuten se olisi ihan kätevä laite.

Toisaalta aikuisetkin käyttävät laitteita paljon. Yhdessä haastattelussa tuli esiin, että sähköinen kirja voisi olla parempaa ajanvietettä kuin päämäärätön nettiselailu.

H1: Että tulisiko semmoisissa tilanteissa ehkä luettua, että lisääntyisikö se lukeminen? En tiedä, kyllä se varmaan olisi vähän erilaista, että ehkä tavallaan saattaisi lukeakin enemmän, kun mitä nykyään. Jos se olisi siinä pädillä, kun kuitenkin paljon tulee siinä lueskeltua ja tavallaan aikaa menee vähän hukkaankin, kun katselee netistä kaikkea semmoista, mitä ei oikeasti tarvitsisi. Tai mistä nyt ei niin kauhean kiinnostunutta ole, mutta että vaan törmää johonkin otsikkoon vaikka ja avaa sitä. Että voisiko olla, että semmoinen vähenisi ja sitten lukisi, jos olisi joku hyvä kirja siinä kesken? En tiedä, on se ehkä ihan mahdollista, että sitten lukisi toisaalta enemmänkin.

Yksi nuorista haastatelluista toi esiin myös näkemyksensä, että sähköinen kirja sopii paremmin nuorille ihmisille. Hän ajatteli vanhempien ihmisten vieroksuvaan teknologiaa. Aiemmissa tutkimuksissakin on todettu, että nuoremmat ihmiset omaksuvat helpommin teknologiaa. Tässä tutkimuksessa haastatellut vanhemmat ihmiset suhtautuivat kuitenkin varsin positiivisesti teknologiaan.

M: Miten suhtauduit niihin [sähköisiin kirjoihin] silloin kun kuulit?

H6: No ajattelin, että ei kauhean äkkiä yleisty suosituksi asiaksi. Että vähän hankalalta kuulostaa, mutta ihan hyvä idea.

M: Mikä siinä oli sellainen asia, että minkä takia se ei yleisty?

H6: No varsinkin vanhemmat ihmiset vielä toistaiseksi ei ole kauhean teknologia-myönteisiä. Ja se perinteinen kirja on semmoinen... jotenkin se vaan kiinteästi liittyy siihen lukemisharrastukseen.

M: Onko sun asenne muuttunut jollain tavalla ajan kuluessa?

H6: Ei kauheasti. Ihan vähän ehkä lämmennyt, mutta ei merkittävästi.

Kahdessa haastattelussa nousi esiin sähköisten kirjojen sopivuus haastateltujen arvomaailmaan. Sähköisiä kirjoja pidettiin ekologisena ja tämä oli haastateltujen mielestä hyvä asia. Näiden lisäksi yksi haastateltu mainitsi ekologisuu-den kirjojen lainaamisen yhteydessä. Hän piti sitä ekologisempaa vaihtoehtona kuin painetun kirjan ostamista. Näin ollen myös tätä kolmatta haastateltua ekologisuus kiinnosti, mutta hän ei maininnut ekologisuutta sähköisten kirjojen yhteydessä.

M: Miten hankit kirjoja yleensä?

H2: Joskus kun tulee joku kirjasyksyn kohuttu kirja, niin ostan sen itselleni tai jollekin läheiselleni siinä toiveessa, että sitten saan myös lukea sen. Mutta kirjastosta enemmän. Senkin takia, että sitten ei jää hyllyihin. Mä ajattelen, että se on ekologisempaa, kun ottaa ne kirjastosta.

Aiemmat kokemukset teknologian käyttäjänä vaikuttivat ajatuksiin sähköisen kirjan käytöstä. Vapaa-ajan lukemisen osalta vain kaksi haastatelluista oli kokeillut sähköistä kirjaa. Muiden kohdalla aiemmat teknologian käyttökokemukset vaikuttivat mielikuviin käytöstä. Viisi haastatelluista mainitsi luke-neensa pidempiä tekstejä sähköisenä töihin tai opintoihin liittyen. Nämä kokemukset olivat pääosin negatiivisia ja liittyivät teknisiin seikkoihin. Näitä olivat esimerkiksi tietokoneen jumittuminen, tiedoston katoaminen, akun loppuminen ja hankala asento. Kaksi haastateltua toi esiin myös positiivisia kokemuksia.

M: Tuleeko mieleen mitään tiettyä seikkaa, mikä olisi muuttunut asenteessa?

H4: Varmaan se, mitä on kuullut muilta niistä käyttöliittymistä. Ja toisaalta mitä itsekin on töissä näitä tällaisia sähköisiä juttuja, isoja pumaskoja, joutunut lueskelemaan, niin huomannut, että niissä on kyllä oikeasti hyviäkin juttuja. Että ei se ole niin kankea, kun mitä sitä kuvitteli silloin ehkä alkuun.

Toisessa haastattelussa esiin noussut positiivinen kokemus liittyi laitteiden viime vuosina parantuneeseen akunkestoon. Laitteita pitää edelleen ladata, mutta latauksen jälkeen ne kestävät helposti ainakin päivän käytön.

M: Tuleeko mieleen jotain muuta näihin e-kirjoihin liittyvää, mitä nyt ei ole tullut tässä esille, mutta haluaisitte sanoa?

H7: Sellainen tuli tuossa mieleen ja itse asiassa yllätti itseäkin, että eikös näissä laitteissa kuitenkin nykyään se ole, että akunkesto ei ole häirinnyt? Että se lukemiskokemus, siinä määrin mitä sitä nyt on tehnyt, niin ei ole ollut sellainen... Toki joudut miettimään reissussa, että "okei mulla on viiden tunnin lento edessä", että pitää yöllä tai kotoa tai hotellilla ennen lähtöä pitää huolta, että sen akku on ladattu täyteen. Mutta ei ole sellaisia [tilanteita], että "no nyt tässä riittää akkua vaan kahdeksi tunniksi, että en saa luettua tätä". Jos jätän sen yöksi lataukseen, niin näitä laitteita pystyy normaalin päivän aikana yhdellä latauksella käyttämään niin paljon, ettei tarvitse siitä stressata, että "nyt tämä jää kesken, koska mulla ei ole tarpeeksi akkua".

Aiemmat kokemukset verkkokaupoista tulivat esiin kahdessa haastattelussa. Toisen haastatellun mielestä sähköisen kirjan hankkiminen olisi todennäköisesti helppoa, koska haastatellulla oli kokemusta verkkokaupoista. Toinen haastateltu oli käyttänyt vähemmän verkkokauppoja. Hänen mielestään verkossa maksaminen oli vastenmielistä.

6.3.5 Lukukokemus

Painettu kirja nähtiin haastatteluissa merkittävänä osana lukuharrastusta. Painettuun kirjaan liittyvät aistikokemukset ja mielikuvat olivat tärkeä osa harrastuksen kulttuuria, jonka koettiin muuttuvan sähköisen kirjan myötä.

M: Jos ajattelet omaa lukukokemustasi tai lukuharrastustasi, niin näetkö, että e-kirja muuttaisi sitä jollain tavalla? Olisiko se erilaista jotenkin?

H1: No olisihan se varmaan. Kun sen [painetun] kirjan kanssa menee vaikka sohvalle rotkähtämään ja sitten se on semmoinen, mikä on kädessä ja tuntee sen kirjan käsissään ja kirja tuoksuu ja se näyttää kivalta ja on semmoinen konkreettinen. Että siihen jotenkin liittyy, että se on semmoista vapaa-aikaa ja vähän semmoista luksusta, jos ehtii. Nykyään kun on töissä ja lapsen kanssa, on kiirettä, ettei ehdi paljon lukea, niin että siitä sitten nauttii siitä hetkestä, että se on semmoista omaa aikaa. Että sitten ehkä se tuntuu vähän semmoiselta kylmältä ja että siitä jää jotain pois, jos se onkin vaan iPad.

Neljä haastatelluista mainitsi, että sähköistä kirjaa ei ole niin kiva pitää kädessä kuin painettua kirjaa. Kolme näistä painotti vielä, että lukuharrastukseen kuuluu se, että kirjaa voi pitää kädessä. Kaksi haastateltua käytti haastattelussa painetusta kirjasta nimitystä oikea kirja. Sähköinen kirja ei ollut oikea kirja. Kumpikaan näin sanoneista ei ollut lukenut sähköisiä kirjoja. Yksi haastatelluista nosti esiin sen, että suunniteltu rentoutuminen kirjan parissa voisi vaihtua ärsytykseen, mikäli sähköinen kirja ei jostain syystä toimitakaan.

H1: Että se ei ole rentouttavaa ja mukavaa ja semmoista harrastusta, jos sitä vaan tulee ärsytys ja stressi, kun ei se sitten toimitakaan.

Toisaalta yksi haastateltu, joka ei ollut kokeillut sähköistä kirjaa, kertoi ettei painettu kirja tuntunut hänestä enää merkittävältä osalta lukukokemusta.

H2: Ennen mä kuvittelin kovasti, että täytyy pitää kädessä sitä kirjaa. Mutta ei se enää tunnu semmoiselta. Että miksei se voisi olla jossakin laitteella ja siitä lukisi.

Painettu kirja nähtiin tärkeänä osana kokemusta myös lapsille luettaessa. Kaksi haastatelluista piti tärkeänä sitä, että lapsi saa itse konkreettisesti pitää kirjaa kädessään, kääntää sivuja ja tutkia kuvia. Yhdessä haastattelussa nousi esille myös lapsen rauhoittuminen kirjan ääreen. Hän arveli lapsen rauhoittuvan paremmin painetun kirjan kuin tabletin ääreen. Yksi haastatelluista myös arveli, että lastenkirjoja ei ehkä ole sähköisenä.

M: Minkä takia, kun olet näitä kirjoja hankkinut aiemmin, niin olet valinnut sen painetun kirjan?

H2: Mä olen niin perinteinen. Mä olen niin vanhanaikainen, että varmaan sen takia. Ja ehkä niitä kirjoja ei ole vielä edes ollut e-kirjana silloin. Nyt mä olen ostanut lastenkirjoja ja niitä ei ole e-kirjana. Tai en mä tiedä, vaikka olisikin.

Haastatelluista viisi arveli sähköisen kirjan jollain tavalla häiritsevän lukukokemusta tai lukemisen olevan vaikeampaa. Kolmessa haastattelussa nousi esiin mieltymys lukea pitkiä tekstejä paperisena. Haastatellut ajattelivat, että vain lyhyehköjä tekstejä on miellyttävää lukea sähköisessä muodossa. Haastatelluista kaksi myös arveli, että tekstin lukeminen laitteelta on väsyttävämpää tai silmät väsyvät enemmän kuin painettua kirjaa lukiessa.

M: Miksi et ole lukenut e-kirjoja?

H7: Ylipääntään tykkään pidempiä tekstejä lukea ihan paperisena kirjana. Vaikka luenkin lehtiä sähköisessä muodossa, ja itse asiassa osassa lehdistä on jotenkin miellyttävämmän toteutettu se sähköinen versio kuin paperilehti. Mutta sitten taas kirjoissa tulee sellainen, että se on paljon väsyttävämpää lukea joltain iPadilta kuin paperisena. Se aika pitkälti tuntuisi ainakin itsellä olevan, että se tekstin pituus, että niin kuin lehti, lehtiartikkeleita ja tuollaisia muutaman sivun mittaisia juttuja jaksaa lukea iPadilta. Mutta sitten tuota pidemmät tekstit on huomattavasti mukavampi lukea paperisena kirjana.

