

KAUPPATIETEEN OPISKELIJOIDEN AJATUKSIA KÄTKETYSTÄ VAIKUTTAMISESTA

Jyväskylän yliopisto
Kauppakorkeakoulu

Pro gradu -tutkielma

2019

Tekijä: Ville Mikkonen
Oppiaine: Johtaminen
Ohjaaja: Tommi Auvinen



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

TIIVISTELMÄ

Tekijä Ville Mikkonen	
Työn nimi Kauppätieteen opiskelijoiden ajatuksia kätkeystä vaikuttamisesta	
Oppiaine Johtaminen	Työn laji Pro gradu -tutkielma
Aika (pvm.) 17.11.2019	Sivumäärä 68
Tiivistelmä - Abstract	
<p>Tässä pro gradu -tutkielmassa on tutkittu kauppakorkeakoulun maisterivaiheen opiskelijoiden suhtautumista kätkeytyyn vaikuttamiseen. Tutkimus asettuu valtatutkimuksen alle, keskittyen manipulaatiotutkimukseen. Manipulaatiosta käytetään tässä tutkielmassa käsitettä kätkeytä vaikuttaminen. Tämä tutkimus on tärkeä, sillä kätkeyttä vaikuttamista on tutkittu verrattain vähän ja sen tutkimus on painottunut Yhdysvaltoihin.</p> <p>Tutkimukseen osallistujat on valittu Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun neljästä eri pääaineesta: johtaminen, markkinointi, laskentatoimi ja taloustiede siten, että jokaisesta oppiaineesta tutkimukseen osallistui viisi henkilöä. Tutkimuksen tavoitteena oli saada yksittäisten opiskelijoiden subjektiivisten kokemusten kautta tietoa kätkeystä vaikuttamisesta. Tutkimuksen tavoitteen kuvailevan luonteen vuoksi toteutettiin se laadullisia menetelmiä käyttäen. Aineisto tuotettiin kehyskertomusta ja puolistrukturoitua teemahaastattelua hyödyntämällä niiden soveltuessa subjektiivisten kokemusten ja asenteiden tutkimiseen. Aineiston analysoinnissa on käytetty sisällönanalyysia ja teemoittelua.</p> <p>Tutkimustulosten mukaan pääaineen vaikutus kätkeytyyn vaikuttamiseen suhtautumisessa oli melko pieni, mutta johtamisen ja markkinoinnin opiskelijat olivat hieman tietoisempia aiheesta opetuksen tarjoamien valmiuksien kautta verrattuna taloustieteen ja laskentatoimen opiskelijoihin. Tulevaisuuden työelämän kannalta tutkimustulokset näyttivät melko valoisilta, sillä kauppakorkeakoulusta valmistuvilla maisterivaiheen opiskelijoilla näytti olevan melko selkeä käsitys manipuloinnin riskeistä ja muista haitallisista ominaisuuksista.</p>	
Asiasanat valta, kätkeytä vaikuttaminen, manipulaatio, misinformaatio, disinformaatio, valehtelu, eettinen johtaminen	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopiston kirjasto	

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
1.1	Tutkimuksen tarkoitus, tavoitteenasettelu ja rajaukset	6
1.2	Tutkimuksen perustelut.....	7
1.3	Keskeiset käsitteet.....	10
1.4	Tutkimusraportin rakenne	12
2	TEORIA	14
2.1	Tieteenfilosofiset oletukset	14
2.2	Valta	15
2.2.1	Vallan klassiset määritelmät	15
2.2.2	Vallan määrittelyn viisi ongelmaa Wrongin mukaan.....	15
2.2.3	Vallankäytön muodot	16
2.2.3.1	Voimankäyttö	16
2.2.3.2	Suostuttelu.....	16
2.2.3.3	Auktoriteetti.....	17
2.2.3.4	Manipulointi	17
2.3	Kätkeyty vaikuttaminen	19
2.3.1	Manipuloinnin muodot	19
2.3.1.1	Misinformaatio	20
2.3.1.2	Disinformaatio	20
2.3.1.3	Valehtelu.....	20
2.4	Aiempi manipulaatiotutkimus	21
2.4.1	Narratiivisia manipuloinnin käytänteitä johtajilla	22
2.4.2	Manipuloinnin seuraukset.....	22
2.4.3	Manipuloinnin mahdollisuudet	23
2.4.4	Manipulointi ja sukupuoli.....	24
2.4.5	Tunneäly ja manipulointi	24
2.5	Eettisen johtajuuden näkökulmat.....	25
2.5.1	Motiivien näkökulma	26
2.5.2	Seurausten näkökulma	26
2.5.3	Keinojen näkökulma	27
3	TUTKIMUSMENETELMÄT	28
3.1	Aineiston tuottaminen	28
3.1.1	Eläytymismenetelmä	28
3.1.2	Puolistrukturoitu teemahaastattelu.....	29
3.2	Aineiston kuvaus	30
3.3	Sovelletut analyysimenetelmät.....	33
3.3.1	Sisällönanalyysi	33
3.3.2	Teemoittelu.....	34
3.4	Tutkimuksen luotettavuus	35

4	TUTKIMUKSEN TULOKSET	37
4.1	Sisällönanalyysin tulokset	37
4.1.1	Ensituntemus sanasta manipulointi	37
4.1.2	Omat kokemukset manipuloinnin kohteena olemisesta	39
4.1.3	Oma toiminta ja manipuloiminen.....	41
4.1.4	Manipulointi ja sukupuoli	42
4.1.5	Manipuloinnin hyväksyttävyyys ja voimakkuusasteet.....	43
4.1.6	Tuomittavimmat tilanteet manipuloinnille.....	43
4.2	Teema-analyysin tulokset.....	44
4.2.1	Manipulointi ja eettisyys	45
4.2.2	Tulevaisuus ja teknologia.....	46
4.2.3	Kätketyn vaikuttamisen rooli tulevaisuuden ammatissa.....	48
5	KESKUSTELU JA PÄÄTELMÄT.....	53
5.1	Keskustelu.....	53
5.2	Rajoitteet ja jatkotutkimusehdotukset	55
5.3	Päätelmät.....	57
	LÄHTEET	59
	LIITTEET	64

1 JOHDANTO

Syöttäessäni Helsingin Sanomien hakukoneeseen sanan manipulointi, ponnahtaa eteeni useita vuoden 2019 puhutuimpia uutisia. Otsikot käsittelevät aiheita muun muassa urheilun, kulttuurin, politiikan, perhe-elämän ja teknologian saralta. Onko Venäjä manipuloinut ihmisiä, jottei heidän dopingkoneistonsa tulisi julki? Onko Donald Trump manipuloinut äänestäjiään demokraattista puoluetta vastaan? Vaiko sittenkin demokraatit ihmisiä Trumpia vastaan? (Helsingin Sanomat, 2019.)

Mysterit ja salaperäisyys kiinnostavat ja ovat aina kiinnostaneet ihmismieltä. Manipulointi herättääkin ihmisissä voimakkaita tunteita ja osasy tähän on varmasti se, että siihen liittyy jotakin piilevää ja kätkeytä. Sana manipulointi yhdistetään usein pahuuteen ja katalaan juonitteluun, mutta sillä on myös kääntöpuolensa. Manipuloinnin spektri ulottuukin pahimmillaan Jonestownin tragedian kaltaisesta kohtalokkaasta aivopesusta parhaimmillaan aina manipuloitavan etua ja tavoitteita tukevaan oppimiskokemukseen.

Aihe koskettaa meistä joka ikistä, sillä siihen törmää kaikilla elämän eri tasoilla. Kätkeytä vaikuttamista esiintyy niin työpaikalla, kaveri- ja parisuhteissa kuin maailman politiikassakin. Myös teknologian kehittyminen on tarjonnut aivan uusia kätkeytä keinoja vaikuttaa ihmisten käyttäytymiseen, mikä luonnollisesti askarruttaa ja ajoittain myös huolestuttaa monia.

Missä on ihmisiä, on myös vaikuttamista, ja missä on vaikuttamista, on usein myös jotain kätkeytä. USA:n ja Venäjän lähestyvistä vaaleista puhuttaessa kätkeytä vaikuttaminen on yksi puhutuimmista aiheista. Teknologioiden kehittyminen on saanut ihmiset pohtimaan sitä, millaisia vaikuttamisen keinoja heihin käytetään. Tästä huolimatta aihetta on tutkittu melko vähän ja sen kulttuurinen konteksti on rajoittunut vahvasti Yhdysvaltoihin.

Miten manipulaatiotutkimus sitten istuu Suomen kontekstiin? Suomalaiseen kulttuuriin liitetään usein stereotyyppioita siitä, että arvostamme suoruuksia ja äärimmäistä rehellisyyttä, mutta tutkimustietoa tästä ei ole juuri tarjolla. Kätkeytyyn vaikuttamiseen ja manipulaatioon liittyviin ajatuksiin ja asenteisiin kohdistuvaa tutkimusta on Suomessa ja suomalaisilla tehty hyvin vähän verrattuna esimerkiksi Pohjois-Amerikkaan, minkä vuoksi on hyvin

perusteltua tutkia aihetta myös suomalaisessa kontekstissa. Myöskään suomalaisilla korkeakouluopiskelijoilla tehtyä tutkimusta manipulointiin liittyen ei ole aiemmin toteutettu. Tämän tutkimuksen informantit ovat lisäksi henkilöitä, joiden tulevassa työssä kätkeyty vaikuttaminen ja manipulointi tulevat oletettavasti olemaan läsnä ainakin jossain määrin, joten on erityisen mielenkiintoista miten tällaiset nuoret aikuiset aihetta lähestyvät.

Manipulaatio voidaan mieltää ainakin suomalaisessa kulttuurikontekstissa aiheena tabuksi, mikä on jarruttanut tai jopa estänyt sitä koskevan keskustelun moniäänisyyttä. Tässä tutkimuksessa pyritään irrottautumaan manipulatiivisen käytöksen eettisestä arvioimisesta ja keskittymään sen tarkasteluun niin objektiivisesta näkökulmasta, kuin se tutkijan, subjektiivisen toimijan, toimesta on mahdollista. Kun aiemmin vaiettu, mutta kaikkialla läsnä oleva aihe saa enemmän näkyvyyttä ja tutkimustietoa, on mahdollista saada ihmiset ymmärtämään ilmiötä paremmin. Voi olla, että opimme jopa ymmärtämään ja käyttämään kätkeytyä vaikuttamista niin, että sen haitalliset ilmentymät vähenevät ja antavat tilaa sen hyödyllisimmille ominaisuuksille. Tutkimusaukon täyttäminen voikin sujuvoittaa vuorovaikutustamme, kehittää johtamistyötä ja edesauttaa erilaisten organisaatiokäyttäytymisen muotojen ymmärtämistä työpaikoilla ja muissa yhteisöissä.

1.1 Tutkimuksen tarkoitus, tavoitteenasettelu ja rajaukset

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on saada tietoa kauppakorkeakoulussa opiskelevien maisterivaiheen opiskelijoiden suhtautumisesta kätkeytyyn vaikuttamiseen. Tätä tietoa on tutkimuksessa pyritty lisäämään tuottamalla aineisto, jossa on ensin tutkittu miten henkilöt käsittelevät aihetta ennen kuin heille on kerrottu mikä se on. Tämä on toteutettu antamalla aluksi heidän luettavakseen orientoiva kertomus, josta heille on esitetty kysymyksiä. Vasta tämän jälkeen on heille kerrottu tutkimusaihe, jotta on pystytty syvemmin tutustumaan heidän ajatuksiinsa haastatteleamalla heitä. Tutkimuksella pyritään ensisijaisesti lisäämään tietoa kätkeytyä vallasta. Tutkimuksessa ei pyritä testaamaan esimerkiksi aiemmasta tutkimuksesta johdettua hypoteesia, vaan tutkimusasetelma on etsinnällinen.

Aineiston analyysi on toteutettu sisällönanalyysia ja teemoittelua hyödyntämällä. Löydettyä tietoa esitellään sanallisesti sekä taulukoin, joiden avulla pyritään havainnollistamaan mahdollisia eroja eri pääaineita opiskelevien osallistujien välillä. Tutkimusaineiston tuottamisen ja aineiston analyysin menetelmien valinta on tehty siten, että ne tukisivat mahdollisimman hyvin tutkimuksen tavoitetta. Alla ovat esiteltyinä tutkimuksen päätutkimuskysymys sekä apukysymykset:

Päätutkimuskysymys:

- Millaisia ajatuksia kauppakorkeakoulun opiskelijoilla on manipuloinnista?

Apukysymykset:

- Millaisia tunteita sana manipulointi informanteissa herättää?
- Milloin manipulointi nähdään tarpeellisena?
- Milloin informantit näkevät manipuloinnin erityisen tuomittavana?
- Millainen rooli manipuloinnilla saattaisi olla informanttien tulevaisuuden työssä?
- Millainen teknologian ja manipuloinnin liitto voisi olla tulevaisuudessa?

Tämän tutkimuksen ontologinen lähtökohta on sosiaalinen konstruktionismi (Berger & Luckmann, 1966) ja epistemologinen lähtökohta relativismi. Sosiaalisen konstruktionismin periaatteena on, että merkityksiä luodaan sosiaalisessa vuorovaikutuksessa. Relativismi taas näkyy tutkimuksen oletuksena siitä, että tieto riippuu havainnoitavan kohteen sijaan havaitsijasta itsestään. Tällöin totuuden tuottaa ja määrittää havaitsija. Totuuksia voidaan siis hyväksyä olevan yhtä monia kuin on havaitsijoita. Aineiston tuottamismenetelmä valittiin näiden tieteenfilosofisten oletuksien mukaisesti. Tutkittavat johdatettiin aiheeseen lyhyen tarinan ja siitä esitettyjen kysymysten muodossa, jonka jälkeen toteutettiin puolistrukturoitu haastattelu. Tutkittavat eivät myöskään tienneet tutkimusaihetta ennen haastatteluun saapumistaan, jotta he eivät olisi miettineet vastauksiaan esimerkiksi kulttuuristen normien mukaiseksi etukäteen. Näillä valinnoilla pyrittiin avaamaan tutkittavien ajatuksia ja luomaan heille tilaa kertoa vapaasti omista ajatuksistaan, mitä ei esimerkiksi strukturoidulla kyselytutkimuksella olisi pystytty tekemään (Eskola ym., 2017, 290).

Tutkimuksen kohteiksi valittiin kauppakorkeakoulussa opiskelevat maisterivaiheen opiskelijat. Yksi syy valinnalle oli, että kauppatieteelliseltä alalta siirrytään muita aloja todennäköisemmin johtotehtäviin (SVT, 2015), jolloin heidän vaikutusmahdollisuutensa muihin ihmisiin ovat usein laajat ja vallankäytön muotojen ymmärtäminen erityisen tärkeässä asemassa. Tutkimuksen aineisto on tuotettu sekä puolistrukturoidun haastattelun että eläytymismenetelmän avulla. Vastaajat on valikoitu siten, että neljästä eri Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun pääaineesta (johtaminen, laskentatoimi, markkinointi ja taloustiede) on kustakin viisi vastaajaa. Yhtenä tutkimuksen tavoitteena on pyrkiä selvittämään millaisia käsityksiä tulevaisuudessa asiantuntijatyötä tekeville henkilöillä ja mahdollisilla tulevaisuuden esimiehillä on manipuloinnin hyväksyttävyydestä ja tarkoituksenmukaisuudesta johtamistyössä. Varioimalla vastaajajoukko pääaineen mukaan, voidaan lisäksi saada tietoa niiden välisistä mahdollisista eroista.

1.2 Tutkimuksen perustelut

Tämä tutkimus on erityisen tärkeä, koska valtatutkimuksessa on suuri aukko manipulointiin liittyvän tutkimuksen osalta erityisesti suomalaisessa

kontekstissa. Tämän temaattisen aukon syntymiseen on voinut vaikuttaa, että aiheena manipulointi on kohtalaisen arkaluontoinen ja joskus ihmiset asettavat sen lähes tabun asemaan. Vaikka manipulointi onkin melko vaiettu aihe, tapahtuu sitä silti kaikkialla. Ymmärtämällä ilmiötä paremmin, on ihmisten huomattavasti helpompi karsia sen haittavaikutuksia ja hyödyntää sen eettisesti hyväksyttäviä ja hyödyllisiä ominaisuuksia. Erityisen tärkeänä voidaan myös pitää sitä, että tulevaisuudessa vaikutustyötätekevät nykyiset yliopisto-opiskelijat, kuten kauppatieteilijät, ymmärtäisivät sen eri ulottuvuuksia ja että myös tutkimuksen lukijalle tarjoutuu mahdollisuus päästä raottamaan omaa mielenmaisemaansa. Johtamisen näkökulmasta vaiettuuden esirippua raottamalla ja kätkeytyä vaikuttamista ymmärtämällä voidaan merkittävästi parantaa työyhteisöjen jäsenien hyvinvointia, johtamista ja työelämän mielekkyyttä.

Tutkimuksen kohderyhmänä kauppatieteen opiskelijat ovat erityisen oivallinen tähän tutkimukseen, sillä heidän tulevaisuuden työtehtävänsä tulevat mitä todennäköisimmin pitämään sisällään erityisen paljon vaikuttamista, ja kuten Mills (2009) toteaa, manipulaatio on toiseen vaikuttamista ilman, että kohde tietää vaikuttajan aikeista. SVT:n (2015) mukaan 14% kauppa- tai yhteiskuntatieteellisen alan ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneista työllistyy johtotehtäviin, mikä on suurin prosenttiosuus kaikista ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneista. Johtotehtävissä yksilön vaikutusmahdollisuudet ovat erityisen korostuneet, mikä lisää tutkimuskohteen kiinnostavuutta juuri kätkeytyä vaikuttamisen näkökulmasta.

Sanonta ”rehellisyys maan perii”, luonnehtii oivallisesti suomalaista mielenmaisemaa ja yhteiskuntaa. Rehellisuutta on arvostettu Suomessa erityisen paljon ja voidaankin nähdä, että se on ollut yksi suomalaisen tärkeimmistä ominaisuuksista. Professori Reijo Heikkinen (Kettumäki, 9.4.2015) mainitsee, että tämä pohjautuu raamatun käskyihin älä varasta ja älä lausu väärää todistusta lähimmäisesestäsi. Hän myös toteaa, että agraariyhteiskunnassa yhden perheenjäsenen epärehellisyys saattoi leimata koko perheen ja että epärehellisiä ihmisiä kohdeltiin usein erittäin kova kouraisesti. Manipulointia voidaankin pitää yhteiskunnallisesti melko tuomittuna aiheena ja on mahdollista, että sitä ei ole tutkittu senkään johdosta Suomessa kovinkaan paljon.

Vaikka tässä tutkimuksessa käsitelläänkin manipulointia sekä vallan että etiikan teorioiden kautta, ei tutkimuksessa keskitytä manipuloinnin eettisyyden arviointiin, vaan tarkoituksena on selvittää, kuinka kauppatieteen maisteriksi valmistuvat nuoret manipulointia ilmiönä konstruoivat. Tutkimuksen ontologinen lähtökohta pohjautuu konstruktionismiin, joten manipulointia ei nähdä objektiivisesti havainnoitavana ilmiönä, vaan henkilöiden havainnot ilmiöstä ovat itsessään todellisuutta.

Tässä tutkimuksessa ei pureuduta teknologisiin manipuloinnin keinoihin tarkasti, mutta teemana tulevaisuuden manipulatiiviset vaikuttamiskeinot kuten tekoälyn ja teknologian kehittyminen ovat keskeisessä asemassa. Aiheesta löytyy tutkimustietoa (kts. mm. Coeckelbergh, 2012; van Wynsberghe, 2013), joka käsittelee muun muassa robottien etiikkaa ja sitä voiko robotteihin luottaa. Koska tekoäly ja robotit tulevat olemaan osa tulevaisuuden työelämää, tässä tutkimuksessa halutaankin keskustella haastateltavien kanssa siitä, kuinka he

itse kokevat kyseisten teknologioiden tulemisen kätketyn vaikuttamisen näkökulmasta.

Tämä tutkimus onkin tärkeä myös ajankohtaisuutensa vuoksi. Liike-elämän näkökulmasta teknologioiden kehittyminen ja esimerkiksi tekoälyn merkityksen kasvu nostavat esiin johtamisen kannalta merkittäviä eettisiä kysymyksiä, joissa manipulointi on hyvin keskeisessä asemassa. Myös maailmanpolitiikassa on todettu ilmenevän totuudenjälkeiselle aikaudelle (post-truth) tyypillisiä valeuutisia ja valemedioita, jotka kirvoittavat manipulointiin ja propagandaan liittyvää keskustelua ihmisten huulille yhä useammin. Viime aikoina esimerkiksi algoritmien avulla on pyritty saamaan haluttuja viestejä muita tehokkaammin läpi. Tuorein esimerkki tästä on Ylen kokeilu, jolla koulukiusatun Mikon tarinalle pyrittiin saamaan mahdollisimman laaja näkyvyys algoritmejä hyödyntämällä, samalla kun aiheen arkaluontoisuus lisäsi yleisön triggeröitymistä, joka aiheuttaa tehokkaimmin toimintaa, kuten uutisen jakamista tai kommentoimista (Lappeteläinen, 13.11.2019). Tapaus toimii samalla esimerkkinä kätketystä vaikuttamisesta, jossa tavoite on hyvä: koulukiusaamisen haittojen tietoisuuden lisääminen.

Olkoonkin, että algoritmeillä toteutetulla kätketyllä vaikuttamisella pystytään tehokkaasti levittämään myös positiivisia viestejä ja samaan aikaan hyvää ihmiskunnassa, ovat ihmiset huolissaan eri sosiaalisen medioiden alustojen tavasta rajata algoritmien avulla sisältöä merkittävästi käyttäjän havaittujen mielenkiinnonkohteiden mukaan. Algoritmit eivät itsessään vielä tunnista valeuutisia oikeista, vaikkakin työtä tämän eteen on luvattu tehdä (Facebook, 7.4.2017). Käyttäjien sosiaalisen median käyttäytymiseen vaikuttamiseen pyrkivät algoritmit edesauttavatkin yksilöiden saavuttaman informaation yksipuolistumista, ryhmäpolarisaatiota ja pahimmillaan mahdollistavat jopa radikalisoitumista. Suomalaisessa kaupparkeakoulukentässä algoritmien valtaa on tutkittu muun muassa Joni Salmisen tutkimusryhmän hankkeessa *Algoritmien valta: neutraalius ja puolueellisuus koneellisessa päätöksenteossa*. Salminen jakaa tietoaan aiheesta muun muassa sosiaalisen median palvelu LinkedIn:ssä (Salminen, 4.6.2016), mutta ironisesti palvelun algoritmit eivät näytä tykkäysten määrän (yksi) perusteella taanneen hänen julkaisulleen laajaa näkyvyyttä.

Tämän tutkimuksen tärkeyttä voidaan osoittaa niin yhteiskunnallisella, organisatorisella kuin yksilönkin tasolla. Yhteiskunnallisesti tutkimus pyrkii lisäämään aiheen tunnettavuutta ja vähentämään siihen liittyvää stigmaa, joka yksipuolistaa ja estää kätketystä vaikuttamisesta käytävää keskustelua. Avoin ja objektiivisuuteen tähtäävä manipulaatiokeskustelu auttaa myös estämään manipulaation negatiivisia lieveilmiöitä. Organisatorisella tasolla kätketyn vaikuttamisen ymmärtäminen auttaa paitsi vertikaaleissa, myös horisontaaleissa vaikutussuhteissa mahdollisesti viestintää tehostaen ja toisaalta ymmärryksen kasvaessa myös luottamusta lisäten. Yksilön tasolla tutkimuksella voidaan avartaa ainakin tutkimukseen osallistuneiden ja mahdollisesti tutkimusraportin lukevien mielenmaisemaa ja ymmärrystä kätkettyyn vaikuttamiseen liittyen. Näin he pystyvät itse havaitsemaan paremmin kätketyn vaikuttamisen ilmiöitä itsessään ja ympäristössään lisäten heidän vaikutusvaltaansa erilaisissa konteksteissa.

Kuten kappaleessa 2.2. tullaan osoittamaan, manipulaatiotutkimusta on tehty niin kauppatieteellisellä kuin psykologian, lääketieteen ja muidenkin yhteiskuntatieteiden alueella. Tieteenalarajat ylittävä kiinnostus aihetta kohtaan osoittaa, että aihe on yhteiskunnallisesti merkittävä. Manipulaatiota on tutkittu myös kaikkien tutkimukseen valittujen pääaineiden sisällä, vaikkakin Suomessa sitä on tehty verrattain vähän. Ottaen huomioon Suomelle ominaiset kulttuuriset piirteet ja kohderyhmän, joka tulee tulevaisuudessa käyttämään valtaa yhteiskunnassamme, on tämän tutkimuksen avulla mahdollista tuottaa yhteiskuntamme kannalta uutta ja merkittävää tietoa kätketystä vaikuttamisesta.

1.3 Keskeiset käsitteet

Tässä kappaleessa perehdytään tarkemmin tutkimuksen keskeisiin käsitteisiin. Tutkimuksen avainkäsitteenä on vallankäytön muodoista kätkeyin - manipulointi. Tutkimuksen muut keskeiset käsitteet ovat valta, kätkeyty vaikuttaminen, disinformaatio, misinformaatio ja valehtelu.

