

Petoksen vaikuttamiskeinojen tunnistaminen osana niiden ennalta estämistä

Salmivuori, Riku

12/24

Opinnäytetyö / Poliisi (AMK)

Tiivistelmä

TEKIJÄ:	Riku Salmivuori
OPINNÄYTETYÖN NIMI:	Petoksen vaikuttamiskeinojen tunnistaminen osana niiden ennalta estämistä
OPINNÄYTETYÖN MUOTO:	Tutkimuksellinen
JULKISUUSASTE:	Julkinen
OHJAAJA:	Pekka Björk ja Timo Korander
TUTKINTO:	Poliisi (AMK)
SIVUMÄÄRÄ:	52
TARKASTUSKUUKAUSI JA -VUOSI:	12/2024
AVAINSANAT:	Petos, psykologia, markkinointi, vaikuttaminen, tietoverkkoavusteinen rikos, käyttäjän manipulointi, romanssihuijaus.

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan petosrikoksia psykologian näkökulmasta. Tutkimuksen kantava ajatus on, että vaikka petokset ja niihin käytetty teknologia muuttuvat ja kehittyvät, niiden taustalla toimiva psykologia pysyy muuttumattomana. Tutkimuksen lähtökohtana on ajatus siitä, että tämä psykologia voidaan sanoittaa ja avata ja sen jälkeen ottaa osaksi petoksista tiedottamista poliisissa.

Tutkimuksessa käsitellään kvalitatiivisesti aihetta koskevan kirjallisuuden ja käytännönläheisten esimerkkien kautta, ovatko Robert Cialdinin jo vuonna 1984 esittelemät vaikuttamisen keinot edelleen tehokkaita yhtä lailla laillisissa kuin laittomissakin yhteyksissä ja hyödynnetäänkö petosrikoksissa.

Tutkimuksen tuloksena voidaan todeta, että Cialdinin linjaamat vaikuttamisen periaatteet ovat yhä vahvasti petoksissa läsnä ja niitä voidaan pitää jopa onnistuneiden petosten kantavana voimana. Tämän pohjalta tutkimuksessa ehdotetaan keinoja, joita poliisi voisi tiedotuksessaan ja ennalta estävässä työssään hyödyntää huomioiden nämä vaikuttamisen keinot osana petoksia.

Abstract

AUTHOR:	Riku Salmivuori
TITLE OF THESIS:	Recognizing the influencing mechanics of fraud as part of fraud prevention
TYPE OF THESIS:	Research based thesis
PUBLICITY:	Public
SUPERVISOR:	Pekka Björk and Timo Korander
DEGREE:	Bachelor of Police Services
NUMBER OF PAGES:	52
MONTH AND YEAR OF REVIEW:	12/2024
KEYWORDS:	Fraud, psychology, marketing, influencing, social engineering, romance scam

This thesis explores fraud from psychological point of view. The main idea behind the thesis is that although fraud and the technology used in it is ever changing, the psychology and means of social engineering remain always the same. The thesis is based on the idea that these means can be identified and they can be used by the police in fraud prevention.

This study employs qualitative research method and by using both literature and practical examples it explores whether or not the principles of influencing studied by Robert Cialdini already in 1984 are still valid and effective both in legal and illegal contexts and whether or not they are utilized in various forms of fraud.

As a result of the research it can be concluded that the principles of Cialdini are still strongly present in fraud and they may be considered even a cornerstone of a successful fraud. Based on this the study suggests methods with which the law enforcement may prevent fraud in the future by taking these principles into consideration.

Sisällys

1 Johdanto	5
1.1 Johdatus aiheeseen: petos rikosilmionä	5
1.2 Tutkimuskysymys ja valinnan perustelu	6
1.3 Aiemmat tutkimukset ja muu tietopohja.....	7
1.4 Tutkimusmenetelmä	9
2 Petoksen olemus.....	11
3 Tämänhetkinen tiedotustapa	14
4 Vaikuttamisen keinot petoksessa	18
4.1 Vaikuttamisen merkitys petoksessa	18
4.2 Petos markkinoinnin muotona.....	20
4.3 Periaate 1: Auktoriteetti	22
4.4 Periaate 2: Niukkuus.....	25
4.5 Periaate 3: Pitäminen	28
4.6 Periaate 4: Vastavuoroisuus	32
4.7 Periaate 5: Ryhmäpaine	34
4.8 Periaate 6: Johdonmukaisuus ja sitoutuminen	36
5 Ehdotetut toimenpiteet	39
5.1 "Tunnista manipulointi" -kampanja	40
5.2 Tiedotteiden täydentäminen.....	41
6 Johtopäätökset.....	44
7 Pohdinta.....	46
Lähdeluettelo	48

1 Johdanto

1.1 Johdatus aiheeseen: petos rikosilmiönä

Tässä opinnäytetyössä käsittelen petosrikollisuutta, sen taustalla olevia vaikuttamisen keinoja ja petosten ennalta estämisen tehostamista näiden keinojen tunnistamisen kautta.

Petos on käsitteenä lakea ja Suomen rikoslaki tuntee pelkän *petoksen* (rikoslaki 36:1 §) lisäksi tämän sanan sisältävinä rikosnimikkeinä muun muassa *maksuvälinepetoksen*, *vakuutuspetoksen*, *veropetoksen*, *valtiopetoksen* ja *maanpetoksen*. Tämän työn yhteydessä puhuessani *petoksista* viittaa erityisesti rikoslain 36:1 §:n mukaiseen petokseen. Tähän kokonaisuuteen sisällytän myös saman luvun 2 ja 3 pykälän mukaisen törkeän ja lievän tekemuodon, mutta tarkastelun ulkopuolelle jäävät muut rikoslain petos-sanan sisältävät rikosnimikkeet. Yhteisestä nimityksestä huolimatta ne ovat tunnusmerkistönsä ja toimintamalliensa puolesta mielestäni liian erilaisia tämän työn aiheen ja mittakaavan puolesta käsiteltäviksi.

Erilaiset petokset ovat nopeasti kasvava rikollisuuden muoto niin maailmalla kuin Suomessakin. Vuonna 2010 poliisi tilastoi Suomessa 20 380 petosta tai sen yritystä kun taas vuonna 2016 luku oli 40 416 (Tanttari & Alanko, 2017, 12). Edellinen ei vielä kerro, mitkä rikosnimikkeet tilastossa ovat petoksia joten ei ole selvää, lasketaanko tähän määrään esimerkiksi maksuvälinepetokset tai vakuutuspetokset. Tilastokeskuksen Rikos- ja pakkokeinotilaston mukaan vuonna 2022 Suomen poliisiin tietoon tuli kuitenkin yhteensä 37686 rikoslain 36:1 – 3 §:n mukaista petosta sekä perusmuotoisen ja törkeän petoksen yritystä, joten Tanttarin ja Alangon esittämä tilasto lienee suuruudeltaan ilmiön kasvusta oikeaa suuntaa antava.

Petoksista saatava rikoshyöty on vuosittain merkittävä. Poliisin tilaston mukaan yksistään kuusi eniten rikoshyötyä tuottanutta tietoverkkoavusteista rikostyyppiä Suomessa vuonna 2023 mitattiin rahallisesti yhteensä 58 miljoonan euron suuruisiksi. (Poliisi : *Poliisin uusi valtakunnallinen TVA-yksikkö aloittaa vappuna*, 2024). Vaikka tilaston otsikko puhuukin *tietoverkkoavusteisista rikoksista*, kaikki kuusi listattua rikostyyppiä (järjestyksessä 1 – 6: sijoituspetokset, valelaskupetokset, rakkauspetokset, turvatilipetokset, "Hei, äiti" -tekstiviestikalastelu ja tyhjämyyntiverkkokauppa) ovat määritelmällisesti edellä mainittujen pykälien mukaisia petoksia.

Petosten yleisyyden lisäksi huomion arvoista on se, että myös yksittäinen petoskokonaisuus voi jo olla rahallisesti merkittävä. Poliisi on selvittänyt muun muassa kokonaisuuden, jossa uhreja oli yli 400 ja aiheutetut vahingot yli kaksi miljoonaa euroa (eml). Petosrikoksiin menetettyjen summien tapauksessa ei siis voida rikosilmiön yleisyyden huomioivasti vedota siihen, että ainahan pienistä

puroista syntyy suuria jokia, vaan pienten petosten lisäksi joukkoon mahtuu myös yksittäisiä suuren mittakaavan tapahtumia.

Petosrikosten hyvin tunnettujen rahallisten menetysten lisäksi myös niiden muut kuin materiaaliset vaikutukset kohteisiinsa ovat moninaisia. Petokset voivat olla henkisesti raskaita tai jopa traumatisoivia kokemuksia sellaisillekin kohteilleen, jotka lopulta eivät niiden aikana menettäneet rahaa petoksen tekijöille (Whitty, 2013B, 12). Petosten uhrin saattavat niiden jälkeen kokea erilaisia pelkoja tai muuttaa esimerkiksi käyttäytymistään verkkoympäristössä (Tade & Aliyu, 2011, 862). Petokset ovat johtaneet ihmissuhteiden katkeamiseen ja itsemurhayrityksiin (Button, Lewis & Tapley, 2014, 12). Tiettyjen pitkäkestoisten, esimerkiksi romanssiin perustuvien petosten aikana niiden uhreille saattaa kehittyä riippuvuuteen verrannollisia piirteitä, jotka petoksen päättymisen jälkeen johtavat vieroitusoireiden kaltaiseen tilaan ja saattavat myöhemmin altistaa uusiin petoksiin lankeamisen (Whitty, 2013A, 17 – 18).

Viranomaistoiminnan kannalta huomattavaa on myös se, että petosten tilastointi ja niihin reagoiminen voi olla hankalaa näiden muiden kuin materiaalisten syiden vuoksi. Petosten uhrin nimittäin kokevat usein myös häpeää ja syyttävät tapahtumasta itseään, minkä vuoksi petoksista ei aina ilmoiteta viranomaisille (Button ym., 2009, 30 – 31 ; Lamberger ym., 2013, 444). Arvion mukaan myös Suomessa merkittävä osa petosrikollisuudesta jää viranomaisilta piiloon. (Tanttari & Alanko, 2017, 14).

1.2 Tutkimuskysymys ja valinnan perustelu

Kaiken edellä esitetyn perusteella voidaan todeta, että petokset ovat vakavasti otettava ilmiö, joka ei ole katoamassa mihinkään. On siis aiheellista kysyä, mikä on tehokkain tapa toimia niitä vastaan. Tutkimukset vaikuttavat olevan varsin yksimielisiä siitä, että jälkikäteen reagoiminen se ei ainakaan ole. Yksikään tämän opinnäytetyön lähteenä toimineista kirjoituksista ei sellaista ehdottanut. Sen sijaan vastakkaisia näkemyksiä esiintyi. Myös Suomessa Oikeusministeriön asettama työryhmä totesi, että monet petoksista tehdään verkossa, jossa kiinnijäämisen riski on tekijälle pieni ja viranomaisten on vaikeaa selvittää, minne petokseen menetetyt rahat oikeasti menevät tai saada niitä takaisin (Tanttari & Alanko, 2017, 14). Cross (2016A, 3) tulee samaan päätelmään todetessaan ongelman juontuvan siitä, että kaikki petokset eivät tule viranomaisten tietoon (jolloin niitä ei voida selvittääkään) ja tietoon tulleidenkin tutkiminen on hankalaa.

Petoksia vastaan toimimisessa painopiste on siksi ennalta estämisessä, mikä näkyy siinä, että Suomessa poliisi tiedottaa uusista ilmi tulleista petoksista aktiivisesti. Petoksista tiedottamisen haasteena on kuitenkin se, että niitä tulee jatkuvasti ja ne vaikuttavat muuttuvan koko ajan. Siksi

poliisin täytyy olla koko ajan kartalla niiden ilmenemisestä ja tarttua niihin heti, kun niitä tulee esiin. Tämä on arvokasta, mutta raskasta. Sen lisäksi se jättää aloitteen petoksen tekijöille.

Tämän vuoksi tutkimuksen keskeisin kysymys on: *onko mahdollista, että jatkuvasti muuttuvissa petoksissa olisikin jotain pysyvää, mihin poliisi voisi tarttua ja ottaa aloitteen omiin käsiinsä?*

Lähtökohtaisesti uskon, että toteutustavoiltaan ja tarinoiltaan jatkuvasti muuttuvien ja kehittyvien petosten taustalla on jotain pysyvää, mihin viranomaisen voi tarttua. Tämä pysyvä elementti on petoksissa esiintyvät vaikuttamisen keinot, joihin petosten toimivuus perustuu. Hypoteesini on, että päällisin puolin jatkuvasti muuttuva petos on ilmiönä itse asiassa tärkeimmän elementtinsä osalta muuttumaton ja tätä havaintoa voidaan hyödyntää petosten ennalta estämisessä. Valmiin mallin tämän muuttumattoman osan sanoittamiseen tarjoaa Robert Cialdinin jo vuonna 1984 esittämä näkemys vaikuttamisen kuudesta keinosta.

Mikäli tämä hypoteesi osoittautuu päteväksi, ehdotan, että viranomaisviestinnässä tulisi nykyistä vahvemmin tunnistaa tämä muuttumaton osa ja tuoda se suuren yleisön tietoisuuteen ottamalla se osaksi tiedotusta ja muuta ennalta estävää toimintaa. Uskon, että tämä lähestymistapa olisi toimivampi. Kansalaisia ei enää ehdollistettaisi tunnistamaan vain tiettyjä petoksen kaavoja, joita tulee aina uusia, vaan tämän rinnalla autettaisiin myös tunnistamaan petoksen olemusta myös sellaisista petoksista, joista viranomaiset eivät ole vielä ehtineet tiedottaa.

1.3 Aiemmat tutkimukset ja muu tietopohja

Robert Cialdinin vaikuttamisen periaatteita suhteessa petoksiin on tutkittu jo aiemmin jonkin verran ja aiheesta kirjoitetut artikkelit ovat niiden vaikutuksesta varsin yksimielisiä. Tästä aiheesta ja petosten vaikutuskeinoista yleisemmin on kirjoitettu englanniksi lukuisia tutkimusartikkeleita, joiden viimeisin kulta-aika vaikuttaa ajoittuvan 2010-luvulle. Tämä kirjallisuus toimii työni keskeisenä lähteenä.

Ajatusta Cialdinin periaatteiden soveltamisesta petosten analysointiin on tutkinut erityisesti Aaron Archer vuonna 2017. Ajatus ei siis ole millään muotoa täysin uusi, mutta se on Archerin poikkeusta lukuun ottamatta useimmille tutkijoille enemmänkin sivujuonne, jota tässä työssä pyrin laajentamaan.

Asiaa koskeva kirjallisuus keskittyy usein suurempiin ilmiöihin kuten tiettyihin petoslajeihin tai petosten uhreihin. Yksi alan näkyvimpiä tutkijoita on Monica Whitty, joka on tutkinut runsaasti romanssihuijauksia ja niiden uhreja. Vaikka Whittyn ajatukset koskevatkin erityisesti romanssihuijauksia, ne ovat monelta osin hyvin sovellettavissa myös muihin petoksiin.

Romanssihujauksilla on omat erityispiirteensä, mutta yhtä hyvin romanssi saattaa olla niissä vain ensimmäinen tapa saada uhri koukkuun ja siitä petos voi lähteä elämään täysin omaa elämäänsä ja tuoda myös muiden petosten piirteitä ja vaikuttamisen keinoja mukaan tarinaansa.

Petosten toinen osapuoli on aina sen uhriksi joutunut ihminen ja siksi vaikuttamisen keinojen kannalta on hedelmällistä tarkastella myös heidän kokemuksiaan asiasta. Erityisen tuottelias tällä saralla on ollut Mark Button, joka on sivunnut tutkimuksissaan myös petoksia yleisesti.

Opinnäytetyötä vastaavanlaisia näkemyksiä poliisin toiminnasta ja sen tehokkuudesta suhteessa petoksiin on puolestaan osittain esittänyt jo aiemmin Cassandra Cross, joka on tutkinut erityisesti australialaisten viranomaisten lähestymistä petoksiin. Koska petokset ovat yleisluontoinen ilmiö, Crossin näkemykset esimerkiksi viranomaistoiminnan tehokkuudesta suhteessa uhreihin ovat myös Suomesta katsoen mielenkiintoisia. Crossin näkemyksiä täydentää osaltaan viranomaisten viestintää koskeva tutkimustieto, josta esiin nousee vahvimmin Sahramäen, Jukaraisen ja Salmi-Hiltusen julkaisu *Informoinnista vuorovaikutukselliseen viestintään*.

Akateemisten tutkimusten lisäksi tämän työn juuret ovat käytännössä kertyneessä kokemuksessa. Olen osana kansalaistoimintaa tutustunut verkkopetoksiin, niiden kaavoihin, uhreihin ja tekijöihin noin vuosina 2006 – 2017. Kyseessä oli verkossa toimiva, vielä ainakin omana aikanani suhteellisen laaja (jäseniä useita tuhansia, aktiivisia toimijoita vähintään joitain satoja) kansainvälinen joukko ihmisiä, jotka olivat ottaneet asiakseen vaikeuttaa petosten tekijöiden toimintaa. Tämä tapahtui muun muassa kartoittamalla petosten tekijöiden resursseja ja mahdollisuuksien mukaan viemällä tätä tietoa eteenpäin myös viranomaisille jatkotoimia varten. Asian tiimoilta olen päätenyt ennen poliisin koulutustani myös itse yhteistyöhön Suomen eri viranomaisten kanssa. Toimintaan kuului myös olennaisesti petosten uhrien kanssa toimiminen ja petoksista varoittaminen ja tiedon jakaminen. Osittain tähän kokemukseen perustuen katson, että tämän aiheen tutkiminen on tärkeää ja pystyn siihen jotain lisäämään.

Edellä kuvatun toiminnan myötä olen lukenut, nähnyt ja käynyt läpi helposti tuhansia erilaisia petoksia mitä erilaisimilta tekijöiltä, vaikka painopiste onkin ollut pitkäaikaisissa romanssihujauksissa ja niin kutsutuissa nigerialaiskirjeissä sen kaikkine eri muotoineen. Olen myös kirjoittanut aiheesta kaksi kirjaa (Salmivuori 2016 ja 2018), joista toinen on puhtaasti tietokirja ja toinen tositarinoiden ympärille rakentuva, edelleen uuden tiedon tuottamiseen pyrkivä teos. Kirjoissa on jonkin verran sivuttu mutta ei sen syvällisemmin käsitelty myös tämän opinnäytetyön aihepiiriä. Lisäksi, vaikka nekin ovat perustuneet kirjallisuuteen ja muihin lähteisiin, niiden ote on ollut huomattavasti mitä tahansa opinnäytetyötä vähemmän akateeminen.

Taustaani hyödyntäen pystyn peilaamaan tässä työssä esiin nousevaa tutkimustietoa käytäntöön. En kuitenkaan halua työssäni korostaa sitä tämän enempää vaan tarkoitukseni on, että kaikki argumenttini pystyn perustelemaan tutkimuslähteillä ja vasta sen jälkeen täydentämään tätä omalla kokemustiedollani. Käytännön elämän ääntä työhön tuovat myös lehdistössä julkaistut uutiset, jotka yhtäältä kertovat pinnalla olevista petoksista ja toisaalta myös siitä, miten poliisi niistä tiedottaa ja varoittaa.

1.4 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus on luonteeltaan laadullinen. Kyse on tutkimussuuntauksesta, jossa pyritään tarkastelemaan lähemmin tiettyjä valittuja ilmiöitä. Laadulliselle tutkimukselle ominaista on aineistokeskeisyys. Tutkimustulokset nousevat esiin aineistosta, mutta toisaalta sen analyysiä tehdessä tukeudutaan johonkin paradigmaan, menetelmään tai teoriaan. Laadullisen tutkimuksen aineistona on yleensä esimerkiksi tekstejä tai kuvia, harvemmin lukuja ja tilastoja. (Juhila, 2021: verkkosisältö, ei sivunumeroa).

