

Personal trainereiden introversio–ekstroversio- piirteiden kartoitus ja introversion koettu vaikutus personal trainerin työssä

Terho Kangasharju

OPINNÄYTE	
Arcada	
Koulutusohjelma:	Liikunta ja terveyden edistäminen
Tunnistenumero:	12919
Tekijä:	Terho Kangasharju
Työn nimi:	Personal trainereiden introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus ja introversion koettu vaikutus personal trainerin työssä
Työn ohjaaja (Arcada):	Riitta Vienola
Toimeksiantaja:	Trainer4You
<p>Tiivistelmä: Persoonallisuus muodostuu temperamentin, ympäristön ja yksilöllisyyden yhteisvaikutuksesta ja moni persoonallisuusteoria pitää introversio–ekstroversio-asteikkoa temperamentin tärkeimpänä osa-alueena. Introversion tai ekstroversion taso vaikuttaa tyyliin, jolla kohtaamme uusia tai tuttuja tilanteita ja ihmisiä, prosessoimme tietoa ja siihen, minkä verran kaipaamme ulkoista stimulaatiota. Länsimaissa vallitsee ekstroversion ihanne ja introversio on ymmärretty väärin. Tämän työn tarkoitus on lisätä ymmärrystä ja tietoisuutta introversiosta ja ekstroversiosta tutkimalla näitä piirteitä liikunta-alan keskeisen ryhmän, personal trainereiden, keskuudessa. Tutkimuskysymykset olivat: ”Miten Trainer4You:n kouluttamat ja koulutusvaiheessa olevat personal trainerit jakautuvat introversio–ekstroversio-skaalalle?” ja ”Miten introversio hallitsevampana piirteenä vaikuttaa personal trainerin työssä personal trainereiden omien kokemusten ja heidän saamansa asiakaspalautteen perusteella?” Tämä tutkimus jakautui kahteen vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa perusjoukolle eli Trainer4You:n kouluttamille personal trainerille lähetettiin Facebook-ryhmässä kvantitatiivinen kysely, jonka tarkoitus oli kartoittaa ekstroversio–introversio-piirteitä. Osalle vastanneista skaalan introverttipuolelta lähetettiin sähköpostilla kvalitatiivinen jatkokysely, jonka tarkoituksena oli selvittää heidän omia kokemuksiaan persoonallisuuden vaikutuksesta personal trainerin työssä. Vastaukset käsiteltiin sisältöanalyysin avulla. Ensimmäisessä kyselyssä (N = 206) asteikolla 0–20 (ekstrovertti-introvertti) tulosten ääripäät olivat 4,75 ja 15,5 ja keskiarvo 10,48. Toisessa kyselyssä (N = 15) eniten mainitut vahvuudet olivat empaattisuus, kuuntelutaidot ja toimeen tuleminen ihmisten kanssa. Heikkouksiksi koettiin eniten itsensä tai osaamisensa esiin tuominen ja epävarmuus tai itseluottamuksen puute. Tulosten perusteella introverttien määrä on melko suuri, ja introversio hallitsevana piirteenä ei estä personal trainereita kokemasta, että heillä on heikkouksista huolimatta vahvuuksia, joita pidetään tärkeinä personal training -alalla.</p>	
Avainsanat:	Introversio, ekstroversio, temperamentti, persoonallisuus, personal training, Trainer4You
Sivumäärä:	61
Kieli:	Suomi
Hyväksymispäivämäärä:	

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Idrott och hälsopromotion
Identifikationsnummer:	12919
Författare:	Terho Kangasharju
Arbetets namn:	Kartläggning av introversion-extroversion drag hos personliga tränare och upplevd inverkan av introversion i personlig tränares yrke
Handledare (Arcada):	Riitta Vienola
Uppdragsgivare:	Trainer4You
<p>Sammandrag:</p> <p>Personlighet bildas av samverkan mellan temperament, omgivning och individualitet och flera personlighetsteorier betraktar introversion-extroversion spektrumet som det viktigaste delområdet i temperament. Graden av introversion eller extroversion påverkar stilen som vi förhåller oss till i nya eller bekanta situationer och med människor samt hur vi hanterar information och hur mycket vi behöver yttre stimulans. I västvärlden dominerar det extroverta idealet och introversion har missförstått. Syftet av det här arbetet är att öka förståelse och medvetenhet om introversion och extroversion genom att forska dessa drag bland en central grupp i idrottsbranschen, personliga tränare. Forskningsfrågorna var: ”Hur fördelar sig personliga tränare och personal trainer studerande utbildade av Trainer4You i introversion-extroversion spektrumet?” och ”Hur påverkar introversion som mer dominerande drag i personlig tränares yrke utifrån personliga tränarnas egna erfarenheter och feedback från kunder?” Denna forskning delades in i två faser. I den första fasen skickades en kvantitativ enkät till populationen, alltså till personliga tränare utbildade av Trainer4You, i Facebook grupp med syftet att kartlägga deras introversion-extroversion drag. Till en del av respondenterna från den introverta sidan av skalan skickades en kvalitativ enkät via e-mail med syftet att forska deras egna upplevelser av personlighetens inverkan i personlig tränares yrke. Svaren analyserades med innehållsanalys. I den första enkäten (N = 206) var ändarna 4,75 och 15,5 och medeltalet 10,48 i skalan av 0–20 (extrovert-introvert). I den andra enkäten (N = 15) var de mest nämnda styrkorna empati, lyssningsförmåga och att komma överens med människor. De mest upplevda svagheter var oförmågan att lyfta fram sig själv eller sin kompetens och osäkerhet eller brist på självtillit. På grund av resultaten är antalet introverta ganska stort och introversion som dominerande drag hindrar inte personliga tränare från att uppleva att de trots svagheter har styrkor som betraktas viktiga i personlig tränares yrke.</p>	
Nyckelord:	Introversion, extroversion, temperament, personlighet, personal training, Trainer4You
Sidantal:	61
Språk:	Finska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Sports and Health Promotion
Identification number:	12919
Author:	Terho Kangasharju
Title:	Survey of Introversion-Extroversion Traits of Personal Trainers and Experienced Impact of Introversion in the Profession of a Personal Trainer
Supervisor (Arcada):	Riitta Vienola
Commissioned by:	Trainer4You
<p>Abstract: Personality consists of the synergy between temperament, environment and individuality and several personality theories consider the introversion-extroversion spectrum to be the most important aspect of temperament. The degree of introversion or extroversion influences the way we deal with new or familiar situations and people, the way we process information, and how much we require external stimuli. In western countries the extrovert ideal is dominating and introversion is misunderstood. It is the purpose of this thesis to increase understanding and awareness concerning the issue of introversion and extroversion by studying these traits amidst a most central focus group in the sports field, namely personal trainers. The research problems were as follows: “How are the Trainer4You personal trainer graduates and trainees distributed on the introversion-extroversion spectrum?” and ”How does introversion as the more dominant trait affect in the profession of a personal trainer in light of the personal trainers’ own experiences and customer feedback?” The study was divided into two phases. In the first phase a quantitative poll was sent via Facebook to the general focus group, i.e. the personal trainers trained by Trainer4You, to map their introversion-extroversion traits. A portion of the participants, those who ranked among the introverts on the spectrum, were sent a qualitative follow-up poll via e-mail, designed to explore their own experiences regarding the impact of personality in the profession of a personal trainer. The results were processed using content analysis. The extremities in the first poll (N = 206) were 4,75 and 15,5 and the mean was 10,48 in the scale of 0–20 (extrovert-introvert). In the second poll (N = 15) the strengths most often mentioned were empathy, listening skills and getting along with people. The weaknesses most often experienced were highlighting oneself or one’s competence and insecurity or lack of self-confidence. Based on the results, the number of introverts is quite large and introversion as the dominant trait does not prevent personal trainers from experiencing that, despite the weaknesses, they also have strengths that are regarded important in the profession of a personal trainer.</p>	
Keywords:	Introversion, extroversion, temperament, personality, personal training, Trainer4You
Number of pages:	61
Language:	Finnish
Date of acceptance:	

SISÄLLYSLUETTELO

1	Johdanto	8
2	Temperamentti ja persoonallisuus – historiallinen tausta.....	10
2.1	Temperamentti ja persoonallisuus	10
2.2	Temperamenttiteoriat	13
2.2.1	<i>Thomasin ja Chessin interaktiivinen temperamenttiteoria.....</i>	<i>13</i>
2.2.2	<i>Bussin ja Plominin EAS-teoria.....</i>	<i>14</i>
2.2.3	<i>Jerome Kaganin teoria sosiaalisesta inhibitiosta</i>	<i>15</i>
2.3	Carl G. Jungin psykologinen typologia.....	15
2.4	Piirreteoriat	17
2.4.1	<i>Galenos – ”Ensimmäinen piirreteoria”</i>	<i>18</i>
2.4.2	<i>Gordon W. Allportin piirreteoria</i>	<i>18</i>
2.4.3	<i>Raymond B. Cattell – 16PF.....</i>	<i>19</i>
2.4.4	<i>Hans J. Eysenckin kolmen faktorin malli.....</i>	<i>20</i>
2.4.5	<i>Big Five – viiden faktorin malli.....</i>	<i>22</i>
3	Introversio ja ekstroversio	23
3.1	Introversio ja ekstroversio käsitteinä	24
3.2	Ekstroversion ihanne	26
3.3	Introvertit ja ekstrovertit sosiaalisessa vuorovaikutuksessa.....	27
3.4	Introversion ja ekstroversion fysiologiset erot	28
4	Personal training	33
5	Tutkimuksen tavoite ja tutkimuskysymykset.....	35
6	Tutkimuksen toteutus.....	36
6.1	Introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus.....	37
6.1.1	<i>Otanta.....</i>	<i>37</i>
6.1.2	<i>Kyselylomake ja aineiston kerääminen</i>	<i>37</i>
6.1.3	<i>Aineiston analysointi.....</i>	<i>38</i>
6.1.4	<i>Validiteetti ja reliabiliteetti</i>	<i>39</i>
6.2	Introversion koettu vaikutus.....	40
6.2.1	<i>Otanta.....</i>	<i>40</i>
6.2.2	<i>Kyselylomake ja aineiston kerääminen</i>	<i>40</i>
6.2.3	<i>Aineiston analysointi.....</i>	<i>41</i>
6.2.4	<i>Validiteetti ja reliabiliteetti</i>	<i>42</i>
6.3	Eettiset näkökohdat.....	43
7	Tutkimuksen tulokset.....	44

7.1	Introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus.....	44
7.1.1	<i>Vastaajien taustatiedot</i>	44
7.1.2	<i>Introversio–ekstroversio-piirteiden jakauma</i>	46
7.2	Introversion koettu vaikutus.....	47
7.2.1	<i>Vastaajien taustatiedot</i>	48
7.2.2	<i>Personal trainereiden omat kokemukset</i>	49
8	Pohdinta	52
8.1	Tulosten pohdintaa	53
8.2	Metodin pohdintaa	55
8.3	Yhteys työelämään ja ehdotuksia jatkotutkimukseen.....	57
	Lähteet	58
	Liitteet	62
	Liite 1. Tutkimus personal trainereiden temperamenttipiirteistä (kvantitatiivinen)	62
	Liite 2. Tutkimus personal trainereiden temperamenttipiirteistä (kvalitatiivinen).....	65
	Liite 3. Svenskspråkig sammanfattning.....	68

Kuviot

Kuvio 1. Persoonallisuuspiirteiden hierarkia (Bertelsen 2007 s. 29).	21
Kuvio 2. Eysenckin persoonallisuuden nelikenttä (Jonkman 2015 s. 65).	22
Kuvio 3. Sitruunamehun aikaansaama syljen erityksen lisääntyminen (I = Introversio, E = Ekstroversio) (Eysenck & Eysenck 1967 s. 1049).	32
Kuvio 4. Vastaajien sukupuoli.	44
Kuvio 5. Vastaajien ikä.	45
Kuvio 6. Vastaajien työkokemus.	45
Kuvio 7. Trainer4You Personal trainer -lisenssin suorittaneet ja koulutusvaiheessa olevat.	46
Kuvio 8. Ekstroversio–introversio-piirteiden jakauma (0 = Ekstroversio, 20 = Introversio), N = 206.	47
Kuvio 9. Vastaajien sukupuoli.	48
Kuvio 10. Vastaajien ikä.	49
Kuvio 11. Vastaajien työkokemus.	49