Vallan klassinen määritelmä Dahlin (1957, 202-203) mukaan on, että A:lla on valtaa B:hen siinä laajuudessa, kun A saa B:n tekemään asioita, joita hän ei muuten tekisi. Wrongin (1979, 21) mukaan valta puolestaan määritellään kykynä määrätä tai uhata onnistuneesti rangaistuksilla tai menetyksillä tottelemattomuudesta. Vallan määritelmän keskiössä on siis se, että sen avulla pystytään vaikuttamaan ihmisten toimintaan, vaikkakaan ei välttämättä toteuteta käytännön sovelluksia rangaistuksista ja palkkioista itse. Biersted (1974) tiivistääkin tämän vallan dispositionaalisen ulottuvuuden kirjoittamalla, että valta on kykyä työllistää voimaa, mutta ei sen todellista käyttöä, kykyä määrätä sanktioita, ei niiden todellisia sovelluksia.

Wrong (1979, 24) luokittelee vallankäytön muodot neljään kategoriaan: voimankäyttö, manipulointi, suostuttelu ja auktoriteetti. Manipuloinnin selkeimmin muista vallankäytön muodoista erottava tekijä on sen kätkeyty olemus. Muista vallankäytön muodoista manipulointia lähimpänä olevan suostuttelun erottaakin manipuloinnista juuri se, että suostuttelussa vallankäytön kohde on tietoinen, että häneen pyritään vaikuttamaan, kun taas manipuloinnissa näin ei ole. Wrong, (1979, 28) määrittelee manipuloinnin seuraavasti: "Kun vallan omaava henkilö kätkee aikeensa henkilöltä, johon hän valtaa käyttää, on kyseessä manipulointi."

Valtaan liittyvässä tutkimuksessa Dennis Wrong on toiminut merkittävässä roolissa kokoamalla valtaan liittyvän tutkimuksen ja omat tulkintansa yhteen kirjaan nimeltä *Power: Its Forms, Bases and Uses*. Kyseinen kirja on antanut käsitteellisen pohjan valtatutkimukselle ja tämän kirjan suomennoksessa kätkeyty vaikuttaminen on käsitteellistetty manipuloinniksi. Kuten tämänkin tutkimuksen tuloksissa kävi ilmi, manipulointi sanana on hyvin negatiivisesti latautunut. Tämän negatiivisen latautuneisuuden johdosta on tässä tutkimuksessa käytetty manipuloinnille myös rinnakkaiskäsitettä kätkeyty vaikuttaminen. Tällä puhekielisellä ilmaisulla on pyritty ajoittain vähentämään manipulointikäsitteen konnotaatiosta johtuvaa ennakoasenoitumista ja

saamaan näin laadukkaampaa tutkimustietoa tutkittavasta ilmiöstä. Tässä tutkimuksessa kätkeyty vaikuttaminen toimii manipuloinnin tavoin kattokäsitteenä misinformaatiolle, disinformaatiolle ja valehtelulle, jotka esitellään seuraavaksi.

Fetzerin (2004, 231) mukaan misinformaatio voidaan luokitella vääräksi, virheelliseksi tai harhaanjohtavaksi tiedoksi. Se on kuitenkin valehtelua lievempi manipuloinnin muoto ja usein viittaa väärän tiedon jakamiseen tapauksissa, joissa tiedon jakaminen edistää tiedonjakajan päämääriä, mutta tiedon jakaja ei välttämättä ole täysin tietoinen tiedon paikkansapitämättömyydestä. Misinformaation operationalisoimisesta esimerkkinä voi toimia esimerkiksi tilanne, jossa henkilö kertoo hänen myymänsä tuotteen toimineen aina moitteettomasti, vaikka todellisuudessa muutama vuosi aiemmin sen toiminnassa olikin ongelmia. Myyjä haluaa kuitenkin myydä tuotteensa todella kovasti eteenpäin ja on mahdollisesti uskotellut – jopa itselleen – ettei tuotteessa ole koskaan ollut mitään vikaa. Voi myös olla, ettei hän muista mitä menneisyydessä on tapahtunut, mutta päättää silti kertoa tarinan, joka palvelee hänen pyrkimyksiään parhaiten.

Lauerman (2006, 12-20) mukaan disinformaatio viittaa totuudenmukaisen, mutta tarkoituksella harhaanjohtavan tiedon jakamiseen. Fetzerin (2004, 231) mukaan disinformaatiolla tarkoitetaan väärrien, virheellisten tai harhaanjohtavien tietojen levittämistä, väittämistä tai levittämistä tarkoituksella, pyrkimyksenä harhauttaa, pettää tai sekoittaa. Väärillä ja virheellisillä tiedoilla tarkoitetaan kuitenkin tässä yhteydessä sitä, millaisen kuvan yleisö saa esimerkiksi ilmiöstä tai henkilöstä disinformaation jälkeen. Tieto, jota on levitetty voi itsessään olla totta, mutta siitä on mahdollisesti suodatettu joitakin asioita pois ja jätetty jäljelle ne totuudet, mitkä puoltavat haluttua päämäärää. Disinformaation operationalisoitumisesta hyvänä esimerkkinä toimii tilanne, jossa mediassa kansalaisille esitetään esimerkiksi presidenttiehdokkaan onnistumisia ja hyviä ominaisuuksia presidentin viran kannalta, mutta estetään hänen mainettaan horjuttavien uutisten julkaisu. Tieto, joka jaetaan voi siis olla totta, mutta se on jaettu vain yhdestä päämäärää tukevasta näkökulmasta.

Bokin (1981, 33) mukaan valehtelu on tahallinen ja petollinen viesti, joka on mahdollisesti puettu sanoiksi. Carson (1988, 511) on laajentanut määritelmää niin, että hän katsoo valehteluksi sellaisen valheellisen väittämän, joka joko tahallisesti petkuttaa muita, voidaan nähdä todennäköisesti petkuttavan muita, tai jonka joku on jossain mielessä luvannut tai vakuuttanut olevan totta. Valehtelun operationalisoitumisesta voidaan käyttää esimerkkinä vaikkapa autonvalmistajan päästöhuijausta. Yritys tietää, että päästöt ovat suuremmat, mutta päättää, ilmoittaa julkisesti, että ne ovatkin huomattavasti pienemmät. Kyseessä on siis selkeästi virheellinen tieto, jonka virheellisyydestä ollaan yrityksessä yksiselitteisesti tietoisia. Juuri tiedon tiedostettu *virheellisyys* ja *tahallinen* julkilausuminen ovat valehtelulle tunnusomaisimmat piirteet.

1.4 Tutkimusraportin rakenne

Johdannossa esiteltiin tutkimuksen tarkoitus, tavoitteenasettelu ja rajaukset. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää kauppakorkeakoulun maisterivaiheen opiskelijoiden suhtautumista kätkeyn vaikuttamiseen. Laajemmalla tasolla tutkimuksen tavoitteena on lisätä kätkeyn vaikuttamisen ilmiöön liittyvää ymmärrettävyyttä. Aiheenrajauksessa on esitelty, miksi tutkimuksessa on paneuduttu vallan muodoista juuri manipulointiin ja miksi tutkimus on päätetty toteuttaa kauppakorkeakoulun maisterivaiheen opiskelijoilla. Tämän jälkeen siirryttiin tutkimuksen perusteluihin. Tutkimuksen tarpeellisuutta perusteltiin tuomalla esiin mahdollisesti sen arkaluontoisuudesta johtuvaa manipulaatiotutkimuksen tutkimusaukkoa etenkin suomalaisessa kontekstissa ja tutkimuskohteen piirissä, sekä vaiettuutta ja ajankohtaisuutta vallitsevassa yhteiskunnallisessa tilanteessa. Johdannon lopuksi esiteltiin tutkimuksen keskeisimmät käsitteet (valta, kätkeyn vaikuttaminen, misinformaatio, disinformaatio ja valehtelu) sekä nyt tutkimusraportin rakenne.

Tutkimusraportin seuraavassa, eli teoriaosassa syvennyttään tämän tutkimuksen tieteenfilosofisiin oletuksiin ja kerrotaan muun muassa, miksi tutkimuksen ontologinen lähtökohta on sosiaalinen konstruktionismi ja epistemologisenä lähtökohtana relativismi. Tämän jälkeen esitellään lyhyesti aiempaa manipulaatiotutkimusta niin kauppatieteellisellä, kuin muillakin aloilla. Siitä siirryttään esittelemään valtatutkimuksen teoriaa vallan ja vallankäytönmuotojen osalta, joista tärkeimpänä keskityttään manipulointiin, sen eri voimakkuusasteisiin ja ilmentymiin aiemmassa tutkimuksessa. Lopuksi esitellään tutkimuksen kannalta olennaisia eettisen johtajuuden näkökulmia, joita myöhemmin tutkimuksessa sovelletaan.

Tutkimusraportin kolmannessa osiossa kerrotaan, miten tutkimusaineisto on tuotettu kehyskertomuksen ja puolistrukturoidunhaastattelun avulla, ja miten se on analysoitu sisällönanalyysin ja teemoittelun menetelmiä hyödyntäen. Tutkimusaineiston tuottamis- ja analysointimenetelmien valinnoille esitellään perusteluita sekä käsitellään niiden toimivuutta ja toteutusta tässä tutkimuksessa. Aineistoa kuvausta tuetaan taulukoin, joiden avulla tuodaan esille tärkeimpiä yksityiskohtia aineistosta. Osion lopuksi arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta.

Tutkimusraportin neljäs osio on tutkimuksen tulokset. Ensin esitellään sisältöanalyysin ja sitten teema-analyysin tulokset. Tuloksia pyritään havainnollistamaan taulukoiden avulla ja runsaalla määrällä lainauksia. Lainauksilla havainnollistetaan vastaajien yksilöllistä tapaa ilmaista näkemyksensä haastattelutilanteessa sekä lisätään näin tutkimuksen luotettavuutta.

Tutkimusraportti päättyy keskusteluun ja päätelmiin. Viimeisessä osiossa esitellään tutkimuksen tärkeimmät löydökset ja keskustelutetaan niitä aiemman tutkimuksen kanssa. Tämän lisäksi arvioidaan tutkimuksen rajoitteita sekä pohditaan jatkotutkimusehdotuksia. Viimeisenä esitetään päätelmät. Tutkimusraportin lopusta löytyvät lähteet ja liitteet, joissa esitellään

haastatteluun orientoiva kehyskertomus ja kysymykset sekä haastattelun kysymysrunko.

2 TEORIA

2.1 Tieteenfilosofiset oletukset

Ontologinen lähtökohta tässä tutkimuksessa on sosiaalinen konstruktionismi. Bergerin ja Luckmannin (1966) mukaan se perustuu ajatukselle siitä, että merkityksiä luodaan sosiaalisessa vuorovaikutuksessa tietyssä kulttuurisessa ympäristössä. Yksilöt tuottavat tietoa omasta todellisuudestaan subjektiivisten kokemustensa ja arvojensa pohjalta. Myös heidän käyttämänsä kieli symboleineen muokkaa todellisuutta. Näiden lähtökohtien pohjalta ei siis voida olettaa, että olisi olemassa yksi mitattava todellisuus. Tästä syystä tässä tutkimuksessa ei ole tarkoituksena löytää yhtä oikeaa totuutta siitä millainen näkemys kauppakorkeakoulun opiskelijoilla on kätkeystä vaikuttamisesta, vaan ymmärtämään ilmiötä laaja-alaisesti laadullisten menetelmien avulla.

Epistemologisena lähtökohtana tutkimuksessa toimii relativismi. Relativismin mukaan tieto on riippuvaista havaittajasta ja havainnoista. Tämän johdosta pystytään hyväksymään monia rinnakkaisia ja ajoittain ristiriitaisiakin tuottajiensa mukaan muuttuvia ihmisten kokemia totuuksia. Esimerkiksi tässä tutkimuksessa manipuloinnin tai rehellisyyden määritelmät eivät ole kaikille tutkimukseen osallistujille varmastikaan samat. Vaikka manipuloinnin käsitettä ja sen voimakkuusasteita avattiinkin haastateltaville ennen haastattelun aloittamista, ei parin minuutin pohjustus käsitteestä pyyhi heille yli 20 vuoden aikana kertyneitä käsityksiä manipuloinnista. Esimerkiksi heidän perhetaustansa tai kaveripiirinsä on voinut vaikuttaa hyvin vahvastikin siihen millaiset asiat he näkevät esimerkiksi disinformaationa ja millaiset puolestaan täysin manipuloinnista erillisenä "faktojen" esittämisenä. Esimerkiksi taustan ja persoonan piirteiden johdosta havainnot aiheesta voivat olla hyvinkin erilaisia. Relativistisesta näkökulmasta useat manipuloinnin ja rehellisyyden määritelmät ovat tosia, eikä niitä voida erottaa suhteessa toisiinsa. Relativismi ei myöskään oletta tiedon olevan muuttumatonta, vaan saavan uusia ilmenemismuotoja kontekstista riippuen. Niinpä tutkimuksen eri vaiheissa on mahdollista, että konteksti, jossa manipulointia käsitellään muokkaa vastaajien käsitystä

esimerkiksi manipuloinnista tai sen eri muodoista. Myös tämän tutkimusraportin lukeminen jälkepäin voi muokata heidän käsityksiään manipuloinnista, rehellisyydestä ja koko kätketyn vaikuttamisen spektristä.

2.2 Valta

Koska manipulointi on yksi vallankäytön muodoista, vaatii sen määrittely ensin vallan teoreettisen viitekehyksen ymmärtämistä. Manipuloinnin erottaminen muista vallankäytön muodoista ei myöskään ole aina aivan yksiselitteistä, joten myös muiden vallankäytön muotojen määritelmien tunteminen on tutkimuksen kannalta olennaista. Seuraavissa kappaleissa käsitellään tärkeimpiä vallan määrittelyyn liittyviä näkökulmia ja lopuksi syvennyttään vallan eri muotoihin.

2.2.1 Vallan klassiset määritelmät

Dahlin (1957, 202-203) klassisen määritelmän mukaan A:lla on valtaa B:hen siinä laajuudessa, kun A saa B:n tekemään asioita, joita hän ei muuten tekisi. Kyseinen määritelmä on yhteydessä Wrongin (1979, 21) luonnehdintaan, jossa valta määritellään usein kykyä määrätä, tai uhata onnistuneesti rangaistuksilla tai menetyksillä tottelemattomuudesta. Wrongin mielestä yksi merkityksellisimmistä vallan määritelmistä on kuitenkin Max Weberin (1947) määritelmä: ”Yleisesti me ymmärrämme vallan yhden tai lukuisten henkilöiden mahdollisuutena huomata heidän oma tahtonsa sosiaalisessa toiminnassa, jopa muiden toimintaan osallistuvien vastustaessa sitä.” Biersted (1974) puolestaan tunnistaa vallan dispositionaalisen ulottuvuuden kirjoittamalla, että valta on kykyä työllistää voimaa, mutta ei sen todellista käyttöä, kykyä määrätä sanktioita, ei niiden todellisia sovelluksia.

2.2.2 Vallan määrittelyn viisi ongelmaa Wrongin mukaan

Wrong (1979) on luetellut viisi vallan määrittelemisen kannalta tärkeää ongelmaa, jotka ovat tarkoituksellisuus, tehokkuus, piilevyys, epäsymmetrisyys ja balanssi valtasuhteissa, sekä vallan tuottamien vaikutuksien luonne. Wrong (1979, 3-5) mainitsee, että valta on vaikuttamisen alakategoria, joka on suunniteltua ja tehokasta toimintaa. Toinen vaikuttamisen alakategoria on tahaton vaikuttaminen. Tarkoituksellisuus voidaankin nähdä yhtenä vallan määritelmän peruspilareista.

Tehokkuuden ongelmaa Wrong (1979, 6) kuvaa esimerkillä, jossa kukko luulee saavansa kiekumisellaan auringon nousemaan. Vaikka kukolla onkin harhaluulo vallasta aurinkoon nähden, ei hänen luulonsa riitä täyttämään vallan olemassa ololle olennaista ehtoa sen tehokkuudesta ja vaikuttavuudesta. Vallan piilevyys ja potentiaalisuus taas liittyy Wrongin (1979, 6-9) mukaan vallan määrittelemiseen kapasiteettina kontrolloida tai vaikuttaa muihin. Esimerkiksi kun kuningas nukkuu, ei hänen valtansa katoa. Todiste siitä, että jollakin

ryhmällä tai ihmisellä on kapasiteettia kontrolloida muita, voi perustua kontrolloinnin onnistumisen esiintymistiheyteen menneisyydessä.

Epäsymmetrisyys on osa valtasuhdetta, koska vallan omaava henkilö pystyy kontrolloimaan vallankäytön kohteen käyttäytymistä. Balanssi voi kuitenkin vaihdella tilanteen mukaan. Toisella voi esimerkiksi olla enemmän valtaa kompetenssinsa puolesta matemaattisesti asioita perusteltaessa, kun taas toisen valta korostuu hänen viestintätaitojensa ansiosta neuvotteluhuoneessa. Poliitikolla voi olla valtaa tehdä päätöksiä kansalaisten puolesta, mutta kansanäänestyksessä valta siirtyy kansalaisille. Poliitikko voidaankin nähdä taisteluna vallasta tai taisteluna rajoittaa, vastustaa ja paeta sitä. (Wrong, 1979, 12-13.)

2.2.3 Vallankäytön muodot

Wrong (1979, 24) luokittelee vallankäytön muodot neljään tyyppiin: voimankäyttö, manipulointi, suostuttelu ja auktoriteetti. Tässä tutkimusraportissa keskiössä on manipulointi, mutta koska vallankäytön muodot linkittyvät olennaisesti toisiinsa, on seuraavissa kappaleissa lyhyesti esitelty kaikki neljä muotoa.

2.2.3.1 Voimankäyttö

Voimankäyttö viittaa yleisesti fyysiseen tai biologiseen voimaan. Voimankäytön äärimmäinen muoto on väkivalta. Myös biologisten perustarpeiden riistäminen on fyysisen voimankäytön muoto. Hannah Arendt on nostanut esiin näkökulman, jonka mukaan väkivalta on merkki vallan murenemisestä, koska väkivalta otetaan usein käyttöön silloin kuin muut vallankäytön muodot eivät ole onnistuneet. Se nähdään usein myös rangaistuksena tottelemattomuudesta. Easton (1958) ja Wrong (1979) nostavat molemmat esille, että on hyvä muistaa voimankäytön ja voimankäytöllä uhkailun olevan kokonaan eri vallankäytön muotoja. Voimankäytöllä uhkailussa on kyse auktoriteettisuhteesta, jossa toinen uskoo toisen olevan valmis käyttämään voimaa, jos hän ei tottele uhkailijaa. Voimankäyttöä sen sijaan voi käyttää toiseen impulsiivisestikin, ilman että voimankäyttäjällä on auktoriteettisuhdetta voimankäytön kohteeseen. (Wrong, 1979.)

2.2.3.2 Suostuttelu

Wrong (1979, 32) määrittelee suostuttelun seuraavasti. Kun A esittelee argumentin, vetoimuksen tai kehotuksen B:lle ja B itsenäisen, omiin arvoihinsa ja tavoitteisiinsa pohjautuvan sisällön arvioinnin jälkeen hyväksyy A:n esityksen hänen omassa toiminnassaan, voidaan sanoa, että A on onnistuneesti suostutellut B:n. Suostuttelusta puuttuu ainakin jossain määrin muille vallan muodoille tyypillinen vallan epäsymmetrisyys, joka on aiemmin määritelty yhdeksi vallan ominaisuudeksi. Suostuttelussa suostuteltavalla osapuolella voi olla jopa enemmän valtaa kuin suostuttelijalla, sillä hän voi olla paremmassa neuvotteluasemassa kuin suostuttelija. Suostuttelu voikin olla vallankäytön muodoista helpoiten sekoitettavissa manipulointiin, sillä ei ole aina täysin

yksiselitteisesti tulkittavissa onko toinen osapuoli tietoinen suostuttelijan aikeista, tai onko suostuttelija täysin avoin omista aikeistaan. (Wrong, 1979.)

2.2.3.3 Auktoriteetti

Auktoriteetilla kuvataan menestyksellistä kieltämistä tai käskemistä ja se, jota totellaan, on auktoriteettiasemassa. Auktoriteetin valta ei perustu kommunikoinnin sisältöön, vaan auktoriteetin lähteen koettuun statukseen, resursseihin tai henkilökohtaisiin ominaisuuksiin. Wrong (1979) jakaa valtasubjektin tottelemisen eri motiivien perusteella viiteen muotoon, jotka ovat pakottava, kannustimiin perustuva, legitiimi, kompetenssiin perustuva ja henkilöön perustuva auktoriteetti. (Wrong, 1979.)

Pakottavassa auktoriteetissa vallankäytönkohteen tulee olla vakuuttunut siitä, että vallankäyttäjällä on voima ja kyky käyttää voimaa häneen. Vallankäyttäjän on mahdollista käyttää valtaa – vaikka hänellä ei konkreettisesti olisikaan kykyä toimeenpanna sitä – niin pitkään kuin vallankäytön kohde uskoo hänellä olevan kykyä ja halua valtansa käyttöön. (Wrong, 1979.)

Kannustimiin perustuvassa auktoriteetissa ei pyritä uhkaamaan vallankäytönkohdetta ongelmilla, vaan tarjoamalla positiivisia kannustimia ja palkintoja tottelevaisuudesta. Kyseinen auktoriteetti on yleinen tilanteessa, jossa toisella osapuolella on enemmän esimerkiksi taloudellisia resursseja. Vaihtoa voidaan käydä taloudellisten resurssien lisäksi esimerkiksi palveluksilla tai sosiaalisilla palkkioilla. Tällöin psyykkiset hyödyt kuten ystävyys, hyväksyntä, arvonnanto ja rakkaus voivat toimia auktoriteetin perustana. (Wrong, 1979.)

Legitiimissä auktoriteetissa vallan omaajalla on hyväksyty oikeus käskää ja vallan kohteella hyväksyty oikeus totella. Yleensä laajempi yhteisö on luonut perustan tälle valtasuhteelle. Legitiimi auktoriteetti voi usein perustua yhteisön myöntämälle tai hyväksymälle tittelille, jota valittu saa kantaa määrätyn ajan, toistaiseksi tai jopa kuolemaansa saakka. Tästä syystä legitiimiä auktoriteettia pidetään aiemmin mainittuja auktoriteetin muotoja tehokkaampana, koska se minimoi tarpeen ylläpitää palkintoja tai pakkokeinoja alituisessa valmiudessa valta-aseman säilyttämiseksi. (Wrong, 1979.)

Kompetenssiin perustuvassa auktoriteetissa on valtasuhde, jossa vallankäytön kohde tottelee vallankäyttäjää, koska hän uskoo vallankäyttäjän yliverlaiseen kompetenssiin päättää asioista. Tämä auktoriteetti ei perustu viralliseen auktoriteettihierarkiaan, vaan muistuttaa hieman suostuttelua, minkä johdosta se nähdään usein lempeimpänä ja hyväksyttävimpänä auktoriteetin muotona. Henkilöön perustuvassa auktoriteetissa vallankäytön kohde tottelee halusta palvella tai miellyttää toista henkilöä ainoastaan hänen henkilökohtaisten ominaisuuksiensa johdosta. Puhtaan kompetenssin lisäksi taustalla voi olla esimerkiksi ystävyys, ihailu, rakkaus tai psykologinen taipumus alistua. (Wrong, 1979.)

2.2.3.4 Manipulointi

Manipulointi on vallankäytönmuodoista ainoa, jonka perusluonteeseen ei kuulu läpinäkyvyys. Tämä ero muihin vallankäytön muotoihin ilmenee selkeytetysti tämän kappaleen lopussa olevasta taulukosta 1. Manipuloinnin määritelmän

ehkä merkittävin osa on sen piilevä olemus ja Wrong, (1979, 28) määritteleeekin manipuloinnin seuraavasti: "Kun vallan omaava henkilö kätkee aikeensa henkilöltä, johon hän valtaa käyttää, on kyseessä manipulointi."

Manipuloinnin määrittelyksen toinen tärkeä osa perustuu vallan määritelmään ja tahallisuuden ulottuvuuteen. Wrong (1979, 28) Kaikki harkittu ja onnistunut vaikuttaminen toisen vastaukseen, missä haluttu vastaus ei nimenomaisesti ole kommunikoitu toiselle, sisältää jossain määrin manipulointia. Dahl ja Lindblom (1953, 105) nostavat esille, että onnistunut manipulointi simuloi tunnetta vapaasta tahdosta ja herättää innostusta ja aloitteellisuutta kohteessaan.

Äärimmäisessä muodossaan manipulointi voi olla voimankäyttöön rinnastettavaa toimintaa, josta radikaaleimpana esimerkkinä toimii aivopesu. Myös ero suostuttelun ja manipuloinnin välillä voi välillä olla hiuksen hieno, mutta suurimpana erona suostutteluun on, että suostuttelussa vastapuoli on tietoinen siitä, että hänen päätöksentekoonsa pyritään vaikuttamaan. (Wrong, 1979.)

Wrongin mukaan (1979, 29) manipulointia voi ilmetä myös tilanteissa, joissa suoraa sosiaalista suhdetta vallanpitäjän ja vallan kohteen välillä ei ole. Joissakin tapauksissa on mahdollista, että vallan kohde ei edes tiedä vallanpitäjän olemassa olosta. Tämän kaltainen manipulointi onkin yhdistettävissä tämän hetkiseen maailmanpoliittiseen tilanteeseen sekä digitalisaation tuomiin vaikuttamisen mahdollisuuksiin. (Wrong, 1979.)