Kolmessa haastattelussa nousi esiin sähköisten kirjojen lukeminen illalla sängyssä ennen nukahtamista. Kaksi haastateltua oli sitä mieltä, että tabletin taustavalo häiritsee ja pitää hereillä.

M: Miksi et ole lukenut? Onko ollut joku syy?

H8: Tykkään ensinnäkin lukea paperiversiona. Jos vertaa vaikka, että iPadilla, kun luen sängyssä ennen nukkumaan menoa, että jos mä iPadia katson ja sitten jotain vaikka lehtiä luen tai muuta, niin se valo pitää hereillä niin, että ei saa nukuttua. Mutta jos mä luen kirjaa, niin ei tule sitä valoa, mikä vaikuttaa siihen unensaantiin. Ja se on muutenkin helpompi käsitellä se paperikirja.

Yhden haastatellun mielestä taustavalo voisi päinvastoin olla hyvä verrattuna painetun kirjan lukemiseen lukulampun valossa. Hän ajatteli, että lukulampun valo häiritseisi enemmän vieressä nukkuvaa puolisoa.

Haastatteluissa ilmeni, että sähköisen kirjan koetaan eri tavoin häiritsevän kirjaan keskittymistä tai asian sisäistämistä. Neljä haastatelluista mainitsi, että keskittyvät paremmin painettuun kirjaan. Näitä asioita nousi esiin sekä sellaisten haastatteluissa, jotka eivät olleet sähköisiä kirjoja lukeneet, että niitä kokeilleen haastattelussa. Vapaa-ajan lukemisessa kirjaan uppoutuminen nähtiin tärkeänä osana lukukokemusta.

M: No mitä pidät merkittävimpinä eroina painetun ja sähköisen kirjan välillä?

H6: No ehkä ajattelen, että siihen painettuun kirjaan on helpompi keskittyä. Siinä jotenkin avautuu paremmin se kirjan maailma. Että jos siltä tablettilta vaikka niitä selaillee, niin jotenkin se menee helposti, että jotakin muuta alkaa selailulla välistä. Jotenkin se lukukokemus ehkä tuntuu järkevämmältä siitä kirjasta.

Lisäksi tabletin käytön nähtiin tuovan lukemiseen lisää häiriötekijöitä, koska laitteella tulisi tehtyä samalla muuta. Neljä haastatelluista mainitsi, että lukemi-

sen lomassa tulisi kiusaus tarkistaa jokin mieleen tullut asia saman tien tai laitteessa näkyvät sähköpostin ja sosiaalisen median ilmoitukset veisivät huomion pois lukemisesta.

M: Keskitytkö siihen pidemmän tekstin lukemiseen jotenkin eri tavalla?

H7: No varmaan joo, toki riippuu vähän tilanteesta. Jos lukee joltain iPadilta ja on jossain tyyliin lennolla, että sulla ei siinä ole iPadilla nettiyhteyttä samaan aikaan käytettävissä, niin siinä on helpompi keskittyä silloin siihen pidemmänkin tekstin lukemiseen siltä iPadilta. Mutta jos olet kotona tai jossain muualla, että olet kuitenkin koko ajan se laite kytkettynä nettiin, niin että tulee jotain...

H8: ...Mieleen, niin pitää heti katsoa.

H7: Niin, siihen tulee joku mitä lienee sähköpostia tai Facebook-päivitystä tai jotain tällaista, mikä tavallaan vie huomiota siltä lukemiselta, niin se häiritsee.

H8: Niin, jos lukee tietokoneella tosiaan tai muuta, niin sitten jos tulee mieleen joku ihan eri juttu, olet siinä koneella valmiiksi ja mä ainakin menen heti katsomaan sen ja sitten se katkeaa se ajatus sen tekstin kanssa mitä on kattomassa.

Sähköisen kirjan nähtiin muuttavan lukuharrastusta myös niin, että tulisi kenties lukeneeksi enemmän. Tämän asian toi ilmi viisi haastateltua. Lukeminen lisääntyisi sen myötä, kun kirjojen hankkiminen olisi helpompaa.

M: Jos ajattelet nyt omaa lukuharrastusta, niin näkisitkö, että e-kirja voisi muuttaa sitä jollain tavalla?

H4: No varmaan sillä lailla, että mulle se niin paljon vaikuttaa se, että milloin sitä pääsee lukemaan, milloin voi siihen uppoutua. Mutta ehkä siinä mielessä, että kun tulee se ajatus, että rupeisinpa nyt lukemaan, niin että jos lukee perinteistä kirjaa, niin pitää lähteä seuraavana päivänä sinne kirjakauppaan tai kirjastoon lainaamaan sitä kirjaa. Ehkä sen e-kirjan kanssa voisi siinä mielessä muuttua, että se voisi alkaa silloin kun sen keksii, että rupeanpa lukemaan kirjaa, eikä vasta seuraavana päivänä.

Samoin lukemista tulisi harrastettua useammin, kun kirja olisi helpompi ottaa mukaan. Lukemista voisi harrastaa myös uudenvuoden tilanteissa, kuten illalla hämärässä toisten jo nukkuessa tai matkalla kulkuneuvossa.

M: Näkisitkö että e-kirja muuttaisi lukuharrastustasi jollain tavalla?

H2: No kyllä, jos mä innostuisin e-kirjoista oikein enemmänkin, kun pääsen alkuun, niin voisin lukea enemmän. Varmasti lukisin enemmän, kun ei tarvitsisi ajatella, että nyt minä menen kirjastoon ja mitähän siellä on, otan summassa ja sitten varaan ja sitten se täytyy käydä hakemassa sieltä. Kyllä se lisääisi lukemista.

M: Osaatko ajatella, että tulisiko sitten luettua vaikka erilaisissa tilanteissa?

H2: Joo. Esimerkiksi helpommin junassa vaikka tai linja-autossa. Ehkä ei jotakin pak-sua kirjaa ota kannettavakseen, mutta jollakin älypuhelimella mä voisin lukea. Tai

ihan kun vaikka aviopuoliso ajaa autoa, niin siinä voisi sivussa lukea vähän matkaa. Että se voisi tulla, että tällaisia pikkulukuhetkiä olisi pitkin päivää.

Kirjojen lainaamista tuttavapiirissä pidettiin myös tärkeänä osana lukuharrastusta. Kaksi haastateltua toi esiin sen, että sähköistä kirjaa ei olisi mahdollista lainata kaverille. Tämän mahdollisuuden puuttuminen koettiin niin, että lukuharrastuksesta jäisi jotain pois.

H1: Tykkään paljon lainata omia kirjojani ja lainata toisilta kirjoja, niin [sähköisen kirjan kanssa] se jäisi kokonaan pois tai olisi jotenkin erilaista.

Yleisesti ottaen painettu kirja nähtiin parempana kokemuksena kuin sähköinen kirja. Osa haastatelluista oli sitä mieltä, että itse lukeminen ei välttämättä eroa paljoakaan sähköisen ja painetun kirjan välillä. Mutta kirja on muutakin kuin pelkkä teksti ja lukukokemusta sekä kirjan elämystä pidettiin parempana painetussa kirjassa. Toisaalta painettu kirja on myös ennestään tuttu ja yksi haastatelluista totesikin, että siksi se on helpompi vaihtoehto.

M: No nyt kun itse luet kirjoja ja sanoit, että kirjakaupasta olet esimerkiksi hankkinut niitä, niin miksi olet valinnut mieluummin sen painetun kirjan kuin sähköisen kirjan?

H4: Siihen kirjaan on ollut helpompi tarttua, kun se on se tapa miten se on ennenkin tehty.

6.3.6 Digitaalinen omaisuus

Digitaaliseen omaisuuteen liittyviä asioita nousi esiin kuudessa haastattelussa, vaikka se ei ollut etukäteen valittujen teemojen joukossa. Haastatellut miettivät omistamisen luonnetta sähköisen kirjan tapauksessa. Neljä haastateltua pohti, jääkö ostettu kirja itselle pysyväksi omaisuudeksi. Heitä huolestutti, jääkö kirja itselle sen lukemisen jälkeen pysyvästi, tai vaikuttaako laitteiden vaihto kirjan säilymiseen.

M: Tuleeko sulle mieleen jotain muuta näihin e-kirjoihin liittyvää, jonka haluaisit sanoa?

H4: Joskus tässä mietin, että mitä jos ostaa e-kirjan, niin häviääkö se silloin, kun tämä lukulaite vaihtuu toiseen? Että mihin se e-kirja tallentuu?

Yksi haastateltu toi selvästi esiin näkemyksensä siitä, että sähköisen kirjan ostaessaan ei saa kirjaa omaisuudekseen kuten painetun kirjan tapauksessa. Sähköisen kirjan ostaessaan tuntuu, että saa vähemmän. Painetun kirjan ostaessaan rahoilleen saa vastinetta konkreettisen kirjan muodossa. Sähköisen kirjan tapauksessa vastineeksi saa bittejä, eikä mitään konkreettista, ja se muuttaa ostamisen luonnetta.

H1: Mun mielestä sen pitäisi olla tosi halpa verrattuna oikeaan kirjaan, koska ei siinä saa oikein mitään. Että se on vähän niin kuin leffalippu, sellainen kertakäyttöelämys, että ei semmoisesta voi maksaa samanlaista hintaa kuin mitä oikeasta hienosta painetusta kirjasta, joka on semmoista konkreettista. Ja se elämys on kuitenkin parempi, kun lukee tuommoista oikeaa kirjaa. Semmoisesta maksaa enemmän kuin siitä, että tietokoneelle lataa jotain tuommoista. Ja sitten se on vaan siinä.

Toinen haastateltu oli vasta hiljattain alkanut käyttää verkkokauppoja. Sähköisten kirjojen tapauksessa maksaminen tuntui hänestä vastenmieliseltä.

H8: Nettikaupoissa mä olen vasta viime aikoina ruvennut ostamaan, mutta en hirveästi osta, niin se netissä maksaminen on mun mielestä vastenmielistä noin niin kuin kirjojen osalta.

Digitaalista omaisuutta sivuten haastatteluissa nousi esiin asioita lahjaksi antamiseen, myymiseen ja lainaamiseen liittyen. Painettujen kirjojen antaminen lahjaksi on yleistä ja kahdessa haastattelussa pohdittiin tätä asiaa sähköisten kirjojen näkökulmasta. Toinen haastatelluista mietti, miten sähköisen kirjan voisi antaa lahjaksi.

M: Tuleeko sulle vielä e-kirjoihin liittyen jotain sellaista mieleen, mitä haluaisit tuoda esille?

H1: No ainakin semmoinen tuli just mieleen, että miten niitä e-kirjoja annettaisiin lahjaksi? Mä en oikein tiedä, että onko niissä jotain lahjakorttisyysteemiä tai sellaista, mutta tuntuu, että lahjana se ei oikein toimi samalla lailla.

Toisen haastatellun mielestä sähköisen kirjan antaminen lahjaksi olisi päinvastoin kätevää, kun sitä ei tarvitsisi kääriä lahjapaperiin tai kuljettaa.

H2: [Sähköinen kirja olisi] vaikka antaa lahjana toisille aika kiva, niin sitä ei tarvitsisi kääriä mihinkään, eikä se olisi paperia, eikä sitä tarvitsisi kuskata, kun se olisi vaan annettu sitten. Mä antaisin jollekin toiselle mummulle jonkun sähköisen kirjan.