Taulukot

Taulukko 1. Tutkimuksen eteneminen vaiheittain.	36
Taulukko 2. Jakauma sukupuolen mukaan ja yhdistettynä.	47
Taulukko 3. Jakauma skaalalla viiteen ryhmään jaettuna.	47

1 JOHDANTO

Ihmisen persoonallisuus muodostuu temperamentin, ympäristön ja yksilöllisyyden yhteisvaikutuksesta. *Temperamentti* tarkoittaa synnynnäisiä, biologiaan perustuvia tunne-elämän ja käyttäytymisen malleja, jotka ovat havaittavissa jo vauvaiässä ja varhaislapsuudessa. *Persoonallisuus* puolestaan on lopputulos, joka syntyy kun ympäristön vaikutus ja henkilökohtainen kokemus yhdistetään temperamenttiin. Voidaan sanoa, että temperamentti on perusta ja persoonallisuus rakennus. (Cain 2012 s. 125) Tämän hetken johtavan piirreteorian, niin sanotun Big Five -teorian mukaan, temperamentti koostuu viidestä peruspiirteestä, jotka tulee nähdä toisilleen vastakkaisten piirteiden välisinä jatkumoina. Yksi näistä on ekstroversio–introversio-asteikko – temperamentin etelä ja pohjoinen – kuten eräs tutkija sitä kutsuu, ja moni persoonallisuusteoria pitää sitä persoonallisuuden kaikkein tärkeimpänä osa-alueena. (Bertelsen 2007 s. 31–32, Gallagher 1994) Muiden temperamenttipiirteiden tavoin tämäkin on ikään kuin ääripäiden välissä oleva akseli, ja jokainen ihminen sijoittuu johonkin kohtaan tuota akselia. Riippuen kumpaa päätä lähempänä ihminen on, häntä voidaan pitää introverttina tai ekstroverttina. Puhdasta ekstroverttia tai introverttia ei siis ole olemassa, vaan jokaisessa meistä on jossain määrin nämä molemmat puolet. (Cain 2012 s. 26–27)

Tyypillinen *ekstrovertti* on aktiivinen, ihmiskeskeinen, eloisa, ulkoaohjautuva ja elämyshakuinen ja häntä kiinnostaa ennen kaikkea ulkoinen maailma ihmisten ja toiminnan parissa. Tyypillinen *introvertti* puolestaan on rauhallinen, pohdiskelleva, asiakeskeinen, sisältäohjautuva ja harkitseva ja hänelle tärkeintä on sisäinen maailma, johon kuuluvat ideat, ajatukset ja tunteet. (Cain 2012 s. 319, Sharp 1987 s. 12–13) Eri teoriat määrittelevät nämä käsitteet eri tavalla, mutta tässä työssä niitä käytetään Susan Cainin tavoin laajemmassa merkityksessä (ks. luku 3.1).

Elämme länsimaissa aikaa, jota hallitsee *ekstroversion ihanne* – arvostamme ulospäin-suuntautuneisuutta, puheliaisuutta ja seurallisuutta, kun taas monet introversioon liittyvät piirteet eivät nykypäivänä juurikaan kohtaa arvostusta (Fudjack 2013 s. 4). Ekstroversio on normi, johon jokaisen odotetaan mukautuvan. Kulttuurin arvostus näkyy erityisesti työelämän odotuksissa: ulospäin näkyvää reippautta, aktiivisuutta ja rohkeutta

pidetään hyvinä ominaisuuksina sen enempää miettimättä, miten ja mihin nämä piirteet vaikuttavat ja onko niistä jotain hyötyä kyseisessä työssä. Sanotaan jopa, että 1950-luvulta lähtien amerikkalaisilla työmarkkinoilla persoonallisuutta on pidetty tärkeämpänä kuin koulutusta tai osaamista. (Cain 2012, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 253) Näin suuri ekstroversion ihannoiti vaikuttaa hieman kummalliselta, kun tiedetään että kolmanneksella tai jopa puolella kaikista ihmisistä introversio on hallitsevampana piirteenä (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47).

Tarkoitus ei ole esittää kumpaakaan tyyppiä toista parempana. Introversion ja ekstroversion tämänhetkisen epätasapainon vuoksi ja introversion väärinymmärtämisen takia asiaa on kuitenkin ehdottoman tärkeää tutkia ja nostaa esille. Liikunta-alalla ekstroversion ihanne tuntuu näkyvän erityisen voimakkaasti, joten eräs alan keskeinen ryhmä – personal trainerit – tarjoaa mielenkiintoisen ympäristön tämän tutkimuksen toteuttamiselle. Koko liikunta-ala ja erityisesti personal training on ollut viime vuosina hurjassa kasvussa (Mustranta 2014 s. 10) ja parhaillaan työn alla olevien yhtenäisten koulutusstandardien (SKY 2015) myötä personal training on eräänlaisessa murrosvaiheessa. Kasvulle ei ainakaan vielä lähitulevaisuudessa ole loppua näkyvissä (Langinkoski 2015), ja se millaiseksi ala kokonaisuudessaan muotoutuu ja kehittyy, on paljolti kiinni toimijoista itsestään. Tämän työn tarkoitus on syventää ymmärrystä ja lisätä tietoisuutta introversiosista ja ekstroversiosta. Lähtökohtana ja perusolettamuksena on, että liikunta- ja personal training -alalla tarvitaan sekä ekstroverttejä että introverttejä. Kuten eräs tutkimukseen osallistunut personal trainer asian niin yksinkertaisesti ilmaisi: ”Kaikenlaisia meitä on, ja kaikenlaisia tuntuu kenttä ja asiakaskunta tarvitsevan”.

Tämän opinnäytetyön tilaajana on personal trainer -koulutusta järjestävä yritys *Trainer4You*, joka järjestää myös muita liikunta- ja terveystieteen koulutuksia ja tarjoaa muille yrityksille hyvinvointipalveluja. Yrityksen on perustanut Riku Aalto Oulussa vuonna 2004 ja nykyään sillä on toimintaa eri puolilla Suomea. (Trainer4You 2014a) Koulutettavien määrän perusteella se on Suomen suurin personal trainer -koulutusta järjestävä taho (Koskinen 2014 s. 23).

2 TEMPERAMENTTI JA PERSOONALLISUUS – HISTORIALLINEN TAUSTA

Kautta aikojen on kiistelty siitä, missä määrin ihmisen persoonallisuus on perimän ja ympäristön aikaansaannosta. Joinakin aikakausina on ajateltu, että ihminen kehittyy automaattisesti sellaiseksi kuin hän aikuisena on lähes ilman ympäristön vaikutusta. Esimerkiksi keskiajalla lapsen ajateltiin olevan eräänlainen puolivalmis aikuinen, joka ajan kuluessa kehittyy aikuiseksi ilman, että tähän kehitykseen voidaan sen enempää vaikuttaa. Joskus taas ympäristöä on toisen ääripään näkemyksen mukaisesti pidetty ainoana persoonallisuuteen vaikuttavana tekijänä. 1700-luvulla filosofi John Locke esitti lapsen olevan ”tyhjä taulu”, johon ympäristö alkaa syntymän jälkeen piirtää merkkejään. 1900-luvun alussa korostettiin kasvatuksen merkitystä lähinnä psykoanalyttikko Sigmund Freudin ansiosta, ja erityisesti toisen maailman sodan jälkeen vastustettiin ajatusta temperamenteista, kun Hitlerin rotuoppi oli osoittanut, mitä synnynnäisten erojen vääränlainen painotus voi saada aikaan. 1950-luvulla newyorkilaiset Thomas ja Chess aloittivat urauurtavan temperamenttitutkimuksen, mutta ajan hengen vuoksi heidän ajatuksensa unohdettiin pitkäksi aikaa, kunnes 1900-luvun loppupuolella temperamenttitutkimus nosti päätään uudelleen ja siitä tuli merkittävä tutkimuskohde persoonallisuuspsykologiassa. (Dunderfelt 2012 s. 33–34, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 15–23)

2.1 Temperamentti ja persoonallisuus

Temperamentti on biologiaan pohjautuva yksilöllinen käyttäytymistyyli sekä joukko synnynnäisiä taipumuksia ja valmiuksia, jotka ilmaantuvat hyvin varhain ja säilyvät suhteellisen pysyvinä erilaisissa tilanteissa koko elämän ajan (Matthews ym. 2003 s. 64). Temperamentti on lähtökohta persoonallisuuden kehittymiselle ja se perustuu yksilöiden välisiin eroihin, jotka ilmenevät hermoston toiminnassa. Persoonallisuus puolestaan on se monimutkaisesti syntyvä lopputulos, joka syntyy kun temperamenttiin yhdistetään ympäristön vaikutus ja henkilökohtainen kokemus. Voidaan sanoa, että temperamentti on perusta ja persoonallisuus rakennus, joka sen päälle rakentuu. (Cain 2012 s. 125) Persoonallisuuteen vaikuttaa myös yksilöllisyys, joka tarkoittaa ihmisen valinnan vapautta, mutta rajallista sellaista, persoonallisuuden kehityksessä (Dunderfelt ym. 2001 s. 15).

Temperamentti on käyttäytymiseen tai reagoimiseen liittyvä ominaisuus ja luonteenomainen tapa reagoida ulkoiseen tai sisäiseen ärsykkeeseen. Se vastaa kysymykseen ”kuinka”, eli se kertoo, miten ihminen tekee sen, mitä tekee. Tekemisen sisältöä tai motiiveja se ei selitä. Kun arkikielessä puhutaan temperamentista tai ”temperamenttisesta” ihmisestä, tarkoitetaan yleensä impulsiivista ja räiskyvää persoonaa. Tämä osoittaa, että käsite on ymmärretty väärin, ja psykologiassa sillä tarkoitetaan aivan muuta. Kaikilla ihmisillä on temperamentti ja myös esimerkiksi rauhallisuus ja pidättyvyys ovat temperamenttipiirteitä. Temperamenttireaktio tapahtuu ennen kuin ehdimme tietoisesti pohtia asiaa ja liittyy siihen opittuja käyttäytymismalleja. Se näkyy selkeimmin kiireisissä ja kireissä tilanteissa, kun eteen sattuu jotain uutta ja yllättävää, jolloin unohdamme ulkoiset ja opitut käyttäytymismallit. Temperamentti ilmenee muun muassa tyylissä, miten ihminen ilmaisee tunteitaan, miten nopeasti hän hermostuu odottamiseen, miten helposti hänen keskittymisensä häiriintyy tai miten hän sopeutuu muutokseen. Kaksi ihmistä voivat olla yhtä iloisia, mutta toinen ilmaisee sen hyppimällä riemusta ja toisen ilon huomaa pienestä suunpielen värähdyksestä. (Dunderfelt 2012 s. 17, 19, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 36–39)

Temperamenttipiirteet nähdään jatkumoina. Ihmisiä ei voida erotella sen mukaan, onko heillä jotakin piirrettä vai ei, vaan jokaisella on jossain määrin kaikkia piirteitä. Ihmisten väliset erot eri piirteissä ovat määrällisiä, ei laadullisia, ja ihmistä kuvataan sen mukaan, miten paljon hänellä on kutakin piirrettä. Ratkaisevaa ei ole yksittäiset piirteet, vaan niiden kokonaisuus, vaikkakin jotkut piirteet saattavat näkyä ihmisessä todella voimakkaasti. Ei ole yhdentekevää, onko esimerkiksi voimakkaaseen tunteiden ilmaisuun yhdistynyt taipumus positiiviseen vai negatiiviseen mielialaan. Yhden ihmisen kohdalla onkin mielekkäämpää puhua temperamenttiprofiilista kuin yksittäisistä piirteistä. Temperamenttipiirteet ovat yhteydessä toisiinsa ja ne muodostavat loogisia kokonaisuuksia, kuten sopeutuva tai hitaasti lämpenevä temperamentti. Suurta joukkoa tarkastellessa voidaan huomata, että tietyt piirteet esiintyvät usein yhdessä ja tietyt taas sulkevat toisensa pois, mutta yksittäisellä ihmisellä piirteet voivat esiintyä hyvinkin ristiriitaisina. Henkilö voi esimerkiksi yhtä aikaa kaivata jännitystä elämäänsä, mutta pelätä riskejä. Jokin temperamenttipiirre voi näkyä vain tietyssä tilanteessa tai ihmisellä voi olla siitä

vain jokin osa muiden ollessa hänelle täysin vieraita. (Dunderfelt 2012 s. 20–21, Keltikangas-Järvinen 2008 s. 31–32)