Manipuloinnilla on myös eri muotoja, joissa kätkeyty vaikuttaminen tapahtuu, joko itsessään väärän tiedon avulla tai säätelämällä oikean tiedon pääsyä tietoisuuteen. Nämä manipuloinnin muodot ovat misinformaatio, disinformaatio ja valehtelu. Misinformaatiossa on kyse, kun tieto itsessään on väärää, mutta sitä käytetään omien tarkoituksien eteenpäin ajamisessa huolettomasti, mahdollisesti liioitellen ja tarkistamatta faktoja. Disinformaatiossa tieto itsessään voi olla totta, mutta julkilausuttua tietoa säädellään niin, että vain vallan käyttäjän päämääriä tukeva informaatio julkaistaan ja päämääriä vastaan oleva tieto jätetään kertomatta. Valehtelussa tieto itsessään on väärää, vallan käyttäjä on tietoinen sen virheellisyydestä ja sitä käytetään tietoisesti omien päämäärien edistämiseen. Näitä kolmea manipuloinnin muotoa käsitellään lisää seuraavassa kappaleessa.

Taulukko 1 Vallankäytön muotojen erot

Vallankäytön muoto	Läpinäkyvyys	Narratiivisuus	Pakottaminen	Vallan epäsymmetrisyys
Voimankäyttö	kyllä	ei	kyllä	kyllä
Suostuttelu	kyllä	kyllä	ei	jossain määrin
Auktoriteetti	kyllä	jossain määrin	jossain määrin	kyllä
Manipulointi	ei	kyllä	jossain määrin	kyllä

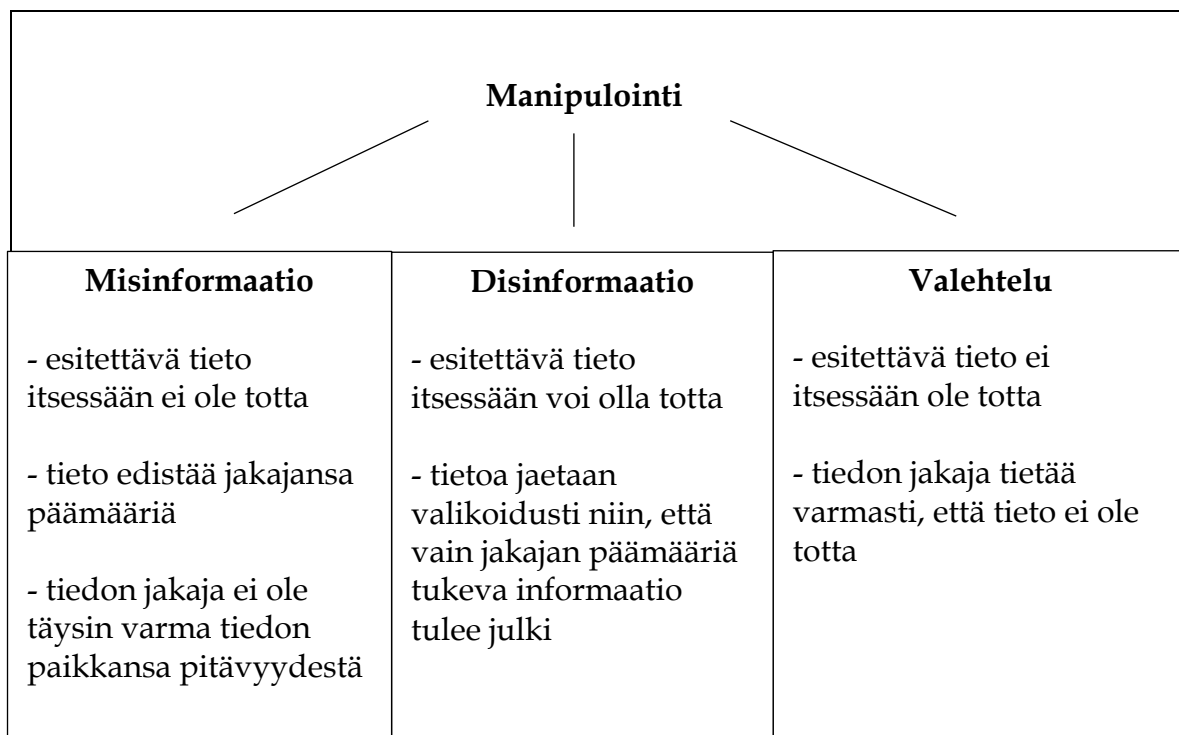
Taulukossa 1 on esitetty tiiviisti näille neljälle vallankäytön muodolle ominaiset eroavaisuudet suhteessa toisiinsa. Wrongin (1979) vallankäytön muodot ovat vasemmassa sarakkeessa. Oikeanpuoleisissa yläsarakkeissa esitetään neljä ominaisuutta, läpinäkyvyys, narratiivisuus, pakottaminen ja vallan epäsymmetrisyys, ja niiden alla se, ovatko ne kullekin vallankäytön muodolle ominaisia.

2.3 Kätkeyty vaikuttaminen

Koska sanalla manipulointi on hyvin negatiivinen konnotaatio useissa asiayhteyksissä, tässä tutkimuksessa on monessa kontekstissa mielekästä käyttää käsitettä kätkeyty vaikuttaminen. Termin käyttäminen on perusteltua, sillä näin pystytään ehkäisemään niin tutkimusraportin lukijoiden kuin haastateltavienkin ennakoasenteiden muodostumista aiheesta. Kätkeyty vaikuttaminen tuo myös terminä manipulaatiota paremmin esille sen piilevyyden ominaisuuden. Tässä tutkimuksessa kätkeyty vaikuttaminen on siis synonyymi manipuloinnille. Käsite manipulointi määriteltiin jo valtaa koskevassa alaluvussa, joten seuraavissa kappaleissa siirrytään suoraan käsittelemään manipuloinnin kolmea muotoa: misinformaatiota, disinformaatiota ja valehtelua.

2.3.1 Manipuloinnin muodot

Kuva 1 Manipuloinnin muodot



Taulukossa 2 palautetaan mieleen kappaleessa 1.3 esitelty manipulaation kolme muotoa: misinformaatio, disinformaatio ja valehtelu. Seuraavissa kappaleissa paneudutaan tarkemmin näihin kolmeen muotoon.

2.3.1.1 Misinformaatio

Lauerma (2006, 12-22) mukaan misinformaatio on valheellisen tiedon levittämistä. Se on kuitenkin valehtelua lievempi manipuloinnin muoto ja usein viittaa väärän tiedon jakamiseen tapauksissa, joissa tiedon jakaminen edistää tiedonjakajan päämääriä, mutta tiedon jakaja ei välttämättä ole täysin tietoinen tiedon paikkansapitämättömyydestä. Fetzerin (2004, 231) mukaan misinformaatio voidaan luokitella vääräksi, virheelliseksi tai harhaanjohtavaksi tiedoksi. Harhaanjohtavuus on termi, jonka avulla misinformaatiota voidaan erotella valehtelusta. Misinformaatio voi olla tietoa, joka on lähellä totuutta, mutta johtaa kuulijaa harhaan esimerkiksi liioittelun takia. Suoranaisessa valheessa tieto itsessään tiedetään vallankäyttäjän osalta valheelliseksi, eikä kyse ole esimerkiksi liioittelusta tai vähättelystä johtuvasta väärin ymmärryksestä.

2.3.1.2 Disinformaatio

Lauerma (2006, 12-20) määrittelee disinformaation totuudenmukaiseksi, mutta tarkoituksella harhaanjohtavan tiedon jakamiseksi. Sen sijaan Fetzerin (2004, 231) mukaan disinformaatiolla tarkoitetaan väärin, virheellisten tai harhaanjohtavien tietojen levittämistä, väittämistä tai levittämistä tarkoituksella, pyrkimyksenä harhauttaa, pettää tai sekoittaa. Hänen mukaansa sitä voidaan joskus kuvata myös misinformaatioksi asenteella.

Disinformaation perimmäinen olemus tiivistyykin siihen, että se on tiedon jakamista yhdestä näkökulmasta. Esimerkiksi mediassa julkaistaan vain sellaisia uutisia, jotka esittävät tietyn henkilön huonossa valossa, mutta hänen tekemistään hyvistä teoista ei uutisoida ollenkaan. Vaikka kaikki uutiset, joita henkilöstä julkaistaan olisivatkin totta, saa uutisten kuluttaja silti virheellisen kuvan henkilöstä, koska se on tarjottu yhdestä suppeasta näkökulmasta.

2.3.1.3 Valehtelu

Bokin (1981, 33) mukaan valehtelu on tahallinen ja petollinen viesti, joka on mahdollisesti puettu sanoiksi. Carson (1988, 511) on laajentanut määritelmää niin, että hän katsoo valehteluksi sellaisen valheellisen väittämän, joka joko tahallisesti petkuttaa muita, voidaan nähdä todennäköisesti petkuttavan muita tai jonka joku on jossain mielessä luvannut tai vakuuttanut olevan totta.

Valehtelu voidaankin nähdä kaikkein räikeimpänä manipuloinnin muotona, sillä misinformaatiossa valheiden esittäjä ei aina ole täysin tietoinen valheistaan, vaan saattaa olla "sokaistunut" omista päämääristään ja esittää tämän johdosta tietyt asiat faktoina. Valehtelussa tekijä on täysin tietoinen siitä, että hänen kertomuksensa ei ole totta. Disinformaatioon verrattuna valehtelu täyttää saman kriteerin tiedon valikoimisesta vaikuttajan omien pyrkimysten eduksi, mutta laadultaan disinformaatiossa tieto voi olla totta, toisin kuin valehtelussa.

2.4 Aiempi manipulaatiotutkimus

Aiempi manipulaatiotutkimus on suurimmaksi osaksi tehty Yhdysvalloissa ja Suomessa tehtyjä tutkimuksia on saatavilla melko suppeasti. Maailmalla tehdystä manipulaatiotutkimuksesta kauppatieteellisen alan kontekstissa merkittävä osa on laskentatoimen (kts. mm. Ching-Wen & Hsiao-Chen, 2010; Gowthorpe & Amat, 2005; Hasan, Omar, Barnes & Handley-Schachler, 2017; Hurtt, Lail & MacGregor, 2013) ja rahoituksen saralta (kts. mm. Fletcher, 2017; Huang & Cheng, 2015; Liu, Lai, Yen & Zhu, 2015; Maruf & Abu Sadat, 2017; Teschner, Rothschild & Gimpel, 2017). Vaikka joidenkin mielestä numerot ovat lahjomattomia, osoittavat laskentatoimen ja rahoituksen kentältä tulevat tutkimukset, että numeroidenkin avulla pyritään vaikuttamaan ihmisten käyttäytymiseen hyvinkin usein.

Johtamisen näkökulmasta tehtyä tutkimusta manipuloinnista löytyy maailmalta jonkin verran. McConnell (1998) on tutkinut työntekijöiden osallistamisen ja manipuloinnin yhteyttä ja Lorincová ja Lelková (2016) sitä voidaanko johtajan manipulatiivisuutta ennustaa hänen persoonallisuudenpiirteidensä avulla. Kaul (2013) puolestaan on tutkinut karismaattisen johtajuuden hyviä ja huonoja puolia ja löytänyt yhteyden karismaattisen johtajuuden ja manipulatiiviseen käyttäytymisen välillä. Manipulointi on myös kiinteästi yhteydessä keskusteluun eettisestä johtajuudesta, joka on viime vuosina entisestään lisännyt merkitystään yhteiskunnallisessa keskustelussa. Organisatorista eettistä johtajuutta on aiemmin pidetty vain organisaatioon sisäisesti vaikuttavana, mutta nyt sen on havaittu vaikuttavan positiivisesti myös organisaation ulkopuolella, muun muassa asiakkaiden ostokäyttäytymisessä (Van Quaquebeke, Becker, Goretzki & Barrot, 2019).

Taloustieteen kannalta merkittävimmät tutkimukset manipuloinnista ovat enimmäkseen politiikkasidonnaisia ja tehty yhteiskuntatieteellisestä näkökulmasta. Esimerkiksi Dowdingin ja Van Heesen (2008) tutkimus käsittelee äänestyskäyttäytymiseen vaikuttamista, ja Lindskindin, Betzin ja Waltersin (1986) konfliktien ratkaisemista.

Manipulointi on kiinteästi yhteydessä ihmisen biologiaan, ja psykologian ja lääketieteen aloilla manipulointi onkin ollut tutkimusten mielenkiinnon kohteena (kts mm. Landefeld & Steinman, 2009; Marley & Szabo, 2010). Vaikka näkökulma onkin enemmän neurologian sanelema, tarjoaa se myös työkaluja kauppatieteelliselle tutkimukselle. Esimerkiksi Landefeld ja Steinman (2009) tutkivat lääkemarkkinoinnin vaikutuksia aivokemialle lääketieteelliselle alalle sijoittuvassa tutkimuksessa. Markkinoinnin näkökulmasta tutkimusta löytyi melko niukasti, mutta manipuloinnin merkitystä markkinointikokeissa olivat tutkineet Perdue ja Summers (1986).

Suomessa tehty manipulaatiotutkimus kauppatieteellisessä kontekstissa painottuu narratiiviseen johtamiseen. Esimerkiksi yritysjohtajien puhe- ja kerrontatapojen manipulatiivisia piirteitä ovat tutkineet Auvinen (2013) sekä yksin, että kollegoineen (2013). Toinen aihealue, jota Suomessa on tutkittu jonkin

verran, on manipulatiiviset elementit laskentatoimessa (kts. mm. Näsi, 2017; Sandelin, 2012).

2.4.1 Narratiivisia manipuloinnin käytänteitä johtajilla

Auvinen kollegoineen (2013) on tutkinut johtajien narratiivisia manipuloinnin käytänteitä. He tunnistivat tutkimuksessaan neljää eri tyyppistä manipuloinnin keinoa tarinankerronnassa: humoristista, pseudo-osallistavaa, viettelevää ja pseudo-empaattista. Tutkimuksessaan Auvinen kollegoineen (2013, 21) toteaa, että huumori liittyy usein jonkin naurettavan asian pitämiseen parempana, tapahtumien muutokseen (tilannekomedia), vastakohtien yhtäaikaiseen esiintymiseen, tai tragediaan, koska vahvat tunteet ovat usein yhdistettynä huumoriin. Humorististen tarinoiden tarkoituksena nähtiin viihdyttäminen hausalla tarinalla, alentavat huhut ja opettavaiset tarinat moraalisella tai vapauttavalla huijaritarinalla. Gabriel ja Griffiths (2004, 114) mainitsevat, että symboliset tarinat antavat mahdollisuuden piilottaa viestiä, joka olisi muuten konfliktiherkkä sosiaalisessa tilanteessa. Vitsi toimiikin tällaisessa tilanteessa yhtenä mahdollisuutena piilottaa kritiikki huumorin keinoin.

Pseudo-osallistavalla manipuloinnilla Auvinen kollegoineen (2013, 25) tarkoittaa, että esimerkiksi johtaja antaa valheellisesti alaistensa ymmärtää, että heillä on mahdollisuus vaikuttaa päätöksentekoon. Yhtenä esimerkkinä tällaisesta menettelystä voidaan pitää tilaisuutta, jossa henkilöstö saa osallistua strategian laadintaan, mutta oikeasti strategian suuntaviivat on jo aiemmin lyöty lukkoon ja tilaisuuden ainut päämäärä on tuottaa alaisille tunne siitä, että he ovat itse olleet luomassa tätä strategiaa.

Viettelevällä manipuloinnilla Auvinen kollegoineen (2013, 28) tarkoittaa sellaisten tarinoiden kertomista, jotka luovat kuuntelijalle liian positiivisen ja houkuttelevan kuvan "totuudesta". Vivahteikas ja herkkä tarinankerronta saattaa vaikuttaa siihen, että kuuntelija ei onnistu vertaamaan kriittisesti omia kokemuksiaan suhteessa tarinaan. Kuuntelija voi myös tarinoiden vuoksi epäonnistua tunnistamaan kertojan aikomukset.

Pseudo-empaattisella manipuloinnilla tarkoitetaan tilannetta, jossa esimerkiksi johtaja teeskentelee jakavansa tunteensa työntekijänsä kanssa. Auvisen ja hänen kollegoidensa (2013, 33) tutkimusaineistosta löytyy esimerkki, jossa johtaja irtisanomistilanteessa kertoi irtisanottavalle pankinjohtajalle ymmärtävänsä hänen tilannettaan ja ettei irtisanominen johdu hänen ammattitaidostaan, vaikka todellisuudessa hän näki irtisanottavan pankinjohtajan täysin epäkompetenttina tehtäväänsä.

2.4.2 Manipuloinnin seuraukset

Manipuloinnin vaikutuksia ihmissuhteille on tutkittu muun muassa naisten välisissä ystävyysuhteissa. Abellin (2016) tutkimuksessa manipulatiivisuutta mitattiin Machiavellin asteikolla, jolla suuremmat pisteet indikoivat manipulatiivisempaa käytöstä. Abellin (2016) tutkimuksessa havaittiin, että suuremmat Machiavelli-pisteet olivat yhteydessä matalampiin pisteisiin ystävyysuhteen laadussa. Suuremmat Machiavelli-pisteet saaneet naiset myös

kokivat, että heidän saman sukupuoliset ystävänsä käyttivät heitä kohtaan tunteellista manipulaatiota. Tämä antoi viitteitä siitä, että henkilön manipulatiivinen käyttäytyminen ruokki manipulatiivista käyttäytymistä myös hänen ympärillään olevissa ihmisissä. On myös mahdollista, että manipuloivaan käytökseen taipuvaiset henkilöt olettivat, että muut käyttäytyvät samoin kuin he itse, vaikka todellisuudessa heihin ei olisikaan käytetty manipuloinnin keinoja heidän olettamassaan mittakaavassa.

Manipuloinnin asymmetrisistä vaikutuksista ihmissuhteisiin on myös viitteitä. Krause (2012) havaitsi, että manipulaation kohteeksi joutuneet henkilöt kokivat suhteensa manipuloivaan osapuoleen huonommaksi, kuin mitä manipuloiva osapuoli koki suhteensa manipuloitavaan.

Armstrong-Soule kollegoineen (2013) tutkivat puolestaan kuluttajien tuotteeseen suhtautumisen muutoksia. Ennen tuotteeseen suhtautumisen tutkimista toiselle testiryhmälle selitettiin valmistajan strategisista aikomuksista, kun taas toiselle testiryhmälle tätä ei tehty. Tutkimuksessa oli viitteitä siitä, että strategisten valintojen avaaminen lisäsi luottamusta tutkimusjoukossa. He pitivät yrityksen manipulatiivisuutta alhaisempana ja arvioivat tuotteen positiivisemmin kuin vertailuryhmä, jolle strategia valintoja ei oltu avattu.

Gaspar kollegoineen (2019) kokosivat yhteen artikkeleita manipuloinnin vaikutuksista neuvottelutilanteissa ja osoittivat, että valehtelevat neuvottelijat pääsivät rehellisiä parempiin lopputuloksiin, jos he eivät jääneet kiinni valheistaan. Sen sijaan valheesta kiinni jääminen johti usein sopimuksen purkamiseen kokonaan, joten valehtelulla saavutettujen etujen riski oli usein erittäin suuri.

2.4.3 Manipuloinnin mahdollisuudet

Kuten Wrong (1979, 28) toteaa, on yksi manipuloinnille ominaisimmista piirteistä sen piilevyys. Aiemman tutkimuksen valossa monen mielestä manipuloinnin suurimmat eettiset ongelmakohdat liittyvät juuri siihen, että manipuloinnin kohde ei itse tiedä olevansa manipuloinnin kohteena, eikä näin välttämättä toimi samoin kuin toimisi omasta vapaasta tahdostaan. Mutta entäpä jos juuri manipuloinnin piilevyyden avulla pystytään muokkaamaan yksilölle itselleen haitallisia toimintamalleja? Tällaisesta tilanteesta on olemassa tutkimusesimerkkejä, joissa manipulointi on voinut toimia esimerkiksi oppimista edistävänä tekijänä. Muun muassa Margaret kollegoineen (2016) käytti aisteja manipuloivaa tarinaa saadakseen seitsemäsluokkalaisten oppilaat ymmärtämään Newtonin lakeja paremmin. Seurauseettisistä näkökulmista, voidaankin kysyä, onko manipulointi eettisesti hyväksyttävää, jos toinen osapuoli hyötyy itse siitä, että häntä manipuloidaan?

Manipuloinnilla voi olla myös työyhteisön kannalta hyödyllisiä ominaisuuksia. Tällaisia ominaisuuksia voivat olla esimerkiksi äärimmäisen rehellisyyden aiheuttamilta konflikteilta välttyminen tai muutoksen edistäminen. Manipuloinnin voimakkuusasteilla voi kuitenkin olla vaikutusta siihen miten oikeutettuina ja hyvinä keinot nähdään. Manipuloinnin muodoista valehtelu on melko voimakas keino johtaa toista harhaan. Valehtelu toiselle siitä, että hän on hyvä jossakin missä hän ei todellisuudessa ole, onkin luultavasti

monen mielestä tuomittavaa. Mutta entäpä jos hänen itseluottamustaan nostetaan esimerkiksi disinformaation keinoilla kertomalla hänen onnistumisistaan hänelle niin, ettei huonoja suorituksia mainita ollenkaan? Jos tämän avulla saadaan hänessä aikaan muutos, jossa hän paremman itseluottamuksen turvin pystyy parempiin suorituksiin ja kohentaa omaa asemaansa työyhteisössä, moni saattaa nähdä manipuloinnin erilaisessa valossa kuin aiemmin.

Myös esimerkiksi misinformaation avulla vältetty ”turha konflikti” voi toimia esimerkkinä manipuloinnin hyödyistä työelämässä. Kuten jo johdannossa osoitettiin, on rehellisyys ollut yksi kansamme tärkeimmistä arvoista historiallisesti. Joissakin kulttuureissa äärimmäinen rehellisyys voidaan kuitenkin kokea myös hyvin epäkohteliaana. Äärimmäinen rehellisyys voi joissakin tilanteissa olla epätarkoituksenmukaista myös suomalaisessa kontekstissa. Jos työkaveri tulee aamulla töihin uudessa takissa, josta hän on hyvin iloinen, mutta omasta mielestäsi se on ruma, voi misinformaation käyttö olla hyvinkin tarkoituksenmukaista, jos hän kysyy sinulta mielipidettä takista.

Vaikka manipulointia pidetään yleisesti epäeettisenä tapana johtaa, (Bass, 1998; Bass, 1999; Brown, 2006) nostaa Auvinen kollegoineen (2013, 416) esille, että tästä huolimatta ei kyseessä ole mustavalkoinen ilmiö, vaan ennemminkin hyvin monisäikeinen asia. Tässä kappaleessa annettiin muutamia esimerkkejä tilanteista, joissa ainakin manipuloinnin jotkin muodot voivat myös edesauttaa ihmisten elämää. Manipuloinnin hyväksyttävyyttä ja etiikkaa tutkitaan lisää teoriaosion lopussa eettisen johtajuuden näkökulmien kautta.

2.4.4 Manipulointi ja sukupuoli

Olemassa olevan tutkimuksen valossa on ristiriitaisia viitteitä siitä, että sukupuolten välillä olisi eroja manipulatiivisen käyttäytymisen suhteen. Wilson kollegoineen (1996) raportoi, että naiset käyttävät relationaalista aggressiota manipulointistrategiana ja heidän strategiansa ovat miehiä hienovaraisempia. Tutkimustulokset siitä kumpi sukupuoli olisi manipulatiivisempi, eivät ole aivan yksimielisiä. Muun muassa Hegartyn ja Simsin (1978) tutkimuksessa miehet käyttivät manipulointia vallankäytön välineenä naisia useammin.

Braginsky (1970) tutki viidennen luokan oppilaiden käyttäytymistä ja manipulointitekniikoita. Tutkimuksessa selvisi, että korkeat pisteet Machiavellin asteikolla saaneista tytöistä suuremmalla osalla oli korkeat pisteet saaneita poikia hienostuneempia ja kätkeytympiä manipuloinnin keinoja. Erityisesti tytöt osoittivat suurempaa kiinnostusta omasta ulkopuolisille antamastaan vaikutelmasta kuin pojat. Tutkimuksen mukaan poikien manipulointistrategiat olivat hyvin suoraviivaisia ja he miettivät vähemmän tulevaisuuden seurauksia, joita manipuloinnilla tulisi olemaan verrattuna tyttöihin.

2.4.5 Tunneäly ja manipulointi

Tunneälyn ja manipuloinnin yhteyttä on tutkittu jonkin verran ja yhteyden tutkiminen on erityisen tärkeässä asemassa, koska sekä tunneäly että manipulointi vaativat toimijalta samoja taitoja ja ominaisuuksia. Korkean

tunneällyn positiivisista vaikutuksista on kuitenkin löydetty huomattavasti enemmän ihmiselle suotuisia ominaisuuksia manipuloivaan käyttäytymiseen verrattuna. Useat tutkimukset ovat osoittaneet tunneällyn olevan positiivisesti yhteydessä onnellisuuteen, psykologiseen terveyteen, elämän kokemiseen tyydyttävänä ja sosiaalisen verkoston kokoon ja laatuun (kts. mm. Austin, Saklofske, & Egan, 2005; Day, Therrien, & Carroll, 2005; Furnham & Petrides, 2003).

Koska tunneäly on yhdistetty tyydyttävämpään elämän laatuun (Matthews, 2004, 3) voidaan se myös nähdä työelämän mielekkyyttä lisäävänä voimavarana. O’Boyle kollegoineen (2011) puolestaan yhdistää hyvän tunneällyn parempaan työssä menestymiseen. Tunneälykäs ihminen tunnistaa omat sekä toisten tunteet. Nämä taidot ovat usein käyttökelpoisia myös toista ihmistä manipuloitaessa. Toisaalta tunneälykkään ihmisen taitoihin kuuluu myös toisen asemaan asettumisen taito, joten jos tunneälykäs ihminen ei haluaisi tulla itse manipuloiduksi, ei hän todennäköisesti haluaisi manipuloida muitakaan ihmisiä.