Digitaalista omaisuutta ei useinkaan voi myydä sen käytyä itselle tarpeettomaksi, kuten esimerkiksi painetun kirjan voisi. Tämä nousi esiin yhdessä haastattelussa. Digitaalisten tuotteiden kohdalla ei myöskään ole mekanismeja lainaamiseen. Yksi haastatelluista pohti lainaamista nimenomaan tästä näkökulmasta.

Digitaalinen omaisuus on suhteellisen uusi asia. Vaikka haastatellut toisaalta pitivät hyvänä asiana sitä, että sähköinen kirja ei vie tilaa kotona, ei digitaalista omaisuutta pidetty yhtä arvokkaana kuin konkreettista painettua kirjaa. Tämä ehkä kertoo siitä, että digitaalisen omaisuuden omistamiseen liittyvä epävarmuus ja sen haitat nähtiin suurempina kuin digitaalisuudesta saatavat hyödyt.

6.3.7 Myöhempi omaksuminen

Vaikka haastatellut ovat hylänneet sähköiset kirjat tai keskeyttäneet niiden käytön, voivat he edelleen omaksua ne myöhemmässä vaiheessa. Haastatteluissa esiin nousseista asioista muutoksia hintaan, valikoimaan, helppokäyttöisyyteen ja teknologiaan pidettiin sellaisina asioina, jotka voisivat vaikuttaa sähköisten kirjojen myöhempään omaksumiseen.

Neljä haastateltua mainitsi halvemman hinnan olevan sellainen asia, joka voisi edesauttaa myöhempää omaksumista. Näin sanoneista kaksi oli hylännyt sähköiset kirjat ja kaksi keskeyttänyt niiden käytön. Toisin sanoen molemmat haastatellut, joilla oli omakohtaista kokemusta sähköisten kirjojen hinnoittelusta, pitivät nykyistä hinnoittelua liian korkeana.

Neljässä haastattelussa nousi esiin helppokäyttöisyys yhtenä myöhempään omaksumiseen vaikuttavana tekijänä. Näistä kolme oli hylännyt sähköisen kirjan ja yksi keskeyttänyt niiden käytön.

M: Miten sähköisten kirjojen pitäisi muuttua tai mitä pitäisi tapahtua, että alkaisitkin lukemaan sähköisiä kirjoja?

H1: Kyllä se hinta-asia on varmaan semmoinen ja sitten kyllä pitäisi olla aika helppo hankkia niitä ja helppo käyttää niitä, että se olisi sellaista rentoutumista. Että siihen ei tulisi sitä ärsytystä siitä, että ei osaa tai jotenkin iPad juuttuu tai se kirja ei lataannukaan sieltä, että se ei ole rentouttavaa ja mukavaa ja semmoista harrastusta, jos sitä vaan tulee ärsytys ja stressi kun ei se sitten toimitakaan. Varmaan pitäisi olla helppo hankkia, helppo käyttää ja varmaan just itsellä, että pitäisi kokeilla. Voisihan se olla, että sitten tykkäisikin enemmän siitä, kuin mitä luuleekaan.

Neljä haastatelluista piti sähköisten kirjojen valikoimaa tällä hetkellä liian pienenä ja kasvavan valikoiman nähtiin lisäävän kiinnostusta sähköistä kirjaa kohtaan. Suuremman valikoiman mainitsi kolme sähköisen kirjan hylännyttä haastateltua ja yksi käytön keskeyttänyt. Käytön keskeyttänyt näki, että koko kirjatuotanto pitäisi julkaista sähköisenä.

H3: Jos kaikki tuotanto, mitä kirjoja tuotetaan, olisi e-kirjoja, niin silloin ei ole mitään sellaista kummempaa parannettavaa. Muuta kuin tuo, mitä äsken sanoin, että jos kirjassa esiintyvät kaaviot saisi printattua paperille, niin silloin se olisi hurjan hyvä. Se helpottaisi lukemista ja lukemisen etenemistä, että voisi seurata aina, et "joo, se puhuu nyt tuosta kaaviosta ja toi kohta on se asia". Mutta kun printtikirjoja syntyy enemmän kuin e-kirjoja tänä päivänä, että kaikki kirjat ei ole e-kirjoja vielä. Se saisi yleistyä, että se saisi olla 100% se kattavuus, niin silloin ei olisi mitään estettä.

M: Eli valikoima on tärkeä?

H3: Valikoima on tärkeä. Että kaikki 100% kirjoista mitkä syntyy, niin olisi [sähköisiä]. No tietysti kuvakirjat on vähän hankalia, mutta tällaiset tekstikirjat.

Myös teknologiset seikat nousivat esiin haastatteluissa. Kolmen haastatellun mielestä merkittävä tekijä myöhempään omaksumiseen olisi lukemisen kannal-

ta järkevämmän laitteen hankkiminen. Heidän mielestään älypuhelin oli lukemiseen liian pieni. Lukemiseen tarvitsisi vähintään tabletin kokoisen laitteen. Kaksi haastateltua arveli sähköisten kirjojen ja lukulaitteiden olevan jo niin kehittyneitä, ettei niissä ollut enää välttämättömiä kehityskohteita. Yksi käytön keskeyttänyt sen sijaan totesi, että lukulaitteissa olisi vielä kehitettävää. Hänen mielestään pitkään kehitteillä ollut sähköinen paperi voisi olla sellainen teknologinen kehitysaskel, joka johtaisi sähköisten kirjojen myöhempään omaksumiseen.

M: Pitäisikö sähköisten kirjojen muuttua jollakin tavalla, että alkaisitkin lukemaan niitä? Tai onko niissä laitteissa jotain sellaista? Onko ylipäätään jotain asioita mitä näkisit, että jos muuttuisi jollain tavalla, niin se edesauttaisi sitä lukemista?

H7: Kindleä kun on kokeillut, niin sitä on pitänyt jotenkin liian alkeellisena ja jollain tapaa rajoittuneena, että se voisi olla sen paperisen kirjan korvike. Sitten taas noissa iPadeissa on tietyllä tavalla se ongelma, että ne enemmänkin niin kuin mieltää tietysti tilanteessa kannettavan tietokoneen korvikkeeksi. Että se toimii enemmän TV:n korvikkeena kuin kirjan korvikkeena lukuun ottamatta näitä lehtiä. Että jos olisi joku laite tavallaan, joka.. Että nyt kun puhutaan sähköisestä paperista tulevaisuudessa, niin jotain sellaista, joka olisi niin hyvä ja tavallaan jotenkin miellyttävä käyttää, että se selkeästi olisi paperia parempi ja rauhallisempi. Että teknologia ei veisi huomiota siitä lukemiselta.

6.4 Tulosten yhteenveto

Alla olevaan taulukkoon (Taulukko 3) on koottu haastatteluissa esiin nousseet syyt sähköisten kirjojen hylkäämiseen.

TAULUKKO 3: Haastatteluissa esiin tulleet sähköisten kirjojen hylkäämisen syyt esiintymismäärineen.

Hylkäämisen syy	Lukumäärä
Sähköiset kirjat ovat liian kalliita	7
Lukulaite häiritsee lukukokemusta	5
Aiemmat kokemukset opinnoista/töistä	5
Sähköisten kirjojen valikoima on liian pieni	4
Lukulaite ei ole niin kiva kädessä kuin painettu kirja	4
Sähköiseen kirjaan ei pysty keskittymään	4
Lukemisen lomassa tekee muuta samalla	4
Sähköinen kirja ei ole pysyvää omaisuutta	4
Sähköisessä kirjassa ei saa mitään konkreettista	3
Sähköistä kirjaa ei voi lainata/myydä eteenpäin	3
Älypuhelin on liian pieni lukemiseen	3
Eri kirjaformaattien ja -kauppojen yhteensopivuus	3
Sähköinen kirja ei sovellu lapsille	3

Hylkäämisen syy	Lukumäärä
Kirjastosta lainaaminen hankalaa	2
Lukulaitetta hankala käyttää	2
Verkossa maksaminen on vastenmielistä	1

Yleisin haastatteluissa esiin noussut syy sähköisten kirjojen hylkäämiseen oli hinta. Peräti seitsemän haastatelluista oli sitä mieltä, että sähköiset kirjat ovat liian kalliita suhteessa painettuun kirjaan. Heidän mielestään sähköisten kirjojen pitäisi olla selvästi halvempia. Haastatteluissa sopivaksi hinnaksi mainittiin noin puolet painetun kirjan hinnasta tai noin viisi euroa. Sähköisten kirjojen lukemiseen tarvitsee lisäksi lukulaitteen, jota pidettiin kalliina. Yksi haastatelluista oli jopa sitä mieltä, että lukulaitteen pitäisi olla ilmainen.

Seuraavaksi yleisin syy sähköisten kirjojen hylkäämiseen oli se, että lukulaitteen koettiin häiritsevän lukemista. Viisi haastateltua perusteli tätä eri tavoin. He mainitsivat, että lukulaitteen taustavalo häiritsee ja pitää hereillä. Lukulaitteen nähtiin myös rasittavan silmiä eri tavalla kuin painetun kirjan lukemisen ja silmien arveltiin väsyvän enemmän sähköistä kirjaa luettaessa. Yleisesti ottaen haastatellut näkivät sähköisen muodon paremmaksi lyhyiden tekstien lukemiseen, mutta pidemmät tekstit luettiin mieluummin paperilta.

Viisi haastateltua kertoi aiemmista osittain negatiivisista kokemuksista sähköisten kirjojen käytöstä töissä tai opinnoissa. Negatiiviset kokemukset liittyivät laitteiden toimimattomuuteen tai huonoon lukuasentoon.

Neljä haastateltua mainitsi, että lukulaitetta ei ole niin mukava pitää kädessä kuin painettua kirjaa. Painettuun kirjaan liittyi mielikuvia ja aistikokemuksia, joiden nähtiin olevan tärkeä osa lukemisharrastusta. Lukulaitetta pidettiin myös liian painavana lukemiseen ja lukuharrastukseen nähtiin kuuluvan sen, että voi pitää kirjaa kädessään. Kaksi haastatelluista käytti painetusta kirjasta nimitystä oikea kirja. Sähköinen kirja ei pidetty oikeana kirjana. Yksi haastatelluista myös mietti, että suunniteltu rentoutuminen kirjan parissa ei toteutuisi, mikäli sähköinen kirja ei jostain syystä toimitaisikaan.

Neljässä haastattelussa nousi esiin valikoiman suppeus. Kaikkia kirjoja ei ole saatavana sähköisessä muodossa. Uusien kirjojen osalta valikoiman arveltiin olevan melko hyvä, mutta vanhempia teoksia ei välttämättä ole saatavilla sähköisinä. Toisaalta uusienkaan kirjojen kohdalla kaikissa sähköisissä kirja-kaupoissa ei välttämättä ole kaikkia samoja kirjoja.

Neljässä haastattelussa ilmeni, että sähköisen kirjan koetaan häiritsevän kirjaan keskittymistä tai asian sisäistämistä lukutilanteessa. Haastatellut mainitsivat, että keskittyvät paremmin painettuun kirjaan. Kirjan maailman nähtiin avautuvan paremmin painetun kirjan kanssa ja se nähtiin vapaa-ajan lukemisessa tärkeänä osana lukukokemusta. Neljä haastateltavaa myös mainitsi, että sähköistä kirjaa lukiessa tulisi kiusaus tarkistaa jokin mieleen tullut asia samantien. Se veisi huomion pois lukemisesta.