Kaikki temperamenttiteoriat korostavat temperamentin biologista pohjaa ja sen olemassaolon osoittaa jo pelkkä arkikokemus. Tuskin yksikään äiti väittää lasten olevan syntyessään samanlaisia, ja viimeistään toisen lapsen syntymä saa vanhemmat vakuuttuneiksi, että lapsessa itsessään on valmiina jotain juuri hänelle ominaista. Vastasyntyneellä ei vielä ole persoonallisuutta, mutta hänellä on temperamentti. Biologisen ja psyykkisen kypsymisen myötä ja ympäristön vaikutuksesta temperamenttipiirteiden ilmiössä tapahtuu muutoksia, mutta itse temperamentti ei paljonkaan muutu. Jos toinen lapsi pelkää uusia tilanteita ja uusia ihmisiä ja toiselle kaikki uusi on pelkästään mukavaa ja jännittävää, ei ole odotettavissa että tämä ero olisi aikuisena kääntynyt päinvastaiseksi. Vauruneempi lapsi kyllä oppii selviytymään ja käyttäytymään odotusten mukaisesti, mutta hän tuskin koskaan odottamalla odottaa, että pääsisi tapaamaan uusia tuntemattomia ihmisiä eikä hän todennäköisesti koskaan opi nauttimaan yllätyksistä. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 9, 43, Ojanen ym. 2004 s. 43)

Kulttuurilla on suuri vaikutus siihen, miten temperamentti ilmenee, mutta se ei poista yksilöiden välisiä eroja. Välimeren maissa elävät ihmiset voivat olla kokonaisuudessaan räiskyvämpiä kuin pohjoismaalaiset, mutta molemmissa on sekä rauhallisia että räiskyviä ihmisiä. Temperamentti näkyy erityisen voimakkaasti lapsuudessa, ennen kuin ympäristötekijät, kuten kulttuuri ja kasvatusta, ovat vielä merkittävästi vaikuttaneet ihmiseen. Esimerkiksi kolmivuotias ilmaisee ärtyisyyttänsä eri tavoin kuin 30-vuotias. Kasvatuksen tehtävä on kaventaa eroja temperamenttipiirteissä ja pyrkiä siirtämään ääripäitä kohti keskiarvoa, jotta tulisimme toimeen keskenämme ja osaisimme paremmin noudattaa yhteisiä pelisääntöjä. Temperamentti ei sinänsä ole koskaan hyvä tai huono, vaan ihminen syntyy tietyllä temperamentilla varustettuna ja se saa merkityksensä aina jossain kontekstissa. Ympäristö asettaa tiettyjä odotuksia, ja oleellista on se, miten hyvin temperamentti sopii niihin olosuhteisiin, joissa ihminen elää. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 40, Ojanen ym. 2004 s. 43)

Persoonallisuus määritellään psykologiassa yleensä ”ihmisen psyykkisten ominaisuuksien melko pysyväksi kokonaisuudeksi”. Se on jotain ainutlaatuista ja luonteenomaista,

joka erottaa ihmisen muista. Se on jotain pysyvää ja toistuvaa, mutta myös jatkuvasti muuttuvaa ja kehittyvää. (Vilkko-Riihelä & Laine 2007 s. 12) Nykyään persoonallisuuden kehittämisessä erotetaan perimän ja ympäristön lisäksi myös kolmas tekijä, jota kutsutaan yksilöllisyydeksi. Siihen kuuluu muun muassa itsesäätely, omat valinnat, oma tahto ja itsenäinen ajattelu. Sen ansiosta ihminen pystyy jossain määrin omalla tahdollaan vaikuttamaan siihen, millainen hänestä tulee ja tuon yksilöllisyyden merkitys korostuu iän myötä, kun ihminen kypsyy ja oppii ottamaan enemmän vastuuta omasta toiminnastaan. Persoonallisuuttaan voi siis venyttää, mutta vain tiettyyn rajaan asti. Jotkut teorit korostavat yksilön vapaata tahtoa (Bertelsen 2007 s. 112–113), mutta sitä mikä tarkalleen on näiden tekijöiden keskinäinen suhde, on mahdoton sanoa ja se varmasti vaihtelee yksilöstä ja piirteestä toiseen. (Cain 2012 s. 144, Dunderfelt ym. 2001 s. 15–17)

2.2 Temperamenttiteoriat

Temperamenttiteoriat keskittyvät persoonallisuuden synnynnäiseen ja biologiseen osaluokkaan ja piirteiden mekanismeihin. Temperamenttitutkimus alkoi lapsilla ja useat teorit kuvaavatkin temperamenttipiirteitä niin kuin ne lapsilla näkyvät. (Matthews ym. 2003 s. 64)

2.2.1 Thomasin ja Chessin interaktiivinen temperamenttiteoria

Alexander Thomas ja Stella Chess olivat temperamenttitutkimuksen uranuurtajia, kun he 1950-luvulla aloittivat tutkimuksensa työskennellessään kliinisinä psykologeina pikkulasten parissa. Heidän teoriansa lähtökohta oli, että lasten sopeutumishäiriöt johtuvat siitä, että ympäristön odotukset ja lasten synnynnäiset erityispiirteet eivät sovi yhteen. Aluksi he puhuivat yksilöllisistä reaktioista tai reaktiopatterista, mutta alkoivat pian ensimmäisinä käyttää tässä yhteydessä sanaa temperamentti huomattuaan, ettei kyse ole vain lapsen reagoinnista, vaan jatkuvasta vuorovaikutuksesta lapsen ja ympäristön välillä. Heidän teoriansa painotti ympäristön ja temperamentin yhteensopivuutta ja siksi sitä kutsutaan interaktiiviseksi temperamenttiteoriaksi. He pitivät temperamenttia ennen kaikkea käyttäytymistyylinä ja jakoivat sen yhdeksään temperamenttipiirteeseen. Koska piirteet alun perin havaittiin lapsilla, on ne helpompi kuvata niin kuin ne lapsilla ilme-

nevät, vaikka samat piirteet löytyvät aikuisiltakin. (Vilkko-Riihelä & Laine 2007 s. 19, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 33, 47–48)

Piirteitä ovat muun muassa aktiivisuus, lähestyminen tai vetäytyminen uusissa tilanteissa ja häirittevyys. Aktiivisuus tarkoittaa motorista aktiivisuutta ja se ilmenee muun muassa siinä, miten paljon lapsi on liikkeessä tai istuu hiljaa paikallaan päivän mittaan. Lähestyminen tai vetäytyminen uusissa tilanteissa tarkoittaa lapsen spontaania ensireaktiota uusissa tilanteissa: toiset osoittavat kiinnostusta välittömästi ja toiset suhtautuvat varautuneesti kaikkeen uuteen. Häirittevyydellä tarkoitetaan sitä, miten helposti ulkoiset ärsykkeet saavat lapsen huomion siirtymään pois nykyisestä toiminnasta. Thomas ja Chess päättelivät, että edellä mainituilla piirteillä on taipumus ryhmittyä kolmeksi temperamenttityypiksi, jotka he nimesivät helpoksi, hitaasti lämpeneväksi ja vaikeaksi temperamentiksi sen mukaan, miten ympäristö niihin reagoi. (Vilkko-Riihelä & Laine 2007 s. 19, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 48–68)

2.2.2 Bussin ja Plominin EAS-teoria

Arnold Bussin ja Robert Plominin luodessa EAS-teoriansa 1980-luvulla heidän käsityksensä temperamentista oli hyvin samankaltainen kuin Thomasin ja Chessin, mutta he asettivat kaksi ehtoa sille, että piirrettä voisi kutsua temperamentiksi. Sen täytyy ensinnäkin ilmaantua varhaislapsuudessa kahden ensimmäisen ikävuoden aikana, ja toiseksi sen täytyy selittyä perinnöllisillä tekijöillä. He tulivat siihen tulokseen, että piirteitä olisi vain kolme, jotka ovat emotionaalisuus, aktiivisuus ja sosiaalisuus. Emotionaalisuus tarkoittaa emootioiden eli tunteiden kokemista, ilmaisemista ja niiden heräämistä. Aktiivisuus kuvaa sitä energian määrää, jonka ihminen pystyy tuottamaan ja ylläpitämään, ja motorisen aktiivisuuden lisäksi sillä tarkoitetaan tässä ihmisen yksilöllistä tyyliä kaikessa käyttäytymisessä. Sosiaalisuus tarkoittaa muiden seuraan hakeutumista ja muiden ihmisten seuran asettamista yksinolon edelle, mikä johtuu siitä sisäisestä palkinnosta, joka seuraa yhdessäolosta toisten kanssa. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 71–82, Matthews ym. 2003 s. 65)

2.2.3 Jerome Kaganin teoria sosiaalisesta inhibitiosta

Jerome Kagan keskittyi 1900-luvun jälkimmäisellä puoliskolla lapsilla tekemissään tutkimuksissa vain sosiaalisen inhibition tutkimiseen, jota hän kutsui myös estyneisyydeksi ja ei-estyneisyydeksi. Se on lähellä Thomasin ja Chessin teorian piirrettä lähestymisen-vetäytyminen ja tarkoittaa suhtautumista uusiin tilanteisiin ja ihmisiin. Sosiaalinen inhibitio kertoo siitä, pitääkö ihminen yllätyksistä, haasteista ja odottamattomista tilanteista vai pitäytyykö hän tutussa ja turvallisessa. Vieras tilanne tai ihminen herättää lapsissa aikuisen stressiin verrattavan epävarmuuden tilan, ja temperamentista riippuen tuo stressi koetaan joko positiivisena tai negatiivisena. Lapsi reagoi uuteen tilanteeseen joko spontaanilla kiinnostuksella tai epämukavuutena koettavalla stressireaktiolla. Tuo piirre oli Kaganin mukaan kaiken temperamentin lähtökohta ja hän piti sitä ainoana temperamenttijatkumona. Myöhemmin Kagan päätteli, että kyse on jatkumon sijasta ennemminkin kategorioista, niin että ihminen olisi joko estynyt, ei-estynyt tai ei kumpaakaan niistä. Muista teorioista poiketen erot eivät hänen mukaansa olleet määrällisiä vaan laadullisia: estynyt lapsi oli kokonaisuudessaan erilainen kuin ei-estynyt monien muidenkin ominaisuuksien suhteen. Kagan totesi myös, että ei-estyneisyys ei korreloinut sosiaalisuuden tai sosiaalisten taitojen kanssa. Sosiaalisessa inhibitiossa kyse oli nimenomaan alkureaktiosta, koska tilanteen tullessa tutuksi erot lasten käytöksessä hävisivät. Alkureaktio kuitenkin säilyi ja tottuminen yhteen tilanteeseen ei tarkoittanut helppoa tottumista seuraavaan, vaan totuttelu piti aina aloittaa alusta uudessa tilanteessa. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 94–101, Kagan & Snidman 2004 s. 4–33) Kaganin tekemästä pitkäikäistutkimuksesta kerrotaan kappaleessa 3.4.