Grieve (2011) tutki australialaisten opiskelijoiden ja yhteisön jäsenten itsensä tarkkailemisen, rehellisyyden ja emotionaalisen manipuloinnin suhdetta. Tutkimuksessa selvisi, että hyvä itsensä tarkkailu ja rehellisyyden puute olivat yhteydessä emotionaalisen manipuloinnin määrän kasvuun. Itsensä tarkkailemisella tutkijat tarkoittivat oman käyttäytymisen kontrollointia, sosiaalisten vihjeiden ymmärtämistä ja hyväksyttävien eleiden käyttöä. Juuri nämä kyseiset ominaisuudet ovat myös hyvän tunneällyn osatekijöitä. Tässä tutkimuksessa nämä tunneällyn osasten havaittiin yhdistetyvän taipumukseen käyttää manipuloinnin keinoja.

Myös Austin kollegoineen (2006) on tutkinut yliopisto-opiskelijoilla esiintyvän manipulatiivisen käyttäytymisen ja tunneällyn yhteyttä. Opiskelijoiden manipulatiivisuutta tutkittiin Machiavellin asteikolla. Tutkimuksen lopputuloksena oli, että korkeat pisteet Machiavellin asteikolla eivät olleet yhteydessä hyvään tunneällyyn, mutta olivat yhteydessä tunteelliseen manipuloivaan käyttäytymiseen (emotional-manipulative behaviour).

Hyde ja Grieve (2014) nostivat esille, että kyky manipuloida ei ole aina yhteydessä haluan manipuloida. Tutkimuksessa arvioitiin henkilöiden taipumusta manipulointiin, tunneälykkyyteen ja psykopatiaan. Psykopatia oli tutkimustulosten mukaan yhteydessä informanttien itse raportoimaan kykyyn manipuloida muita onnistuneesti. Tunneälykkyys korreloi manipuloinnin kanssa, mutta korrelaatio oli hyvin heikko.

2.5 Eettisen johtajuuden näkökulmat

Manipulointi ja kätkeyty vaikuttaminen aiheuttavat sanoina aika ajoin ihmiselle puistatuksen, epäoikeudenmukaisuuden ja jopa vihan tunteita. Nopeasti ajateltuna voi joskus olla helppoa sanoa, että kaikki manipulointi on eettisesti arveluttavaa toimintaa. Mutta entäpä jos manipuloitava onkin joukkomurhaaja, jonka teko pystytään estämään kätkeyty vaikuttamisen keinoin? Tai entäpä, jos

ihminen saadaan tekemään hänen itsensä kannalta parempia ratkaisuja, kuten lopettamaan tupakan polttamisen kätkeyn vaikuttamisen keinoin? Onko myös mahdollista, että pieni ja arkinen äärimmäisen rehellisyyden välttäminen voisi toimia yhteisen hyvän edistäjänä? Seuraavissa kappaleissa on käsitelty aihetta kolmen eettisen johtajuuden näkökulman, motiivien, seurausten ja keinojen, kautta. Näkökulmat eivät anna suoraa vastauksia manipuloinnin eettisyydestä, mutta voivat toimia yhtenä työkaluna aihetta käsiteltäessä.

2.5.1 Motiivien näkökulma

Motiivien näkökulmassa ollaan ensisijaisesti kiinnostuneita siitä, mitkä ovat henkilön motiivit tehtävän suorittamiseksi. Motiivien taustalla vaikuttavat usein arvot, joten tässä näkökulmassa on pohdittava ovatko henkilön arvot hyviä vai pahoja. Usein esimerkiksi ajatellaan, että pehmeät arvot kuten auttaminen ja tukeminen ovat parempia arvoja kuin kovemmiksi mielletyt oman edun tavoittelu ja vallanhimo (Lämsä, 2013).

Vaikka motiivien näkökulmasta on joissakin tilanteissa periaatteessa helppo jakaa motiivien takana olevat arvot hyväksyttäviin ja vähemmän hyväksyttäviin arvoihin, on vallan omaavalla henkilöllä mahdollisuus hämätä tai peittää todelliset arvot motiivien takana. Joissakin tilanteissa arvoja, jotka monen mielestä nähtäisiin erittäinkin pahoina, ei edes yritetä piilottaa, vaan esimerkiksi ihmisten tappaminen oikeutetaan motiivilla paremman yhteiskunnan luomisesta. Esimerkiksi karismaattisten johtajien narratiivit, teot ja olemus saavat seuraajat joskus hämilleen arvojen hyvydestä ja pahuudesta. Adolf Hitler pystyi oikeuttamaan jopa kansanmurhan muokkaamalla hetkellisesti perinteisesti hyvin julmia ja jopa brutaaleja arvoja kansanmielestä hyväksyttäviksi. (Takala & Auvinen, 2016.)

Manipuloinnin näkökulmasta voidaan ajatella, että entä jos vallankäyttäjän arvot pohjautuvat toisen auttamiseen ja motiivina on pelastaa toinen henkilö huonolta parisuhteelta. Onko eettisesti oikein johdatella toista ulos suhteesta disinformaation keinoin? Entäpä jos tavoitteena on saada toinen lopettamaan tupakointi? Onko tupakoinnin lopettamiseen kannustaminen disinformaation avulla hyväksyttävää ja ovatko tupakoinnin lopettamisen hyödyt helpommin ja objektiivisemmin arvioitavissa kuin suhteen lopettamisesta koituvat hyödyt? Motiivien näkökulmasta disinformaatio pystytään edellä mainituissa tilanteissa mahdollisesti hyväksymään, jos taustalla on ollut auttamisen ja tukemisen arvot. Mutta entäpä jos parisuhteen päättymisen seurauksena on yksinäisyys ja tupakan polton lopettamisesta seuraakin ajan kuluttaminen uhkapeleihin? Tällöin tilannetta voidaan tarkastella seurausten näkökulmasta.

2.5.2 Seurausten näkökulma

Tässä näkökulmassa ollaan ensisijaisesti kiinnostuneita siitä, mitkä ovat toiminnan seuraukset. Toiminnan seurauksia arvioidaan kaikkien osapuolien kannalta, joihin toiminta on vaikuttanut. Mitä enemmän asianosaisille syntyy hyötyjä, sitä parempaa toiminta on ollut. (Lämsä, 2013.)

Seurausten näkökulmasta manipuloinnin oikeuttaminen voi olla melko usein mahdollista. Esimerkiksi, jos yhden henkilön manipulointi tuottaa huonoja seurauksia manipuloitavalle, mutta hyviä seurauksia muille kymmenelle hengelle, voidaan manipulointia pitää oikeutettuna. Tämän näkökulman puitteissa on kuitenkin muistettava arvioida osapuolille koituneita kokonaisyötyjä. Jos manipuloinnin seurauksena yhden ihmisen elämä tuhoutuu täysin ja muut saavat vain pienen hyödyn, on aiheellista arvioida, oliko yhdelle henkilölle koitunut kokonaihaitta todellisuudessa suurempi kuin muille koituneet hyödyt.

Seurausten näkökulmassa onkin aiheellista pohtia ovatko jotkin seuraukset niin pahoja, että niitä tulisi välttää aina, vaikka ne koituisivat vain pienelle osalle väestöä turmioksi ja aiheuttaisivat hyötyjä suurella osalle väestöä. Yleisesti ottaen ainakin ihmisen vammautumisesta tai kuolemaa voidaan pitää seurauksena, jonka hyödyt on punnittava erittäin vakavasti ennen tällaisen toimen hyväksymistä.

2.5.3 Keinojen näkökulma

Keinojen näkökulmassa keskitytään siihen millaiset keinot ovat vaikuttamisessa hyväksyttäviä. Johdettavien vapaaehtoista suostumusta on yleisesti pidetty tässä näkökulmassa parempana kuin pakottamista. Myös avoimuutta on pidetty salailua parempana keinona. (Lämsä, 2013.)

Keinojen näkökulma on ehkä manipuloinnin kätkeytyjen ominaisuuksien johdosta jyrkimmin sitä vastaan oleva näkökulma. Johtamisen keinona manipulointi ei tarjoa manipuloitavalle mahdollisuutta valita sitä suostuuko vallankäytön kohde toimiin, joihin manipuloinnilla pyritään, sillä vallankäyttäjän on onnistunut kätkemään aikeensa. Kätkeytyksen luonteensa vuoksi manipulointi ei myöskään sisällä avoimuutta, vaan pikemminkin tukahduttaa avoimuuden.

Manipuloinnin vaihtaminen suostutteluun on keinojen näkökulmasta hyvä vaihtoehto. Suostuttelussa henkilön, joka haluaa vaikuttaa toisen käytökseen, on mahdollista kertoa perusteltu mielipiteensä henkilölle, johon pyritään vaikuttamaan, mutta vaikutusyrityksen kohteelle jää kuitenkin mahdollisuus itse punnita vaihtoehtoja ja tehdä ratkaisu omasta vapaasta tahdostaan. Kun suostumus ja avoimuus toteutuvat, on todennäköistä, että lopulta päädytään ratkaisuun, joka on kaikkien osapuolten hyväksymä. Manipuloinnista poiketen tällöin ei myöskään aiheuteta pettymyksen ja ahdistuksen tunteita jälkikäteen, jos vaikuttamiskeino tulee julki myöhemmin.

3 TUTKIMUSMENETELMÄT

Tässä osiossa esitellään aineistontuottamiseen ja analysointiin käytettyjen menetelmien taustalla olevaa tutkimuskirjallisuutta ja kuinka menetelmiä on sovellettu tässä tutkimuksessa. Lisäksi aineistoa on kuvattu ja sen tuottamisen aikana ilmenneitä tekijöitä selvennetty. Kappaleen lopuksi on vielä arvioitu tutkimuksen luotettavuutta.

3.1 Aineiston tuottaminen

Aineisto tuotettiin kahden eri aineistontuottamismenetelmän avulla. Menetelmät ovat eläytymismenetelmä ja puolistrukturoitu temahaastattelu. Menetelmiksi valittiin laadulliset menetelmät tutkimuksen tieteenfilosofisten oletusten vuoksi. Lisäksi tutkijan omat vahvuudet tukivat laadullisen menetelmän valitsemista, sillä hän oli tehnyt aiemminkin johtamistutkimusta laadullisin menetelmin. Seuraavaksi molemmat menetelmät on esitelty ja kerrottu niiden käytännön sovelluksista tässä tutkimuksessa.

3.1.1 Eläytymismenetelmä

Tutkimuksen ensimmäisessä osiossa hyödynnettiin eläytymismenetelmää, jossa informantit lukivat kehyskertomuksen ja vastasivat sitä koskeviin kysymyksiin. Eläytymismenetelmän tarkoituksena oli johdattaa informantit aiheen pariin ja selvittää, miten he suhtautuvat kätketyn vaikuttamisen dilemmoihiin. Tässä vaiheessa tutkittavat eivät tieneet, että tutkimuksen aiheena oli kätketty vaikuttaminen. Ennen kehyskertomuksen lukemista informanteilta kysyttiin heidän ikänsä, sukupuolensa, pääaineensa, montako vuotta he olivat opiskelleet kauppakorkeakoulussa sekä lyhyt selvitys heidän aiemmasta työkokemuksestaan. Tämän jälkeen heitä pyydettiin kertomaan lyhyesti heidän tulevaisuuden urasuunnitelmistaan. Työkokemusta ja urasuunnitelmia kysyttiin, koska niistä keskusteltiin lisää tutkimuksen haastatteluosiossa.

Kysymysten jälkeen informantit lukivat pienen kehyskertomuksen työpaikalla tapahtuneista sattumuksista, joissa oli mukana kätkeyn vaikuttamisen elementtejä ja eettisiä dilemmoja. Tämän kehyskertomuksen pohjalta informantit vastasivat muutamaaan kertomuksesta esitettyyn kysymykseen.

Wallinin ja kollegoiden (2018) mukaan eläytymismenetelmässä informantit tuottavat näytellyn, kirjoitetun tai muuten ilmaistun teoksen aiemmin lukemansa kehyskertomuksen pohjalta. Eläytymismenetelmän vahvuuksiin kuuluu se, että se mahdollistaa tutkittavan arvojen ymmärtämisen hänen omasta perspektiivistään. Vaikka eläytymismenetelmässä ei käsitellä todellista, jo tapahtunutta tilannetta, voidaan informanttien tuotokset tulkita todellisina heijastuksina heidän mielenmaisemastaan kehyskertomuksen kaltaisessa tilanteessa.

Perinteisesti eläytymismenetelmässä informantit tuottavat narratiivin. Tässä tutkimuksessa käytäntöä kuitenkin sovellettiin siten, että kehyskertomukse luettuaan informantit tarinan kirjoittamisen sijaan vastasivat kirjallisesti kertomuksen alla oleviin kysymyksiin. Kysymyksiä esitettiin, jotta saataisiin informantit vastaamaan juuri haluttuihin asioihin – tätä ei voida tarinan kirjoittamisessa aivan yhtä hyvin säädellä. Samalla pystyttiin tiivistämään kullekin informantille varattua tutkimusaikaa, sillä kehyskertomuksen jälkeen olisi vuorossa vielä haastattelu.

Eläytymismenetelmä valittiin tämän tutkimuksen ensimmäiseksi aineistontuottamismenetelmäksi, koska tutkimuksessa haluttiin tarkastella informanttien suhtautumista aiheeseen ennen kuin se oli heille varsinaisesti tiedossa. Se myös valmisteli heitä tutkimuksen toiseen osioon, jossa heille esiteltiin tarkempia kysymyksiä samasta aihepiiristä. Eläytymismenetelmä mahdollisti anonyymien ja vapaan avautumisen aiheesta, ilman jännitystä vuorovaikutuksesta tutkijan kanssa. Informanttien itse täyttämä lomake mahdollisti perustietojen keräämisen vaivattomasti. Näin myöskään eläytymismenetelmän vastauksia ei tarvinnut litteroida, sille he kirjoittivat vastaukset suoraan word-tiedostoon.

3.1.2 Puolistrukturoitu teemahaastattelu

Tutkimuksen toisessa osiossa informantit osallistuivat puolistrukturoituu teemahaastatteluun. Haastattelun aluksi heiltä kysyttiin millaisia tunteita sana manipulointi heissä herättää. Kun informantit olivat vastanneet tähän kysymykseen, kerrottiin heille lyhyesti mitä manipulointi on ja miten sen eri muodot (misinformaatio, disinformaatio ja valehtelu) määritellään. Tämän jälkeen haastattelussa keskusteltiin informanttien omista kokemuksista manipulointiin liittyen ja esitettiin myös kysymyksiä siitä, miten he reagoivat kohdatessaan sitä. Lisäksi haastattelussa kysyttiin miten he itse toimivat manipuloinnin saralla tarinankerronnassa, palautteenannossa, omien päämäärien edistämisen ja silloin kun he tarvitsevat muita ihmisiä jonkin tehtävän suorittamisessa. Näiden kysymysten jälkeen siirryttiin keskustelemaan haastateltavien urahaaveista ja siitä millaisen roolin he näkivät kätkeyllä vaikuttamisella olevan heidän tulevissa työtehtävissään. Puhuimme myös siitä, kuinka heidän pääaineensa ja kauppakorkeakoulussa opiskeleminen olivat

mahdollisesti vaikuttaneet heidän ajatteluunsa manipuloinnista. Tämän jälkeen keskusteltiin tilanteista, joissa informantit näkivät manipuloinnin erityisen tuomittavana ja milloin he olivat itse käyttäneet, tai valmiina käyttämään sitä vallankäytön keinona. Haastattelun loppupuolella keskusteltiin vielä siitä, onko heidän mielestään manipulointia mahdollista hyödyntää sellaisissa tilanteissa, joissa pyritään edistämään manipuloitavan asemaa tai esimerkiksi edistämään hänen oppimistaan. Aivan lopuksi aiheena oli vielä teknologian ja tekoälyn merkitys manipuloinnille.

Metsämuurosen (2006, 115) mukaan puolistrukturoitu teemahaastattelu sopii hyvin käytettäväksi tilanteissa, joissa kohteena ovat intiimit tai arat aiheet tai joissa halutaan selvittää heikosti tiedostettuja asioita: arvostuksia, ihanteita ja perusteluja. Hirsijärven ja Hurmeen (1985, 36) mukaan se sopii myös hyvin tilanteisiin, joissa haastattelu kohdistuu ennalta valittuihin teemoihin, mutta tarkasti määriteltyä kysymysten muotoa tai esittämistäjärjestystä ei ole kuten strukturoidussa haastattelussa.

Aineistontuottamismenetelmän valintaan vaikutti myös valittujen menetelmien helppous sekä tutkittavalle, että tutkijalle. Menetelmien mahdollistama vastaamistapa ei vaatinut tutkimukseen osallistuneilta henkilöiltä ennakkovalmisteluja ja ne olivat myös melko vaivattomia toteuttaa tutkijan kannalta. Eläytymismenetelmässä informantit kirjoittivat itse vastauksensa, mikä nopeutti tutkimuksen tekemistä litteroinnin osalta. Yksi tutkimuksessa eniten aikaa vieneistä osioista olikin haastatteluaineiston litterointi puolistrukturoidun teemahaastattelun osalta. Sen sijaan aineiston analysointivaihetta litterointi puolestaan nopeutti huomattavasti, koska aineisto oli tuttu. Valitut menetelmät olivat edullisia, sillä ne eivät vaatineet kuin rauhallisen tilan, nauhurin ja tietokoneen. Yliopisto tarjosi ilmaisen haastattelutilan ja ainoa rahallinen kustannus oli tutkimukseen osallistujille annettu pieni palkinto.

Tutkimukseen valittujen aineistontuottamismenetelmien suurimpia puutteita on se, ettei tutkimuksessa pystytä tarkastelemaan informanttien todellista käyttäytymistä, vaan kaikki tuotettu tieto on sellaista, jota informantit ovat itse olleet valmiita paljastamaan itsestään. Koska aihe on melko arkaluontoinen, olisi hyvä päästä havainnoimaan tutkittavien oikeaa käyttäytymistä, sillä esimerkiksi yhteiskunnan normit ja häpeän tunne ovat saattaneet vaikuttaa siihen, mitä he ovat olleet valmiita itsestään kertomaan. Tutkimukseni ontologisena lähtökohta konstruktionismi poistaa kuitenkin esimerkiksi laboratoriotutkimuksen mahdollisuuden, koska ilmiön aito tutkiminen vaatii aidon ympäristön, johon vuorovaikutuksessa toimijat tuottavat todellisuutta.

3.2 Aineiston kuvaus

Tutkimukseen osallistujat hankittiin tutkijan omien verkostojen kautta marrasjoulukuussa 2018. Osa kutsuttiin suoraan yksityisviestillä, osaan otettiin yhteyttä

luennoilla ja muutama haastateltava hankittiin myös kauppakorkeakoulun opiskelijoiden ainejärjestötilasta haastattelupäivänä.

Ensimmäinen haastattelu toteutettiin 28.11.2018 ja viimeinen 18.12.2018. Haastatteluista 16 toteutettiin Jyväskylän yliopiston tiloissa. Tila oli rauhallinen ja hiljainen, eikä ulkopuolisten ollut mahdollista kuulla haastateltavien vastauksia. Yksi haastattelu tapahtui omassa kodissani niin, ettei muita kuin minä ja haastateltava ollut paikalla. Kaksi haastattelua toteutettiin Skypen avulla etänä, kuitenkin niin, että sekä minä haastattelijana että haastateltava olivat yksin rauhallisessa tilassa niin, ettei kukaan muu voinut kuulla haastateltavien vastauksia.

Kaikki tutkimukseen osallistujat tekivät eläytymiskertomuksen ennen haastattelun alkua. Skypellä haastateltavat lähettivät vastauksensa minulle ennen haastattelua ja muut tekivät sen haastattelutilassa juuri ennen haastattelua. Tutkimuksen lähtökohtana oli, että kaikki haastattelut olisi suoritettu kasvotusten, mutta koska tutkimuksen informanteilta vaadittuja kriteerejä ei täyttänyt tarpeeksi moni paikalle saaduista informanteista, annettiin muutamalle kauempana asuvalle informantille oikeus vastata tutkimukseen etänä.

Taulukko 2 Aineiston kuvaus

Pääaine	Miesten lukumäärä	Naisten lukumäärä	Keski-ikä	Eläytymismenetelmään käytetyn ajan keskiarvo	Haastatteluun käytetyn ajan keskiarvo
Johtaminen	2	3	25,2 v	23,6 min	23,5 min
Markkinointi	2	3	24,4 v	19,2 min	20 min
Laskentatoimi	4	1	24,2 v	24,2 min	19,33 min
Taloustiede	2	3	24,4 v	24 min	25,3 min
Koko aineisto	10	10	24,55 v	22,75 min	22,03 min

Taulukossa kaksi on esitetty tutkimukseen osallistuneiden pääaineet, sukupuoli, iän keskiarvo, sekä eläytymismenetelmään ja haastatteluun käytetyn ajan keskiarvo. Litteroitua aineistoa haastatteluista kertyi 85 sivua. Kaikki informantit täyttivät kriteerin opintojen vaiheesta, eli he olivat valmistuneet kauppatieteiden kandidaatiksi ja suorittivat haastatteluiden aikaan maisterivaihettaan Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulussa. Opiskelijat oli valittu neljästä eri pääaineesta: johtaminen, markkinointi, laskentatoimi ja taloustiede. Kustakin pääaineesta oli viisi edustajaa. Äkillisen estymisen vuoksi yksi taloustieteen opiskelija ei pystynyt osallistumaan haastatteluun ja näin haastateltavien yhteismäärä tippui 19:aan. Kyseinen haastateltava lähetti kuitenkin eläytymiskertomuksen sähköpostilla, joten tutkimukseen osallistui yhteensä 20 henkilöä.

Aineistolainauksissa informantit on koodattu siten, että kirjain J tarkoittaa johtamista, M markkinointia, L laskentatoimea ja T taloustiedettä. Numero kirjaimen perässä erottaa vastaajat toisistaan pääaineen sisällä.

Informanteille oli varattu yksi tunti ja viisitoista minuuttia aikaa eläytymiskertomukseen ja haastatteluun, mutta heille itselleen kerrottiin, että tutkimus vie noin tunnin verran aikaa ja viisitoista minuuttia oli varattu sille, että vastausaika venähtäisikin pitemmäksi ja seuraava informantti joutuisi odottamaan vuoroaan. Yhdelläkään informantilla ei kuitenkaan mennyt yli tuntia tutkimukseen osallistumisessa. Eläytymismenetelmän lomakkeessa oli annettu suuntaa antavat minuuttimäärät siitä, kuinka paljon aikaa oli varattu mihinkin osioon. Sekä tutkijan, että tutkittavien mielestä tutkimukselle varattu tunnin aika informanttia kohden oli sopiva.

Informantit eivät saaneet tietää aihetta etukäteen, koska tutkimuksen luotettavuuden kannalta nähtiin tärkeänä, etteivät vastaajat pohtineet vastauksiaan liikaa etukäteen. Jos vastaajat olisivat tienneet aiheen etukäteen, olisivat he mahdollisesti valmistelleet vastauksensa niin, etteivät heidän mahdollisesti manipulatiivisiksi tulkittavat taipumuksensa olisi tulleet esille. Kehyskertomuksen, eli tutkimuksen ensimmäisen vaiheen jälkeen, vastaajilta kysyttiin millaisia tuntemuksia sana manipulointi heissä herättää. Tämän jälkeen heille kerrottiin tutkimuksen aihe ja annettiin informaatiota manipuloinnin eri muodoista. Tämä informaatio jaettiin haastateltaville, jotta heillä olisi enemmän työkaluja keskustella tutkimusaiheesta.

Koska aihe oli melko arkaluonteinen, pyrittiin eläytymismenetelmälle ja haastattelulle luomaan mahdollisimman hyvän yksityisyydensuojan tarjoava vastausympäristö. Myös ympäristön hiljaisuuteen panostettiin, koska haastattelut vaativat keskittymistä ja nauhojen kuunteleminen olisi ollut haastavaa, jos taustamelua olisi ollut. Tutkimuksen kesto informanttia kohden oli myös melko pitkä. Edellä mainittujen seikkojen johdosta tutkimusta ei pystytty toteuttamaan esimerkiksi julkisella paikalla.

Koska kaikki informantit opiskelivat Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulussa, muodostui kauppakorkeakoulun tiloista luonnollisesti paikka, jossa kaikki tutkimukseen osallistuneet viettivät aikaansa. Koska kauppakorkean tiloja oli mahdollista varata tutkimuskäyttöön, olivat ne selkeästi paras vaihtoehto tutkimuksen toteuttamiseen. Tutkimus toteutettiin neljänä päivänä ja informantit yhdistivät tutkimukseen saapumisen heidän omien luentoaikataulujensa mukaan. Näin tutkimus ei vaikuttanut heidän arjen aikatauluihinsa kovinkaan suuresti, mikä todennäköisesti helpotti näinkin suuren informanttijoukon hankkimisessa.

Arkaluontoisista asioista puhuttaessa luottamus on erittäin oleellisessa asemassa, jotta informantit olisivat valmiita vastaamaan rehellisesti. Ennen tutkimuksen alkua jokaiselle informantille kerrottiin, että vastaukset koodataan niin, että heitä ei voi vastuksista tunnistaa. Heille myös kerrottiin mihin vastauksia käytetään, ja että ne ovat luottamuksellisia ja anonymisoidaan keräämisen jälkeen niin, että ainoastaan pääaine yhdistetään vastaukseen. Samalla informantteja muistutettiin siitä, että he voivat keskeyttää haastattelun milloin vain niin halutessaan, sekä kysyä kysymyksiä tutkijalta ennen, aikana ja jälkeen haastattelun.