Neljässä haastattelussa nousi esiin se, että sähköinen kirja ei ole pysyvää omaisuutta. Haastatellut miettivät, jääkö kirja sen lukemisen jälkeen itselle pysyvästi tai vaikuttaako laitteiden vaihto kirjan säilymiseen. Tähän liittyen kol-

messa haastattelussa todettiin, että sähköisen kirjan ostaessaan ei saa mitään konkreettista. Yhdessä haastattelussa tuli myös selvästi esiin se, että sähköistä kirjaa ei pidetä samanlaisena omaisuutena kuin painettua kirjaa. Sähköisen kirjan ostaessaan tuntuu, että saa vähemmän, koska rahoilleen ei saa mitään konkreettista vastinetta.

Niin ikään digitaaliseen omaisuuteen liittyen kolme haastateltua mainitsi, että sähköistä kirjaa ei voi lainata ystävälle tai myydä eteenpäin. Kirjojen lainaamisen ystävien kesken nähtiin olevan tärkeä osa lukuharrastusta. Tämän mahdollisuuden puuttuminen koettiin niin, että lukuharrastuksesta jäisi jotain pois. Sähköistä kirjaa ei myöskään voi myydä eteenpäin sen jälkeen, kun ei itse sitä enää tarvitse. Yhdessä haastattelussa todettiin, että tämän mahdollisuuden puuttuminen tekee sähköisen kirjan omistamisesta kalliimpaa verrattuna painettuun kirjaan.

Sähköisiä kirjoja voi lukea esimerkiksi lukulaitteella, tabletilla tai älypuhelimella. Kolme haastatelluista kuitenkin koki älypuhelimien liian pienikokoiseksi sähköisten kirjojen lukemiseen. He arvelivat tekstin olevan liian pientä lukemiseen tai joutuvansa siirtymään tekstissä liian usein pienellä näytöllä.

Kolme haastateltua otti esille yhteensopivuuden ongelmat eri sähköisten kirjojen formaattien ja kirjakauppojen välillä. Kaikki sähköisten kirjojen lukulaitteet eivät tue kaikkia sähköisten kirjojen tiedostomuotoja. Toisaalta yhdestä kirjakaupasta ostettua kirjaa ei saa siirrettyä toiseen. Yhdessä haastattelussa mainittiin erityisesti Amazonin Kindle, jossa haastatellun tietojen mukaan toimii vain tietyn tyyppiset kirjat. Kindle-lukulaite on hyvä esimerkki tällaisesta ongelmasta siinä mielessä, että siihen ladataan laitteen omassa tiedostomuodossa olevia kirjoja.

Kolmen haastatellun mielestä sähköinen kirja ei välttämättä sovellu lapsille. Osittain tätä perusteltiin käytännön seikoilla, kuten sillä, että lapsi saa itse pitää kirjaa kädessään ja kääntää sivuja. Lapsen myös nähtiin rauhoittuvan paremmin konkreettisen kirjan äärellä. Toisaalta kyse oli myös asenteesta. Yhdessä haastattelussa nähtiin, että sähköisten laitteiden liiallinen käyttö voi olla lapselle haitallista.

Painettujen kirjojen lainaaminen kirjastosta on yleistä ja seitsemän haastatelluista mainitsi hankkivansa kirjoja lainaamalla niitä. Kirjaston valikoimiin on viime vuosina tullut myös sähköisiä kirjoja. Kaksi haastatelluista piti sähköisten kirjojen lainaamista kuitenkin hankalana. Palvelun kätevyyden nähtiin kärsivän siinä, että lainaamista varten pitää kuitenkin käydä kirjastossa.

Kaksi haastateltua mainitsi, että sähköisten kirjojen lukulaitteita on hankala käyttää. Esimerkiksi sivujen kääntämisen arveltiin olevan vaikeaa. Sähköisen kirjan kanssa voisi myös vahingossa hyppiä useampia sivuja yli, jos käsi osuisi vahingossa väärään kohtaan. Kaksi haastateltua kertoi, että sähköisen kirjan kanssa on vaikeaa hahmottaa, missä kohtaa kirjaa on menossa. Yhden mielestä myös sähköisen kirjan selaaminen olisi vaikeaa. Yksi nosti esiin myös sen, että sähköisessä kirjassa on vaikeaa palata taaksepäin katsomaan kaavioita ja taulukoita. Hänen mielestään olisi hyvä, jos nämä kaaviot ja taulukot voisi tulostaa paperille.

Yhden haastatellun mielestä Internetissä maksaminen oli vastenmielistä. Sähköinen kirja ostetaan sähköisesti, joten omaksumista ajatellen Internetissä maksamisen täytyy olla luontevaa.

7 Pohdinta ja johtopäätökset

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, millaisia tekijöitä potentiaaliset käyttäjät mainitsevat syiksi sille, että hylkäävät sähköisen kirjan tai keskeyttävät sen käytön alkuvaiheessa. Tutkimuksen perusteella syyt ovat moninaiset. Vaikka toisaalta käyttäjät näkivät sähköisissä kirjoissa paljon hyötyjä, eivät ne ainakaan toistaiseksi olleet riittäneet kumoamaan koettuja huonoja puolia.

Yleisin tutkimuksen haastatteluissa esiin tullut syy sähköisen kirjan hylkäämiseen oli hinta. Hinnoittelu oli yhtenä osa-alueena haastattelujen kysymysrungossa, joten asia tuli esiin kaikissa haastatteluissa. Lähes kaikkien mielestä sähköiset kirjat yksinkertaisesti maksavat enemmän, kuin mitä he ovat valmiita niistä maksamaan. Korkea hinta tuli esiin sekä sähköisiä kirjoja kokeilleiden haastatteluissa että niiden haastatteluissa, jotka eivät sähköisiä kirjoja olleet kokeilleet. Sähköisten kirjojen omaksumisen kannalta korkea hinta näkyy paitsi itse kirjojen hinnoittelussa myös lukulaitteen hinnoittelussa: lukemiseen tarvitsee molemmat. Yksi syy sähköisen kirjan korkeampaan hintaan on varmasti arvonlisävero, joka sähköisten kirjojen kohdalla on 24 prosenttia, kun taas painettuihin kirjoihin sovelletaan alennettua 10 prosentin verokantaa. Nevalaisen (2014) mukaan kirjakaupat eivät juuri mainosta sähköisiä kirjoja, koska ne myyvät mieluummin paremman katteen omaavia painettuja kirjoja. Suomen Kustannusyhdistyksen (2016a) mukaan kustantajalle sähköisen kirjan kustantaminen puolestaan voi tulla uusien kustannuserien myötä jopa kalliimmaksi kuin painetun kirjan kustantaminen. Vaikuttaa siis siltä, että kustantajan pitäisi saada sähköisestä kirjasta enemmän rahaa kuin painetusta kirjasta, ja samaan aikaan ostaja haluaisi maksaa siitä selvästi vähemmän. Herääkin kysymys, kenen tarpeisiin sähköistä kirjaa tehdään, kun myyjä ei halua myydä ja lukija halua ostaa? Näiden lähtökohtien valossa sähköisen kirjan tulevaisuus näyttää vähintäänkin arveluttavalta. Toinen huomionarvoinen asia korkeampaan hintaan liittyen on se, että painetun kirjan hintaa on saatu laskettua alemmas, kun kovakantisten kirjojen rinnalle on tullut pehmeäkantisia pokkareita. Kun sähköinen kirja maksaa yhtä paljon kuin kovakantinen kirja, on sen erityisen vaikea kilpailla pehmeäkantisien edullisten pokkarin kanssa.

Myös aiemmissa tutkimuksissa hinta on noussut esiin esteenä sähköisten kirjojen omaksumiselle. Burk (2001), Chu (2003) ja Foasberg (2011) ovat kaikki todenneet hinnan olevan merkittävä tekijä sähköisten kirjojen hylkäämisessä. Gunterin (2005) tutkimuksessa halvempi hinta nähtiin syynä valita sähköinen kirja painetun sijaan. Jos sähköisen kirjan halutaan yleistyvän, tämän tutkimuksen tulos vahvistaa sitä ajatusta, että hinnoittelun pitäisi olla jollakin tavalla erilaista. Sähköisen kirjan hinnoittelussa voisi hyödyntää Internetin ja digitaalisuuden mahdollistamia hinnoittelumalleja ja saada näin hintaa kilpailukykyisemmäksi. Musiikki- ja elokuvapalveluiden käyttämät kausihinnoittelumallit olisivat hyödynnettävissä helposti sähköisiin kirjoihin nykyistä paljon laajemmin. Ehkä sähköisen kirjan pitäisikin pyrkiä kilpailemaan painetun kirjan kanssa sen ainutlaatuisilla ominaisuuksilla. Miksi nähdä vaivaa painetun kirjan ostamiseksi pölyttymään hyllyyn, kun kuukausihinnalla kirjoja saisi rajattomasti ja vaivattomasti paikasta riippumatta?

Painettua kirjaa pidettiin miellyttävämpänä käyttää kuin sähköistä kirjaa ja sen lukeminen koettiin elämyksellisempänä ja aistikkaampana. Vapaa-ajan lukeminen nähtiin rentoutumisena nimenomaan painetun kirjan ääressä. Tämä näkyi haastatteluissa erityisesti nuorempien haastateltujen kohdalla. Tutkimuksessa nousi esiin myös se, että sähköiseen kirjaan ei pysty keskittymään samalla tavalla kuin painettuun kirjaan. Osittain tämän nähtiin johtuvan lukulaitteen rajoitteista, mutta myös nykymaailman informaatiotulvasta ja jatkuvasta online-tilassa olemisesta. Kirjojen lukeminen joutuu kilpailemaan ajankäytössä muun muassa Internetin ja sosiaalisen median kanssa. Jos lukemiseen käytettävä laite on jatkuvassa nettiyhteydessä, keskeytyy lukeminen helposti jonkin mieleen tulevan asian tarkistamiseen tai sosiaalisen median ilmoitukseen. Keskittymisen herpaantuessa myös lukukokemus ja suunniteltu rentoutuminen kärsivät. Tässä suhteessa perinteinen painettu kirja nähtiin helpompana: kun painetun kirjan ottaa käteensä, on lukemiseen keskittyminen helppoa. Ehkä painetun kirjan lukeminen koettiin jossain määrin korostetusti rentoutumiseksi. Se on omaa aikaa, jolloin voi rauhassa uppoutua elämykseen, antaa kirjan viedä ja irrottautua arjesta.