Menetelmänä työssä toimii systemaattinen kirjallisuuskatsaus seuraavassa Salmisen (2011, 9) antamassa merkityksessä: *Systemaattinen kirjallisuuskatsaus on tiivistelmä tietyn aihepiirin aiempien tutkimusten olennaisesta sisällöstä. Systemaattisella kirjallisuuskatsauksella kartoitetaan keskustelua ja seulotaan esiin tieteellisten tulosten kannalta mielenkiintoisia ja tärkeitä tutkimuksia.*

Systemaattiseen kirjallisuuskatsaukseen seitsemän vaihetta. Ensimmäinen on tutkimuskysymys, joka on tässä johdannossa asetettu ja avattu jo aiemmin. Tätä seuraa tietokantojen ja kirjallisuuden valinta ja hakutermien valinta. Neljännessä vaiheessa saatuja hakutuloksia karsitaan eri kriteerein ja metodologisessa mielessä, jotta aineisto olisi mahdollisimman laadukasta. Kuudennessa vaiheessa jäljelle jääneistä lähteistä kerätään tietoa ja lopuksi aiheesta muodostetaan synteesi. (Salminen, 2011, 10 – 11).

Tätä työtä varten olen etsinyt verkon hakukoneen avulla sekä aiemmin kerrotusta toiminnasta tuntemiltani ihmisiltä kyselemällä aiheen kannalta relevantteja artikkeleita ja monografioita. Niitä on löytynyt jonkin verran uusiakin tällä tavalla, mutta merkittävä osa lähteistä on kuitenkin ollut jo entuudestaan tiedossani aiemmista julkaisuistani johtuen. Seulonta on siis tapahtunut pitkälti käymällä niitä uudelleen läpi nyt valitusta näkökulmasta ja hyödyntämällä niitä, jotka sopivat aiheeseen.

Kyse ei siis kirjallisuuskatsauksena ole esimerkiksi muutaman eri tutkijan tuotannon läpi käymisestä. Vaikka esimerkiksi aiemmin mainitun Monica Whittyn kohdalla sekin olisi teknisesti

mahdollista, en katso, että tämän työn tarkoituksen kannalta se olisi paras ratkaisu. Aiheesta on sinänsä olemassa lähteitä runsaasti, mutta harva tutkija on keskittynyt puhtaasti tähän näkökulmaan: tieto on olemassa pieninä palasina useissa eri teksteissä. Työn tarkoitus ei myöskään ole listata kaikkia mahdollisia tahoja, jotka joskus ovat kirjoittaneet jotain petoksiin tai niiden psykologiaan liittyvää vaan keskittyä yhteen, tämän opinnäytetyön sivurajaan ja muihin puitteisiin sopivaan näkökulmaan mahdollisimman kattavasti.

Kirjallisuuskatsaus on hyvä menetelmä saada pohjaa näyttöön perustuvalla päätöksenteolla eli sille, että erilaisten päätösten taustalle tuodaan laajasti tutkittua tietoa ja näin löydetään aiheen kannalta paras toimintatapa (Salminen, 2011, 10). Tämä on sekä aiheen että menetelmän valinnassa yksi työni tavoitteista: tuoda poliisin tietoon itseäni ansioituneempien tutkijoiden tuottamaa tietoa, josta tehdyn kokonaiskuvan ja siitä vedettyjen johtopäätösten perusteella poliisin toimintaa voidaan kehittää. Siksi katson kirjallisuuskatsauksen tämän opinnäytetyön mittakaavassa tavoitteen kannalta mielekkäämmäksi ratkaisuksi kuin primäärilähteiden käyttämisen eli käytännössä sen, että analysoisin työssä suoraan esimerkiksi juuri tällä hetkellä liikkeellä olevia petoksia tarkemmin itse muutoin kuin kirjallisuuteen peilaten. Jälkimmäisessä tavassa lopputulos olisi yksittäinen tutkimustulos ja tämän työn mittakaavassa väkisinikin suppeammasta otannasta kuin nyt valittu menetelmä, joka tarkastelee ilmiötä laajemmin.

Lähteiden valinnassa olen katsonut viisaaksi, että mahdollisimman suuri osa niistä olisi saatavilla sähköisesti. Tähän syynä on ollut se, että suurin osa aiheesta on kirjoitettu englanniksi ja julkaistu useimmiten eri alojen vertaisarvioituissa aikakauslehdissä pikemminkin kuin monografioiden. Näin ollen niitä voi olla painettuna hankalaa löytää Suomesta. Toisena syynä on tutkimuksen avoimuus sikäli, että lukijalla olisi mahdollisimman helppoa tarkastaa lähdeaineisto itse. Valitettavasti täysin en pysty tätä työssäni takaamaan, koska jotkin työn pohjana toimineista artikkeleista ovat sellaisia, jotka olen aiemmin mainitun kansalaistoiminnan yhteydessä ottanut omasta mielenkiinnosta talteen silloin, kun ne ovat vielä olleet vapaasti saatavilla. Tätä työtä kirjoitettaessa osa on kuitenkin jo saattanut poistua verkosta.

Lähteiden valinnassa on karsittu pois muut vaikuttamisen teoriat kuin Cialdinin esittämät. Petosten taustalle on esitetty muitakin vaikuttamisen malleja (esim. Kopp ym., 2016, 178 ja Gillespie, 2017, 3) ja ne toimivat sekä itsenäisesti että yhdessä Cialdinin periaatteiden kanssa. Ne mukaan ottamalla työ paisuisi kuitenkin mittakaavaltaan liian laajaksi. Cialdinin periaatteet on valittu tarkastelukulmaksi siksi, että ne tarjoavat työn laajuuteen nähden tiiviin kokonaisuuden, joka sekä omien havaintojeni että kirjallisuuden perusteella on kuitenkin edelleen laajasti käytössä näissä rikoksissa.

2 Petoksen olemus

Ymmärtääksemme, minkälaiset vaikuttamisen keinot ovat petoksessa keskeisiä, pitää meidän ensin tarkastella sitä, mikä ylipäätään on petos ja minkälaisesta ilmiöstä on puhe. Tässä vaiheessa on jo selvää, että se on rikostyyppi, joka on nousussa ja joka käyttää uutta teknologiaa hyväkseen. Tässä luvussa tarkastellaan tarkemmin sitä, mitä se on tämän lisäksi. Luvussa selvitetään, mistä petokset juontuvat ja mikä niiden olemus on. Luvun tarkoitus on havainnoida ilmiön pysyviä elementtejä ja taustoittaa sitä, millä perusteella tässä opinnäytetyössä sitä käsitellään juuri tämän muuttumattomuuden näkökulmasta.

Suomen rikoslain 36 luvun 1. pykälä määrittelee perusmuotoisen petoksen tunnusmerkistön seuraavanlaisesti:

Joka, hankkiakseen itselleen tai toiselle oikeudetonta taloudellista hyötyä taikka toista vahingoittaakseen, erehdyttämällä tai erehdystä hyväksi käyttämällä saa toisen tekemään tai jättämään tekemättä jotakin ja siten aiheuttaa taloudellista vahinkoa erehtyneelle tai sille, jonka eduista tällä on ollut mahdollisuus määrätä, on tuomittava petoksesta sakkoon tai vankeuteen enintään kahdeksi vuodeksi.

Tunnusmerkistöstä on heti huomattavissa, että se on varsin laava. Käytännössä se kulminoituu ajatukseen siitä, että toista erehdyttäen tai erehdystä hyväksi käyttäen aiheutettu taloudellinen tai muu vahinko on petos.

Tämä on hyvä lähtökohta siinä mielessä, että myös petosten kirjo on laaja. Se on odotettavissa jo siksikin, että petos ilmiönä on ikivanha. Hieman samaan tapaan kuin väkivaltakin, myös tietoiseen erehdyttämiseen perustuva petos on ilmiö, joka on luultavasti kulkenut ihmiskunnan mukana kautta historian. Ihmisellä on syvään juurtunut kyky huijata toista ja ymmärrys siitä, että tällä tavalla voi hankkia itselleen hyötyä eri tavoin. Jo antiikin Kreikan tarinoista on jäänyt elämään käsite *Troijan hevosesta* kuvaamaan aluksi hyvältä vaikuttavaa asiaa, joka myöhemmin paljastuikin juoneksi. Myös Raamatussa, yhdessä vanhimmista yhä luetuista kirjoista, Pietariksi itseään tituleeraava kirjoittaja varoittaa lukijoitaan valehtelijoista sanoen, että *ahneudessaan he pyrkivät käyttämään teitä hyväkseen esittämällä tekaistuja tarinoita* (Raamattu, 2. Pietarin kirje, luku 2, jae 3).

Nykyisin petokset liitetään usein sähköiseen ympäristöön kuuluvaksi ilmiöksi. Tämä näkyy myös toistuvasti poliisin tiedotteissa ja varoituksissa (ks. esim. Verkkouutiset 3.11.2022 ja 2.2.2023). Tosiasiassa nykyisten kaltaisten petosten esi-isien juuret ovat kuitenkin pitkät jopa siinäkin tapauksessa, että unohdetaan edellä esitetty yleispätevä valehtelun kautta edun tavoittelemisen.

Tiettyjä nykyisen kaltaisia petoksia on esiintynyt jo satoja vuosia ja niitä voidaan jäljittää ihmiskunnan historiassa ainakin 1500-luvulle saakka (Gillespie 2017, 1 ; Neuhaus, 2020, 8). Lähihistoriaa tarkastellen puolestaan voidaan huomata, että 1980-luvulla, selkeästi ennen verkkoympäristöä, tutut petokset levisivät kirjeiden kautta (Neuhaus, 2020, 13).

Ilmiö ei siis ole syntynyt verkossa vaan sähköinen ympäristö on ainoastaan antanut petosten tekijöiden käsiin työkalut harjoittaa toimintaansa paljon aiempaa nopeammin ja tehokkaammin. Petoksia kuitenkin tapahtuisi edelleen vaikka kaikki nämä työkalut lakkaisivat yhtäkkiä toimimasta. Petosten tekijät vain palaisivat vanhoihin keinoihinsa. Vaikka kaikki nekin katoaisivat, maailman vanhinta keinoa eli kasvokkain tapahtuvaa huijausta ei mitenkään voi kokonaan estää.

Hyvä on tässä yhteydessä myös huomata, ettei tämä vanhin keino ole kaikesta verkottumisesta huolimatta Suomessakaan kadonnut ja sen teho on edelleen tallella. Esimerkiksi Iltasanomat uutisoi heinäkuussa 2023 miehestä, joka oli toteuttanut laajan, useisiin naisiin kohdistuneen petosvyyhdän alusta loppuun kasvokkain (Iltasanomat 1.7.2023). Vastaavasti Suomen rikoshistoria tuntee myös Carl J. Danhammerin suhteellisen hiljattaisen petosrikoksen tarinan, jossa päätekijällä ei ollut mitään tarvetta kätkeytyä internetin taakse vaikka muutoin teknisiä työkaluja petoksen aikana hyödynsikin (ks. esim. Rentola, 2020, 345 – 348).

Petosten historian pintapuolinen tuntemus on aiheen kannalta olennaista siksi, että sen kautta voidaan havaita menneen ja nykyisen välillä yhtäläisyyksiä, jotka muodostavat petosten ytimen. Vertaamalla nykyisiä petoksia menneiden aikojen tunnettuihin huijauksiin voimme huomata, että monet menneisyyden petokset voitaisiin lähes sellaisinaan tuoda nykyaikaan.

Osinhan näin on tapahtunutkin. Esimerkiksi Ruben Oskar Auervaara, yksi Suomen rikoshistorian tunnetuimmista huijareista, sujahtaisi toimintatapojensa (näistä esimerkkejä antanut MTV-uutiset 12.11.2016) perusteella nykyaikaiseen verkkoympäristöön sujuvasti ja tuntisimme hänet nykyään vain yhtenä sosiaalisen median lukuisista romanssihuijareista. Hyvin vastaavanlainen tapaus, jossa poliisi itse asiassa vertasikin julkisuudessa petoksesta epäiltyä juuri Auervaaraan, on juuri edellä mainittu, kasvokkain petoksensa suorittanut tekijä (Iltasanomat 1.7.2023). Vaikka tarinat ja niiden välittämiseen käytetyt menetelmät muuttuvat, ilmiö itsessään on edelleen kovin samanlainen kuin ennenkin. Samat vaikuttamisen keinot toimivat.

Tämä havainto on osa laajempaa ilmiötä sikäli, että myös Europol on verkkorikollisuutta koskevassa katsauksessaan osuvasti todennut kyberrikollisuuden olevan ennemminkin evoluutiota kuin vallankumous. Katsauksen havaintojen mukaan huomiota ei pitäisi kiinnittää aina vain siihen, miten nopeasti verkkorikolliset vaihtavat taktiikoitaan vaan siihen, miten

kyberympäristö nivoutuu osaksi perinteistä rikollisuutta. Vaikka verkossa rikollisten taktiikat voivat vaihtua sujuvasti, niiden aiheuttama uhka ei pohjimmiltaan välttämättä muutu. (Europol, 2020, 12.)

Petokset ovat erityisen otollinen esimerkki tästä ilmiöstä. Niiden kohdalla se johtuu siitä, että ihminen ei ole kehittynyt yhtä nopeasti kuin itse rakentamansa teknologia. Vielä reilut 200 vuotta sitten höyrykoneiden edustaessa teollisen vallankumouksen huippua kukaan tuskin olisi osannut vakavissaan kuvitella, että jonain päivänä ihminen kävelisi Kuussa tai pitäisi reaaliaikaisesti yhteyttä lähes mistä tahansa minne tahansa.

Tänä päivänä on yhtä lailla kovin vaikeaa ennakoita varmuudella, minkälaisiin teknologisiin saavutuksiin olemme yltäneet 200 vuoden kuluttua. Ihminen pystyy uskomattomiin teknologisiin harppauksiin käyttäen niiden portaina itse luomiaan keksintöjä. Hiljattaisessa katsauksessaan verkkorikollisuuden kehityssuuntiin Europol on nostanut viimeisimmistä teknologian harppauksista esiin tekoälyn kehityksen ja sen hyödyntämisen petosrikollisuudessa sekä uhrien tavoittamista että näiden huijaamista tehostavana työkaluna (Europol, 2024, 30).

Vaikka tekoälyn harppaukset ovat lähiaikoina olleet hurjia ja epäilemättä myös rikolliset tulevat sen hyödyt ymmärtämään, uskon edellä kerrotun perusteella kuitenkin, että tekoäly tulee lopulta olemaan petoksissa internetin tavoin työkalu muiden joukossa ja teknologian kehitys ei oleellisesti muuta sitä, mitä petos ytimeltään on. Tämä johtuu siitä, että ainakaan vielä toistaiseksi ihminen ei ole kehittänyt sellaista teknologiaa, jolla pystyisi muokkaamaan omia aivojaan samalla tehokkuudella kuin ympäristöään. Biologia ja evoluutio liikkuvat hitaammin ja petosten pohjalla oleva vaikuttaminen hyödyntää juuri tätä ihmisen heikkoutta. Siksi on lopulta yhdentekevää, kirjoittaako petosten psykologiset koukut tekoäly vai ihminen. Vielä toistaiseksi tekoälyn ollessa monella tapaa vasta kehittyvää teknologiaa on jopa mahdollista, että huolellisesti psykologiaan perehtynyt ihminen pystyy konetta parempaan suoritukseen tällä saralla.

Edellä esitetyn perusteella voidaan todeta petoksen olemuksen kannalta oleelliseksi se seikka, että meissä ihmisissä on tiettyjä syvään ja tiukasti koodattuja piirteitä ja toimintamalleja, jotka ovat osaltaan olleet tärkeitä lajimme selviytymisen kannalta, mutta jotka petoksissa käytettyinä muodostuvatkin haavoittuvaisuuksiksi. Nämä ovat universaaleja ja siksi toimivat aikaan, paikkaan ja teknologiaan katsomatta uudelleen ja uudelleen. Siksi ne tulisi tunnistaa seuraavaksi käsiteltävässä viranomaistiedotuksessa.

3 Tämänhetkinen tiedotustapa

Opinnäytetyöni yksi tarkoitus on ehdottaa parannuksia poliisin ennalta estävään toimintaan ja erityisesti petoksista tiedottamiseen. Siksi käyn tässä osiossa aluksi ennen mitään ehdotuksia läpi johdantoa tarkemmin siitä, millä tavalla poliisi nykyisin petoksista tiedottaa.

Poliisi tekee petosten vastaista työtä rikostutkinnan lisäksi myös tiedotuksen kautta. Poliisin aiheesta antamat tiedotteet ja varoitukset myös otetaan yhteiskunnassa vakavasti ja ne saavat näkyvyyttä. Kokeilun vuoksi kirjoitin Googlen hakupalveluun 15.6.2023 hakusanat *poliisi varoittaa*. Haku antoi 96 tulosta vuosien 2019 – 2023 väliltä. Näistä tuloksista 70 käsitteli erilaisia ja eri aikoina Suomessa kiertäneitä petoksia. Poliisin tiedotteista nämä muodostavat vain murto-osan. Esimerkiksi samana päivämääränä poliisin kotisivujen *Ajankohtaista*-osion omassa uutisarkistossa on 1623 kirjoitusta, joista määrään nähden vain harva käsittelee petoksia. Tästä voidaan huomata, että poliisin varoitukset nimenomaan petoksiin liittyen ovat esimerkiksi joukkotiedotusvälineiden suuressa suosiossa ja siksi tehokas työkalu petosten ennalta estämiseen tiedotuksen keinoin.

Koska poliisilla on jo olemassa hyvä työkalu tähän tarkoitukseen, on asiallista kysyä, miten sitä voisi käyttää kaikkein tehokkaimmin. Näkyvyys ei selvästikään ole ongelma. Sen sijaan voidaan kysyä, olisiko jo valmiiksi hyvissä tiedotteissa ja varoituksissa mitään parannettavaa.

Vuonna 2017 Oikeusministeriön asettama työryhmä tutki petosrikollisuutta ja antoi suosituksia eri toimijoille kuten pankeille ja poliisille niitä koskien (Tanttari & Alanko, 2017, 8). Tiedotuksen tärkeys viranomaistoiminnassa oli suosituksista ensimmäinen, mikä osittain saattaa jo puhua sen merkityksen puolesta. Suositus kuului: *Viranomaiset seuraavat petosten ja huijausten kehitystä sekä reagoivat siihen. Viranomaisten verkkosivuilla ja muussa viestinnässä tarjotaan ajankohtaista ohjeistusta petosten ja erilaisten huijausten havaitsemiseksi, torjumiseksi ja niiden haittojen minimoimiseksi* (eml). Sanamuotoa katsoen voidaan todeta, että suositus on poliisin osalta toteutunut hyvin. Poliisi on aktiivisesti seurannut uusien petoksien kehittymistä ja viestinyt niistä suurelle yleisölle.

Poliisin petoksia koskevaa viestintää voidaan tarkastella sen sisällön ja ajankohtaisuuden lisäksi myös toimintatavan kautta. Iina Sahramäki kumppaneineen (2023, 14 – 15) toteaa, että yhteiskunnallisen viestinnän tarkasteluun voidaan soveltaa Ines Mergelin alunperin vuonna 2013 viranomaisten sosiaalisen median viestintäkäytön havainnointia varten kehittelemää kolmen ulottuvuuden mallia. Nämä ulottuvuudet ovat informointi ja tiedottaminen, aktivointi ja osallistaminen sekä keskustelu ja vuorovaikutus. Ulottuvuudet kulkevat järjestyksessä siten, että

niistä ensimmäinen on viranomaisen yksisuuntaista viestintää kansalaisille ja kolmas puolestaan tasavertaisesti kansalaisten kanssa yhdessä tuotettua tietoa.

Tätä mallia käyttäen voidaan todeta, että petoksista tiedottaminen poliisin osalta painottuu selvästi eniten ulottuvuuksista ensimmäiseen, yksisuuntaiseen viestintään. Petoksista näkyvintä tietoa yhteiskuntaan tulee poliisin tahoilta erilaisista varoittavista tiedotteista, joita joukkotiedotusvälineet levittävät eteenpäin.

