

MAANPUOLUSTUSKORKEAKOULU

KUULUSTELUA, HAASTATTELUA VAI KESKUSTELUA?

KÄSITEANALYYSI ELISITAATIOSTA HENKILÖTIEDUSTELUN

TIEDONHANKINNAN VIITEKEHYKSESSÄ

Pro gradu -tutkielma

Yliluutnantti
Heikki Laine

SM 7
Maasotalinja

Huhtikuu 2018

MAANPUOLUSTUSKORKEAKOULU

Kurssi Sotatieteiden maisterikurssi 7	Linja Maasotalinja
Tekijä Yliluutnantti Heikki Laine	
Opinnäytetyön nimi KUULUSTELUA, HAASTATTELUA VAI KESKUSTELUA? KÄSITEANALYYSI ELISITAATIOSTA HENKILÖTIEDUSTELUN TIEDONHANKINNAN VIITEKEHYKSESSÄ	
Oppiaine johon työ liittyy Johtaminen	Säilytyspaikka Maanpuolustuskorkeakoulun kirjasto
Aika Huhtikuu 2018	Tekstisivuja 62 Liitesivuja 1
TIIVISTELMÄ <p>Tiedustelulainsäädännön muutosten tuoma mahdollisuus toteuttaa henkilötiedustelua ulkomailla tuo Puolustusvoimille ja muille viranomaisille uusia haasteita. Tämän tutkielman tavoitteena oli selvittää, mitä elisitaation käsitteellä tarkoitetaan henkilötiedustelun kontekstissa. Elisitaatio on vuorovaikutuksessa tapahtuvaa henkilötiedustelun tiedonhankintaa. Siitä ei ollut kuitenkaan yhtenäistä määritelmää suomenkielisessä tutkimuksessa. Tästä syystä tutkimuksen tutkimusongelmana oli ”<i>Mitä elisitaation käsitteellä tarkoitetaan henkilötiedustelun tiedonhankinnan kontekstissa?</i>”</p> <p>Tutkielma oli laadullinen tutkimus, jossa tutkimusmenetelmänä käytettiin käsiteanalyysiä. Analyysin tavoitteena on luoda yhteinen määritelmä käsitteelle. Käsiteanalyysin tuloksena saadut operationaalinen määritelmä, luettelo ominaispiirteistä sekä ennakkoehdoista luovat erinomaisen pohjan uuden mittausvälineen kehittämiseen. Tutkielman aineistona käytettiin valmiita aineistoja ja analyysiä tuettiin puolistrukturoiduilla asiantuntijahaastatteluilla.</p> <p>Tutkielman keskeisinä tuloksina ovat käsitteen kriittiset ominaispiirteet. Tässä tutkimuksessa käytetyn aineiston perusteella ominaispiirteet voidaan jakaa kahteen pääkategoriaan: <i>tavoitteet</i> ja <i>keinot</i>. Elisitaation tavoitteellisina ominaispiirteinä oli tämän tutkimuksen mukaan <i>tietotarpeen peittäminen</i>, <i>annetun uuden tiedon määrän aliarviointi</i> sekä <i>tiedustelukysymykset</i>. Keinoina oli <i>vastavuoroisuus</i>, <i>kontrolli</i>, <i>joustavuus</i> sekä <i>suostuttelu</i>.</p> <p>Tämän tutkimuksen aineiston perusteella voidaan päätellä, että henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuva tiedonhankinta tulisi jakaa menetelmiin ja tekniikoihin. Menetelminä ovat kuulustelu, haastattelu sekä keskustelu. Vuorovaikutukseen perustuvia tekniikoita edellä mainituissa tiedonhankinnan menetelmissä voidaan käyttää esimerkiksi elisitaatiotekniikoita tai ”<i>direct approach</i>” -tekniikkaa.</p>	
AVAINSANAT Henkilötiedustelu, elisitaatio, tiedonhankinta, tiedustelu, HUMINT, käsiteanalyysi, haastattelu, keskustelu, kuulustelu	

KUULUSTELUA, HAASTATTELUA VAI KESKUSTELUA?

KÄSITEANALYYSI ELISITAATIOSTA HENKILÖTIEDUSTELUN

TIEDONHANKINNAN VIITEKEHYKSESSÄ

SISÄLLYS

1. JOHDANTO	1
2. TIETEENFILOSOFISET JA METODOLOGISET VALINNAT.....	4
2.1 LAADULLINEN TUTKIMUS.....	4
2.2 TUTKIMUSKYSYMYKSIÄ.....	8
2.3 TEOREETTINEN VIITEKEHYKSESSÄ	9
2.4 KÄSITEANALYYSI TUTKIMUSMETODINA	13
2.4.1 Käsite- ja tekstitutkimuksen pääsuuntaukset.....	13
2.4.2 Käsitetutkimuksen menetelmät	16
2.4.3 Haastattelu tutkimusmenetelmänä.....	23
3. KÄSITEANALYYSI JA TULOKSET ELISITAATIOSTA TIEDONHANKINNAN VÄLINEENÄ.....	25
3.1. KÄSITTEEN VALINTA	25
3.2 ANALYYSIN TAVOITTEIDEN MÄÄRITTELY	25
3.3 KÄSITTEEN KAIKKIEN KÄYTTÖTAPOJEN TUNNISTAMINEN	26
3.3.1 Analyysissa käytetty kirjallisuus	26
3.3.2 Elisitaation käsite henkilötiedustelun kontekstissa kirjallisuudessa ja tutkimuksissa	30
3.4 KÄSITTEEN OMINAISPIIRTEIDEN NIMEÄMINEN.....	43
3.5 MALLIESIMERKKI KÄSITTEESTÄ	47
3.6. LÄHIKÄSITTEIDEN TARKASTELU.....	50
3.7 ENNAKKOEHTOJEN JA SEURAUSTEN TUNNISTAMINEN	52
3.8 KÄSITTEEN EMPIIRISTEN TARKOITUSTEN MÄÄRITTÄMINEN.....	53

4. POHDINTA	54
4.1 ELISITAATIO TIEDONHANKINNAN TEKNIKKANA – JOHTOPÄÄTÖKSET	54
4.2 JATKOTUTKIMUSAIHEET	57
4.3 TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS.....	59
LÄHTEET	63
LIIITTEET	1

1. JOHDANTO

*“What did he get out of me? There is no doubt in my mind that he did
extract something, but I haven’t the slightest idea what.” – Hubert Zemke*

(Granhag, Kleinman & Oleszkiewicz 2015, 133)

Eversti Hubert Zemke joutui toisessa maailmansodassa sotavangiksi jäätyään Hanns Joachim Scharffin kuulustelemaksi. Scharff toimi kuulustelijana Saksan ilmavoimien kuulustelukeskukseen. Hänellä oli lähes ilmiömäinen kyky saada sotavangit kertomaan asioita, ilman että he ymmärsivät antaneensa viholliselle uutta tietoa. Hänen kykyään luoda luonteva vuorovaikutustilanne kuulustelijan ja kuultavan välillä pidetään nykyään poikkeuksellisenä. Hänen ystävällinen ja epätavanomainen menetelmä kuulustella sotavankia on luonut pohjaa nykyaikaisille kuulustelumenetelmille.

Sotilastiedustelun tavoitteena on tuottaa ylimmän valtionjohdon ja Puolustusvoimien johdon käyttöön ja päätöksenteon tueksi strategista ja operatiivista toimintaympäristötietoa - ja arvioita. Suomen sotilastiedustelu kohdistuu valtion ulkopuoliseen toimintaympäristöön. Sotilastiedustelun keskeinen tehtävä on tuottaa ennakkovaroitus. Ennakkovaroituksella tarkoitetaan Suomen alueellista koskemattomuutta uhkaavista toimista saatua oikea-aikaista tilannetietoa. Se mahdollistaa Puolustusvoimien varautumis- ja vastatoimet oikea-aikaisesti.

Sotilastiedustelua toteutetaan kaikin tiedustelun menetelmin. Yhtenä tiedustelulajeista on henkilötiedustelu. Henkilötiedustelulla tarkoitetaan ihmisen toteuttamaan tiedonhankintaa ja tiedustelutiedon keräämistä. Robert M. Clarkin (2014, 45) mukaan henkilötiedustelua toteuttaa valtiolliset tahot, erilaiset järjestöt sekä kaupalliset organisaatiot.

Henkilötiedustelun kehityksen merkitystä on korostettu tietoverkkotiedustelun ohella viimeisten vuosien aikana valtiojohtoon strategisen tiedontarpeen tukemisessa. Vuonna 2015 julkaistun selvitystyöryhmän raportin mukaan lainsäädännön muutoksien tavoitteena olisi parantaa turvallisuusviranomaisten sekä ylimmän valtiojohtoon tiedonsaantia Suomen turvallisuusympäristön kehityksestä. (Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja 2015, 13–14)

”Henkilötiedustelu kykenee tuottamaan sellaista yksityiskohtaista ja syvää, korkeimman suojaustason tietoa, jota muilla tiedustelulajeilla on vaikea tai mahdotonta tuottaa. Henkilötiedustelun avulla voidaan luoda edellytyksiä myös muiden tiedustelulajien tehokkaalle hyödyntämiselle.” (Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja 2015, 75–76)

Mielenkiintoni henkilötiedustelua ja vuorovaikutusmenetelmiä kohtaan on syntynyt jo ennen pro gradu – työtäni. Havaintoni kuulustelutilanteista ja vuorovaikutustilanteista on herättänyt mielessäni kysymyksen siitä, miten kysyjä pystyy omin vuorovaikutustaidoin saamaan mahdollisimman paljon uutta tietoa kuultavalta. Kysyminen on helppoa, mutta haluttujen vastausten saaminen saattaa olla haastavampaa. Miksi jotkut kysyjät saavat samasta asiasta samalta kuultavalta niin paljon enemmän vastauksia? Vuorovaikutus on kiinnostanut minua myös esimiestyöskentelyn ja ihmisten johtamisen vuoksi.

Vuonna 2015 tehdyssä tiedustelulainsäädäntöselvityksessä asiantuntijat kokivat Suomen tarvitsevan lainsäädännön, joka määrittäisi reunaehdot ja sallisi Puolustusvoimille henkilötiedustelun ulkomailla. Henkilötiedustelua ei ole Suomessa kattavasti tutkittu. Merkityksiä on lainattu ja käännetty esimerkiksi englanninkielisestä kirjallisuudesta, mutta termistö ei ole ollut riittävän tarkasti määritelty.

Elisitaatiota käsitteenä käytetään henkilötiedustelua koskevassa kirjallisuudessa useasti, mutta sen määritelmä ei ole ollut johdonmukaista ja yhtenäistä. Elisitaatio käsitteenä viittaa suomenkielen arkikäytössä haastattelumenetelmiin. Siksi on koettu tarpeelliseksi elisitaation määrittely ja sen menetelmien kartoittaminen. Sen toimivuudesta on tarve saada ja koota havaintoja.

Henkilötiedustelu (Human intelligence, HUMINT) on määritelty Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja -selvityksessä henkilökohtaiseen kanssakäymiseen tai

havainnointiin perustuvaksi tiedusteluksi. Tiedustelulla samaisessa selvityksessä tiedonhankinnaksi, joka kohdistuu julkisiin ja ei julkisiin lähteisiin. Tiedustelun tarkoituksena on kartoittaa ja ymmärtää erilaisia uhkia ja mahdollisuuksia maan sisällä ja rajojen ulkopuolella. Myös saadun tiedon analysointi kuuluu osaksi tiedustelua. (Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja 2015, 15-16)

Tutkimusta elisitaatiosta henkilötiedustelun tiedonhankinnan menetelmänä ei juuri ole suomenkielisessä tiedeyhteisössä tehty. Vuonna 2015 Toni Tolvanen tutki yritysten työntekijöiden suojautumista henkilötiedustelulta tutkimuksessaan ”Yrityksen kilpailutoimintatiedon suojaaminen henkilötiedustelun peitetyn tiedonhankinnan uhalta”. Tutkimuksessa Tolvanen on käyttänyt elisitaatiosta suomenkielistä sanaparia ”peitetty tiedonhankinta” (Tolvanen 2015, 12). Käytettyjä menetelmiä tiedon hankkimiseksi Tolvanen ei erittele tai esittele työssään eikä liitä niitä taustalla vaikuttaviin sosiaalipsykologian teorioihin.

Merkittävimpänä aihealueen tutkimuksena 2000 -luvulla on Göteborgin yliopistossa tehdyt tutkimukset kuulustelu- ja kyselymenetelmistä. Kriminaalipsykologian professori Pär Anders Granhagin johtama tutkijaryhmä on vertaillut Yhdysvaltojen liittovaltion keskusrikospoliisi FBI:n rahoittamassa tutkimusprojektissa kyselymenetelmien tehokkuutta. Elisitaatiota on myös käsitelty Yhdysvaltain armeijan kenttäohjesäännössä henkilötiedustelusta.

Elisitaation menetelmien psykologinen tausta on johdettavissa sosiaalipsykologian teoksista. Muun muassa professori Robert B. Cialdinin teoksessa ”*Influence - The Psychology of Persuasion*” käsittelee professorin kolmivuotisen tutkimusohjelman tuloksia siitä, mikä saa ihmiset muuttamaan käytöstään.

Työssäni olen teoreettisesti tukeutunut sosiaaliseen konstruktivismiin ja metodisesti induktiiviseen sisällönanalyysiin. Tutkimukseni aineistonhankintamenetelmänä olen käyttänyt valmiita aineistoja sekä puolistrukturoituja asiantuntijahaastatteluja. Raportointityylini on perinteinen eli olen edennyt tutkimuksessani luku kerrallaan. Luvut on pääsääntöisesti tehty kronologisessa järjestyksessä, ja pyritty saattamaan loppuun ennen seuraavaan lukuun siirtymistä. Aloittelevana tutkijana tämä on ollut itselleni selkein tapa toteuttaa tutkimus ja samalla selventänyt itselleni luku kerrallaan tutkittavan ilmiön luonnetta.

Työni ensimmäisessä vaiheessa taustoitan lähtökohtiani tutkijana ja perustelen tutkimuksen tarpeellisuutta sekä valitsemani menetelmät. Toisessa vaiheessa tavoitteenani on eritellä ja määritellä elisitaatio menetelmänä henkilötiedustelun kontekstissa käsiteanalyysin menetelmin ja täydentää sitä asiantuntijahaastatteluilla. Käsiteanalyysin avulla pyrin jäsentämään käsitettä, ymmärtämään siihen liittyviä merkityksiä sekä selkeyttämään sen suhdetta lähikäsitteisiin. Lopuksi pohdin tutkimukseni luotettavuutta sekä pyrin esittelemään tutkimukseni tuloksia ja havaitsemiani jatkotutkimustarpeita tarkemmin.

2. TIETEENFILOSOFISET JA METODOLOGISET VALINNAT

Tässä luvussa kerron miten päädyin tekemään laadullisen tutkimuksen. Pyrin myös valottamaan lähtökohtani aloittelevana tutkijana. Alussa esittelen ja perustelen tutkimukseni tieteenfilosofiset ja metodologiset lähtökohdat sekä määrittämäni tutkimusongelmat. Seuraavassa osiossa kuvailen tutkimukseni viitekehystä, henkilötiedustelun kontekstia sekä vuorovaikutusteoriaa. Kolmannessa osiossa käsittelen käsiteanalyysiä tutkimusmenetelmänä.

2.1 Laadullinen tutkimus

Aloittaessani sotatieteen maisteriopinnot Santahaminassa syksyllä 2016 pidin lähes itsestään selvänä sitä, että teen laadullisen tutkimuksen Pro gradustani. Olin aikaisemmissa opinnoissa kandidaattivaiheessa päätenyt tekemään myös laadullisen tutkimuksen osittain pääaineeni johtamisen perinteiden mukaisesti. Suuri osa tutkijoista näytti valinneen tämän menetelmäsuuntauksen ja en osannut tutkijan raakileena kiistää tätä valintaa ihmistieteissä myöskään oman työni osalta. Luulin, että valitsin sen ”yksinkertaisen” tien välttämällä analyysiohjelmat, Excel-taulukoinnit ja rasittavat mittaukset. Oletin, että laadullinen tutkimus onnistuu, kunhan lukee kirjansa ja ”sen kuin kirjoittaa vain” tieteellisellä ja hieman vaikealla kielellä määrääikaan, määrämittaan ja määrääjassa. Kuinka väärässä saatoin olla tutkijana. Kieltämättä tämä tutkimussuuntauksen valinta ja edellä kuvattu metodi tuotti valmiin ja hyväksytyyn opinnäytetyön, mutta tutkijana en kehittynyt.

Kului lähes viisi vuotta, kunnes törmäsin seinään. Alkoi maisteriopintojen Johtamisen ja sotalaspedagogiikan laitoksen syventävät opinnot ja *Johtamisen ja sotalaspedagogiikan kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät* -kurssi. Kurssin aloitti professori Torsti Siren kertomalla ontologiasta ja epistemologiasta; todellisuuden luonteesta ja siitä mikä on totuus. Nuorena tutkijana olin ymmälläni. ”Miten tämä liittyy opinnäytteeseeni ja työni kirjoittamiseen?” Koin sen vain ylimääräisenä rasitteena ja hetkenä jolloin professori vain yrittää sekoittaa nuorempien tutkijoiden päät ylimääräisellä filosofisella pohdinnalla. Olin jälleen väärässä.

Edellä mainitun syksyn jälkeen opiskelijoiden tuli tehdä itselle selväksi etätehtävien muodossa, mistä he ovat tutkijoina tehty. Opiskelijoiden tuli näyttää ymmärtävänsä, mistä tutkimuksen tekemisessä on kyse. Enää vain lukeminen ja kirjoittaminen eivät riittäneet hyväksyttävään tuotokseen ja valmiiseen opinnäytteeseen. Tästä eteenpäin tuli pyrkiä ymmärtämään. Pyrkiessäni ymmärtämään mitä tieteellinen tutkimus on, päädyin lukemaan Juha Aaltolan ja Raine Vallin toimittamaa teosta ”*Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2*”, jonka artikkelissa ”*Laadullisen tutkimuksen juhannustaiat. Laadullisen aineiston analyysi vaihe vaiheelta*” Jari Eskola (2007) kuvaa laadullisen tutkimuksen tekemistä seuraavasti:

”En tiedä, kuinka moni tämän kirjan lukijoista tuntee Kuopion maantiedettä, mutta kaupunkia tuntemattomalle kerrottakoon, että Kuopion yliopisto – sijaitsee parin kilometrin päässä keskustasta, keskellä ei mitään. Jos täältä haluaa vaikkapa Kuopion torille tai rautatieasemalle, niin mahdollisia reittejä on ainakin neljä, joiden hyvyys tai huonous riippuu mm. kulkuvälineestä ja kellonajasta. – Jos ei halua vain päämäärättömästi vaellella paikasta toiseen, niin ensin on etsittävä jonkinlainen kartta (tai tehtävä sellainen itse) ja sitten selvitettävä mihin oikeastaan haluaa. Tämän jälkeen voi edetä valitsemallaan tavalla valitsemaansa reittiä kohti tätä päämäärää. Mikäli aikaa on, niin matkalla voi pysähtyä ihmettelemään erilaisia nähtävyyksiä, mutta kovin pitkälle sivuun reitiltä ei kannata mennä, jotta ei myöhästy junasta. Seuraavalla kerralla voi sitten noudattaa jotain toista reittiä. Samalla tavalla laadullista aineistoa analysoivalla tutkijalla on edessään joukko valintoja, sillä tutkimuksen tekeminen on ennen kaikkea päättämistä isoista ja pienistä kysymyksistä.” (Eskola 2007, 161)

Edellä oleva lainaus tiivistä itselleni oivallisesti sen, mistä laadullisessa tutkimuksessa todella on kyse. Tarkoitus on tuottaa mahdollisimman eksaktia tietoa, mutta tapoja on monia. Omat valinnat ja taustat vaikuttavat lopputulokseen, mutta tärkeintä on tuoda ne ilmi. Kertomalla miten työ on tehty ja tiedostamalla siihen vaikuttavat tekijät, tutkija saavuttaa toistettavuuden ja luotettavuuden työlleen. Valitsemalla toisen lähestymistavan tutkija saattaa päätyä hieman erilaisiin johtopäätöksiin. Johtopäätösten ja hienojen lopputulosten kanssa yhtä tärkeää, ellei tärkeämpää, on ymmärtää mitkä seikat ovat vaikuttaneet siihen, että juuri kyseisen kaltaiset lopputulokset on saatu aikaan. Aloin hahmottaa, miksi tieteenfilosofiset ja metodologiset taustat ja valinnat ovat niin merkittävä osa tutkimuksen tekemistä. Kyseessä on luotettavuus ja toistettavuus.

Laadullisen tutkimuksen määrittely on haastavaa. Usein laadullisen, eli kvalitatiivisen tutkimuksen määrittely tapahtuu asettamalla se vastakkain määrällisen, eli kvantitatiivisen tutkimuksen kanssa. Moni tutkija haluaisikin poistaa tämän vastakkainasettelun. (Hirsjärvi S., Remes P., Sajavaara P. 2016, 135) Kyseinen kaksijakoisuus vastaa myös Niiniluodon (2014, 32) mukaan kuitenkin huonosti todellisuutta. Kaikessa tieteellisessä tutkimuksessa on paljon yhteisiä periaatteita, kuten pyrkimys objektiivisuuteen ja loogiseen todisteluun siinä mielessä, että niiden tulee pohjautua havaintoaineistoon eikä tutkijan subjektiivisiin mieltymyksiin tai hänen arvolähtökohtiin. Niiniluodon mukaan tuleekin nähdä ihmistieteissä toistensa jatkumona, eli niiden on tarkoitus täydentää toisiaan.

Yhtenä määritelmänä on se, että kvalitatiivinen tutkimus on kokonainen joukko tulkintaan perustuvia tutkimuskäytäntöjä. Kvalitatiivisella tutkimuksella ei kuitenkaan ole vain sille ominaisia metodeja, eikä sillä ole selkeää teoriaa eikä paradigmaa. (Denzin & Lincoln 2000, 3)

Laadullista tutkimusta käsittelevissä kirjoissa vaikuttaa olevan jokaisessa oma määritelmänsä. Kuten Tuomi (2008, 96) toteaa, laadulliselle tutkimukselle on löydettävissä ainakin 34 erilaista määritelmää. Laadullisesta tutkimuksesta käytetään suomenkielisessä metodikirjallisuudessa myös synonyymejä kvalitatiivinen, ymmärtävä, pehmeä ja ihmistutkimus. Englanninkielisissä teoksissa käytetään vain termiä ”qualitative”. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 23-24) Suomenkielisissä metodioppaissa ei siis välttämättä aina kerrota samasta asiasta laadullisen

tutkimuksen otsikon alla, vaan jokaisella kirjoittajalla on tulkintaa ohjaava näkökulma aiheeseen.

Lähtökohtana laadulliselle tutkimukselle Hirsjärvi pitää todellisen elämän kuvaamista (2009, 161). Tähän sisältyy ajatus siitä, että totuus on moninainen ja se, että tapahtumat muovaavat toinen toisiaan. Tutkimuksessa tuleekin kyetä tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Todellisuutta ei voi pirstoa mielivaltaisesti osiin. Kokonaisvaltaisuuden lisäksi laadulliselle tutkimukselle ominaisina piirteinä pidetään sitä, että aineisto kerätään luonnollisessa tilassa ja todellisissa tilanteissa. Laadullisessa tutkimuksessa suositetaan tiedonkeruun instrumentteina ihmisiä ja tutkija luottaa omiin keskusteluihin tutkittavien kanssa ja omiin havaintoihinsa kuin mittausvälineillä hankittuihin tuloksiin. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkija pyrkii paljastamaan odottamattomia seikkoja, siksi tutkimus perustuu usein induktiiviseen analyysiin. Lähtökohtana ei ole teorian tai hypoteesin testaaminen vaan aineiston yksityiskohtainen ja monipuolinen tarkastelu. Tutkimuksessa pyritään tuomaan esille tutkittavien ”ääni” ja näkökulmat haastatteluiden, osallistuvan havainnoinnin sekä erilaisten tekstien ja dokumenttien diskursiivisten analyysien kautta. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei tulisi käyttää satunnaisotoksen menetelmää vaan kohdejoukko tulisi olla valittu tarkoituksenmukaisesti. Tapauksia tulisi myös käsitellä laadullisessa tutkimuksessa ainutlaatuisina ja aineistoa tulee tulkita sen mukaisesti. Aineistosta ei siis ole tarkoituksenmukaista hakea yleistettävyyksiä. Kvalitatiiviselle tutkimukselle yleinen piirre on myös se, että tutkimus toteutetaan joustavasti ja tutkimussuunnitelma muotoutuu olosuhteiden mukaisesti tutkimuksen edetessä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2016, 164)

Laadullisen tutkimuksen yhdeksi perustavanlaatuisiksi ongelmaksi tulee teoria. Teorian on tarkoitus yksinkertaistaa ja muodostaa lainalaisuuksia ilmiöstä. Mutta kuten edellä Hirsjärvi (2009, 164) toteaa, laadullisessa tutkimuksessa ei ole tarkoituksenmukaista tuottaa yleistettävyyksiä. Teoria tulisikin nähdä laadullisessa tutkimuksessa enemmän tutkimuksen viitekehystenä. Tuomen ja Sarajärven (2009, 18-20) mukaan niin teoria, kuin viitekehyskin muodostuvat käsitteistä ja niiden välisistä merkityssuhteista. Viitekehys osoittaa miten kyseinen tutkimus sijoittuu muihin tutkimuksiin nähden ja suuntaa tutkimuksen tekemistä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006) Esittelen tutkimukseni teoreettisen viitekehysten Kuvassa 1.