Haastattelun jälkeen osa tutkimukseen osallistujista halusi vielä keskustella aiheesta ja siitä miltä vastaaminen oli tuntunut. Selvisikin, että muutamalle haastateltavalle aihe oli ollut erityisen läheinen, koska he olivat eläneet lapsuutensa ympäristössä, jossa manipulointi oli ollut merkittävässä roolissa. Yksi vastaaja kertoikin, että tutkimus oli hänelle terapeutin kokemus, vaikka hän ei tutkimukseen tullessaan tiennytkään, mitä tutkimus tulisi pitämään sisällään.

Tutkimusaihetta pidettiin informanttien joukossa mielenkiintoisena ja lähes kaikki osallistujat pyysivät, että tutkimusraportti lähetettäisiin heille tutkimuksen valmistuttua. Aihe nähtiin myös johtamisen ja työelämän mielekkyyden kannalta merkittävänä. Osa tutkimukseen osallistujista olikin sitä mieltä, että kätkeyn vaikuttamisen ymmärtäminen on ensiarvoisen tärkeässä asemassa etenkin työelämässä ja esimiestyössä, jotta työyhteisön ilmapiiri ja toimintakulttuuri olisivat terveitä. Monet myös näkivät, että aiheen pohtiminen olisi hyväksi silmällä pitäen kaikkia työpaikan ulkopuolisiakin ihmissuhteita. Erityisesti oman toiminnan tiedostamista ja teknologian kehittymisen merkitystä kätkeyn vaikuttamisen osalta pohdittiin vielä haastattelun jälkeenkin.

Monet tutkimukseen osallistuneet suhtautuivat aiheeseen melko neutraalisti ja kertoivat pohtineensa aihetta kunnolla ensimmäistä kertaa vasta tutkimuksen aikana. Kukaan tutkimukseen osallistuneista ei vaikuttanut ahdistuneelta tutkimuksen aikana ja kaikki vastaajat antoivat luvan käyttää kerättyä materiaalia tutkimuksessa. Kukaan osallistujista ei myöskään keskeyttänyt vastaamistaan kesken eläytymismenetelmän tai puolistrukturoidun temahaastattelun.

3.3 Sovelletut analyysimenetelmät

Aineiston läpi käyminen haastatteluiden jälkeen alkoi tammikuussa 2019, jolloin kaikki 19 haastattelua litterointiin. Litterointi auttoi hahmottamaan, millaista sisältöä oli onnistuttu hankkimaan ja helpotti samalla analysoinnin valmistelua. Aineistoon tutustuttiin lukemalla sitä etuperin ja takaperin, järjestystä vaihdellen, jotta siihen saatiin hyvä tuntuma. Erityisesti kehyskertomuksiin tutustumiseen aikaa meni huomattavasti enemmän kuin haastatteluihin, sillä toisin kuin haastattelut, olivat nämä vastaukset tutkijan edessä ensimmäistä kertaa. Itse aineiston analyysi toteutettiin sisällönanalyysin ja teemoittelun keinoin, joista kerrotaan seuraavissa kappaleissa.

3.3.1 Sisällönanalyysi

Syrjäläisen (1994, 90) mukaan sisällönanalyysi voidaan jakaa seitsemään eri vaiheeseen. Ensimmäinen vaihe on tutkijan herkistyminen, joka edellyttää aineiston perinpohjaista tuntemista ja keskeisten käsitteiden haltuunottoa teoreettisen kirjallisuuden avulla. Tämän jälkeen on vuorossa aineiston sisäistäminen ja teoretisointi, mikä pitää sisällään paljon ajattelutyötä. Tätä vaihetta seuraa aineiston karkea luokittelu ja keskeisimpien luokkien tai

teemojen poimiminen. Luokittelun jälkeen tutkimustehtävää ja käsitteitä tulisi vielä täsmentää. Tätä vaihetta seuraa ilmiöiden esiintymistiheyden toteaminen, poikkeusten toteaminen ja uusi luokittelu. Toiseksi viimeisenä vaiheena on ristiin validointi, eli saatujen luokkien puoltaminen ja horjuttaminen aineiston avulla. Viimeisessä vaiheessa seuraa johtopäätökset ja tulkinta, missä tulos siirretään laajempaan tarkastelukehikkoon. (Syrjäläinen, 1994, 90.)

Metsämuuronen (2006, 125) mainitsee, että aineiston sisällöllistä analyysia voi helpottaa tekemällä esimerkiksi käsittekartan. Käsittekartan etuina hän näkee visuaalisuuden, joka helpottaa tutkijaa hahmottamaan suuren kokonaisuuden ja sen kaikki osat yhtä aikaa. Hän näkee sen myös selkiyttävän eri osien välisiä suhteita ja nostavan esiin oleelliset ja epäoleelliset seikat. (Metsämuuronen, 2006, 125.)

Sisällönanalyysi noudatteli tässä tutkimuksessa Syrjäläisen mainitsemia seitsemää eri vaihetta. Käsitteiden teoreettinen haltuunotto kirjallisuuden avulla alkoi, jo syksyllä 2018, kun aiheesta tehtiin ensimmäinen kirjallisuuskatsaus. Aineistoon tutustuminen alkoi haastatteluiden osalta jo haastattelutilanteessa, kun vastaukset kuultiin ensimmäisen kerran. Toinen perusteellinen tutustumiskerta tapahtui litteroinnin aikana, jolloin kuultiin aineisto kokonaisuudessaan kirjoitettaessa sitä puhtaaksi.

Litteroinnin jälkeen oli jo melko selkeä käsitys aineiston keskeisimmistä merkitystihentymisistä ja ajatuskartan avulla merkitystihentymien sisältöjä pystyttiin kokoamaan myös visuaalisesti selkeämpään muotoon. Lopuksi saatuja tuloksia verrattiin aiempaan tutkimuskirjallisuuteen ja tutkimustulokset keskustelutettiin laajemmassa manipulointia koskevassa kontekstissa.

3.3.2 Teemoittelu

Teemoittelussa pyritään havaitsemaan ja kuvailemaan aineistossa esiintyviä merkitystihentymiä (Guest, MacQueen & Namey, 2012). Tässä tutkimuksessa aineistoa käytiin läpi useaan otteeseen ja saman aihepiirin vastaukset merkattiin aineistoon tietyllä värillä. Tutkimusaineiston huolellisen läpi käymisen jälkeen alkoi siitä erottumaan kolme selkeämpää merkitystihentymää.

Ensimmäinen tihentymä, joka oli nostettavissa esiin aineistosta, oli se, että keskustelu kääntyi manipuloinnista puhuttaessa hyvin usein eettiseen pohdintaan. Jos manipuloinnista seuraa hyviä lopputuloksia, onko se oikeutettua? Entä jos toisen aiheet ovat pahat, onko silloin oikeutettua manipuloida häntä? Manipulointi ja eettisyys valikoituikin teemoittelun ansiosta yhdeksi kolmesta pääteemasta.

Toinen merkitystihentymä löytyi tulevaisuuteen ja teknologiaan liittyvästä keskustelusta. Tulevaisuuden kätkeyn vaikuttamisen keinot herättivät paljon keskustelua ja mielenkiintoa. Monet kokivat jo nyt massaviestimissä ja erityisesti sosiaalisessa mediassa tapahtuvan vaikuttamisen muuttaneen kätkeyn vaikuttamisen mahdollisuuksia merkittävästi. Myös tekoäly, robotit ja algoritmit herättivät runsaasti keskustelua tulevaisuuden haasteisiin liittyen.

Kolmas tihentymä koski kätkeyn vaikuttamisen roolia tulevaisuuden ammatissa. Tämä on ymmärrettävää jo tutkimusasetelman kannalta, sillä lähtökohtana oli tutkia eripääaineiden opiskelijoita sekä sitä, voisiko pääaineella

ja siten myös tulevaisuuden uralla olla merkitystä tutkittavien suhtautumiseen manipulaatioon.

3.4 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa on käytetty olemassa olevia laadulliselle tutkimukselle asetettuja luotettavuuden kriteeristöjä. Lincoln ja Guba (1985) ovat luoneet määritelmän laadullisen tutkimuksen luotettavuudelle. Tämä määritelmä sisältää neljä kriteeriä: uskottavuus (credibility), siirrettävyys (transferability), käyttövarmuus (dependability) ja vahvistettavuus (confirmability). Uskottavuudella tutkijat tarkoittavat sitä, että tutkimuksen kohde kuvaillaan mahdollisimman tarkasti ja löydökset hyväksytetään tutkittavilla. Siirrettävyydellä kuvataan sitä, kuinka hyvin tutkimuksen tulokset ovat siirrettävissä toiseen asiayhteyteen. Tutkimuksen käyttövarmuudella tarkoitetaan tutkijan onnistuneisuutta tutkimuskontekstin tarkassa kuvailussa. Tutkimuskontekstin kuvailun tulisi sisältää niin tarkkaa informaatiota, että tutkimusraportin lukija pystyy siitä seuraamaan tutkijan päätöksentekoprosesseja ja arvioimaan niiden onnistuneisuutta. Tähän liittyy osittain Lincolnin ja Guban (1985) vahvistettavuuden kriteeri. Vahvistettavuudella tarkoitetaan sitä, kuinka hyvin tutkija kykenee esittämään todisteita väitteidensä tueksi ja näin vakuuttamaan lukijan omista valinnoistaan. (Lincoln & Guba, 1985; Hiekkataipale, 2018.)

Tutkimuksen uskottavuutta on pyritty lisäämään kuvailemalla tutkimuksen kohde niin tarkasti kuin se on ollut mahdollista ilman, että informanttien anonymiteetti olisi riskeerattu. Anonyymista aineistosta on lisäksi johdettu taulukko, jossa pyritään kuvaamaan aineisto myös määrillisten menetelmien avulla. Tällä pyritään lisäämään tutkimuksen luotettavuutta sekä siirrettävyyttä. Tutkimusraportissa on pyritty selittämään mahdollisimman avoimesti tutkimukseen kutsumisprosessia. Tämän tutkimuksen tuloksista ei ole keskusteltu osallistujien kanssa ennen tutkielman valmistumista, mutta haastattelun aikana on kerrottu, että kaikilla tutkittavilla on mahdollisuus tutustua tutkimukseen sen valmistuttua. Heillä on myös halutessaan mahdollisuus keskustella tutkimustuloksista tutkijan kanssa.

Uskottavuutta parantavat tekijät edistävät osaltaan siirrettävyyttä ja käyttövarmuutta. Tässä tutkimusraportissa on pyritty kuvaamaan tutkijan valintoja ja toimia niin tarkasti, että tutkimus pystyttäisiin toteuttamaan myös toisessa kontekstissa. Kuvailut sisältävät tarkat selitykset niin aiheen rajaukselle, tutkimusjoukon valinnalle, kuin aineistontuottamis- sekä analyysimenetelmien valinnalle sekä toteutuksellekin. Myös menetelmätriangulaatio sekä aineistontuottamisessa että analyysimenetelmissä tukee tutkimuksen käyttövarmuutta. Useamman aineistontuottamisen menetelmän käyttö mahdollistaa monipuolisemman aineiston keräämisen, kun taas kahdella eri analyysimenetelmällä pystytään saamaan varmistusta sille, että merkittävät asiat tulevat aineistosta löydetyksi. Kun samankaltaiset asiat toistuvat kahdella eri menetelmällä analysoidessa, voidaan olla luottavaisempia sen suhteen, että on

pystytty löytämään se mitä tutkittavat ovat pyrkineet kertomaan. Tulee kuitenkin muistaa, että tässä tutkimuksessa tutkitaan informanttien subjektiivisia ajatuksia ja suhtautumista tutkimusaiheeseen. Tämä tekee mahdolliseksi tutkimuksen siirtämiseen sellaisenaan toiseen kontekstiin ja silti samojen tulosten löytämisen. Toki tulokset voivat olla samansuuntaisia, mitä edistää laadulliselle tutkimukselle laajahko tutkimusjoukko, mutta täysin identtisiä vastauksia ei tulisi saamaan missään muussa ajassa tai paikassa.

Tutkimuksen vahvistettavuutta on pyritty tukemaan laajoilla aineistonäytteillä, jotka koskevat teemahaastattelua. Aineistonäytteiden avulla lukija pystyy tekemään paremmin arvioita tutkimuksen luotettavuudesta (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 1997, s. 217-218.) Kaikki aineistot on myös turvallisesti tallennettu, jolloin aineistoon voidaan tarvittaessa palata tarkistamaan väitetyjä asioita. Aineiston analyysia on pyritty tekemään mahdollisimman objektiivisesti – olkoonkin, että tutkija on aina subjektiivinen ja poliittinen olento, joka ei koskaan pysty irtautumaan menneisyydestään puhtaasti rationaalisesti toimivaksi toimijaksi.

4 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä osiossa on esitelty analyysin empiiriset tulokset. Analyysimenetelminä on käytetty sisällönanalyysia ja teemoittelua. Tulosten havainnollistamisessa on käytetty taulukoita ja lainauksia haastatteluista. Seuraavissa kappaleissa esitellään ensin sisällönanalyysin ja sitten teemoittelun tulokset.

4.1 Sisällönanalyysin tulokset

Sisällönanalyysia on käytetty tässä tutkimuksessa ensimmäisenä analyysimenetelmänä. Tässä vaiheessa aineistosta pyrittiin löytämään seikkaperäisempiä kokonaisuuksia, jonka jälkeen teemoittelussa tuotettiin laajemmista merkitystihentymistä kolme teemaa. Sisällönanalyysin aihealueet kuvaavat pääasiassa informanttien tuntemuksia, omia kokemuksia ja omaa toimintaa manipuloinnista. Myös sukupuolten välisiä eroja on analysoitu sisällönanalyysin keinoin.

4.1.1 Ensituntemus sanasta manipulointi

Taulukossa kolme on esitetty eri pääaineisen sisällä esiintyneet ensireaktiot sanasta manipulointi. Tämä oli haastattelurungon ensimmäinen kysymys. Vastauksista pyrittiin analysoimaan tunteen negatiivisuus, neutraalius ja positiivisuus, jonka jälkeen ne sijoitettiin taulukkoon.

Taulukko 3 Ensituntemus sanasta manipulointi

	negatiivinen	neutraali	positiivinen
Johtaminen	4	0	1
Markkinointi	5	0	0
Taloustiede	4	0	0
Laskentatoimi	4	1	0

Kun vastaajilta kysyttiin millaisia tunteita sana manipulointi heissä herättää, olivat tulokset aiemman tutkimuskirjallisuuden kanssa hyvin yhteneviä: yhtä vastaajaa lukuun ottamatta kaikki vastaajat suhtautuivat sanaan manipulointi negatiivisesti. Myös vaikuttamisen aspekti oli monessa vastauksessa läsnä, mutta vallan määritelmälle oleellinen tahallisuus ei tullut esille eksplisiittisesti, vaikka se olikin ainakin jossain määrin tulkittavissa vastauksista.

Yhdessä laskentatoimen opiskelijan vastauksessa mainittiin, että keinot voivat olla hyviä, mutta hänellekin sanalla manipulointi oli enemmän negatiivinen kaiku. Ainoastaan yhden johtamisen opiskelijan vastauksessa manipulointi nähtiin melko positiivisena epäsuorana vaikuttamisen keinona, mutta tässäkin vastauksessa jäi litterointivaiheessa pohtimisen arvoiseksi, sekosivatko haastateltavan sanat vastauksen aikana, koska hän rinnasti kaksi positiivista asiaa toisiinsa:

"Manipulointi. Vaikuttamista ihmiseen ja ehkä niinku epäsuorilla keinoilla. Noo ihmisiin vaikuttamista voi olla positiivista tai sit se voi olla semmosta että siinä voi olla hyviäkin aikomuksia." J5

Yhden laskentatoimen opiskelijan vastauksessa kävi ilmi, että manipuloinnin keinot voivat olla myös hyviä, vaikka hänellekin sanalla oli negatiivinen kaiku:

"No sillon pyritään vaikuttamaan toisen ihmisen päätökseen jollain tavalla. Keinot saattaa olla hyviä tai sit ne saattaa olla myös vähän kyseenalaisia. Ehkä enemmän manipuloinnilla on mulle semmoinen negatiivinen kuin positiivinen kaiku." L3

Näitä kahta edellä esitettyä vastausta lukuun ottamatta manipulointi nähtiin lähtökohtaisesti negatiivisessa valossa. Vastauksissa pureuduttiin eettisen johtamisen näkökulmista eniten keinojen ja motiivien näkökulmiin. Seuraavassa muutamia esimerkkejä vastauksista:

"No lähtökohtaisesti negatiivisia, siinä ei ehkä pysytä täysin totuudessa ja toista yritetään ohjata johonkin haluamaansa suuntaan. Eikä oo semmosta rehellistä materiaalia." L4

Joissakin vastauksissa manipulointi nähtiin yksiselitteisesti negatiivisena, eettisesti arveluttavana tai aina kiellettynä keinona:

"No negatiivisia tietenkin." J4

"Vääryyden, se ei missään tilanteessa ole oikein. Tai lähinnä se manipulointi on periaatteessa kaikissa tilanteissa yleensä ihmisen hyväksikäyttöä et jollain tavalla sä haluut hyötyä siitä ja sen takia sä manipuloit häntä." L2

"No huonoja, koska mun mielestä rehellisyys ja semmonen et oikeet tarkotusperät pitää olla aina kaiken edellä, et ei missään nimessä saa ihmisiä manipuloida niiden mielipiteeseen vaikuttamisella. Et mun mielestä se on vaan väärin." M5

Sanana manipulointi nähtiin myös ääripään sanaksi, joka nostatti informanteissa voimakkaitakin tunteita. Esimerkiksi erään johtamisen opiskelijan vastauksessa kävi selkeästi ilmi, että hän ei mahdollisesti mieltänyt lievempiä kätkeyn vaikuttamisen muotoja manipuloinniksi, vaan näki manipuloinnin hyvin voimakkaana ja tahallisenä vaikuttamisen keinona. Tämä myös vahvisti kätkeyn vaikuttamisen käsitteen käytön tarpeellisuutta tutkimuksessa.

"Semmosia ahdistuneita ehkä ja semmosia niinku tota ja semmosia hyvin negatiivisia tunteita, et semmonen tulee aina mieleen et manipulaatiossa semmonen yks tai usempi henkilö jotenkin silleen oikeen superlieroja, et mun mielestä manipulaatio on sen verran jotenkin jo ääripään sana ainakin mulle itelleen et se on niinku kunnolla semmosta et ei mitään pientä huijausta et on tarkotuksen mukaista ja semmosta." J3

4.1.2 Omat kokemukset manipuloinnin kohteena olemisesta

Lähes kaikki vastaajat kokivat kohdanneensa manipulointia jossakin elämänvaiheessa, jollakin eri elämänosa-alueella ja jossakin voimakkuusasteessa. Useat vastaajat toivat esiin, että heidän vanhempansa olivat käyttäneet heihin manipulatiivisia keinoja. Lisäksi monet vastaajat toivat esiin manipulatiivisia elementtejä heidän parisuhteistaan. Työelämän esimerkkejä tuli myös esiin, mutta pienemmässä mittakaavassa kuin yksityiselämän puolelta.

"No kyllä mä koen, että joissain ihmissuhteissa on käytetty manipulaatiota ihan niinku sitä suoraa valehtelua ja myöskin sitä että jätetään ehkä osa siitä totuudesta kertomatta. Että niitä varmaan eniten. Työelämässä en koe, että oisin kokenut manipulaatiota, että oon onneks saanu työskennellä semmosissa yrityksissä missä kaikki arvot pohjautuu rehellisyyteen ja että tieto kulkee selkeesti ja avoimesti. Että en oo kokenut ainakaan, että olisin joutunut manipulaation kohteeksi." T1

Manipulointia kokeneista vastaajista monet kertoivat sen tuntuneen heistä epämiellyttävältä ja aiheuttaneen vihan tunteita, kun manipulointiyritys oli paljastunut. Monet myös mainitsivat, että todennäköisesti onnistuneet manipulointitapaukset eivät koskaan edes tulleet heidän tietoonsa.

"No tota on ja ihan siis työelämässä sekä henkilökohtasessakin elämässä mut sit mäkin oon ehkä semmonen jääräpää ja olen siis myös itse taipuvainen manipulaatioon. Tiedän sen ihan itsestäni, että oon aika vahvasti myös sellanen, et jos mulla on joku tarkotus, mitä mä haluan niin saatan käyttää vähän kyseenalasia keinoja tai semmosia, en nyt ehkä ihan täyttä valehtelua mutta niitä semmosia kahta ensimmäistä siihen, että olen itse ollut kohteena, mutta myös harjoittajana ihan voin suoraan kertoa, mutta tuota oikeestaan toki riippuu siitä, et oonks mä huomannu, että mua manipuloidaan, että tota jos sen huomaan niin sitten tottakai ku oon tämmönen, että osaan puolustaa itseäni niin siitä sitten nousen barrikaadeille, mut

sitten taas jos mä en sitä huomaa ja tajuan myöhemmin et hitsi mua on vedetty tähän suuntaan, niin tottakai mä siitä pahotan mieleni, mutta siinä paljon riippuu et huomaanko mä sen siinä hetkessä.” J3

Toinenkin informantti nosti esille, että onnistunut manipulointi ei välttämättä koskaan paljastu ja näki manipuloinnin älyllisenä ja viestillisenä haasteena:

”Hmm, no tuo on silleen aika vaikee kysymys, että jos se manipulaatio onnistuu niin ethän sie tiä sitä niin sit se on vähän vaikee sanoo että miltä se on tuntunut, mutta jos on huomannu vaikka, että miule valehellaan ni mie kyllä tosi suoraan tavallaan tai mie niinku kyselen jatkokysymyksiä siltä ihmiseltä niin pitkän että se puhuu ittensä pussiin, että mie en ehkä suoraan sanos siulle, että sie valehtelet miulle, paitsi jos tilanne vaatii mut, et mie saan tavallaan sen ihmisen sitten, että ehkä manipuloin sen sitten niinku paljastamaan, että se on valehdellu miulle, et en ehkä se on toisaalta ihan kiva sellanen viestillinen haaste. Mie tykkään kyllä sellasista haasteista.” J1

Teoriaosiossa esiteltiin tutkimusta, jossa manipuloinnin kohteet tunsivat suhteensa manipuloijaan huonommaksi kuin manipuloija suhteensa manipuloitavaan. Samaa oli havaittavissa erään informantin vastauksesta, josta kävi ilmi, että hänen suojausmekanisminsa nousevat pintaan, kun hän kohtaan manipulointia. Jos ihminen joutuu suojelemaan itseään vuorovaikutussuhteessa, heijastuu se todennäköisesti myös hänen kokemukseensa suhteen laadusta

”No kyllä varmaan oon joskus kokenut sellasta, mut tota ehkä se on ollut enemmänkin sellasta painostamista. Ja kyl se tuntuu tosi pahalta tai silleen ku siinä tulee ihmisile väkisinkin sellaset defenssit päälle kaikilla osa-alueilla.” J4

4.1.3 Oma toiminta ja manipuloiminen

Taulukossa neljä on esitetty haastatteluissa ilmenneitä tilanteita, joissa informantit ilmaisivat käyttäneensä manipulatiivisia keinoja. Erilaisia tilanteita oli neljä: tarinat, palautteenanto, oman mielipiteen läpisaaminen sekä tehtävän suorittaminen muiden avulla.

Taulukko 4 Informanttien hyödyntämät manipulaatiotilanteet

	Johtaminen	Markkinointi	Taloustiede	Laskentatoimi
Tarinat	4	1	3	3
Palautteenanto	4	4	1	2
Oman mielipiteen läpisaaminen	4	2	1	1
Tehtävän suorittaminen muiden avulla	2	3	2	2

Keskusteltaessa rehellisyydestä tarinankerronnassa, palautteenannossa, oman mielipiteen läpisaamisessa ja tehtävän suorittamisessa muiden avulla, poimittiin vastauksen yleisilmeen perusteella vastaukset, jotka sisälsivät joko misinformaation, disinformaation tai valehtelun hyväksymisen. Yllämainitussa taulukossa on esitetty hyväksyvien vastauksien jakautuminen pääaineen mukaan.

Johtamisen opiskelijoiden vastauksissa oli eniten viitteitä kätkeyn vaikuttamisen hyväksymisestä. Toiseksi hyväksyvimpiä olivat markkinoinnin opiskelijat ja vähiten hyväksyviä taloustieteen ja laskentatoimen opiskelijat. Haastatteluissa ei tullut muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta esille kovinkaan räikeitä manipuloimisen muotoja, eikä joissakin vastauksissa viittauksia manipulointiin ollut ollenkaan. Seuraavassa on esitetty muutamia huomioita sekä lainauksia vastauksista.

Laskentatoimen opiskelijoista L2:n vastauksista ei ilmennyt mitään manipulatiivisia tapoja, joita hän käyttäisi edellä mainituissa tilanteissa. Hän myös painotti haastattelun aikana, että hänen mielestään ihmisen tulisi aina pyrkiä rehellisyyteen. Haastattelun lopussa hän kuitenkin totesi, että ihmishengen pelastaminen menee rehellisyyden edelle.