Tällainen tiedotuslinja voi sinänsä olla hyvin tehokas. Pelkästään Suomen joukkotiedotusvälineitä seuraamalla voidaan todeta, että nämä varoitukset saavat säännöllisesti näkyvyyttä ja siten saavuttanevat kohderyhmänsä. Myös aiemmin mainittu Oikeusministeriön asettama työryhmä korosti nimenomaan poliisin ja median välistä yhteistyötä (Tanttari & Alanko, 2017, 18). Vastaavasti Australiassa tehdyssä tutkimuksessa todettiin, että hieman alle puolet (48 %) siihen vastanneista oli jättänyt verkossa saamansa petosviestin huomiotta, koska oli kuullut median tai muun julkisen lähteen kautta sen olevan petos (Jorna 2016, 15). Tämä on jo sinänsä hyvä tulos ja puhuu siksi myös perinteisen, yksittäisistä huijaustyypeistä tiedottamisen puolesta ja ennen muuta aktiivisesta yhteistyöstä tiedotusvälineiden kanssa.

Kun tutustutaan siihen, miten poliisin tiedotteet näkyvät joukkotiedotusvälineissä (esimerkiksi tässäkin opinnäytetyössä lähteinä käytetyissä artikkeleissa), ei voi nähdäkseni välttyä tietynlaiselta kaavalta. Aluksi kerrotaan, että poliisi varoittaa uudenlaisesta tai paljon esiintyvistä huijauksesta. Sen jälkeen kerrotaan, miten huijaus mekaanisesti toimii: esimerkiksi minkälaisia reittejä pitkin se leviää ja mikä sen kaavan sisältö suurin piirtein on. Lopuksi saatetaan vielä kertoa, mitä tulee tehdä, jos on joutunut tällaisen huijauksen uhriksi.

Kaiken edellä kuvatun perusteella ei ole mitään syytä väittää, etteikö poliisi olisi onnistunut jo nyt tiedotustehtävässään hyvin. Aivan viimeksi sanotun perusteella tulemme kuitenkin siihen kohtaan, jossa tiedotusta voisi mielestäni kehittää. Nykyinen teknisiin suorituksiin ja kaavoihin keskittyvä tiedotustapa nähdäkseni rohkaisee lukijaa kysymään petoksen kohdatessaan tiettyjä kysymyksiä. Näitä ovat:

- 1) *Onko tämä se petos, josta luin tai kuulin?*
- 2) *Tässä on samanlaisia piirteitä kuin siinä, josta luin tiedotteen: voiko tämä olla petos?*
- 3) *Tämä vaikuttaa epäilyttävältä, mutta miksi en ole vielä kuullut tästä?*

Kysymyksistä ensimmäinen tapahtuu selkeästi silloin, kun kansalainen ottaa vastaan petoksen ensimmäisen yhteydenoton ja muistaa kuulleensa siitä jo aiemmin poliisin tiedotteen kautta.

Toinen puolestaan tulee kyseeseen silloin, kun samasta petoksesta alkaa elää erilaisia muunnoksia ja mahdollisesti paranneltuja versioita.

Edellä viitatus Jorran artikkelin perusteella voidaan olettaa, että nämä kysymykset ehkäisevät petoksen alkamista tai voivat keskeyttää sen. Ongelma syntyy kuitenkin siitä, että ne vaativat toimiakseen petoksen, josta poliisi on jo tiedottanut. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että poliisin tiedotuksella ei ole käsissään aloitetta vaan se joutuu reagoimaan uusiin petoksiin. Jos kyseessä onkin kokonaan uudenlainen kaava, petos joka ei ole ollut hiljattain pinnalla tai pelkästään riittävästi vanhoista kaavoista edelleen muokattu malli, vastaanottaja voi hämääntyä.

Tällöin valittu tiedotuslinja voi pahimmassa tapauksessa johtaa kolmanteen, tavoitteen kannalta haitalliseen kysymykseen. Cross ja Kelly (2016, 8 – 9) esittävätkin artikkelissaan, että liiallinen petosten lokerointi tyyppeihin voi olla vaarallista, sillä uuden petoksen tullessa potentiaalinen kohde vertaa sitä näkemiinsä vanhoihin, toteaa sen olevan juoneltaan hieman erilainen ja pääättelee, ettei kyseessä olekaan petos. Ratkaisuksi edellä mainitut tutkijat ehdottavat tilalle tässäkin työssä lähtökohtana olevaa tiedottamista petoksille yhteisistä piirteistä sen sijaan, että niitä lokeroitaisiin.

Tämän kaltaisen tiedotuksen ongelmaa lähestyy myös Whitty kumppaneineen (2015, 8 & 2017, 2) todetessaan, että itse asiassa pelkkä tietoisuus erilaisista petoksista ei välttämättä estä niiden uhriksi joutumista. Whittyn mukaan useat petosten uhreiksi joutuneet ovat olleet niistä hyvinkin tietoisia tai ainakin luulleet olevansa. Tämä luulo on saattanut Whittyn mukaan kääntyä valheelliseksi turvallisuuden tunteeksi, jonka vuoksi siihen tuudittautunut ihminen on lopulta haksautunut petokseen, jota ei tunnistanutkaan.

Suomessa luottamus poliisiin on sen verran vankkaa, että kansalaisen on helppo uskoa poliisin olevan tietoinen ja varoittavan kaikista petoksista. Täydellinen ennalta estävä varoittaminen jokaisesta petostyypistä ei kuitenkaan ole realismia, koska uusia syntyy ja ne voivat tulla tietoon myös sitä kautta, että joku on ensin joutunut niiden uhriksi. Siksi kolmannen kysymyksen syntyä tulisi yrittää ehkäistä. Luottamus viranomaisiin on arvokasta, mutta nopeasti muuttuvien petosten tapauksessa myös kansalaisten oma aktiivisuus ja osaaminen ovat yhtäläisen tärkeitä.

Oikeusministeriön asettama työryhmä on ollut tästä itse asiassa samoilla linjoilla. Raportin mukaan *petosten ehkäisemiseksi ja niistä aiheutuvien haittojen minimoimiseksi keskeistä on kansalaisten oman valppauden ja tietoisuuden lisääminen. Taitavasti ja kekseliäästi toteutettujen huijauksien tunnistaminen vaatii kriittistä asennetta ja tarkkaavaisuutta* (Tanttari & Alanko, 2017, 17).

Raprtti peräänkuuluttaa kriittistä asennetta ja tarkkaavaisuutta. Nykyinen tiedottaminen ei juurikaan lisää kumpaakaan näistä vaan ohjaa enemmänkin odottamaan ohjeita viranomaisilta. Kansalaisten oma valppaus olisi nopeasti muuttuvassa petosten maailmassa heidän paras turvansa ja juuri sitä poliisiin tulisi mielestäni edistää nykyistä enemmän. Lyhyesti sanoen siis tehdä kansalaisista aktiivisia toimijoita passiivisten vastaanottajien sijaan.

Pyrkimystä tähän on selvästi jo ollut. Poliisilla on kotisivuillaan (Poliisi : Petosrikokset) sinänsä ansiokkaasti laadittu ohjepaketti petoksista. Sen ohjeet ovat kuitenkin melko pintapuolisia ja osittain mielestäni jopa karikatyyrimäisiä. Esimerkiksi jo ensimmäinen väliotsikko, vanhaa sanontaa toistava *Jos tarjous kuulostaa liian hyvältä, se on harvoin totta*, on jokseenkin väljähtänyt aikana, jossa merkittävä osa liikkeellä olevista petoksista keskittyy huomattavasti realistisempiin asetelmiin kuin uskomattomiin tarjouksiin. Tätä vanhaa viisautta on kovin vaikeaa soveltaa vaikkapa juuri tätä kirjoitettaessa paljon liikkeellä olevaan petokseen, jossa omana lapsena esiintyvä viestin lähettäjä pyytää vanhempaansa lähettämään pikaisesti rahaa laskuun (ks. esim. MTV-uutiset 6.3.2023).

Oma lukunsa asiassa on sekin, että petoksista tiedottaminen keskittyy verkkomaailmaan. Tämä on sinänsä ymmärrettävää. Verkkopetosten määrä on kasvanut tasaisesti ja ilmiö näkyy myös Suomessa (Tanttari & Alanko, 2017, 14). Jotkin uudemmat kaavat on myös rakennettu niin, että niiden toteuttaminen muuten kuin etänä tuskin olisi edes mahdollista. Esimerkiksi edellä mainittu hätääntyneenä jälkeläisenä esiintyminen olisi varsin haastavaa ilman verkon tekijälle suoma suojaa.

Siltikään, kuten edellä on jo huomattu, ei ole poissuljettua, etteikö suuriakin petoksia voisi toteuttaa edelleen myös kasvokkain. Tällaiseen tilanteeseen varautumisen ei tietenkään välttämättä tarvitse olla poliisin tiedotuksessa tärkeysjärjestyksessä ensimmäisenä. Kuitenkin, jos petoksia lakattaisiin katsomasta vain yksittäisinä kaavoina ja paneuduttaisiin tiedotuksessa niiden taustalla oleviin yleisiin vaikuttamisen keinoihin, voisi kansalaisia auttaa havaitsemaan myös perinteisesti kasvokkain tapahtuvat huijaukset ja vaikutusyritykset. Tiedotuslinjaa tällä tavalla muokkaamalla voitaisiin täten saada myös ylimääräinen hyöty.

Olen tässä luvussa pyrkinyt perustelemaan, miksi petoksista tulisi tiedottaa niiden taustalla olevien vaikuttamisen keinojen kautta. Käyn seuraavaksi läpi sitä, mitä tarkalleen ottaen tarkoitan näillä keinoilla ja miten ne toimivat

4 Vaikuttamisen keinot petoksessa

Tässä luvussa käsitellään vaikuttamista petoksissa. Luvun tarkoitus on ensin käydä läpi sitä, mitä ylipäätään on vaikuttaminen ja sen tarkoitus petoksen kontekstissa ja miten petos vertautuu laittomuudestaan huolimatta myös lailliseen vaikuttamiseen kuten markkinointiin. Tämän kontekstin avaamisen jälkeen luvussa käydään kohta kohdalta läpi Cialdinin kuusi vaikuttamisen periaatetta ja esitetään niiden yleispätevyyttä aiheen kannalta osoittaen, miten ne näkyvät niin lukuisissa erilaisissa petoksissa kuin myös erinäisissä laillisissa yhteyksissä.

4.1 Vaikuttamisen merkitys petoksessa

Petoksen tarkoitus on hyvin pitkälti rikoslain kuvauksen mukainen. Petoksen kohde yritetään saada erehtymään (tai vahvistetaan tämän jo olemassa olevaa erehdystä), jotta petoksen tekijä hyötyisi asiasta tavalla tai toisella, useimmiten taloudellisesti. Monesti tämä edellyttää kansanomaisesti sanoen valehtelemista. Kohde pitää saada uskomaan jotakin, mikä ei ole totta.

Syitä erilaisiin petoksiin uskomiseen on monia. Monesti ne ovat hyvin yksilöllisiä sekä riippuvaisia petoksen kohteen henkilökohtaisista olosuhteista, petoksen luonteesta ja siitä, miten kaksi edellä mainittua sopivat juuri tapahtumahetkellä yhteen (Berzins, 2009, 562 ; Kich, 2005, 131). Yksilöllisistä piirteistä erilaisille petokselle altistaviksi on esitetty muun muassa halukkuutta ottaa riskejä (Abroshan ym., 2021, 44943 – 44944 ; Williams ym., 2017, 415), matalaa itsekontrollia ja impulsiivisuutta (Chen ym., 2017, 292 ; Whitty, 2017, 4), joko liian korkeaa tai liian matalaa itseluottamusta (Williams ym., 2017, 415), sosiaalisten verkostojen puutetta (Whitty, 2017, 5 ; Cross, 2016B, 65 – 66) ja jännityksen haun tarvetta (Buchanan & Whitty, 2013, 29 – 30).

Usein keskusteluissa esiin tuleva "ahneus" sen sijaan ei tule tutkimuskirjallisuudessa esiin eivätkä petosten uhrit tutkimustiedon valossa ole sen "hölmömpiä" keskimäärin kuin kukaan muukaan. Jälkimmäistä käsitettä on vaikeaa objektiivisesti mitata, koska sana voidaan ymmärtää monella tavalla, mutta esimerkiksi korkean koulutuksen ei ole havaittu suojaavan petoksiin lankeamiselta (Whitty, 2017, 4). Myöskään yksikään edellä mainituista, asiaa valottaneista useista tutkimuksista ei nimennyt näitä tai pelkkää "hyväuskoisuutta" syyksi vaan taustat löytyivät yllä esitetyn tavoin muista piirteistä. Tämä vastaa myös omia kokemuksiani lukuisista suomalaisten ja ulkomaalaisten petoksen uhrien kohtaamisesta: he ovat olleet tavallisia ihmisiä erilaisista taustoista ja yhteiskunnan lähes kaikilta osa-alueilta.

Sikäli olisi odotettavissa, etteivät petoksen uhreiksi joutuvat usko sen tekijän tarjoamaan tarinaan aivan noin vain. Useimmilla ihmisillä on maalaisjärjen perusteella olemassa ainakin jonkinlainen käsitys siitä, ettei kaikki heille kerrottu ole totta. Näin ollen heillä on myös luontainen epäluulo sellaisia asioita kohtaan, jotka vaikuttavat valheellisilta.

Tämä luontainen epäluulo on paras petoksilta suojaaja. On kuitenkin näyttöä siitä, että luontainen suojamekanismimme on juuri verkossa tapahtuvassa kanssakäymisessä koetuksella, minkä vuoksi verkon kautta tehdyssä petoksessa sen tekijöillä on jo alussa pieni etulyöntiasema. Verkossa on niin paljon tarjolla erilaista informaatiota kerrallaan, että se saattaa ikään kuin ylikuormittaa aivot, minkä seurauksena ihminen ei enää teekään päätöksiään tarkkaan harkiten vaan esimerkiksi juuri tietoisesta vaikuttamisesta aktivoiman reaktion turvin (Muscanell ym., 2014, 6).

Toisen, tätä täydentävän näkemyksen mukaan ihmisen luontaisiin heikkouksiin tällä saralla kuuluu vapaasti kääntäen niin sanottu totuusvinouma (kirjallisuudessa *truth bias* tai *truth default*). Se tarkoittaa ihmismielen luontaista taipumusta uskoa havainnoimaansa informaatiota, jotta aivot pystyisivät käsittelemään kaikki aistien niille syöttämät havainnot ylikuormittumatta. Jos jokaista asiaa pitäisi erikseen epäillä ja varmistaa sen todenperäisyys, taakka moninkertaistuisi. Samaan vinoumaan kuuluu myös oletamus siitä, että toiset ihmiset puhuvat lähtökohtaisesti totta. (Williams ym., 2017, 414 ; Neuhaus, 2020, 14 – 15.)

Tämä vinouma rikkoutuu vasta tietyissä epäilyttävissä tilanteissa (Williams ym., 2017, 414). Olisi houkuttelevaa väittää petoksen olevan aina lähtökohtaisesti epäilyttävä, mutta nykyaikaiset petokset suunnitellaan nähdäkseni pääsääntöisesti niin realistisiksi, ettei tähän voi mitenkään uskottavasti vedota. Avaruuteen jumittuneet astronautit kultaharkkoineen (Iltasanomat 12.5.2021) ovat poikkeus, eivät sääntö.

Silti ei ole myöskään realismia sanoa, etteikö petoksen kohde epäilisi sitä ainakin jossain vaiheessa tarinaa. Siksi petoksen tekijän tärkein tehtävä on epäilyksen murtaminen. Kun epäluulo on häivytetty ja kohde on saatu hyväksymään petoksen tarina totena, voi petoksen tekijä luoda rikoksensa ympärille kokonaisen maailman hahmoineen ja tapahtumineen. Tällä tavalla syntyvät joskus vuosiakin kestävät petokset kuten pitkäaikaiset romanssihuijaukset. Yhtä lailla petoksen tekijän on kuitenkin murrettava epäluulo eri keinoin silloinkin, kun tähdätään lyhytaikaisiin petoksiin, esimerkiksi tekaistun verkkosivun avulla vain pankkitilin kirjautumistietojen haltuun saamiseen.

Epäluulon murtaminen ja kohteen vakuuttaminen ovat vaikuttamista. Petoksen tekijän täytyy saada kohde ajattelemaan tavalla, joka ei ole kohteelle luontainen ja hyväksymään sellaista, minkä kohteen aivot muuten tulkitsevat valheeksi. Kuten myöhemmin tässä luvussa laajemmin

ilmenee, tällaista vaikuttamista, kohteen ajattelutavan ja suhtautumisen tietoista muuttamista, on tutkittu runsaasti ja käytetty paljon. Vaikka petosten kaltainen valehtelu on ilmeisen väärä tapa keinojen hyödyntämiseen, lain puitteissa täysin samanlaisia ja samoihin tutkimuksiin perustuvia vaikuttamisen työkaluja voidaan käyttää esimerkiksi markkinoinnissa. Juuri siksi lähestyn tässä opinnäytetyössä asiaa seuraavaksi tästä näkökulmasta.

4.2 Petos markkinoinnin muotona

Philip Shawin (2005, 17 – 18) mukaan niin kutsutun perinteisen *nigerialaiskirjeen* eli yhä laajalti käytössä olevan, sähköpostitse ja sosiaalisessa mediassa leviävän petostyyppin keskeinen ongelma sen tekijän kannalta ei useinkaan ole kohteen vakuuttaminen siitä, että se hyödyttäisi kohdetta jotenkin. Ongelma on kohteen vakuuttaminen siitä, että tarjous on ylipäätään aito.

Shawin havainto on jo melkein 20 vuotta vanha, mutta yhä pätevä ja sovellettavissa laajemminkin erilaisiin, sittemmin kehittyneisiin petoksiin. Koska nykyään on median ja poliisin laajan tiedotuksen kautta tiedossa, että erilaisia petoksia on runsaasti, on onnistuneen petoksen ensimmäinen edellytys vielä entistäkin enemmän, että se erottautuu kaikista muista petoksista. Saadakseen petoksensa kohteelle myydyksi, pitää petoksen tekijän ensin saada tämä ylipäätään kuuntelemaan tarjous ja ottamaan se vakavasti.

Tietenkään kyse ei ole kirjaimellisesta myymisestä, jossa kohde saisi rahaa vastaan jotain oikeaa hyötyä. Silti vertaus on pätevä siinä mielessä, että kohde pitää saada uskomaan näin. Petoksen ytimessä on ajatus, että antamalla petoksen tekijälle hänen haluamansa, kohde saa jotakin. Siksi myymisen seuraava vaihe on, että sen pitää onnistuneesti herättää kohteessaan tunne olemassa olevasta tarpeesta.

Tarve on yhteinen lähtökohta niin markkinoinnissa kuin petoksissakin. Lähtökohtaisesti ihmiset eivät laillisissa kaupoissakaan halua ostaa sellaista, mitä eivät koe tarvitsevansa. Markkinoinnin idea on saada heidät ainakin uskomaan tarvitsevansa myytävänä olevaa hyödykettä. Tarpeen luomiseen erilaiset mielikuvat ovat tehokkaita varsinkin, jos ne herättävät tunteita. Tunteita hyödyntävät myös petokset luodessaan tarpeita.

Yksinkertaisena esimerkkinä voidaan pitää valepoliisia, joka soittaa kalastellakseen pankkitilin tunnuslukuja. Väittämällä, että tili ja säästöt ovat juuri meneillään olevan rikoksen kohteena, yritetään kohdehenkilö saada tuntemaan pelkoa rahojensa menetyksestä. Pelko on alkukantainen, negatiivinen tunne, josta kohdehenkilö luultavimmin tahtoo nopeasti eroon. Näin

syntyy tarve tehdä jotakin pelon poistamiseksi. Tarpeen ja tässä tapauksessa vielä todennäköisesti kiireen ohjaamana kohde päätyy tekemään huonoja ratkaisuja. Antamalla valepoliisille tunnusluvut kohdehenkilö uskoo korjaavansa pelottavan tilanteen. Näin huijauksessa on yhden puhelun aikana luotu ensin tarve, sitten myyty sen täyttävä ratkaisu ja samalla suoritettu petos.

Monet kehittyneemmätkin petokset vetoavat useisiin ja pohjimmiltaan tavanomaisiin tarpeisiin. Näitä voivat olla esimerkiksi rakkauden kaipuu, oman talouden turvaaminen tai tietynlaisen elämäntilanteen muuttaminen (Button ym., 2014, 10). Romanssiin perustuvissa huijauksissa tämä näkyy selvimmin. Kohde on ensin koukutettu hyvin alkukantaiseen tunteeseen (rakkauteen) ja kun petoksen edetessä tilanne muuttuu ja romanssi korvautuu vaikeuksilla, kohde on valmis tekemään töitä saadakseen alkuperäisen tunnetilan takaisin (Whitty, 2013A, 16). Näin voidaan katsoa, että tunne on muutettu huijauksessa tarpeeksi ja vain petoksen suorittajalla on tarjolla kohteen kaipaama ratkaisu sen tyydyttämiseksi.