Tutkimustani voidaan pitää tarkoitukseltaan kartoittavana ja kuvailevana. Tarkoituksena on dokumentoida elisitaation keskeisimmät ja kiinnostavimmat piirteet ja ominaisuudet käsiteanalyysin avulla. Tutkimusmenetelmänäni on laadullinen käsiteanalyysi sekä sisällönanalyysi. Tutkimukseni edustaa aristoteelistä tutkimusperinnettä. Olen pyrkinyt syvempään ymmärtämiseen ja raportoinut havaintoni laadullisesti. Tieteenfilosofisena paradigmana konstruktivismi tukeutuu sosiaaliseen ontologiaan ja relativistiseen epistemologiaan.

Analysoin elisitaation käsitettä henkilötiedustelun kontekstissa käyttämällä Walkerin ja Avantin kahdeksanportaista analyysimallia. Professori Anu Puusan mukaan käsiteanalyysillä pyritään ymmärryksen tai yhdenmukaisen määrittelyn löytämiseen. (Puusa 2008, 38) Puusan mukaan käsiteanalyysillä pyritään siis siihen, että yleisesti käytetyt termit tarkoittaisivat kaikille tieteenalan tutkijoille samaa asiaa. Kyseisen analyysin perusteella kyetään havainnollistamaan elisitaatiotekniikan suhde muihin tekijöihin henkilötiedustelun tiedonhankinnan kontekstissa. Esittelen käsiteanalyysin tutkimusmenetelmänä tarkemmin myöhemmässä vaiheessa.

2.2 Tutkimuskysymys

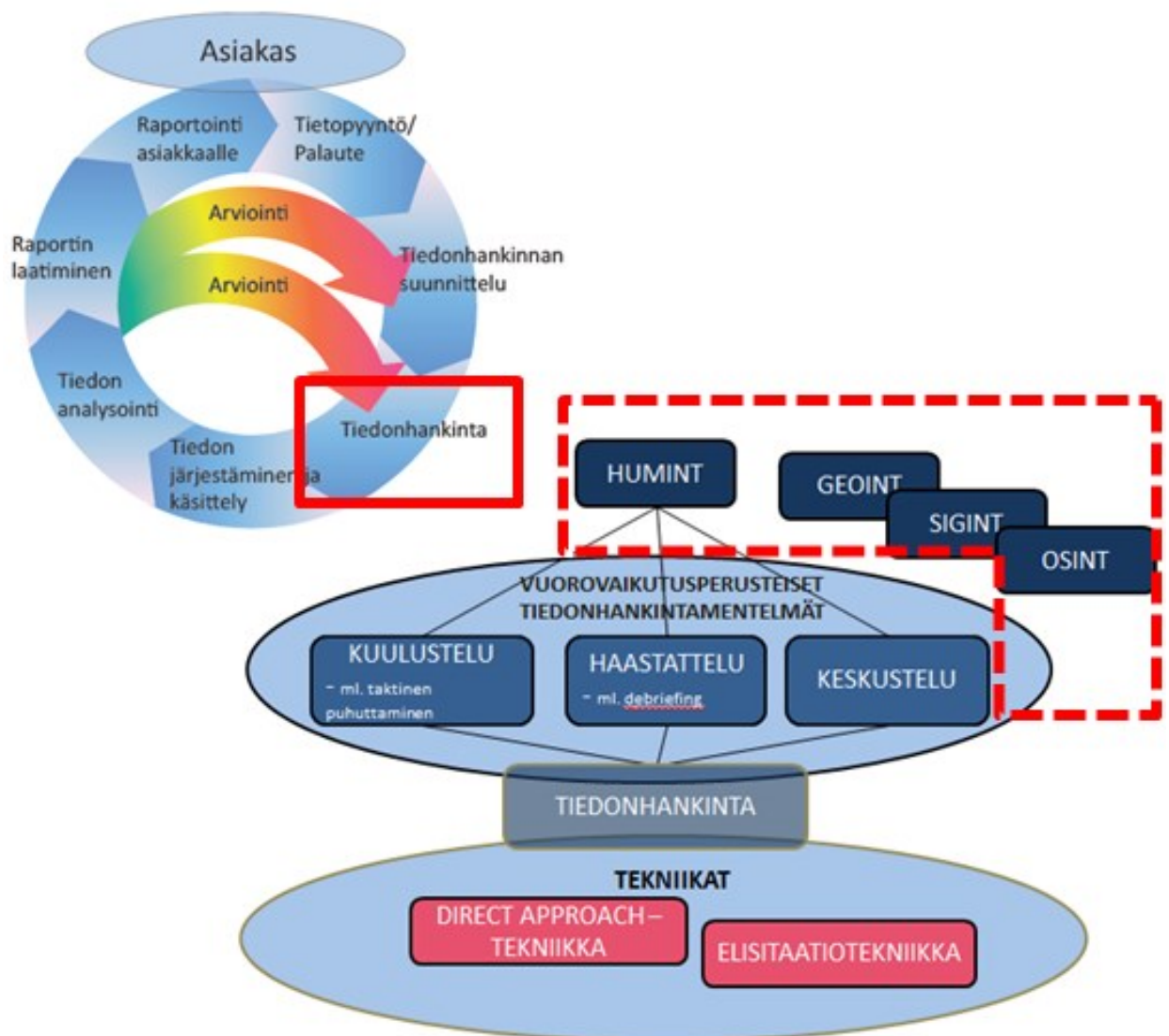
Niiniluoto (2002, 27) mainitsee teoksessaan ”*Johdatus tieteenfilosofiaan*”, että hyvä kysymys on jo puoli vastausta. Tutkijan tulee kyetä pilkkomaan tutkimusongelmansa osaongelmiksi kyetäkseen tehdäkseen hyvän tutkimuksen. Ongelmien ja asetettujen kysymysten tulee olla määritelty metodioppaiden mukaan ennen kuin tutkija alkaa lukea aineistoaan. Itselläni tässä tutkimuksessa varsinainen tutkimuskysymys muodostui alustavasti työn tilaajan tarpeen mukaan. Keskusteluissa heräsi kysymys elisitaatiotekniikan soveltuvuudesta avoimen henkilötiedustelun tiedonhankinnassa.

Koin tutkijana ongelmalliseksi sen, että käsitettä ”elisitaatio henkilötiedustelussa” ei ollut aikaisemmin juurikaan tutkittu ja määritetty suomenkielisessä kirjallisuudessa. Käsitettä on käytetty usealla eri tavalla. Sanan alkuperä suomenkielessä viittaa haastatteluihin esimerkiksi tutkimuksen tekemisessä, mutta se ei vastaa henkilötiedustelun osalta käsitettä ja sitä miten se ymmärretään. Myös menetelmän ja tekniikan ero oli epäselvää. Kumpaa elisitaatio olisi? Tästä johtuen koin tärkeäksi tutkijana määritellä käsitteen elisitaatio henkilötiedustelun kontekstissa, suomeksi. Tästä muodostui tutkimuskysymys:

”Mitä elisitaation käsitteellä tarkoitetaan henkilötiedustelun tiedonhankinnan kontekstissa?”

Tekemällä käsiteanalyysin pyrin avaamaan omaa käsitystäni käsitteestä, sekä pyrin vakiinnuttamaan tiedustelutoimialalla yleisesti käytetyn käsitteen määritelmän jatkossa.

2.3 Teoreettinen viitekehys



Kuva 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys Tiedustelusyklin kuva: Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja 2015, 15

Tiedustelusykli voidaan jakaa seitsemään vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa tiedon tarvitsija asettaa tietopyynnön. Tiedustelun toteuttava organisaatio tekee sen jälkeen tiedonhankinnan suunnittelun, jossa päätetään muun muassa käytettävistä keinoista. Seuraavassa vaiheessa toteutetaan varsinainen tiedonhankinta. Tiedonhankintaa seuraa tiedon järjestäminen ja käsittely. Tämän vaiheen jälkeen tieto analysoidaan ja laaditaan raportti. Laadittu raportti toimitetaan asiakkaalle, jonka palaute ohjaa jälleen tiedonhankintaa.

Tutkimukseni keskittyy tiedusteluprosessin tiedonhankintavaiheeseen. Tiedonhankinnassa keskeisiä tiedustelulajeja ovat avointen lähteiden tiedustelu (OSINT, Open Source Intelligence), joka perustuu julkisiin lähteisiin. Lähteinä voi olla esimerkiksi kirjallisuus, julkiset asiakirjat sekä Internet -sivustot. Signaalitiedustelu (SIGINT, Signals Intelligence), joka voidaan jakaa vakiintuneisiin alakäsitteisiin: Viestitiedusteluun (COMINT, Communications Intelligence) sekä mittaustiedusteluun (ELINT, Electronic Intelligence). Signaalitiedustelu kohdostuu sähköisiin signaaleihin. (Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja 2015, 16) Tämän tutkimuksen keskiössä on henkilötiedustelu (HUMINT, Human Source Intelligence) ja sen vuorovaikutukseen perustuva tiedonhankinta.

Henkilötiedustelua voidaan toteuttaa Clarkin (2104, 45) mukaan esimerkiksi sotilasoperaation tukemiseksi, poliittisen ja kaupallisen päätöksenteon tukemiseksi, terrorismin torjumiseksi tai esimerkiksi rikostorjunnassa. Yhdysvaltain armeijan kenttäohjesäännössä FM 2-22.3 (2006, 1-4) mainitaan henkilötiedustelua toteutetaan ihmisten toimesta ja tiedonlähteenä toimii ihminen ja häneen liittyvät dokumentit ja muut tiedot. Tietoa voidaan hankkia aktiivisesti tai passiivisesti. Kohdehenkilö voi olla kiinniotettu, sotavanki, pakolainen, paikallisasukas tai esimerkiksi valtiollisen toimijan henkilöstö. Henkilötiedusteluprosessi voidaan jakaa viiteen vaiheeseen: suunnittelu, lähestyminen, tiedonhankinta, päättäminen ja raportointi. (FM 2-22.3 2006, 1-4)

Clarkin (2014, 75) mukaan henkilötiedustelun haasteena on hallita tiedonhankintaa ja tiedon käsittelyä. Henkilötiedustelun keinoin kuka tahansa voi tuottaa tietoa organisaatiolle.

Henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuva tiedonhankinta jaetaan tässä tutkimuksessa kolmeen alakategoriaan: Kuulustelu, haastattelu ja keskustelu. Näiden kolmen tiedonhankintamenetelmän keskeinen ero on roolit, jotka vuorovaikutustilanteessa hallitsevat. Kuulustelutilanteessa on selkeästi jaetut roolit. Toisen henkilön, eli tiedonhankkijan roolina on hankkia tietoa toiselta henkilöltä. Tiedonhankkija määrittää olosuhteet jossa kuulustelu toteutetaan. Hän pyrkii vuorovaikutustilanteessa hankkimaan tietoa, jolla voidaan vastata asetettuihin tiedustelukysymyksiin. Toisena henkilönä on kohdehenkilö. Kohdehenkilö on usein tilanteessa vastoin vapaata tahtoaan, joko kiinniotettuna tai pidätettynä. Hänen roolinaan on vastata mahdollisiin kysymyksiin vuorovaikutustilanteessa. Kohdehenkilö voi valita haluaako hän vastustaa kuulustelua vai suostua yhteistyöhön. Roolit ovat molempien osapuolien tiedossa.

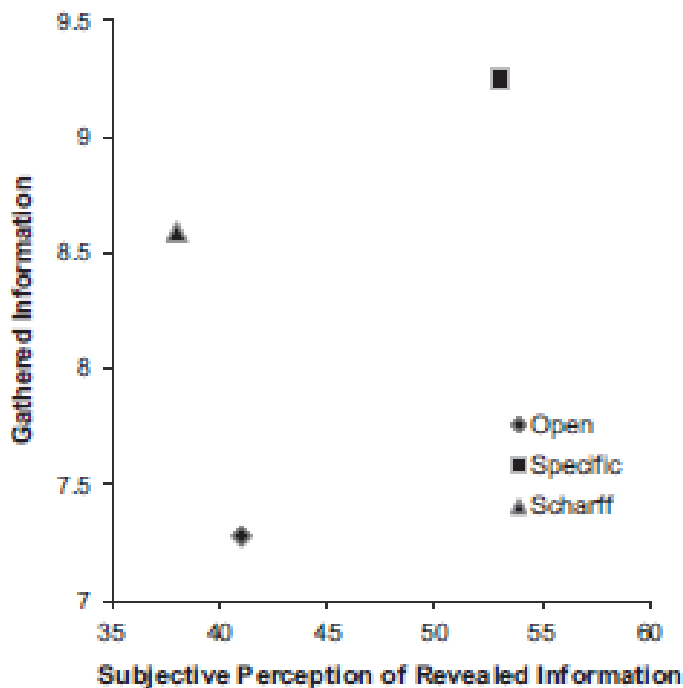
Haastattelussa on kaksi roolia. Haastattelijana toimiva tiedonhankkija pyrkii hankkimaan tietoa ja näin tukemaan tiedustelukysymyksiin vastaamista. Kohdehenkilö on haastattelutilanteessa omasta tahdostaan. Haastattelussa on myös selkeät roolit. Lähtökohtaistesti toisen vastuulla on kysymysten esittäminen ja toisen tehtävänä on niihin vastaaminen. Kohdehenkilö voi kuitenkin vältellä tiettyjä aihealueita tai tiettyjä kysymyksiä. Syynä voi olla hänen oma asemansa tai esimerkiksi aiheen arkuus.

Keskustelussa on kaksi tasavertaista osapuolta. Molemmat ovat vuorovaikutustilanteessa omasta vapaasta tahdostaan ja voivat päättää vuorovaikutustilanteen niin halutessaan. Keskustelun päämääränä ei ole tarkan tiedon hankkiminen tai tiedustelukysymyksiin vastauksien hankkiminen. Keskustelu on vapaata vuorovaikutusta, jossa kysyjän ja vastaajan roolit vaihtelevat luontevasti vuorovaikutuksen aikana. Molemmilla on yhtä suuri rooli keskustelun ohjaamisessa.

Tiedonhankinta voi tapahtua näissä kolmessa tiedonhankintamenetelmässä vuorovaikutuksen kautta kahdella eri tavalla. Englanninkielisessä tutkimuksessa esiintyy niin sanottu ”*Direct approach*”. Sen tavoitteena on suorilla sekä avoimilla kysymyksillä saada tietoa kohdehenkilöltä. ”*Direct approach*” -tekniikka tuottaa kattavasti tietoa etenkin jos kohdehenkilö on suostuvainen keskustelemaan halutuista aiheista eikä välttele vastaamasta esitettyihin kysymyksiin. Suomenkielisenä vastineena tälle menetelmälle voitaneen pitää vuonna 1996 julkaistussa teoksessa ”*Kuulustelutaktiikka*” mainittua perusmenetelmää, eli vapaata kerrontaa. Vapaa kerronta kuulustelutilanne jaetaan kahteen osaan: vapaaseen kerrontaan ja tarkentaviin kysymyksiin. (Ellone, Karstinen & Nykänen 1996, 106)

Toisena lähestymistapana on elisitaatiotekniikka. Elisitaatiotekniikan avulla pyritään vuorovaikutuksen kautta saamaan tietoa halutusta aiheesta ilman, että kohdehenkilö ymmärtää mitä tietoa häneltä on kysytty ja mitä tietoa tiedonhankkija tarvitsee. Syitä tähän voi olla monia. Kohdehenkilö voi esimerkiksi vältellä tiettyjä aiheita koskevia kysymyksiä, mutta elisitaatiomenetelmien kautta tapahtuvan vuorovaikutuksen avulla tiedonhankkija pyrkii saamaan vastauksia aiheeseen liittyen ilman, että kohdehenkilö tunnistaa vastaavansa aihetta koskeviin kysymyksiin. Toisena tavoitteena voi olla tarve piilottaa tietotarve. Syitä voi olla esimerkiksi operaatioturvallisuus tai harhautus.

Keskeisimpänä erona tutkimuksessa vapaan kerronnan tekniikan ja elisitaatiotekniikoiden välillä oli tietotarpeen peittäminen. Vapaan kerronnan tekniikalla saavutettiin suurimmassa osassa tutkimuksia enemmän uutta tietoa kuin elisitaatiotekniikalla, mutta elisitaatiotekniikan avulla kyettiin peittämään oma tietotarve paremmin.



Kuva 2. Uuden tiedon saaminen suhteessa kohdehenkilön ymmärrykseen annetusta tiedon määrästä. (Granhag, Kleinman & Oleszkiewicz 2013, 13)

2.4 Käsiteanalyysi tutkimusmetodina

Tässä luvussa käsittelen Ahosen ja Kallion (2002) esittämät käsite- ja tekstitutkimuksen pääsuuntaukset sekä kolme erilaista käsiteanalyysimallia. Esittelen valitsemani mallin ja vertailen sitä kahteen muuhun malliin.

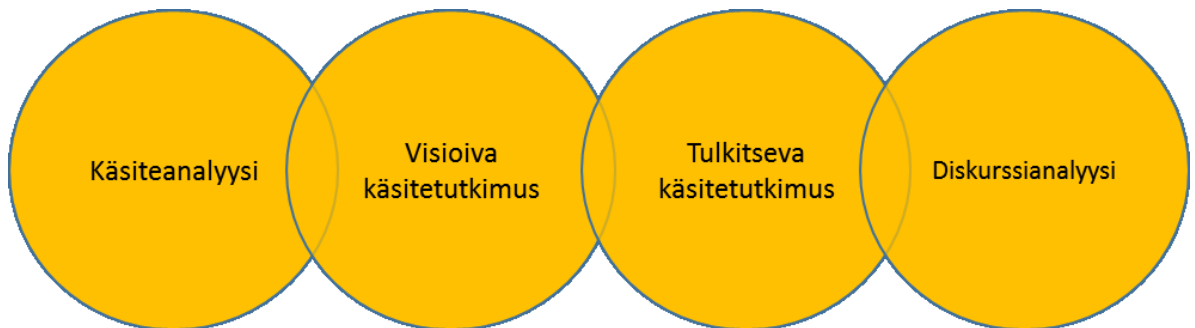
2.4.1 Käsite- ja tekstitutkimuksen pääsuuntaukset

Käsiteanalyysin tavoitteena voidaan pitää käsitteiden erilaisten merkitysten tavoittamista sekä olemassa olevan tiedon täsmentämistä ja täydentämistä (Puusa 2005, 12). Valinta mallien ja metodien välillä on riippuvainen tutkijan valitsemista lähtökohdista ja taustaoletuksista. Kaiken perusta on kuitenkin huolellinen käsitteenmuodostus silloin kun yritetään kuvata tai selittää ilmiötä. Se on edellytys toimivalle teorialle.

Käsiteanalyysijä voidaan toteuttaa monin eri menetelmin. Tietokannoista hakemalla löytää yli 30 erilaista käsiteanalyysimenetelmää ja -opasta. Varhaisimpia suomenkielisiä käsiteanalyysikirjoja on Juha Näsin Ajatuksia käsiteanalyysistä ja sen käytöstä yrityksen taloustieteissä (1980). Uusimpi käsiteanalyysioppaita ovat muun muassa K Neundorfin teos vuodelta 2002” *The Content Analysis Guidebook*”. Vuonna 2004 ilmestynyt K. Krippendorfin ”*Content Analysis. An Introduction to its methodology*” sekä edellisen jatko-osa vuodelta 2009 ”*The Content Analysis Reader*” K. Krippendorffin sekä M.A. Bockin kirjoittamana.

Käsitteen muodostusta tarvitaan Walkerin ja Avantin (1992) mukaan kolmessa eri tilanteessa. Ensimmäinen on tilanne, jossa aiheesta on olemassa vain vähän käsitteitä tai käsitteet puuttuvat kokonaan. Toinen on tilanne, jossa on jo olemassa käsitteitä, mutta ne ovat epäselviä, käyttökelvottomia tai vanhentuneita. Oman tutkimukseni tilanne on tämän toisena kuvailun tilanteen kaltainen. Tällöin Walker ja Avant suosittelevat, että teoreetikko voi täsmentää ja selkeyttää yhtä tai useampaa epäselvää käsitettä käsiteanalyysin avulla. Kolmas tilanne on sellainen, jossa tutkimuskohteesta on saatavilla teoreettista kirjallisuutta ja tutkimustietoa, mutta ne eivät kohtaa toisiaan. (Walker & Avant 1992, 37-38)

Käsite- ja tekstitutkimuksen pääsuuntaukset ovat Ahosen ja Kallion (2002, 78) mukaan käsiteanalyysi, visioiva käsitetutkimus, tulkitseva käsitetutkimus sekä diskurssianalyysi. Jätin diskurssianalyysin esittelyn pois, koska se ei ole keskeinen osa työni kannalta.



Kuva 3. Käsite- ja tekstintutkimuksen pääsuuntauksia (Ahonen & Kallio 2002, 78)

Käsiteanalyysi on Walkerin ja Avantin (1992, 39) mukaan strategia, jonka avulla tutkitaan käsitteiden piirteitä tai ominaisuuksia. Käsitteet ovat ajatusrakennelmia, ne ovat yrityksiä jäsentää ympäröivästä maailmasta tulevia ärsykejä. Käsiteanalyysissä pyritään määrittämään käsitteeseen liittyvät ominaispiirteet kielellisesti. Vaikka tulos on aina alustava, on analyysin oltava tieteellisen tarkka ja täsmällinen. Samaa käsitettä analysoivat kaksi eri ihmistä päätyvät usein hieman eri lopputulokseen ja ”totuus” vanhenee nykyaikaisessa informaatiotulvassa nopeasti. (Walker & Avant 1992, 40)

Käsiteanalyysin perustarkoitus on siis erottaa epäolennaiset käsitteen piirteet oleellisista. Walker ja Avant kuvaavat tätä prosessia mielestäni hyvin: ”Käsiteanalyysi on oikeastaan vain sanan ja sen käytön tarkkaa tutkimista ja kuvailemista, ja samalla selitetään, missä suhteessa sana muistuttaa tai ei muistuta muita samantapaisia sanoja.” (1992, 40)

Analyysin tavoitteena on siis luoda yhteinen määritelmä käsitteelle. Käsiteanalyysi on keskeistä suorittaa, jotta tulevaisuudessa kyetään luomaan mittarit jatkotutkimukselle. Käsiteanalyysin tuloksena saadut operationaalinen määritelmä, luettelo ominaispiirteistä sekä ennakkoehdoista luovat erinomaisen pohjan uuden mittausvälineen kehittämiseen. (Walker & Avant 1992, 40)

Tilanteessa, jossa tutkija ei löydä riittävän tarkkaa ja kuvaavaa käsitettä jo olemassa olevista käsitteistä joilla kuvataan ilmiötä, joutuu tutkija luomaan kokonaan uuden käsitteen. (Ahonen

& Kallio 2002, 64) Visioiva käsitetutkimus pyrkii Tammisen (1993, 145) mukaan selventämään, etsimään ja luomaan ajattelun välineitä.

Visioiva käsitetutkimus pyrkii Tammisen (1993, 145) mukaan selventämään, etsimään ja luomaan ajattelun välineitä. Tamminen jaottelee uusien intuitiivisten käsitteiden luomisen ja tietorakenteiden jäsentämisen eli visioivan käsitetutkimuksen kolmeen eri strategiaan: uusien jäsennysten yrittämiseen, tiedon lisäämiseen ja käsitteiden terävöittämiseen.