Tarinankerronnassa eräs johtamisen oppiaineen informanteista ei pitänyt totuuden muuntelemista ollenkaan pahana asiana, etenkin jos hän uskoi sen avulla pystyvänsä motivoimaan toista:

”Ehehe ei. Mä oon semmonenkin tarinoija ite, että tota ei kyllä tarvii. Et mun mielestä siinä kyl saa olla värikynää niinku, jos jollakin tarinalla on tarkoitus tai merkitys tai tämmönen, niin kyllä mä itekin vaikka kuinka paljon sinne höpöttelen jotain lisää tai jotain semmosia hyviä yksityiskohtia tai jotain lisää tai jotain. Nää on nää miesten

kalatarinat niin jotain sen tyypistä. Mun mielestä varsinkin jos joku motivoi jotain et motivointikeino et nyt mä kerron tään tarinan ja vou vou niin ei tarvi olla totta.” J3

Myös toinen johtamisen oppiaineen opiskelija näki, että tapahtumia voi värittää tarinankerronnassa, mutta suoria valheita ei hänen mielestään saisi esittää:

”No sen tapahtuman, sen niinku tavallaan juonenkäänteen tai sellasen pitää olla totta, mutta kyllä ehkä voi semmosia tehokeinoja käyttää, jotka on sen suuntaisia, että sitä on tapahtunut tai sit, et vähän lisätään jotain ekstraa siihen niinku, joku vaikka jos käyttää eleitä niin tai vaikka jotkut ilmeitten liioittelut ja tämmöset niin kyllä ne on miun mielestä ihan sopivia, mutta ei voi niinku valehella et joku asia ois tapahtunut mitä ei oo oikeesti tapahtunut.” J1

Palautteenannossa rehellisyys nähtiin tärkeänä toisen osapuolen kehittymisen kannalta, mutta joissakin tilanteissa lievä manipulaatio katsottiin hyväksyttäväksi kannustamisen tai toisen itsetunnon murenemisen pelon takia.

”Kyllä mun mielestä palautteen annossa varsinkin, kun rakentavasti annetaan palautetta niin, ehkä semmonen jonkinlainen pehmentäminen riippuen toki henkilöstäkin, että miten se kykee ottamaan palautetta vastaan. Että ehkä joissain tilanteissa semmonen pehmentäminen voi olla vaihtoehto kuhan on kuitenkin niin et pysyy siinä totuudessa.” T1

4.1.4 Manipulointi ja sukupuoli

Vaikka tutkimuksen pääaiheena ei ollut tutkia sukupuolen merkitystä manipuloinnissa, vastaajien jakautuminen täsmälleen puoliksi miehiin ja naisiin antoi mahdollisuuden myös sukupuolta koskevalle analyysille. Tutkimuksessa ei kuitenkaan löytynyt merkittäviä eroja sukupuolten välisessä manipuloivassa käyttäytymisestä heidän kertomansa perusteella.

Taulukko 5 Sukupuolten väliset erot manipulaatiotilanteiden hyväksymisessä

	Miehet	Naiset
Tarinat	6	5
Palautteenanto	5	6
Oman mielipiteen läpisaaminen	4	4
Tehtävien suorittaminen muiden avulla	6	3

Kun miesten ja naisten omien kertomuksien mukaisesta toiminnasta tarinan kerronnassa, palautteenannossa, oman mielipiteen läpisaamisessa ja tehtävien suorittamisessa muiden avulla tarkasteltiin manipulatiivisia elementtejä, miehillä niitä oli hieman naisia enemmän.

Tyypillistä vastauksille oli, että naiset toivat esille miehiä enemmän parisuhteeseen ja vanhemmuuteen liittyviä seikkoja manipuloinnissa. Tätä

seikkaa tarkasteltaessa on kuitenkin muistettava, että naiset ovat ehkä kasvatuksellisesti ja muun kulttuurisen ympäristönsä muovaamina orientoituneempia puhumaan edellä mainituista elämänosa-alueista, joten se että miehet eivät tuoneet esiin näillä osa-alueilla tapahtuvaa manipulointia, ei välttämättä kerro, ettei sitä tapahtuisi.

4.1.5 Manipuloinnin hyväksyttävyyys ja voimakkuusasteet

Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta suoranaisten valehtelun hyväksymistä ei aineistosta juurikaan ollut havaittavissa. Sen sijaan disinformaation ja misinformaation variaatioita tunnuttiin käytettävän melko paljon. Monissa tilanteissa manipuloinnin hyväksyttävyyttä perusteltiin seurauseettisellä näkökulmalla, jossa lopputulos nähtiin manipuloinnin jälkeen parempana, kuin mitä se olisi ollut ilman manipulointia.

Eräs johtamisen opiskelija kertoi mahdollisesti olevansa valmis käyttämään manipulointia työpaikalla jonkin isomman päämäärään saavuttamiseen. Myös manipuloimisesta aiheutuva riski nähtiin suurena:

”Mutta ehkä sitten työpaikalla voisin. Jos joku isompi tavoite vaatisi, että jollain manipulatiivisella keinolla, vaikka just disinformaatiota käyttämällä sais alaiset menemään sitä sovittua päämäärää kohti niin kai sit sitä vois käyttää, mut kyl sen pitäis olla tosi turvattu ympäristö et se ei missään nimessä tuu ilmi, että on käyttänyt sitä koska siitä tulee tosi isoja ongelmia.” J1

Sama informantti koki manipuloinnin hyväksyttäväksi myös silloin kun toisen osapuolen aiheet ovat arveluttavat.

”Joo sillan koen sen sallittuna, et jos vaikka joku ihminen on menossa tekemään jotain pahaa itelleen tai muille ja oon tilanteessa jossa pystyn vaikuttamaan siihen tekeeks se sen teon vai ei niin oon valmis kyllä ihan kaikkia manipuloinnin keinoja käyttämään et jos sillä pystytään estämään jonku pahemman tapahtuman tapahtuminen, joka vaikuttaa muihin tai siihen tekijään itteensä.” J1

4.1.6 Tuomittavimmat tilanteet manipuloinnille

Erityisen tuomittavana manipulointi nähtiin muun muassa silloin, kun manipuloitava ei esimerkiksi vamman tai sairauden vuoksi ole kykenevä havaitsemaan manipulointia ja manipuloinnilla ei toimita hänen etuaan vastaavalla tavalla. Oman edun tavoittelu manipuloinnin avulla ja manipuloitavan edun vastainen toiminta nähtiin poikkeuksetta epäeettisenä. Kyseinen tapa ajatella toistui lähes jokaisessa haastattelussa, kun haastateltavaa pyydettiin kuvailemaan, milloin manipulointi on täysin väärä tapa toimia.

Monet haastateltavat arvioivat eettisyyttä myös sen perusteella, edistääkö manipulointi yhteisön etua vai pelkästään yksilön omaa etua. Yksilön oman edun tavoittelukin katsottiin ajoittain hyväksyttäväksi, jos hänen päämääränsä nähtiin tarpeeksi tärkeinä ja hyvinä.

Myös lasten manipuloiminen nähtiin yhden informantin mielestä hieman kyseenalaisena, vaikka hänen mielestään lapsia manipuloidaan melko paljon

vanhempien toimesta ja aiemmin hän itsekin oli pitänyt sitä melko hyväksyttävänä.

”Mut ehkä jos mietin lasten kohdalla vaikka ni oon ehkä ennen pitäny silleen et en ehkä tuomitse jos muut vanhemmat tavallaan manipuloi niitten omia lapsia, mutta en ehkä ite ois valmis tai tällä hetkellä tuntuu et en haluais manipuloida miun lapsia, koska lapset on kuitenkin tosi herkkiä ja älykkäitä niin, että sit jos vahingossa se menee liian pitkälle et tai sie kerrot niille jotain valhetta ja sit sie joudut jälkeinpäin selvittämään sitä niin se voi olla lapselle niinku tosi hämmentävä tilanne. Eiks se nyt ollukaan silleen niinku kerrottiin ja sit se kuitenkin heikentää merkittävästi sitä luottamusta siihen lapseen niin et en ennen ole tuominnut sitä niinku muitten kohdalla, mutta oon kyllä nytten ruvennut miettimään et en ehkä itse käyttäisi.” J1

4.2 Teema-analyysin tulokset

Tässä kappaleessa esitellään teema-analyysin tulokset teemoittain. Teema-analyysissa teemoista muodostettiin kolme eri teemaa:

- Manipulointi ja eettisyys
- Tulevaisuus ja teknologia
- Kätketyn vaikuttamisen rooli tulevaisuuden ammatissa

Teema-analyysin teemat muodostuivat päätutkimuskysymyksen ympärille sen mukaisesti mihinkä teemoihin informanttien puolesta tuli tutkimuksen kannalta merkityksellistä tietoa. Sisältöanalyysissa pohjustettiin kuvaa informanttien ajatuksista ja toimintatavoista manipuloinnin suhteen. Teema-analyysin ensimmäinen teema pyrkii vielä tiivistämään näitä ajatuksia ja tapoja etiikan näkökulmasta, kun taas kaksi viimeistä teemaa suuntaavat fokuksen tulevaisuuteen.

Manipulointi ja eettisyys valittiin ensimmäiseksi teemaksi, koska informanttien pohdinnat manipuloinnista päätyivät lähes aina eettisten kysymysten äärelle. Teeman avulla pystyttiin tiivistämään informanttien näkemykset aiheesta yhden selkeän ja teoriaan pohjautuvan teeman alle. Teema toimi myös hyvin informanttien ajatuksia manipuloinnista kokoavana teemana ennen siirtymistä kahteen tulevaisuus orientoituneeseen teemaan.

Tulevaisuus ja teknologia on teema, jonka merkittävä rooli kätketystä vaikuttamisesta käytävässä keskustelussa on havaittavissa jo nopeassakin uutiskatsauksessa. Kätketty vaikuttaminen tapahtuu ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa ja yhä suurempi osa ihmisten välisestä vuorovaikutuksesta tapahtuu uusien ja jatkuvasti kehittyvien teknologioiden avulla. Aihe tuli myös informantteja pohdituttavana asiana esille lähes poikkeuksetta, joten sen valitseminen yhdeksi teema-analyysin teemaksi oli hyvin luontevaa.

Kolmantena teemana haluttiin käsitellä informanttien omaa suhdetta kätkettyyn vaikuttamiseen heidän tulevaisuuden työssään. Vaikka monen informantin tulevaisuuden suunnitelmat olivat vielä melko epäselvät, pystyivät he luomaan skenaarioita tulevaisuudestaan erittäin hyvin. Tässä heitä myös auttoi se, että he olivat pohtineet aihetta jo kysymyksessä ennen kehysketomusta

ja aiheeseen palattiin uudelleen haastattelun aikana. Teema oli tutkimuksen yhteiskunnallisen merkityksellisyyden kannalta tärkeässä roolissa, sillä se tiivistä informanttien koulutustaustan ja omien haaveiden merkityksen sille, mitä he tulevaisuudeltaan odottivat kätkeyn vaikuttamisen osalta. Korkeasti koulutettujen nuorten odotukset kätkeystä vaikuttamisesta puolestaan siirtyvät käytännön toimintana hyvin todennäköisesti yhteiskunnan ja työelämän päättäviin elimiin ja vuorovaikutusrakenteisiin, joten tämän teeman tarjoama informaatio antaa mahdollisuuden tarkastella millaista tulevaisuuden työelämä kätkeyn vaikuttamisen osalta saattaisi olla.

4.2.1 Manipulointi ja eettisyys

Tässä kappaleessa esitetyt informanttien näkemykset manipuloinnin eettisyydestä ovat peräisin kehyskertomuksesta, jonka he lukivat ennen haastattelua. Tässä vaiheessa heillä ei ollut vielä tiedossa, mitä aihetta tutkimus koskee. He myös vastasivat kehyskertomusta koskeviin kysymyksiin ennen haastattelun alkua. Seuraavassa on tarkasteltu vastauksia motiivien, seurauksien ja keinojen näkökulmasta. Esitettyjen löydöksiä tueksi on nostettu muutamia katkelmia informanttien vastauksista.

Motiivien näkökulmasta vastauksista nousi esille, että monet hyväksyivät valheellisen tiedon jakamisen niissä tilanteissa, joissa valheellinen tieto jaettiin siinä tarkoituksessa, että se hyödyttäisi manipulatiivisen toiminnan kohteena olevaa henkilöä. Yhdistävänä tekijänä vastauksissa oli myös se, että vaikka vastaajan motiivina oli hyötyä itse tilanteesta, jossa hän manipuloi toista osapuolta, katsottiin se hyväksyttäväksi, jos motiivina ei ollut vahingoittaa vastapuolta, vaan parantaa oman aseman ohella myös hänen työsuoritustaan.

”Mielestäni A:n vaikuttamiskeinot presentaatioon liittyvässä tsemppauksessa ovat hyväksyttäviä. A:lla ja B:llä on kuitenkin tulossa yhteinen presentaatio myöhemmin päivällä ja on hyvin ymmärrettävää, että A haluaa sen menevän molempien osalta hyvin. Niinpä kannustavan tarinan ja B:n onnistumisten esiintuominen lisäävät varmasti B:n itsetuntoa ja vähentävät jännitystä.” M1

Manipuloinnin seurauksien kannalta informantit arvioivat miten eettisiä manipuloinnin seuraukset olivat. Useissa vastauksissa kävi ilmi, että lopputulos oli tärkeässä roolissa, kun puhuttiin manipuloinnin eettisyydestä. Jos manipuloinnin seurauksena toinen saatiin valmiimmaksi tulevaan työsuoritukseen, joka oli merkittävä hänen uransa kannalta, monet vastaajista näkivät tilanteen seuraukset tarpeeksi hyvinä, jotta manipulointi voitiin oikeuttaa tilanteessa.

”Mielestäni se, kuinka A yritti tsemppata B:tä tulevaan presentaatioon vertaamalla häntä esittämänsä tarinan kaveriin, oli toisaalta hyvä vaikutuskeino. Hän loi B:lle uskoa siihen, että myös hän voi olla tuo tarinan hurmaava ja tyylikäs kaveri. Vaikkakin todellisuudessa A on sitä mieltä, että B on hieman ärsyttävä ja epäsoviviin vaatteisiin pukeutunut. Tässä tilanteessa niiden asioiden esilletuominen ei kuitenkaan minun mielestäni auta lopputulosta enää, kun vaatteet on jo päällä ja esitys on pian.” T1

Hyvät seuraukset eivät kuitenkaan kaikkien vastaajien mielestä paikanneet keinojen ja motiivien arveluttavia piirteitä kaikissa tapauksissa. Esimerkiksi tilanne, jossa kehyskertomuksen manipuloiva osapuoli manipuloi toista niin, ettei hän saisi myyntibonusta, mutta maailma ei saastuisi yrityksen toiminnan johdosta, ei se vastanneista suurimman osan mielestä ollut eettisesti hyväksyttävää. Vaikka seurauksien näkökulmasta koko maailman edun voisi ajatella menevän yksilön ja yrityksen edun edelle, monet vastaajista kokivat, ettei tästä asiasta päättäminen ollut tarinan henkilön päätettävissä. Osa vastaajista nosti esille, että tämän kaltaisessa tilanteessa yrityksen ympärillä olevilla yhteisöillä on ennemminkin vastuu tehdä ratkaisu yrityksen epäeettisen toiminnan lopettamisesta omilla kulutus päätöksillään.

Keinojennäkökulmasta suurin osa vastaajista, piti rehellisyydessä pitäytymistä parempana vaihtoehtona kuin manipuloivaa käytöstä. Monen vastaajan mielestä manipuloinnin tilalle olisi pystynyt myös vaihtamaan muita totuudenmukaisempia keinoja, kuten suostuttelun. Keinojen epärehellisiä piirteitä siedettiin kuitenkin paremmin, jos taustalla vaikuttaneet motiivit ja seuraukset olivat informanttien mielestä hyväksyttäviä.

”Huiputtaminen tuntuu epäeettiseltä keinolta vaikuttaa toiseen ihmiseen. Tavallaan huiputtamisen tässä tilanteessa voi ajatella olevan jollain tapaa hyväksyttävää, koska motiivina sille on halu suojella ympäristöä. Jos A huiputtaisi sen takia, että on kateellinen toisen keksimästä ideasta, olisi se täysin hyväksymätöntä. Joka tapauksessa, huiputtamisen sijaan A voisi tuoda esiin huolensa ideaan liittyvästä ympäristön tuhoamisesta ja pyytää B:tä harkitsemaan asiaa uudestaan tai muokkaamaan ideaa niin, että se kuluttaisi vähemmän ympäristöä.” M1

Muutaman vastaajan mielestä epärehellisyys oli keino, joka oli tuomittava kaikissa kehyskertomuksen tilanteissa. Tässä katkelma erään laskentatoimen opiskelijan vastauksesta.

”Mielestäni huiputtaminen ei voi olla perusteltu vaikuttamiskeino. Viimeisessä tilanteessa A olisi voinut ilmaista huolensa ympäristövaikutuksista B:lle ja myöhemmin myös yritys johdolle, mutta perimmäisesti olen sitä mieltä, että jokaisella on oikeus tehdä omat päätöksensä.” L1

4.2.2 Tulevaisuus ja teknologia

Keskusteltaessa teknologian merkityksestä manipuloinnille useat vastaajat pääaineesta riippumatta nostivat esille markkinointiin liittyviä muutoksia. Eräs laskentatoimen opiskelija mainitsi, että koska teknologia on antanut markkinoinnille paljon uusia mahdollisuuksia, niin aktiivisesti näitä keinoja käyttävä henkilö pystyy luomaan itsestään mielikuvan muita parempana henkilönä. Haastateltava ei kuitenkaan kokenut tätä eettisesti ongelmallisena asiana, koska hän koki, että periaatteessa kaikilla on mahdollisuus käyttää teknologiaa samanlaisen mielikuvan luomiseen itsestään. Kyseinen vastaaja koki, että teknologia manipuloi ihmistä enemmän kuin ihminen teknologiaa, erityisesti automaattisesti kohdennetun mainonnan takia.

Eräs taloustieteen opiskelija puolestaan nosti esille ongelman sähköisen tiedon helposta manipuloitavuudesta. Hän nosti esille huolen pörssikursseihin vaikuttavan tiedon levittämisestä ja esimerkiksi Venäjän vaikutusyrityksistä

teknologian avulla. Hän näki, että teknologia on luonut paljon uusia kanavia manipuloinnille ja monet niistä keinoista ovat hänen mielestään hyvin epäeettisiä. Hän kuitenkin näki, että tekoäly on edelleen ihmisen hallinnassa, koska se on ihmisen kehittämä, eikä se pysty vielä ajattelemaan itsenäisesti.

Toinen taloustieteen opiskelija näki myös, että teknologia on tuonut uusia keinoja manipuloinnille, mutta hän ei kokenut niitä sen epäeettisempinä kuin aiempiakaan keinoja. Pitkässä juoksussa hän myös näki mahdolliseksi, että tekoäly manipuloi enemmän ihmistä kuin ihminen teknologiaa.

Yksi johtamisen opiskelija kertoi olevansa erityisen huolissaan sosiaalisen median tarjoamasta alustasta manipuloinnille. Hän mainitsi myös ihmisten asemoimisen ja profiloimisen heidän nettikäyttäytymisensä perusteella huolestuttavaksi ilmiöksi, koska se mahdollistaa myös ihmisten käyttäytymisen ohjaamisen. Vaikka kyseinen vastaaja kokikin teknologian aiheuttaneen uusia keinoja manipuloinnille, koki hän silti esimerkiksi tekoälyn olevan edelleen ihmisen hallussa ja että lähinnä toinen ihminen voi käyttää sitä toisen ihmisen manipuloimiseen. Hän myös näki, että tekoälyn tulemisella on peloteltu ihmisiä ja mahdollisesti näiden pelkokuvien avulla manipuloitu ihmisiä käyttäytymään tietyllä tavalla.

Muita esille nousseita seikkoja olivat manipuloinnin kynnyksen pienentyminen ja valtaviin ihmismääriin nopea tavoittaminen. Kynnyksen pienentymiseen voi yhden vastaajan mielestä vaikuttaa se että, teknologian ansiosta manipuloitavan ihmisen kanssa ei jouduta välttämättä koskaan kasvotusten keskustelemaan aiheista. Valtaviin ihmismääriin nopean tavoittaminen puolestaan voi johtaa seurauksiin, jotka ovat huomattavasti suuremmissa mittakaavassa kuin ennen. Toisaalta monet vastaajat pohtivat, että onko manipulointi vain saanut uusia kanavia, vaikka mikään ei ihmisen käyttäytymisessä ja pohjimmaisessa luonteessa olisikaan muuttunut. Tässä lainaus erään taloustieteen opiskelijan näkemyksestä:

”No varmasti on antanut uusia, että on helppo tavoittaa valtaviä ihmisiä sitten aikasempaan verrattuna. Sitten toisaalta kyllähän manipulointi on historiassa niin kauan kuin on ollut ihmisiä, varmasti on ollut valta-asemia ja vallankäyttöä. Niin sinänsä se ei ole uusi asia. Toki nyt kun maailman menoa seuraa niin huolestuneena, että mihin suuntaan ollaan menossa, mut kuitenkin jotenkin samaan aikaan miettii, että ok tässä nyt on uutta teknologiaa, mutta samaan aikaan ihminen on hyvin pitkälle hyvässä ja pahassa samanlainen kuin ennekin.” T2

Sama vastaaja koki, että teknologian kehityksessä ollaan myös vielä siinä vaiheessa, että tekoälyn aiheuttamat ratkaisut ovat edelleen jäljitettävissä ja yhdistettävissä, johonkin luonnolliseen henkilöön, ja että vastuu sen tekemistä ratkaisuista on edelleen ihmisellä.

Erään markkinoinnin opiskelijan mielestä massaviestintä ja tietojen kerääminen on johtanut siihen, että ihmisille pystytään luomaan tarpeita, joita heille ei muuten syntyisi. Myös Venäjän vaalijärjestelmän manipulointi ja sosiaalisen median kuplat huolestuttivat kyseistä vastaajaa. Tekoälyn suhteen hän näki haasteita, mutta myös oppimisen mahdollisuuden:

”Ja tekoäly varmaan manipuloi enemmän meitä, sillä mun mielestä just Facebookin algoritmin kehittäjätkin on sanonu et ne ei enää tiedä miten se toimii et

kukaan ei enään ymmärrä, et eihän se kuitenkaan oo mikään et robotit tulee ja ampuu meitä ja tuskin tullaan menemäänkään siihen. Mut on siinä riskejä, mut siinä on myös kehittämisen paikka tämmösessä netissä käyttäytymisessä ja median luku hommissa, että se vaan aiheuttaa uudenlaisia ongelmia jotka vaan muuntautuu. Et jos uskot kaiken mitä sä luet kaikkialta, niin kyllä sua on naurettavan helppo manipuloida ja se ei välttämättä oo sen itsensä vika vaan sitä pitäs myös opettaa.”
M3

Erään johtamisen opiskelijan vastauksesta kumpusi esille huoli siitä, että teknologian kehittymisen johdosta jollekin tietylle ihmisryhmälle kohdistettu manipulointi voi vaikuttaa myös muihin ihmisryhmiin, kuten lapsiin ja nuoriin. Hän myös näki, että vihan nostattaminen jotakin kansanryhmää kohtaan on helpottunut teknologian myötä entisestään.

Toisen johtamisen opiskelijan mielestä oli selvää, että tekoäly tulee aikanaan ottamaan yliotteen ihmisestä, mutta hän näki asian luonnollisena osana evoluution jatkumisessa. Hänenkin haastattelussaan nousi kuitenkin esiin huoli siitä, ovatko esimerkiksi robotit kyvykkäitä arvioimaan päätöksiensä eettisyyttä.

”Ja tekoäly tulee manipuloimaan meitä. Sanotaanko että en ossaa sanoa nyt millä aikavälillä, mutta en ihmettelis jos tulis jo meidän aikakautena, mutta toisaalta en pelkää sitä että evoluution vahvana kannattajana niin, jos teköälystä tulee meitä älykkäämpi ja vahvempi luomakunnanherra niin sitten se on hänen oikeus nousta sinne ravintoketjun huipulle. Niin jos se sinne manipulatiivisin keinoin sinne pääsee niin eettiset kysymyksethän ne taitaa eniten tuon tekoällyn jarruna olla ku ihmiset pelkää että niitten ne tavallaan tunnetaidot niinku vaikka robottien tunnetaidot on sen verran heikot että pystyykö ne tekemään esimerkiksi eettisiä päätöksiä ja valintoja samalla tavalla ku ite ihmiset, mutta sit jos näin on niin sit näin on ja kehitys kehitty ja myö mennään sen mukana sitten.” J1

4.2.3 Kätketyn vaikuttamisen rooli tulevaisuuden ammatissa

Seuraavassa on tarkasteltu yhtä tutkimuksen merkityksellisimmäksi nousutta teemaa: kätketyn vaikuttamisen roolia vastaajien tulevaisuuden ammatissa. Samalla on peilattu haastateltavien kokemuksia siihen, mikä merkitys heidän pääaineellaan on ollut heidän suhtautumiseensa kätkettyä vaikuttamista kohtaan.

Monelle vastaajalle tulevaisuuden suunnitelmat eivät olleet vielä täysin selkeät, mutta silti lähes kaikki vastaajat pystyivät eläytymään mahdolliseen tulevaisuuden tilanteeseensa melko helposti. Vaikka haastateltavat olivatkin neljästä eri pääaineesta, ei pääaine läheskään aina määritellyt täysin haastateltavien urahaaveita.

Vaikka sana manipulointi herättikin enimmäkseen negatiivisia tunteita vastaajissa, siirryttäessä puhumaan sen roolista vastaajien tulevaisuuden ammateissa, uskoi moni vastaaja joutuvansa käyttämään ainakin jonkinasteista manipulointia tulevassa ammatissaan.