Varsinkin verkkoympäristössä petoksen markkinointi alkaa jo ensimmäisestä yhteydenotosta. Viestien ensimmäiset sanat tai jopa niiden otsikot voivat ilmoittaa asian kiireellisyydestä tai ne voivat pyrkiä herättämään yhtäläisyyden tunteita esimerkiksi kutsumalla vastaanottajaa ystäväksi (Holt & Graves, 2007, 144). Klassinen esimerkki ensin mainitusta olisi pankin nimissä lähetetty viesti, jossa kohdetta pyydetään kiireellisesti kirjautumaan viestissä olevan linkin kautta tililleen, jotta jokin ikävä asia saataisiin estettyä. Tällainen toimintatapa on petosten myyntiprosessissa tietoinen valinta. Useimmiten, jos kohde saa hetken aikaa ajatella, jokin petoksen ensimmäisessä yhteydenotossa ei täsmää. Silloin petos harvemmin onnistuu.

Petosten ja markkinoinnin tutkimuksissa on molemmissa viitattu Richard Pettyyn ja John Cacioppon jo vuonna 1986 kehitettämään *Elaboration Likelihood Model* -teoriaan (ks. esim. Whitty, 2013A, 6 ja eri nimellä hyvin samanlaisen mallin esittävä Neuhaus, 2020, 9). Teorian mukaan ihmiset muuttavat mielipiteitään kahdella tavalla. Ensimmäinen tapa on rationaalinen: kohdehenkilö pohtii asiaa tarkkaan harkiten ja päätyy lopputulokseen. Toinen tapa, petoksille edullisempi, taas nojautuu nopeisiin ärsykkeisiin kuten informaation lähteen miellyttävyyteen perustuviin päätöksiin. Neuhaus (2020, 9) kuvaakin tätä osuvasti termillä *blink vs. think*: päätökset voidaan tehdä intuitiolla "silmänräpäyksessä" (*blink*) tai tarkkaan harkiten (*think*). Siksi ei ole yllättävää, että petokset vetoavat usein esimerkiksi asian kiireellisyyteen. Pyrkimyksenä on, että kohdehenkilö tekee nopean päätöksen pohtimatta asiaa sen tarkemmin.

Yllä esitetystä voi jo huomata, että vaikuttamisen keinoja voi lähestyä monelta kantilta. Tämän opinnäytetyön puitteissa petosten kannalta käyttökelpoisimman mallin tarjoavat niin kutsutut Cialdinin periaatteet. Nimi juontaa juurensa Robert Cialdiniin, Arizonan osavaltionyliopistossa

uransa tehneeseen psykologian ja markkinoinnin professoriin. Vuonna 1984 Cialdini kirjoitti kirjan *Influence: Science and Practice* (suomeksi julkaistu nimellä *Vaikutusvalta – suostuttelun psykologia*). Kirjassaan Cialdini nimesi ja eritteli kuusi periaatetta, joiden perusteella ihmisten päätöksentekoon voidaan vaikuttaa.

Cialdinin teos kuuluu edelleen alan klassikoihin ja sen kuvaamat periaatteet ovat yhä käytössä myös onnistuneissa petoksissa. Siksi näiden periaatteiden tunnistaminen on tärkeää. Periaatteet tunteva petoksen kohde pystyy niitä tuntematonta paremmin arvioimaan, yritetäänkö häneen vaikuttaa ja sen jälkeen pohtimaan vaikuttamisen tarkoitusperiä. Tällaisen pohdinnan ja epäluulon herääminen voi riittää petosyrityksen havaitsemiseen, koska silloin kohde ei enää tee päätöstään intuition varassa.

Cialdinin periaatteita sovelletaan yksittäinkin esimerkiksi mainonnassa, mutta petoksissa ne usein kietoutuvat toisiinsa ja voivat olla jopa kaikki käytössä rikoksen eri vaiheissa. Käyn seuraavaksi läpi Cialdinin kuusi periaatetta järjestyksessä, joka on nähdäkseni petosten elämänsä kannalta loogisin. Ensimmäiset kaksi (auktoriteetti ja niukkuus) ovat yleisiä sekä lyhyt- että pitkäkestoisissa petoksissa. Loput neljä kytkeytyvät vahvasti pitkäkestoisiin petoksiin ja toimivat petoksen kohteen ja tekijän välisen suhteen rakentajina sen jälkeen, kun kohteen epäluulo on ensin saatu murrettua.

4.3 Periaate 1: Auktoriteetti

Vaikka kaikki Cialdinin periaatteet ovat petoksissa ahkerassa käytössä, yksi vaikuttaa sekä tutkimuskirjallisuuden että omien havaintojeni perusteella olevan ylitse muiden: auktoriteetti. Kaikista periaatteista se on petoksia käsittelevässä tutkimuskirjallisuudessa viittaustensa määrän perusteella tunnetuin ja eniten tutkittu, vaikka kaikki eivät tätä sinänsä yleispätevää ilmiötä juuri Cialdinin nimiin laitakaan.

Auktoriteetti niin petoksen kuin markkinoinninkin periaatteena Cialdinin mukaan lähtee siitä, että ihmisillä on tapana uskoa erilaisia asiantuntijoita. Asiantuntijoiden uskotaan tietävän paremmin ja heidän näkemyksilleen annetaan enemmän painoarvoa. Täten asiantuntijoiden mielipiteillä on vaikutusvaltaa ihmisiin heidän tehdessään päätöksiä. (Muscanell ym., 2014, 8.)

Auktoriteetin vaikuttavuutta ovat tutkineet muutkin kuin Cialdini. Yksi kuuluisimmista esimerkeistä lienee Milgramin tottelevaisuuskoe, vaikka sitä jälkikäteen onkin kyseenalaistettu. Uskomus siitä, että asiantuntijat tietävät paremmin ja heihin voi luottaa, perustuu yhteiskunnan sääntöihin, joita

harvoin lausutaan ääneen. Sosiaaliset hierarkiat ovat olleet osa ihmiskunnan kehitystä aina muinaisista ajoista lähtien. Sen lisäksi varsinkin nykyään sosiaalisessa hierarkiassa yksilöiden välinen kilpailu on normaalia. Siksi on myös yhtä tavanomaista sanattomasti olettaa, että hierarkiassa arvostettuun asemaan päässyt henkilö on kyvykäs ja tämä puolestaan tekee hänen sanomisistaan uskottavampia kuin jonkun toisen näkemyksistä. (Neuhaus, 2020, 15 – 16).

Kansantajuista esimerkkiä käyttääkseni: Suomessa kaikki halukkaat eivät pääse lääkäreiksi. Vaikka periaatteessa yhteiskuntamme tarjoaakin siihen kaikille tasavertaiset mahdollisuudet, on lääketieteelliseen koulutukseen pääseminen vaatimustensa vuoksi hankalaa. Lisäksi Suomessa koulutus on yleisesti ottaen laadukasta. Siksi edellä esitetyn perusteella on normaalia olettaa, että tiukan seulan läpi lääkäriksi päässyt ja kouluttautunut henkilö tietää mistä puhuu.

Markkinoinnin kaltaisessa laillisessa käytössä tämä on pääsääntöisesti harmitonta ja edelleen varsin yleistä. Ei tarvitse Suomessakaan kuin avata televisio ja katsoa muutaman mainoskatkon verran markkinointia nähdäkseen esimerkiksi hampaiden hoitoon liittyviä tuotteita, joita suosittelee milloin Hammaslääkäriliitto ja milloin joku ruutuun suostunut hammaslääkäri. Jonkinlaisina nykyajan auktoriteettihahmoina voitaneen nähdäkseni pitää myös sosiaalisen median vaikuttajia, jotka tekevät kaupallista yhteistyötä eri yritysten kanssa. Heitä katsotaan ylöspäin vaikka tosiasiallisesti heillä ei välttämättä ole edes minkäänlaista markkinoimansa tuotteen edustaman alan koulutusta tai muuta pohjaa sen kehumiseen. Ilmiön yleisyys kertoo siitä, että Cialdinin jo iäkäs havainto on edelleen pätevä.

Petokselle tämä luo täydellisen tarttumapinnan. Yksi onnistuneen petoksen merkki on, että kohdetta ei ole ainoastaan saatu uskomaan tarinaa vaan myös hyväksymään petoksen tekijän johdattelu ja neuvot, jotka useimmiten johtavat kohteen rahojen menetykseen. Kun petoksen tekijä esiintyy jo valmiiksi auktoriteettiasemassa olevana hahmona (esimerkiksi poliisina), tällainen tottelevaisuus on kohteen taholta paljon helpommin saavutettavissa (Archer, 2017, 11). Tämän vuoksi ei ole yllättävää, että petoksissa yhteydenotot tulevat monesti pankeilta, poliiseilta, lääkäreiltä, poliitikoilta tai muilta vastaavassa asemassa olevilta merkittäviltä tahoilta. Valinnan on havaittu olevan yksi petosten toimivimmista (Whitty 2013A, 12).

Petoksissa niiden tekijät luovat monenlaisia hahmoja. Auktoriteettiasemassa olevien hahmojen etuna on auktoriteetin luoma lähtökohta siitä, että hahmo tietää mistä puhuu, mutta myös se, että tällainen henkilö on luotettava (Koon & Yoong, 2013, 30). Tällainen mielikuva luotettavuudesta tulee esimerkiksi hyvin usein romanssihuijauksissa käytetyistä sotilaista (Brody & Sinclair, 2013, 88). Toisaalta näkemystä voi kyseenalaistaa huomioimalla kulttuurisidonnaisuuden. Suomessa esimerkiksi poliisia ollaan totuttu pitämään luotettavana auktoriteettihahmona, mutta tietyissä muissa kulttuureissa kasvanut petoksen vastaanottaja saattaisi pitää tätä hyvinkin paljon

epäluotettavampana. Sinänsä täydellistä hahmoa ei siis ole olemassa, ellei petosta haluta kohdentaa tiukasti johonkin tiettyyn ihmisryhmään.

Nykyaikainen verkkoympäristö antaa periaatteessa mahdolliselle kohteelle aikaa tutkia ja tutustua esitettyyn petokseen ja näin maalaisjärjellä ajatellen löytää siitä riittävästi tietoa sen välttääkseen. Tutkimustiedon valossa näyttää kuitenkin siltä, että tämä kohteelle edulliselta näyttävä asia kääntyykin petoksen tekijöiden eduksi. Petoksen tekijät tietävät, että kohde voi hakukoneiden avulla etsiä heistä tietoa. Siksi he käyttävät petoksissaan usein todellisten henkilöiden nimiä. Jos kohde sattuu etsimään nimen avulla tietoa, hän saa näin ikään kuin vahvistuksen sille, että henkilö on olemassa ja voi kuvitella olevansa tämän kanssa oikeasti tekemisissä. (Kich, 2005, 134.)

Toisena vastaavanlaisena keinona petoksen tekijät voivat myös viitata todellisiin ja olemassa oleviin yrityksiin (Button ym., 2014, 9). Nykypäivän petoksia ajatellen tämä voi tapahtua kahdella tavalla. Jos kyseessä on pyrkimys kalastella kohteen tietoja, pitää petoksen tekijöiden monesti väärentää esimerkiksi jonkun tunnetun ja olemassa olevan pankin kirjautumissivut mahdollisimman uskottavasti luomaan pohjaa huijaukselleen. Toisaalta jos pankki toimii vain tarinan taustana (esimerkiksi huijarin hahmo väittää edustavansa sitä), suora viittaus todellisen pankin oikeisiin verkkosivuihin rakentaa jälleen luottamusta ja uskottavuutta auktoriteetin kautta ilman, että petos on vaarassa kaatua huonoon väärennökseen. Tällainen yksittäinen viittaus todelliseen, olemassa olevaan asiaan tai tahoon voi saada koko petoksen tarinan näyttämään vastaanottajansa silmissä aidolta (Berzins, 2009, 562).

Uskottavuutta auktoriteetin kautta luodaan myös mediaa hyväksi käyttäen. Vaikka media tekee osansa petoksista tiedottamiseksi, petoksissa ihmisten luottoa mediaan ja sen auktoriteettiin voidaan käyttää tarinan oikeuttajana. Petoksissa voidaan viitata oikeisiin, laajalti uutisoituihin tapahtumiin ja myös yleisiin mielikuviiin esimerkiksi siitä, minkälainen valtio on puhekielessä tietynlaiselle petokselle nimensä antanut Nigeria, josta monet niin kutsutut *nigerialaiskirjeet* ovat edelleen peräisin. (Lamberger ym. 2013, 447.)

Auktoriteetin vaikutus ihmisten päätöksentekoon on niin vahva, että joissain tapauksissa mitään näistä edellä kuvatuista hienouksista ei edes tarvita. Joskus pelkkä mielikuvakin riittää. Tämä voi olla vaikkapa pelkkä kuva henkilöstä, jolla on päällään valkoinen laboratoriotakki, joka luo vastaanottajalle muutoin perusteettoman mielikuvan henkilöstä esimerkiksi lääkärinä ja täten luotettavana. (Muscanell ym., 2014, 8.)

Yhteenvetona edellä kuvatusta voidaan todeta, että auktoriteetti ja petosten taipumus hyödyntää vastaanottajien uskoa siihen on yksi petosten tehokkaimmista keinoista saada kohteensa sekä tutustumaan petoksen tekemään tarjoukseen että uskomaan siihen. Tutkimuskirjallisuus ottaa

lopulta melko vähän kantaa siihen, miksi tämä toimii niin hyvin. Itse uskon, että taustalla lienee lopulta syvälle kollektiiviseen sisimpäämme iskostunut ajatus siitä, että toimivassa ihmisyhteisössä täytyy olla auktoriteetteja ja auktoriteetteja täytyy kunnioittaa, jotta yhteisön toimivuus olisi taattu.

Vaikka poliisinkin tulee pystyä toimensa oikeuttamaan, osa sen toiminnan edellytyksistä perustuu kuitenkin nähdäkseni yhä siihen, että merkittävä osa kansalaisista on valmis toimimaan poliisin ohjeiden mukaan siksi, että kyseessä on poliisi. Vaikka tämä onkin loogisesti ajatellen tietynlainen kehäpäätelmä, se on yhteiskunnan toimivuuden kannalta välttämätöntä. Samaten koronavuosina oli huomattavissa, että pientä vähemmistöä lukuun ottamatta kansalaiset olivat varsin helposti valmiita hyväksymään elämäänsä suuriakin rajoituksia ja muutoksia, koska poliitikot ja lääketieteen asiantuntijat kertoivat niiden olevan tarpeen.

Ihminen on pohjimmiltaan laumaeläin eikä tämä ole muuttunut, vaikka lauma on sittemmin muuttunut heimoksi, heimo kaupungiksi ja kaupunki kansaksi ja valtakunnaksi. Auktoriteettihahmot ovat kulkeneet mukana tässä kehityksessä. Ne ovat olemassa valmiina malleina todellisuudesta, joka on meille tuttu. Petosten tekijöiden ei tarvitse muuta kuin ottaa malli omaan käyttöönsä. Siksi tämä Cialdinin periaatteista ensimmäisenä esitelty tulee todennäköisesti jatkossakin säilyttämään tehokkuutensa ja sen huomioiminen esimerkiksi viranomaistiedotteissa olisi tärkeää petosten ennalta estämisen kannalta.

Tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkisi jo paljon se, jos potentiaaliset petosten kohteet saataisiin heti alussa kysymään itseltään tiettyjä kriittisiä kysymyksiä. Näitä voisivat olla esimerkiksi:

- 1) *Mistä tiedän, että tämä henkilö on oikeasti siinä asemassa kuin väittää?*
- 2) *Voiko näkemäni todiste kuten virkamerkki tai todistus olla väärennetty?*
- 3) *Voinko selvittää jotain muuta, hänestä riippumatonta kautta, että tämä pitää paikkansa?*

4.4 Periaate 2: Niukkuus

Cialdinin periaatteista toinen lähtee siitä ajatuksesta, että jos jotain on tarjolla vain vähän tai sen saaminen on hankalaa, se muuttuu arvokkaammaksi (Muscanell ym., 2014, 9). Periaatteessa tässä voi ajatella olevan kyseessä vain erilainen näkökulma perinteiseen kysynnän ja tarjonnan lakiin. Jos jotakin on vähän, mutta sitä halutaan paljon, sen hinta nousee. Jos taas jotakin on

paljon, mutta oikein kukaan ei sitä halua, sillä ei ole arvoa. Muutokset saatavuudessa vaihtelevat ja vaikuttavat siten sekä hintoihin että haluttavuuteen.

Eräässä tutkimuksessa huomattiin, että kauppojen ostoista vastaavat henkilöt kaksinkertaistivat tietyn lihan tilauksensa määrän kuullessaan, että tätä kyseistä lihaa oli heikosti saatavilla (eml). Vaikka liha ei siis muuten ollut kovin erikoista, sitä ostettiin paljon kun tiedettiin, että mahdollisuutta ostamiseen ei välttämättä pian enää olisi tarjolla. Koronan tullessa Suomeen julkisuuteen puolestaan tuli laajasti esiin sinänsä ehkä yllättäväkin ilmiö, jossa ihmiset hamstrasivat vessapaperia. Taustalla oli yhden selitysmallin mukaan ajatus siitä, että vessapaperille on sen loputtua vaikeaa löytää korvaavaa tuotetta ja uutisointi sai aikaan paniikkiliikkeen (Yle 13.03.2020).

Markkinoiden lisäksi tämä on havaittavissa yksilötasollakin. Ihmisten päätöksentekoon vaikuttaa menettämisen pelko eli se, että toisin (ja tosiasiallisesti mahdollisesti paremmin) päättämällä he menettäisivät jonkin tilaisuuden ja katuisivat sitä myöhemmin (Archer, 2017, 12 ; Neuhaus, 2020, 17). Näkisin tästä itse esimerkkinä arkisen alennusmyynnin. Kuvitellaan tilanne, jossa asiakas näkee kaupassa takin. Takki on asiakkaan mielestä melko ruma eikä siten haluttava. Niukkuuden periaatetta soveltaen takin arvo kuitenkin nousee asiakkaan silmissä, jos sen vieressä on suuri punainen kyltti kertomassa, että sen voi ostaa itselleen 75 % alennuksella vain tänään. Näin rumasta takista tulee ainutlaatuinen tilaisuus ja asiakas saattaa hyvinkin päätyä tuhlaamaan rahansa takkiin, jota ei koskaan käytä. Takin sijaan asiakas osti tässä esimerkissä itse asiassa ennemminkin itselleen hyvän mielen siitä, ettei joutunut katumaan seuraavana päivänä hienon tarjouksen ohittamista.

Miten petokset sitten hyödyntävät niukkuutta? Tuttu esimerkki on myyntihuijaus, jossa olematonta tuotetta kaupataan verkossa. Nämä petokset ovat usein niin yksinkertaisia sarjarikoksia, etteivät niiden tekijät uskoakseni ole juurikaan Cialdinin ajatuksia lukeneet. Silti niukkuuden periaate tulee näissä usein kuin itsestään ilmi. Myytävänä voi olla esimerkiksi jokin harvinainen tuote kuten loppuun myydyn tapahtuman liput. Toisaalta kyse voi olla ainutlaatuisesta tilaisuudesta saada jokin yleensä kallis tuote poikkeuksellisen halpaan hintaan. Potentiaalinen ostaja uskonee pienestä epäilyksestä huolimatta, että näin halpaan hintaan tuote menee nopeasti kaupaksi ja jättämällä sen ostamatta juuri nyt saattaa joutua katumaan huomenna.

Kehittyneempiäkin tapoja keinon hyödyntämiseen kuitenkin on ja se voidaan tehdä täysin tietoisesti. Neuhausin (2020, 17) mukaan yksi niukkuuteen perustuva tapa on ainutlaatuisuuden kautta saada petoksen kohde tuntemaan itsensä tärkeäksi. Kun arvovaltainen henkilö, esimerkiksi diplomaatti tai pankkiiri, ottaa yllättäen yhteyttä, pyytää apua ja antaa ymmärtää, että vain petoksen kohde voi häntä avustaa, luo se erityisyyden tunteen, joka saattaa vedota joihinkin

ihmisiin. Tässä tapauksessa niukka resurssi onkin siis petoksen kohde itse ja sosiaalisen hierarkian roolit käännetään ympäri hänen saadessaan auttaa arvovaltaista henkilöä tärkeässä ja ainutlaatuisessa projektissa.