Jos tutkija ei kykene kuvailemaan kyseessä olevaa ilmiötä oman kielellisesti jäsenyneen sekä jäsentymättömän esikielellisen tietoaineksen pohjalta, joutuu tutkija kehittämään uuden käsitteen. Uuden käsitteen luomisessa prosessi koostuu jo tiedettävistä tietorakenteista, joiden päälle ja rinnalle tutkija pyrkii löytämään uutta tietoa käsitteestä. Tutkijan tulee jatkaa prosessia lisäämällä käsitteeseen uusia tiedon osasia kunnes ongelma ratkeaa. Tammisen mukaan tässä käsitteen terävöittämisessä on kyse käsiteanalyysistä. Tammisen mukaan käsiteanalyysiä voidaan lähestyä joko siltaperiaatteiden tai sisäisten periaatteiden näkökulmista. Siltaperiaatteella tarkoitetaan sitä, että käsite suhteutetaan sen lähikäsitteisiin. Miten käsitteet ovat suhteessa keskenään ja miten ne ovat samanlaisia. Tammisen mukaan sisäinen periaate tarkoittaa sitä, että käsite on sisäisesti määritelty, mistä se koostuu ja mitä se tarkoittaa. (Tamminen 1993, 148) Tamminen näkee visioivan käsitetutkimuksen työvaiheena. Sen voima on siinä, että kaikki käsitteet eivät voi olla tarkasti määriteltyjä. Visioiva käsitetutkimus kehittää käsitettä ja sen merkityksien ymmärtämistä jäsenyneempään suuntaan kohti käsiteanalyysiä. Lopputuloksena on epätarkka käsite, jota tutkija voi myöhemmin kehittää kohti tarkkaa operationaalista käsitettä.

Tulkitseva käsitetutkimus määrittyy Takalan ja Lämsän (2001, 371) mukaan tutkimukseksi, jolla pyritään löytämään ja tunnistamaan käsitteisiin ja niiden määritelmiin sisältyviä merkityksiä. Näitä merkityksiä tulkitaan tutkimukseen valitun teoreettisen näkökulman kautta. Tulkitseva käsitetutkimus jaetaan kahteen pääryhmään käytettävän aineiston perusteella. Tutkimus voi perustua joko olemassa oleviin tekstiaineistoihin, kuten kirjoitetut tekstit, kirjeet, elämäkerrat tai esimerkiksi kuvat, taulut tai esimerkiksi logot. Aineisto on olemassa tutkijasta riippumatta. Tulkinnallinen käsitetutkimus voi myös perustua myös haastatteluihin tai havaintoihin, jolloin kyseessä on empiirinen tulkitseva tutkimus. Tämä jaottelu on luonnollisesti yksinkertaistava ja harva tutkimus on puhtaasti vain toista. Useissa tutkimuksissa jo olemassa olevaa aineistoa täydennetään empiirisellä tutkimuksella kerätyllä aineistolla, kuten haastatteluilla.

Tulkinnallinen käsitetutkimus painottuu kuitenkin jo olemassa oleviin teksteihin ja siksi sitä voidaanakin kutsua lähtökohtaisesti ”kirjoituspöytä tutkimukseksi”. Tutkija ei siis lähtökohtaisesti ole lähtenyt kentälle vaan pyrkii haastatteluiden ja havainnointien sijaan jäsentämään keräämänsä kirjallisen materiaalin kirjoituspöytänsä ääressä. Tällä nimityksellä on pyritty korostamaan tätä metodista näkökulmaa. Tutkijan tulee kyetä perusteellisesti jäsentämään ja hallitsemaan aineistonsa, muuten tuloksena saattaa tieteellisen tutkimuksen sijaan olla niin sanottu referaatti. (Takala & Lämsä 2001, 376-377)

Takala ja Lämsä (2001, s.376) kuvaavat tulkinnallisen käsiteanalyysin aineistoa ”mykäksi”, koska se ei mahdollista tutkijan ja tutkittavan välistä henkilökohtaista kontaktia. Tutkijan tulee saada aineisto ”puhumaan”. Toisten kirjoittajien tekstien käsitteille tulee kyetä löytämään tietystä katsantokannasta tematisoidut merkitykset.

2.4.2 Käsitetutkimuksen menetelmät

Käsiteanalyysin toteuttamiseen on kehitetty useita eri malleja. Monien metodisena lähtökohtana on Wilsonin 1960-luvulla kehittämä kahdeksanportainen analyysimalli. Tämän mallin soveltajia ja kehittäjiä ovat olleet muun muassa Norris (1982), Chinn ja Jacobs (1987), Walker ja Avant (1988,2005), Chin ja Kramer (1991), Kanfl ja Deatrick (1993) sekä Neundorf (2002). Esittelen ja vertailen seuraavaksi kolmea eri mallia, joiden välillä tein valintani omaan tutkimukseen.

Teoksessaan ”*Thinking with Concepts*” (1963) John Wilson jakaa käsiteanalyysin kahdeksaan vaiheeseen. Walker ja Avant kehittivät oman mallinsa Wilsonin mallin mukaan 1988. Puusan (2008, 40) mukaan Walkerin ja Avantin käsiteanalyysin keskeinen ero alkuperäisenä pidettyyn malliin on se, että Walkerin ja Avantin mallissa käsiteanalyysin lopputuloksena saadaan käsitteen määrittelyn operationaalisuus. Muuten mallit noudattavat samankaltaista kaavaa:

- I. vaiheessa molemmissa malleissa valitaan käsite. Käsitteen tulisi olla tutkijan mielenkiinnon kohteena. Walkerin ja Avantin (1988, 42) mukaan juuri ensimmäinen vaihe on analyysin vaikein. Käsite tulisi valita harkiten. Käsitteen tulisi liittyä tutkijan työhön tai on muusta syystä kiehtonut tutkijan mieltä. Käsitteen tulisi liittyä kiinnostavalta alalta tai aiheesta. Heidän mukaan tutkijan tulee välttää liian yksinkertaisia käsitteitä, joita ei voida määritellä kuin mainitsemalla niistä esimerkkejä. Samanaikaisesti tutkijan tulee välttää liian laajoja käsitteitä, jotka

toimivat ”sateenvarjoterminä”. Näiden monenkirjavat merkityksen saattavat haitata analyysiä.

Puusan (2008, 39) mukaan Wilson vaatii, että käsitteen valinnalle on olemassa tarkoituksenmukaiset perustelut. Valitun käsitteen tulee olla riittävän tunnettu. Käsitteen valinnan tulee palvella tutkijan kehittymistä ja vastata tutkijan kompetenssia. Tutkijan tulee kysyä oman käsitteen kohdalla muun muassa käytetäänkö sitä muilla tieteenaloilla? Mikä on käsitteen alkuperä? Käytetäänkö sitä oman tieteenalan sisällä eri merkityksissä? Mikä tekee käsitteestä ainutlaatuisen? Miten käsite eroaa lähikäsitteistään? Näiden kysymysten kautta tutkija perustelee käsitteen valinnan.

- II. vaiheessa määritetään analyysin tavoitteet ja tarkoitus. Tässä vaiheessa tutkija vastaa kysymykseen ”Miksi teen tämän analyysin?”. Tämä auttaa kiinnittämään huomiota siihen, mihin tutkija aikoo käyttää työnsä tuloksia. Analyysin tarkoituksena voi olla esimerkiksi operationaalisen määritelmän luominen, täydentää jo olemassa olevaa teoriaa tai selvittää käsitteen merkitystä. (Walker & Avant 1992, 42) Tavoitteiden määrittely auttaa myös lukijaa hahmottamaan analyysin tuloksia.
- III. vaiheessa analysoidaan käsitteen käytön tarkoitusta ja käyttöä mahdollisimman laaja-alaisesti. Tutkija pyrkii kirjallisuuden, sanakirjojen, haastatteluiden ja tietokantojen avulla luomaan kattavan kuvan käsitteen kaikista käyttötavoista. On tärkeää ottaa huomioon myös epäsuorat viittaukset käsitteeseen. Lähteiden moninaisuus on tärkeää. Analyysiä ei tulisi alkuvaiheessa rajata mihinkään tiettyyn käsitteen osaa tai puoleen. Laaja-alainen tutustuminen aineistoon ja lähteisiin edesauttaa tutkijaa tunnistamaan käsitteen ominaispiirteet. (Walker & Avant 1992, 42-43)

Analyysin kolmannessa vaiheessa voi Puusan (2008, 40) mukaan nähdä parhaiten tutkimuksen hermeneuttisen kehän periaatteen. Käsitteen laaja-alaisen tarkastelun seurauksena tutkijan ymmärrys käsitteestä syvenee ja se auttaa tutkijaa

tunnistamaan pääkäsitteet, niiden ominaispiirteet ja erottamaan ne lähikäsitteistä. Tämä edesauttaa tutkimuksen rajausta ja tutkimuksen tavoite täsmentyy.

- IV. vaiheessa tunnistetaan ja määritetään käsitteen ominaispiirteet. Tutkijan tehdessä kirjallisuuskatsausta hän kirjaa toistuvia piirteitä, jotka käsitteeseen liitetään. Nämä piirteet ovat käsitteen kriittisiä ominaispiirteitä, joista muodostuvaa luetteloa voidaan kutsua käsitteen alustaviksi kriteereiksi. Kriteerit auttavat erottamaan käsitteen sen lähikäsitteistä tai -ilmiöistä. Piirteiden tulisi esiintyä teksteissä tai aineistoissa useammin kuin muut.

Tämä vaihe vei tutkimuksessa suuren ajan. Mikä on riittävä määrä, että voidaan todeta käsitteen toistuvan teksteissä niin useasti, että sitä voidaan pitää käsitteen ominaispiirteenä? Painin tämän kysymyksen kanssa pitkään, kunnes ymmärsin, että kyseessä on myös tutkijan valinta ja minun tulee kyetä perustelemaan valintani. Jouduin rajaamaan tiettyjä piirteitä pois ja päättämään, mitkä ovat oleelliset. Taulukointi auttoi analyysin tekemisessä. Tehdessäni kirjallisuuskatsausta, keräsin systemaattisesti taulukkoon sanoja joiden olin havainnut toistuvan tiheään kuvattaessa elisitaatiota ja sen käyttämistä henkilötiedustelussa.

- V. vaiheessa pyritään luomaan malliesimerkki käsitteestä. Kerätessäni ominaispiirteitä taulukkoon aloin samalla miettiä käsitteen malliesimerkkiä. Malliesimerkki on Walkerin ja Avantin (1992, 44) mukaan elävästä elämästä otettu esimerkki käsitteen käytöstä. Esimerkin tulee sisältää kaikki käsitteen ominaispiirteet. Sen ei tulisi pitää sisällään minkään muun käsitteen ominaispiirteitä. Sen tulisi edustaa tyyppiesimerkkiä käsitteen käytöstä.

- VI. vaiheessa tarkastellaan käsitteen lähikäsitteitä ja rajatapauksia. Tutkimuksen pääkäsitteen lisäksi on tärkeää tarkastella myös lähikäsitteitä, sillä käsitteen sisällön määrittävät toiset käsitteet ja niiden määritelmät ja merkitykset. (Puusa 2008, 40-41) Lähikäsitteisin ei tulisi sisältyä käsitteen ominaispiirteitä, mutta ne ovat sukua tutkittavalle käsitteelle. Lähikäsitteet liittyvät jollakin tapaa valittuun käsitteeseen ja muistuttavat sitä. Näiden lähikäsitteiden kautta voidaan paremmin ymmärtää miten valittu käsite sijoittuu sitä ympäröivässä käsitteiden verkossa. (Walker & Avant 1992, 45)

Rajatapauksia voidaan käsitellä myös luomalla lisäesimerkkejä, joiden tarkoituksena on selventää varsinaista esimerkkiä. Lisäesimerkit saattavat sisältää joitakin käsitteen kriittisiä ominaisuuksia, mutta ei kaikkia. Niiden luoma ristiriita auttaa näkemään miksi varsinainen malliesimerkki on pätevä. Niiden kautta voidaan todeta, mitä käsitteellä ei ainakaan tarkoiteta. Tämä saattaa tarkentaa ja edistää analyysiä. (Walker & Avant 1992, 45-47)

- VII. vaiheessa pyritään tunnistamaan käsitteen ennakkoehdot ja seuraukset. Tämä vaihe ohitetaan Walkerin ja Avantin(1992, 47.) mukaan usein, mutta sen avulla voidaan valaista niitä sosiaalisia yhteyksiä, joissa käsitettä usein käytetään. Ennakkoehdot ovat tapahtumia tai sattumia, joiden pitää esiintyä ennen käsitteen esiintymistä. Seuraukset kuvaavat niitä tapahtumia tai ilmiöitä, jotka esiintyvät käsitteen esiintymisen takia ja sen vaikutuksesta. Näiden ennakkoehtojen ja seurausten käsittely auttaa käsitteen ominaispiirteiden täsmentämisessä.

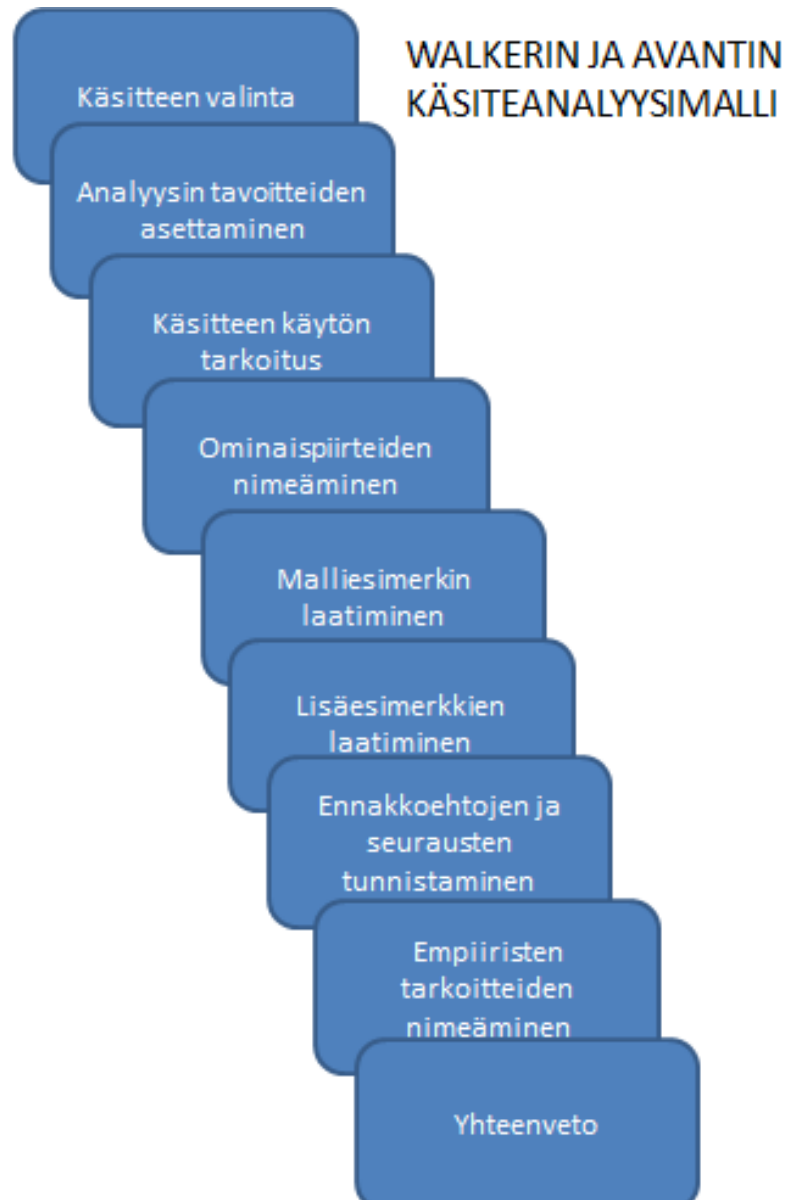
Ennakkoehdot ja seuraukset auttavat myös teorianmuodostuksessa. Teoreettisissa malleissa esiintyvät määräävät tekijät ja vaikutukset muistuttavat hyvin pitkälti käsiteanalyysin ennakkoehtoja ja seurauksia. Ennakkoehtojen avulla tutkija pystyy myös hahmottamaan paremmin käsitteen taustalle olevia taustaoletuksia. Seurausten avulla taas tutkija voi havaita suhteita, muuttujia tai ideoita, jotka ovat saattaneet jäädä huomaamatta. Näiden kautta tutkimus voi päätyä uuteen suuntaan.

Käsitteen seurauksilla Walker ja Avant tarkoittavat esimerkiksi analysoitaessa käsitettä intuitio, sen seurauksena on esimerkiksi keksiminen. Ennakkoehdosta he käyttävät esimerkkinä roolipaineen ennakkoehtoja. Ennen roolipaineiden syntyä pitää ilmetä muun muassa roolikonflikti, roolien moninaisuus sekä rooliodotukset täyttyminen. (Walker & Avant 1992, 47)

- VIII. vaiheessa nimetään empiiriset tarkoitteet. Monissa tapauksissa käsite ja sen ominaispiirteet ovat hyvin abstrakteja. Näissä tapauksissa nimetään empiiriset tarkoitteet helpottaakseen niiden mitattavuutta ja osoittaakseen niiden esiintymisen todellisuudessa. Empiiriset tarkoitteet ovat konkreettisia ilmiöitä. Niiden olemassaolo osoittaa käsitteen esiintymisen. Esimerkkinä Walker ja Avant käyttävät suutelemista hellyyden käsitteen empiirisenä tarkoitteena. Selviytymisen

empiirisenä tarkoitteena he pitävät ”kykyä ratkaista ongelmia menestyksekkäästi stressaavassa tilanteessa” (Walker & Avant 1992, 48).

Lopuksi käsiteanalyysissä tehdään yhteenveto. Yhteenveto voidaan nähdä tutkimuksen johtopäätöksinä, jossa esitellään tässä tapauksessa käsitteen operationaalinen määritelmä. Käsiteanalyysin kahdeksan vaihetta eivät välttämättä ole kronologisessa järjestyksessä tai tutkija ei välttämättä edes käy kaikkia vaiheita läpi. Vaiheisiin voidaan joutua palaamaan myöhemmässä vaiheessa uuden tiedon valossa. Vaiheita usein myös yhdistellään ja ne sulautuvat toisiinsa. Käsiteanalyysi noudattaakin hermeneuttisen kehän periaatetta. Omassa tutkimuksessani palasin useasti aikaisempiin vaiheisiin. Ymmärryksen tutkittavasta ilmiöstä laajeni ja hain suuntaani uudelleen. Pyrin toteuttamaan kaikki analyysimallin vaiheet, mutta osittain ne omassakin tutkimuksessani sulautuivat yhteen ja menivät lomittain.



Kuva 4. Walkerin ja Avantin käsiteanalyysimalli 1988

Walker ja Avant kehottavat tutkijaa välttämään käsiteanalyysissään viittä eri sudenkuoppaa, joita pitävät todennäköisinä tutkimusta tehdessä. Itse havahduin päätyneeni niihin kaikkiin. Näihin viiteen kohtaan mielestäni tiivistyy hyvin se tuska, joka aloittelevalla tutkijalla on varmasti jossain määrin menetelmästä riippumatta. Ensimmäisenä haasteena oli välttää omien arvolatausten vaikutusta tutkimukseen. Tutkijan tulee ymmärtää omat lähtökohtansa ja pyrkiä käsittelemään aihetta mahdollisimman objektiivisesti. Tutkijan tulee kuitenkin ymmärtää omat

taustansa ja niiden vaikutus tutkimukseen. Walkerin ja Avantin (1992, 49) mukaan tutkijan tuleekin ymmärtää se, että jo käsitteen valinta kertoo tutkijan mieltymyksistä. Useisiin käsitteisiin liittyy tiedostamatta tai tiedostaen arvolatauksia, jotka vaikuttavat tutkijaan.

Toisena sudenkuoppana oli tunne, että on korviaan myöten suossa. Käsiteanalyysin ongelma ja toisaalta sen hieno puoli on se, että tiukat säännöt puuttuvat. Tämä aiheuttaa välillä tuskaa tutkijassa. Olisi helppoa vain noudattaa tiukasti säänneltyä linjaa. Kuitenkin työn edetessä pääsin eroon tästä tunteesta ja aloin tuntea luottamusta omaan kykyyni tehdä analyysi.

Seuraavana ongelmana onkin se, että käsiteanalyysi alkaa tuntua helpolta. Käsite alkaa näyttäytyä itsestäänselvyydeltä. ”Miksi tätä tarvitsisi enää kenellekään selittää?” Tuska on ymmärrettävä kun tutkija on paneutunut käsitteen kaikkiin puoliin. Käsite ei kuitenkaan ole muille selkeä ja siksi tutkimusta tehdään. Ymmärsin omalta osaltani tutkimukseni tarpeen vasta haastatteluja tehdessäni. Ymmärsin, että edes aiheeseen tutustuneet asiantuntijat eivät ole samaa mieltä asiasta. Hekään eivät kykene antamaan käsitteestä tarkkaa määritelmää.

Walkerin ja Avantin mukaan seuraava haaste, etenkin opiskelijoilla on niin sanottu pakko analysoida kaikkea (Walker & Avant 1992, 49). Analysointi käynnistä opiskelijassa luovuuden ja lopputuloksena tutkija ei osaa lopettaa analysointia. Kaikki analyysit pitää lopulta viedä päätökseensä ja toisia käsitteitä ei kannata analysoida yhtä paljon kuin jotain toista. Tutkimuksen yksi haastavimmista osa-alueista oli juuri tämä. Mihin vetää itselleen raja? Pysyin mielestäni lopulta hyvin niissä raameissa, jotka olin itselleni ja tutkimukselleni asettanut. Osittain tässä auttoi tutkimukseen asetettu aikaraja.

Viimeisenä sudenkuoppana Walker ja Avant (1992, 49) pitävät kritiikin välttämistä. Tutkijalle muodostuu tarve suojella omaa keskeneräistä analyysiään ja pyrkii välttämään keskusteluja aiheesta. Altistin ajatukseni kritiikille ja pyrin avoimeen keskusteluun aiheesta toteuttamalla puolistrukturoidut haastattelut asiantuntijapoolille. Perinteisesti käsiteanalyysiä pidetään kirjoituspöytätyönä, mutta halusin tutkimuksen aikana tuulettaa ajatuksiani haastatteluilla. Koin sen tärkeäksi osaksi tutkimustani. Sain mahdollisuuden haastaa omat ajatukseni ilmiöstä. Sain uusia arvokkaita ideoita ja osittain vahvistusta omalle suunnalle. Tutkimukseni aihe on haastava, koska asiantuntijoita ei ole helposti löydettävissä. Asian parissa työskennelleitä on suhteellisen vähän. Tämä vaikeuttaa keskustelua aiheesta ja omien ajatuksiensa haastamista.

2.4.3 Haastattelu tutkimusmenetelmänä

Tuoin käsiteanalyysiäni haastatteluun. Toteutin puolistrukturoidut, eli teemahaastattelut perehdyttyäni kirjalliseen aineistoon. Haastattelua pidetään sopivana aineistonkeruumenetelmänä esimerkiksi silloin kun tutkittavaa ilmiötä ei tunneta riittävän hyvin (Kananen 2015, 143.) Haastattelu on joustava menetelmä, jolla voidaan tukea muita aineistonkeruumenetelmiä. Koin tärkeäksi täydentää omaa tutkimustani haastatteluun, koska tutkittavasta ilmiöstä on tehty todella vähän tieteellistä tutkimusta. Haastattelun heikkoutena voidaan pitää sen hitautta ja tutkijan mahdollisuutta vaikuttaa haastateltavan vastauksiin.

Teemahaastattelun teemat valikoidaan siten, että ne kattaisivat tutkittavan ilmiön mahdollisimman laajasti. Teemat ovat eräänlaisia keskustelun aiheita. Tavoitteena teemahaastattelussa on, että aiheiden kautta nousisi uusia kysymyksiä ja aiheita keskusteltavaksi. Tutkija pyrkii teemahaastattelulla selvittämään tutkimusongelmaan liittyviä asioita ilmiön ymmärryksen kasvattamiseksi (Kananen 2015, 148).

Valitsin haastatteluuni neljä teemaa. Elisitaation ominaisuudet, jolla pyrin saamaan selkeyttä siihen, mitä elisitaatio on asiantuntijoiden mielestä. Toisena teemana oli elisitaation kouluttaminen. Tavoitteenani oli selvittää elisitaation kouluttamisen historiaa Suomessa ja maailmalla ja samalla kartoittaa tutkimukseni tarpeellisuutta. Kolmantena teemana oli elisitaation käytettävyys avoimen henkilötiedustelun tiedonhankinnan välineenä. Tarkoituksena oli selvittää asiantuntijoiden näkemyksiä siitä miten elisitaatiota voidaan käyttää ja miten he näkevät sen mahdollisuudet ja heikkoudet. Neljäntenä teemana olivat jatkotutkimustarpeet. Tavoitteena oli luoda käsitys siitä miten ja mitä tulevaisuudessa tulisi elisitaatiosta tutkia.

Käsiteanalyysin tuottama operationaalinen määritelmän on tarkoitus kertoa miten ilmiötä mitataan. Jatkotutkimuksen kannalta on keskeistä, että tulevaisuudessa kyetään tuottamaan luotettavat mittarit ilmiölle. Itselleni luomat apukysymykset toimivat hyvin keskustelun runkona. Teemojen parista nousi useita uusia kysymyksiä, joita haastatteluiden aikana käsiteltiin.