Aiemmissa tutkimuksissa on päädytty samansuuntaisiin tuloksiin. Zhanjin ja Kudvan (2014) mukaan sähköinen kirja valitaan todennäköisimmin työtai opiskelutarkoituksiin, kun taas vapaa-ajalla valitaan painettu kirja. Wagne-
rin ym. (2012) tutkimuksen tulokset osoittivat, että sähköiseen kirjaan keskittyminen on erilaista kuin painettuun kirjaan. Tämän tutkimuksen haastatellut olivat myös sitä mieltä, että pidempiä tekstejä on miellyttävämpää lukea painettuna kuin sähköisenä. Saman asian nosti esiin myös Gunter (2005) tutkimuksessaan. Myös lukutilanne vaikuttaa valintaan sähköisen ja painetun kirjan välillä. Zhang ja Kudva (2014) selvittivät, että painettu kirja valitaan silloin, kun useamman ihmisen on tarkoitus lukea samaa kirjaa tai luetaan lapsille. Sähköinen kirja puoltaa paikkaansa, kun on tarkoitus lukea matkalla tai luettavaa tarvitaan nopeasti. Nämä ovat linjassa tämän tutkimuksen tulosten kanssa. Sähköisen kirjan etuina nähtiin se, että kirjan voi hankkia helposti paikasta riippumatta ja että kirja ei vie tilaa esimerkiksi matkalla. Sähköisen kirjan ei nähty soveltuvan

lapsille lukemiseen. Sen huonona puolena nähtiin myös se, että sitä ei voi lainata ystävälle. Ehkä sähköistä kirjaa ei pitäisikään ajatella painetun kirjan korvaajana, vaan vain yhtenä vaihtoehtona painettujen kirjojen ja äänikirjojen rinnalla. Silloin jokainen voisi valita tilanteeseen sopivimman formaatin, oli se sitten kova- tai pehmeäkantainen painettu kirja, äänikirja tai sähköinen kirja. Sen sijaan, että sähköinen kirja korvaisi painetun, se voisi entisestään laajentaa lukuharrastusta ja rentouttavia hetkiä sellaisiin tilanteisiin, joissa se ei painetun kirjan kanssa ole mahdollista. Tällöin sähköisen kirjan kannalta realistinen tavoite olisi, että potentiaalinen käyttäjä valitsisi sen silloin, kun se lukutilanteen kannalta olisiärkevin vaihtoehto. Tämä havainto voisi olla merkityksellinen sähköisten kirjojen markkinoinnin kannalta. Potentiaalista käyttäjää olisiärkevää auttaa tunnistamaan tilanne, jossa sähköinen kirja olisi hyvä vaihtoehto. Lisäksi kynnys sähköisen kirjan kokeilemiseen tällaisessa tilanteessa olisi saatava riittävän matalaksi. Sähköisissä kirjakaupoissa on myös ilmaisia kirjoja, joten kokeilu ei maksaisi mitään. Rogersin (2003) mukaan mahdollisuus kokeilla pienentää kynnystä innovaation omaksumiseen. Kukaan haastatelluista ei kuitenkaan maininnut edes harkinneensa tällaisen ilmaisen kirjan lukemista. Ilmeisesti siis kynnys on jo siinä, että potentiaalinen käyttäjä saataisiin tutustumaan sähköiseen kirjakauppaan. Kenties potentiaaliset käyttäjät eivät ole edes tietoisia mahdollisuudesta ilmaiseen tutustumiseen?

Suurimmalla osalla haastatelluista oli aiempia kokemuksia sähköisistä kirjoista opinnoista tai työelämästä. Kokemukset olivat osittain negatiivisia ja liittyivät huonoon lukuasentoon, laitteiden toimimattomuuteen tai muihin tekniisiin seikkoihin kuten akun keston. Osittain mukana oli myös ennakkoluuloja teknologiaa kohtaan. Useampi haastateltu oli vakuuttunut, että älypuhelin on liian pieni kirjan lukemiseen, vaikka heillä ei ollut asiasta kokemusta. Negatiiviset kokemukset ja ennakkoluulot vaikuttavat varmasti intoon kokeilla sähköistä kirjaa. Jos lukee painetusta kirjasta tehtyä satojen sivujen mittaista PDF-tiedostoa netistä tietokoneella, ei kokemus todennäköisesti ole kovin hyvä. Mikäli mielikuva sähköisistä kirjoista perustuu tällaisiin kokemuksiin, ei liene ihme, ettei niiden lukeminen vapaa-ajalla houkuta. Samoin jos on paljon kokemuksia toimimattomista laitteista ja lähtökohtainen ajatus uutta teknologiaa kohtaan on se, ettei osaa käyttää sitä tai se ei toimi tarkoituksenmukaisesti, se varmasti vaikuttaa asenteeseen. Miksipä kukaan haluaisikaan käyttää vapaa-ajallaan rentoutumiseen tarkoitettun hetken taistellakseen toimimattomien laitteiden kanssa omalla epämukavuusalueellaan? Kun asenne on tämä, on varmasti helpompi tarttua painettuun kirjaan kuin alkaa tutustua sähköiseen kirjaan. Sähköisen kirjan käyttöönoton pitäisikin olla todella helppoa ja käyttäjäystävällistä, jotta jokainen uusi käyttäjä pääsisi ongelmitta ja miellyttävästi alkuun. Tämän suuntaisiin tuloksiin on päädytty myös aiemmissa tutkimuksissa. Stone ja Baker-Eveleth (2013) ovat sanoneet, että helppokäyttöisyys on yksi tärkeä tekijä, joka saa potentiaalisen käyttäjän valitsemaan sähköisen kirjan painetun sijaan. Nelson ja Webb (2007) taas ovat todenneet, että kun käyttäjällä jo on kokemusta sähköisistä kirjoista, hän jatkaa niiden käyttöä vain, jos havaitsee nii-

den käytössä hyötyä. Kokemus hyödyllisyydestä rakentuu varmasti myös suurlta osin toimivuuden ja helppokäyttöisyyden varaan.

Tutkimuksessa nousi esiin myös digitaaliseen omaisuuteen liittyviä asioita, vaikka se ei ollut etukäteen valittujen teemojen joukossa. Tämän asian esille nouseminen näinkin voimakkaasti poikkesi aiemmista tutkimuksista, joissa tätä ei juurikaan ollut sivuttu. Digitaalisen tuotteen, sähköisen kirjan, ostamisessa ja omistamisessa koettiin epävarmuutta. Painetun kirjan koettiin olevan oikea ja sen ostaminen ja omistaminen oli konkreettista, toisin kuin sähköisen kirjan. Tunne siitä, ettei sähköinen kirja ollut yhtä arvokas, nähtiin merkittävänä myös hinnoittelun kannalta. Digitaalisen omaisuuden ongelmana nähtiin myös se, ettei sitä voinut lainata ystävälle tai myydä eteenpäin. Kirjojen lainaaminen sekä ystäviltä että kirjastosta koettiin tärkeäksi osaksi lukuharrastusta. Sähköisten kirjojen lainaaminen kirjastosta koettiin hankalaksi. Lainaaminen on haastattelujen jälkeen helpottunut useissa kirjastoissa palvelujen kehittymisen myötä. Koska digitaaliseen omaisuuteen liittyvät asiat koettiin merkittävänä ongelmana, olisi ne tavalla tai toisella ratkaistava, jotta potentiaalinen käyttäjä olisi valmis maksamaan sähköisestä kirjasta. Kenties jo mainittu kausihinnoittelu olisi vastaus tähänkin ongelmaan. Tällöin käyttäjä ei ajattelisi ostavansa pysyvää omaisuutta, vaan maksaisi käytöstä samaan tapaan kuin vaikkapa maksullisista TV-kanavista tai digitaalisista suoratoistopalveluista. Digitaalisen omaisuuden hyviä puolia oli kuitenkin jo käyttäjillä tiedossa. Varsinkin helppo säilytettävyyys verrattuna täyttyviin kirjahyllyihin koettiin erittäin positiiviseksi. Samoin ekologiset arvot nousivat esiin haastatteluissa ja käyttäjät tiedostivat myös, että sähköinen kirja kulkee helposti mukana matkalla, eikä unohdu kotiin. Tällaiset digitaalista omaisuutta puoltavat seikat voisivat toimia markkinointiviestinnän kärkenä.

Tutkimuksen toisena tutkimuskysymyksenä oli selvittää, missä vaiheessa innovaation omaksumisen prosessia sähköinen kirja hylättiin.

Tämän lisäksi halusin selvittää, mitkä tekijät potentiaalinen käyttäjä kokee sellaisiksi, että sähköisen kirjan voisi myöhemmin omaksua. Suurin osa tutkimusjoukosta oli hylännyt sähköisen kirjan ilman, että oli kokeillut sitä. Haastatelluilla oli käytössään laitteita sähköisten kirjojen lukemiseen, heillä oli tarvittavat käyttötaidot ja he näkivät sähköisissä kirjoissa hyötyjä. Sähköinen kirja ei ollut kiinnostanut niin paljoa, että haastatellut olisivat päättäneet kokeilla sitä. On syytä pohtia, miksi kynnys kokeiluun on niin suuri. Niidenkin kahden osalta, jotka olivat kokeilleet sähköisiä kirjoja, käyttö oli keskeytynyt. Sähköinen kirja ei ollut sulautunut osaksi heidän toimintaansa. Rogersin (2003, 221) mukaan innovaation omaksumisen nopeuteen vaikuttaa suuressa määrin innovaation ominaisuudet eli sen suhteellinen hyöty, yhteensopivuus, monimutkaisuus, kokeiltavuus ja näkyvyys. Onko kysymys haastatelluilla siis siitä, että jostain syystä mielenkiinto ja rohkeus ottaa uutta teknologiaa käyttöön ei riitä? Vai siitä, että sille joko ei ole tarvetta tai tarvetta ei tunnisteta?

Rogersin (2003) mukaan aikainen enemmistö kattaa noin kolmanneksen kaikista innovaation omaksujista. Näin ollen kun aikainen enemmistö omaksuu innovaation, on sillä jo paljon käyttäjiä. Toinen suuri joukko on myöhäinen

enemmistö, joka seuraa aikaisen enemmistön perässä. Haastateltujen omaksumisluokkien karkeassa jaottelussa vaikutti siltä, että suurin osa tässä tutkimuksessa haastatelluista kuului joko aikaiseen tai myöhäiseen enemmistöön. Tämä kertoo osaltaan siitä, että haastateltavien valinta osui sopiviin henkilöihin. Tarkoituksena oli haastatella henkilöitä, jotka hyvinkin voisivat käyttää sähköistä kirjaa, mutta eivät sitä jostain syystä käytä. Näin ollen oli oletettavaa, että haastateltavat enimmäkseen kuuluisivat juuri näihin kahteen luokkaan. Sähköisen kirjan leviämisen kannalta mielenkiintoista tässä asiassa on se, että myyntilukujen perusteella lähinnä vasta innovaattorit ja aikaiset omaksujat ovat ottaneet sähköisen kirjan käyttöön. Rogersin (2003) mukaan juuri aikaisen enemmistön käyttäytyminen ratkaisee innovaation diffuusion nopeuden. Jos aikainen enemmistö ei näe tarvetta sähköiselle kirjalle, se ei yleisty, eikä siitä koskaan tule kaikkien hyödykettä. Näin ollen tässä tutkimuksessa esiin nousseet syyt sille, että haastatellut eivät toistaiseksi käytä sähköistä kirjaa voivat antaa viitteitä siitä, miksi sähköinen kirja ei ole lähtenyt toivotulla tavalla leviämään. Jos Rogers (2003) on oikeassa ja tämän tutkimuksen tulokset antavat edes viitteitä yleistettävissä olevista hylkäämisen syistä, ei sähköisen kirjan tulevaisuus juuri nyt näytä kovin lupaavalta.