2.3 Carl G. Jungin psykologinen typologia

Carl Jung (1875–1961) oli sveitsiläinen psykiatri ja analyttisen psykologian perustaja. Juuri hän popularisoi käsitteet introvertti ja ekstrovertti sensaatiomaisessa teoksessaan ”Psychological Types” vuonna 1921. Jungin mukaan introversio tarkoittaa ennen kaikkea rikasta mielen sisäistä elämää, jossa tärkeää ovat ajatukset, ideat ja tunteet, kun taas ekstrovertti on kiinnostunut ulkoisesta elämästä ihmisten ja toiminnan parissa. Joidenkin psykologien mielestä Jungin ajatukset ovat vanhentuneita, toisten mielestä taas hän on ainoa, joka on osunut oikeaan. (Cain 2012 s. 22–23) Joka tapauksessa monet persoo-

nallisuustutkijat pitävät häntä esikuvanaan nimenomaan ekstroversio–introversio-jaon kehittäjänä (Dunderfelt 2012 s. 46–47). Jungin psykologisen typologian pohjalta on kehitetty monia psykologisia testejä, joilla on testattu miljoonia ihmisiä esimerkiksi teollisissa tutkimuksissa ja yritysten ja organisaatioiden työhönotoissa. Yksi tunnetuimmista ja käytetyimmistä on Myers–Briggs Type Indicator eli MBTI, joka on luotettavuutensa ja käyttömahdollisuksiensa vuoksi soveltunut moniin eri testiyhteyksiin ja kestänyt ajan muutokset. (Ehnberg 2013 s. 42)

Jungin psykologisessa typologiassa on kaksi perustavalla tavalla erilaista pääasennetta: ekstroversio eli ulospäin suuntautunut ja introversio eli sisäänpäin suuntautunut asenne. Nämä tarkoittavat ihmisen suhtautumista ulkoiseen objektiin, ekstrovertilla orientaatio on lähestyvä ja introvertilla vetäytyvä. Ekstrovertti on menevä, ennakkoluuloton ja mukautuva luonne, joka luo nopeasti suhteen ulkoiseen ja sopeutuu nopeasti uusiin tilanteisiin. Jung kirjoittaa: ”Ekstroversioon kuuluu kiinnostus ulkoista objektia kohtaan, tapahtumien huomiointi ja reaktioherkkyys. Ekstroverttinen ihminen haluaa vaikuttaa tapahtumiin ja tulla vaikutetuksi. Hänellä on tarve mennä mukaan ja panna asioita liikkeelle, hän kestää menoa ja meininkiä ja nauttii siitä.” Introvertti puolestaan on harkitseva, pohdiskeleva ja varautunut ja viihtyy hyvin omissa oloissaan. Hän on usein puolustusasemissa ja tarkkailee enemmän kuin osallistuu. Introversiosta Jung kirjoittaa: ”Introvertti ei ole näin esiinpyrkivä, hän ikään kuin väistää ulkoista objektia. Hän säilyttää välimatkan ulkoisiin tapahtumiin, eikä hän pidä yhteisöistä, joissa hän kokee olevan liian paljon ihmisiä. [...] Introvertti työskentelee parhaiten omista lähtökohdistaan, omasta aloitteestaan, omalla tavallaan.” (Dunderfelt 1998 s. 38, Sharp 1987 s. 12–13)

Jung puhuu myös psyykkisestä energiasta, ja suurin ero introvertin ja ekstrovertin välillä onkin siinä, miten tuo energia suuntautuu ja mihin se kiinnittyy. Psyykinen energia on ”se sisäinen ’liike’, joka edeltää ulkoista fyysistä toimintaa ja puhetta sekä sisäisesti havaittavia ajatuksia, tunteita ja haluja”. Toisin sanoen voidaan puhua myös kiinnostuksesta tai huomiosta, eli kyseessä on hyvin nopeasti toimiva ei-sanallinen ja usein tiedostamaton sisäinen tapahtuma. Ekstrovertin ihmisen energia kiinnittyy ulkoiseen maailmaan ja introvertin sisäiseen. Molemmissa tyyleissä kaikki tämä tapahtuu ennen kuin on tietoisesti ehtinyt miettiä ja suunnitella, mitä on tekemässä. Jungin mukaan asennoitumistyyyleillä on siis biologinen alkuperä, ja ilmiön jakautuminen tasaisesti molemmille

sukupuolille ja eri yhteiskuntaluokkiin osoittaa hänen mielestään sen, että kyse ei voi olla yksilön tietoisesta ja vapaaehtoisesta valinnasta. (Dunderfelt 1998 s. 42–43, Sharp 1987 s. 12)

Jung erottaa minuudessa tietoisesta ja tiedostamattoman tason. Ekstrovertin tietoista asennoitumista ohjaavat ulkoiset olosuhteet, jolloin subjektiivisilla näkemyksillä on vähemmän painoarvoa. Introvertin toiminta taas ohjautuu sisäisestä maailmasta käsin enemmän kuin ulkoisesta todellisuudesta. Introvertin normaalin toimintatavan taustalla on kuitenkin tiedostamaton ekstrovertti asenne, joka automaattisesti kompensoi ja tasapainottaa yksipuolista tietoista tasoa. Vastaavasti ekstrovertin tietoista tasoa tasapainottaa tiedostamaton introvertti asenne. (Sharp 1987 s. 32) Kahdessa pääasenteessa Jung erottaa vielä neljä eri toimintaa, joiden avulla minän tapa kohdata ulkoinen ja sisäinen tapahtuu ja jotka ohjaavat päätöksentekoa. Nämä ovat aisti-intuitio ja ajattelu-tunne, joiden avulla saadaan kahdeksan erilaista ihmistyyppiä, esimerkiksi ekstrovertti intuitiivinen tai introvertti ajatteleva. (Ehnberg 2013 s. 42–45)

Todellisuudessa kukaan ei kuitenkaan edusta puhtaasti vain yhtä tyyppiä eivätkä typologiat ole täysin pysyviä. Jungilainen terapeutti ja kirjailija James Hillman huomauttaa, että typologiat saatetaan ymmärtää väärin, kun sekoitetaan keskenään tyyppittely ja luokittelu. Luokkaan kuulumisen on selkeää, siihen joko kuuluu tai ei kuulu. Psykologiassa tyyppi-käsite tarkoittaa jonkinlaista organisoivaa periaatetta, jonka piiriin kuuluu monenlaisia kokemuksia. Kreikan kielessä tyyppiä tarkoittava typos-sana tarkoittaa muotia, ja suuremman muotin sisään mahtuu monta pientä muotia. Yhtenä päivänä ihminen voi olla enemmän introvertti kuin toisena ja pidemmällä aikavälillä ihmistyyppin suurikin muutos voi olla mahdollista. (Dunderfelt 1998 s. 36) Ehnbergin mukaan (2013 s. 47) esimerkiksi keski-iän kriisin arvomyllerryksessä ihminen saattaa huomata olevansa yksipuolinen tavassaan kohdata elämää, ihmisiä ja ilmiöitä, jolloin hän alkaa kehittää unohdettua, tiedostamatonta toimintoparia.

2.4 Piirreteoriat

Piirreteorioiden näkökulma ihmisen persoonallisuuteen on hyvin samankaltainen kuin temperamentiteorioiden. Molemmat painottavat ihmisen synnynnäisiä taipumuksia,

mutta ottavat huomioon myös ympäristön vaikutukset. Voidaan jopa sanoa, että piirretutkimus eroaa temperamenttitutkimuksesta lähinnä vain siinä, että temperamenttitutkijat keskittyvät piirteiden tutkimiseen lapsuudessa. Niillä on kuitenkin myös hieman erilaiset tavoitteet ja metodit: temperamenttitutkijat ovat kiinnostuneita prosessista ja piirteiden mekanismeista, piirretutkijat keskittyvät enemmän piirteiden seurauksiin ja korrelaatioihin. (Matthews ym. 2003 s. 64)

2.4.1 Galenos – ”Ensimmäinen piirreteoria”

Aina antiikin ajoista asti ihmisiä on yritetty luokitella erilaisiin persoonallisuustyyppihin. Tietävästi ensimmäisen ”piirre-” tai ”temperamenttiteorian” esitti Rooman keisarien henkilö lääkäri Galenos noin 200 jKr., joka perusti teoriansa tuon ajan lääketieteen käsitykseen ihmisestä. Hänen luokituksessaan ihmistyyppejä oli neljä ja temperamenttityyppi riippui ruumiin nesteiden eli keltaisen sapen, mustan sapen, liman ja veren suhteellisesta osuudesta kehossa. Keltaisen sapen hallitsema eli koleerinen oli kiivas, ailahteleva ja voimakas. Mustan sapen hallitsema eli melankolinen oli raskasmielinen, sisäänpäin kääntynyt ja pohdiskeleva. Jos lima oli hallitseva ruumiin neste, ihminen oli flegmaattinen eli tyyni, rauhallinen ja välinpitämätön. Veren hallitsema eli sangviininen oli optimistinen, vilkas ja välitön. (Bertelsen 2007 s. 21, Matthews ym. 2003 s. 8–9)

Vaikka teoria kuulostaa nykyajan sivistyneen ihmisen näkökulmasta lähinnä huvittavalta, on siinä kuitenkin osoitettu temperamentin perusajatus: ihmisten biologisten erojen takia persoonallisuuden kehityksen lähtökohdat ovat eri ihmisillä erilaiset. Jos Galenosin nimitysten tilalla käytetään Eysenckin nelijaosta (kuvio 2) saatavia persoonallisuustyyppejä, tai jos ruumiin nesteet korvataan aivojen välittäjäaineilla, kuten serotoniinilla ja dopamiinilla, niin ollaankin jo aika lähellä nykyaikaisia temperamenttiteorioita. Entisajan tutkijat olivat siis oikeilla jäljillä, mutta rajallinen tieto ihmisestä esti syvemmän ymmärtämisen. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 16)

2.4.2 Gordon W. Allportin piirreteoria

Uuden ajan piirretutkimuksen isänä voidaan pitää Gordon Allportia (1897–1967), joka tutkimuksensa aloittaessaan 1930-luvulla asetti persoonallisuustutkimukselle kaksi ta-

voitetta: ymmärtää persoonallisuuseroja ihmisten välillä ja nähdä, miten eri piirteet ja prosessit toimivat ja vuorovaikuttavat yhdessä. Aluksi Allport listasi lähes 18 000 sanakirjasta löytyvää adjektiivia, jotka kuvaavat ihmisen persoonallisuutta. Synonyymien poiston jälkeen jäljelle jäi noin 4000 sanaa, jotka edelleen lajiteltiin alaryhmiksi. Näin saatiin tietty määrä piirteitä, jotka yhdessä muodostavat ihmisen persoonallisuuden, jossa olennaista on piirteiden keskinäiset suhteet. Piirre tarkoittaa Allportin teoriassa yksilön samanlaisena toistuvaa tapaa reagoida samankaltaiseen ärsykkeeseen. Hänen mukaansa kaikki piirteet eivät ole samanarvoisia, vaan ne jakautuvat hallitseviin, keskeisiin ja toissijaisiin piirteisiin. Hallitsevana piirteenä voi olla esimerkiksi äärimmäinen vallanhalu, joka esiintyy niin läpitunkevana persoonallisuuspiirteenä, että ihmisen koko elämä on suuntautunut vallan hankkimiseen ja sen käyttöön. Keskeisiä piirteitä ihmisellä on muutamia ja ne eivät ole yhtä vahvoja, mutta silti selvästi persoonallisuutta leimaavia, kuten aggressiivisuus tai herkkyys. Toissijaisia piirteitä ihmisellä on lukuisia ja ne ovat enemmänkin asenteita, jotka tulevat esiin tilannekohtaisesti. (Mischel ym. 2008 s. 49–51, Vilkkö-Riihelä & Laine 2007 s. 172–173)

Allport uskoi, että piirteiden muodostama ”persoonallisuusrakenne” ennustaa ihmisen käyttäytymistä. Hän ei kiistänyt ympäristön vaikutusta, mutta painotti enemmän tuon suhteellisen pysyvän rakenteen merkitystä. Allport puhui usein yksilöllisten erojen tärkeyden puolesta. Hänen mukaansa piirteet eivät koskaan esiinny kahdella ihmisellä täsmälleen samalla tavalla, vaan ne muodostavat uniikin kokonaisuuden jokaisessa ihmisessä. (Mischel ym. 2008 s. 51)

2.4.3 Raymond B. Cattell – 16PF

Raymond Cattell (1905–1998) oli toinen merkittävä piirretutkija ja Allportin työn jatkaaja. Persoonallisuustesti 16PF, jota käytetään edelleen, on hänen kehittämänsä. Hänen kunnianhimoisena tavoitteenaan oli löytää jonkinlainen psykologinen kaava ihmisen persoonallisuudesta ja hän uskoi jopa, että ihmisten piirteiden perusteella voidaan ennustaa hänen käyttäytymistään, mikä näkyy hänen määritelmässään: ”Persoonallisuuden avulla on mahdollista ennustaa, mitä ihminen tekee tietyssä tilanteessa”. (Bertelsen 2007 s. 25–27)