Toteutin teemahaastatteluni yksilöhaastatteluina. Tein haastattelun rungon valmiiksi, jossa olivat käsiteltävät teemat ja apukysymykset. Selvitin mahdolliset haastateltavat asiantuntijoiden joukosta ja lähestyin heitä sähköpostitse. Haastateltavia oli kolme. Määrä on

poikkeuksellisen pieni laadullisessa tutkimuksessa. Haastatteluiden tarkoituksena oli kuitenkin tukea käsiteanalyysiä, eikä sen tarkoituksena ollut toimia tutkimuksen ainoana aineistona. Haastatteluiden kautta sain kuitenkin mielestäni kattavan käsityksen käsitteen ominaispiirteistä ja empiirisistä tarkoitteista. Lähetin haastattelun teemat haastateltaville heidän pyytäessään niitä etukäteen. Tallensin haastattelun tietokoneelleni äänitallenteena. Näin minun ei tarvinnut haastattelun aikana paneutua muistiinpanoihin vaan pystyin viemään haastattelua luontevasti eteenpäin. Pysin litteroimaan haastattelut jälkikäteen sanasta sanaan. Säilytin alkuperäisessä litteroinnissa puhekielisyys ja tarkat sanamuodot. Tämä sanatarkka litterointi toi mielestäni aidosti kuuluviin asiantuntijan mielipiteen aiheesta. Palasin aineistoon useasti tutkimukseni aikana. Kuuntelin uudelleen kaikki haastattelut vielä litteroinnin jälkeen, jotta sain varmuuden tekstin oikeellisuudesta sekä siitä, että huomioin esimerkiksi äänenpainot haastattelutilanteesta.

Analysoin haastattelulla kerätyn aineiston sisällönanalyysin menetelmin ja teemoittelin aineiston. Haastattelurunko oli valmiiksi luonnosteltu teemoittain. Teemoja olivat ominaisuudet, kouluttaminen, käytettävyys sekä jatkotutkimus. Näihin jaettuani aineiston tyypittelin sen. Eli jaon aineiston ryhmiin, jotka sisälsivät samankaltaisia tarinoita. Analyysini on luonteeltaan ymmärtämiseen pyrkivä. Pysin haastatteluilla tukemaan käsiteanalyysin empiiristen määritteiden nimeämistä sekä ominaispiirteiden nimeämistä.

Sovimme haastateltavien kanssa, että he saavat luettavakseen käyttämäni mahdolliset lainaukset etukäteen väärinymmärrysten välttämiseksi. Haastattelut toteutettiin anonyymisti ja kaikki haastattelun tuottama aineisto jää vain tutkijan käyttöön.

Haastatteluiden toteuttaminen, litterointi, teemoittelu ja tyypittely olivat tutkimuksen yksi haastavimmista ja mielenkiintoisimmista kokonaisuuksista. Uskon päässeeni tavoitteeseeni ja syventäneeni ymmärrystäni ilmiöstä ja sain kartutettua lisää aineistoa tutkimukseeni.

3. KÄSITEANALYYSI JA TULOKSET ELISITAATIESTA TIEDONHANKINNAN VÄLINEENÄ

Tässä kappaleessa määrittelen ja analysoin elisitaation käsitteen henkilötiedustelun kontekstissa. Tavoitteena on operationaalinen määritelmä, luettelo ominaispiirteistä sekä ennakkoehdot. Noudatan käsiteanalyysissä Walkerin ja Avantin alun perin hoitotieteisiin kehittämää kahdeksanportaista käsiteanalyysiä. Pyrin käsiteanalyysillä yhdenmukaistamaan käsitettä sekä hahmottamaan paremmin, miten käsite eroaa sen lähikäsitteistä.

Puusa on käsitellyt artikkelissaan ”*Käsiteanalyysi tutkimusmenetelmänä*” käsiteanalyysin tarkoitusta ja tavoitteita. Puusan mukaan käsiteanalyysillä voidaan päästä siihen, että yleisesti käytetty termi tarkoittaa kaikille samaa asiaa. (Puusa A. 2008, 38)

3.1. Käsitteen valinta

Lähdin liikkeelle käsiteanalyysissä käsitteen valinnasta. Puusan mukaan tutkijan tulee valita analyysin kohteeksi käsite, joka on sekä relevantti mahdollisen muun tutkimusosan kannalta että henkilökohtaisella tasolla kiinnostava. Käsitteen tulee olla myös riittävän hyvin tunnettu, mutta se ei saisi olla liian laaja-alainen. (Puusa 2008, 39)

Valitsin tutkimukseni analysoitavaksi käsitteeksi elisitaation henkilötiedustelussa. Käsite valikoitui sekä tutkijan omasta mielenkiinnosta, että yleisen tutkimustarpeen perusteella. Käsitettä on käytetty yleisesti ulkomaisissa, pääosin englanninkielisissä tutkimuksissa henkilötiedustelun toimialalla. Suomenkielisissä lähteissä kyseinen käsite esiintyy usein ilman tarkkaa määritelmää tai rajausta. Elisitaatiolla viitataan myös haastattelumenetelmään. Käsitteen käyttö on kuitenkin vakiintunut tiedustelutoimialalla. Jatkotutkimuksen kannalta koen tärkeäksi määritellä käsitteen yhteinen määritelmä, jotta jatkotutkimuksessa sekä koulutuksessa aihetta käsiteltäisiin yhtenäisin perustein.

3.2 Analyysin tavoitteiden määrittely

Käsiteanalyysin toisessa vaiheessa määritelin analyysin tarkoituksen ja tavoitteet. Tutkija määrittää mihin aikoo käyttää tutkimuksensa tuloksia. Walkerin ja Avantin (1992, 42) mukaan pohjimmiltaan pyritään vastaamaan miksi tämä käsiteanalyysi tehdään.

Tutkimukseni käsiteanalyysin tavoitteena on luoda malli elisitaatiosta, sen eri vuorovaikutusmenelmistä. Pyrin luomaan selkeän kuvan elisitaatiosta yhtenä henkilötiedustelun tekniikkana. Elisitaation, keskustelun, haastattelun ja kuulustelun käsitteiden erottaminen toisistaan on keskeistä, jotta jatkossa niiden kouluttamista ja vastatoimintaa voidaan kehittää. Tunnistamalla ja jäsentämällä elisitaation käsitteen henkilötiedustelussa pystyn havainnoimaan sen toimivuutta avoimen henkilötiedustelun tiedonhankinnassa. Tutkimuksen tarkoituksesta voidaan johtaa seuraavat kysymykset:

- 1. Mitkä ovat elisitaation käsitteeseen liittyvät kriittiset ominaisuudet henkilötiedustelun tiedonhankinnassa?*
- 2. Miten elisitaation käsite henkilötiedustelussa eroaa sen lähikäsitteistä?*

Elisitaation jatkotutkimuksessa tavoitteena on kyetä selvittämään kyseisen tekniikan tehokkuutta verrattuna muihin ja sen eri vuorovaikutustekniikoiden tehokkuutta toisiinsa. Tähän tarvitaan perusteellinen käsiteanalyysi.

3.3 Käsitteen kaikkien käyttötapojen tunnistaminen

Tavoitteiden määrittelyn jälkeen analyysissa kartoitetaan mahdollisimman monia käsitteen käyttötapoja aineistoista ja alan kirjallisuudesta. Käyttötapojen tunnistamisen edellytys on tutkijan laaja-alainen ja perinpohjainen kirjallisuuskatsaus ja sisällönanalyysi. Tutkijan tulee perehtyä erilaisiin alan teoksiin ja pyrkiä hahmottamaan käsitteeseen liittyviä ominaispiirteitä. Aikaisemman tutkimuksen kautta tutkija perehtyy myös käsitteen lähikäsitteisiin, joihin tutkijan tulee ottaa kantaa analyysin myöhemmissä vaiheissa. (Puusa 2008, 39-40)

3.3.1 Analyysissa käytetty kirjallisuus

Opinnäytetyöni aineiston hain sähköisistä tietokannoista Maanpuolustuskorkeakoulun kirjaston palveluiden kautta. Tutkimusaineiston hakuun henkilötiedustelu, HUMINT, elisitaation ja elicitation käsitteillä valitsin tietokannoiksi EBSCO- ja DORIA-tietokannat. Näiden tietokantojen lisäksi hain aineistoa myös Google Scholarista.

Henkilötiedustelua käsitteleviä julkisia tieteellisiä tutkimuksia on suomenkielisenä todella vähän. Maanpuolustuskorkeakoulussa on käsitelty henkilötiedustelua opinnäytetöissä ja muutamissa tieteellisissä tutkimuksissa. Hain kyseisillä hakusanoilla Doria-tietokannasta. Doria on Kansalliskirjaston ylläpitämä julkaisuarkisto, jossa on useiden eri organisaatioiden tuottamia tieteellisiä julkaisuja ja sisältöä. Muun muassa Maanpuolustuskorkeakoulu, Lappeenrannan teknillinen yliopisto sekä Turun yliopisto julkaisevat Doriassa. Hakemalla julkaisuja Doria -tietokannasta hakusanalla ”*henkilötiedustelu*” tulee yhteensä 13 osumaa. Vanhin hakutulos on vuodelta 2007 ja uusin on vuodelta 2017. Hakusanalla HUMINT saatiin 37 hakutulosta. Julkaisuista kaikki on Maanpuolustuskorkeakoulusta. Doriassa on kuitenkin pääosin vain 2010 eteenpäin julkaistut opinnäytetyöt.

Englannin kielisessä haussa käytin fraaseja elicitation, interrogation sekä human intelligence, jotta saisin tulokseksi mahdollisimman oleellisia viitteitä. Tutkimusaineiston valitsin sillä perusteella, että tietokantakuvausten kerrottiin aineistojen liittyvän elisitaatioon ja haastatteluun tai englanninkielisten aineistojen osalta aineistot liittyivät elicitation, human intelligence, interview sekä interrogation -fraaseihin.

Aloitin analysoinnin lukemalla kaikki artikkelit ja teokset ja koostamalla niiden keskeiset sisällöt muistiinpanoihin. Tekemällä aineistoista referaatin sekä koostamalla tekijöistä, artikkeleiden nimistä, tieteenalasta sekä julkaisuvuodesta taulukon pystyin käyttämään aineistoa helposti hyväkseni varsinaisessa käsiteanalyysivaiheessa. Aiheen tutkimusta on tehty kohtalaisen pienessä mittakaavassa, etenkin turvallisuusalalla, ja aineiston saturaatiovaihe tuli vastaan melko nopeasti. Tämä ilmeni siten, että suurimmassa osassa saman alan teoksissa lainattiin ja viitattiin samoihin tutkijoihin ja asiantuntijoihin. Analyysissä käytetty aineisto on lueteltuna lähdeluettelossa. Tutkimusaineiston läpikäynti kesti noin 5 kuukautta.

Varsinainen aineiston keruu tapahtui huhti- ja elokuussa 2017 välisenä aikana. Tämän jälkeen on aineistoa täydennetty tarvittaessa satunnaisilla viittauksilla. Koska tieteellisessä formaatissa olevaa tutkimusta aiheesta on tarjolla vähän, tutkimuksessa on käytetty myös asiantuntijoiden kirjoittamia oppaita, jotka tutkija on rinnastanut asiantuntijahaastatteluihin. Muuten aineistoon hyväksyin pro gradu –tasoiset tutkimukset tai ylemmät opinnäytteet sekä tieteelliset artikkelit.

Englanninkielisessä aineistossa tutkimusten tuli olla peer reviewed –artikkeleita sekä sähköisessä muodossa saatavilla. Aineisto valittiin niin, että tutkimuskohteena oli elisitaatio tiedonhankinnan välineenä. Poissulkevana kriteerinä pidin elisitaation tarkastelua muussa kuin

tiedustelun tiedonhankinnassa. Tiedonhankinta ja vuorovaikutus olivat keskeiset kontekstit joissa elisitaatiota käsiteltiin. Rajasin tutkimusaineistoa käyttämällä harkinnanvaraista otantamenetelmää. Tutkimusaineiston kriteerinä ei ole ollut määrä vaan laatu. (Eskola & Suoranta 1998, 18)

Käydessäni läpi englanninkielistä aineistoa nousi ruotsalaisen tutkijan Pär Anders Granhagin nimi selkeästi esiin. Hänen johtamansa tutkijaryhmän tekemä niin sanotun Scharff -tekniikan tutkimus on merkittävä tieteellinen tutkimus alalla. Heidän tavoitteenaan oli mitata ensimmäisenä niin sanotun epäsuoran tekniikan tehokkuutta suhteessa suoraan esitettyihin kysymyksiin. Heidän tekemiin tutkimuksiin on viitattu useissa vuoden 2013 jälkeen. Ruotsissa Göteborgin yliopistossa tehdyssä tutkimuksessa suoritettiin haastattelut 93 koehenkilölle. Heiltä pyrittiin saamaan tietoa kuvitteellisesta terrori-iskun suunnitelmasta. Scharff -tekniikan todettiin lupaavaksi, mutta vaati heidän mukaan lisätutkimusta, jotta voidaan osoittaa sen tehokkuus tiedonhankinnassa.

TEOS	TEKIJÄ	VUOSI
Educing Information. Interrogation: Science and Art . Foundation for the future	Intelligence Science Board	2006
Intelligence Interviewing Teaching Papers and Case Studies A Report from the Study on Educing Information	Intelligence Science Board	2009
The Dark Art Of Business. Elicitation	Taylor, W.	2010
The Human Skills: Elicitation & Interviewing	Stopa, F	2010
Interviewing suspects: Practice, science, and future directions	Kassin, S.M, Appleby, S.C. and Perillo, J.T.	2010
Social Engineering. The Art Of Human Hacking	Hadnagy, C.	2011
Eliciting intelligence from sources: The first scientific test of the Scharff technique	Granhag, P.A. Montecinos, S.C and Oleszkiewicz, S.	2013
An Empirical Evaluation of Intelligence-gathering Interrogation Techniques from the United States Army Field Manual	Evans J.R., Houston K.A., Meissner C.A., Ross A.B., Labianca J.R. Woestehof S.A. and Kleinman S.M	2014
Eliciting Intelligence With the Scharff Technique: Interviewing More and Less Cooperative and Capable Sources	Granhag P.A, Oleszkiewicz, S. and Strömwall L.A. Kleinman S.M	2014
Intelligence Collection	Clark R.	2014
Human Intelligence Interviewing and Interrogation: Assessing the Challenges of Developing an Ethical, Evidence-based Approach	Hartwig, M. Meissner, C.A. and Semel, M.D.	2014
Eliciting Intelligence Using the Scharff-Technique: Closing in on the Confirmation/Disconfirmation-Tactic	May, L, Granhag P.A. and Oleszkiewicz, S	2014
The Scharff-Technique: Eliciting Intelligence From Human Sources	Oleszkiewicz, S. Granhag, P.A. and Montecinos, S.C.	2014
On Eliciting Intelligence from Human Sources: Contextualizing the Scharff-Technique	Oleszkiewicz, S. Granhag, P.A. Kleinman, S.M.	2014
Yrityksen kilpailutoimintatiedon suojaaminen henkilötiedustelun peitetyn tiedonhankinnan uhalta	Tolvanen,Toni	2015
Techniques for Eliciting Human Intelligence: Examining Possible Order Effects of the Scharff Tactics	May, L and Granhag, P.A.	2015
Detecting Deceit - Guessing or Assessing Study on the Applicability of Veracity Assessment Methods in Human Intelligence	Uotinen, M	2015
The Scharff Technique: On How to Effectively Elicit Intelligence from Human Sources	Granhag, P.A, Kleinman S.M. & Oleszkiewicz, S.	2016
Eliciting information from human sources: Training handlers in the Scharff technique	Oleszkiewicz, S. ,Granhag , P.A. and Kleinman, S.M	2017

Taulukko 1. Valittu aineisto luetteloituna julkaisuajankohdan mukaan.

3.3.2 Elisitaation käsite henkilötiedustelun kontekstissa kirjallisuudessa ja tutkimuksissa

Elisitaation käsite esiintyy suomalaisessa tutkimuksessa harvoin. Yleisesikuntaupseerikurssin diplomityössä Marko Uotinen käsitteli aihetta sotavankikuulustelun kontekstissa. Hänen tutkimuksessaan käsitellään valheenpaljastusta sotavankikuulustelussa. Elisitaatio mainitaan tutkimuksessa yhtenä haastattelu- ja kuulustelutekniikkana. Uotinen viittaa elisitaation ominaisuuksissa Yhdysvaltain armeijan kenttäohjesääntöön henkilötiedusteluoperaatioista. Uotisen mukaan elisitaatiolla viitataan joltain osin peitettyyn tiedonhankintaan, jossa on peitetty tiedontarve. Elisitaatio tapahtuu keskustelun tai haastattelun lomassa. Elisitaatio eroaa Uotisen mukaan strategisesta debriefingistä ja kuulustelusta sen osalta, että edellä mainituissa ei pyritä piilottamaan varsinaista tiedontarvetta. Toisena eroavaisuutena Uotinen pitää sitä, että elisitaatiossa tiedonlähde osallistuu vuorovaikutustilanteeseen pääosin vapaaehtoisesti. (Uotinen 2015, 23)

Uotisen lisäksi elisitaatiota on käsitelty Laurea ammattikorkeakoulun opinnäytetyössään Toni Tolvanen vuonna 2015. Työssään ”*Yrityksen kilpailutoimintatiedon suojaaminen henkilötiedustelun peitetyn tiedonhankinnan uhalta*” Tolvanen kääntää sanan elicitation ”*peitettyksi tiedonhankinnaksi*”. Haasteena termin käännöksessä on se, että se ei kuvaa pelkästään elisitaatiota tekniikkana. Peitetty tiedonhankinta kattaa kaikki henkilötiedustelun lajit, jotka on toteutettu paljastamatta henkilötiedusteluoperaattorin tehtävää. Keskeistä ei kuitenkaan ole se, että tehtävä on salattu, vaan se, että tietotarve kyetään peittämään. Tämä onkin mielestäni harhaanjohtava käännös ja siitä tulisi luopua.

Elisitaatiotekniikkaa voidaankin käyttää myös kuulustelussa, jossa henkilöiden roolit ovat selvät molemmille osapuolille. Tällöin ei voida katsoa toiminnan olevan ”*peitettyä tiedonhankintaa*”. Käsite on harhaanjohtava myös sen takia, että Laki pakkokeinolain 10. luvun 14§ määrittää ”*peitellyn tiedonhankinnan*”, jossa poliisimiehen tai Tullin rikostorjunnan tullimiehen tehtävän salaamiseksi käytetään vääriä, harhauttavia tai peiteltyjä tietoja (FINLEX, Pakkokeinolaki 10. luku, 14§). Peitellyssä tiedonhankinnassa keskeistä on juurikin tehtävän, eli henkilön roolin salaaminen.

Sekä Uotinen, että Tolvanen ovat viitanneet työssään Yhdysvaltain armeijan kenttäohjesääntöön Field Manual 2-22.3 Human Intelligence Collector Operations (viitataan jatkossa FM 2-22.3). FM2-22.3 käsittää elisitaation yhtenä tiedonhankintamenetelmänä ja rinnastaa sen kuulusteluun, haastatteluun ja debriefingiin. Elisitaatio mainitaan keinona saada

tarkkaa tietoa valitusta aiheesta. FM 2-22.3 (2006, 8-22) mukaan elisitaatio on luonteeltaan epäsuoraa. Se kuvaa elisitaatiota hienovaraiseksi tekniikaksi, jota käytetään silloin kun perinteisiä tekniikoita ei voida hyödyntää tehokkaasti.

Elisitaatio on suunniteltu ja järjestelmällinen prosessi, joka vaatii huolellisen valmistelun. Sitä käytetään tietyssä tarkoituksessa. Kohde valitaan hänen tietojensa tai mahdollisuuden päästä tietoihin käsiksi perusteella. Ennen kohteen lähestymistä, tulee arvioida kaikki saatavilla oleva taustatieto kohdehenkilöstä. FM 2-22.3 pitää suhteen luomista onnistumisen edellytyksenä elisitaatiolle. Sen mukaan henkilötiedusteluoperaattorin tulee aloittaa keskustelu yleisillä aiheilla kuten urheilulla. Aloitusvaihe saattaa kestää kohdehenkilöstä riippuen muutamasta minuutista useisiin, näennäisesti sattumanvaraisiin kohtaamisiin viikkojen tai kuukausien aikana. Henkilötiedusteluoperaattori siirtyy hitaasti haluamiensa aiheiden pariin, mutta hänen tulee olla valmiina palaamaan yleisiin aiheisiin tilanteen niin vaatiessa.

FM 2-22.3 (2006, 8-23) mainitsee kaksi pääasiallista elisitaatiotekniikkaa. Ensimmäinen on ”lievä imartelu”. Sen mukaan suurin osa ihmisistä haluaa puhua heille itselleen tärkeistä aiheista ja haluavat puhua siitä ihmisille, jotka arvostavat ja ovat kiinnostuneita samoista aiheista. Ihmiset haluavat myös puhua ihmisille, jotka arvostavat heidän mielipiteitään aiheesta. Henkilötiedusteluoperaattorin tulisi hyödyntää tätä, johdattelemalla keskustelua haluamiensa aiheiden pariin, siten että kohdehenkilö kuitenkin kuvittelee johtavansa keskustelua. Henkilötiedusteluoperaattorin rooli onkin ohjesäännön mukaan olla vuorovaikutustilanteessa utelias ja tarkkaavainen kuuntelija.

Toisena tekniikkana ohjesääntö mainitsee provokaation. Provokaatiota tulisi välttää vuorovaikutuksen alussa, jotta välttyään kohdehenkilön vieraannuttamiselta. Kun henkilötiedusteluoperaattori on luonut alustavan vuorovaikutussuhteen yhteisillä mielenkiinnon kohteilla hän voi alkaa haastamaan osaa kohdehenkilön lausunnoista. Tämän tarkoituksena on saada kohdehenkilö kertomaan lisää tietoa aiheesta tukeakseen omaa väitettään ja mielipidettään. Toisena vaihtoehtona ohjesääntö mainitsee, että henkilötiedusteluoperaattori voi syöttää keskusteluun tietoja, jotka kohdehenkilö voi joko kiistää tai vahvistaa. (FM 2-22.3 2006, 8-23)

FM 2-22.3. pitää lähtökohtana kaikelle henkilötiedustelun tiedonhankinnalle ”*direct approach*” -tekniikkaa. Tällä vapaan kerronnan tekniikalla FM 2-22.3. tarkoittaa henkilötiedusteluoperaattorin suorien kysymysten esittämistä. Suorilla kysymyksillä hankitaan

tarvittava tieto kohdehenkilöltä niin kauan kuin henkilö vastaa totuudenmukaisesti. FM 2-22.3. mukaan poikkeuksen tekee tilanne, jossa kohde ei halua vastata, välttelee vastaamista tai ei puhu totta. Näissä tilanteissa henkilötiedusteluoperaattori käyttää vaihtoehtoisia kyselymenetelmiä. FM 2-22.3. mukaan suorat kysymykset olivat tehokkaita 90% tapauksista toisessa maailmansodassa. Vietnamin sodassa, Grenadan Urgent Fury -operaatiossa (1983), Panaman operaatiossa (1989) sekä Persianlahden sodassa (1991) suorat kysymykset tuottivat 95% halutun lopputuloksen. Epävirallisten tutkimusten mukaan näyttäisi siltä, että suorien kysymysten tehokkuus kuulusteluissa on kuitenkin laskenut viimeisen Afganistanin sodan (2001-2002) ja Irakin sodan (2003) aikana. (FM 2-22.3. 2006, 8-6) Tehokkuuden määritelmää ei kuitenkaan avata kyseisessä tekstissä. Onkin epäselvää mitataanko kuulusteluiden tehokkuutta esimerkiksi tunnustuksien lukumäärän vai kerätyn uuden tiedon suhteen.

Vuonna 2002 Yhdysvalloissa perustettu Intelligence Science Board julkisti vuonna 2006 tutkimuksen henkilötiedustelun tiedonhankinnasta. Lautakunta koostuu noin 25 eri alojen, muun muassa psykologian, biologian, informaatioteknologian, viestinnän sekä lainsäädännön asiantuntijoista. Keskiössä tutkimuksessa oli kuulustelumenetelmien tehokkuus. Afganistanin ja Irakin sotien myötä paljastui kiinniotettujen kiduttamista ja väärinkohtelua. Lautakunnan havaintojen mukaan kuulustelumenetelmiä ei ollut tutkittu tieteellisesti 45 vuoteen. Vuosikymmeniin tiedusteluviranomaiset eivät olleet joutuneet toteuttamaan kuulusteluja sotatilassa. Näiden konfliktien myötä tehokkaat käytännöt eivät olleet viranomaisten tiedossa ja osittain tästä syystä, Intelligence Science Boardin mukaan, viranomaiset toimivat väärin ja sortuivat ylilyönteihin ja sotarikoksiin. Näistä syistä viranomaiset heräsivät tarpeeseen tutkia tieteellisesti, mitkä keinot toimivat tiedonhankinnassa ja mitkä eivät. (Fein ym. 2006, VII-XV)

Julkaisussa käytetään termiä ”*educe*”, joka internetin sanakirjojen mukaan kääntyy suomeksi ”*saada esiin*” tai ”*saada selville*”. Englanniksi määritelmä sanalle on ”*To draw out*”. Sanalla on siis hyvin samankaltainen merkitys, kuin sanalla ”*elicit*”. Julkaisussa on perusteltu sanan ”*kuulustelu*” korvaamista sanalla ”*educe*” sillä, että se kuvastaa paremmin toiminnan tavoitetta ja keskipistettä. Toisena perusteena he pitävät sitä, että kuulustelulla on negatiivinen konnotaatio kansalaisten keskuudessa. (Fein ym. 2006, 1-2)

Julkaisussa katetaan käsitteellä ”*educe information*” (”*EP*”, jatkossa käsitteeseen viitataan tässä tutkimuksessa lyhenteellä ”*EI*”) tarkoitetaan kuulustelua, haastattelua sekä elisitaatiota. Elisitaation määritelmänä on, että kohdehenkilön kanssa ollaan vuorovaikutuksessa ja häneltä saadaan tietoa ilman, että kohdehenkilö itse ymmärtää luovuttaneensa arvokasta tietoa.