Vaikka kaikenlaisia ainutlaatuisia tarjouksia saattaa nykyään puhelimeen, sosiaaliseen mediaan ja sähköpostiin sadellakin, melko harva petos silti nojaa aivan ilmeisesti juuri tähän periaatteeseen. Sen sijaan ne hyödyntävät sitä paljon yleisemmällä ilmiöllä: kiireellä.

Kiire on hyvin yleinen petosten tunnuspiirre. Puhelimessa esiintyvän valepoliisin mukaan rikos on tapahtumassa juuri nyt ja kohteen pitää tehdä päätös pankkitilin tunnuslukujensa antamisesta heti, sillä kohta on liian myöhäistä. Sähköpostiin saapuva viesti huijaripankkiirilta saattaa olla otsikoitu isoilla kirjaimilla "kiireelliseksi viestiksi" johon odotetaan vastausta heti. Esimerkkejä on lukuisia.

Kiire on petoksen tekijöille tehokas työkalu. Se vetoaa pienen mutkan kautta Cialdinin niukkuuden periaatteeseen, eli tekee oikein käytettynä petoksesta arvokkaamman vastaanottajan silmissä. Petollinen sähköpostiviesti voi vaikuttaa epäilyttävältä, mutta siinä luvataan kohteelle suuria rahasummia, mikäli tämä vastaa välittömästi. Huomenna on jo liian myöhäistä. Jos tällaisessa petoksessa on rahtuakaan mitään sellaista, mikä muuten herättäisi kohteen kiinnostuksen, kiireeseen vetoaminen pitää huolta siitä, ettei kohde mieti asiaa huomiseen saakka. Taustalla painaa kohteen itsensä luoma pelko siitä, että huomiseen odottamalla tämä ainutlaatuinen tarjous vanhenisi käsiin ja sitä joutuisi katumaan mahdollisesti koko elämänsä. Ja kuten edellä jo todettiin, katumisen pelko ja sen mahdollisuuden välttäminen kuuluu niukkuuden ytimeen.

Kiire on myös sikäli koko petoksen elinkaaren ajan hyvä työkalu sen tekijöille, että se heikentää petoksen kohteen päätöksentekokykyä. Kun kiire on kova, päätöksiä vaaditaan heti ja kohteen aivot vielä ylikuormitetaan tarkoituksellisesti suurella ja monimutkaisella tietomäärällä, tulee ihmismieli helposti turvautuneeksi rationaalisen pohdinnan sijaan yksinkertaisempiin ärsykkeisiin, tunteisiin ja sisäisiin malleihin perustuvaan päätökseen (Williams ym., 2017, 415 – 416). Näin voidaan saavuttaa yhtä hyvin lyhytikäisen petoksen tavoite, jossa kohde klikkaa vaarallista linkkiä tai pitkäikäisemmän petoksen tavoite, jossa kohde saadaan kerrasta toiseen lähettämään rikollisille rahaa tekaistuihin kuluihin.

Pelko ainutlaatuisen tilaisuuden menettämisestä on kova. Sen voi huomata markkinoinnin kautta aivan rehellisesti eikä se tässä suhteessa merkittävästi eroa petosten tavasta hyödyntää sitä. Tilaisuuteen tarttuminen vain siksi, että siitä luopuminen voisi harmittaa, vaikuttaa olevan yleinen piirre ihmisissä ja petosten tekijät käyttävät tätä haavoittuvaisuutta hyväkseen. Kiireen vielä sumentaessa normaalisti järkevänkin ihmisen päätöksentekoa entisestään toimivat nämä kaksi yhdessä tehokkaana vaikuttamisen keinona ja ovat siksi keskeinen osa monessa eri petoksessa.

Tällaisen vaikuttamiskeinon tunnistaminen varsinkin petoksen alkuvaiheessa voisi toimia monelle potentiaaliselle kohteelle pelastavana tekijänä saamalla heidät sanomaan huijarilleen tiukasti, että asiaan palataan huomenna tarkemman miettimisen jälkeen. Siksi keinon alleviivaaminen ja esiin nostaminen palvelisi myös tiedotuksessa ennalta estämistä.

Tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkivia kysymyksiä voisivat tässä tapauksessa olla esimerkiksi:

- 1) *Onko minulla oikeasti kiire? Voinko harkita asiaa? Jos en, niin miksi en?*
- 2) *Jos tämä on todella ainutlaatuinen tarjous, miksi se kohdistettiin juuri minulle? Sisältyykö ensimmäiseen yhteydenottoon jotain, mikä selvästi yksilöi minut?*
- 3) *Haluanko ja tarvitsenko tätä oikeasti? Onko tämän saavuttamisessa riskejä?*

4.5 Periaate 3: Pitäminen

Cialdinin kolmas periaate, pitäminen, on sukua ensiksi esitellylle auktoriteetille, mutta menee vielä sitä pitemmälle. Auktoriteetin kantavana ajatuksena oli, että eri alojen asiantuntijat ovat luotettavia ja heitä kannattaa kuunnella. Pitäminen taas lähtee siitä, että tutuilta, luotettavilta tai samanlaisilta tuntuvat ihmiset ovat keskimääräistä parempia tiedon lähteitä (Muscanell ym., 2014, 7).

Auktoriteetin tapaan kyse on tässäkin siitä, ketä petoksen kohde on valmis kuuntelemaan. Neuhaus (2020, 20) esittää, että tällä voi olla vaikutusta jopa petoksen ensimmäisessä viestissä, sillä kysymys *onko tämä viesti aito* saattaa joskus olla niin vaikea, että vastaanottajan aivot luovat itselleen oikoreitin korvaamalla sen samankaltaisella mutta helpommalla kysymyksellä *pidänkö tämän viestin lähettäjistä*. Toisin kuin auktoriteetti, joka voi toimia heti ensimmäisestä yhteydenotosta alkaen, pitäminen vaatii toimiakseen kuitenkin usein ensin aikaa ja yhteydenpitoa petoksen tekijän ja kohteen välillä. Siksi tämä ja tästä periaatteesta eteenpäin esiteltävät vaikuttamisen keinot ovat jo tyypillisempiä pitkäikäisille petoksille.

Pitäminen on auktoriteetin ohella voimakas vaikuttamisen työkalu. Jos ihmiselle tarjottaisiin hyvin hataran näköistä pölynimuria maailman parhaana siivoustyökaluna, olisi tämän periaatteen perusteella aivan eri asia kuulla se ovelle kutsumatta tupsahtaneelta imuriliikkeen myyjältä kuin parhaalta ystävältä. Tässä tapauksessa myyjän asiantuntemuksen tuoma auktoriteetti saattaisi hävitä hyvää ystävää kohtaan tunnetulle luottamukselle, koska myyjällä olisi tilanteessa ilmeinen

intressi saada imuri myydyksi. Harvempi sen sijaan miettisi, saako ystävä mahdollisesti liikkeeltä osinkoja kelvottoman siivousvälineen suosittelemisesta toisille.

Olellainen ero kahden keinon välillä on, että (kuten jo aiemmin esitetyn perusteella voidaan huomata) auktoriteetti on ulkoisesti todennettavissa ja siten myös väärennettävissä erilaisin todistuksin, vaattein ja tittelein. Pitäminen sen sijaan perustuu henkilökohtaiseen tuntemukseen ja on siten hankalammin selitettävissä.

On olemassa tapauksia, joissa pitämistä on hyödynnetty kuin auktoriteettia. Tällaisesta esimerkki on jo aiemmin mainittu huijaus, jossa lasten vanhemmat saavat lapsensa nimissä lähetetyn viestin, jossa selitetään puhelimen olevan rikki ja pyydetään maksamaan kiireellisesti olematon lasku lapsen puolesta (MTV-uutiset 6.3.2023). Teho perustuu siihen, että useimmat ihmiset haluavat auttaa omaa lastaan lapsen ja vanhemman henkilökohtaisen suhteen vuoksi, mikä puolestaan johtaa hätiköityihin päätöksiin.

Pitämisen todellinen merkitys ja vaikuttamisen teho korostuvat kuitenkin pitkäaikaisissa petoksissa. Pitkäaikaisissa, joskus vuosiakin kestävässä petoksissa petoksen kohde ja tekijän luomat hahmot ovat jatkuvasti tekemisissä keskenään ja siksi heidän välilleen syntyy väkisin ihmissuhde, vaikka sillä ei todellista pohjaa olekaan. Petoksen tekijälle on eduksi, mikäli kohde saadaan pitämään edes yhtä näistä hahmoista henkilökohtaisena ystävänsä. Tällöin petoksen tavoitteen saavuttamiseksi avautuu täysin uusia tulokulmia.

Verkkopetosten kanssa itse tekemisissä ollessani näin monta kertaa, miten yksi hahmo oli ilmeisesti suunniteltu kohteen kanssa ystäväystymiseen. Kun sitten petoksen kohde kohtasi toisten hahmojen, esimerkiksi etäisten ja muodollisten pankkien tai viranomaisten, kanssa ongelmia, riensi ystävähahmo hätiin. Ystävähahmo vakuutti olevansa petoksen kohteen kanssa samassa veneessä ja kehotti tätä tekemään yhteistyötä toisten hahmojen kanssa, jotta ongelma saatiin ratkaistua. Cialdinin periaatteista tässä yhdistyivät sekä auktoriteetti että pitäminen. Yhden hahmon uskottavuus perustui kuviteltuun asemaan kun taas toinen suostutteli kohdetta henkilökohtaisen suhteen kautta. Ylipäätyänsä on tässä yhteydessä hyvä huomata, etteivät petokset välttämättä perustu vain yhteen vaikuttamisen keinoon, vaan ammattimaisesti petoksia tehtailevat tahot osaavat yhdistellä niitä tehokkaasti.

Varsinkin verkossa tapahtuvissa petoksissa yhtäläisyyksien löytäminen ja samankaltaisuuden tunteen luominen on petoksen tekijöille tärkeää, koska fyysinen kanssakäyminen ja sitä myöten muut tavanomaiset ihmissuhteen luomisen rakennuspalikat puuttuvat. Tällöin voidaan vedota yleispäteviin seikkoihin kuten yhdistävään uskonnollisuuteen. Kyse voi olla myös stereotyyppien

hyödyntämisestä kuten ajatuksesta, että syvästi uskonnollinen ihminen ei voisi valehdella. (Koon & Yoong, 2013, 30 – 32.)

Yksinkertaisimmillaan kyse voi kuitenkin olla paljon karkeammistakin vaikuttamisen keinoista. Ihmisestä pitäminen voi perustua joskus pelkkään ulkonäköön (Archer, 2017, 11). Tutkimuksissa onkin tätä tukevasti havaittu, että erityisesti romanssiin perustuvissa huijauksissa sekä mies- että varsinkin naishahmojen kuvat ovat ulkoisesti miellyttäviä (Whitty, 2013B, 8). Toisaalta helppona esimerkkinä vastakkaisesta voidaan todeta, että vahvasti rasistisesti ajattelevaa henkilöä on vaikeaa vakuuttaa millään keinolla, jos vakuuttelija on kohteen mielestä väärän värinen.

Joskus taas kyse voi olla puhtaasta mielistelystä ja kehumisesta, joka saa kohteen tuntemaan olonsa hyväksi ja näin päästämään mukavaksi kokemansa huijarilahmon läheisemmäksi (Koon & Yoong, 2013, 36 ; käytännön esimerkkinä ks. esim. Iltasanomat 1.7.2023). Sinänsä suuria ihmeitä petoksissa ei siis välttämättä aina toteuteta suhteen luomisessa. On lopulta hyvin yksilöllistä, minkälaisista ihmisistä kukin petoksen kohde pitää tai minkälaiset keinot lähentävät häntä ja petoksen suorittajan hahmoa. Petosten tekijöille on eduksi kokeilla mahdollisimman monia eri tulokulmia, myös hyvin yksinkertaisia, löytääkseen tehokkaimman.

Pitämisen riskit kohteelle verrattuna auktoriteettiin ovat suuret ja avaavat petoksen tekijöille pitkällä tähtäimellä paljon sitä laajemmat mahdollisuudet vaikuttaa petoksen kohteeseen. Vanhan sanonnan mukaan tieto on valtaa ja tämän ovat petosten tekijätkin omaksuneet hyvin. Joskus petosten tekijät hyödyntävät petosten kohdentamisessa tietoja, jotka ovat urkkineet avoimista lähteistä (Chen ym., 2017, 299). Etenkin pitkään kestävässä petoksissa petosten tekijät voivat kuitenkin aivan aidostikin oppia tuntemaan kohteensa hyvin ja saada tästä esiin arkaluontoista tai henkilökohtaista tietoa, jota voi käyttää eri tavoin tulevissa rikoksissa.

Lyhyellä tähtäimellä tämä voi olla esimerkiksi romanssihuijauksen yhteydessä saaduilla alastonkuvilla kiristämistä eli niin sanottua *sextortionia* (ilmiöstä yleisluontoisemmin ks. esim. Iltasanomat 19.6.2017). Pitemmällä tähtäimellä tietoa voidaan puolestaan käyttää kohdentamaan tulevia petoksia. Jos kohde on menettänyt rahaa huijaukseen, voidaan häntä lähestyä myöhemmin eri hahmolla (usein tämä on tarinassa poliisi tai muu viranomainen), joka lupaa saavansa menetetyt rahat takaisin (Federal Trade Commission, 2021 ; Europol, 2021, 8). Uskottavuus perustuu siihen, että hahmo tietää tapahtuneesta petoksesta ja kohteesta hyvin yksityiskohtaisia asioita ja osaa tietysti vastata kohteen tarpeeseen saada rahat takaisin. Tällaisella kohteen tuntemuksella ja kohdentamisella petosten kierrettä voidaan periaatteessa jatkaa pitkäänkin.

Kun henkilökohtainen suhde on saatu luotua, tällaisen tiedon hankkiminen ei ole tutkimustiedon valossa petosten tekijöille erityisen hankalaa. Nykyaikainen verkkoympäristö koituu tässä heidän edukseen. Eri tutkimuksissa on havaittu, että verkkosuhteissa ihmiset ovat olleet halukkaampia kertomaan itsestään kuin kasvokkain (Cross, 2014, 2). Sen lisäksi tällaisen avoimuuden sen on havaittu olevan muutoinkin ihmisille lähtökohtaisesti melko luontaista ja jopa terapeutista (Junger ym., 2017, 76 ; Whitty, 2013B, 11). Petosten aikana niiden tekijät myös luovat tietoisesti tätä edistääkseen turvalliselta tuntuvan ympäristön kohteelle (Whitty, 2013A, 24).

Poliisin tiedotusta ajatellen pitämisestä on vaikeampi varoittaa kuin auktoriteetista. *Kaikki poliisiksi esittäytyvät eivät ole poliiseja* on vielä melko helppo ohjenuora, joka kuulostaa järkevältä, koska poliisius on helposti todennettavissa ulkoisin keinoin (virkamerkki, virkapuku, soitto laitokselle, jossa poliisi väittää olevansa töissä ja niin edelleen). Pitämisen astuessa vaikuttamisen keinona todelliseen voimaansa ollaan petoksessa kuitenkin yleensä jo melko pitkällä eikä samanlaisia ulkoisia merkkejä välttämättä ole tarjolla. Viranomaisen varoitus voi kuulostaa jopa loukkaavalta sillä kohdistuuhan se tuttuun, ystävään, tai jopa rakkaaseen, johon varoituksen saaja on alkanut luottaa. Samalla on olemassa vaara, että varoituksen saaja kokee sen jopa henkilökohtaisesti loukkaavaksi. Se voidaan tulkita myös niin, että sen saajalla ei riitä ymmärrys ja harkintakyky epäluotettavan ihmisen tunnistamiseen. Nämä molemmat ovat omiaan saamaan petoksen kohteen puolustuskannalle ja sulkemaan korvansa viranomaisten neuvoilta ja kehoituksilta.

Asiaa voisi pikemmin lähestyä terveen epäluulon herättelyn kautta. Petoksen tekijöiden kanssa viestittely itsessään on lopulta harvoin suoranaisesti vaarallista. Vähänkään pitempikestoisissa petoksissa, joihin pitäminen kiinteästi liittyy, esimerkiksi haittaohjelmat eivät useimmiten kuulu petoksen kaareen, koska ne voisivat paljastuessaan aiheuttaa epäluuloa ja tuhota koko tekijän ja kohteen välisen vaivalla rakennetun suhteen. Vaara tässä tapauksessa syntyy siitä, kun petoksen tekijä saa tietoonsa asioita, joita voi myöhemmin hyödyntää.

Siksi paras rokote tätä keinoa vastaan on uskoakseni muistuttaa kansalaisia siitä, että ihmisellä saa olla myös salaisuuksia. Samoin kuin rahan lähettämisestä voi kieltäytyä, niin voi ja pitääkin mahdollisesta painostuksesta huolimatta kieltäytyä kertomasta aivan kaikkea, mitä kysytään. Myös verkkoympäristön tutkittu vaarallisuus voidaan tässä nostaa esille. Tiedon pimittäminen petoksen tekijöiltä voi olla toimiva rokote pitkäaikaisia petoskierteitä vastaan.

Tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkivia kysymyksiä voisivat tässä tapauksessa olla esimerkiksi:

1) *Yritetäänkö minuun vaikuttaa esimerkiksi mielistelemällä? Onko tässä taka-ajatuksia?*

- 2) Miksi pidän tästä ihmisestä? Perustuuko se muuhun kuin luonteeseen, esimerkiksi ulkonäköön? Onko minulla häntä kohtaan haluja tai toiveita, jotka haittaavat harkintaani?
- 3) Kuinka kauan olen tuntenut tämän ihmisen? Tunnenko hänet todella tarpeeksi hyvin?

4.6 Periaate 4: Vastavuoroisuus

Kuten muutkin Cialdinin periaatteista, myös vastavuoroisuus vaikutuskeinona vetoaa ihmisissä sellaisiin usein tiedostamattomiin asioihin, jotka ovat olleet jo alusta saakka keskeisessä osassa nykyisten yhteiskuntiemme kehityksessä. Neuhaus (2020, 18 – 19) esittää, että vastavuoroisuus on historiallisesti ollut tärkeä mekanismi ihmisten pitkäkestoisen yhteistyön mahdollistamisessa. Hänen mukaansa ihmiset pyrkivät luonnostaan suhteissaan symmetrisyyteen ja siksi pitävät mielessään ikään kuin kirjaa siitä, ovatko he itse toiselle velkaa tai onko joku toinen velkaa heille. Koska lähtökohtaisesti kaikki toimivat näin, ihmisten toiminta on myös ennalta arvattavampaa, mikä tietysti edelleen helpottaa yhteistyön tekemistä.

Keinon iästä kieli myös se, että useissa eri uskonnoissa se esiintyy tärkeänä elämänohjeena. Esimerkiksi kristinuskon kultainen sääntö *kaikki, minkä tahdotte ihmisten tekevän teille, tehkää te heille* on Muscanellin ym. (2014, 11) mukaan kuin tämän vaikutuskeinon tiivistelmä, ja vaikuttimena toimii nimenomaan se, että vaikutuksen kohde kokee olevansa jotakin velkaa.

Petoksen osana tämä ihmisluonteen perusmekanismi muuttuu vaaralliseksi siksi, että sitä on helppo huijata ja todellisuudessa asymmetrinen, hyväksikäyttävä suhde on mahdollista naamioida symmetriseksi, vastavuoroisten lahjojen ja palvelusten suhteeksi. Petoksen suorittaja saattaa esimerkiksi ennen suuren rahasumman pyytämistä tehdä kohteelle pieniä palveluksia tai noudattaa vanhaa neuvottelustrategiaa, jossa ensin vaatii jotain täysin järjetöntä ja sitten muka tyytyy vähempään. (Archer, 2017, 10 – 11.)