Tässä tutkimuksessa haastatellut arvelivat, että sähköisen kirjan hankkiminen ja käyttö olisi heille helppoa. Kuitenkaan kaikki heistä eivät pitäneet itseään taitavina uusien teknologioiden käyttäjinä tai olleet erityisemmin kiinnostuneita uudesta teknologiasta. Osalla heistä oli negatiivisia kokemuksia teknologiasta ja käyttökokemukset sähköisistä kirjoista opinnoissa tai työssä eivät olleet rohkaisevia. Näin ollen asenne sähköistä kirjaa kohtaan oli pessimistinen, vaikka haastatellut eivät epäilleet sitä, etteikö käyttö tarvittaessa sujuisi. Osaltaan kysymys on varmasti myös siitä, että kun kokemus sähköisistä kirjoista vapaa-ajan lukemisessa puuttuu, se ei myöskään tule vaihtoehtona mieleen, vaikka tilanne olisi sille sopiva. Kuten on jo edellä todettu, tämän tarpeen osoittaminen olisi kenties markkinoinnin tehtävä. Lisäksi Rogers (2003) toteaa, että omaksumisen prosessin kannalta tehokkainta olisi keskittyä innovaation käyttöönotossa tarvittavan tiedon lisäämisen. Käyttöön tarvittavan tiedon lisääminen on tärkeintä potentiaaliselle käyttäjälle siinä vaiheessa, kun hän tekee päätöstä mahdollisesta käyttöönotosta. Tämän tutkimuksen tulokset tukevat ajatusta siitä, että potentiaaliset käyttäjät ovat jo tietoisia sähköisen kirjan olemassaolosta, mutta niiden hankkiminen ja käyttö vaikuttivat heille varsin vierailta. Tämä havainto tukee Rogersin näkemystä siitä, että muutosagenttien kannattaisi keskittää voimansa tietoisuuden lisäämisen sijaan osaamiseen liittyvän tiedon levittämiseen. Tämä olisikin kenties syytä huomioida sähköisten kirjojen markkinoinnissa.

Rogersin (2003) mukaan innovaation hylkääminen tai käytön keskeytyminen ei ole lopullista, vaan niihin tutustuminen, jokin muutos tai uusi tieto voi vielä johtaa myöhempään omaksumiseen. Haastatellut ovat nyt tilanteessa, jossa he eri lähteistä saamansa uuden tiedon valossa toistuvasti arvioivat suhdettaan sähköisiin kirjoihin. Vaikka he eivät toistaiseksi koe tarpeelliseksi omaksua niitä, on heidän kuitenkin mahdollista päätyä omaksumisprosessissa myöhem-

pään omaksumiseen niin kauan, kuin sähköisiä kirjoja ylipäättään on olemassa. Haastatteluissa tuli ilmi tekijöitä, joiden haastatellut arvioivat olevan merkittäviä myöhempää omaksumista ajatellen. Tällaisia olivat muutokset hintaan, valikoimaan, helppokäyttöisyyteen ja teknologiaan. Nämä ovat samoja tekijöitä, joita nousi esiin haastatteluissa hylkäämisen syinä. Voidaan siis ajatella, että nämä ovat niitä sähköisten kirjojen ominaisuuksia, joihin haastatellut ovat tavalla tai toisella pettyneet.

7.1 Tutkimuksen luotettavuus

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa voidaan soveltaa tietyin osin reliabiliteetin ja validiteetin käsitteitä (Lähdesmäki, Hurme, Koskimaa, Mikkola, Himberg, 2016). Reliabiliteetilla tarkoitetaan analyysin johdonmukaisuutta sekä tulosten toistettavuutta ja validiteetilla sitä, että mitataan sitä mitä on tarkoitus mitata. Lähdesmäen ym. (2016) mukaan laadullisessa tutkimuksessa on olennaista arvioida tutkimuksen uskottavuutta ja luotettavuutta. Heidän mukaansa yksi kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuteen liittyvä näkökulma on tutkimuksen tulosten yleistettävyyttä tai siirrettävyyttä muihin kohteisiin tai tilanteisiin.

Tutkimukseen osallistui kahdeksan henkilöä. Se ei ole kattava tutkimusjoukko, eivätkä tulokset siten ole yleistettävissä. Tulosten ei voi missään tapauksessa katsoa edustavan kattavasti mitään isompaa joukkoa. Tutkimuksen tavoitteena ei ollut tuottaa yleistettävää tietoa, vaan tarkoituksena oli kartoittaa ilmiötä. Siihen laadullinen tutkimusmenetelmä sopi hyvin ja tutkimustulosten voi katsoa antavan viitteitä hylkäämisen syistä. Tutkimuksen päätulokset tulivat esille useammassa haastattelussa ja sen voidaan katsoa kertovan jotain tulosten luotettavuudesta. Toisaalta ei voi olla varma, etteikö seuraavassa haastattelussa olisi voinut nousta esiin jotain uutta.

Tiedonkeruumenetelmään liittyy myös omat rajoituksensa. Järvisen ja Järvisen (2004) mukaan haastattelu on menetelmänä herkkä ja haastateltava voi myös muunnella totuutta ja yrittää vastata haastattelijan kannalta oikealla tavalla. Vapaa-ajan lukeminen ja sähköinen kirja eivät kuitenkaan aihepiireinä ole erityisen henkilökohtaisia. Ei siis ole syytä olettaa, etteivätkö haastateltujen vastaukset olisi kuvastaneet heidän ajatuksiaan. Tämän tutkimuksen haastattelu oli kaikki sovittu etukäteen. Niiden välillä oli jonkin verran vaihtelua sen suhteen, paljonko haastatelluilla oli aikaa ajatella aihepiiriä ennen haastattelua.

Itse haastattelutilanne eteni teemahaastattelun periaatteiden mukaisesti keskustelunomaisesti. Keskustelun tueksi laatimani apukysymykset olivat niin ikään teemahaastattelun hengen mukaisesti varsin avoimia ja niihin saatujen vastausten laajuus vaihteli suuresti. Kysymysten suhteen on varmasti aiheellista pohtia, ovatko ne olleet ymmärrettäviä ja sellaisia, että haastateltava on sanonut kaikki ajatuksensa. On myös syytä pohtia, ovatko ne olleet jollain tavalla johdattelevia. Entä onko jotain oleellista jäänyt kysymättä? Näiden ongelmien välttämiseksi kysymysrunko oli pyritty tekemään mahdollisimman neutraaliksi ja avoimeksi. Haastatteluissa pyrin käyttämään etukäteen valittuja sanamuotoja

kysymyksissä. Jos olisin ollut kokeneempi haastattelija, olisin voinut haastattelutilanteessa laajentaa vastauksia kysymällä tarkennuksia, ja siten saada esiin vielä tarkempia syitä mielipiteiden takaa. Nyt jotkin asiat nousivat esiin vastatulosten tarkastelun yhteydessä, eikä tarkennuksia enää voinut kysyä. Tuloksiin liittyen voi myös pohtia, olenko tulkinnut haastateltujen vastaukset oikein analyysivaiheessa.

Tutkimuksen päätuloksista hinnan vaikutus sähköisten kirjojen käyttöön oli tiedossa jo aiempien tutkimusten perusteella. Sen perusteella se oli mukana yhtenä osa-alueena myös haastattelun teemoissa. Siten ei ole ihme, että se esiintyi kaikissa haastatteluissa. Hintaan liittyvät tulokset olivat samansuuntaisia sekä sähköiset kirjat hylänneiden että niiden käytön keskeyttäneiden osalta, mikä tuo tuloksiin luotettavuutta. Muidenkin tulosten kohdalla niiden taustalla olleet asiat toistuivat useammassa haastattelussa. On kuitenkin mahdotonta sanoa, olisiko haastatteluissa noussut esiin joitain muita asioita, mikäli haastattelun teemat olisivat olleet erilaiset.

7.2 Eettinen tarkastelu

Tutkimusta pitää tarkastella myös tutkimuseettisestä näkökulmasta. Tutkimuksen kohdistuessa ihmisiin on jokaiselta tutkimukseen osallistuvalla pyydyttävä suostumus, taattava tutkittavien anonymiteetti sekä tutkimuksen luotamuksellisuus (Hirsjärvi ym., 2009). Kaikki haastatellut suostuivat tutkimukseen ja haastattelun tallentamiseen. Haastateltavien anonymiteetista huolehdittiin asianmukaisesti ja haastattelutallenteet sekä niistä tehdyt litteroinnit säilytettiin asianmukaisesti. Materiaali myös tuhottiin siinä vaiheessa, kun sen säilyttämiselle ei enää ollut tarvetta. Tutkimusmenetelmänä haastattelu on tietysti henkilökohtainen tilanne, mutta aihe ei ollut arkaluontoinen, joten ei ole syytä olettaa, että tutkimus olisi aiheuttanut haastateltaville negatiivisia tunteita. Tutkimuksen raportoinnissa olen pyrkinyt kuvaamaan rehellisesti ja tarkasti tutkimuksen kulun. Tämän lisäksi olen pyrkinyt arvioimaan myös tutkimuksen puutteita rehellisesti. Näin ollen voidaan siis todeta, että tutkimus täyttää Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2009, 25–28) esittämät tutkimuksen eettiset vaatimukset.

8 Yhteenveto

Sähköinen kirja on Suomessa yleistynyt varsin hitaasti, mutta se ei ainaakaan vielä ole ollut kuolinisku painetulle kirjalle. Sähköiseen kirjaan ladatut odotukset eivät ole täyttyneet. Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, millaisia syitä potentiaaliset käyttäjät kertovat sille, että eivät käytä sähköistä kirjaa vapaa-ajan lukuharrastuksessaan. Lisäksi tutkimuksen avulla oli tarkoitus selvittää, missä vaiheessa innovaation omaksumisprosessia sähköinen kirja hylätään. Tämän rinnalla oli tärkeää myös selvittää, mitkä tekijät potentiaaliset käyttäjät kokevat sellaisiksi, että sähköisen kirjan voisi myöhemmässä vaiheessa omaksua.

Tutkimuksen kirjallisuuskatsauksessa käytiin läpi innovaation omaksumiseen sekä sähköisiin kirjoihin liittyvää tutkimusta. Uuden asian, eli innovaation, yleistymistä esiteltiin Rogersin (2003) innovaation diffuusioteorian pohjalta sekä määrittämällä innovaatioon ja sen omaksumiseen liittyvät keskeiset käsitteet. Tämän jälkeen esiteltiin innovaation diffuusioteorian mukainen innovaation omaksumisen prosessi ja sen viisi vaihetta. Sitten käytiin läpi muut teknologian omaksumisen tutkimiseen kehitetyt mallit. Kirjallisuuskatsauksen lopuksi tutustuttiin sähköiseen kirjaan ja siitä tehtyihin tutkimuksiin.

Sähköinen kirja on Suomessa yleistynyt vapaa-ajan lukuharrastuksessa hitaasti ja onkin syytä pohtia, mistä tämä johtuu. Vastausta tähän kysymykseen lähdin etsimään haastattelemalla kahdeksaa potentiaalista sähköisen kirjan käyttäjää. Haastatteluissa etsittiin syitä sähköisen kirjan hylkäämiselle tai käytön varhaiselle keskeyttämiselle. Lisäksi selvitettiin, mitkä tekijät potentiaalinen käyttäjä kokee sellaisiksi, että sähköisen kirjan voisi myöhemmin omaksua. Tutkimus toteutettiin teemahaastattelulla ja aineisto analysoitiin teemoittelemalla ja laskemalla. Lisäksi luokittelin karkealla tasolla haastatellut Rogersin innovaation diffuusioteorian mukaisiin omaksujaluokkiin. Karkeallakin tasolla tehty luokittelu auttaa ymmärtämään henkilön omaksumiskäyttäytymistä.