Haastattelussa (*”systematic debriefing”*) käydään järjestelmällisesti valittuja aihealueita läpi vapaaehtoisesti vuorovaikutukseen osallistuvan henkilön kanssa, joka on suostunut haastateltavaksi. Kuulustelulla julkaisussa käsitetään vuorovaikutus tai keskustelu kohdehenkilön kanssa, joka vaikuttaa alustavasti vastustavan tietojen luovuttamista. (Fein ym. 2006, 1-2)

Intelligence Science Board toteutti tutkimustaan varten laajan kirjallisuuskatsauksen ja sisällönanalyysin sekä haastatteluja. Kirjallisuuskatsauksessa käsiteltiin sosiaalipsykologian sekä käyttäytymistieteiden tutkimuksia, joissa käsiteltiin haastattelua tai kuulustelua. Heillä oli käytössään myös armeijan, tiedustelutoimialan, viranomaisten toimintakertomukset ja historialliset kuvaukset haastatteluista ja kuulusteluista. Samalla he tutustuivat Yhdysvaltojen tiedustelutoimialan 16 eri viraston ohjesääntöihin ja käsikirjoihin. (Fein ym. 2006, 2-3)

Tutkimustaan varten Intelligence Science Board haastatteli yhdysvaltalaisia asiantuntijoita sekä havainnoi eri harjoitustilanteita. Julkaisu koostuu kymmenestä artikkelista, joiden tarkoituksena on kehittää ajattelua, käytäntöjä, tutkimusta, opetusta sekä harjoittelua. Julkaisuiden keskeinen aihe on kuulustelumenetelmät. Niissä keskitytään vuorovaikutukseen ja tiedonhankinnan tehokkuuteen. Artikkeleissa käsitellään sekä eri menetelmien tehokkuutta, niiden eettisyyttä, valheen paljastusta, tulevaisuudennäkymiä kuulustelun saralla sekä esimerkiksi neuvottelutekniikkaa. Niissä käsitellään myös Yhdysvalloissa aikaisemmin voimassa olleita ohjesääntöjä sekä havaintoja kuulustelusta. Aiheena on myös jatkotutkimus henkilötiedustelun tiedonhankinnasta.

Tutkimusta jatkettiin Yhdysvaltojen tiedusteluviranomaisten pyynnöstä ja vuonna 2009 Intelligence Science Board julkaisi raportin tutkimuksensa toisesta vaiheesta *”Intelligence Interviewing - Teaching Papers and Case Studies”*. Raportissa käytetään käsitettä *”intelligence interview”* korvaamaan käsitteen kuulustelu. He perustelivat valintaansa sillä, että kuulustelun määritelmä saattaa vaihdella ja siksi, että kuulustelulla on negatiivinen konnotaatio julkisessa keskustelussa. Tutkimuksen keskiössä on tiedonhankinta ilman uhkailua, väkivaltaa tai lupauksia. Keskeistä on tarkan tiedon hankinta kiinniotetuilta ammattilaisten toteuttaman kuulemisen (engl.*”questioning”*) kautta. (Fein ym. 2009, 1-2)

Raportti koostuu kuudesta artikkelista ja kahdesta tapaustutkimuksesta. Raporteissa käsitellään tiedonhankinnan kannalta keskeisiä aiheita, kuten suostuttelua, valtaa, intressejä, identiteettiä ja rooleja, stressiä, vastustusta sekä muistia. Artikkelit perustuvat kaikki julkisiin lähteisiin.

Tutkimuksen toisessa osassa ei enää viitata elisitaatioon, vaan keskitytään kuulustelussa ja haastattelussa tapahtuvaan tiedonhankintaan. Kuitenkin kyse on henkilötiedustelun vuorovaikutuksesta, joka yhdistää aiheita. Raportissa mainitaan, että ajan myötä myös vastahakoisimmat kiinniotetut voidaan suostutella antamaan tietoa (Fein ym. 2009, 9-13).

Raportissa kuvataan suostutteluprosessia. Sitä, miten eri keinoilla voidaan saada kiinniotettu antamaan aluksi vähän tietoa, ja antamaan aina vain enemmän. Syitä tiedon antamiseen voi olla monia. Raportissa mainitaan suostuttelun perustuvan käyttäytymistieteen lainalaisuuksiin. Raportissa viitataan Arizonan yliopiston professori Robert B. Cialdinin tutkimuksiin suostuttelun psykologiasta. (Fein ym. 2009, 14)

Professori Cialdini toteutti kolmevuotisen tutkimusohjelman, tavoitteena selvittää mikä saa ihmiset muuttamaan käytöstään. Cialdini loi kuuden yleispätevän periaatteen mallin, johon perustui hänen alun perin 1984 julkaistu teos ”*Influence - The Psychology of Persuasion*”. Nämä kuusi periaatetta ovat *pitäminen, vastavuoroisuus, auktoriteetti, sosiaalinen todiste, sitoutuminen ja johdonmukaisuus* sekä *niukkuus* (Cialdini 2007, xiii). Cialdinin teoksesta julkaistiin myös suomennos vuonna 2011. Näiden sosiaalipsykologiaan perustuvien suostuttelumenetelmien voidaan katsoa toimivan myös elisitaatiotekniikan taustana. Kyse on pohjimmiltaan siitä, miten kohdehenkilö manipuloidaan antamaan tietoa. Tilanteena voi olla kuulustelu, haastattelu tai keskustelu.

Ihmiset suostuvat yleensä Cialdinin mukaan ihmisille, joista he pitävät. Pitäminen voi perustua fyysiseen vetovoimaan, samankaltaisuuteen, kohteliaisuuteen, yhteydenpitoon ja yhteistyöhön tai ehdollistamiseen ja miellelyhtymiin sekä luonnollisesti kaikkien näiden yhdistelmälle. Fyysinen vetovoima vaikuttaa Cialdinin mukaan meidän päätöksentekoon huomattavasti enemmän kuin mitä me luulemme. Ulkonäkö vaikuttaa meidän äänestyskäyttäytymiseen, oikeuslaitoksen jakamiin tuomioihin sekä esimerkiksi avunantamiseen. Liitämme hyvännäköisiin ihmisiin ominaisuuksia, kuten ystävällisyys, kyvykkyys, rehellisyys ja älykkyys. (Cialdini 2007, 172-173) Henkilötiedustelun kontekstissa kyetään vaikuttamaan henkilövalinnoissa heidän ulkoiseen olemukseen. Heidän pukeutumista ja siisteyttä voidaan säännellä. Kuitenkin tärkeämpää kuin pelkästään henkilön komeat tai kauniit piirteet on samaistuttavuus henkilöön.

Samankaltaisuus vaikuttaa meidän mielipiteisiimme ihmisestä. Pidämme ihmisistä, jotka ovat samankaltaisia kanssamme. Kaipaamme samankaltaisuutta mielipiteissä, henkilökohtaisissa ominaisuuksissa, taustoissa tai elämäntavoissa. Science Intelligence Board mainitsee raportissaan niin sanotun ”*peilaamisen*”, jossa henkilötiedusteluoperaattori jäljittelee kohdehenkilön asentoa, liikkeitä sekä äänenpainoa vuorovaikutuksen aikana. Tavoitteena on saada aikaan tiedostamaton reaktio kohdehenkilön aivoissa, joka edistää sosiaalisen vuorovaikutussuhteen luomista kahden toisilleen tuntemattoman henkilön välillä. (Fein ym. 2009, 15). Samankaltaisuutta voidaan manipuloida henkilötiedustelun kontekstissa helposti. Valehtelemalla mielenkiinnonkohteiksi tai harrastuksiksi esimerkiksi ennalta selvitettyt kohdehenkilön vastaavat mielenkiinnonkohteet ja harrastukset luodaan pohjaa luottamukselliselle vuorovaikutukselle. Ne ovat helppoja keskusteluaiheita, joilla saadaan vuorovaikutus ja luottamuksen rakentuminen alkuun. Tiedonhankinnassa korostuu enakkoon tehty työ kohdehenkilön taustoista.

Ihmisten miellyttäminen onnistuu myös Cialdinin mukaan kohteliaisuuksin. Cialdinin mukaan ihmiset suhtautuvat positiivisesti henkilöihin, jotka kehuvat heitä. Edes tietoisuus kehun valheellisuudesta ei vaikuta negatiivisesti henkilöiden välisessä vuorovaikutuksessa. (Cialdini 2007, 174-176)

Cialdinin mukaan ihmisten aikaisempi yhteydenpito ja yhteistyö vaikuttavat heidän mielipiteeseen henkilöstä. Eli aikaisempi kontakti henkilön tai asian kanssa aiheuttaa suosiollisempia päätöksiä niitä kohtaan. Aikaisemman kontaktin ei tarvitse olla edes tietoista. Riittää kun ihminen on alitajuisesti altistunut esimerkiksi henkilölle samassa tilassa. (Cialdini 2007, 187) Yhteistyö on voimakas syy pitää jostain. Tätä voidaan manipuloida henkilötiedustelussa esimerkiksi tarinoiden kautta. Henkilötiedusteluoperaattori voi tarinan kautta luoda mielikuvan yhteisestä päämäärästä tai yhteisestä vastustajasta.

Myös miellelyhtymät vaikuttavat ihmisten väliseen vuorovaikutukseen. Positiiviset miellelyhtymät henkilöstä tai asiasta luovat positiivista vuorovaikutusta. Ihmisillä on luonnollinen taipumus pitää ihmisistä, jotka tuovat heille positiivisia uutisia, ja päinvastoin. Vuorovaikutuksen aloittaminen positiivisella uutisella esimerkiksi mahdollistaa luottamuksellisen vuorovaikutuksen rakentumisen. Samoin kuin esimerkiksi näyttäytyminen kohdehenkilön positiiviseksi kokeman henkilön seurassa luo mielikuvan ja ennako-odotuksen henkilöstä. (Cialdini 2007, 188–189)

Vastavuoroisuuden periaatteen mukaan ihmisillä on lähes pakonomainen tarve maksaa meille tehty palvelus takaisin. Vastavuoroisuuden periaate on voimakas sosiaalinen ärsyke, joka ohittaa esimerkiksi toisesta henkilöstä muodostetun mielikuvan. Eli vaikka henkilöstä ei pidettäisi, hänen pyytämättä tekemä palveluksensa halutaan vastavuoroisesti maksaa takaisin. Vastavuoroisuuden tunteen luomaa pakkoa voidaan myös käyttää hyväksi. Ensimmäisen palveluksen antaja voi valita itse antamansa palveluksen arvon ja merkityksen ja hän myös voi kontrolloida halutun vastapalveluksen luonnetta. (Cialdini 2007, 17-32)

Manipuloimalla näin kohdehenkilöä voi esimerkiksi henkilötiedusteluoperaattori pyrkiä saamaan kohdehenkilöltä haluamansa tiedon. Vastavuoroisuuden periaatetta voidaan siis hyödyntää henkilötiedustelussa siten, että henkilötiedusteluoperaattori antaa vuorovaikutustilanteessa kohdehenkilölle jonkin tiedon itsestään tai aiheesta, josta keskustellaan. Vastavuoroisuuden ansiosta hän voi kysyä kohdehenkilöltä tämän jälkeen kysymyksen ja olettaa, että hän saa siihen vastauksen.

Ihmisillä on halu toimia johdonmukaisesti. Ihmiset pyrkivät olemaan luontaisesti johdonmukaisia puheissaan, uskomuksissaan ja teoissaan. Vaisto ja halu toimia johdonmukaisesti on jopa niin vahva, että ihmiset ovat taipuvaisia toimimaan jopa omien etujensa vastaisesti säilyttääkseen johdonmukaisuutensa. Tätä taipumusta voidaan käyttää hyväksi tiedonhankinnassa. Jos kohdehenkilö saadaan keskustelemaan ja vastaamaan kysymyksiin jostain aihepiiristä, voidaan pyrkiä keskustelemaan jatkossa myös vaikeammista aiheista. Cialdinin (2007, 58) mukaan halua toimia johdonmukaisesti voidaan käyttää henkilöä vastaan. Sen avulla henkilö voidaan taivutella tekemään asioita, joita hän ei normaalisti haluaisi tehdä.

Sitouttamisella on suuri vaikutus johdonmukaisuuteen. Onnistumalla sitouttamaan henkilön, eli ottamaan position tai roolin, on hänellä taipumus toimia tuon position kanssa johdonmukaisesti. Sitoutumisen ja johdonmukaisuuden välillä on Cialdinin (2007, 67) mukaan vahva yhteys. Henkilöiden minäkuvaa manipuloidaan pienien myönnytyksien kautta. Henkilöltä pyydetään esimerkiksi aluksi pientä ja vähäpätöistä tietoa. Tämän yhteistyön kautta aletaan rakentaa uutta minäkuvaa yhteistyön tekijästä. Suostuttuaan yhteistyöhön ja kohtaamalla hänet positiivisesti tämän uuden roolin kautta ja ruokkimalla sitä luodaan paine hänelle jatkaa yhdenmukaisesti uuden roolinsa kanssa (Cialdini 2007, 97). Tällä tavoin pyritään manipuloimaan henkilö antamaan lisää tietoa, eli jatkamaan yhteistyötä. Kohdehenkilö alkaa myös itse vakuuttaa itselleen toimivansa oikein. Hänen sisäinen paine

toimia johdonmukaisesti alkaa vaikuttaa hänen ajatteluun. Kohdehenkilö alkaa kiinnittää huomiota eri faktoihin ja argumentteihin, jotka puoltavat hänen uutta minäkuvaansa. Hän vakuuttaa itselleen toimivansa oikein ja kehittää lisää syitä sille, miksi hänen tulisi jatkossakin toimia näin. Tässä tilanteessa vaikka alkuperäinen syy myönnytyksille poistuu, hän jatkaa toimintaansa, koska hän on kehittänyt jo muita perusteluja ja oikeutuksen toiminnalleen. Henkilö toimii mielestään johdonmukaisesti.

Ihmisillä on taipumus epävarmoissa ja ennalta tuntemattomissa sosiaalisissa tilanteissa alkaa käyttäytyä samoin kuin ihmiset heidän ympärillään. Ihmisiä ahdistaa ja he tuntevat olonsa epämukavaksi tilanteissa, joissa he eivät tiedä kuinka tulisi käyttäytyä. Ihmiset olettavat näissä tilanteissa, että heidän ympärillään olevilla ihmisillä on parempi ymmärrys siitä, kuinka tilanteessa tulisi käyttäytyä ja he alkavat imitoida heidän käyttäytymistään. (Fein ym. 2009, 18) Epävarmuuden lisäksi myös samankaltaisuus aiheuttaa käyttäytymisen imitoimista. Ihmisillä on suurempi taipumus alkaa imitoida heidän itsensä kaltaisen ihmisen käytöstä. Henkilötiedustelussa tämänkaltaisen käytöksen hyväksikäyttäminen tapahtuu manipuloimalla kohdehenkilön tekemiä havaintoja. Henkilötiedusteluoperaattori saattaa näyttäytyä keskustelemassa jonkun kohdehenkilön tunteman henkilön kanssa. Jälkikäteen tiedonhankkija saattaa viitata aikaisemmin käymiinsä keskusteluihin tämän kolmannen henkilön kanssa. Tämä luo mielikuvan luotettavuudesta ja siitä, että hänen kanssaan voi keskustella aiheesta. Myös viittaaminen tunnettuun henkilöön ja hänen kanssaan käytyihin keskusteluihin saattaa aiheuttaa samankaltaisen reaktion.

Auktoriteetin merkitys vuorovaikutuksessa ja etenkin tietojen luovuttamisessa on valtava. Ihmisillä etenkin länsimaisessa kulttuurissa on vahva taipumus noudattaa tai vähintään huomioida auktoriteettiasemassa olevan henkilön toivomuksia (Fein ym. 2009, 15). Virallisen auktoriteettiaseman puuttuessa voi henkilötiedusteluoperaattori pyrkiä manipuloimaan auktoriteettiasemaansa. Cialdinin (2009, 222–229) mukaan on kolme eri auktoriteetin symbolia, joita voidaan käyttää hyväksi suostuttelussa. Ensimmäisenä hän mainitsee tittelit, toisena vaatetus ja kolmantena asusteet. Tittelit kuvastavat kulttuurissamme vaikutusvaltaa ja arvoasemaa. Esimerkiksi sotilasarvolla saattaa olla merkitys henkilötiedustelussa kohdehenkilön halukkuuteen keskustella. Ylempiarvoisen sotilashenkilön esittämiin kysymyksiin saattaa olla suurempi kiusaus vastata kuin kohdehenkilöä alempiarvoisten esittämiin. Keskustelu arkaluontoisemmista aiheista saattaa olla myös luontevampaa jos olettaa vastapuolen olevan myös sellaisessa virassa, jossa samoja asioita käsitellään. Vaatetuksen ja

asusteiden merkitys on myös huomattava. Ulkonäkö luo vaikutelman rehellisyydestä ja arvovallasta. Pukeutumalla liituraitapukuun tai univormuun voidaan luoda mielikuva luotettavuudesta ja rehellisyydestä. Ihmisillä on taipumus luottaa mielikuviin. Cialdinin (2007, 229) mukaan auktoriteetit vaikuttavat harkintaamme ja päätöksentekoomme enemmän kuin osaamme arvioida. Se tapahtuu huomaamattamme.

Viimeisenä vaikutusvallan välineenä Cialdini (2007, 237) mainitsee niukkuuden. Ihmisillä on taipumus arvottaa vaikeasti saatavilla olevia asioita tai esineitä korkeammalle kuin sellaisia, joita on helppo saada. Ihmiset myös pelkäävät enemmän asioiden menettämistä enemmän kuin arvostavat asioiden saamista. Psykologinen reaktanssi, eli asioiden haluaminen haluamisen takia, on voimakas vaikuttava tekijä. Cialdinin mukaan ihmisellä on taipumus oikoteihin. Vaikeasti saatavan tuotteen luoma mielikuva paremmuudesta ja laadusta saa ihmiset haluamaan tuotetta. Esineen saatavuus auttaa ihmistä määrittämään tuotteen laadun ilman, että hänen tarvitsee itse sitä osata arvioida. (Cialdini 2007, 244–245) Henkilötiedustelussa kohdehenkilöä voidaan manipuloida esimerkiksi kuulustelutilanteessa vetoamalla saavutettujen etujen menettämiseen, jos yhteistyö ei jatku tai luomalla psykologisen paineen henkilölle asettamalla aikaraja yhteistyötarjoukselle.

Vuonna 2010 julkaistussa artikkelissa yhdysvaltalaiset tutkijat Kassin, Appleby ja Torskildson Perillo (2010) raportoivat tunnustuskeskeisen kuulusteluprosessin ongelmista. Heidän mukaansa yhdysvalloissa voimassa olevassa kuulustelukulttuurissa, jossa ennakkokäsitys kuulusteltavan syyllisyydestä on vahva, on ongelmia. Syyllisyyttä korostava ja tunnustusta tavoitteleva tapa kuulustella tuottaa vääriä tunnustuksia. Tutkijoiden mukaan kuulusteluissa tulisi siirtyä kohti tosiasioita selvittävään kulttuuriin, jossa pyritään ennakolta objektiivisempaan lähestymistapaan. Raportissa he vertailevat Yhdysvaltojen ja Iso-Britannian välisiä kuulustelutekniikoiden eroja. Artikkelissa tutkijat kokevat myös ongelmalliseksi sen, että käsitteet kuulustelu ja haastattelu menevät maansa oikeuslaitoksessa sekaisin. Haastattelu luo mielikuvan vapaaehtoisuudesta. (Kassin, Appleby & Torskildson Perillo 2010, 1)

Vuonna 2013 tutkijaryhmä Göteborgin yliopiston psykologian laitokselta tutki henkilötiedustelun tiedonhankintaa niin sanotun Scharff -tekniikan avulla. Tutkijoiden mukaan kyseessä oli ensimmäinen tieteellinen tutkimus aiheesta. Tutkimuksessa käytettiin 93 kohdehenkilöä, joille annettiin tietoa kuvitteellisesta terrori-iskusta. Heidät ohjeistettiin tasapainottelemaan antamansa tiedon määrän suhteen. Heidän ei tulisi antaa liikaa tietoa suunnitellusta iskusta, mutta kuitenkin toimia yhteistyössä. Kolmannes kohdehenkilöistä

haastateltiin Scharff -tekniikkaa käyttäen, kolmannes haastateltiin avoimien kysymysten muodossa ja viimeinen kolmannes haastateltiin tarkoin kysymyksiin. Scharff -tekniikan nähtiin koostuvan tässä tutkimuksessa neljästä eri taktiikasta tai ominaispiirteestä.

Ensimmäisenä oli *ystävällinen lähestyminen*, jossa kuulustelija lähestyy kohdehenkilöä ystävällisesti, vastoin kohdehenkilön odotuksia. Toisena ominaispiirteenä tutkimuksessa pidettiin *ilman painostusta toimimista*. Kohdehenkilöt odottivat loputtomasti tarkkoja kysymyksiä kuulustelijoiltaan. Scharff ei kuitenkaan toiminut niin vaan esimerkiksi kertoi tarinoita, joiden virheitä vangit korjasivat tai lisäsivät yksityiskohtia puutteellisiin osiin tarinaa. Kolmantena ominaisuutena tekniikalle tutkijat pitivät *kaikkitietävyyttä*. Scharff loi tarinoillaan mielikuvan, että hän tietää jo kaiken tarpeellisen aiheesta ja että kiinniotetulla tuskin olisi mitään uutta kerrottavaa aiheesta. Viimeisenä ominaispiirteenä tutkijat pitivät tapaa olla esittämättä suoria kysymyksiä. Sen sijaan hän pyysi kiinniotettua vahvistamaan tiedon, jotta voitaisiin vahvistaa vangille positiivinen asia, kuten hänen roolinsa lentäjänä eikä vakoojana. Tämän lisäksi hänen tavoitteenaan oli saada vanki korjaamaan tai tarkentamaan hänen kertomansa tiedon. (Granhag, Montecinos, & Oleszkiewicz 2013, 5)

Tutkimuksessa käytetään käsitettä "*information elicitation*", jolla tutkija tarkoittavat henkilötiedustelun kontekstissa tiedon keräämistä, ilman, että kohdehenkilö ymmärtää antavansa tietoa tai vastauksia tiettyihin tiedustelukysymyksiin. Tavoitteena on myös, että kohdehenkilö ei ymmärtäisi tiedonvaihdon merkitystä. Tutkimuksessa elisitaatiota käsitellään ainoastaan viranomaisen tiedonhankintana. (Granhag, Kleinman & Oleszkiewicz 2013, 3.)

Tutkijat pitivät haastavana asettaa oikeanlaiset mittarit tutkimukseensa. He päätyivät neljään mittariin. Ensimmäisenä oli saadun uuden tiedon määrä. Toisena oli kohdehenkilön ymmärrys siitä, kuinka paljon uutta tietoa hän oli paljastanut. Kolmantena mittarina oli kohdehenkilön ymmärrys siitä, mitä tietoa haastattelija oli halunnut saada. Neljäntenä mittarina tutkijat pitivät kohdehenkilön ymmärrystä siitä, miten paljon haastattelijalla oli alun perin tietoa hallussaan. Tärkeimpinä mittareina henkilötiedustelun tiedonhankinnalle he pitivät uuden tiedon määrää suhteessa kohdehenkilön ymmärrykseen siitä, miten paljon uutta tietoa hän kuvitteli antaneensa. (Granhag ym. 2013, 4)

Tutkimuksessa Scharff -tekniikan vertailukohdiksi valikoituivat avoimet kysymykset sekä tarkat kysymykset. Näitä kahta tekniikkaa kutsutaan yläkäsitteellä "*direct approach*", joka rinnastuu suomenkieliseen vastineeseen "*vapaa kerronta*" Avoimilla kysymyksillä tarkoitetaan

esimerkiksi seuraavankaltaista kysymystä: ”*Minua kiinnostaa erittäin paljon tämä suunniteltu terrori-isku, kuten varmasti ymmärrät, joten voisitko kertoa siitä kaiken mitä tiedät?*” Suorilla ja tarkoilla kysymyksillä tarkoitetaan esimerkiksi seuraavanlaista kysymystä: ”*Ketkä ovat vastuussa terrori-iskun suunnittelusta?*” (Granhag ym. 2013, 9) Tutkimuksen perusteella kohdehenkilöt antoivat eniten tietoa suorien kysymysten kautta. Avointen kysymysten ja Scharff -tekniikan välillä ei ollut merkittävää eroa saadun tiedon määrän perusteella. Tutkituista kolmesta tekniikasta Scharff -tekniikan avulla kyettiin parhaiten peittämään haastattelijan tietotarve. Kohdehenkilöiden oli merkittävästi vaikeampi ymmärtää, mitä tietoa haastattelijalla tarvitsi.