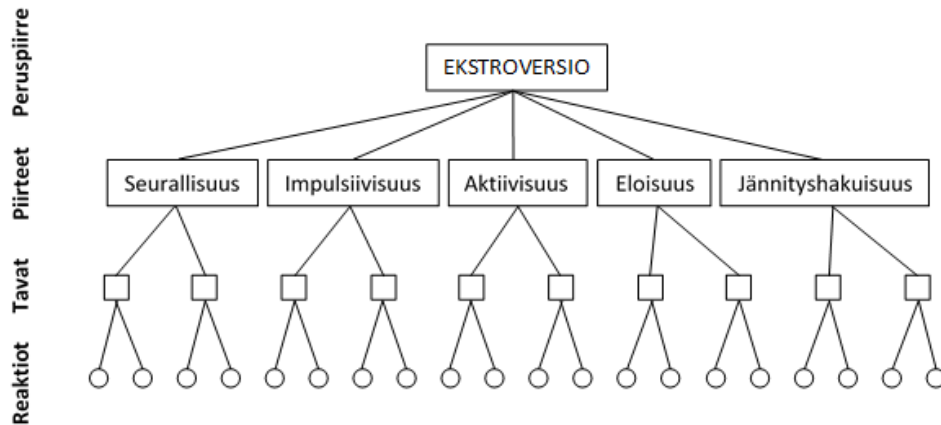
Cattell jakoi piirteet pintapiirteisiin, jotka näkyvät selvästi käyttäytymisessämme ja peruspiirteisiin, jotka muodostavat varsinaisen persoonallisuutemme. Hän tutki paria sataa piirrettä ja kiinnitti huomiota synonyymien ja lähes samaa tarkoittavien sanojen suureen määrään. Käyttäen apunaan tilastollis-matemaattista menetelmää, faktorianalyysiä, hän päätyi 16 pienempään tekijään eli faktoriin, joihin kaikki adjektiivit voitiin sijoittaa. Piirteitä olivat esimerkiksi sisäänpäin suuntautunut - ulospäin suuntautunut, luottavainen-epäluuloinen ja rentoutunut-jännittynyt. Nämä 16 piirrettä vastasivat Cattellin mukaan yksilön peruspiirteitä, joiden hän uskoi olevan kaikille yhteisiä ja toisistaan riippumattomia. Pian kuitenkin selvisi, että osa piirteistä korreloi keskenään jonkin verran, esimerkiksi sisäänpäin suuntautuneet ovat myös keskimääräistä hillitympiä. (Mischel ym. 2008 s. 52, Vilkkö-Riihelä & Laine 2007 s. 173–174) Piirteiden välisten korrelaatioiden perusteella ne voitiin jakaa edelleen viiteen ryhmään, joita ovat muun muassa ekstroversio-introversio ja ahdistuneisuus (Bertelsen 2007 s. 28).

2.4.4 Hans J. Eysenckin kolmen faktorin malli

Tunnettu persoonallisuudentutkija Hans Eysenck (1916–1997) päätyi kolmeen peruspiirteeseen, jotka hän nimesi kunkin piirreulottuvuuden toisen ääripään mukaan. Nämä olivat ekstroversio, neuroottisuus ja psykoottisuus. (Termit neuroottisuus ja psykoottisuus eivät viittaa mielenterveyden häiriöihin, vaan kuvaavat ihmisen käyttäytymistä yleensä.) Jos ekstroversio on hallitseva piirre, ihminen on ulospäin suuntautunut, seuralinen, elämishakuinen ja tekee asioita usein hetken mielihohteesta. Neuroottisuus kuvaa tunne-elämän tasapainoisuutta tai tasapainottomuutta ja korkeat pistemäärät tällä asteikolla saavat ihmiset ovat helposti masentuvia ja kokevat negatiiviset tunteet voimakaina. Jos pistemäärät psykoottisuudesta ovat korkeat, ihminen on aggressiivinen, miinäkeskeinen ja kylmä eikä tunne empatiaa. (Bertelsen 2007 s. 28–29, Dunderfelt ym. 2001 s. 57–58)

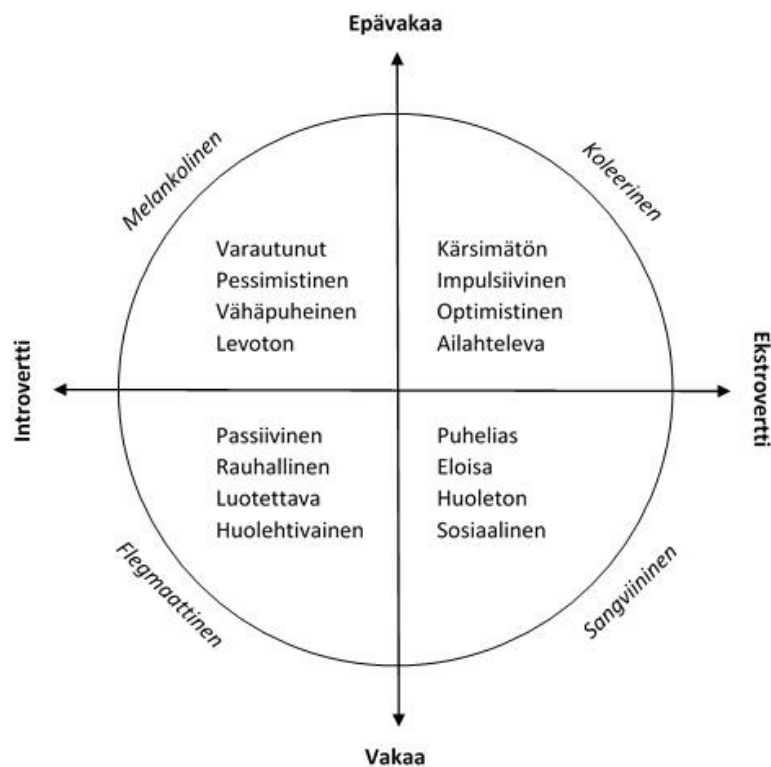
Kuten muidenkin piirretutkijoiden, myös Eysenckin mukaan piirteet muodostavat hierarkioita (kuvio 1). Hierarkian alimmaisena ovat tilannekohtaiset reaktiot: tervehdimme ja vaihdamme kuulumisia tuttavien kohdatessamme. Jollakin voi esimerkiksi olla paljon harrastuksia, hän voi tavata ystäviään joka ilta ja tehdä usein asioita suunnittelematta. Nämä ovat käyttäytymistapoja ja tottumuksia, jotka toistuvat samankaltaisissa tilanteis-

sa ja kertovat hänen olevan muun muassa aktiivinen, seurallinen ja impulsiivinen. Nämä piirteet johtavat edelleen peruspiirteeseen ekstroversio. Peruspiirteitä ovat edellä mainitut ekstroversio, neuroottisuus ja psykoottisuus sekä niiden vastakohtat. Eysenck kutsuu näitä myös superpiirteiksi. (Bertelsen 2007 s. 28–29)



Kuvio 1. Persoonallisuuspiirteiden hierarkia (Bertelsen 2007 s. 29).

Yksi tunnetuimmista persoonallisuutta kuvaavista malleista on Eysenckin kehittämä persoonallisuuden nelikenttä (kuvio 2). Vaaka-akselilla on ekstrovertti-introvertti ja pystyakselilla vakaa-epävakaa, jolloin saadaan neljä persoonallisuustyyppiä: introvertti vakaa, introvertti epävakaa, ekstrovertti vakaa ja ekstrovertti epävakaa. Näistä käytetään joskus myös antiikin temperamenttiopin nimityksiä flegmaattinen, melankolinen, sangviininen ja koleerinen. (Mischel ym. 2008 s. 54)



Kuvio 2. Eysenckin persoonallisuuden nelikenttä (Jonkman 2015 s. 65).

2.4.5 Big Five – viiden faktorin malli

Suuri kysymys on, montako peruspiirrettä tarvitaan kuvaamaan persoonallisuutta niin, että kaikki olemassa olevat piirteet kuuluisivat johonkin noista peruspiirteistä. Joidenkin mielestä Cattellin 16 piirrettä on liikaa, joidenkin mielestä Eysenckin kolme piirrettä liian vähän. Tällä hetkellä tutkijoiden keskuudessa vallitsee harvinaisen suuri yksimielisyys siitä, että peruspiirteitä olisi yhteensä viisi. (Mischel ym. 2008 s. 59) Moni tutkija on päätenyt samaan lopputulokseen, ja 1980-luvulla Paul Costa (1942–) ja Robert McCrae (1949–) lanseerasivat viiden suuren piirteen mallin eli Big Five -teorian, jonka pohjana on käytetty aiempia piirreteorioita. Siihen kuuluvat viisi piirrettä ovat ekstroversio (Extroversion), neuroottisuus (Neuroticism), sovinnollisuus (Agreeableness), tunnollisuus (Conscientiousness) ja avoimuus (Openness). Kuten esimerkiksi Eysenckin teoriassa, piirteet ovat jatkumoa, jonka toisessa päässä on kunkin piirteen vastakohta. Piirteiden nimet eivät tarkoita samaa kuin arkikielessä eikä niihin tulisi kiinnittää liikaa huomiota, koska ne ovat kompromissi monesta eri alapiirteestä. (Bertelsen 2007 s. 31–32)

Ekstroversio ja neuroottisuus tarkoittavat samaa kuin Eysenckin teoriassa. Sovinnollisuus kuvaa sosiaalisen vuorovaikutuksen laatua ja siihen kuuluu lämminsydämyisyys, ystävällisyys, avuliaisuus ja luottavaisuus. Tunnollisuus liittyy toiminnan järjestelmällisyyteen ja päämääräsuuntautuneisuuteen, ja siitä korkeat pisteet saava ihminen on huolellinen, tunnollinen, suunnitelmallinen ja kunnianhimoinen. Avoimuus tarkoittaa lähinnä suhtautumista uusiin kokemuksiin ja tilanteisiin, ja siihen kuuluu uteliaisuus, älyllisyys, luovuus ja laaja-alaisuus. (Mischel ym. 2008 s. 60–61, Ojanen ym. 2004 s. 46)

Big Five -teoria on paljon käytetty teoreettinen viitekehys persoonallisuustutkimuksessa ja Costa ja McCrae huomauttavat, että näiden viiden faktorin olemassaolo ja luotettavuus on dokumentoitu monella eri tavalla. Ensinnäkin on todettu piirteiden pysyvyys ajan kuluessa ja samankaltaiset piirteet nousevat esiin tutkimuksissa yhä uudelleen myös eri kulttuureissa (McCrae & Costa 1997 s. 509–516). Piirteet vaikuttavat olevan myös riippumattomia iästä, sukupuolesta ja etnisestä taustasta. Piirteiden geneettisestä taustastakin on vahvaa näyttöä (Mischel ym. 2008 s. 101), mikä on todettu muun muassa kaksostutkimuksissa: vaikka identtiset kaksoset kasvavat täysin eri ympäristöissä, heidän piirreprofiilinsa ovat hyvin samankaltaiset. Big Five on saanut myös kritiikkiä ja suurinta kiistaa käydään siitä, mitkä viisi piirrettä ovat juuri niitä perustavanlaatuisia. Big Five -teoriakaan ei siis tietenkään ole lopullinen totuus, mutta eräänlaisena läpimurtona sitä voidaan persoonallisuuspsykologiassa pitää. (Bertelsen 2007 s. 31–32)

3 INTROVERSIIO JA EKSTROVERSIIO

Kuten lukuisista teorioista huomaamme, kaikki teoretikot ovat toisistaan riippumatta päätyneet siihen lopputulokseen, että on olemassa eräs tärkeä – ellei jopa kaikkein tärkein – temperamenttipiirre, jolla on suuri rooli persoonallisuutemme kehittämisessä, ja se tuntuu olevan useimpien persoonallisuusteorioiden kivijalka (Dunderfelt 2012 s. 45, Mischel ym. 2008 s. 46). Kutsuimme sitä nimellä ulospäin suuntautuneisuus - sisäänpäin suuntautuneisuus, lähestyminen-vetäytyminen, sosiaalinen inhibitio tai ekstroversio-introversio, se on jossain muodossa mukana kaikissa teorioissa. Nämä käsitteet eivät tarkoita täsmälleen samaa, mutta ne limittyvät monin tavoin keskenään ja ne kaikki liittyvät siihen, miten suhtaudumme uusiin tai tuttuihin tilanteisiin ja ihmisiin, miten prosessoimme tietoa, minkä verran kaipaamme ulkoista stimulaatiota ja suuntaammeko

energiamme ensisijaisesti ulos- vai sisäänpäin. (Cain 2012 s. 14–16) Nämä piirteet saattavat olla perustavanlaatuisempi persoonallisuuteen vaikuttava tekijä kuin on osattu edes ajatella. Tutkija J. D. Higleyn sanoin ne ovat ”temperamentin etelä ja pohjoinen” (Gallagher 1994).