Tutkimuksen mukaan yleisin sähköisen kirjan hylkäämisen syy oli liian korkea hinta. Haastateltujen mielestä sähköisen kirjan pitäisi olla selvästi painettua halvempi. Toinen merkittävä syy oli lukukokemus, jonka arveltiin sähköisen kirjan kanssa olevan huonompi. Painettu kirja koettiin miellyttäväm-

mäksi käyttää, sen lukeminen oli elämyksellisempää ja sen lukemiseen oli helpompi keskittyä. Kolmas suurimman osan mainitsema syy oli lukulaitteen ominaisuudet, jotka kenties eri tavoin häiritsevät lukemista. Neljäs suurimman osan haastatelluista mainitsema syy oli aiemmat negatiiviset kokemukset sähköisten kirjojen käytöstä opinnoissa tai työelämässä. Useissa haastatteluissa nousi myös jollain tavalla esiin digitaalinen omaisuus. Haastatellut kokivat, ettei digitaalinen omistaminen ole yhtä arvokasta, pysyvää ja todellista. Kirjojen lainaaminen ja myyminen nousivat esiin sekä digitaalisen omaisuuden että lukuharrastuksen näkökulmasta.

Tutkimuksen toisena tutkimuskysymyksenä oli, missä vaiheessa innovaation omaksumisprosessia sähköinen kirja hylättiin. Lisäksi selvitettiin, mitkä tekijät potentiaalinen käyttäjä kokee olennaisiksi, että voisi joskus myöhemmässä vaiheessa omaksua sähköisen kirjan. Vain kaksi haastatelluista oli kokeillut sähköistä kirjaa. He olivat kuitenkin keskeyttäneet niiden käytön. Loput kuusi haastateltua eivät olleet kokeilleet sähköisiä kirjoja vapaa-ajan lukemisessa. Haastatteluissa nousi esiin tekijöitä, joiden muuttuessa haastatellut voisivat ajatella ainakin kokeilevansa sähköistä kirjaa. Tällaisina tekijöinä pidettiin sähköisten kirjojen halpenemista, kasvavaa valikoimaa, helppokäyttöisyyden parantamista ja teknologian kehittymistä.

8.1 Johtopäätökset

Tässä tutkimuksessa saatujen tulosten perusteella syyt sähköisen kirjan hylkäämiseen ovat moninaiset. Tutkimuksessa haastateltujen potentiaalisten käyttäjien yleisimmin mainitsemat syyt liittyivät sähköisten kirjojen liian korkeaan hintaan ja huonompaan lukukokemukseen. Tämä tutkimus vahvistaa osaltaan kansainvälistä tutkimusta siitä, että myös Suomessa hinta todennäköisesti on merkittävä este sähköisen kirjan omaksumiselle siinä vaiheessa, kun potentiaalinen käyttäjä ei ole vielä edes kokeillut sähköistä kirjaa. Hinnoittelun lisäksi vapaa-ajan lukemisessa tärkeäksi koetaan nimenomaan painettuun kirjaan liittyvä elämys ja lukukokemus. Kolmas suurimman osan mainitsema syy oli lukulaitteen ominaisuudet, jotka häiritsevät lukemista. Neljäs suurimmassa osassa haastatteluista esiin noussut asia oli aiemmat osittain negatiiviset kokemukset sähköisistä kirjoista töissä tai opinnoissa. Myös digitaalinen omaisuus nousi esiin haastatteluissa. Siihen liittyen haastateltavat kokivat epävarmuutta tai eivät pitäneet digitaalista omaisuutta yhtä arvokkaana ja todellisena kuin konkreettista. Osa haastatelluista tunnisti hyvin omasta elämästään tarpeen sähköiselle kirjalle tietyissä tilanteissa ja tiedosti niissä paljon hyviä puolia. Osa ei joko tunnistanut tarvetta sähköisille kirjoille tai sitä ei heidän elämässään ollut. Avainasemassa sähköisen kirjan kokeilemiseen vaikuttaisi olevan mielekäs hinnoittelu ja tehokas markkinointi, joka auttaisi potentiaalista käyttäjää huomaamaan sähköisen kirjan tarpeen.

Suurin osa haastatelluista ei ollut edes kokeillut sähköistä kirjaa vapaa-ajan lukemisessa. He olivat hylänneet sen jo ennen kokeilemistä. Kaksi haasta-

teltua oli kokeillut sähköisiä kirjoja, mutta keskeyttänyt niiden käytön. Omaksumisprosessin sekä tämän tutkimuksen sovellettavuuden näkökulmasta oli kiinnostavaa selvittää, minkä asioiden olisi muututtava, jotta heistä voisi tulla sähköisten kirjojen käyttäjiä. Ylivoimaisesti suurimpana esteenä oli korkea hinta. Sähköiset kirjat hinnoitellaan vielä suurelta osin samalla tavalla kuin painetut kirjat ja hinta on suunnilleen samaa luokkaa. Haastatellut potentiaaliset käyttäjät eivät kuitenkaan kokeneet, että sähköisen kirjan ostaessaan he saisivat saman kuin painetun kirjan kanssa. Näin ollen hinnoittelu kaipaasi uudistamista ja esimerkiksi musiikki- ja elokuvapalveluiden käyttämä kausihinnoittelu saattaisi kannustaa sähköisen kirjan käyttöön. Hinnan lisäksi olennaisena pidettiin vaatimusta helppokäyttöisyydestä ja entistä tarkoituksenmukaisemmasta teknologiasta. Näiden lisäksi käytön edellytyksenä pidettiin kattavaa kirjavalikoimaa. Useille haastatetuille oli tärkeää ajatus siitä, että jos he haluaisivat ostaa kirjan sähköisenä, se löytyisi. Vaatimus kattavasta valikoimasta on helppo ymmärtää. Painetun kirjan kanssa on totuttu siihen, että kirjastosta tai kirjakaupasta löytyy vähintäänkin tilaamalla mikä tahansa kirja. Kaikki mikä on tämän tason alla, tuntuu askeleelta taaksepäin. Myös sähköisen kirjan kanssa käyttäjän pitäisi voida luottaa siihen, että kirja todella löytyy.

8.2 Jatkotutkimusaiheet

Tutkimuksen tuloksista sekä edellä esitetyistä vertailuista aiempiin tutkimuksiin nousee myös potentiaalisia jatkotutkimusaiheita. Koska tämä tutkimusjoukko oli erittäin pieni, antavat nämä tulokset vain viitteitä tutkituista ilmiöistä. Näin ollen kiinnostava jatkotutkimusaihe olisi tarkastella tässä nousseita asioita laajemmassa tutkimusjoukossa, jolloin saataisiin myös yleistettävissä olevaa tietoa sähköisten kirjojen käytön esteistä.

Ylivoimaisesti selkeimmin tässä tutkimuksessa nousi esiin hintaan ja hinnoitteluun liittyvät haasteet. Käytäntöön soveltamisen kannalta olisi erityisen kiinnostavaa tarkastella tarkemmin sitä, millainen hinnoittelu innostaisi potentiaalisia käyttäjiä kokeilemaan sähköisiä kirjoja. Sähköisillä kirjakaupoilla on usein tarjouskampanjoita, joissa uuden käyttäjän olisi mahdollista kokeilla edullisemmin sähköisiä kirjoja. Tarjolla on myös kokonaan ilmaisia kirjoja. Kynnys sähköisten kirjojen kokeilemiseen vaikuttaa kuitenkin olevan korkea, sillä näistä toimenpiteistä huolimatta sähköinen kirja ei ole yleistynyt odotetulla tavalla. Olemassa oleva hinnoittelu on kuitenkin perustunut samaan kuin painettujen kirjojen hinnoittelu. Kun käyttäjä tämän tutkimuksen perusteella kokee saavansa sähköisen kirjan ostaessaan vähemmän, ei hän ole valmis siitä maksamaan samalla tavalla kuin painetun kirjan kanssa. Ymmärrettävästi kustantajat haluavat myös myydä painettuja kirjoja, joten he eivät voi myydä sähköistä kirjaa paljon halvemmalla ilman, että se on pois painettujen kirjojen myyntituloista. Olisiko ratkaisu uudenlainen hinnoittelumalli? Kun kyse kuitenkin on digitaalisesta tuotteesta, niin löytyisikö toimiva hinnoittelumalli analysoimalla muiden digitaalisten tuotteiden hinnoittelumalleja?

Jos sähköisestä kirjasta halutaan kannattava tuote, olisi syytä tarkastella myös sen markkinointia ja erityisesti markkinoinnin painopisteitä. Tämän tutkimuksen perusteella vaikuttaa siltä, että käyttäjät eivät tunnista tarvetta sähköiselle kirjalle. Sen sijaan, että sähköinen kirja on nähty painetun kirjan korvaajana, olisikin kenties syytä tarkastella, millaisissa tilanteissa sähköinen kirja olisi hyvä vaihtoehto painettujen kirjojen rinnalle. Lisäksi oli viitteitä siitä, että sähköinen kirja tuotteena kyllä tiedetään, mutta käyttöönoton kannalta olennaista käytännön tietoa niiden hankkimisesta ja käytöstä puuttui. Olisikin ehkä syytä tarkastella lähemmin, millainen markkinointi saisi aikaisen enemmistön ottamaan sähköisen kirjan käyttöön.

LÄHTEET

- Al Awadhi, S. & Morris, A. 2008. The Use of the UTAUT Model in the Adoption of E-Government Services in Kuwait. Teoksessa: Proceedings of the 41th Annual Hawaii International Conference on System Sciences. 219.
- Alter, A. 2015. The plot twist: e-book sales slip and print is far from dead. New York Times.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179–211.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. 1980. Understanding attitudes and predicting social behaviour.
- Ardito, S. 2000. Electronic Books: To “E” or not to “E”; that is the question. *Searcher Magazine* vol 8, no 4. April 2000.
- Bansal, G. 2010. Continuing e-book use: role of environmental consciousness, personality and past usage. *AMCIS 2010 Proceedings*. Paper 456.
- Burk, R. 2001. E-book devices and the marketplace: in search of customers. *Library Hi Tech* 19 (4), 325–331.
- Carlsson, C., Hyvönen, K., Repo, P. & Walden, P. 2005. Adoption of mobile services across different technologies. Teoksessa: Proceedings of the 18th Bled eCommerce Conference. Slovenia, 1–13.
- Carlsson, C., Carlsson, J., Hyvönen, K., Puhakainen, J. & Walden, P. 2006. Adoption of Mobile Devices/Services – Searching for Answers with the UTAUT. Teoksessa: Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference on System Sciences. 132.
- Chang, I.C., Hwang, H-G., Hung, W-F. & Li, Y-C. 2007. Physicians’ acceptance of pharmacokinetics-based clinical decision support systems. *Expert Systems with Applications* 33 (2), 296–303.
- Chu, H. 2003. Electronic books: viewpoints from users and potential users. *Library Hi Tech*, Vol 21 issue 3, 340–346.
- E-book. Wikipedia. <<https://en.wikipedia.org/wiki/E-book>> (Viitattu 15.11.2014)
- Foasberg, N. M. 2011. Adoption of e-book readers among college students: a survey. *Information Technology and Libraries* 30 (3), 108–128.
- Frank, L., Karine, E-M., Lindqvist, J., Puumalainen, K., Sundqvist, S., Taalikka, S. 2003. Innovaatioiden diffuusio tietoliikennealalla: kuinka innovaatiot omaksutaan ja miten ne yleistyvät.
- Gunter, B. 2005. Electronic books: a survey of users in the UK. *Aslib Proceedings*. Vol 57, issue 6. 513–522.
- Guo, Y. & Barnes, S. 2007. Why people buy virtual items in virtual worlds with real money. *ACM Sigmis Database* 38 (4), 69–76.
- Guo, Q., Anderson Johnson, C., Unger, J. B., Lee, L., Xie, B., Chou, C-P., Palmer, P. H., Sun, P., Gallagher, P. & Pentz, M. A. 2006. Utility of the theory of reasoned action and theory of planned behavior for predicting Chinese adolescent smoking. *Addictive Behaviors* 32 (5), 1066–1081.