Tutkijoiden päätelmänä oli, että vaikka he eivät tutkimusmenetelmällisistä syistä johtuen kyenneet hyödyntämään täysivaltaisesti Scharff-tekniikkaa, onnistuivat he todentamaan keskeiset hyödyt elisitaatiotekniikasta. Kohdehenkilöille jäi väärä mielikuva antamansa tiedon määrästä ja he eivät kyenneet tunnistamaan haastattelijan tietotarpeita. (Granhag ym. 2013, 16)

Granhagin johtaman tutkimusryhmän tekemän työn jälkeen aiheita ovat tutkineet useat eri ryhmät erinäisillä kokoonpanoilla. Tutkimukset ovat keskittyneet kuulustelu- ja haastattelutilanteissa tapahtuvaan tiedonhankintaan. 2013 tehdyn Scharff-tekniikan tutkimisen ongelmana oli tutkimusasetelma. Tutkijat kritisoivat tutkimustaan huonosti toteutetuista haastatteluista. Tutkimuksia jatkettiin ja seuraavien neljän vuoden aikana julkaistiin samoilta tutkijoilta uusia havaintoja Scharff -tekniikasta. He tulivat johtopäätökseen, että kyseisellä menetelmällä voidaan saada tehokkaasti uutta tietoa kohdehenkilöiltä, ilman että oma tietotarve paljastuu.

Eri menetelmien kouluttamista on testattu muun muassa Simon Oleszkiewiczin, Pär Anders Granhagin ja Steven Kleinmanin toimesta. He tutkivat sitä, miten ja mitä tulisi kouluttaa henkilöille, jotka pyrkivät hankkimaan tietoa kohdehenkilöiltä.

Yhdysvalloissa vuonna 2014 julkaistussa tutkimuksessa vertailtiin yhdysvaltain armeijan kenttäohjesäännön direct approach menetelmää ja tunnereaktioihin perustuvia tekniikoita. (Evans ym. 2014, 1) Tutkimuksen mukaan positiivisella ja negatiivisella tunnereaktiolla kuulustelussa saatiin enemmän tietoa kuin ”*direct approach*” -tekniikalla. Tunnereaktiot voivat olla esimerkiksi ahneus, rakkaus, viha tai avuttomuus (FM 2-22.3 2006, 8-8).

Vuonna 2014 julkaistussa tutkimuksessa Hartwig, Meissner sekä Semel (2014) tutkivat paradigman muutosta henkilötiedustelun tiedonhankinnassa. Raportin mukaan on tärkeää, että jatkossa tieteellinen tutkimus tukisi käytännön tiedonhankinnan toteutusta. Tutkijoiden mukaan keskeistä on luoda yhtenäinen käsitteistö. Sen lisäksi tulisi tutkia, miten vuorovaikutussuhde rakentuu. Vuorovaikutussuhteen merkitys korostuu tutkimuksissa, mutta se mihin luottamuksellisen vuorovaikutussuhteen rakentuminen perustuu, ei ole riittävästi tutkittu. (Hartwig, Meissner & Semel 2014, 221-224)

Tieteellisten tutkimusten lisäksi aiheesta on julkaistu ammattikirjallisuutta. Näiden kirjoittajien tausta on usein jonkin turvallisuusviranomaisen palveluksessa. Teokset eivät täytä tieteellisen tutkimuksen kriteerejä vaan ovat korkeintaan rinnastettavissa asiantuntijahaastatteluihin. Tässä tutkimuksessa näitä teoksia käsitellään vain käsitteen käytön kannalta. Käsiteanalyysissä ei tulisi poissulkea myös niin sanotussa ammattikirjallisuudessa käytettäviä käsitteitä, vaan pyrkiä mahdollisimman laaja-alaiseen käsittelyyn. Samasta syystä olen tukenut analyysiä asiantuntijahaastatteluin.

Teoksessaan ”*The Human Skills. Elicitation & Interviewing*” (2010) Frank Stopa käsittelee elisitaatiota ja haastattelumenetelmiä henkilötiedustelun sekä kaupanteon kontekstissa. Teos on tarkoitettu oppaaksi eri keskustelutekniikoihin. Sen tarkoituksena on opettaa käytänteitä vuorovaikutuksessa tapahtuvaan tiedonhankintaan. Teos on hyvin käsikirjamainen ja käsittelee aihealuetta pintapuolisesti. Se ei perehdy syvällisesti ilmiöiden teoreettisiin taustoihin. Teoksessa elisitaatio käsitetään tiedonhankintamenetelmänä, jossa tietotarve ei paljastu. Sen vastakohtana pidetään yksinkertaistettuna kysymys-vastaus asetelmaa. (Stopa 2010, 15)

Wayne Taylor käsittelee teoksessaan ”*The Dark Art of Business. The Lessons not Taught in the Classroom or Boardroom. Elicitation*” (2010) elisitaatiota yritysten kilpailutoimintatiedon kannalta. Teos on suunnattu opettamaan elisitaatiota kaupallisen puolen henkilöille kilpailuedun saavuttamiseksi tiedonhankinnan menetelmin. Taylorin mukaan elisitaatiotekniikoita voidaan käyttää tiedonhankkimiseksi henkilöiltä joiden ei tule tietää, että tiedonhankkija on kiinnostunut tiedoista. Henkilöihin, joilla on haluttua tietoa. Henkilö voi myöntää tai olla myöntämättä, että hänellä on tietoa aiheesta. Kohdehenkilö voi olla tai olla haluamatta jakamaan tätä tietoa (Taylor 2010, 6). Taylor luettelee teoksessaan elisitaatiotekniikoita. Hän mainitsee esimerkiksi imartelun, vastavuoroisuuden, provokaation, kritiikin, epäuskon sekä väärän väittämän. Nämä samat perustekniikat esiintyvät usein saman

aihepiirin teoksissa. Näistä osaa on myös käytetty mitattaessa elisitaatiotekniikan tehokkuutta. (Taylor 2010, 34–41)

Teoksessaan ”*Social Engineering. The Art of Human Hacking*” (2011) Christopher Hadnagy käsittelee elisitaatiota tiedonhankinnan ja ihmisten manipuloinnin kontekstissa. Teoksessa käsitellään yleisesti vuorovaikutusta ja eri vuorovaikutusmenetelmien hyödyntämistä. Keskeisessä roolissa ovat elisitaatiotekniikat. Teoksessa on tavoitteena oppia hyödyntämään vuorovaikutusmenetelmiä omaksi eduksi. Hadnagyn kuvailee elisitaatiota tavaksi esittää kysymyksiä ja puhua, joka houkuttelee vastaamaan ja muuttamaan käytöstä haluttuun suuntaan. Hadnagyn mukaan elisitaatiotekniikat toimivat hyvin, koska ihmisillä on tarve ja halu olla kohteliaita, asiantuntijoilla on tarve näyttävästi tietävänsä asiasta ja olevansa älykkäitä, ihmisiä, joita ylistetään ja kehuaan puhuvat enemmän, ihmiset eivät tavallisesti valehtele valehtelemisen takia sekä koska ihmiset vastaavat ystävällisesti ihmisille, jotka ovat heistä kiinnostuneita. (Hadnagy 2011, 56–57)

Teoksessaan *Intelligence Collection* (2014) Robert Clark mainitsee elisitaation olevan keino hankkia tietoa ilman, että kohde henkilö ymmärtää mitä tapahtuu. Elisitaatiota käyttävät teoksen mukaan usein diplomaatit sekä sotilasasiamiehet. Heidän lisäksi kaupallisen alan toimijat hyödyntävät tekniikkaa työssään. Clarkin mukaan suuri osa tiedonhankinnasta lähetystöjen diplomaattien välillä voidaan toteuttaa elisitaatiotekniikan avulla. Asiantuntijoiden on luontevaa keskustella kansainvälisissä konferensseissa keskenään. Näissä tapaamisissa on oivallinen tilaisuus tiedonhankintaan. Elisitaatiotekniikat voidaan häivyttää tavalliseen vuorovaikutukseen, joka ulkoapäin näyttää viattomalta keskustelulta. (Clark 2014, 66-68)

Useimpia analyysiin valittuja ammattikirjallisuudeksi laskettavia teoksia yhdistää tiedustelutoimialan yhdistäminen liiketoimintaan. Onkin nähtävissä, että teokset ovat tehty yleisölle, johon vetoavat tiedustelun ja viranomaisten käyttämät menetelmät. Nämä henkilöt pyrkivät saamaan taloudellista ja sosiaalista etua kyseisillä menetelmillä.

Elisitaatio mainitaan hyvin laaja-alaisesti eri tieteellisissä tutkimuksissa ja ammattikirjallisuudessa. Haasteena on kuitenkin sen hyvin monenkirjavat määritelmät. Käsitteet eri menetelmistä ovat myös ristiriitaisia ja osassa tutkimuksista ”elisitaatio” on korvattu kyseisessä tutkimuksessa käytetyllä termillä. Menetelmät ja tekniikat ovat käsitelty pintapuolisesti ja menevät usein sekaisin teksteissä.

3.4 Käsitteen ominaispiirteiden nimeäminen

Pyrin tutkimuksen tässä vaiheessa selkeyttämään käsitteen määritelmää sen ominaispiirteiden kautta. Kirjallisuuskatsauksen myötä löysin useita eri käyttötapoja ja piirteitä käsitteelle. Ominaispiirteiden kartoituksen tavoitteena on erottaa käsite sen lähikäsitteistä. Kirjasin prosessin aikana käsitteen eri käyttötapoja ja listasin niistä ne, jotka tulivat esiin yhä uudestaan. Tämä alustavien kriteerien luettelo auttoi määrittämään ja erottamaan käsitteen muista samantapaisista ilmiöistä.

Elisitaation ominaispiirteiksi nousivat lopulta tämän tutkimusaineiston osalta kuvassa 5 esitetyt piirteet. Aloitan ominaispiirteiden kuvaamisen vastavuoroisuudesta ja päätän sen tiedustelukysymysten kuvaamisen.



Kuva 5. Elisititaatiotekniikan ominaispiirteet

Tutkimusaineiston perusteella vastavuoroisuus on ominaispiirre, joka hyvin usein liitetään elisitaatiotekniikkaan. Elisitaatiotekniikkaa pidetään kahden tai useamman henkilön välisenä, vastavuoroisuuteen perustuvana vuorovaikutustapahtumana. Vastavuoroisuus korostuu siinä, että elisitaatiotekniikassa vältetään kysymys-vastaus -asettelua, jotta tiedontarve ei paljastuisi. Elisitaatiotekniikassa henkilöiden roolit saattavat olla tarkoituksella hämärtyneet. Siinä missä perinteinen kysymys-vastaus -asetelma luo roolit, jossa on tiedonhankkija ja tiedonantaja, elisitaatiossa pyritään täyttämään tietotarve muun keskustelun ohessa. Dialogin merkitys korostui etenkin asiantuntijahaastatteluissa.

”Sen sijaan, että vain kysyt itse ja kuuntelet, mikä haastattelutilanteessa on oleellista, niin elisitaatitilanteessa pitää ottaa vastaan ja jakaa itse, että vuorovaikutus on sujuvaa ja menee eteenpäin.” (Haastattelu 3.)

Tutkimuksen mukaan elisitaation keskeisimpänä ominaispiirteenä voidaan pitää tietotarpeen peittämistä. Lähes jokainen tutkimus ja teos jossa aiheita käsiteltiin mainittiin kyky peittää tietotarve. Sitä voidaankin pitää kriittisimpänä piirteenä. Tutkimukset osoittavat, että ”direct approach” -tekniikka tuottaa usein vähintään yhtä paljon uutta tietoa. Elisitaatiotekniikkaa tuleekin soveltaa tiedonhankintaan kun on tarve peittää tietotarpeet.

More specifically, information elicitation can be described as ‘a sophisticated technique used when the HUMINT collector does not want the source to realize that s/he [the source] is providing information to meet specific intelligence requirements’ (Justice et al., p. 11). (Granhag, Kleinman & Oleszkiewicz 2013, 2-3)

Kontrollilla tarkoitetaan sitä, että elisitaatiota tekevällä henkilötiedusteluoperaattorilla on kyky vaikuttaa keskustelun aiheisiin. Hän hallitsee tilannetta ohjaamalla keskustelua haluamaansa suuntaan. Elisitaatiotekniikassa keskustelun ohjaaminen on oikeinlaista tasapainoa tiedonhankkimisen ja yleisen keskustelun välillä. Liiallinen pyrkimys saada tietoa saattaa aiheuttaa epäilyksen tunteita kohdehenkilössä ja tietotarve saattaa paljastua.

Joustavuus nousi esiin sekä aiheeseen liittyvissä tutkimuksissa, että asiantuntijahaastatteluisissa. Joustavuus liitettiin ensisijaisesti elisitaatiota toteuttavan henkilön vuorovaikutustaitoihin. Elisitaatiotekniikan käyttö vaatii henkilötiedusteluoperaattorilta kehittyneitä vuorovaikutustaitoja. Hänen tulee kyetä havainnoimaan kohdehenkilön ominaisuuksia ja mielialaa vuorovaikutuksen aikana ja mukauttamaan omaa toimintaansa sen myötä. Asiantuntijahaastatteluisissa joustavuuden kanssa mainittiin myös avarakatseisuus.

”Kun on yksilö, joka pystyy joustavaan sosiaaliseen vuorovaikutukseen, voidaan alkaa kouluttaa erilaisia tekniikoita.” (Haastattelu 1)

”Henkilön pitää olla todella joustava... Pitää osata lukea sitä tilannetta ja henkilöä. Mitenköhän tuo odottaisi, että minä käyttäydyn.” ..Ei siihen ruveta työntämään, että minä olen tällainen, vaan siihen pitäisi mennä niin kuin se toinen toivoo.” (Haastattelu 3)

“The HUMINT collector will gradually shift the conversation to topics of collection interest but will be prepared to return to more unthreatening topics based on negative reactions on the part of the subject.” (FM 2-22.3 2006, 8-23)

Suostuttelu nousi esiin useista lähteistä ominaispiirteenä. Elisitaatio perustuu suostutteluun. Kohdehenkilö suostutellaan keskustelemaan tietyistä aiheista. Suostuttelun katsotaan perustuvan Robert Cialdinin kuuteen vaikuttamiskeinoon. Periaate on se, että jos kohdehenkilö on avoimesti suostuvainen keskustelemaan aiheesta, ei ole syytä yrittää tiedonhankintaa elisitaatiomenetelmin. Sen sijaan suorilla kysymyksillä päästään tehokkaammin tavoitteeseen ja saadaan vastaukset tiedustelukysymyksiin. Mutta jos henkilö ei lähtökohtaisesti ole valmis keskustelemaan aiheesta voidaan yrittää saada tietoa elisitaatiotekniikan avulla.

“Like all people, detainees have needs. Understanding what is important to a detainee, and appropriately responding to a detainee’s core emotional concerns, can increase the likelihood of persuading the detainee to provide information. The strength of each core concern varies from detainee to detainee; core

concerns include needs to feel appreciated, affiliated, autonomous, and acknowledged for status and important roles.” (Fein ym. 2009, 27)

Tiedustelukysymysten rooli nousi keskeiseksi ohjaavaksi tekijäksi elisitaatiossa. Siten tiedonhankinta nousi elisitaation ominaispiirteeksi. Kyseessä on suunniteltu ja valmisteltu toiminta, jota ohjaa tiedustelukysymykset. Kyse on henkilötiedustelussa viranomaisen toiminnasta tietotarpeiden tyydyttämiseksi. Tiedusteluprosessi voidaan nähdä seitsemänportaisena, jossa asiakkaan tietotarve tulee henkilötiedustelua toteuttavalle organisaatiolle tietopyyntönä. Tietopyyntö muokkautuu tiedonhankinnan suunnittelua ennen tiedustelukysymyksiksi. Suunnittelun jälkeen toteutetaan tiedonhankinta. Tiedonhankinta voidaan toteuttaa millä tahansa tiedustelumenetelmällä, joista yksi on henkilötiedustelu. Saatu tieto järjestetään ja käsitellään, analysoidaan ja raportoidaan asiakkaalle. Tiedonhankinnallisesti tavoitteellinen toiminta on keskeinen erottava tekijä esimerkiksi lähikäsitteenä olevasta keskustelusta.

It is always applied with a specific purpose in mind. This objective is the key factor in determining the subject (which source to question), the elicitor, and the setting. The subject will be selected based on access to or knowledge of the desired information. (FM 2-22.3 2006, 8-22)

“Lyhyesti se mitä näen elisitaation olevan on suunniteltua, ennakoitua ja tavoitteellista tiedonhankintaa... Keskittyy yksilöön ja taustalla on tiedustelukysymys johon pyritään hankkimaan vastaus.” (Haastattelu 1)

Annetun uuden tiedon määrä nousi tutkimusaineistosta esiin toistuvasti. Elisitaatiotekniikan ensisijaisena tavoitteena on tiedonhankinta, mutta se tapahtuu tietotarpeen salassapysymisen ehdoilla. Sen lisäksi kohdehenkilön arviota luovutetusta uuden tiedon määrästä voidaan pitää elisitaatiotekniikan onnistumisen mittarina. Mitä vähemmän kohdehenkilö luulee antaneensa henkilötiedusteluoperaattorille tietoa, etenkin uutta tietoa, sitä todennäköisemmin hän ei havaitse tietotarvetta. Scharff -tekniikkaa tutkittaessa haastattelijat pyrkivät luomaan

mielikuvan ”kaikkietävyydestä”, jolloin kohdehenkilö olettaa haastattelijan jo tietävän aiheesta. Tämän tarkoituksena on saada kohdehenkilö keskustelemaan aiheesta vapaammin ja harhauttamaan häntä antamansa tiedon määrässä.

“The aim of this tactic is twofold. First, if the source wants to be perceived even as minimally cooperative, he or she must provide information beyond what was told by the interviewer. Second, the source might assume that the interviewer also holds information beyond what is told. In brief, if the source (a) misperceives the amount of information held by the interviewer, and (b) strives to provide only already known information, the source might reveal information that is in fact new to the interviewer.” (Granhag, Kleinman, Oleszkiewicz & Stömwall 2014, 101)

3.5 Malliesimerkki käsitteestä

Pyrin seuraavan esimerkin avulla hahmottamaan mitä elisitaatiolla tarkoitetaan henkilötiedustelun tiedonhankinnassa. Olen sitonut esimerkkini kuvitteelliseen tilanteeseen, jossa tiedusteluorganisaation toimeksiannosta henkilötiedusteluoperaattori hankkii tietoa kohdehenkilöltä elisitaatiotekniikkaa hyväksikäyttäen.

Malliesimerkkiä laadittaessa siihen pyritään sisällyttämään kaikki valitun käsitteen ominaispiirteet, jolloin esimerkin pitäisi olla tyypillinen esimerkki käsitteestä käytännössä.

Vieraan valtion lähetystössä työskentelevä diplomaatti on toiminut komennuksellaan kahden vuoden ajan. Diplomaatti toimii tiedonhankkijana vieraan valtion turvallisuuspalvelulle. Heidän erityisen kiinnostuksen kohteena on energiapoliittinen päätöksentekoprosessi. Organisaatiota kiinnostaa kohdemaan mahdollinen yhteistyö tulevaisuuden energiahankkeissa valtiollisen energiayrityksen kanssa.

Hän on kahden vuoden ajan toiminut normaalisti virkatehtävässään lähetystössä. Hän on osallistunut energiapoliittisiin seminaareihin ja yhteistyötapahtumiin kohdemaassaan. Hänen harrastuksinaan on kuntoilu ja diplomaatti aloitti

kuntosaliharrastuksen saavuttuaan kohdemaahan. Hän on urheilullinen, noin 40-vuotias mies, jolla on vaimo ja kaksi lasta. Hän puhuu sujuvaa englantia sekä ymmärtää että puhuu hieman kohdemaansa kieltä.

Hän alkoi käydä kohdevaltion päätöksenteosta vastaavan ministeriön vieressä sijaitsevalla kuntosalilla. Harjoitellessaan kuntosalilla hän kohtaa säännöllisesti ministeriön virkamiehiä, jotka käyvät myös kuntoilemassa samalla kuntosalilla työpäivänsä päättyessä. Diplomaatti ajoittaa kuntosaliharjoittelunsa juuri virka-ajan päättymiseen.

Kuntoillessaan hän on tavannut kohdevaltion ministeriön virkamiehen, 41-vuotiaan mieshenkilön, joka harrastaa töiden jälkeen kuntosalilla käyntiä. Hänellä on kolme lasta ja vaimo. Virkamies on toiminut ministeriössä jo kymmenen vuoden ajan. Hän on työllistynyt ministeriöön valmistuttuaan teknillisestä yliopistosta energiatalouden maisteriksi. He ovat tavanneet kuntosalilla ja sen saunassa kymmeniä kertoja viimeisten vuosien ajan. Keskustelut ovat alkaneet saunan lauteilla. Ulkomaalainen, joka osaa sauna on aina mielenkiintoinen tapaus. Heillä tuntuu olevan paljon yhteistä. Molemmilla on samanlainen tausta entisenä urheilijana. Molempien urheilu-urakin on päättynyt yliopisto-opintojen myötä. Molempien nuorimmainen lapsi on taaperoiässä. Tavattuaan useita kertoja kuntosalilla ja erilaisissa konferensseissa he alkavat olla tuttavallisia. Keskustelut polveilevat työasioiden, harrastusten ja perheen parissa.

Käynnissä olevan energiapoliittisen hankkeen tuomat työpaineet tuntuvat raskailta virkamiehen harteilla. Hänestä tuntuu hyvältä aina välillä päästää päänsisäisiä paineita ulos saunan lauteilla jollekin joka ymmärtää asioista. He voivat yhdessä keskustella ja ratkoa ongelmia, joita molemmissa maissa alalla on.

Viimeisten vuosien aikana on käynnistetty neuvottelut eri maalaisten laitetoimittajien kesken tulevasta hankkeesta. Eri maiden edustamat tahot ovat markkinoineet omaa ratkaisuaan ja pyrkineet parantamaan omaa neuvotteluasemaansa. Poliittisiin vaikuttajiin on pyritty luomaan suorien kontakteja.

Tarjousajan umpeutuessa vieraan valtion valtio-omisteinen energiayhtiö on tehnyt tarjouksen tarjouskilpailussa. Vaikuttaa siltä, kuin tarjouksessa olisi osattu huomioida kaikki ongelmakohdat paremmin kuin muiden toimittajien tarjouksessa. Tarjouksessa on huomioitu juuri ne vastakaupat, joita poliittiset tahot ovat toivoneet. Siinä on vastattu juuri niihin teknisiin ongelmakohtiin, joista energiaministeriön virkamiehet ovat olleet huolissaan.

Laitetoimittajan tarjous on juuri siksi niin sopiva, että sen taustalla oleva valtiollinen toimija on vuosien ajan pyrkinyt vaikuttamaan poliittisiin päättäjiin ja virkamiehiin. Se on hankkinut ratkaisevan kilpailuedun luomillaan henkilökohtaisilla kontakteilla. Yksittäisen virkamiehen vuosien saatossa luovuttamat tiedot ovat hänen näkökulmastaan pieniä, mutta niiden vaikutus suuressa mittakaavassa on merkittävä. Samanlaisia kontakteja on ollut useita.

Turvallisuuspalvelun selvityksessä muutama vuosi myöhemmin on selvinnyt, että virkamiehiin on vaikutettu vieraan valtion toimesta. Heidän luovuttamat luottamukselliset tiedot ovat vaikuttaneet laitetoimittajien tarjouksiin. He eivät itse ole tunnistaneeet luovuttaneensa merkittävää tietoa, vaan vain keskustelleet saman alan edustajien kanssa ammatillista asioista muun keskustelun ohessa.

Edellä kuvatun kaltainen vaikuttaminen on mahdollista elisitaation keinoin. Tiedonhankinta tapahtuu huomaamatta ja usein pitkän ajan kuluessa. Keskusteluja käydään esimerkiksi esimerkin virkamiehen ja diplomaatin välillä. Keskustelut vaikuttavat vilpittömiltä. Tässä tapauksessa kuitenkin diplomaatti toimi henkilötiedustelijana, joka hankki tietoa tiedustelukysymyksiin.