3.1 Introversio ja ekstroversio käsitteinä

Persoonallisuuspsykologiassa käsitteistä kiistellään jatkuvasti, mutta riippumatta siitä, millä nimellä kutsumme näitä asioita, puhumme kutakuinkin samoista tekijöistä, jotka tässä kulkevat nimellä introversio ja ekstroversio. (Tutkimuskirjallisuudessa esiintyy usein muoto ekstraversio, mutta ekstroversio on vakiintunut yleiskielinen muoto.) Nämä eivät ole yksiselitteisiä käsitteitä eivätkä ne muodosta selkeitä ryhmiä, joihin ihmiset voitaisiin luokitella, kuten vaikka ”16-vuotias” tai ”kiharatukkainen”. Erityisesti introversio määritellään eri tavoin eri teorioissa, esimerkiksi Jung puhuu ennen kaikkea rikkaasta mielen sisäisestä elämästä (Sharp 1987), kun taas Big Five -teoria määrittelee sen enemmänkin seurallisuuden ja jämäkkyuden kaltaisten ominaisuuksien puutteena (Matthews ym. 2003 s. 24). Näille käsitteille on määritelmiä suunnilleen yhtä monta kuin on persoonallisuuspsykologeja, joten parhaan kokonaiskuvan aiheesta saa tutustumalla tärkeimpiin teorioihin ja tutkimuksiin. Tässä käsitteitä introversio ja ekstroversio käytetään Susan Cainin tavoin laajassa merkityksessä, jossa yhdistyvät muun muassa Big Five -teoria, Jungin typologia ja Kaganin tutkimukset reagoinnin voimakkuudesta. (Cain 2012 s. 23–27, 320)

Erimielisyyksistä huolimatta monesta asiasta psykologit ovat kuitenkin yhtä mieltä. Introvertit ja ekstrovertit eroavat toisistaan esimerkiksi siinä, miten paljon he tarvitsevat ulkoista stimulaatiota toimiakseen parhaiten. Introvertit tuntevat olonsa ”juuri sopivaksi” ja viihtyvät paremmin rauhallisempien aktiviteettien parissa, ekstrovertit kaipaavat vauhdikkaampaa ajanvietettä. Myös heidän tavoissaan työskennellä on eroja. Ekstrovertit tekevät mielellään montaa asiaa samanaikaisesti ja selvittävät annetut tehtävät nopeasti, introvertit haluavat uppoutua perusteellisesti yhteen tehtävään kerrallaan ja he työskentelevät hitaammin ja harkitsevammin. Sosiaaliset taidot eivät riipu ekstroversion tai introversion tasosta, mutta introvertit käyttävät yleensä seuraelämälle varatun sosiaalisen energian mieluummin läheisiin ystäviin, kun taas ekstrovertit nauttivat uusien ih-

misten tapaamisesta. (Cain 2012 s. 23–27) Usein sekoitetaan keskenään introversio ja ujous, mutta ujous voi olla aivan yhtä hyvin ekstroverttien piirre. Ujous tarkoittaa sosiaalisen tuomitsemisen pelkoa, introversio puolestaan saa ihmisen välttämään liian suurta ärsyketasoa. (Crazier 2011 s. 121–128)

Kuten todettu, jaottelu ei ole yksinkertainen ja harva ihminen kokee kuuluvansa puhtaasti jompaankumpaan ryhmään. Kyseessä on oikeastaan ääripäiden välissä oleva jatkumo, ja jokainen ihminen sijoittuu johonkin kohtaan tuota jatkumoa. Suunnilleen puoliväliin sijoittuvia kutsutaan ambiverteiksi. Joskus introvertilla tai ekstrovertilla tarkoitetaan kaikkia, joilla kyseinen piirre on hallitsevampi, joskus taas – varsinkin arkikielessä – sillä viitataan vain ääritapauksiin, mikä kertoo vain siitä, että tarkat rajanvedot ovat mahdottomia. Kun puhutaan introvertista tai ekstrovertista, tarkoitetaan yleensä kyseisen temperamenttityylin tyypillistä edustajaa. Käytännössä ihmiset sijoittuvat tavallisesti johonkin välimaastoon, ja vaikka ihminen olisikin äärimmäisen introvertti tai ekstrovertti, se ei tarkoita että hänen käytöksensä olisi ennustettavissa kaikissa olosuhteissa. Ihminen on äärimmäisen monimutkainen kokonaisuus, ja introvertteja ja ekstrovertteja on valtavan montaa eri laatua. Yksistään nämä piirteet eivät määritä ihmistä, vaan introversio ja ekstroversio ovat aina vuorovaikutuksessa muiden persoonallisuuspiirteiden ja ihmisen henkilöhistorian kanssa. (Cain 2012 s. 23–27, Dunderfelt 2012 s. 47)

Tutkimuksesta riippuen introverttien määräksi on arvioitu 36–50,7 %, toisin sanoen noin kolmannes tai jopa puolet amerikkalaisista (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47). Kun muistetaan, että amerikkalaisten on todettu olevan yksi maailman ekstroverteimmista kansoista (McCrae & Terracciano 2005 s. 407–425), on luku muualla maailmassa vähintään yhtä suuri. Jos luku tuntuu suurelta, johtuu se todennäköisesti siitä, että ekstroversion ihannoimisen takia niin moni ihminen esittää olevansa ekstrovertimpi kuin oikeasti on (Cain 2012 s. 16). Täytyy myös muistaa, että mainituissa luvuissa on kyse preferenssiparista eli introvertti tarkoittaa ihmistä, jolla introversio on hallitsevampi piirre kuin ekstroversio. Tuossa introverttien joukossa on siis myös kaksi ääripäätä, joista toinen on lähellä keskiarvoa. (Bayne 1997)

3.2 Ekstroversion ihanne

Elämme länsimaissa aikaa, jota hallitsee ekstroversion ihanne – arvostamme ulospäin-suuntautuneisuutta, puheliaisuutta ja seurallisuutta, kun taas introversioon liittyvistä ominaisuuksista on tullut suorastaan kakkosluokan persoonallisuuspiirteitä. Yhdysvaltain psykologiyhdistys on jopa harkinnut, pitäisikö introversio lisätä sairausluokitusten listalle (Ancowitz 2010). Ekstroversio on normi, johon jokaisen odotetaan mukautuvan. Kulttuurin arvostus näkyy erityisesti työelämän odotuksissa: ulospäin näkyvää reippautta, aktiivisuutta ja rohkeutta pidetään hyvinä ominaisuuksina sen enempiä miettimättä, miten ja mihin nämä temperamenttipiirteet vaikuttavat ja onko niistä jotain hyötyä kyseisessä työtehtävässä. Psykologian professori Margaret Kerr kirjoittaa, että 1950-luvulta lähtien amerikkalaisilla työmarkkinoilla persoonallisuutta on pidetty tärkeämpänä kuin koulutusta tai osaamista. Ekstroversiota ei kuitenkaan ihannoida kaikissa kulttuureissa, vaan esimerkiksi monessa Aasian maassa kuten Japanissa ja Kiinassa tilanne on päinvastoin. Aikoinaan länsimaissakin pidettiin nimenomaan introvertteja piirteitä jaloina ja tavoiteltavina. (Cain 2012, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 253)

Susan Cain (2012) käsittelee laajasti ekstroversion ihannetta ja pitää sen suurimpana syynä 1900-luvun taitteessa alkanutta teollisen Amerikan nousua ja suuryritysten syntymistä, jonka seurauksena ihmiset muuttivat maalta kaupunkeihin. He eivät enää työskennelleet sukulaistensa ja naapureidensa, vaan ventovieraiden kanssa. Suurissa kaupungeissa he olivat anonyymejä ja jokainen uusi kohtaaminen oli tilaisuus tehdä hyvä vaikutelma tuntemattomiin ihmisiin. Siitä, miten näyttäytyi ulospäin, tuli yhä tärkeämpää. Kulttuurihistorioitsija Warren Susman puhuu entisajan ”luonteen kulttuurista”, jossa tärkeintä oli ihmisen todellinen luonne ja käyttäytyminen silloin, kun kukaan ei ollut katsomassa. Siitä siirryttiin hiljalleen ”persoonallisuuden kulttuuriin”, jossa tärkeää oli se, miltä näyttää toisten silmissä, ja uusi sosiaalinen rooli oli ”esiintyjän rooli”. (Cain 2012 s. 33–34)

Ekstroversion ihanne on dokumentoitu useissa tutkimuksissa. Paljon puhuvia pidetään älykkäämpinä, vaikka arvosanojen keskiarvot, SAT-testitulokset ja älykkyystestitulokset kertoisivat, että näin ei ole. Eräässä tutkimuksessa ryhmä yliopisto-opiskelijoita ratkaisi matemaattisia ongelmia yhdessä, minkä jälkeen heitä pyydettiin arvioimaan tois-

tensa älykkyys ja arviointikyky. He, jotka puhuivat ensin ja useammin ja käyttäytyivät dominoivasti, saivat selvästi korkeammat arvosanat muilta ryhmäläisiltä, vaikka heidän ehdotuksensa ja matematiikan testituloksensa eivät olleet parempia kuin hiljaisempien opiskelijoiden. Saman tutkimuksen toisessa harjoituksessa, jossa kehitettiin yrityksen liiketoimintastrategiaa, samat opiskelijat saivat muilta ryhmän jäseniltä paremmat arvosanat myös luovuudesta ja analyyttisistä kyvyistään. Dominoivien ihmisten käyttäytyminen saa heidät näyttämään toisten silmissä muita pätevämmiltä, silloinkin kun todellinen tilanne on päinvastainen. (Anderson & Kilduff 2009 s. 491–503) Toisessa tutkimuksessa kaksi toisilleen vierasta ihmistä puhuivat puhelimesta, ja paljon puhuvat arviointiin muun muassa älykkäämmiksi ja miellyttävämmiksi (Swann & Rentfrow 2001 s. 1160–1175). Ekstrovertteja pidetään usein myös parempina johtajina, vaikka ekstroversio ei monien tutkimuksien mukaan ole hyvän ja tehokkaan johtajan tärkeimpien ominaisuuksien joukossa, toisin kuin vaikka tunnollisuus ja toimeenpanotaidot (Brooks 2009, Kaplan ym. 2008 s. 1–30, Judge ym. 2002 s. 765–780).

3.3 Introvertit ja ekstrovertit sosiaalisessa vuorovaikutuksessa

Suurimmat stereotyyppit ja harhaluulot liittyvät varmasti introverttien ja ekstroverttien eroihin sosiaalisessa kanssakäymisessä. Yleinen käsitys on, että ekstrovertit ovat sosiaalisia ja introvertit epäsosiaalisia, mutta lähempänä totuutta on, että he ovat sosiaalisia eri tavalla. Ekstrovertit viihtyvät ihmisvilinässä ja ”lataavat akkujaan” ihmisten parissa, introvertit suosivat vuorovaikutusta kahden kesken ja pienemmissä ryhmissä. (Cain 2012 s. 265–266) Ekstroversion aste vaikuttaa kyllä sosiaalisen verkoston kokoon, mutta sosiaalisten suhteiden laatuun vaikuttaa ennen kaikkea piirre, jota Big Five -teoriassa kutsutaan sovinnollisuudeksi, eikä sillä ole korrelaatiota ekstroversion kanssa (Wilkowski ym. 2006 s. 1152–1168, Asendorpf & Wilpers 1998 s. 1531–1544).