Kuvitellaan petos, jonka kohde pitää suostutella lähettämään suuri summa rahaa petoksen suorittajalle. Edellä kuvattu voi konkretisoida siten, että ensin petoksen tekijä vaatii summaa, jota ei edes oletta saavansa, esimerkiksi 10 000 euroa. Kun kohde odotetusti kieltäytyy, petoksen tekijä sanoo palaavansa asiaan. Muutaman päivän päästä seuraa dramaattinen tarina siitä, miten petoksen suorittaja on tehnyt kaikkensa ja myynyt jopa omaisuuttaan saadakseen rahat kasaan, siis käytännössä tehnyt kohteelle palveluksen. Nyt puuttuu enää 2000 euroa. Petoksen kohde halutaan saada kokemaan olevansa sen tekijälle velkaa tämän ajasta ja omasta panostuksesta. Lisäksi 2000 euroa kuulostaa paljon kohtuullisemmalta kuin 10 000. Tätä vaikuttamisen vipuvartta hyödyntäen ei ole lainkaan epäuskottava ajatus, että rahat vaihtavat omistajaa.

Asiaa mutkistaa entisestään se, että ihmismielen sisäinen kirjanpito ei aina osaa laskea asioiden todellista arvoa miettiessään, onko se jotakin velkaa. Esimerkiksi intialainen hengellinen johtaja Chandra Mohan Jain kehotti aikoinaan seuraajiaan pyytämään lahjoituksia liikkeelleen. Ennen lahjoituksen pyytämistä pyynnön kohteille kuitenkin annettiin kukka ja heitä siunattiin. Tätä pientä ja nimellistä elettä vastaan onnistuttiin saamaan rahaa ja lopputulos oli liikkeelle taloudellisesti kannattava. (Neuhaus, 2020, 19.)

Samalla tavoin petoksen tekijät saattavat antaa kohteilleen lahjoja, jotka ovat pohjimmiltaan arvottomia. Lähettämällä kohteelle pyytämättäkin jonkinlaisen kuvan henkilöllisyystodistuksestaan tai toistelemalla luottavansa tähän pyrkii petoksen tekijä luomaan kohteessa ajatuksen siitä, että tämän tulisi toimia samalla tavalla (eml). Vastavuoroisen luottamuksen herättäjänä (tai askeleena arkaluontoisten tietojen kalasteluun) voi toimia myös se, että petoksen tekijän hahmo kertoo jotain syvästi henkilökohtaista itsestään (Carter, 2015, 2).

Olellainen ero on tietenkin siinä, että petoksen tekijän lähettämät asiakirjat ovat joko väärennöksiä tai varastettuja, kun taas kohteen lähettämät kopiot omasta passistaan tai muusta henkilöllisyystodistuksestaan voivat päätyä petoksen tekijän käyttöön tämän tulevissa petoksissa. Samoin kohdetta kohtaan koetun luottamuksen tai hänelle kerrottujen henkilökohtaisten asioiden arvosta on turha edes puhua, kun ne tulevat alunperinkin kuvitteelliselta henkilöltä.

On olemassa näyttöä siitä, että joskus ennen omaa vaatimustaan petosten tekijät ovat lähettäneet niiden kohteille myös aivan oikeita mutta edelleen pieniä ja sinänsä arvottomia lahjoja kuten kukkia (Whitty, 2013B, 12 ; Gillespie 2017, 5). Petoksen ehkäisemisen ja tunnistamisen kannalta paras rokoite tätä vaikutuskeinoa vastaan olisikin saada potentiaaliset petosten kohteet ymmärtämään, mikä on minkäkin arvoista.

On hienoa ja luonnollistakin, että ihmiset haluavat maksaa velkansa takaisin. Kuvitteelliset ja varsinkin kohteen mielen itse keksimät velat ovat kuitenkin erittäin tehokasta rakennusmateriaalia pitkäaikaisille petoksille, eikä niitä tulisi siksi missään nimessä rohkaista vaan opettaa petosten kohteet tunnistamaan tämä vaikuttamisen keino, jossa useimmiten itse asiassa petoksen suorittajan pienen alkusysäyksen jälkeen kohde päätyy huijaamaan itse itseään.

Tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkivia kysymyksiä voisivat tässä tapauksessa olla esimerkiksi:

1) Olenko oikeasti tälle ihmiselle jotain velkaa? Jos en ole, mistä tämä mielikuva on syntynyt? Onko tämä toinen ihminen yrittänyt luoda sen?

2) Onko tämä velka lainkaan suhteessa siihen, mitä oikeastaan olen saanut? Pitääkö minun maksaa rahaa siksi, että sain kerran kukkia?

3) Jos tämä henkilö väittää tehneensä jotain (esimerkiksi myyneensä omaisuuttaan), voiko hän todistaa sen?

4.7 Periaate 5: Ryhmäpaine

Cialdinin periaatteista tämä tunnetaan englanniksi nimellä *social proof*, mutta *sosiaalista todistetta* kuvaavampi käänös käytännön kannalta voisi otsikon mukaisesti olla *ryhmäpaine*. Sillä tarkoitetaan ihmisen luontaista taipumusta muodostaa näkemyksiään sen perusteella, mitä hän havainnoi tai petoksen tapauksessa kuvittelee havainnoivansa muiden ihmisten toiminnassa. Ihminen on pohjimmiltaan laumaeläin ja siksi tämäkin taipumus on koodattu lajiimme hyvin syvälle. Archer (2017, 11) tuo tässä yhteydessä esiin *normaaliuden* käsitteen. Tätä vaikuttamisen keinoa voidaankin havainnollistaa hyvin tuota sanaa käyttämällä: ihmismieli havainnoi sitä, mitä muut tekevät, ja alkaa pitää sitä tavoiteltavana *normaalina*.

Normaali voi olla sanana arvolatautunut. Esimerkiksi seksuaalivähemmistöistä keskusteltaessa olisi heikko argumentti niiden vastustajilta vedota *normaaliuteen*. Petosten vaikuttamiskeinojen yhteydessä arvolatausta sanalla ei kuitenkaan ole. Pikemminkin kyse on vain ihmismielen tavasta automaattisesti verrata itseään ja toimintaansa lajitovereihin ja päätyä monesti sen perusteella käyttäytymään tavalla, jonka se tulkitsee *normaaliksi* omassa ympäristössään. Näin on erityisesti silloin, jos tilanne vaikuttaa monitulkintaiselta tai epävarmalta (Muscanell ym., 2014, 10). Laumaeläimen taustaa vasten ihminen siis lopulta helposti mukautuu mieluummin enemmistön tahtoon (ja uskoo täten pääsevänsä helpommalla) kuin haastaa sen. Tätä taipumusta voidaan käyttää tietoisesti hyväksi.

Vaikuttamisen keinona tästä on näyttöä myös rehellisissä yhteyksissä. Eri tutkimuksissa (ks. esim. Goldstein ym., 2008 ; Shang ym., 2010 ja Bohner & Schlüter, 2014) on kiinnitetty huomiota siihen, miten keinoa voidaan käyttää hotelleissa, jotka toivovat resurssiensa säästämiseksi vieraidensa mieluummin käyttävän huoneidensa pyyhkeitä uudelleen kuin laittavan ne yhden käyttökerran jälkeen pyykkiin. Tulokset ovat olleet vaihtelevia, mutta tutkimuksissa on yhtä kaikki havaittu, että esimerkiksi *kahdeksan kymmenestä vieraastamme käyttää pyyhkeensä uudelleen* -tyyppisiin lauseisiin vetoamisella on ollut merkitystä sille, miten ahkerasti vieraat ovat pyyhkeitään kierrättäneet. Taustalla on ilmiselvää vaikkakin sanaton yhteys Cialdinin periaatteeseen: *enemmistö tekee näin, tämä on normaalia, tee siis sinäkin näin*.

Petoksissa tähän on yhtä helppo vedota ja jotkut petokset on jo lähtökohtaisesti suunniteltukin tätä hyödyntämään. Whitty (2013A, 12) on havainnut, että hänen tutkimissaan pitkäkestoisissa petoksissa tarinoihin on tuotu useita eri hahmoja. Whittyn havainto on melko yleispätevä, mutta sillä on tarkoituksensa. Tuomalla mukaan useita eri hahmoja saavat petoksen tekijät (tai yksittäinenkin tekijä, jos esittää itse näitä kaikkia) luotua tarinaan enemmistön. Kun tämä enemmistö sitten alkaa pommittaa petoksen kohdetta yötä päivää viesteillä ja soitoilla, jotka kaikki kertovat samaa, petokselle edullista narratiivia, saattaa petos alkaa tuntua kohteestaan todelta ja sinänsä omituiset asiat loogisilta.

Keino on vielä tehokkaampi, mikäli petoksen tekijät onnistuvat eristämään kohteen muista ihmisistä. Sikäli ei ole ihme, että joidenkin petosten kaavaan kuuluu myös painottaa niiden salaista luonnetta. Tämän perusteella kohdetta estetään kertomasta yhteydenpidostaan petoksen tekijään kenellekään, joka voisi ulkopuolisena helpommin havaita kyseessä olevan petos ja vetää kohteen takaisin reaali maailmaan.

Yleisellä tasolla tämä keino toimii myös herättämään kohteessaan ajatuksia siitä, miten toiset toimisivat vastaavassa tilanteessa, eli jälleen pohtimaan, mikä on *normaalia*. Whittyn (2013A, 13) mukaan petosten kohteet maksavat rahaa sen tekijälle helpommin, mikäli petoksen tarina aktivoi tiettyjä normeja. Jos rahaa pyydetään esimerkiksi sairaalle lapselle, se aktivoi mielikuvan siitä, että sairaan lapsen auttaminen on oikein ja toisetkin tekisivät luultavasti samoin.

Huominarvoista tässä nähdäkseni on, että näin voi tapahtua jopa pelkästään ajatuksen ja mielikuvituksen pohjalta, eli petoksen kohteella ei tarvitse olla mitään konkreettista näyttöä siitä, että toisetkin antaisivat rahaa sairaan lapsen hyväksi. Normien merkitys korostuu silloin, kun petoksissa käytetään Cialdinin periaatteiden lisäksi hyväksi myös yleisiä mielikuvia ja tarinapohjia, joista jotkut saattavat perustua jopa aivan kirjaimellisesti ikivanhoihin kansansatuihin (tarkemmin tästä ks. Kopp ym., 2016, 178 ja Gillespie, 2017, 3).

Ryhmäpaineen vaikutus on tutkitusti vahva. Siksi tiedottamisen ja varoittamisen kannalta sen huomioiminen palvelisi tarkoitusta. Olisi kuitenkin liian yksinkertaista neuvoa ihmisiä vain pitämään päänsä, vaikka muut sanoisivat mitä. Vahvatahtoisilta se voi onnistua, mutta tämä keino ei olisi osa Cialdinin usein tutkittuja ja sovellettuja klassikoita, jos me kaikki olisimme riittävän vahvatahtoisia sen sivuuttaaksemme. Lisäksi on huomioitava, että menestyvät petokset voivat hyödyntää samanaikaisesti useita vaikutuskeinoja, jolloin vahvakin tahto voi olla kovalla koetuksella.

Parempi tapa olisi kääntää tämä keino suoraan petoksia vastaan. Vaikka petoksen kohde saattaa jo uskoa vahvastikin sen tarinaan, ulkopuolisen on yleensä helppo havaita kyseessä olevan petos.

Siksi vahva kehoitus jakaa kaikki tiedot petoksesta useiden petoksen kohteelle tärkeiden ja luotettujen ihmisten sekä viranomaisten kanssa voisi joissain tapauksissa saada ihmismielen kovasti etsimän *normaaliuden* jälleen näyttämään oikeasti normaalilta.

Tämä on tietysti helpommin sanottu kuin tehty, koska pitkäkestoisen petoksen kohdetta saattaa olla kaikista faktoista huolimatta hyvin vaikeaa saada uskomaan, että häntä huijataan. Petosten tekijät tuntevat vaikuttamisen keinot ja käyttävät niitä taidokkaasti kohteensa mielen muuttamiseen ja manipulointiin. Sikäli tämä tapa on kaikkein tehokkain rokote petosten varhaisessa vaiheessa sekä tietysti ennen niitä.

Oma arvonsa olisi myös sillä, että petosten potentiaaliset kohteet saataisiin jo ennen uhreiksi joutumistaan kyseenalaistamaan ihmisten välisiä yhteyksiä. Tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkivia kysymyksiä voisivat tässä tapauksessa olla esimerkiksi:

1) *Keitä nämä ihmiset ovat? Tuntevatko he toisensa tai onko mahdollista, että he toimivat salaa yhdessä?*

2) *Yritetäänkö minua painostaa johonkin? Koenko painetta jostain muusta syystä: uskonko esimerkiksi toisten odottavan minulta tietynlaista toimintaa? Millä perusteella?*

3) *Mitä muut tuntemani ihmiset tästä ajattelevat tai mitä he neuvovat minua tekemään?*

4.8 Periaate 6: Johdonmukaisuus ja sitoutuminen

Cialdinin periaatteista tämän opinnäytetyön järjestyksessä viimeinen on se, joka pohjimmiltaan mahdollistaa monet pitkäkestoisista petoksista. Kyse on nimen mukaisesti ihmisten perimmäisestä taipumuksesta sitoutumiseen.

Ihmisillä on luonnostaan tapana pyrkiä olemaan johdonmukaisia ja siten seurata myös huonoja sitoumuksia, joita he uskovat tehneensä. Tässä taustalla on jonkin verran jälleen laumaeläimen taustaa siinä mielessä, että taipumukseen kuuluu huoli siitä, mitä toiset yksilöstä ajattelevat. Johdonmukainen ja sitoutuva ihminen on luotettava ja tasapainoinen, siis lajitovereilleen hyvä kumppani. Epäjohdonmukaisesti tai epäluotettavasti toimiva yksilö taas saattaisi aiheuttaa toisissa ihmisissä epäilyksiä. (Muscanell ym., 2014, 12 – 13.)

Vaikuttamisen keinona tätä hyödynnetään siten, että kohdehenkilö pyritään saamaan ensin suostumaan pieniin asioihin ja niiden jälkeen, ikään kuin velvollisuudentunnosta, suostumaan samaan asiaan liittyviin suurempiin pyyntöihin (eml). Vaikutus on erityisen vahva silloin, kun

asiasta on sovittu kirjallisesti tai yksilö uskoo, että hän on tehnyt valinnan itse ilman painostusta (Archer, 2017, 11).

Tähän saakka käsiteltyjen vaikuttamisen keinojen perusteella voidaan todeta, että tällainen mielikuva omasta tahdosta tehdystä sopimuksesta saattaa niiden avulla syntyä hyvinkin helposti. Cialdinin viisi edellistä periaatetta vetoavat kaikki asioihin, jotka ovat ihmisille luontaisia, mutta joita juuri luontaisuuden takia harvemmin erikseen ajatellaan tai juuri missään sanotaan ääneen. Siksi uskon, että kuudenteen keinoon tultaessa voi petoksen kohteesta tuntua hyvinkin normaaliilta, että hän on tähän asiaan sitoutunut omasta vapaasta tahdostaan.

Tämän jälkeen petoksen tekijöiden on kuudennen keinon avulla helppoa jatkaa petostaan pitkiäkin aikoja, koska sen kohde kokee tehneensä itse ja omaehtoisesti rationaalisen päätöksen. Kohdetta sitoo silloin johdonmukaisuuden lisäksi myös se, että tästä kuvitteellisesta sopimuksesta päästäkseen hänen pitäisi myöntää olleensa väärässä. Se on monesti vaikeaa huomattavasti arkisemmissakin yhteyksissä kuin petoksissa, joissa väärässä oleminen tarkoittaisi myös sen myöntämistä, että joku on onnistunut huijaamaan kohdetta.

Joskus johdonmukaisuus voi kuitenkin tulla osaksi pitkäaikaista petosta jo heti alusta asti, tosin ei tietoisesti vaan puoliksi vahingossa. Carterin (2015, 3) mukaan joskus pitkäaikaisempaan tarinaan tähtääviin petosviesteihin vastanneet ovat saattaneet jatkaa viestittelyä johdonmukaisuuden vuoksi eli sillä ajatuksella, että kun on vastannut kerran, tulee vastata jatkossakin. Muussa tämän työn taustana olleessa kirjallisuudessa ajatus ei esiinny, mutta se on sinänsä mielenkiintoinen. Jos näin on, se tarkoittaa käytännössä sitä, että petoksen tekijä pääsisi käyttämään tehokkaasti koko keinojen valikoimaansa pitkän ajan kuluessa vain siksi, että johdonmukaisuuteen pyrkivä petoksen kohde ei yksinkertaisesti kehtaa lopettaa yhteydenpitoa. Ottaen huomioon esimerkiksi erilaisisten kulttuurien kohteliaisuuskäytänteet ei tämä Carterin väite täysin mahdoton ole. Silloin johdonmukaisuus ei olisikaan vaikuttamista viimeinen vaan itse asiassa ensimmäinen ja petoksen onnistumisen kannalta tärkein.

Yleisempi kirjallisuudessa esiintyvä näkemys kuitenkin on, että pitkäaikaisissa petoksissa tämä vaikuttamisen keino tulee mukaan vasta melko myöhään eli siinä vaiheessa, kun kohteen on tarkoitus maksaa petoksen tekijälle rahaa useammin kuin kerran. Yleensä pitkäaikaisen petoksen ensimmäinen maksupyyntö on melko pieni ja vasta seuraavat ovat suurempia (Whitty, 2013B, 14). Tämä on loogista siinä mielessä, että ensimmäinen maksu on monesti vaihe, jossa ratkaistaan, tuleeko petos jatkumaan pitempään. Neuhausin (2020, 22) mukaan ensimmäisen maksun suorittaminen vaatii valtavasti henkisiä voimavaroja petoksen kohteelta, mutta sen jälkeen saman toimenpiteen suorittaminen muuttuu huomattavasti vähemmän kuormittavaksi.

Pienen maksun pyytäminen aluksi on vanha markkinointistrategia, jolla ikään kuin saadaan jalka oven väliin tulevaisuutta varten (Whitty, 2015, 5). Sikäli voidaan helposti uskoa, että tämä valinta on pitkäaikaisten petosten tekijöiltä tietoinen ja Cialdinin johdonmukaisuuden periaate on ainakin petosten tarinoita käsikirjoittaville tahoille tuttu. Onhan loogisesti ajatellen helpompaa suostua maksamaan ensin vähän ja sitten siirtyä isompiin summiin.

Tämä johtaa sitoutumisen kautta myös siihen, että mitä enemmän ja pitempään kohde maksaa, sitä enemmän hän sitoutuu menettämisen pelon kautta petokseen: tarinan kesken jättäminen tarkoittaisi, että kaikki siihen saakka maksetut rahat olisivat mennyttä. Sitoutumisen ohella voi herätä usko siitä, että vielä yhden maksun maksamalla saa lopussa hämmöttävän palkinnon. (Whitty, 2013A, 15.)

Johdonmukaisuus ja sitoutuminen sinänsä ovat sekä loogista että toivottavaa käytöstä aivan tavallisessa ihmisten välisessä kanssakäymisessä. Vaikuttamiseksi asia muuttuu viimeistään siinä vaiheessa, kun johdonmukaisuuden rajoja yritetään venyttää. Ei ole johdonmukaista olettaa petoksen kohteen maksavan 10 000 euron summaa petoksen tekijälle vain siksi, että kohde alunperin vastasi yhteen tekijän viestiin. Siksi tämän keinon tunnistamisessa tärkeää olisikin oppia pelkän alku- ja loppupisteen sijaan huomaamaan koko tapahtumasarja: miten ollaan päädytty siihen, että melko viattomasti alkanut viestittely onkin muuttunut tuhansien eurojen maksuiksi? Ja ennen kaikkea tärkeää olisi pohtia, onko tapahtumasarja millään tavoin kohtuullinen tai looginen.