Hän alkoi luoda vuorovaikutussuhdetta henkilöön, jolla tiesi olevan tietoa halutusta aiheesta tai pääsy siihen. Heidän keskustelut olivat vastavuoroisia ja suurin osa keskusteluista oli aiheeltaan muuta kuin ammatillisia. Henkilötiedustelija kontrolloi keskustelua ja ohjasi keskustelua tilaisuuden tullen aiheisiin, jotka häntä kiinnostivat. Hän oli kohdehenkilön mielestä samaistuttava ja miellyttävä henkilö. Heillä oli paljon yhteistä ja keskustelu oli sujuvaa. Missään vaiheessa kohdehenkilölle ei käynyt mielessä, että häntä pyrittiin käyttämään hyväksi. Hän ei useiden keskustelujen aikana havainnut, että häneltä olisi pyritty edes kysymään arkaluontoisista aiheista. Hän ei uskonut antaneensa suojattavaa tietoa keskustelukumppanilleen. Kuitenkin niin tapahtui. Se tapahtui pitkällä aikavälillä ja hyvin

kontrolloidusti. Henkilötiedusteluoperaattori on käyttänyt elisitaatiotekniikkaa hyväkseen tiedonhankinnassa. Hän on peittänyt tietotarpeensa ja pyrkinyt muun keskustelun ohessa hankkimaan tarvitsemansa tiedon. Hänen toimintaansa ovat ohjanneet asetetut tiedustelukysymykset.

3.6. Lähikäsitteiden tarkastelu

Lähikäsitteiden ja rajatapauksen tarkastelussa pyrin selvittämään elisitaation sijoittumista ympäröivien käsitteiden suhteen. Keskiössä ovat rajatapaukset, koska niiden merkitys tutkittavassa aiheessa korostui, johtuen termien sekavasta käytöstä. Rajatapauksiksi valikoitui tämän tutkimusaineiston perusteella käsitteet ”kuulustelu”, ”haastattelu”, ”keskustelu”. Näiden käsitteiden lisäksi ”direct approach” vaatii lisätarkastelua tässä tutkimuksessa. Se on niin sanottu vastakkainen tapaus, joka sisältää joitain tutkitun käsitteen ominaisuuksia, mutta kuvastaa silti enemmän sitä, mitä valittu käsite ei ole.

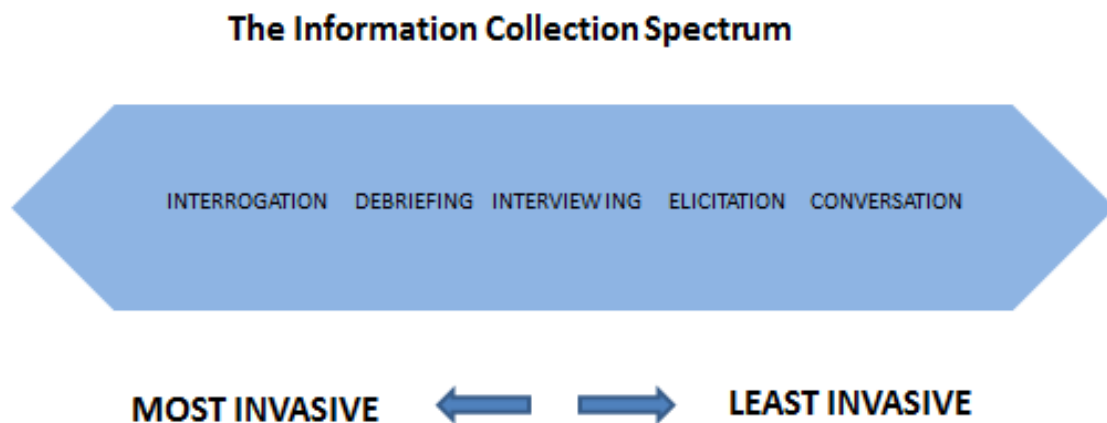
Kuulustelu, haastattelu ja keskustelu ovat henkilötiedustelun kontekstissa vuorovaikutukseen perustuvia tiedonhankinnan menetelmiä. Niiden merkittävin ero on vuorovaikutuksessa olevien henkilöiden roolit. Kuulustelussa toinen osapuoli on tiedonhankkija. Toinen osapuoli on tiedonantaja, joka on tilanteessa vastoin vapaata tahtoaan. Henkilö voi olla kiinniotettu tai vangittu. Tiedonantaja voi olla suostuvainen yhteistyöhön ja antaa tietoa tai vastustaa kuulustelua ja välttää vastaamasta esitettyihin kysymyksiin.

Haastattelijassa on myös tiedonhankkija ja tiedonantaja. Erona on se, että haastattelussa tiedonantaja on omalla suostumuksellaan tilanteessa. Hän voi vältellä kuitenkin tiettyjä aiheita ja pyrkiä olemaan vastaamatta osaan esitetyistä kysymyksistä. Haastattelussa kuitenkin lähtökohtana on yhteistyö.

Keskustelussa tiedonhankkijan ja tiedonantajan roolit eivät ole selkeät. Ne voivat vaihdella keskustelun aikana. Roolit eivät myöskään ole välttämättä selkeät keskustelun molemmille osapuolille. Vuorovaikutus on vastavuoroista ja molemmat esittävät kysymyksiä ja vastaavat niihin. Keskustelun tavoitteena voi olla esimerkiksi luottamussuhteen luominen tai taustatietojen hankkiminen. Kontrolli erottaa myös keskustelun haastattelusta ja kuulustelusta.

Frank Stopa (2010, 23-25) jakaa tiedonhankintamenetelmät niiden tunkeilevuuden mukaan. Janalla toisessa päässä on kuulustelu ja toisessa päässä elisitaatio. Kuva edustaa perinteistä ajatusta tiedonhankinnan jaottelusta yhdysvaltalaisissa teoksissa ja tutkimuksissa tämän

tutkimuksen aineiston perusteella. Kuitenkin samaan aikaan elisitaatiota voidaan niiden mukaan käyttää tekniikkana esimerkiksi kuulustelussa ja haastattelussa.



Kuva 5. Tiedonhankintamenetelmät (Stopa 2010, 23)

Elisitaatio toimii näissä kaikissa tilanteissa. Elisitaatio on tekniikka, jolla pyritään saamaan tietoa näissä erilaisissa tiedonhankintamenetelmissä. Olisikin hedelmällisempää tutkia elisitaatiota tekniikkana kuulustelun, haastattelun ja keskustelun kontekstissa.

”Direct approach” on tutkimuksen aineiston perusteella mentelmiltään käytännössä päinvastainen tekniikka kuin elisitaatiotekniikka. Tiedonhankinta perustuu suoriin ja avoimiin kysymyksiin ja omaa tietotarvetta ei pyritä peittämään. Se on tutkimusten mukaan käytetyin kuulustelutekniikka (Granhag, May & Oleszkiewicz 2014, 139). ”Direct approach” on myös Yhdysvaltain armeijan ohjesäännön mukaan lähtökohtainen tekniikka tiedonhankinnassa. Ohjeen mukaan niin kauan kuin kohdehenkilö vastaa kysymyksiin jatketaan samalla tavalla (FM 2-22.3 2006, 8-6).

Tämän vapaan kerronnan, eli kuulustelun perusmenetelmän, tavoitteena on, että kohdehenkilö kertoo itse tapahtumista omin sanoin. Kohdehenkilön kertomusta ei häiritä kysymyksillä tai

keskeytyksillä vaan henkilö saa kertoa vapaasti kaiken mitä asiasta tietää tai muistaa. (Ellonen Karstinen & Nykänen 1996, 106) ”Direct approach”, eli suomenkielisissä teoksissa perusmenetelmä, toimi suurimmassa osassa tutkimuksista vertailukohtana kun tutkittiin elisitaatiotekniikan tehokkuutta tiedonhankinnassa.

3.7 Ennakkoehdojen ja seurausten tunnistaminen

Ennakkoehdoilla tarkoitetaan niitä tapahtumia ja sattumia, joiden tulee esiintyä ennen kuin valittu käsite esiintyy (Walker & Avant 1992, 47). Tavoitteenani on niiden kautta valottaa niitä sosiaalisia yhteyksiä, jossa elisitaatio esiintyy. Analyysissä käytetyn aineiston perusteella erittelin kolme ennakkoehtoa elisitaatiolle.

Tärkeimpänä ennakkoehtona aineiston perusteella voidaan pitää kaksisuuntaista vuorovaikutusta. Kohdehenkilöllä tulee olla halu vuorovaikutukseen ja sitä kautta keskustella tiedonhankkijan kanssa. Tavoitteena on, että kohdehenkilölle muodostuisi halu kertoa tiedonhankkijalle tietoja. Kohdehenkilön halukkuutta voidaan manipuloida Cialdinin tutkimien vaikutusvallan keinojen kautta. Esimerkiksi henkilön ollessa samaistuttava tai miellyttävän näköinen, voi kohdehenkilö kokea suurempaa mielenkiintoa keskustella hänen kanssaan.

Elisitaatio on suunniteltua tiedustelutoimintaa. Sitä edeltää valmisteluvaihe, jossa on kartoitettu tietotarpeet. Niiden kautta on muodostunut tiedustelukysymykset, joihin pyritään hankkimaan vastauksia esimerkiksi henkilötiedustelun menetelmin. Keskeistä onkin, että vuorovaikutuksella on tavoitteena hankkia ennalta määrättyä tietoa ennalta määritetyiltä henkilöiltä.

Kolmantena ennakkoehtona tämän tutkimuksen aineiston perusteella voidaan pitää maalittamista. Maalittaminen on keskeinen osa tiedonhankinnan suunnittelua ja itse tiedonhankintaa. Henkilötiedustelussa on keskeistä selvittää kenellä on tarvittava tieto tai pääsy tarvittavaan tietoon. Henkilö, jolla tunnistetaan olevan tietoa, profiloidaan osana maalittamista. Kohdehenkilöstä pyritään kartoittamaan asioita, kuten missä hän liikkuu, onko hän naimisissa ja esimerkiksi mitä hän harrastaa. Näiden pohjatietojen avulla kyetään helpottamaan positiivisen vuorovaikutussuhteen muodostumista.

3.8 Käsitteen empiiristen tarkoitusten määrittäminen

Käsitteen empiiriset tarkoitukset ovat hyvin usein samoja, kuin analyysissä esiin nousseet ominaispiirteet. Ominaispiirteet voivat kuitenkin olla hyvin abstrakteja, ja empiiristen tarkoitusten tavoitteena on sitoa nämä konkreettisiin esimerkkeihin. Empiiristen tarkoitusten selvittämiseksi, niin kuin ominaispiirteidenkin, haastattelu tai kysely on hyvä menetelmä.

Ensimmäinen kysymys tekemissäni haastatteluissa oli, että ”*Mitä mielestäsi on elisitaatio?*” Sitä seurasi kysymys elisitaation ominaispiirteistä. Näiden kahden kysymyksen avulla pääsimme mielestäni syvemmälle käsitteen empiiristen tarkoitusten määrittämisessä. Kaikki kahdeksan tämän tutkimuksen aineiston perusteella esiin nousseista ominaispiirteistä mainittiin tai tuli ilmi myös haastatteluissa. Kaikki kahdeksan ominaispiirrettä ovat konkreettisia. Niistä eniten käsittelyä vaatii ”*suostuttelu*”. Se on kokoelma eri keinoja saattaa kohdehenkilö keskustelemaan halutusta aiheesta ja luovuttamaan tietoa siitä. Perustin tämän ominaispiirteen Cialdinin vaikutusvalta-teoriaan. Sen osa-alueista kaikki kuusi nousivat esiin haastatteluissa.

Käsitteen ominaispiirteet voisi jakaa karkeasta kahteen: *tavoitteisiin* ja *keinoihin*. *Tavoitteisiin* voidaan katsoa kuuluvan annetun tiedon määrän aliarviointi, peitetty tiedontarve sekä tiedustelukysymykset. *Keinoihin* voisi katsoa kuuluvat kontrolli, joustavuus, suostuttelu sekä vastavuoroisuus

”*Tavoitteet*” ovat niitä ominaispiirteitä, jotka vaikuttavat elisitaatiotekniikan valikoitumiseen käytettävänä tekniikkana. Tiedustelukysymykset ohjaavat toimintaa. Niihin tulee saada vastauksia ja ne ohjaavat prosessissa kohdehenkilöiden valintaa. Organisaation tulee selvittää kuka tietää ja kenellä on pääsy haluttuun tietoon. Peitetty tiedontarve on ohjaava tekijä. Se on pääasiallinen syy valita elisitaatiotekniikka käytettäväksi tiedonhankintatekniikaksi. Annetun uuden tiedon määrän aliarviointi on tavoitteellinen piirre. Se on osa peitetyn tiedontarpeen toteutumista. Kohdehenkilön ei tule havaita vuorovaikutuksen aikana, mistä aiheesta tiedonhankkija on erityisesti kiinnostunut ja mitä tietoa tiedonhankkija tarvitsee.

”*Keinoina*” ovat ominaispiirteet, jotka palvelevat pyrkimystä tavoitteisiin. Ne ovat elisitaatiotekniikalle ominaisia. Kontrollin ja suostuttelun kautta pyritään saamaan haluttua tietoa kohdehenkilöltä. Joustavuus sekä vastavuoroisuus ovat keinoja peittää tiedontarve sekä saada kohdehenkilö aliarvioimaan antamansa uuden tiedon määrää.

4. POHDINTA

Tutkimukseni neljännessä luvussa esittelen opinnäytetyöni tuloksia. Toisessa alaluvussa käsittelen tämän tutkimuksen aikana esiinnousseita jatkotutkimusaiheita. Kolmannessa alaluvussa käsittelen tutkimukseni luotettavuutta.

4.1 Elisitaatio tiedonhankinnan tekniikkana – johtopäätökset

Käsitteanalyysin tavoitteena voidaan pitää sitä, että yleisesti käytetty käsite tarkoittaisi kaikille samaa asiaa. Yhdenmukaisen määrittelyn tarkoituksena on selkeyttää viestintää. Tutkijat kykenevät kommunikoimaan aiheesta täsmällisesti. (Puusa 2009, 38)

Walkerin ja Avantin (1992, 39) mukaan analyysin lopputulos on aina alustava vaikka itse tutkimus olisi tieteellisen tarkka. Heidän mukaansa kaksi ihmistä päätyy usein hieman erilaisiin ominaisuuksiin analysoidessaan käsitettä. Tästä syystä analyysin tuoma määritelmä on aina alustava. Tavoitteena tälle tutkimukselle oli käsitteen operationaalinen määritelmä. Tavoitteena oli myös tukea jatkotutkimusta ja auttaa määrittämään mittareita mahdollisiin jatkotutkimuksiin.

Elisitaatiotekniikan ominaispiirteiksi valikoitui tämän tutkimuksen aineiston perusteella tiedustelukysymykset, kontrolli, joustavuus, suostuttelu, vastavuoroisuus, annetun tiedon määrän aliarviointi sekä peitetty tiedontarve. Keskeisimmiksi ominaisuuksista valikoitui tiheän toistuvuuden takia peitetty tiedontarve, vastavuoroisuus sekä annetun uuden tiedon määrän aliarviointi.

Elisitaatiota tiedonhankinnan tekniikkana voidaankin tutkimuksen aineiston perusteella kuvailla tiedustelukysymysten ohjaamaksi, vuorovaikutusperustaiseksi tiedonhankinnaksi, jossa pyritään peittämään tiedontarve sekä pyritään saamaan kohdehenkilö aliarvioimaan antamansa uuden tiedon määrän vastavuoroisen vuorovaikutuksen aikana. Elisitaatiota toteuttava henkilötiedusteluoperaattori toimii joustavasti, mukaillen kohdehenkilön mielentilaa ja taipumuksia. Hän kontrolloi ja ohjaa keskustelua haluamiensa aiheiden pariin hienovaraisesti.

Vaikka tiedustelukysymykset ohjaavat tiedonhankintaa myös elisitaatiotekniikan käytössä, se ei saa olla liian tavoitekeskeistä. Tällä tarkoitetaan sitä, että keskeistä on tietotarpeen peittäminen ja annetun uuden tiedon aliarviointi. Liiallinen painostaminen ja pyrkimys vastauksiin saattaa vaikuttaa negatiivisesti edellä mainittuihin ominaisuuksiin. Elisitaatiota käyttävien tahojen ymmärrys siitä, miksi kyseistä tekniikkaa käytetään, on keskeistä. Elisitaatiota ei ole tarve käyttää tekniikkana, jos on mahdollista esittää suoria kysymyksiä kaikista aiheista.

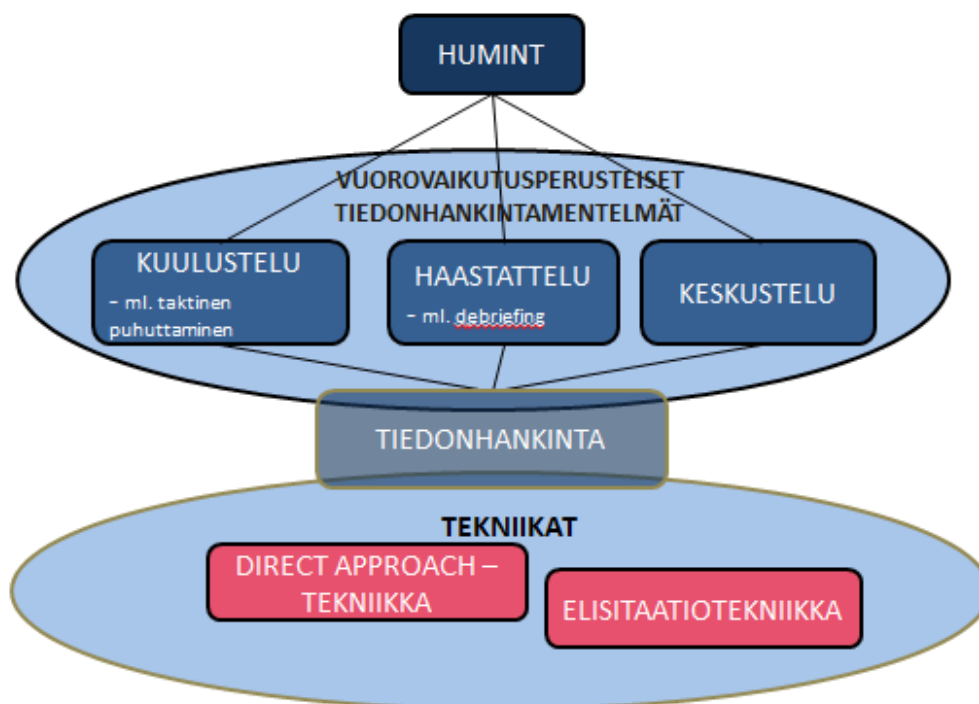
Elisitaatiota käsitellään tutkimuksen aineistossa varsin eri tavoin. Osa aineiston tutkimuksista käsittää elisitaation erillisenä tiedonhankinnan menetelmänä. Se rinnastetaan kuulusteluun, haastatteluun ja keskusteluun itsenäisenä menetelmänä. Kyseessä on kuitenkin tämän tutkimuksen analyysin perusteella perimmiltään tekniikasta, jota voidaan soveltaa kaikissa edellä mainituissa henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuvassa tiedonhankintamenetelmässä. Elisitaatiotekniikkaa voidaan soveltaa kuulusteluun, haastatteluun ja keskusteluun. Tiedonhankintamenetelmiä määrittää niissä vallalla olevat roolit. Elisitaatiossa rooleilla ei ole merkitystä, vaan keskeisiä ovat juurikin kriittisimmät ominaispiirteet; tietotarpeen peittäminen, vastavuoroisuus sekä annetun uuden tiedon määrän aliarviointi.

Tutkimuksen analyysin perusteella jaottelin henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuvan tiedonhankinnan tavalla, joka ei noudata etenkin Yhdysvalloissa voimassa olevaa jaottelua. Koin kuitenkin uuden jaottelun tarpeelliseksi juurikin analyysin havaintojen perusteella.

Jaottelussa vuorovaikutukseen perustuva henkilötiedustelun tiedonhankinta jaetaan kolmeen menetelmään: kuulusteluun, haastatteluun ja keskusteluun. Kuulustelu on vuorovaikutukseen perustuva tiedonhankinnan menetelmä, jossa on selkeät roolit. Vuorovaikutukseen osallistuvat tiedonhankkija ja tiedonantaja. Tiedonantaja ei ole tilanteessa lähtökohtaisesti omasta tahdostaan. Tiedonantajan ollessa esimerkiksi haluton keskustelemaan tietyistä aiheista voidaan soveltaa elisitaatiota. Tiedonhankkija pyrkii joustavan, suostuttelevan ja kontrolloidun vuorovaikutuksen avulla saattamaan keskustelun haluttujen aiheiden piiriin. Tavoitteena on, että tiedonantaja ei kokisi antaneensa aiheesta uutta tietoa, tai että tiedonhankkija olisi aiheesta ollut juurikaan kiinnostunut. Kuulustelun alle jaottelin myös taktisen puhuttamisen, joka ei ollut tutkimuksen aiheena. Roolien perusteella se kuitenkin on samankaltainen tiedonhankintamenetelmä kuin kuulustelu.

Haastattelussa on myös selkeät, ennalta jaetut roolit. Haastattelija on tiedonhankkija ja haastateltava on tiedonantaja. Englanninkielisissä teoksissa ja tutkimuksissa ”debriefing” nähdään yhtenä tiedonhankintamenetelmänä. Tämän tutkimuksen aineiston perusteella on kuitenkin perusteltua asettaa ”debriefing” haastattelun alle roolikeskeisessä mallissa. Kyseessä on samoihin rooleihin perustuva tiedonhankinta, jossa molemmat osapuolet ovat tilanteessa vapaasta tahdostaan. He yrittävät yhdessä löytää vastaukset asetettuihin kysymyksiin. Elisitaatiotekniikkaa voidaan hyödyntää haastattelutilanteessa silloin, kun kyseessä esimerkiksi on vaikea tai arka aihe, josta tiedonantaja ei ole halukas keskustelemaan. Vaikka tiedonantaja on lähtökohtaisesti suostuvainen yhteistyöhön, hänellä saattaa olla vaikeuksia antaa tietoa esimerkiksi jostain arkaluontoisesta asiasta. Tällöin haastattelija saattaa pyrkiä saamaan tietoa aiheesta soveltamalla elisitaatiotekniikkaa haastattelutilanteessa.

Keskustelussa roolit vaihtuvat. Keskustelussa voidaan vuoroin olla tiedonantaja ja tiedonhankkija. Keskustelutilanteessa toinen henkilö voi kuitenkin pyrkiä käyttämään elisitaatiotekniikkaa tehostaakseen tiedonhankintaa, ilman että hänen tavoitteensa paljastuu.



Kuva 6. Henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuva tiedonhankinta.

Tiedonhankintatekniikoita ei ole rajattu kuvassa esitettyihin kahteen. Niitä ei vain tässä tutkimuksessa kartoitettu. Esimerkiksi tutkimuksen aineistossa useasti toistuva Scharff-tekniikka voidaan nähdä olevan osa elisitaatiotekniikkaa. Sen ominaispiirteet ja siihen tutkijoiden määrittämät keinot ovat samoja kuin elisitaatiotekniikassa tämän tutkimuksen aineiston persuteella. Kuvassa mainitut kaksi tekniikkaa toimivat kuitenkin hyvinä verrokkeina toisilleen ja niiden kriittiset ominaispiirteet ovat hyvin erilaiset. Näiden kahden käyttäminen verrokkeina elisitaatiotekniikan tehokkuuden jatkotutkimuksessa olisi hyödyllistä, kuten aikaisemmin tehty tutkimus on osoittanut.

Mielestäni esitetty malli henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuvasta tiedonhankinnasta selkeyttää henkilötiedustelun kenttää. Suurimman osan tutkimuksista ollessa englannin kielistä, joutuu tutkija usein tekemään omia tulkintoja ja valintoja jaottelusta. Mielestäni kuvailtu jaottelu palvelisi jatkotutkimusta ja sen suuntaamista. Hierarkisesta jaottelusta termeihin menetelmä-tekniikka voidaan kiistellä, mutta niiden sisällöllinen ero on mielestäni tarpeellista tuoda esiin. Menetelmän ollessa suurempi osa-alue, konteksti, tekniikka kuvastaa niitä työkaluja ja niiden kokonaisuutta, joihin elisitaatio tämän tutkimuksen aineiston perusteella kuuluu. Tässä mallissa menetelmä perustuu rooleihin.