Erityisesti ryhmätilanteissa ekstrovertit ovat introvertteja taitavampia osallistumaan sosiaaliseen dynamiikkaan, mutta introvertit ovat vähintäänkin yhtä taitavia havainnoimaan sitä. Pelkästään kahden ihmisen välinen vuorovaikutus vaatii aivoilta melkoisesti työtä: samanaikaisesti täytyy keskittyä tulkitsemaan toisen sanoja ja kehon kieltä, rytmittämään puhumista ja kuuntelu, vastaamaan kysymyksiin ja arvioimaan onko itse tullut ymmärretyksi. Näin ollen usean ihmisen välinen vuorovaikutus vaatii aivoilta val-

tavan informaatiomäärän prosessointia lyhyessä ajassa, mikä on nimenomaan ekstroverteille luontevaa. Introvertit ylikuormittuvat tällaisesta ”multitaskingista” helpommin, mikä johtuu eroista aivojen toiminnassa ja eri tyyleistä prosessoida tietoa. (Cain 2012 s. 277–278) (Introversion ja ekstroversion fysiologisista eroista kerrotaan enemmän kappaleessa 3.4.) Silloin kun introverttien ei tarvitse tehdä muuta samanaikaisesti, eli osallistua vuorovaikutukseen, he ovat vähintään yhtä hyviä sosiaalisten vihjeiden tulkkeja kuin ekstrovertit. Tämä selittää, miksi introvertit ottavat ryhmässä yleensä tarkkailijan roolin. (Lieberman & Rosenthal 2001 s. 294–310)

Introvertit ja ekstrovertit eroavat myös vuorovaikutuksen motiivien suhteen sekä siinä, millaisia keskustelunaiheita he suosivat. Ekstrovertit pitävät sosiaalisesta kanssakäymisestä sen itsensä vuoksi ja keskustelevat luontevasti kepeämmistä aiheista, introvertit tuntuvat tarvitsevan jonkin syyn lähestyä ihmisiä ja he haluavat vuorovaikutusta hieman syvemmällä tasolla (Cain 2012 s. 24, 265–266). Eräässä tutkimuksessa joukko introverteja ja ekstroverteja kävi pareittain kaksi keskustelua, yhden oman tyyppin ja yhden vastakkaisen tyyppin edustajan kanssa. Yllättävää oli se, että ekstrovertit ja introvertit osallistuivat keskusteluun suunnilleen yhtä paljon. Tyyli kuitenkin erosivat ja kaava oli selkeä: ekstrovertit keskenään valitsivat kevyempiä ja monipuolisempia aiheita, introvertit keskittyivät yhteen tai kahteen vakavampaan aiheeseen ja puhuivat esimerkiksi ongelmista ja ristiriidoista omassa elämässään. Sekaparien puheenaiheet olivat jotain tältä väliltä ja huomionarvoista on, että arvioidessaan keskustelujaan jälkeenpäin, osallistujat korostivat arvostustaan vastakkaista tyyppiä kohtaan. (Thorne 1987 s. 718–726)

3.4 Introversion ja ekstroversion fysiologiset erot

Fysiologisesti introversion ja ekstroversion erot selittyvät muun muassa aivojen manteliumakkeen herkkyydellä, aivokuoren ja otsalohkon toiminnalla sekä välittäjäaineiden, erityisesti dopamiinin sietokyvyllä, ja ne ilmenevät keskushermoston toiminnassa. (Kagan & Snidman 2004 s. 10, Matthews ym. 2003 s. 169–170, Depue & Collins 1999 s. 491–569) Aivotoininnan erot näkyvät myös aivosähkökäyrissä (Gale ym. 2011 s. 209–223).

Fysiologiset erot tulevat ehkä parhaiten esille Jerome Kaganin pikkulapsilla tekemästä ainutlaatuisesta pitkittäistutkimuksesta, joka alkoi vuonna 1989 ja jatkuu edelleen. Hän ei oikeastaan puhunut introversiosta ja ekstroversiosta vaan sosiaalisesta inhibitiosta eli ”estyneisyydestä” ja ”ei-estyneisyydestä”, jotka kuitenkin limittyvät monin tavoin näiden piirteiden kanssa. Aluksi Kagan kokosi tutkimusryhmänsä kanssa 500 neljän kuukauden ikäistä vauvaa laitokselleen Harvardiin noin 45 minuutin pituista arviointia varten. He olettivat, että tuon arvion perusteella he pystyisivät ennustamaan, mistä vauvoista tulisi todennäköisimmin introvertteja tai ekstrovertteja. Kuulostaa rohkealta väitteeltä, mutta Kagan oli jo pitkään tutkinut temperamenttia, ja hänellä oli teoria. Vauvat altistettiin arvioinnissa erilaisille ärsykeille, joita he eivät olleet ennen kokeneet: heille soitettiin nauhalta ihmisääniä, he kuulivat ilmapallojen poksahtuksia, he näkivät silmiensä edessä värikkäitä leluja ja hengittivät vanutupoilta alkoholin tuoksua. Vauvojen reaktiot erosivat toisistaan huomattavasti, toiset itkivät ja viuhtoivat käsiään ja jalkojaan, toiset taas pysyivät rauhallisina eivätkä juurikaan reagoineet ärsykeisiin. Osalla reaktiot olivat jotain tältä väliltä. Reaktioidensa perusteella 20 prosenttia vauvoista luokiteltiin ”voimakkaasti reagoiviin” ja 40 prosenttia ”heikosti reagoiviin”. Toisin kuin voisi kuvitella, Kagan ennusti että voimakkaasti reagoineista vauvoista tulisi todennäköisemmin introvertteja. (Kagan & Snidman 2004 s. 4–33)

Näitä samoja lapsia tutkittiin myöhemmin vielä neljä kertaa uudelleen eri-ikäisinä. Kahden vuoden iässä he muun muassa kohtasivat klovniksi pukeutuneen ihmisen ja kauko-ohjattavan robotin, neljän vuoden ikäisinä heidät laitettiin leikkimään vieraiden lasten kanssa ja seitsemänvuotiaina heidän äitejään ja opettajiaan haastateltiin lasten käyttäytymisestä arkielämässä. Yhdentoista vuoden iässä vieras aikuinen kyseli lapsilta kaikenlaista heidän elämästään, minkä aikana tarkkailtiin heidän kehonkieltään tai miten useasti ja spontaanisti he nauroivat, puhuivat ja hymyilivät. Heidän persoonallisuuttaan arvioitiin monin eri tavoin. Toiset olivat vaitonaisia ja vakavampia, toiset esiintyivät haastattelussa rentoina ja puheliaina. Kuten Kagan oli ennustanut, voimakkaasti reagoineista vauvoista oli todennäköisemmin tullut introvertteja ja heikosti reagoineista ekstrovertteja teini-ikäisiä. Tämä selittyy fysiologialla. Käyttäytymisen lisäksi lapsilta mitattiin hermostollisia reaktioita, kuten verenpainetta, pulssia ja sormen päiden lämpöä. Vallitsevan käsityksen mukaan näitä kaikkia toimintoja kontrolloi aivojen manteliumake, joka on eräänlainen aivojen emotionaalinen pääkeskus ja se säätelee kaikkein

primitiivisimpiä vaistojamme, kuten pelkoa, sukuviettiä ja ruokahalua. Manteliumake vastaanottaa kaikilta aisteilta tietoa ympäröivästä maailmasta ja välittää aivojen ja hermoston muihin osiin viestin, miten ärsykkeeseen tulisi reagoida. Yksi manteliumakkeen tehtävistä on havaita ympäristöstä välittömästi uudet ja uhkaavat asiat ja se saa aikaan niin sanotun taistele tai pakene -reaktion. (Mischel ym. 2008 s. 136–137) Kaganin mukaan lapsilta mitatut hermostolliset reaktiot olivat yhteydessä manteliumakkeen toimintaan ja voimakkaasti reagoivat osoittivat enemmän manteliumakkeen aktiivisuudesta kertovia merkkejä. Kagan osui oikeaan hypoteesissaan, että herkemmillä manteliumakkeella varustetut vauvat olisivat myös myöhemmin elämässään varautuneempia uusia tilanteita ja ihmisiä kohdatessaan. Toiset vauvat – ne joista todennäköisesti tulisi introvertteja – siis reagoivat voimakkaasti uusiin ärsykkeisiin, koska kokivat ne voimakkaampina ja tunsivat olonsa epä mukavaksi. (Kagan & Snidman 2004 s. 4–33)

Reagoinnin voimakkuus tuskin on kuitenkaan ainoa introversion tai ekstroversion biologinen perusta. Kagan ei väitä, että kaikista voimakkaasti reagoivista tulisi introvertteja ja heikosti reagoivista ekstrovertteja, vaan lopputulokseen on monta reittiä ja siihen vaikuttavat suuresti myös ympäristö ja ihmisen henkilökohtaiset kokemukset. Hänen tutkimuksensa perusteella on kuitenkin olemassa kaksi toisilleen vastakkaista synnynnäistä temperamenttitaipumusta, jotka altistavat ja lisäävät merkittävästi todennäköisyyttä tietynlaiselle persoonallisuudelle. Kaganin mukaan ”neljännes valkoihoisesta väestöstä on varustettu sellaisella fysiologialla, että se johtaa uudessa ja yllättävässä tilanteessa ihmisen välttämään ja karttamaan tätä tilannetta”. (Keltikangas-Järvinen 2004 s. 105, 107, Kagan & Snidman 2004 s. 26)

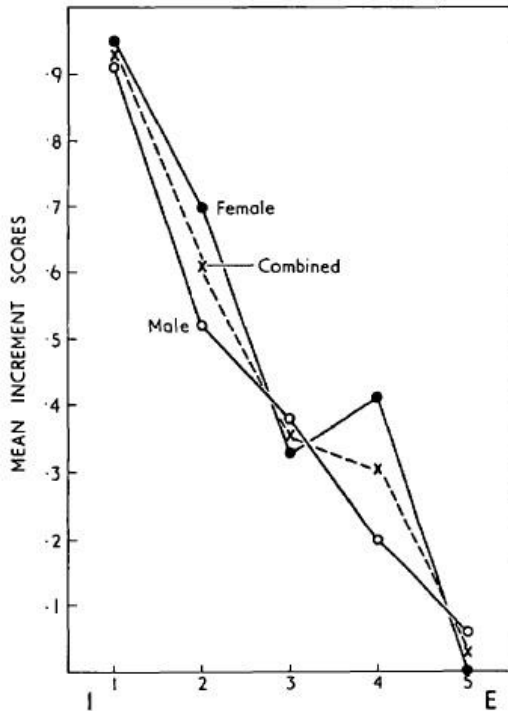
Hans Eysenckin teorian mukaan introverttien aivokuoren kiihtyneisyystaso nousee herkemmin kuin ekstroverteilla, toisin sanoen he ovat luonnostaan herkempiä ärsykeille. Tämä näkyy esimerkiksi erilaisissa keskittymistä vaativissa suorituksissa tai arkielämässä ylipäättään. Teorian mukaan liian korkea tai liian matala kiihtyneisyystaso koetaan epä mukavana, ja koska introverteilla tuo taso nousee helposti liikaa, he hakeutuvat rauhallisemman tekemisen pariin. Ekstroverteilla kiihtyneisyystaso puolestaan on helposti liian matala, joten he etsivät korkeamman stimulaation aktiviteetteja saavuttaakseen ihanteellisen ärsyketasonsa. (Matthews ym. 2003 s. 169–170) Eysenckin teoriaa on testattu yli tuhannessa tutkimuksessa, ja vaikka asia on nykytiedon valossa Eysenckin nä-

kemyksiä monimutkaisempi eikä mekanismeja vieläkään tarkkaan tunneta, on olemassa valtava määrä todisteita, jotka osoittavat introverttien olevan herkempiä ärsykeille. (Cain 2012 s. 149–150, Matthews ym. 2003 s. 186–192) Ärsyke on laaja käsite ja se pitää sisällään käytännössä kaiken ihmisen ympärillä tapahtuvan aina sosiaalisista ärsykeistä tunto- ja makuaistimuksiin (Keltikangas-Järvinen 2008 s. 75)

Eräässä tutkimuksessa joukko introvertteja ja ekstrovertteja pelasi suurta keskittymistä vaativaa sanapeliä, jonka aikana he kuuluivat kuulokkeista satunnaisia ääniä. He saivat itse valita äänenvoimakkuuden niin, että se olisi heidän keskittymisensä kannalta sopiva. Ekstrovertit valitsivat äänenvoimakkuudeksi keskimäärin 72 dB ja introvertit 55 dB. Ryhmien stimulaatiotaso pulssin ja muiden mittareiden perusteella oli sama ja he suoriutuivat testistä yhtä hyvin. Kun he tekivät testin uudelleen toisen ryhmän valitsemalla äänenvoimakkuudella, molemmat ryhmät suoriutuivat huomattavasti huonommin, introvertit jonkin verran heikommin. Introvertit olivat metelistä ylikiihtyneitä ja ekstroverttien stimulaatiotaso oli matala optimitasoon nähden. (Geen 1984 s. 1303–1312)

Eroja ärsykeherkkyydessä on lukuisia kertoja tutkittu niin sanotulla sitruunamehutestillä, jossa tutkitaan sitruunamehun aiheuttaman syljenerityksen sekä introversion ja ekstroversion välistä korrelaatiota. Kuuluisin niistä on Eysenckin itsensä järjestämä testi vuodelta 1967 (kuvio 3). Koehenkilöiden kielelle tipautettiin sitruunamehua, joka aktivoi syljeneritystä, ja introvertit erittivät sylkeä merkittävästi enemmän kuin ekstrovertit, koska he reagoivat voimakkaammin tähän aistiärsykkeeseen. (Eysenck & Eysenck 1967 s. 1047–1053).