- Han, S. P., Hong, J., Moon, J. Y., & Oh, W. (2015). The economics of all-you-can-read pricing: Tariff choice, contract renewal, and switching for e-book purchases. In 2015 International Conference on Information Systems: Exploring the Information Frontier, ICIS 2015.
- Hansen, T., Jensen, J.M. & Solgaard, H.S. 2004. Predicting online grocery buying intention: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior. *International Journal of Information Management* 24 (6), 539–550.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. *Tutki ja kirjoita* (15. uud. painos). Helsinki: Tammi.
- Hung, S-Y., Chang, C-M. 2005. User acceptance of WAP services: test of competing theories. *Computer Standards & Interfaces* 27, 359–370.
- Hsu, C-L., Lu, H-P., Hsu, H-H. 2006. Adoption of the mobile Internet: an empirical study of multimedia message service (MMS). *Omega* 2007 (35), 715–726.
- Hsu, C-L. & Lin, J. C-C. 2008. Acceptance of blog usage: The roles of technology acceptance, social influence and knowledge sharing motivation. *Information & Management* 45 (1), 65–74.
- Iskold, A. 2007 [online]. Rethinking 'crossing the chasm'. http://readwrite.com/2007/08/06/rethinking_crossing_the_chasm/ (Viitattu 15.7.2016)
- Jung, J., Chan-Olmsted, S., Park, B. & Kim, Y. 2012. Factors affecting e-book reader awareness, interest and intention to use. *New Media & Society* 14 (2), 204–224.
- Järvinen, P., Järvinen, A. (2004) Tutkimustyön metodeista. Tampere: Opinpajan kirja.
- Köster, E. P. 2007. Diversity in the determinants of food choice: A psychological perspective. *Food Quality and Preference* 2007.
- Lee, H. Y., Qu, H. & Kim, Y. S. 2007. A study of the impact of personal innovativeness on online travel shopping behavior - A case study of Korean travellers. *Tourism Management* 28 (3), 886–897.
- Lähdesmäki, T., Hurme, P., Koskimaa, R., Mikkola, L., Himberg, T., Menetelmäpolkuja humanisteille. Jyväskylän yliopisto, Humanistinen tiedekunta. <<http://www.jyu.fi/mehu>>. (Viitattu 20.6.2016.)
- Moore, G. A. 1999. *Crossing the Chasm*. Capstone Publishing, Oxford.
- Moore, G. C. & Benbasat, I. 1991. Development of an instrument as measure the perception of adopting and information technology innovation. *Information systems research* 2 (3), 192–222.
- Nelson, K. & Webb, H. 2007. Exploring student perceptions of an electronic textbook: a TAM perspective. *AMCIS 2007 Proceedings*. Paper 107.
- Nevalainen, T. 2014. Myymälöiden ahdinko syvenee. Arvonlisävero haittaa sähkökirjaa. *Keskisuomalainen* 30.12.2014, Kotimaa, 24.

- Pagani, M. 2004. Determinants of adoption of third generation mobile multimedia services. *Journal of Interactive Marketing* 18 (3), 46–59.
- Priego, E. 2011. Father Roberto Busa: One Academic's Impact on HE and My Career. <http://www.guardian.co.uk/higher-education-network/blog/2011/aug/12/father-roberto-busa-academic-impact> (Viitattu 15.7.2016)
- Project Gutenberg (1992). Gutenberg: the history and philosophy of Project Gutenberg by Michael Hart. <www.gutenberg.org/wiki/Gutenberg:The_History_and_Philosophy_of_Project_Gutenberg_by_Michael_Hart>. (Viitattu 15.7.2016).
- Pulkkinen, S. 2003. Mielipaikka markkinoilla. Helsinki: WSOY.
- Rogers, E.M. 2003. Diffusion of Innovation. New York: Free press.
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. Teemoittelu. KvaliMOTV-Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietokirjasto.
- Schaper, L. K. & Pervan, G. P. 2007. ICT and Ots: A model of information and communication technology acceptance and utilisation by occupational therapists. *International Journal of Medical Informatics* 76 (1), 212–221.
- Stone, R. W. & Baker-Eveleth, L. 2013. Factors influencing students' likelihood to purchase electronic textbooks. *Interdisciplinary Journal of E-Learning and Learning Objects*. Volume 9, 2013.
- Suomen Kustannusyhdistys (2016a). Sähkökirja on kustantajalle paperista kalliimpi. <<http://kustantajat.fi/pages/k10/medialle/>> (Viitattu 15.7.2016)
- Suomen Kustannusyhdistys (2016b). Tilastot 2015. Myynti pähkinänkuoressa. <<http://tilastointi.kustantajat.fi/PublicReporting/Yearly.aspx?language=FIN>> (Viitattu 31.7.2016)
- Sähköinenkirja.fi (2016a). Mikä on e-kirja? <<http://www.sahkoinenkirja.fi/>> (Viitattu 31.7.2016)
- Sähköinenkirja.fi (2016b). E-kirjan lukulaitteet. <<http://www.sahkoinenkirja.fi/e-kirjojen-lukeminen>> (Viitattu 31.7.2016)
- Taylor, S. & Todd, P. A. 1995. Understanding Information Technology Usage: A Test of Competing Models. *Information Systems Research* 6 (2), 144–176.
- Teo, T.S. & Pok, S.H. 2003. Adoption of WAP-enabled mobile phones among Internet users. *Omega* 31 (6), 483–498.
- Trachtenberg, J.A. 2015. E-book sales fall after new Amazon contracts. *Wall Street Journal* 3.9.2015. <<http://www.wsj.com/articles/e-book-sales-weaken-amid-higher-prices-1441307826>> (Viitattu 31.7.2015)
- Vassiliou, M., Rowley, J. 2008. Progressing the definition of "e-book". *Library Hi Tech*, 26 (3), 355–368.
- Venkatesh V. 2000. Determinants of Perceived Ease of Use: Integrating Control, Intrinsic Motivations, and Emotion into the Technology Acceptance Model. *Information Systems Research* 11 (4), 342–346.
- Venkatesh, V. & Davis, F.D. 2000. A theoretical extension of the technology acceptance model: four longitudinal field studies. *Management Science* 46 (2), 186–204.

- Venkatesh, V., Morris, M.G., Davis, G.B. & Davis, F.D. 2003. Users acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly* 27 (3), 425-478.
- Venkatesh, V., Thong, J.Y.L. & Xu, Xin. 2012. Consumer Acceptance and Use of Information Technology: Extending the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology, *MIS Quarterly*, (36: 1) pp.157-178.
- Vernon, R. F. (2006). Teaching notes: paper or pixels? An inquiry into how students adapt to online textbooks. *Journal of Social Work Education*, 42:2, 417-427.
- Wagner, T., Benlian, A. & Hess, T. 2012. The role of product involvement in digital and physical reading - a comparative study of customer reviews of ebooks vs. printed books. *ECIS 2012 Proceedings*. Paper 57.
- Weinstein, A. 2010. A look at global expansion for e-books. *Publishing Research Quarterly* 26 (1), 11-15.
- Zhang, Y. & Kudva, S. 2014. E-books versus print books: readers' choices and preferences across contexts. *Journal of the Association for Information Science and Technology* 65 (8, 1695-1706.

LIITE 1 HAASTATTELUKYSYMYKSET

Tässä liitteessä on kuvattu haastatteluissa käytetty haastattelurunko. Haastattelurunkoon on teemojen lisäksi purettu muutamia kysymyksiä, jotta haastattelut etenisivät sujuvasti. Haastattelut etenivät teemoittain, joten kysymysten järjestyks on vaihdellut eri haastatteluissa, eikä kaikkia kysymyksiä ole kysytty, jos aihepiiri on tullut esiin keskustelun yhteydessä ilmankin.

Haastateltavan taustatiedot, lukuharrastus

- Ikä, sukupuoli, perhe, koulutus.
- Kerro kirjojen lukemisesta vapaa-ajallasi (Paljonko? Millaisissa tilanteissa luet? Mitä lukeminen sinulle merkitsee, onko se harrastus?)
- Miten hankit kirjoja?

Innovaatioiden omaksuminen

- Miten seuraat uutisia?
- Kerro kännykän käytöstäsi puheluiden ja tekstiviestien lisäksi? (Jos älypuhelin, käytätkö sovelluksia? Mitä? Jos tavallinen, niin miksi ei älypuhelin?)
- Kerro Internetin käytöstäsi (Millä laitteella käytät Internetiä? Käytätkö sosiaalisen median palveluita?)
- Miten pidät yhteyttä lähipiirisi kanssa?
- Kuvaile itseäsi uuden teknologian käyttäjänä

Kokemukset ja mielikuvat sähköisistä kirjoista

- Oletko lukenut sähköisiä kirjoja? Miksi et?
- Miksi sähköisiä kirjoja kannattaisi lukea?
- Milloin kuulit ensimmäisen kerran sähköisistä kirjoista?
- Kerro mitä ajattelet sähköisistä kirjoista? (Miten suhtauduit sähköisiin kirjoihin niistä kuullessasi? Onko asenteesi muuttunut?)
- Mistä/miten olet saanut tietoa sähköisistä kirjoista? (Tiedätkö jonkun joka lukee sähköisiä kirjoja?)

Sähköisten kirjojen laitteet

- Kerro sähköisten kirjojen lukemiseen sopivista laitteista (Onko sinulla tällaisia laitteita käytettävissäsi?)
- Miten arvelet, että sähköisen kirjan käyttö sujuisi?

Sähköisten kirjojen hankkiminen ja hinnoittelu

- Kerro sähköisten kirjojen hankkimisesta (hankintapaikat, valikoima)
- Miten arvelet, että sähköisen kirjan hankkiminen sujuisi sinulta?
- Mitä ajattelet sähköisten kirjojen hinnoittelusta? (Mikä olisi sopiva hinta suhteessa painettuun kirjaan?)

Loppukoonti

- Miksi valitset mieluummin painetun kirjan kuin sähköisen kirjan? (Mitä pidät merkittävimpinä eroina?)
- Jos ajattelet omaa lukukokemustasi/-harrastustasi, niin muuttaisiko sähköinen kirja jollain tavalla tätä? (Muuttuisiko lukutottumuksesi sähköisen kirjan myötä, esim. tulisiko luettua enemmän/vähemmän tai eri tilanteissa kuin nyt)
- Miten sähköisten kirjojen tulisi muuttua tai mitä pitäisi tapahtua, jotta voisit kuvitella ottavasi ne käyttöön?
- Tuleeko sinulle mieleen jotain muuta aiheeseen liittyvää, jonka haluaisit sanoa?