Tietäen, että petokset perustuvat useisiin eri vaikuttamisen keinoihin, tulisi tämän viimeisen kohdalla myös arvioida sitä kuka ohjaksia on oikeasti käsissään pitänyt. Siten tervettä epäluuloa tätä keinoa kohtaan ruokkivia kysymyksiä voisivat olla esimerkiksi:

- 1) *Olenko sitoutunut tähän asiaan oikeasti omasta tahdostani vai onko minua painostettu?*
- 2) *Vastaako tämä tilanne enää sitä, mihin alunperin sitouduin? Olisinko ollut valmis maksamaan rahaa heti tämän tapahtumasarjan alussa?*
- 3) *Mitä konkreettisesti tapahtuu, jos sanoudun tästä irti? Mitä voi tapahtua, jos jatkan?*

5 Ehdotetut toimenpiteet

Edellisessä luvussa olen käynyt läpi Cialdinin periaatteisiin perustuvia vaikuttamisen keinoja, jotka ovat suoraan nähtävissä useissa erilaisissa petoksissa, niin pitkä- kuin lyhytkestoisissakin. Niiden käsittelyssä on usein toistunut ajatus siitä, että ne ovat tehokkaita koska ne ovat useimmille ihmisille yhteisiä mutta silti kirjoittamattomia sääntöjä. Ne perustuvat syvälle juurtuneisiin toimintamalleihin, joista ainakin osa on johdettavissa jopa siihen, minkälainen ihminen on lajina.

Niiden teho ei kuitenkaan ole rajaton. Kun ne näin avataan ja niitä tarkastellaan, voidaan huomata, että lopulta ne ovat melko yksinkertaisia asioita. Karioidusti sanoen auktoriteetti lakkaa olemasta tehokas vaikuttamisen keino, kun sen kohde alkaa kyseenalaistaa auktoriteetin automaattisen oikeassa olemisen. Vastavuoroisuus lakkaa olemasta tehokas vaikuttamisen keino, kun sen kohde alkaa kyseenalaistamaan saamansa ja antamansa välisen tasapainon suhteen. Kiire ei enää johda huonoihin päätöksiin, kun sen painostama petoksen kohde oivaltaa, ettei mitään kiirettä ole.

Lyhyesti sanoen: mallit, joihin nämä petoksissa käytetyt vaikuttamisen keinot perustuvat, lakkaavat olemasta tehokkaita kun ne osataan kyseenalaistaa. Kun näitä keinoja käytetään vaikuttamiseen, ihmismieli haluaa ikään kuin oikaista ja tekee kehäpäätelmän: *näin kuuluu tehdä, koska näin kuuluu tehdä*. Kehä rikkoutuu, kun ihminen oppii kysymään: *miksi näin kuuluu muka tehdä?*

Poliisin nykyinen tiedotustapa ei rohkaise kansalaista kysymään *miksi* vaan ottamaan vastaan ohjeita, jotka (vaikka hyviä olisivatkin) saattavat vanheta hyvin nopeasti. Sen sijaan ihminen, joka on tietoinen itsestään ja osaa kyseenalaistaa omat toimintamallinsa ja norminsa on tutkitustikin vahvempi kaikkia vaikuttamisyrityksiä vastaan, ei pelkää petoksia (Williams ym., 2017, 413). Kun Cialdinin periaatteiden tapauksessa nämä mallit ja normit voidaan avata ja analysoida, ne ja niiden kyseenalaistaminen voidaan myös opettaa tiedotuksen kautta kansalaisille. Edellisessä luvussa olen esittänyt esimerkkejä kysymyksistä, joita jokaisen näitä keinoja kohtaavan olisi hyvä oppia itseltään kysymään. Niitä ja niiden kaltaisia kriittiseen ajatteluun kehottavia esimerkkejä voidaan käyttää monissa eri yhteyksissä.

Poliisilla on jo olemassa hyvät työkalut tiedon tuottamiseen ja levittämiseen. Tämä tieto ei vaadi erityisesti uusien omaksumista tai käyttöä vaan pelkää näkökulman muuttamista. Tietoa vaikuttamisen keinoista voidaan ja on suotavaakin jakaa edelleen perinteisissä median kautta

leviävissä tiedotteissa, sosiaalisen median viesteissä ja, mikäli yksittäinen poliisimies kokee aiheen tuntevansa, esimerkiksi poliisin antamissa haastatteluissa.

Tässä luvussa esitän ehdotuksia toimenpiteille, joiden avulla poliisi voisi eri työkalujaan käyttäen konkreettisesti tätä tietoa hyödyntää ja ottaa vaikuttamisen keinojen tuntemuksen osaksi petosten vastaista toimintaansa.

5.1 "Tunnista manipulointi" -kampanja

Ensimmäiseksi asiasta tiedottamisessa kyseeseen tulee aika, joka toimintaan käytetään. Toiminta voi olla joko pitkän- tai lyhyen aikavälin tiedotusta. Näistä ei ole mielekästä lähteä kinastelemaan, koska molemmilla on käyttötarkoituksensa ja paikkansa.

Lyhyen aikavälin tiedotuksesta esimerkki olisi erityinen temaattinen tiedotuskampanja, jossa poliisi toisi lyhyen aikaa mutta voimakkaasti esiin tietoa petosten taustalla vaikuttavista keinoista. Vastaavanlaista, tiettyyn petostyyppiin kohdennettua tiedotusta poliisi on tehnyt jo aiemminkin muun muassa julkaisemalla omalla Youtube-kanavallaan *Valepoliisin huijaussoitto* -nimisen videon, joka nimensä mukaisesti kertoo draaman ja faktatiedon yhdistelmällä mieleenpainuvasti, miten valepoliisin soiton saadessaan tulisi toimia (Poliisitube, 31.1.2018).

Esimerkiksi juuri tällaista mallia voisi sellaisenaan hyödyntää myös Cialdinin periaatteiden valottamisessa. Kustakin kuudesta edellä kuvatusta vaikuttamisen keinosta voisi tehdä lyhyen opetusvideon, jossa draaman keinoin esitettävässä tilanteessa keinoa käytettäisiin konkreettisesti kohteen mielipiteen tai toiminnan muokkaamiseen. Näin keino muuttuisi pelkästä teoreettisesta kuvailusta todellisen tuntuiseksi tilanteeksi, johon olisi helppo samastua. Videosarjan tueksi voitaisiin tuottaa myös muuta materiaalia.

Tällaisella kampanjalla on useita hyviä puolia. Niistä ensimmäinen on näkyvyys. Kansalaisia ja mediaa yleensä kiinnostaa se, mitä poliisi tekee ja sanoo. Jos poliisi nostaa lyhyen aikaa mutta hyvin selvästi pinnalle petosten takana olevat vaikutusmekanismit, se saadaan hyvällä yhteistyöllä median kanssa melko varmasti nostettua yhteiskunnalliseksi puheenaiheeksi.

Toinen ilmeisen hyvä puoli on monipuolisuus. Perinteiset tiedotteet ovat arvokkaita, mutta tietyn aikaa erityiseen kampanjaan resurssejaan panostamalla poliisi voisi tuottaa paljon laajemmin erilaista materiaalia kuten edellä kuvatun kaltaisia videoita. Nykyisen visuaalisuuteen ja melko

lyhyisiin esityksiin tukeutuvan sosiaalisen median rakenteen huomioiden nämä videot oikein tehtynä saattaisivat saada paljonkin näkyvyyttä jos ne lähtisivät leviämään.

Ilmeinen ongelma tällaisessa kampanjassa on tietenkin se, että se maksaa jotain. Yllä kuvatun videon tuottaminenkaan ei ole ollut ilmaista. Jos poliisi olisi tällä tavalla tuodakseen esiin vaikkapa kaikki Cialdinin kuusi periaatetta, tulisi niistä jokainen mielestäni käsitellä mieluummin erikseen kuin pintapuolisesti yhtenä kokonaisuutena, pahimmassa tapauksessa pelkästään niminä mainiten. Kyse on tosielämään kytkeytyvistä asioista, joten ne pitäisi pystyä konkretisoimaan esimerkiksi juuri draaman keinoin, jotta tiedon vastaanottaja voisi katsoa vaikutustilannetta ulkopuolisen silmin ja arvioida kriittisesti omaa toimintaansa vastaavassa tilanteessa. Tämän toteuttaminen kunnolla olisi rahallisesti ainakin kertainvestointina jonkin suuruinen.

Toisaalta tällaisen materiaalin etuna on myös pysyvyys. Vaikka videot ja vastaavat tuotokset eivät kauaa kampanjan jälkeen puheenaiheena pysyisikään, niihin on helppo viitata myöhemmin. Koska kyseessä olisi opetusmateriaali, jota voisi laajasti soveltaa eri petosten yhteydessä, mahdollisuus viitata näihin uudelleen ja uudelleen voisi lopulta maksaa itsensä takaisin.

5.2 Tiedotteiden täydentäminen

Edellä ehdotetusta huolimatta pelkkä yksittäinen kampanja ei ole mielestäni paras ratkaisu tällaisen ilmiön tietoon tuomiseen. Hyväkin kampanja on kaikesta huolimatta tehokkaimmillaan silloin, kun sitä pidetään aktiivisesti esillä. Sellaisen jatkuva ylläpitäminen olisi kallista eikä välttämättä erityisen mielekäästä sen enempää poliisin kuin jatkuvasti uutta kaipaavan yleisön kannaltakaan. Näistä syistä vaikuttamisen periaatteiden tuntemus voitaisiin ottaa myös pysyväksi osaksi petoksista tiedottamista.

Jos kansalaisia halutaan opettaa tunnistamaan petoksia laajasti, jatkuvuus ja toistot ovat avainasemassa. Ei pelkästään siksi, että näin tieto tavoittaa suuremman määrän vastaanottajia vaan myös siksi, että näin tieto saavuttaa vastaanottajat oikeaan aikaan. Useimmat ihmiset alkavat kiinnittää huomiota varoituksiin ja tiedotteisiin tutkitusti vasta siinä silloin, kun he kokevat sen itselleen tärkeäksi ja ajankohtaiseksi (Junger ym., 2017, 79). Pysyvyys ja toisto takaavat sen, että tiedotus näistä asioista on olemassa silloin, kun sitä tarvitaan.

Helpointa ja tehokkainta on päivittää sellaista, mikä on jo olemassa. Kuten aiemmin on jo todettu, poliisilla on pohjimmiltaan hyvä ja huolella laadittu tietopaketti petoksista (Poliisi : Petosrikokset). Tällä sivulla on lähestytty asiaa jo osittain samasta näkökulmasta kuin tässä opinnäytetyössäkin

kehottamalla petosviestien vastaanottajie kysymään itseltään kriittisiä kysymyksiä kuten *mitä minulta tosiasiaassa halutaan*. Paketissa on myös pintapuolisesti raapaistu psykologiaa kertomalla esimerkiksi jo aiemminkin käsitellyistä pienistä lahjoista tai ainutlaatuisista tarjouksista.

Tämän resurssin yhteyteen voitaisiin suhteellisen pienellä vaivalla lisätä vaikuttamisen keinot. Paketissa on jo olemassa linkit omiin, pienempiin tietopaketteihinsa nimillä *Ole ennakoija, vältä digihuijaus* ja *Verkko-ostajan muistilista*. Samanlaisen temaattisen tietopaketin voisi laatia myös Cialdinin periaatteista ja lisätä sen kolmanneksi edellä mainittujen jatkoksi. Tällä keinolla saataisiin melko pienellä panostuksella laajennettua olennaisesti tätä pakettia, joka jo nyt toimii pysyvänä petoksista tiedottamisen tukena.

Varsinaiset tiedotteet uusista ja ajankohtaisista petoksista ovat jo valmiiksi hyviä. Niihin saataisiin melko pienellä vaivalla lisättyä tietoa myös petosten vaikuttamisen keinoista. Esimerkin vuoksi otan seuraavaksi poliisin kotisivuilla 28.6.2023 julkaistun tiedotteen (Poliisi: Poliisi varoittaa edelleen lisääntyvistä tekstiviestihuijauksista). Tiedotteen valintaperusteena on ollut tuoreus tämän tekstin kirjoitushetkellä, selkeä keskittyminen yhteen ajankohtaiseen petosilmiöön ja pituus, joka soveltuu opinnäytetyössä lainattavaksi olematta kuitenkaan liian pitkä. Lainaan tekstin ensin sellaisenaan, minkä jälkeen esitän, miten sitä voisi kehittää.

Poliisi varoittaa edelleen lisääntyvistä tekstiviestihuijauksista

Lapselta saapuneeksi tekstiviestiksi naamioitu huijausviesti saattaa johtaa jopa kymmenien tuhansien eurojen menetyksiin.

”Äiti, puhelimeni meni rikki, tässä uusi numeroni. Älä unohda klikata linkkiä”. Tämän kaltaisilla sanoilla alkaa tunteisiin vetoava huijareiden käyttämä tekstiviesti.

Tekstiviestihuijarit käyttävät edelleen jo aikaisemmin tänä vuonna tutuksi tullutta keinoa, jossa yleensä iäkkäämmälle henkilölle lähetetään tekstiviesti ja kerrotaan vastaanottajan lapsen puhelimen rikkoutuneen ja pyydetään tallentamaan uusi numero. Joissakin tapauksissa pyydetään klikkaamaan linkkiä, joka vie suoraan Whatsapp-keskusteluun. Keskustelussa huijari pyytää maksamaan kiireesti laskun, jonka summa voi olla jopa tuhansia euroja. Tämän ensimmäisen maksun jälkeen vastaavia pyyntöjä tulee lisää, jolloin saatetaan puhua yhteensä jopa kymmenistä tuhansista euroista. Usein näitä rahoja ei saa enää koskaan takaisin.

Poliisi haluaa muistuttaa kaikkia suhtautumaan kriittisesti vieraista numeroista tuleviin tekstiviesteihin ja rahanpyyntöihin. Mikäli numerossa kerrotaan olevan vastaanottajan jo aikuinenkin lapsi, on syytä ottaa ensisijaisesti yhteyttä kyseisen lapsen aikaisemmin käytössä

olevaan numeroon ja varmistaa asian oikea laita. Poliisi toivoo, että nuoremmat valistaisivat säännöllisesti erilaisista verkko- ja tekstiviestihuijareista ikääntyviä vanhempiaan ja muita läheisiään sekä tuttujaan.

Tiedotteen rakenne on selkeä. Aluksi kerrotaan petoksen pääsisältö ja tämän jälkeen annetaan neuvoja tilanteeseen, jossa petosviesti on otettu vastaan. Näiden kahden osion väliin olisi mahdollista lisätä lyhyt osio vaikuttamisen keinoista.

Tässä tiedotteessa kyseessä oleva petos on melko yksinkertainen, joten sen taustalla olevasta psykologiasta ei ole tarpeen kirjoittaa pitkästi. Petos vetoaa selvästi eniten pitämisen periaatteeseen, jossa vastaanottaja uskoo viestin todeksi siksi, että kuvittelee lähettäjän olevan itselleen läheinen oma lapsi. Toisena mekanismina toimii tekaistujen laskujen kiireellisyys, jota oletettavasti korostetaan myös tiedotteessa mainitussa Whatsapp-keskustelussa. Asian voisi tuoda esiin esimerkiksi seuraavanlaisella tavalla.

Huijari pyrkii vaikuttamaan uhriinsa esiintymällä tälle läheisenä ihmisenä. Läheisiä pidetään yleisesti luotettavina eikä heidän viestejään ja sanomisiaan kyseenalaisteta kuten vieraan. Siksi tätä keinoa hyödyntäviin huijauksiin on helppo langeta. Huijari yrittää myös kiireeseen vetoamalla saada uhriensa tekemään nopeita ja harkitsemattomia päätöksiä. Jokaisen päätöksen taustalla pitäisi kuitenkin kiireen tunteen sijaan olla järjellä harkittu ajatus. Myös itselleen läheisen ihmisen pyyntöihin tulisi osata suhtautua kriittisesti.

Tämä kappale sisältää kuvatun petoksen kannalta kolme olennaista asiaa. Ensimmäiseksi se osoittaa kyseessä olevan petoksen taustalla olevat vaikuttamisen mekanismit ja avaa syitä sille, miksi ne toimivat. Toiseksi sen sävy on petostyyppiin sitomisesta huolimatta kuitenkin yleistävä, joten siitä voidaan huomata, että samaa keinoa voidaan käyttää myös muissa petoksissa. Kolmanneksi se neuvoo pelkän petoskaavalta suojautumisen sijaan keinoja vaikuttamisen keinoilta yleisesti suojautumiseen.

Mikäli tällainen vaikuttamisen keinojen avaaminen yleistyisi tiedotteissa, voisivat niistä yleisimmät ja ajankohtaisimmat tulla kansalaisille toistojen kautta tutuiksi ja auttaa havaitsemaan itsenäisesti myös sellaisia petoksia, jotka eivät ole vielä poliisin tietoon tulleet. Vaikutuksia on tietysti ilman konkreettista näyttöä mahdotonta arvioida luotettavasti, mutta yllä esitetyllä pyrin osoittamaan, ettei työ tämän eteen vaatisi merkittävää uutta panostusta tai resurssia. Siksi edellä esitetyn pohjalta ehdotan, että sitä ainakin kokeiltaisiin.

6 Johtopäätökset

Tämän opinnäytetyön alussa esitettiin petoksia koskien kysymys: *onko mahdollista, että jatkuvasti muuttuvissa petoksissa olisikin jotain pysyvää, mihin poliisi voisi tarttua ja ottaa aloitteen omiin käsiinsä?* Samoin pohdittiin, miten poliisi voisi parantaa petosten ennalta estämistä. Työn lopuksi voidaan ensimmäiseen kysymykseen todeta, että työssä tehtyjen, tutkimuskirjallisuuteen ja käytännön esimerkkeihin pohjautuvien havaintojen perusteella tällainen pysyvä osa on olemassa. Toiseen puolestaan, että tämän pysyvän osan tuominen vahvemmin osaksi poliisin toimintaa edistäisi ennalta estämistä.

Petoksia vastaan toimimisessa niiden ennalta estäminen on viranomaistoiminnassa tärkeässä roolissa. Tiedon jakaminen ajankohtaisista ja uusista petoksista sekä aiheen pinnalla pitäminen muutoinkin mediassa ja poliisin omien kanavien kautta on tärkeä osa tätä toimintaa. Tämän opinnäytetyön tuloksena on kuitenkin todettavissa, että tiedottamista voisi vielä täydentää.

Työn tarkoitus ei ole väheksyä tai keksiä tiedotusta uudelleen, koska se on jo nyt laadukasta. Työssä esiin tulleiden asioiden perusteella voidaan kuitenkin todeta, että petoksia vastaan ennalta estävän toimimisen kova ydin ei ole erilaisten teknisten apuvälineiden tuntemus eikä jokaisen uuden esille tulevan huijausvariaation uskollinen kirjaaminen ja raportoiminen, vaikka niillekin on tässä kokonaisuudessa paikkansa. Petokset ovat olleet keskuudessamme aina ja tulevat luultavasti tavalla tai toisella aina olemaankin. Uusia versioita syntyy sitä mukaan kun vanhat eivät enää tuota rikollisille haluttua tulosta.

Kuvainnollisesti puhuen nykyinen, teknisiin suorituksiin painottuva tiedotus on kuin lääkkeen jakamista aina uusiin tauteihin: varmasti toimivaa ja arvokasta aina siihen saakka, kunnes jälleen uusi tauti sairastuttaa ihmiset ja lääkkeiden jakaminen toistuu uudelleen. Sen sijaan kun petoksista riisutaan niiden kuori (kukin yksittäinen petostyyppi) ja tutkitaankin niiden takana olevaa taustakoneistoa, ihmisten vastustuskyky kaikkia petoksia vastaan kohenee. Ei tietenkään voida olettaa että tällaisella rokotuksella lääkkeiden jakaminen tulevaisuudessa loppuu kokonaan. Se voi kuitenkin vähentyä ja tämän työn luvuissa esitetty tieto voi itse asiassa tehostaa myös sitä tulevaisuudessa.

Tähän puoleen keskittymällä poliisin toiminta siirtyisi reagoinnista kohti aktiivisempaa toimijuutta. Nykyisellä mallilla tulipalo sammutetaan, kun sen nähdään syttyvän ja sitten jäädään odottamaan uutta tulipaloa. Sitä odotellessa poliisi voisi käyttää kansalaisten keskuudessa nauttimaansa arvovaltaa tuottamalla itse aktiivisesti materiaalia, joka valottaisi petosten toimintamekanismeja. Osittain näin on toki jo nyt tehtykin, mutta työssä esitetyn perusteella voidaan vielä peräänkuuluttaa sen kehittämistä. Moni tehokas keino olisi pienellä mielikuvituksella ja luultavasti

melko pienillä resursseillakin toteutettavissa. Tämän työn viimeisessä luvussa on käyty läpi tätä koskevia ehdotuksia.