”Niin se vähän riippuu. Mä laitoin, että voisni nähdä itseni jossain isossa kansainvälisessä yrityksessä esim asiakkuuspäällikkönä tai sit mä voisni olla ihan vaan yrittäjänä, mut sellaset perinteiset markkinoinnin työt mua ei kiinnosta. Mutta jos mä nyt ajattelen et oisin jossain joku asiantuntija tai boss nii. Ni miten niissä nyt sit käytetään tollasta manipulaatiota, en mä oo ajatellu ihan noin pitkälle. No luulen kuitenkin et suhteellisen paljon varsinkin tollain, niinku suuremman luokan yrityksessä. Sillain henkilöstön sisällä joutuu käyttämään erilaisia manipulaation

keinoja ihmisten motivoinnissa ja sillein, että pakottaa jotakin tekemään, mutta niin joo, mut veikkaan, että aika paljon.” M1

Suhtautuminen manipulointiin oli joidenkin informanttien kohdalla vahvasti erillään siitä, että ajattelivatko he tarvitsevana sitä tulevaisuuden työssään. J4 totesi aiemmin, että manipulointi herättää sanana negatiivisia tunteita ja että manipuloinnin kohteeksi joutuminen tuntuu epämiellyttävältä, mutta omassa tulevaisuuden työssään hän näki kätketyn vaikuttamisen olevan merkittävässä roolissa:

”No varmaan aika iso koska jos johtaa ihmisiä työkseen tai johtaa jotain visioo eteenpäin niin se tarkoittaa, et pitää saada ihmiset käyttäytymään halutulla tavalla niin ihmisen käyttäytymisen ohjaaminen ja johdattelu on tärkeä, kaikki kaikessaan.” J4

Taulukko 6 Kätketyn vaikuttamisen todennäköinen käyttäminen tulvaisuuden työssä

	Uskon tarvitsevani	Tarvitsen mahdollisesti	En usko tarvitsevani
Johtaminen	4	1	0
Markkinointi	3	2	0
Taloustiede	0	3	1
Laskentatoimi	2	2	1

Kuten taulukosta kuusi käy ilmi, pääaineiden välillä oli pieniä eroja suhtautumisessa kätketyn vaikuttamisen rooliin tulevaisuuden ammatissa. Seuraavassa on eritelty vastauksia pääaineen mukaan ja nostettu esille joitakin vastauksille tyypillisiä piirteitä.

Johtamisen opiskelijoista neljä oli sitä mieltä, että tulevat tarvitsemaan kätketyn vaikuttamisen keinoja tulevaisuuden ammatissaan. Myös viides vastaaja uskoi sen olevan jossain määrin läsnä hänen urallaan.

”Siltä ei todennäköisesti voi välttyä menee minne tahansa töihin. Se on kuitenkin osa ihmisten normaalia tai niinku tiedostamatontakin toimintaa kaikki ja just ku sanoit sen disinformaation niin kyl se niinku varmasti oli mikä tahansa työ niin joutuu jollaan tavalla törmäämään.” J5

”No tota sitähan voi olla vaikka kuinka paljon organisaatioissa. Kyllähän sitä aina onkin semmosta, vaikka mekin kaikki ollaan yksilöitä, kaikilla jotain omia mielipiteitä ja aina siellä on jotain sellasta, et joku halua jotain muuta niin uskon että tulee olemaan läsnä jossain määrin. Toki mä haen hr-hommiin et joskus myös niitä hommia saa tehdä silleen aika rauhassa, että vaikka jonkun organisaation hr:ää esim rekryä hoitaa aika itekseen että ei sellasta valtavaa tiimiä oo ympärillä niin en ehkä niin paljoo, mut toki muilta osastoilta tulee varmaan jotain mut ei niin paljoo ku jossain isommassa tiimissä.” J3

Kysyttäessä onko pääaine ohjannut ajattelua tähän suuntaan, saatiin seuraavanlaisia vastauksia:

"Hmm - johtamisen pääaine. No kyllä sitä ainakin on käyty läpi aika paljon, tai että ollaan puhuttu vallasta ihan jonkun verran noissa meidän opinnoissa ja se on ollu semmonen. Tai johtaminen se on kuitenkin vallankäyttöä muihin niin kyllä sitä ollaan varsinkin ku JSBE:llä on eettisiin tai niinku eettinen orientoituneisuus opinnoissa, niin kyllä sitä ollaan aika paljon käsitelty, missä menee ne hyväksyttävän ja hyväksyttämättömän rajat esimerkiksi ni en ois varmasti näin laajasti problematisoinut sitä aihetta, toisaalta voi myös vaikuttaa tuo minun kumppanin valinta tähän että myöskin sen kanssa on ollut hauska pallotella näitä aiheita ku ollaan kuitenkin samassa pääaineessa ni ollaan pohdittu kyllä." J1

"Hmm - no joo periaatteessa. Mun mielestä se karisma kurssi oli tosi mielenkiintonen koska siinä käytiin just myös sitä karisman pimeää puolta ja sit sitä hyvää puolta niin siinä oli kans tämmönen manipulaatio teema niin ehkä sen puolesta vähän et se oli tosi silmiä avaava tai sillee, vaikka ne artikkelit olivat yli kymmenen vuotta vanhoja niin ne oli silti relevantteja että se oli mun mielestä kyl tosi mielenkiintonen. Muta mä oon miettiny ku ollaan just käyty valtaa ja viestintääkin niin kyllä sitä on miettiny et miten kaikilla tavoilla ihmsiin voi oikeesti vaikuttaa ja kuinka helposti ihmiset uskoo jotain ihan täyttä paskaa. Ja pääaine ei mene siihen ihan suoraan, mutta oon käyny viestinnän luennoilla, niin periaatteessa kaikki viestintähän on vaikuttamista, niin kyllä sitä on käyny miettimään. Se on herätellyt asian tiimoilta, vaikka ennen on menny siinä sopulimassassa niin on tullu kriittisemmäks että hetkonen et toi puhu mulle noin et mitkähän sen tarkoitusperät on, just ku puhutaan johtamisesta niin kyl se on herätellyt mutta sitä sais olla huomattavasti enemmän." J2

"No tota en oikeestaan usko, että tota tokihan niistä ollaan puhutta ja ollaan käyty läpi ja onhan johtaminen kuitenkin sitä et saat työt tehtyä muitten ihmisten kautta juurikin niin kyllä sun täytyy saada ne jotenkin tekemään että ehkä käytetään sanaa motivaatio ja tämmösiä että tottakai siinä on niitä, mutta ollaanhan me täällä opeteltu silleen ns oikein. Niinku kerrottu miten pitäis tehdä mutta että toki sitten voi olla että sitten jotkut käyttää sit väärin ja itsekin saatan sortua siihen että vahingossa ihan huomaamatta käyttää vähän vääriä keinoja." J3

"No kyl se varmasti on, mitä on tota ihmisten johtamisen kurssilla esimerkiks oli niinku eri tapoja, joilla voi manipulaatiotakin harrastaa. Et siel voi olla hyviäkin piirteitä et se ei suinkaan ole pelkkää negatiivista. Et kyl mie sanosin et on vaikuttanut." J5

Markkinoinnin pääaineessa kätketyn vaikuttamisen läsnäolo oli myös vahvasti tiedossa ja kaikki vastaajat näkivät sen olevan ainakin pienessä roolissa heidän tulevaisuuden ammatissaan. Toivottuna osana tulevaisuuden ammattia sitä ei kuitenkaan yleensä nähty.

"Toivon että pääsisin sellaseen organisaatioon missä sitä ei harrastettaisi, mutta ainahan sitä esiintyy, jossain rajapinnassa ellei kaikissa." M4

Eräs informantti näki roolinsa taustavaikuttajana vaativan kätketyn vaikuttamisen muotoja, vaikkei hän sitä itse välttämättä niin suuresti toivoisikaan.

"Mulla on tosiaan suunnitelmat avoinna. Ehkä enemmän haaveita ja tommosia et isoo kuvaa. Haluis ehkä toimii vähän semmosena taustapiruna enemmän. Semmosissa strategisissa rooleissa niin sillen tietenkkin ihmiset, jotka tekee enemmän näitä käytännön hommia niin ne on myös sillen niinku varmasti jollain tavalla resurssina tai ei välttämättä ihan mut kuitenkin joutus vaikuttamaan ja tuomaan

omia piirteitä niin kyl mä uskon et just semmosessa perustelussa ja omien asioiden läpisaamisessa niin varmasti voi tulla tilanteita. Ja markkinoinnin parissa voi varmasti joutuu käyttämään myös näitä keinoja, mut toisaalta koska markkinointiviestintä perustuu niin paljon erottelulle ja sille että sä positioit ittes jonnekin väliin missä muut ei ole, sun on pakko erottua niin sun on pakko nostaa tiettyjä asioita esille ja ne ei aina oo ees niitä kaikista suotusimpia mun mielestä, mutta mun mielestä se vaatii ihan väkisinkin et ei kerrota kaikkea viestinnässä.” M3

Kysyttäessä onko markkinoinnin pääaine mahdollisesti vaikuttanut heidän ajatteluunsa, koki eräs vastaajista sen vaikuttaneen erittäin voimakkaasti ajatteluunsa.

”On. Et markkinointihan on pelkkää huijaamista. Pitää vaan saada ihmiset ostamaan mahdollisimman paljon kaikkee.” M5

Toinen vastaaja koki markkinoinnin pääaineen vaikutuksen puolestaan huomattavasti lievempänä.

”No tottakai koulu on ehkä kehittänyt sellasia tiettyjä neuvottelutaitoja, mitä en nyt laskis manipuloinnin piiriin. Mutta en. Uskon että oon aika sama perusrehellinen ihminen kuin ennenkin ja oon aina ollutkin.” M4

Kolmannen vastaajan mielestä pääaineen merkitys oli puolestaan melko pieni.

”No ei mun mielestä suorastaan manipulointiin, et paljon on ollu varsinkin viimeaikoina datavetoisuudesta ja sen eettisyydestä ja mitä kerätään ja mitä sit käytetään et noi on ehkä sit tämmösiä isompia eettisiä kysymyksiä mitä manipulointi ja et ihmisiä ohjataan tekee jotain ja halutaan tekevän asioita mutta manipulointiin en oo ainakaan kokenut.” M3

Laskentatoimen pääaineessa osa vastaajista painotti, etteivät he ole valmiita manipulointiin ainakaan numeroiden suhteen. Muutenkin manipuloinnin merkitys nähtiin tulevissa työtehtävissä pienempänä kuin johtamisen ja markkinoinnin opiskelijoiden keskuudessa, mutta manipuloinnin läsnäolo työelämässä oli kuitenkin hyvin tiedossa.

”(Miettivä hymähdys). Ehkä joutuu käyttämään. En usko että kukaan joka on niinku nopeesti tai tehokkaasti päässy just sinne minne halua ois vaan ihan näin sattumalta onnellisesti päässy sinne et varmasti kaikki on joskus käyttäny sitä.. (ura haaveet ei niin selvät että osaisi tarkemmin kuvata). Ehkä just jossain kehityskeskusteluissa esimiehen kanssa.. mutta itse laskentoihmissä ei, siellä pitää olla rehellinen... joo ei...” L1

Eräs vastaaja kuitenkin näki, että myös laskentatoimen työtehtävissä itsessään käytetään manipulointia.

”Ja laskentatoimi itessään, varsinkin ulkonen laskentatoimi on monesti jonkinlaista manipulointia ja ne luvut mitä näytetään vaikka sijottajalle ei aina ihan vastaa sitä todellisuuden mukaista tilannetta vaan siinä pyritään aika useestikin varsinkin tulouttamisessa ja tän tyyppisessä, pyritään muokkaamaan niitä lukuja mikä on aika sinänsä hyvinkin epäeettistä ja tekee sen tilanteen että jos tiettyä jaksoa manipuloidaan tulokseen niin se heijastuu eteenpäin ja siinä tulee vaan kasvava paine aina vaan et se korttitalo ei romahda. Et tämmösiä havaintoja oon tehny.” L2

Sama vastaaja kertoo myös pääaineen vaikuttaneen hänen ajatteluunsa manipulointiin liittyen.

"No on se ainakin avannut silmät et en tota silloin ku tulin opiskelemaan mut nyt kun on perehtynyt aiheisiin niin huomaa et se on varsin tavallinen käytäntö että mennään hyvinkin sääntöjen rajamailla ja pyritän aina tarjoamaan semmonen tieto tuonne sidosryhmillä ja muille et mitä ne haluaa et se ei aina oo se todenmukaisin mut se tarjotaan se tieto mitä ne haluaa sinne." L2

Toinen vastaaja puolestaan koki, ettei laskentatoimen opiskelu ole juurikaan vaikuttanut hänen ajatteluunsa kätketystä vaikuttamisesta, mutta sen sijaan markkinoinnin sivuaineella on ollut huomattavasti enemmän silmiä avaava vaikutus hänen kohdallaan.

Taloustieteen opiskelijat käsittelivät aihetta näkökulmasta, jossa he toimivat asiantuntijana. Monet heistä näkivät, että heihin tullaan käyttämään manipulointia, mutta että heidän esittämänsä tieto tulee olla erittäin objektiivista ja luotettavaa.

"No laitoin siihen että tämmönen asiantuntijan rooli ja sitten julkisella puolella tai yliopisto, valtio miksei kuntia tutkimuslaitoksia ja eiks se vähän riipu se asiantuntijan roolikin, että jos on tutkijana niin mahdollisimman objektiivisen kuvan antaminen ja luotettavan tiedon löytäminen ja vaikka henkilöhaastatteluissa se on sitten tosi tärkeää. Ja muutenkin sitten ihan tota määrällisenkin tiedon etsimisessä. No sitten asiantuntijana siinä yhtä lailla, kun ollaan ihmisten kanssa vuorovaikutuksessa niin toki vuorovaikutustilanteissa tämmöset vaikuttamisyritysten tunnistamiset ja mitä huomaa sitten itsessään, kun keskustelee toisen ihmisen kanssa ja saattaa ehkä itekin huomata miksi reagoin tähän niin se kertoo yleensä jostain." T2

Kahden taloustieteen opiskelijan vastauksissa korostui kätketyn vaikuttamisen merkityksen kasvaminen, jos he toimivat esimiestehtävissä. Yhdessä vastauksessa mainittiin, että erityisesti palautteen annossa suora puhe ei sovi kaikille ja tällöin on palautteen vastaanottajan kannalta mielekkäämpää, että totuutta hieman muokataan. Suoranaista valehtelua kukaan vastaajista ei ainakaan myöntänyt hyväksyvänsä.

5 KESKUSTELU JA PÄÄTELMÄT

5.1 Keskustelu

Tutkimuksessa selvisi, että kauppakorkeakoulun opiskelijoiden suhtautuminen manipulointiin sanana oli yhtä poikkeusta lukuun ottamatta negatiivinen ja jopa tämä yksi poikkeus saattoi johtua siitä, että informantti sekosi sanoissaan. Tämä oli myös aiemman tutkimuksen valossa melko odotettu tulos, sillä manipulointia on useissa yhteyksissä pidetty epäeettisenä vaikuttamisen keinona. Tutkimuksen edetessä selvisi, että kaikki manipuloinnin alle lukeutuva kätkeyty vaikuttaminen ei herättänytkaan aivan yhtä voimakkaita tuntemuksia kuin kattokäsite manipulointi. Vastauksissa kävikin ilmi, että sanana manipulointi koettiin ääripään sanaksi, joka yhdistettiin erityisen katalaan ja pahoja aikeita sisältävään vaikuttamiseen. Tästä syystä käsitteenä lähinnä puhekielessä esiintyvä kätkeyty vaikuttaminen mahdollistaisi ilmiöstä keskusteltaessa paremmin itse ilmiöön kohdistuvan keskustelun, sillä puhuttaessa manipuloinnista keskittyminen saattaa siirtyä enemmän mielikuvaan käsitteestä, kuin sen oikeaan sisältöön.

Keskusteltaessa informanttien omista kokemuksista manipulointiin liittyen oli vallitsevana teemana ajatukset huijatuksi tulemisesta ja pettymyksestä. Joissakin henkilöissä manipuloinnin kohteeksi joutuminen oli aiheuttanut myös ahdistuksen tunteita. Aiemman tutkimustiedon valossa tulokset olivat odotettuja, sillä manipuloinnin ollaan löydetty olevan yhteydessä heikompaan ystävyysuhteen laatuun. Manipuloinnin kohteiden on havaittu pitävän suhdettaan manipuloivaan osapuoleen huonompana kuin manipuloiva osapuoli pitää suhdettaan manipuloitavaan. Tässä tutkimuksessa myös erilaisia lähestymistapoja löytyi, sillä yhdessä vastauksessa tilanne manipuloituksi tulemisesta koettiin älyllisenä haasteena, joka mahdollisti itsensä haastamisen vuorovaikutustaitojen saralla.

Vaikka sanana manipulointi herätti voimakkaitakin negatiivisia tunteita ja kokemukset manipuloituksi tulemisesta olivat hyvinkin negatiivisia, oli tutkimustuloksista selkeästi havaittavissa, että lähes kaikki informantit käyttivät

manipuloivia keinoja ajoittain myös itse. Monet informantit kuitenkin kokivat, että heillä oli yleensä hyvät motiivit manipuloinnin taustalla ja myös seurauksien suhteen he tavoittelivat mielestään hyviä päämääriä.

Yksi tutkimuksen merkittävä huomio oli, että pehmeitä keinoja käytettiin paljon ja ne hyväksyttiin melko usein, mutta voimakkaampien hyväksyttävyyttä ei ainakaan uskallettu sanoa ääneen. Valehtelua manipuloinnin keinona kukaan informanteista ei kertonut hyväksyvänsä. On kuitenkin muistettava, ettei tässä tutkimuksessa tarkkailtu informanttien todellista käyttäytymistä, vaan tulokset perustuivat täysin siihen, mitä he olivat itse valmiita paljastamaan itsestään. Koska kaikki informantit olivat kantasuomalaisia, voidaankin pohtia, paljastaisivatko kätkeytyyn vaikuttamiseen suopeammin suhtautuvassa kulttuurisessa ympäristössä elävät informantit enemmän omia kätkeytyyn vaikuttamisen keinojaan.

Pääaineiden väliset erot suhtautumisessa manipulointiin eivät olleet merkittäviä, mutta niitä ilmeni silti jossain määrin. Tietyt piirteet olivat varmasti lähtöisin enemmän informanttien persoonasta ja menneisyydestä, kuin kauppakorkeakoulussa opiskelusta tai pääaineesta. Seuraavaksi on esitetty löydöksiä, joilla havaittiin olevan yhteys pääainetaustaan.

Laskentatoimen opiskelijat olivat melko vaitonaisia manipuloinnin hyväksyttävyyteen liittyen, mutta puhuivat kuitenkin siitä, että heidänkin työtehtävissään ajoittain vääristellään lukuja. Lukujen vääristely nähtiin kuitenkin hyvin epäeettisenä ja tuomittavana. Monet myös mainitsivat tiedostavansa, että laskentatoimen varsinaisissa työtehtävissä manipulointi voi johtaa jopa vankilatuomioon. Tämä mahdollisesti vaikutti monen melko jyrkkäänkin kielteiseen suhtautumiseen aihepiiriä kohtaan.

Johtamisen oppiaineen opiskelijat puhuivat asiasta ehkä avoimimmin. Se, onko taustalla enemmän tietoisuus aiheesta kuin persoonallisuuden piirteet ei tämän tutkimuksen puitteissa täysin selvinnyt. He myös korostivat, että heidän opinoimissaan aiheita oli käsitelty kattavasti. Johtamisen opiskelijat suhtautuivat avoimesti lievempien manipulatiivisten keinojen käyttöön, esimerkiksi tarinan kerronnassa, palautteen antamisessa ja oman mielipiteen läpi saamisessa.

Markkinoinnin opiskelijoista muutama toi esille, että markkinointi itsessään on tietynlaista kuluttajien manipuloimista. Osa opiskelijoista puolestaan mainitsi, että markkinoinnin oppiaineessa manipulointi ei ole ollut kovinkaan paljon esillä. Johtamisen opiskelijoiden tavoin markkinoinnin opiskelijat hyväksyivät manipuloinnin lievempien keinojen käyttämisen hieman laskentatoimen ja taloustieteen opiskelijoita useammin.

Useat taloustieteen opiskelijat asettivat itsensä asiantuntijan asemaan ja korostivat, että heidän tuottamansa tiedon tulisi olla mahdollisimman objektiivista. Tästä huolimatta myös he hyväksyivät manipulointia jossain määrin esimerkiksi tarinan kerronnassa ja tehtävien aikaansaamisessa muiden avulla. Heidän vastauksissaan oli kuitenkin hieman vähemmän manipuloinnin hyväksyviä piirteitä verrattuna johtamisen ja markkinoinnin opiskelijoihin.

Vaikka kauppakorkeakoulun opiskelijat valmistuvatkin tietystä pääaineesta, antaa heidän koulutustaustansa heille tarvittavan taloudentuntemuksen useaan eri tehtävään ja näin pääaine ei välttämättä täysin

määrittele heidän tulevaisuuden ammattiaan. Lisäksi monet opiskelijoista opiskelevat sivuaineenaan muita yrityksentaloustieteiden oppiaineita, taloustiedettä, tai jopa aivan toisen tieteenalan oppiaineita. Siten tässä tutkimuksessa kaikki vastaukset eivät välttämättä tulleet pelkästään opiskelijan pääaineen näkökulmasta, vaan myös sivuaineet ovat todennäköisesti muokanneet näitä näkemyksiä.

Tässä tutkimuksessa havaittiin, että manipulatiivisen käyttäytymisen taustalla on usein myös hyviä tarkoituksia. Totuuden muokkaaminen osoittautui usein empatian muodoksi, jolla haluttiin kannustaa toista tai parantaa toisen itsetuntoa. Kuten manipulointi ja eettisyys teemassa havaittiin, misinformaatiota ja disinformaatiota siedettiin melko hyvin silloin, kun manipuloinnin seuraukset ja motiivit olivat hyväksyttäviä.

Kätketyn vaikuttamisen keinot osoittautuivat hyväksyttäväksi myös monen haastateltavan kohdalla silloin kun puhuttiin sen käyttämisestä opetuksessa, jossa tavoitteena on kehittää oppilaan valmiuksia. Tällöinkin kuitenkin suoranaisten valehtelun nähtiin tuomittavana, mutta misinformaatio ja disinformaatio nähtiin usein sallittuna. Vaikka manipulointia hyväksyttiin oppimisen yhteydessä, korosti moni informantti, kuinka tärkeää heidän mielestään oli, että manipulointi paljastettaisiin myöhemmin ja että sen syistä kerrottaisiin manipuloinnin kohteelle.

Teknologian tuomat mahdollisuudet manipuloinnille tunnistettiin ja sosiaalisen median todettiin lisänneen ihmisiin vaikuttamisen helppoutta. Teknologian merkityksestä manipuloinnille useat vastaajat pääaineesta riippumatta nostivat esille markkinointiin liittyviä muutoksia. Monet teknologian kehittymiseen liittyvät asiat nähtiin eettisesti huolestuttavina, mutta vääjäämättöminä tulevaisuuden kannalta.

Tulevaisuuden työelämän kannalta tutkimustulokset näyttivät melko valoisilta, sillä kauppakorkeakoulusta valmistuvilla maisterivaiheen opiskelijoilla näytti olevan melko selkeä käsitys manipuloinnin riskeistä ja muista haitallisista ominaisuuksista. Opiskelijat myös hahmottivat, että kätkeytä vaikuttamista esiintyy työelämässä ja he uskoivatkin, että tulevat myös itse törmäämään siihen. Vastauksista kävi ilmi, että johtamisen ja markkinoinnin opiskelijat kokivat olevansa tietoisempia aiheesta opetuksen tarjoamien valmiuksien kautta verrattuna taloustieteen ja laskentatoimen opiskelijoihin. Taloustieteen ja laskentatoimen opiskelijat kuitenkin toivat esiin, että sivuaineopinnoissaan myös he olivat tutustuneet aiheeseen.

5.2 Rajoitteet ja jatkotutkimusehdotukset

Manipulointi on melko arkaluonteinen aihe, mikä itsessään on voinut vaikuttaa siihen, ettei sitä ole aikojen saatossa tutkittu niin paljon kuin sen mysteerisen ja kätketyn olemuksen puolesta sitä olisi voitu olettaa tutkittavan. Erityisesti suomalaisessa kontekstissa tehtyä tutkimusta ei löytynyt kovinkaan paljon, mikä rajoitti hieman aineiston peilaamista aiempaan tutkimuskirjallisuuteen. Arkaluonteisuus on myös voinut vaikuttaa siihen, että mediassa ei ole puhuttu

niin paljon kaikista manipuloinnin puolista ja että se on saanut melko mustavalkoisen ”pahan leiman”, vaikka kuten tämäkin tutkimus osoitti, sitä käytetään usein myös hyvän sosiaalisen ilmapiirin ylläpitämiseen, toisten ihmisten elämänlaadun parantamiseen, kannustamiseen ja jopa oppimiseen.