Harkitsin tutkimuksen aikana tekniikka termin vaihtamista taktiikkaan. Taktiikka esiintyy sotilaskontekstissa usein. Sitä käytettiin myös teoksessa ”*Kuulustelutaktiikka*” (Ellonen Karstinen & Nykänen 1996). Mielestäni tekniikka on kuitenkin käytettävyydeltään parempi termi. Taktiikka on sotilastermistössä käytössä jo ja sen merkitys esimerkiksi sotilaskontekstissa ja poliisikontekstissa on erilainen. Tästä syystä päädyin tekniikka -termin käyttöön. Se ei pidä sisällään niin suurta varausta, eikä omaa niin selkeitä merkityksiä.

4.2 Jatkotutkimusaiheet

Tutkimusta tehdessä ja jo sitä suunnitellessa heräsi useita jatkotutkimustarpeita ja ideoita. Keskustelut asiantuntijoiden kanssa ja perehtyminen alan tutkimukseen ja kirjallisuuteen vakuutti minut entistä vahvemmin siitä, että elisitaatiotekniikan tutkimiselle tiedonhankinnassa on tarvetta. Tietoverkkotiedustelun roolin korostuessa nykyaikana ei voida kuitenkaan unohtaa henkilötiedustelun merkitystä tiedonhankinnassa. Kaikkien tiedustelulajien on tarkoitus tukea samaa päämäärää, eli asiakkaan määrittämän tietotarpeen täyttämistä. Inhimillinen tekijä tiedon haltijana on edelleen merkittävä.

Kuten Yhdysvalloissa on havaittu, tehokkaiden tiedonhankintatekniikoiden tutkimus on jäänyt viimeisinä vuosikymmeninä taka-alalle. Muiden tieteenalojen kehittyessä ja ymmärryksemme ihmisestä kasvaessa, meidän tulee samanaikaisesti kehittää tapoja, joilla vuorovaikutuksessa tapahtuvaa tiedonhankintaa tehostetaan. Jatkossa on syytä tutkia vuorovaikutusta monien eri tieteenalojen yhteistyössä.

Jatkotutkimus tulisi aloittaa määrittämällä mittarit elisitaation tutkimiselle. Tämän tutkimuksen aineiston perusteella valikoituneiden ominaispiirteiden kautta voidaan luoda tarvittavat mittarit tiedonhankinnan tehokkuuden näkökulmasta.

Elisitaation kriittisten ominaispiirteiden, eli tiedustelukysymysten, peitetyn tietotarpeen sekä annetun uuden tiedon määrän aliarvioinnin kautta tulisi luoda mittarit tutkimukselle. Ensisijaista on arvioida saadaanko asetettuihin tiedustelukysymyksiin vastaukset. Pystyykö tiedonhankkija peittämään oman tietotarpeensa sekä aliarvioiko tiedonantaja antamansa uuden tiedon määrän vuorovaikutustilanteen jälkeen. Näiden kolmen tekijän kautta kyetään havainnoimaan elisitaation tehokkuutta esimerkiksi ”*Kuulustelutaktiikka*” teoksessa mainittuun vapaan kerronnan tekniikkaan verrattuna. Näitä edellä mainittuja kolmea ominaispiirrettä kuvaa termi ”*tavoite*”.

Koeasetelma muistuttaa huomattavasti Scharf -tekniikan tutkimuksen asetelmaa. Elisitaatiota tutkittaessa ei kuitenkaan tulisi tekniikkaa rajata näihin Scharf -tekniikan neljään osa-alueeseen. Elisitaatiosta on laaja-alainen ymmärrys siitä, mitkä keskustelutekniikat sen piiriin kuuluvat. Näiden ei tulisi antaa rajata elisitaatiota, vaan ne luovat lähtökohdan tutkimukselle. Rajaamalla esimerkiksi kymmenen erilaista elisitaatiotekniikkaa tutkimuksen kohteeksi, saadaan jo kattava kuva elisitaation toimivuudesta tiedonhankinnassa. Elisitaatiota tulisi tutkia kokonaisuutena, joka kattaa kaikkien näiden työkalujen käytön. Näiden niin sanottujen työkalujen tutkimusta tulisi ohjata elisitaation loput ominaispiirteet: joustavuus, kontrolli, vuorovaikutus, vastavuoroisuus sekä suostuttelu. Niiden kautta tulee arvioida työkalujen soveltuvuus elisitaatiotekniikkaan.

Työkaluina, eli keskustelutekniikoina, tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa voitaisiin valita miellyttämiseen ja provokaatioon perustuen. Esimerkiksi Tolvanen luettelee tutkimuksessaan useita eri manipulaatioon perustuvia menetelmiä. Hänen lisäksi muun muassa Stopa, Taylor ja Hadnagy ovat nimenneet useita eri tekniikoita. Tällaisia voisivat olla esimerkiksi väärät

väittämät, itsetunnon vahvistaminen, epäusko ja kritiikki, jotka Tolvanen mainitsee tutkimuksessaan. (Tolvanen 2015, 60–67)

Kunhan eri tekniikoiden toimivuutta ja tehokkuutta olisi mitattu ja verrattu keskenään, voitaisiin tekniikoiden opettamista kehittää. Suurena haasteena on valikoida oikeanlaisia henkilöitä toteuttamaan tiedonhankintaa. Joustavuus, sosiaalinen älykkyys, hyvä kognitiivinen kapasiteetti sekä avarakatseisuus nousivat tämän tutkimuksen aineiston perusteella henkilökohtaisiksi ominaisuuksiksi, joita tiedonhankintaa toteuttavalta yksilöltä odotetaan. Tällaisten ominaisuuksien arviointi henkilössä on haastavaa. Perusteellisten psykologisten arvioiden teettäminen on työläs prosessi.

Henkilötiedustelun tiedonhankinnan tutkiminen on eettisesti haasteellista. Tutkimus tulisi liittää esimerkiksi Puolustusvoimien harjoitustoimintaan, jossa on tiedonhankkijoita sekä tiedonantajia kohdehenkilöinä. Toinen vaihtoehto on tehdä tutkimusasetelma, joka perustuu haastatteluun. Haastateltava on tiedonantaja, jonka tulee tasapainoilla annetun uuden tiedon määrän ja yhteistyön välillä. Tiedonhankkijat pyrkivät hankkimaan tietoa elisitaatiotekniikan avulla sekä ”*direct approach*” -tekniikkaa käyttäen.

Elisitaatiotekniikan tehokkuudesta tehtyjen havaintojen ollessa positiivisia tiedonhankinnan näkökulmasta, olisi hedelmällistä suorittaa havainnointia elisitaatiotekniikan toimivuudesta esimerkiksi kriisinhallinnan toimintaympäristössä. Havainnointi ja koe voitaisiin suorittaa esimerkiksi avainhenkilöiden tapaamisissa. (KLE, Key Leader Engagement) Tapaamisiin osallistuvat henkilöt olisivat esivalittuja ja koulutettu elisitaatiotekniikan osalta. He havainnoisivat toteutuneita tapaamisia ja kirjoittamaansa raporttiin tapaamisesta he liittäisivät arvionsa elisitaation onnistumisesta ja mahdollisuuksista vuorovaikutuksessa. Näiden kerättyjen aineistojen analysointi voisi antaa viitteitä elisitaatiotekniikan toimivuudesta, koulutettavuudesta sekä henkilövalintojen onnistumisesta.

4.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tieteellisessä tutkimuksessa tulisi pyrkiä totuuteen. Totuus on kuitenkin suhteellinen käsite. Se on sosiaalinen konstruktio. Totuus on suhteellinen, koska tutkijalla on rajallinen ymmärrys ja tieto. Tieteellinen tutkimusprosessi on aina alttiina virheille. Työn luotettavuuteen ja laatuun tulee kiinnittää huomiota koko prosessin ajan. (Kananen 2015, 337–338)

Kananen luettelee vuoden 2015 teoksessaan ”*Opinnäytetyön kirjoittajan opas*” viisi laadullisen tutkimuksen luotettavuuskriteeriä: Luotettavuus, siirrettävyys, riippuvuus, vahvistettavuus sekä saturaatio (Kananen 2015, 352). Käsittelen seuraavaksi oman työni luotettavuutta näiden viiden kohdan kautta

Luotettavuus

Tämä tutkimusprosessi on kestänyt puolitoista vuotta. Sen aikana olen pyrkinyt avaamaan käyttämäni menetelmät ja pyrkinyt perustelemaan valintani. Laadullisessa tutkimuksessa käytetyn aineiston perusteella muidenkin tutkijoiden tulisi päästä samaan lopputulokseen. Tämän takaa riittävän tarkka dokumentaatio. Ulkopuolisten tutkijoiden ja arvioitsijoiden tulee kyetä tarkistamaan ryhmittely, koodaus ja tulkinnat. (Kananen 2015, 353) Olen mielestäni onnistunut tässä tutkimuksessa avaamaan vaaditulla tarkkuudella aineiston valintaan vaikuttavia tekijöitä. Tein aineistonkeruun aikana päiväkirjamaista muistiota toteutuksesta. Sen kautta minun oli helppo palata vaiheisiin, jotka lopputulosta edelsi. Kirjasin mieltäni askarruttaneet valinnat ylös ja tein muistiinpanoja esimerkiksi saamistani hakutuloksista. Olen myös onnistuneesti perustellut analyysimenetelmän valinnan sekä kuvannut analyysiprosessia. Pyrin selkeyttämään analyysin rakennetta ja kulkua säilyttämällä Walkerin ja Avantin alkuperäisen vaiheistuksen ja kirjoittamalla myös raportin niiden mukaisesti. Mielestäni se luo selkeän kuvan analyysistä ja siitä, miten olen päätenyt kyseisen vaiheen lopputulokseen.

Siirrettävyys

Laadullisessa tutkimuksessa ei pyritä yleistettävyyteen vaan ymmärrykseen ilmiöstä. Siirrettävyys onkin laadullisessa tutkimuksessa haasteellista. Olen pyrkinyt mahdollisimman tarkkaan kuvaukseen lähtökohtatilanteesta ja oletuksista. Tämä antaa siirtäjälle mahdollisuuden arvioida ja päätellä ovatko tulokset siirrettävissä seuraavan tutkimuksen oletustilanteeseen. (Kananen 2015, 353)

Riippuvuus

Riippuvuudella kuvataan sitä, että samasta aineistosta muut tutkijat tekisivät saman tulkinnan. Tämä kuvastaisi sitä, että tutkimustulokset on johdettu oikein aineistosta. (Kananen 2015, 353) Tämän tekee ongelmalliseksi se oletus, että olisi vain yksi oikea totuus. Laadullisessa tutkimuksessa se ei kuitenkaan ole niin. Kyse on kuitenkin siitä, että muut tutkijat kykenevät ymmärtämään miten kyseisiin johtopäätöksiin on päästy aineiston perusteella. Suurimpana

haasteena koin tämän suhteen lopulta ominaispiirteiden määrittelyssä. Luetteloin aluksi ominaispiirteitä enemmän, kuin lopullisesti niitä hyväksyin. Jouduin tekemään karsintaa harkintani mukaan ja piirteiden esiintyvyyden mukaan. Uskon kuitenkin, että kolme kriittisimmäksi nimeämäni ominaispiirrettä on aineiston perusteella kiistattomat.

Tutkimusaineiston harkinnanvaraiseen otantamenetelmään suhtauduin kriittisesti. Kyseisen menetelmän objektiivisuus on helppo kyseenalaistaa. Olisivatko muut tutkijat tehneet samoja valintoja? Koin kuitenkin, että tässä tutkimuksessa harkinnanvarainen otanta oli edellytys sellaisen tutkimusaineiston keräämiseksi jossa oli riittävästi viittauksia tämän tutkimuksen kannalta olennaisiin elisitaation ominaispiirteisiin.

Vahvistettavuus

Käytin triangulaatiota vahvistettavuuden keinona. Käytin haastatteluja vahvistaakseni analysoidun aineiston perusteella tekemiäni johtopäätöksiä. Kanasen (2015, 354) mukaan triangulaatiota on myös kritisoitu vahvistamisen keinona, koska tutkija päättää itse aineiston valinnasta. Kuitenkin laadullisessa tutkimuksessa on aina kyse lopulta tutkijan valinnoista, isoista ja pienistä asioista. Valintojen perustelut vain tulee olla läpinäkyviä ja perusteltuja. Siksi mielestäni olen onnistunut tässä tutkimuksessa vahvistamaan aineiston perusteella tekemiäni analyysin johtopäätökset asiantuntijahaastatteluiden avulla. Käsitemallin ja haastatteluiden yhdistelmä toimi hyvin.

Saturaatio

Saturaatiolla tarkoitetaan laadullisessa tutkimuksessa sitä, että uusia havaintoyksiköitä otetaan tutkimukseen mukaan niin kauan kunnes ne alkavat toistaa itseään. (Kananen J. 2015, 355) Henkilötiedustelusta, ja etenkin elisitaatiosta, on tehty todella vähän tieteellistä tutkimusta. Tämä rajoitti omassa tutkimuksessani käsiteanalyysiin käytettävää aineistoa. Tutkimusaineisto oli kuitenkin riittävä. Mielestäni saturaatio saavutettiin aineistossa, johtuen siitä, että suuri osa uudesta tutkimuksesta viittasi aina samoihin tutkijoihin ja vastaukset alkoivat toistaa itseään. Etenkin Pär Anders Granhagin ryhmineen tekemiin tutkimuksiin palattiin aina uudelleen. Tämä osoitti mielestäni sen, että tieteellistä tutkimusta ei kyseisestä ilmiöstä juurikaan ole saatavilla.

Kriteerivaliditeetti

Viimeisenä luotettavuuskriteerinä Kananen mainitsee kriteerivaliditeetin. Sillä tarkoitetaan omien tulkintojen vahvistusta muiden tutkijoiden tulosten kautta (Kananen 2015, 355). Tässä tutkimuksessa tämän toteuttaminen oli haastavaa. Kuitenkin tutkimukseni analyysi perustui aikaisempaan tutkimukseen aiheesta, mutta selkeää kuvaa ilmiöstä ei ollut. Tähän puutteeseen tutkimukseni vastasi omalta osaltaan. Työni tavoitteena oli selkeyttää ja yhtenäistää ymmärrystä ilmiöstä, jota ei juuri ole tutkittu.

Mielestäni tutkimukseni on luotettava. Tutkimuksen luotettavuutta heikentää eniten tutkimusmenetelmän vaatimat tutkijan tekemät valinnat. Valintojen taustat tulee olla riittävän läpinäkyvät ja perustellut. Pyrin saattamaan tekemieni valintojen taustat riittävällä tarkkuudella lukijan tietoon, mutta sen arviointi on lopulta lukijan ja muiden tutkijoiden käsissä. Laadullinen tutkimus on valintojen tekemistä ja niiden perustelua. Uskon, että saman aineiston perusteella muut tutkijat päätyvät samankaltaiseen analyysin johtopäätöksiin. Osa tutkijoista voisi tehdä erilaisia valintoja ominaispiirteiden osalta.

Vastasin onnistuneesti asettamiini kolmeen tutkimuskysymykseen. Valitsemani tutkimusmenetelmä, käsiteanalyysi toimi tässä tutkimuksessa. Käsiteanalyysin kautta pystyin määrittämään elisitaatiotekniikan ominaispiirteet. Ominaispiirteiden kautta on mahdollista luoda mittarit jatkotutkimuksiin, jota pidän tutkimuksen suurimpana antina.

Käsiteanalyysiä tuki hyvin tekemäni puolistrukturoidut asiantuntijahaastattelut. Ne auttoivat käsitteen empiiristen tarkoitteiden määrittämisessä ja lisää tutkimuksen luotettavuutta vahvistettavuuden kautta.

LÄHTEET

1 JULKAISTUT LÄHTEET

1.1 Tutkimukset ja opinnäytteet

Tolvanen, T. 2015. Yrityksen kilpailutoimintatiedon suojaaminen henkilötiedustelun peitetyn tiedonhankinnan uhalta. Opinnäytetyö Laurea ammattikorkeakoulu.

https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/99828/Elicitation_Theseus.pdf?sequence=1

Uotinen M. 2015. Detecting Deceit - Guessing or Assessing? Study on the applicability of veracity assessment methods in human intelligence. Helsinki: Maanpuolustuskorkeakoulu

1.2 Kirjallisuus

Ahonen, A., Kallio T. 2002. Käsité- ja tekstitutkimuksen metodologia: Perusteita, näkökulmia ja haasteita johtamis- ja organisaatiotutkimuksen kannalta. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.

Cialdini, R.B. 2007. Influence: The Psychology of Persuasion. Yhdysvallat: HarperCollins Publisher

Cialdini, R.B. 2011. Vaikutusvalta: Suostuttelun psykologiaa. Helsinki: Readme.fi

Clark R. 2014. Intelligence Collection. Washington, USA: Sage Publications Inc

Denzin, N.K. & Lincoln, Y.S. 2000. Introduction. Entering the Field of Qualitative Research. Teoksessa NK Denzin & YS Lincoln (eds.) 2000. Handbook of Qualitative Research. Sage Publications, Thousand Oaks. 1-17. Teoksessa Metsämuuronen, J. 2006. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä 2. Vaajakoski: Gummerrus kirjapaino Oy.

Ellonen E., Karstinen E., Nykänen V-E. 1996. Kuulustelutaktiikka. Sisäasiainministeriö Poliisiosasto. Helsinki: Oy Edita Ab

- Eskola, J., Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino
- Eskola, J. 2007. Laadullisen tutkimuksen juhannustaiat. Laadullisen aineiston analyysi vaihe vaiheelta. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. 2. Korjattu ja täydennetty painos. Juva: PS-kustannus. 159–183.
- Fein, Rober A. INTRODUCTION. In Educing Information: Interrogation: Science and Art—Foundations for the Future, Intelligence Science Board, Robert A. Fein, Paul Lehner, Bryan Vossekuil (ed), 1-6. Washington DC, USA: NDIC Press, 2006.
- Fein, Rober A. (ed.). Intelligence Interviewing, Teaching Papers and Case Studies. A Report from the Study on Educing Information. Intelligence Science Board, National Defence Intelligence College, Washington DC, 2009.
- F[IELD] M[ANUAL] 2–22.3, HUMAN INTELLIGENCE COLLECTOR OPERATIONS. 2006. Headquarters Departments of the Army. Washington DC, Yhdysvallat.
- Hadnagy, C. 2011. Social Engineering: The Art of Human Hacking. Indianapolis, Yhdysvallat: Wiley Publishing, Inc.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2016. Tutki ja kirjoita. Porvoo: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Näin kirjoitan opinnäytetyön tai Pro gradun alusta loppuun. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 202. Suomen Yliopistopaino Oy. Juvenes Print
- Metsämuuronen, J. 2006. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä 2. Vaajakoski: Gummerrus kirjapaino Oy.
- Niiniluoto, I. 2002. Johdatus tieteenfilosofiaan – Käsitteen- ja teorianmuodostus. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Stopa, F. 2010. The Human Skills – Elicitation & Interviewing. Second edition. www.booksbyfrank.com

Takala, T. & Lämsä, A-M. 2001. Tulkitseva käsitetutkimus organisaatio- ja johtamistutkimuksen tutkimusmetodisena vaihtoehtona. *The Finnish Journal of Business Economics* 2001(3)

Tamminen, R. 1993. *Tiedettä tekemään!* Jyväskylä: Atena

Taylor, W. 2010. *The Dark Art of Business, The Lessons Not taught in the Classroom or Boardroom: Elicitation.* Lulu Enterprises, Inc

Tuomi, J. 2008. *Tutki ja lue. Johdatus tieteellisen tekstin ymmärtämiseen.* Helsinki: Tammi.

Tuomi, J., Sarajärvi, A. 2009. *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi.* Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Walker L.O., Avant K.C. 1992 *Teoria - Avain hoitotyöhön. Sairaanhoidtajien koulutussäätiön julkaisu.* Vammalan Kirjapaino Oy.

1.3 Artikkelit

Evans J.R., Houston K.A., Meissner C.A., Ross A.B., Labianca J.R., Woestehoff S.A., Kleinman S.M. 2014 An Empirical Evaluation of Intelligence-gathering Interrogation Techniques from the United States Army Field Manual. *Applied Cognitive Psychology*, Yhdysvallat.

Granhag P-A., Kleinman S., Oleszkiewicz, S. 2015. The Scharff Technique: On How to Effectively Elicit Intelligence from Human Sources. *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*. Taylor & Francis Group LLC

Granhag P-A., Kleinman S. Oleszkiewicz, S., Strömwall L.A. 2014 Eliciting Intelligence With the Scharff Technique: Interviewing More and Less Cooperative and Capable Sources *American Psychological Association, Psychology, Public Policy, and Law* © 2014 American Psychological Association 2015, Vol. 21, No. 1, 100–110

Pysyvä osoite: <http://dx.doi.org/10.1037/law0000030>

Granhag P-A., Montecinos S.C., Oleszkiewicz S. 2013. Eliciting intelligence from sources: The first scientific test of the Scharff technique. *The British Psychological Society. Legal and Criminological Psychology*.

Granhag P.A., May L., Oleszkiewicz, S. 2014. Eliciting Intelligence Using the Scharff-Technique: Closing in on the Confirmation/Disconfirmation-Tactic. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*. Wiley Online Library.

Hartwig M., Meissner C.A., Semel M.D. 2014 *Human Intelligence Interviewing and Interrogation: Assessing the Challenges of Developing an Ethical, Evidence-based Approach*. Yhdysvallat : Investigative Interviewing, Springer Science+Business Media New York.

Kassin S.M., Appleby S.C., Torskildson Perillo J. 2010. Interviewing suspects: Practice, science, and future directions. *Legal and Criminological Psychology*. The British Psychological Society.

Puusa, A. 2005. Organisaatioidentiteetin tarkastelu käsitetutkimuksena. Jyväskylän Yliopisto. Taloustieteiden tiedekunta. Julkaisuja 153.

Puusa, A 2008. Käsiteanalyysi tutkimusmenetelmänä. Premissi nro 4/2008. Terveys- ja sosiaalialan johtamisen erikoisjulkaisu.

1.4 Verkkójulkaisut

FINLEX, Pakkokeinolaki 10. luku, 14§,
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2011/20110806> (Viitattu 3.3.2018)

Puolustusministeriö. 2015. Suomalaisen tiedustelulainsäädännön suuntaviivoja – Tiedonhankintalakityöryhmän mietintö. Helsinki: Puolustusministeriö.

Saaranen-Kauppinen A, Puusniekka A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkójulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. <<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>>. (Viitattu 15.12.2016.)

Saaranen-Kauppinen A., Puusniekka A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkójulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. <<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>>. (Viitattu 08.09.2017.)

2 HAASTATTELUT

Haastattelut toteutettu teemahaastatteluina 1/2018 ja 2/2018. Nimet mainitsematta anonymiteetin säilyttämiseksi. Aineisto tutkijan hallussa.

LIITTEET

Liite 1.

Haastattelurunko

Haastattelurunko

Teen opinnäytetyötä elisitaation käsitteestä henkilötiedustelun kontekstissa. Työtäni varten kartoitan asiantuntijoiden käsityksiä elisitaatiosta henkilötiedustelun tiedonhankinnan välineenä.

Tutkimuksen tavoitteena on luoda operationaalinen määritelmä käsitteestä, sekä kartoittaa elisitaation oleelliset ominaisuudet koulutuksen ja havainnoinnin kannalta. Tavoitteena on myös kartoittaa jatkotutkimustarpeet.

Kaikki haastattelut tehdään anonyymisti ja haastattelumateriaali jää ainoastaan tutkijan käyttöön. Kiitos avusta ja yhteistyöstä!

Elisitaation ominaisuudet

- Mitä elisitaatio mielestäsi on henkilötiedustelun kontekstissa?
- Mitkä ovat mielestäsi keskeisimmät vuorovaikutukseen vaikuttavat tekijät elisitaatiossa?
- Mitkä ominaisuudet liittyvät mielestäsi elisitaatioon tiedonhankinnan välineenä keskeisesti?
- Mitkä ovat merkittävimmät erot elisitaation ja muiden avoimen henkilötiedustelun vuorovaikutukseen perustuvien tiedonhankinnan menetelmien välillä?

Elisitaation kouluttaminen

- Miten elisitaatiota on tutkittu Suomessa/maailmalla?
- Mitä tutkimuksia on hyödynnetty koulutuksessa Suomessa?

- Miten elisitaatiota on koulutettu tiedonhankinnan välineenä tai koulutettu tunnistamaan ja torjumaan sitä Suomessa?

Elisitaation käytettävyys avoimen henkilötiedustelun tiedonhankinnassa

- Millaisissa tilanteissa näet sen käytön mahdollisuudet tai uhkat?
- Mitkä ovat mielestäsi elisitaation hyödyt verrattuna muihin vuorovaikutukseen perustuviin avoimen henkilötiedustelun tiedonhankintamenetelmiin?

Jatkotutkimustarpeet

- Mitä ja miten elisitaatiota tiedonhankinnan välineenä tulisi mielestäsi tutkia jatkossa?
- Kuka olisi mielestäsi sopiva haastateltava aiheeseen liittyen