Työssä on esitetty, että ennalta estämisen kannalta tärkeää olisi petoksen psykologian tunteminen ja saattaminen yleiseen tietoisuuteen. Tämä koskee lähteenä käytetyn kirjallisuuden perusteella niin pitkäaikaisia, jopa vuosia jatkuvia petoksia (esimerkiksi sosiaalisen median romanssihuijaukset) kuin lyhytkestoisia kertasuoritteita (esimerkiksi valepoliisit urkkimassa puhelimessa pankkitilin tunnuslukuja).

Tätä varten Robert Cialdinin kehittämät kuusi vaikuttamisen periaatetta – auktoriteetti, niukkuus, pitäminen, vastavuoroisuus, ryhmäpaine, johdonmukaisuus – on kaikki käyty läpi ja analysoitu osoittaen, että rehellisten käyttötarkoitusten lisäksi niillä on myös suuri rooli erilaisissa petoksissa. Petoksia tulee uusia ja entuudestaan tunnetut harvenevat sitä mukaan, kun ne eivät enää kannata. Vaikuttamisen keinot kuitenkin ovat ja pysyvät. Siksi ei ole liioiteltua sanoa, että ne ovat petoksen olemuksessa pysyvä elementti, jonka tuntemuksesta ja esiin tuomisesta olisi viranomaisviestinnässä etua.

Vaikka poliisin tuottama sisältö on jo nyt laadukasta, osaa siitä sopisi päivittää. Petoksetkin kehittyvät, joten tämä on luonnollista. Useiden petosten vaikuttaessa vanhoihin, olemattomista lottovoitoista kertoviin kaavoihin verrattuna nykyään aiempaa realistisemmilta, ei riitä enää, että poliisi kehottaa olemaan uskomatta "liian hyvältä kuulostavia" tarjouksia.

Suurin sisällön kehittämisen kohde on kuitenkin juuri vaikuttamisen keinojen sisällyttäminen tiedottamiseen. Edellä kuvatut poliisin resurssit luovat erinomaisen perustuksen tälle. Tässä työssä ehdotetuissa toimenpiteissä on havaittu, ettei vaikuttamisen keinojen mukaan ottaminen petoksista tiedottamiseen vaatisi pyörän keksimistä uudelleen vaan se voitaisiin toteuttaa pieninkin resursein. Jo olemassa oleva tietopaketti voitaisiin päivittää. Jo valmiiksi hyvään tiedotteiden kaavaan voitaisiin lisätä pieni osio vaikuttamisen keinoista. Mahdolliset petosten vastaisen kampanjan resurssit voitaisiin ainakin kerran kohdentaa vaikuttamisen keinoihin.

Asia saataisiin lopulta tuotua kansalaisten tietoon hyvinkin edullisesti, mutta sen seuraukset voisivat olla hintaansa suuremmat. Uusien petoksien syntyä se ei lopettaisi eivätkä petosten uhrien rikosilmoituksetkaan siitä varmasti tyrehtyisi. Mikään tiedottaminen tai ennalta estäminen ei voi kokonaan lopettaa ilmiötä, joka on ollut keskuudessamme käytännössä koko ihmiskunnan historian ajan. Sen sijaan siitä voidaan keskustella, mikä olisi tehokkain tapa suhtautua siihen.

Onko tehokkain tapa todella se, että viranomaiset tiedottavat aina uusista ja uusista petostyypeistä sitä mukaan, kun ne tietoon tulevat? Onko tehokkainta se, että oudoksuttavan viestin saanut

epävarma kansalainen etsii tietoa verkosta toivoen löytävänsä sivun, jolla poliisi vahvistaa kyseessä olevan petos?

Vai voitaisiinko ajatella niin, että tämän olemassa olevan tavan lisäksi tehokasta olisi myös tehdä epävarmasta kansalaisesta varmempi ja tietoisempi omista sisäisistä malleistaan ja sitä kautta siitä, miten häneen yritetään niitä käyttäen vaikuttaa? Entä kumpi näistä kahdesta esitetystä kansalaismallista olisi ihanteellisempi kohde petoksen tekijälle: epävarma ja passiivinen tiedon vastaanottaja vai itsevarma ja aktiivinen kyseenalaistaja?

Henkilökohtaisesti uskon tässä opinnäytetyössä esitetyn pohjalta, että vastaus tiivistyy vanhaan ja hyvin tunnettuun sanontaan.

Antamalla ihmiselle kalan ruokit hänet päiväksi. Opettamalla hänet kalastamaan ruokit hänet loppuiäksi.

7 Pohdinta

Osallistuessani aikanaan aiemmin mainittuun kansalaistoimintaan aloin maalaisjärkisiä havaintoja tekemällä huomaamaan, että vaikka näin petosten kaavoissa ja toiminnassa vuosien aikana muutosta, loppujen lopuksi kuitenkin päädyin niiden kanssa vuodesta toiseen samoille alkulähteille. Tarinat muuttuivat, mutta silti petokset pysyivät mekaniikaltaan jokseenkin samanlaisina. Ilman erityistä tutkimustaustaa aloin pohtimaan, mistä tämä johtui ja tein havainnon siitä, että petoksissa toistuivat jatkuvasti tietyt piirteet, joiden arvelin olevan niiden ydin.

Myöhemmin sain selville, että niille piirteille oli Robert Cialdinin myötä annettu myös nimitys. Aloin pohtimaan, miten ne sopisivat yhteen tekemieni havaintojen kanssa. Tätä työtä tehdessäni ja asiaa kirjallisuuden kautta avatessani huomasin, että alkuperäinen maalaisjärkiseen päättelyyn perustunut hypoteesi osoittautui päteväksi: petoksilla on muuttuman osa ja sitä voidaan tarkastella.

Vaikka tietynlainen ennako-oletus oli jo olemassa, aineiston perusteella uskon silti tämän tutkimuksen päätyneen oikeisiin johtopäätöksiin. Merkittävästi vaihtoehtoisia tuloksia ei käsittelemässäni aineistossa esiintynyt: mikäli olisin löytänyt aineistoa hakiessani tuloksia, jotka olisivat tyrmänneet tämän teorian, olisin sisällyttänyt myös ne mukaan. Aineistossa esiintyneet näkemykset eivät olleet ristiriitaisia vaan korkeintaan lähestyivät samaa asiaa eri näkökulmista. Tämä on akateemiselle keskustelulle varsin normaalia.

Tutkimuksen tekeminen oli prosessina melko vaivaton, mutta aineistossa esiintyi tietynlainen ristiriitaisuus. Yhtäältä se oli runsasta ja toisaalta runsaudesta piti kaivaa esiin olennaiset asiat. Useimmille muille petosten tutkijoille Cialdinin periaatteet eivät olleet kuin sivujuonne. Jotkut taas saattoivat sinänsä puhua samanlaisista asioista ja havainnoista paljonkin, mutta eivät koskaan maininneet Cialdiniä tai tämän periaatteita. Tätä en näe sinänsä virheenä, koska kyse on varsin inhimillisistä havainnoista, joita jopa itse pystyin aikanaan tekemään ilman minkäänlaisia tutkimuksia. Cialdini kuitenkin antoi niille kaikkein selkeimmän kehyksen ja ansaitsee siksi tässä yhteydessä erityisen aseman.

Tutkimusta rajoittaa osin se, että kyseessä on AMK-tasoinen opinnäytetyö, jossa on suositeltu sivumäärä. Laajemman työn yhteydessä (pro gradu tai väitöskirja) asiaa voisi tarkastella vielä laajemmin ja ottaa mukaan esimerkiksi tässä työssä sivutut selitysmallit, jotka perustuvat Cialdinin periaatteiden sijaan satuihin ja kansantarinoihin. Osittain tutkimusta rajoittaa myös se, että merkittävä osa sen lähdekirjallisuudesta on julkaistu englanniksi eri alojen lehdissä ja kaikki nämä artikkelit eivät ole helposti saatavilla Suomesta käsin. Olen tietoinen ainakin muutamasta artikkelista, jotka otsikoiden tai tiivistelmien perusteella olisivat olleet lupaavia, mutta joihin en tämän työn puitteissa päässyt perehtymään.

Jatkotutkimuksia ajatellen esimerkiksi erilaiset vaikuttamisen selitysmallit petoksissa olisi aihe, jota voisi harkita laajennettavaksi. Petos on pohjimmiltaan ihmisten välistä vaikuttamista, joka aiheena on runsas ja jota voi lähestyä monesta muustakin kuin tämän työn valitusta näkökulmasta käsin.

Lähdeluettelo

Abroshan, Hossein ; **Devos**, Jan ; **Poels**, Geert & **Laermans**, Eric : Phishing Happens Beyond Technology: The Effects of Human Behaviors and Demographics on Each Step of a Phishing Process. IEEE Access 9, 2021.

Archer, Aaron K. : "I Made a Choice": Exploring the Persuasion Tactics Used by Online Romance Scammers in Light of Cialdini's Compliance Principles". All Regis University Theses 823. 2017

Berzins, Michelle : Online Scams - Case Studies from Australia. Teoksessa **Dumova**, Tatyana & **Fiordo**, Richard (toim.): Handbook of Research on Social Interaction Technologies and Collaboration Software: Concepts and Trends. Information Science Reference, 2009.

Bohner, Gerd & **Schlüter**, Lena : A Room with a Viewpoint Revisited: Descriptive Norms and Hotel Guests' Towel Reuse Behavior. Plos One, elokuu 2014.

Brody, Richard G. & **Sinclair**, Debra T. : Romance Fraud : Taking a Lack of Ethics to a New Low. Ethics & Critical Thinking Journal, 2013.

Buchanan, Tom & **Whitty**, Monica T. : The online dating romance scam : causes and consequences of victimhood. Psychology, Crime & Law numero 3, 2013.

Button, Mark ; **Lewis**, Chris & **Tapley**, Jackie : Fraud typologies and victims of fraud. National Fraud Authority / Office of Fair Trading / University of Portsmouth, 2009.

Button, Mark ; **Lewis**, Chris & **Tapley**, Jackie : Not a victimless crime: The impact of fraud on individual victims and their families. Security Journal Vol. 27, sivut 36 – 54. 2014.

Button, Mark ; **McNaughton Nicholls** Carol ; **Kerr**, Jane & **Owen**, Rachael : Online Frauds: Learning From Victims Why They Fall For These Scams. 2014.

Carter, Elisabeth : The anatomy of written scam communications: an empirical analysis. Crime, Media, Culture, 2015.

Chen, Hongliang ; **Beaudoin**, Christopher E. & **Hong**, Traci : Securing online privacy: An empirical test on Internet scam victimization, online privacy concerns, and privacy protection behaviors. Computers in Human Behavior 70, 2017.

Cross, Cassandra : Love hurts: The costly reality of online romance fraud. The Conversation, joulukuu (11), 2014

Cross, Cassandra : Policing Online Fraud in Australia: The Emergence of a Victim-oriented Approach. Teoksessa **Berents**, Helen & **Scott**, John (toim.) Crime, Justice and Social Democracy: Proceedings of the 3rd International Conference 2015. Crime and Justice Research Centre Brisbane, 2016A.

Cross, Cassanda : 'They're very lonely': Understanding the fraud victimisation of seniors. International Journal for Crime, Justice and Social Democracy, numero 4, 2016B.

Cross, Cassandra & Kelly, Michael : The problem of 'white noise': Examining current prevention approaches to online fraud. *Journal of Financial Crime*, 23(4), s. 806-818. 2016.

Europol : Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA) 2020. European Union Agency for Law Enforcement Cooperation, 2020.

Europol : Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA) 2021. Publications Office of the European Union, Luxemburg, 2021.

Europol : Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA) 2024. Publications Office of the European Union, Luxemburg, 2024.

Federal Trade Commission : Refund and Recovery Scams. 2021. Luettavissa: <https://consumer.ftc.gov/articles/refund-and-recovery-scams>. Viitattu 15.6.2023.

Gillespie, Alisdair A. : The electronic Spanish Prisoner: Romance Frauds on the Internet. *The Journal of Criminal Law*, 2017.

Luettavissa: https://eprints.lancs.ac.uk/id/eprint/84370/2/The_Spanish_Prisoner_Final.pdf. Viitattu 10.4.2023.

Goldstein, Noah ; Cialdini, Robert & Griskevicius, Vladas : A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels. *Journal of Consumer Research*, lokakuu 2008.

Holt, Thomas J. & Graves, Danielle C. : A Qualitative Analysis of Advance Fee Fraud E-mail Schemes. *International Journal of Cyber Criminology Vol 1 Issue 1*. 2007.

IltaSanomat 19.6.2017 : "Sextortion" yleistyi rajusti – näin karu seksikiristysilmiö pyöri Suomessa. Luettavissa: <https://www.is.fi/kotimaa/art-2000005260253.html>. Viitattu 15.6.2023.

IltaSanomat 12.5.2021 : Nainen sai viestejä "avaruudesta" – lähetti tuhansia euroja ennen kuin tajusi tulleensa petkutetuksi. Luettavissa: <https://www.is.fi/kotimaa/art-2000007972805.html>. Viitattu 15.6.2023.

IltaSanomat 1.7.2023 : Miljoonapeli. Luettavissa: <https://www.is.fi/kotimaa/art-2000009665803.html>. Viitattu 1.7.2023.

Jorna, Penny : Australasian Consumer Fraud Taskforce: Results of the 2014 online consumer fraud survey. Australian Institute of Criminology 2016.

Juhila, Kirsi: laadullisen tutkimuksen ominaispiirteet. Teoksessa **Vuori, Jaana** (toim.): Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto, 2021. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/metodit/metodit/kvali/>. Viitattu 22.11.2024.

Junger, M. ; Montoya L. & Overink, F.-J. : Priming and warnings are not effective to prevent social engineering attacks. *Computers in Human Behavior* 66, sivut 75 – 87. 2017.

Kich, Martin : A rhetorical analysis of fund-transfer-scam solicitations. Wright State University. 2005.

Koon, Tan Hooi & Yoong, David : Preying on Lonely Hearts: A Systematic Deconstruction of an Internet Romance Scammer's Online Lover Persona. Journal of Modern Languages Vol. 23. 2013.

Kopp, Christian ; Sillitoe, James ; Gondal, Iqbal & Layton, Robert : Online Romance Scam: Expensive e-Living for romantic happiness. Bled eConference, eLiving, kesäkuu 19 – 22. Bled, Slovenia. 2016.

Lamberger, Igor ; Dobovšek, Bojan & Slak Boštjan : Analysis of fraudulent letters A.K.A. Nigerian letters In Criminal justice and security. Contemporary criminal justice practice and research conference proceedings, sivut 443 - 467. Ljubljana 2013.

MTV- uutiset: Mitättömän näköisestä miehestä tuli Suomen tunnetuin hurmuri – Huijasi naisilta jopa lakanat ja tyynynpäälliset. Luettavissa: <https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/mitattoman-nakoisesta-miehesta-tuli-suomen-tunnetuin-hurmuri-huijasi-naisilta-jopa-lakanat-ja-tyynynpaalliset/6161908> Viitattu 10.4.2023.

MTV- uutiset: Jälleen uusi WhatsApp-huijaus – lasten vanhemmilta vietiin iso summa rahaa. Luettavissa: <https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/jalleen-uusi-whatsapp-huijaus-vei-ison-summan-rahaa-lasten-vanhemmilta/8648012>. Viitattu 23.5.2023.

Muscanell, Nicole L. ; Guadagno, Rosanna E. & Murphy, Shannon : Weapons of influence misused: A social influence analysis of why people fall prey to internet scams. Social and Personality Psychology Compass, 2014.

Neuhaus, Till: A (Nudge) Psychological Reading of the Nigerian Scam. Journal of Social Science, joulukuu 2020.

Poliisi : Poliisi varoittaa edelleen lisääntyvistä tekstiviestihuijauksista. Julkaistu 28.6.2023. Luettavissa: <https://poliisi.fi/-/poliisi-varoittaa-edelleen-lisaantyvista-tekstiviestihuijauksista>. Viitattu 8.7.2023.

Poliisi : Petosrikokset. <https://poliisi.fi/petosrikokset>. Viitattu 1.7.2023.

Poliisi : Poliisin uusi valtakunnallinen TVA-yksikkö aloittaa vappuna. Tiedote Sinetissä 25.04.2024. Viitattu 26.04.2024.

Poliisitube : Valepoliisin huijaussoitto. Julkaistu 31.1.2018. Katsottavissa: <https://www.youtube.com/watch?v=RdJNqzcuG1c>. Viitattu 6.7.2023.

Raamattu : Pietarin 2. kirje.

Rentola, Roosa : Kielen jäljillä syltityhtealta. Teoksessa **Vesterbacka, Marko**: Kun isolla kengällä astuu, jää iso jälki : Kahdeksantoista näkökulmaa poliisin työhön. Sivut 337 – 359. Poliisiammattikorkeakoulu & PunaMusta oy, 2020.

Rikoslaki 39/1889

Sahramäki, Iina ; Jukarainen, Pirjo & Salmi-Hiltunen, Tuire: Informoinnista vuorovaikutukselliseen viestintään. Poliisiammattikorkeakoulun katsauksia 29. Grano Oy, 2023

- Shang**, Jingzhi ; **Basil**, Debra & **Wymer**, Walter : Using social marketing to enhance hotel reuse programs. *Journal of Business Research* 63, 2010
- Shaw**, Philip : Purpose and Other Paradigmatic Similarities as Criteria for Genre Analysis: The Case of '419 Scam' E-mails. 2005.
- Salminen**, Ari : Mikä kirjallisuuskatsaus? Johdatus kirjallisuuskatsauksen tyyppeihin ja hallintotieteellisiin sovelluksiin. Vaasan yliopiston julkaisuja, Opetusjulkaisu 62, Julkisojohtaminen 4. Vaasa, 2011.
- Salmivuori**, Riku : Miljoonaperintö tarjolla : kuinka verkkopetos toimii. Myllylahti, 2016.
- Salmivuori**, Riku : Tarinoita toiselta puolelta : verkkohuijareiden metsästäjät kertovat. Myllylahti, 2018.
- Tade**, Oludayo & **Aliyu**, Ibrahim : Social Organization of Internet Fraud among University Undergraduates in Nigeria. *International Journal of Cyber Criminology*, numero 2, 2011.
- Tanttari**, Sonja & **Alanko**, Markus : Petosrikollisuus ja sen ehkäisy Rikoksantorjuntakatsaus 2017. Oikeusministeriön julkaisu 58/2017.
- Tilastokeskus** : Rikos- ja pakkokeinotilasto. 2022. Käytettävissä: https://pxdata.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_rpk/. Viitattu 5.5.2024.
- Verkkouutiset** : Poliisi varoittaa verkon kauppapaikoissa tehtävistä petoksista. Julkaistu 3.11.2022.
- Verkkouutiset** : Poliisi varoittaa petoksista: Huijarit saivat kuukaudessa yli 700000 euroa. Julkaistu 2.2.2023.
- Whitty**, Monica T. : The Scammers Persuasive Techniques Model: Development of a stage model to explain the online dating romance scam. *British Journal of Criminology*, numero 4, 2013A.
- Whitty**, Monica T. : Anatomy of the Online Dating Romance Scam. 2013B.
- Whitty**, Monica T. : Mass-marketing fraud : a growing concern. *IEEE Security & Privacy* numero 4, 2015.
- Whitty**, Monica T. ; **Edwards**, Michael ; **Levi**, M. ; **Peersman**, C. ; **Rashid**, A. ; **Sasse**, A. ; **Sorell**, Tom & **Stringhini**, G. : Ethical and social challenges with developing automated methods to detect and warn potential victims of mass-marketing fraud (MMF). *International World Wide Web Conference Committee*, Perth, Australia 2017.
- Whitty**, Monica : Do You Love Me? Psychological Characteristics of Romance Scam Victims. *Cyberpsychology, behavior and social networking*, 2017.
- Williams**, Emma J. ; **Beardmore**, Amy & **Joinson**, Adam N.: Individual differences in susceptibility to online influence: A theoretical review. *Computers in Human Behavior* 72, sivut 412 – 421. 2017.

Yle: Miksi ihmeessä vessapaperia haalitaan nyt kärrykaupalla? Tutkija: "Itsesuojeluvaisto on tärkein syy". Luettavissa: <https://yle.fi/a/3-11255522>. Viitattu 05.05.2024.