Koska manipulointi ei ole Suomessa kulttuurisesti kovin hyväksyttyä, on myös otettava huomioon, että tutkimukseen osallistujat ovat saattaneet vähätellä omaa manipulatiivista käyttäytymistään ja sitä miten oikeutettuna he sitä pitivät. Suomessa kristinuskon vahva asema historiassa on mahdollisesti korostanut kahdeksannen käskyn, älä lausu väärää todistusta lähimmäisestäsi, kautta rehellisyyden merkitystä suomalaisten elämässä. Jatkotutkimusten kannalta olisikin mielenkiintoista nähdä onko kulttuurisen kontekstin merkitys, kuinka merkittävä ja millaisia tutkimustuloksia saataisiin samalla koulutustaustalla erilaisessa kulttuurisessa kontekstissa. Vertailtavuuden kannalta olisi myös mielenkiintoista tutkia aihetta samassa kulttuurisessa kontekstissa, mutta esimerkiksi eri opiskelijaryhmän keskuudessa.

Tämä tutkimus antoi pintaraapaisun maisteriksi valmistumisen kynnyksellä olevien kauppatieteen opiskelijoiden ajatuksista kätkeystä vaikuttamisesta, eivätkä tulokset välttämättä ole yleistettävissä suurempaan joukkoon. On myös hyvä muistaa, että aiheena kätkeyty vaikuttaminen ja erityisesti sana manipulointi on vielä lähellä tabun asemaa, joten ainakin osa vastaajista on voinut mukauttaa vastauksiaan yleisiä moraalisia arvoja vastaaviksi. Vastauksiin on voinut myös vaikuttaa se, että olen opiskellut kyseisten henkilöiden kanssa samassa kaupparokkeakoulussa ja että minulle ei siksi ole uskallettu olla täysin rehellisiä. Lisäksi erityisen manipulatiivinen henkilö saattaa pyrkiä tämän kaltaisessa tilanteessa tekeytymään mahdollisimman rehelliseksi.

Useissa vastauksissa oli myös havaittavissa, että manipulatiivisuuden olemus ihmisten välisessä toiminnassa tiedostettiin, mutta keskustelua haluttiin usein viedä yleiselle tasolle tai muuten suunnata sitä pois omasta persoonasta. Tämä vahvasti entisestään käsitystä siitä, etteivät monet haastateltavista halunneet tuoda kaikkia piirteitään julki.

Tässä tutkimuksessa kaikki informanttien tuottama tieto perustui, sille mitä he olivat itse valmiita itsestään paljastamaan. Jos haluttaisiin tarkastella informanttien todellista käyttäytymistä, olisi eläytymismenetelmän ja puolistrukturoidun haastattelun tilalla käytettävä esimerkiksi havainnointia tai koetilanteita. Tämän tutkimuksen puitteissa resurssit eivät kuitenkaan riittäneet informanttien käyttäytymisen tutkimiseen, eikä se kuulunutkaan tämän tutkimuksen tavoitteisiin.

Tässä tutkimuksessa ulkoisena vaikuttavana tekijän toimi kaupparokkeakoulussa opiskelu ja oppilaan pääaine. Yliopisto-opinnot ovat kuitenkin melko lyhyt jakso ihmisen elämässä, joten muiden ulkoisten tekijöiden vaikutusta manipulointiin suhtautumisessa olisi myös mielekästä tutkia. Kuten aiempi tutkimus osoitti, olivat tunneälyn taustalla vaikuttavat ominaisuudet yhteneväisiä myös manipuloivan käyttäytymisen taustalla olevien taitojen kanssa. Hyvän tunneälyn taustalla on ominaisuuksia, kuten omien tunteiden kontrollointi ja muiden tunteiden lukeminen. Nämä ovat ominaisuuksia, joita opitaan vuorovaikutustilanteissa muiden kanssa. Lapset joilla on paljon

sisaruksia saattavat olla alttiimpia tällaisille tilanteille, joten yhtenä jatkotutkimusehdotuksena voi esittää sen tutkimista, onko sisarusten määrällä vaikutusta näiden taitojen oppimiseen ja muokkaavatko tietyt tapahtumat tai jopa mahdolliset traumat toisia käyttäytymään manipulatiivisesti ja kehittävätkö ne taas toisista tunneälykkäämpiä ihmisiä.

Koska opiskelusuunta ja sisarusten lukumäärä ovat vain yksittäisiä tekijöitä, jotka voisivat muokata ihmisen käyttäytymistä, tarvittaisiin syiden tarkempaan tarkasteluun mahdollisesti pitkäaikaisempi seurantatutkimus. Jatkotutkimusehdotuksena pitkittäistutkimus lapsuudesta aikuisuuteen siitä, kuinka ympäristötekijät muokkaavat ihmisten manipulatiivista käyttäytymistä mahdollistaisi asian laajemman tarkastelun. Taloudellisuuden ja tehokkuuden nimissä tutkimukseen olisi varmasti tarvittaessa mahdollista yhdistää muitakin tutkimusaiheita esimerkiksi psykologian saralta.

5.3 Päätelmät

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli tuottaa lisää tietoa kätkeytystä vaikuttamisesta ja kauppakorkeakoulun maisterivaiheen opiskelijoiden suhtautumisesta siihen. Tutkimus paljasti, että manipulointi aiheuttaa sanana epämiellyttäviä tunteita ja että monet sen kohteeksi joutuneet ovat kokeneet sen epämiellyttävänä ja jopa ahdistavana vallankäytön muotona. Tutkimuksessa kävi myös ilmi, että käsite manipulointi yhdistettiin ensisijaisesti kaikkein voimakkaimpiin kätkeytyn vaikuttamisen muotoihin kuten valehteluun ja sen taustalla nähtiin erityisen katalia ja negatiivisia motiiveja. Vaikka suhtautuminen manipulointiin sanana olikin melko jyrkästi negatiivinen, toivat lähes kaikki informantit tutkimuksessa esille omia taipumuksiaan manipulointiin. Sanana manipulointi koettiin kuitenkin hyvin ääripään sanaksi kuvaamaan joitakin kätkeytyn vaikuttamisen osa-alueita.

Sukupuolten väliset erot manipuloinnissa olivat aiemmankin tutkimuskirjallisuuden valossa epäselvät, eikä tämänkään tutkimuksen perusteella informanteilla ollut suuria eroja manipulatiivisessa käyttäytymisessä tai siihen suhtautumisessa. Aiemmassa tutkimuksessa naisten keinojen todettiin olevan hienovaraisempia kuin miesten keinojen, mutta tämän tutkimuksen valossa ei ole mahdollista ottaa kantaa kyseiseen väittämään. Teknologian ja manipuloinnin välinen liitto tunnistettiin ja lähes kaikki informantit näkivät teknologian kehittymisen edes auttaneen ihmisten manipuloimista muun muassa sosiaalisessa mediassa ja muissa digitaalisissa ympäristöissä esimerkiksi tekoälyn ja algoritmien avulla. Tilanne nähtiin eettisesti haasteellisena, mutta kuitenkin edelleen ihmisen hallinnassa olevana.

Pääaineen vaikutus kätkeytyn vaikuttamiseen suhtautumisessa oli melko pieni, mutta johtamisen ja markkinoinnin opiskelijat olivat hieman tietoisempia aiheesta opetuksen tarjoamien valmiuksien kautta verrattuna taloustieteen ja laskentatoimen opiskelijoihin. Tulevaisuuden työelämän kannalta tutkimustulokset näyttivät melko valoisilta, sillä kauppakorkeakoulusta

valmistuvilla maisterivaiheen opiskelijoilla näytti olevan melko selkeä käsitys manipuloinnin riskeistä ja muista haitallisista ominaisuuksista.

LÄHTEET

- Abell, L., Brewer, G., Qualter, P., & Austin, E. 2016. Machiavellianism, emotional manipulation, and friendship functions in women's friendships. *Personality and Individual Differences*, 88, pp 108-113.
- Armstrong-Soule, C., Koppenhafer, L., & Madrigal, R., 2013. Why Do You Think They Do That? Consumer Elaboration in the Detection of Manipulative Intent and Its Consequences on Product Judgments. *Advances in Consumer Research*, 41, pp 702-704.
- Arendt, H., 1970. *On Violence*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Austin, E., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H., 2006. Emotional intelligence, Machiavellianism an emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences*, 43, pp 179-189. University of Edinburgh.
- Austin, E., Saklofske, D., & Egan, V., 2005. Personality, well-being and health correlates of trait emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*. 38, pp 547-558.
- Auvinen, T., 2013. *Narratiivinen johtajuus: Tutkielmia johtajuuden tarinankerronnan tutkimuksesta ja käytännöstä*. Jyväskylän yliopisto.
- Auvinen, T., Lämsä, A.-M., Sintonen, T., & Takala, T., 2013. Leadership Manipulation and Ethics in Storytelling. *Journal of Business Ethics*. 116(2), pp 415-431.
- Bass, B. M., 1998. The ethics of transformational leadership. In J. B. Ciulla (Eds.), *Ethics. The heart of leadership*. Westport. pp 169-192.
- Bass, B. M., & Steidlmeier, P., 1999. Ethics, character, and authentic transformational leadership behavior. *The Leadership Quarterly*. 10(2), pp 181-208.
- Berger, P., & Luckmann, T., 1966. *The social construction of knowledge: A treatise in the sociology of knowledge*. New York: Doubleday.
- Bierstedt, R., 1974. *Power and Progress: Essays on Sociological Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Bok, S., 1981. *Miksi Valehtelemme. Lying: Moral Choice in Public and Private Life*. Jyväskylä: Gummerus.
- Braginsky, D., 1970. Machiavellianism and manipulative interpersonal behavior in children. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, pp 77-99.
- Brown, M. & Treviño, L. (2006). Ethical leadership: A review and future directions. *The Leadership Quarterly*, 17, pp 595-616.
- Carson, T. L., 1988. On the Definition of Lying: A Reply to Jones and Revisions. *Journal of Business Ethics*, 7, pp 509-514.
- Coeckelbergh, M., 2012. Can we trust robots? *Ethics and Information Technology*, 14(1), pp 53-60.
- Ching-Wen, L. & Hsiao-Chen, C., 2010. Motives of transfer pricing strategies - systemic analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), pp 1215-1233.
- Day, A., Therrien, D., & Carroll, S., 2005. Predicting psychological health: assessing the incremental validity of emotional intelligence beyond

- personality, Type A behaviour and daily hassles. *European Journal of Personality*, 19, pp 519–536.
- Dahl, R. A., 1957. The concept of power. *Behavioral science*, 2(3), pp 201-215.
- Dowding, K. & Van Hees, M., 2008. In praise of manipulation. *British Journal of Political Science*, 38(1), pp 1-15.
- Easton, D., 1958. *The Perception of Authority and Political Change*. Harvard University Press. pp 170-196.
- Eskola, J., Karayilan, S., Kaski, T., Lehtola, T., Mäenpää, T., Nishimura-Sahi, O., & Wallin, A., 2017. Eläytymismenetelmä 2017: Ohjeita ja kokemuksia menetelmästä kiinnostuneille. Teoksessa J. Eskola, T. Mäenpää & A. Wallin (toim.), *Eläytymismenetelmä 2017: Perusteema ja 11 muunnelmaa*. pp 266–293. Tampere: Tampere University Press. ISBN 978-952-03-0597-0.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2000. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino. pp 110-117.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2005. *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.
- Facebook, 7.4.2017. Working to Stop Misinformation and False News. Haettu osoitteesta: <https://www.facebook.com/facebookmedia/blog/working-to-stop-misinformation-and-false-news>, katsottu 15.11.2019.
- Fetzer, J., 2004. Minds and Machines. *Kluwer Academic Publishers*, 14(2).
- Fletcher, G. S., 2017. Benchmark regulation. *Iowa Law Review*, 102(5), pp 1929-1982.
- Furnham, A., & Petrides, K., 2003. Trait emotional intelligence and happiness. *Social Behavior and Personality*, 31, pp 815–823.
- Gabriel, Y. & Griffiths, D. S., 2004. Stories in Organizational Research. In C. Cassell and G. Symon (eds.) *Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research*. London: Sage.
- Gaspar, J., Methasani, R., & Schweitzer, M., 2019. Fifty Shades of Deception: Characteristics and Consequences of Lying in Negotiations. *Academy of Management Perspectives*, 33(1), pp 62–81.
- Gowthorpe, C. & Amat, O., 2005. Creative accounting: Some ethical issues of macro- and micro-manipulation. *Journal of Business Ethics*, 57(1), pp 55-64.
- Grieve, R., 2011. Mirror Mirror: The role of selfmonitoring and sincerity in emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 51(8), pp 981-985.
- Guest, G., MacQueen, K., & Namey, E., 2012. *Applied thematic analysis*. Thousand Oaks: Sage. doi: 10.4135/9781483384436
- Hasan, M. S., Omar, N., Barnes, P., & Handley-Schachler, M., 2017. A cross-country study on manipulations in financial statements of listed companies. *Journal of Financial Crime*, 24(4), pp 656-677.
- Hegarty, W. & Sims, H., 1978. Some determinants of unethical decision behavior: an experiment. *Journal of Applied Psychology*, 63, pp 451-457.
- Helsingin Sanomat 17.10.2019. Manipulointi. Haettu osoitteesta: <https://www.hs.fi/haku/?query=manipulointi&category=&period=&order=new&altStartDate=&altEndDate=>, katsottu 17.10.2019.

- Hiekkataipale, M., 2018. *Between a Rock and a Hard Place: Middle Managers' Ethical Decision Making and Behaviour in the Organisational Context*. Jyväskylä University Printing House.
- Hirsijärvi, S. & Hurme, H., 1985. *Teemahaastattelu*. Helsinki: Kyriiri.
- Hirsijärvi, S., Remes, P., & Sajavaara, P., 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.
- Huang, Y. C. & Cheng, Y. J., 2015. Stock manipulation and its effects: Pump and dump versus stabilization. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 44(4), pp 791-815.
- Hurt, D., Lail, B. E., & MacGregor, J., 2013. The relationship between segment-level manipulations and audit fees. *Journal of Applied Business Research*, 29(4), pp 1243-1259.
- Hyde, J., & Grieve, R., 2014. Able and willing: Refining the measurement of emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 64, pp 131-134.
- Kaul, N., 2013. Charismatic leadership: Blessing or curse? *International Journal on Leadership*, 1(2), pp 11-17.
- Kettumäki, A., 16.11.2015. Rehellisyyttä on opetettu aikoinaan kovin ottein. Yle uutiset. Haettu osoitteesta: <https://yle.fi/uutiset/3-7917566>, katsottu 21.10.2019.
- Krause, D., 2012. Consequences of manipulation in organizations: Two studies on its effects on emotions and relationships. *Psychological Reports*, 111(1), pp 199-218.
- Lach, S., 2018. Selected Methods Of Psychological Manipulation In The Marketing Of Financial Services. *Varazdin: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency (VADEA)*.
- Landefeld, C. S., & Steinman, M. A., 2009. The neurontin legacy--marketing through misinformation and manipulation. *The New England Journal of Medicine*, 360(2), pp 103-106.
- Lappeteläinen, H., 13.11.2019. Osallistuitko Mikko Alasaarelan somekeskusteluun koulukiusaamisesta? Sinuun vaikutettiin algoritmien avulla! Yle Uutiset. Haettu osoitteesta: <https://yle.fi/uutiset/3-11065996>, katsottu 15.11.2019.
- Lauerma, H., 2006. *Usko, Toivo ja Huijaus*. Jyväskylä: Gummerus.
- Lincoln, Y. & Guba, E., 1985. *Naturalistic inquiry*. Beverly Hills: Sage.
- Lindsold, S., Betz, B., & Walters, P. S., 1986. Transforming competitive or cooperative climates. *The Journal of Conflict Resolution*, 30(1), pp 99-114.
- Liu, K., Lai, K. K., Yen, J., & Zhu, Q., 2015. A model of stock manipulation ramping tricks. *Computational Economics*, 45(1), pp 135-150.
- Lorincová, T., & Lelková, A., 2016. Prediction of manipulation, empathy and social irritability through selected personality traits among managers. *Periodica Polytechnica. Social and Management Sciences*, 24(2), pp 83-87.
- Lukes, S., 2005. *Power: A Radical view*. New York: Palgrave Macmillan.
- Lämsä, A. & Päivike, T., 2013. *Organisaatiokäyttäytymisen perusteet*. Porvoo: Bookwell.
- McConnell, C. R., 1998. Employee involvement: Motivation or manipulation? *The Health Care Supervisor*, 16(3), pp 69-85.
- Matthews, G., Zeidner, M., & Roberts, R., 2004. Emotional intelligence: science

- and myth. MIT Press.
- Chan, M. S. & Black, J. B., 2006. Direct-manipulation animation: incorporating the haptic channel in the learning process to support middle school students in science learning and mental model acquisition. Department of Human Development Teachers College, Columbia University New York.
- Marley, S. C., & Szabo, Z., 2010. Improving children's listening comprehension with a manipulation strategy. *The Journal of Educational Research*, 103(4), pp 227-238.
- Maruf, R. M. & Abu Sadat, M. A., 2017. A new method of measuring stock market manipulation through structural equation modeling (SEM). *Investment Management & Financial Innovations*, 14(3), pp 54-61.
- Metsämuuronen, J., 2006. *Laadullisen tutkimuksen käsikirja*. Jyväskylä: Gummerus.
- Metsämuuronen, J., 2011. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Jyväskylä: Gummerus. Haettu osoitteesta: <https://jykdok.linneanet.fi/vwebv/holdingsInfo?bibId=1183030>, katsottu 7.9.2019.
- Mills, C. W., 1990. Sosiologinen mielikuvitus [The sociological imagination]. Helsinki: Tutkijaliitto.
- Näsi, S., 2017. Luova laskentatoimi – tarkoituksellista harhaanjohtamista ja myös tilintarkastajien ongelma. TamPub.
- O'Boyle, E., Humphrey, R., Pollack, J., Hawver, T., & Story, P., 2011. The relation between emotional intelligence and job performance: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 32(5), pp 788-818.
- Perdue, B. C. & Summers, J. O., 1986. Checking the success of manipulations in marketing experiments. *Journal of Marketing Research*, 23(4), pp 317-326.
- Salminen, J., 4.7.2016. Algorithm Neutrality and Bias: How Much Control? Haettu osoitteesta: <https://www.linkedin.com/pulse/algorithm-neutrality-bias-how-much-control-joni-salminen/>, katsottu 15.11.2019.
- Sandelin, J., 2012. *Institutionaaliset ja taloudelliset paineet alihankintaverkoston sopimussuhteissa*. Lapin yliopisto.
- Suomen virallinen tilasto (SVT). 2015. Palkkarakenne. ISSN=1799-0076. Helsinki: Tilastokeskus. Haettu osoitteesta: http://www.stat.fi/til/pra/2015/pra_2015_2016-09-29_tie_001_fi.html, katsottu 4.10.2019.
- Syrjäläinen, E., 1994. Etnografinen opetuksen tutkimus: kouluetnografia. Teoksessa Syrjälä, S. Ahonen, S. Syrjäläinen, E. Saari, S. (toim.) *Laadullisen tutkimuksen työtapoja*. Helsinki: Kirjayhtymä. pp 68-112.
- Takala, T., & Auvinen, T. 2016. The power of leadership storytelling: Case of Adolf Hitler. *Tamara Journal of Critical Organisation Inquiry*, 14(1), pp 21-34.
- Teschner, F., Rothschild, D., & Gimpel, H., 2017. Manipulation in conditional decision markets. *Group Decision and Negotiation*, 26(5), pp 953-971.
- Weber, M., 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.
- Van Wynsberghe, A., 2013. A method for integrating ethics into the design of robots. *The Industrial Robot*, 40(5), pp 433-440.
- Van Quaquebeke, N., V. Q., Becker, J. U., Goretzki, N., & Barrot, C. 2019. Perceived ethical leadership affects customer purchasing intentions beyond

- ethical marketing in advertising due to moral identity self-congruence concerns. *Journal of Business Ethics*, 156(2), pp 357-376.
- Wallin, A., Koro-Ljungberg, M., & Eskola, J., 2018. The method of empathy-based stories. *International Journal of Research & Method in Education*. Haettu osoitteesta:
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1743727X.2018.1533937>, katsottu 1.11.2019.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R., 1996. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological bulletin*, 119(2), 285.
- Wrong, D., 1979. *Power: Its Forms, Bases, and Uses*. New York: Harper and Row.

LIITTEET

LIITE 1

1: Taustat (n. 1min)

Ikä, sukupuoli, pääaine, monesko opiskeluvuosi kauppakorkeakoulussa, työkokemus (lyhyesti)

2. Tulevaisuus (n. 3min)

Kerro tulevaisuuden ura suunnitelmistasi.

3. Kehyskertomus (n. 30min)

A saapuu aamulla töihin ja tapaa käytävällä B:n, joka on hänen mielestään hieman ärsyttävä henkilö ja pukeutunut tänä aamuna epäsopiviin uusiin vaatteisiin. A:lla on kuitenkin B:n kanssa iltapäivällä tärkeä presentaatio yritysjohdolle, joten hän tervehtii B:tä iloisesti, ja kertoo tarinan miellyttävästä ja tyylikkäästä kaverista, joka hurmasi yritysjohton muutama vuosi sitten. Oikeasti A ei muista menikö tarina niin, mutta nyt hän haluaa tsempata B:tä iltapäivän presentaatiota varten ja vertaa häntä tarinan kaveriin.

B kertoo olevansa hyvin jännittynyt iltapäivän esityksen vuoksi, joten A kertoo B:lle esimerkkejä tilanteista, joissa B on loistanut työpaikalla, eikä mainitse sanallakaan hänen viime aikaisista epäonnistumisistaan.

Lopuksi B kysyy A:lta pitäisikö hänen kertoa eräästä ideasta yritysjohdolle. A tajuaa idean parantavan myyntiä niin paljon, että siitä saa suuren bonuksen. Kuitenkin, koska yritys toimii niin epäeettisellä alalla, A toivoo, ettei uudistusta toteutettaisi, koska se tuhoaisi ympäristöä. Niinpä hän valehtelee rahapulassa olevalle B:lle, että kyseistä ideaa on jo ehdotettu yritysjohdolle huonoin tuloksin, eikä B:n kannata enää jutella asiasta heille.

Pohdi seuraavaksi edellä mainittuun tapaukseen liittyviä seikkoja seuraavasti:

1. Mitä mieltä olet A:n vaikuttamiskeinoista? Voiko huiputtaminen olla perusteltu toiseen ihmiseen vaikuttamisen muoto?
2. Nousiko kohdista esille joku tilanne missä A toimi mielestäsi oikein? Miksi?

3. Oliko joku kohdista mielestäsi eettisesti tuomittava? Miksi?

4. Mikä seuraavista vaihtoehtoista on lähinnä arvomaailmaasi? Voit laittaa vaihtoehdot paremmuusjärjestykseen.
 - a) Tarkoitus pyhittää keinot.
 - b) Ihmiskunnan edun edistäminen menee kaiken edelle.
 - c) Luonto ja ympäristö menee kaiken edelle.
 - d) Täydellinen rehellisyys ja avoimuus menee kaiken edelle.

LIITE 2

Puolistrukturoidunhaastattelun kysymysrunko

Kun kuulet sanan manipulointi millaisia tunteita se sinussa herättää?

Koetko että sinuun on käytetty manipulatiivista valtaa? Miltä se on tuntunut? Miten olet reagoanut tilanteeseen?

Kuinka informantit käyttävät itse manipulointia?

Kun kerrot tarinoita, joilla on tarkoitus edistää päämääriäsi, koetko että tarinoiden täytyy olla täysin totta? Millaiset keinot näet epäeettisinä ja millaiset sallittuina?

Onko mielestäsi palautetta annettaessa oltava aina täysin rehellinen vai onko kärjistyksien tai pehmennyksien käyttö sallittua?

Kun haluat oman mielipiteesi menevän läpi, millaisin keinoin edistät sitä? (esimerkin anto)

Millaisia vaikuttamisen keinoja käytät, kun sinun on saatava tehtävä aikaiseksi muiden avulla?

Mihin informanteilla on aikomus suuntautua työelämässä - miten he mieltävät manipuloinnin osana tulevaa työtehtäväänsä?

Kerroit jo aiemmin tutkimuksessa tulevaisuuden urahaaveistasi. Millaisen roolin näet kätkeyllä vaikuttamisella olevan tulevissa työtehtävissäsi?

Koulutustaustan merkitys - koetko että koulutustaustasi on manipuloitunut ajatteluasi?

Koetko että pääaineesi on ohjannut tai muokannut ajatteluasi manipuloinnista? Koetko että siitä on ollut sinulle haittaa tai hyötyä tulevaisuuttasi ajatellen? (indoktrinaatio)

Koetko että kauppakorkeakoulussa opiskelu on ohjannut/ muokannut ajatteluasi manipuloinnista? Koetko että siitä on ollut sinulle haittaa tai hyötyä tulevaisuuttasi ajatellen? (indoktrinaatio)

Milloin manipulointi nähdään kielteisenä ja tuomittuna ja milloin oikeutettuna, jopa tarpeellisenä vaikuttamisen muotona?

Kuvaile millaisessa tilanteessa olisit **valmis käyttämään** manipulointia vallankäytön keinona? Entä jos toinen on paha?

Kuvaile tilanteita, joissa manipulointi on mielestäsi täysin väärä tapa toimia?

Millaisissa tilanteissa olet **käyttänyt** manipulointia vallankäytön keinona ja kuinka usein arvioit käyttäväsi kyseisiä keinoja? (jos tarpeellinen aiempien kysymyksen jälkeen)

Näetkö että manipulointia voitaisiin hyödyntää esimerkiksi oppimisessa tai jossakin muussa tilanteessa missä pyritään edistämään manipuloitavan asemaa?

Näetkö että teknologian kehittyminen on aiheuttanut manipuloinnille uusia kanavia? Koetko sen eettisesti epäilyttävänä? Entä tekoäly? Manipuloiko se meitä vai me sitä?