SALIVATION TO LEMON AND INTROVERSION



Kuvio 3. Sitruunamehun aikaansaama syljen erityksen lisääntyminen (I = Introversio, E = Ekstroversio) (Eysenck & Eysenck 1967 s. 1049).

Fysiologisten erojen takia introverttien ja ekstroverttien tavassa toimia ja työskennellä on keskimääräisiä eroja ja molemmissa tyyeissä on sekä heikkouksia että vahvuuksia. Introvertit näyttäisivät pärjäävän ekstrovertteja paremmin univajeessa toimiessaan, mutta ulkoiset ärsykkeet häiritsevät enemmän heidän keskittymistään. Ärsyketason ollessa sopiva introverteilla vaikuttaa olevan poikkeuksellinen keskittymiskyky, kun taas ekstroverttien valtti on nopeus. Ekstrovertit tallentavat nopeammin asioita työmuistiin ja ovat ikään kuin tiukemmin kiinni hetkessä, introverteilla asiat pysyvät kauemmin pitkäaikaismuistissa ja he ratkaisevat ongelmia sinnikkäämmin. (Matthews ym. 2003 s. 336, 339) Hieman yksinkertaistaen voidaan sanoa, että tiedon prosessoinnissa ekstrovertit ovat pikajuoksijoita ja introvertit maratoonareita (Jonkman 2015 s. 63).

Mielenkiintoinen löytö introversion ja ekstroversion fysiologisesta perustasta on, että samankaltaiset piirteet on löydetty yli sadalta eläinlajilta aina banaanikärpäsistä aurinkoahveniin ja lumivuohiin. ”Hitaasti lämpeneviä” yksilöitä on lajissa yleensä noin 20 prosenttia ja loput ovat rohkeampia ”nopeita” yksilöitä. (Susan Cain huomauttaa, että

Kaganin tutkimuksessa voimakkaasti reagoivia vauvoja oli myös noin 20 prosenttia.) (Cain 2012 s. 175) Niillä on täysin erilaiset selviytymisstrategiat, joissa molemmissa on heikkouksia ja vahvuuksia ja niiden hyödyllisyys riippuu vallitsevista olosuhteista. Varovaiset eläimet pysyttelevät tarkkailemassa eivätkä etsi ruokaa niin laajalta alueelta ja säästyvät näin syödyksi tulemiselta, rohkeat eläimet etsivät ruokaa kauempaa ja päätyvät helposti ravintoketjussa ylempänä olevien saaliiksi. Kausina, jolloin ruuasta on pula, täytyy ottaa riskejä ja jälkimmäinen strategia on parempi, mutta kun ruokaa on riittävästi, selviää ensin mainitulla taktiikalla todennäköisemmin. (Wolf ym. 2008 s. 15825–15830) Nykyään ihmisillä ei ole samanlaisia haasteita, mutta tämä kai kertoo jotain näiden piirteiden olemassaolon merkityksestä ja niiden syvälle juurtuneesta ja perustavanlaatuisesta luonteesta?

4 PERSONAL TRAINING

Personal trainer -koulutus saapui Suomeen 1990-luvun lopulla Yhdysvalloista ja ala vaikiinnutti paikkansa vähitellen suomalaisen kunto- ja terveystoiminnan kentällä (Koskinen 2014 s. 2). Suurinta alan kasvua on ollut viime vuosien aikana. Tarkkoja tilastoja personal trainereiden määrästä ei ole, mutta FAF:n koulutuspäällikkö Eero Sijojoki arvioi, että aktiivisesti toimivia personal trainereita on tällä hetkellä noin 3000 (Mustranta 2014 s. 10) ja sivutoimiset personal trainerit mukaan luettuna luku on vielä paljon suurempi. Personal trainer ei ole suojattu ammattinimike, joten käytännössä kuka tahansa voi kutsua itseään sellaiseksi, mutta parhaillaan on valmisteilla rekisteri yhteisten standardien mukaan koulutetuille personal trainereille, jotta asiakas tunnistaisi ammattitaitoisen ja asianmukaisesti koulutetun valmentajan. Rekisterin pitäisi olla käytössä toukokuusta 2015 lähtien (SKY 2015).

Trainer4You:n määritelmän mukaan personal training on ”henkilökohtaista kunto-, terveys- ja hyvinvointivalmennusta”, jossa olennaisista on pitkäjänteisyys, suunnitelmallisuus, seuranta ja asiakaslähtöisyys. Personal trainer on suunnannäyttävä ja tukihenkilö elintapojen muutosprosessissa ja hän opettaa ja konsultoi asiakasta kuntoilun ja ravitsemuksen eri osa-alueilla. Vaikka lähtökohta on fyysisessä kuntovalmennuksessa, työ on nykyään entistä enemmän asiakkaan kokonaisvaltaista elämäntapavalmennusta, jossa korostuvat muun muassa motivointi, asiakkaan itsetunnon ja -luottamuksen vahvistami-

nen sekä vuorovaikutustaidot. (Trainer4You 2014b s. 9–11) Trainer4You:n perustaja Riku Aalto vertaa personal traineria matkaoppaaseen, joka auttaa asiakasta välttämään turhat harharetket ja opastaa häntä kohti hänen valitsemaansa määränpäättä (Aalto 2015).

Personal trainer tarvitsee hyvät keskustelu- ja kuuntelutaidot, hänen täytyy osata innostaa ja asettua asiakkaan asemaan sekä ottaa huomioon asiakkaan elämäntilanne ohjauksessa ja ohjelmien laadinnassa. Nämä ovat jopa teknistä osaamista tärkeämpiä taitoja, koska täydellisestäkään ohjelmasta ei ole hyötyä, jos asiakas ei innostu ja sitoudu noudattamaan sitä. Toki täytyy olla myös riittävästi osaamista liikunnan, ravitsemuksen, kuntoutuksen sekä liikuntalajien ja -muotojen eri osa-alueilla. Personal trainer tarvitsee myös liiketoimintaosaamista myynnin, markkinoinnin ja tuotteistamisen suhteen. (Trainer4You 2014b s. 13) Personal training ei ole sidoksissa vain kuntosaliin, vaan alan toimijat voivat suunnata palveluitaan esimerkiksi seuratoimintaan, työpaikoille ja lenkipolulle ja se voidaan toteuttaa myös pienryhmävalmennuksena (Koskinen 2014 s. 3).

Personal trainerilta haetaan yleensä tukea nimenomaan liikunnan ja elämäntapamuutoksen aloittamiseen ja tavoitteet voivat liittyä esimerkiksi terveyteen, kuntoon tai painoon. Palveluita markkinoidaan usein nopeammalla tavoitteiden saavuttamisella, harjoittelun turvallisuuden lisääntymisellä ja sillä, että personal trainerin avulla asiakas sitoutuu ja motivoituu paremmin harjoitteluun. (Mustranta 2014 s. 10) Myös uuden oppiminen on helpompaa, monipuolisuus ja kokonaisvaltaisuus on huomioitu paremmin ja asiakkaalle jää käteen valmennuksen jälkeen elinikäisiä tietoja ja taitoja oman kunnan kehittämistä ja terveyden edistämistä varten. Ennen mielikuva personal trainereista liittyi lähinnä urheilijoihin ja Hollywoodin superstaroihin, mutta nykyään tyypillinen asiakas on Riku Aallon mukaan tavallinen, työssäkäyvä ”lottokansalainen”, joka on mahdollisesti uraputkessaan laiminlyönyt hyvinvointiaan ja kaipaa muutosta elintapoihinsa. (Trainer4You 2014b s. 12)

Eurooppalaisen liikunta- ja fitness-alan kattojärjestö Europe Activen, entisen EHFAn, määritelmän mukaan personal training sisältää yksilöllistä harjoitusohjelmien suunnittelua, toteutusta ja arviointia. Harjoittelun turvallisuuden ja tehokkuuden varmistamiseksi ohjelmia varten tulee hankkia ja analysoida riittävästi tietoa asiakkaasta. Personal trai-

nerin pitäisi myös rohkaista ja motivoida asiakasta säännölliseen harjoitteluun tavoitteiden saavuttamiseksi. Europe Active on määritellyt sisällön pääpiirteet laadukkaalle personal training -koulutukselle, jossa keskeisinä aihealueina ovat personal trainerin rooli, toiminnallinen anatomia, fysiologia, ravitsemus, henkinen valmennus, kuntotestaus ja harjoitusohjelmien suunnittelu. (EHFA 2011 s. 12–14)

5 TUTKIMUKSEN TAVOITE JA TUTKIMUSKYSYMYKSET

Tämän työn tavoitteena on syventää ymmärrystä ja lisätä tietoisuutta introversiosta ja ekstroversiosta tutkimalla liikunta-alan keskeisessä ryhmässä, millainen näiden piirteiden jakauma on ja miten he, joilla introversio on hallitsevampi piirre kokevat sen vaikuttavan työssään. Opinnäytetyön tilaaja Trainer4You voi käyttää tuloksia yrityksen toiminnan, kuten koulutustensa sekä yleisesti työelämän kehittämiseen. Tuloksista voi hyötyä myös mikä tahansa muu yritys tai organisaatio tiedostamalla ja ymmärtämällä asiaa paremmin ja soveltamalla saatuja tuloksia omasta näkökulmastaan ja omiin tarpeisiinsa.

Tutkimuksen tavoitteiden pohjalta muodostui kaksi erillistä tutkimuskysymystä:

1. Miten Trainer4You:n kouluttamat ja koulutusvaiheessa olevat personal trainerit jakautuvat introversio–ekstroversio-skaalalle?
2. Miten introversio hallitsevampana piirteenä vaikuttaa personal trainerin työssä personal trainereiden omien kokemusten ja heidän saamansa asiakaspalautteen perusteella?

Hypoteesina ensimmäisessä tutkimuskysymyksessä oli, että asteikon introverttipuolelle asettuu 36–50,7 % ihmisistä (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47). Toisen tutkimuskysymyksen kohdalla hypoteesi oli, että introversio hallitsevampana piirteenä ei estä ihmistä kokemasta, että hänellä on vahvuuksia, joita tarvitaan ihmisläheisessä personal training -työssä, mutta toisaalta hänellä on myös introversioon liittyviä heikkouksia ja haasteita.

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tämä tutkimus jakautui kahteen erilliseen vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa menetelmänä käytettiin kvantitatiivista kyselytutkimusta ja toisessa vaiheessa kvalitatiivista kyselytutkimusta.

Kvantitatiivista tutkimusmetodia käytetään yleensä, kun tarkoitus on tutkia suurta joukkoa ja halutaan, että tulokset ovat mahdollisimman hyvin yleistettävissä perusjoukkoon (Jacobsen 2012 s. 70–72). Keskeistä siinä on muun muassa aiemmat teoriat, tutkittavien henkilöiden valinta ja otantasuunnitelmat sekä aineiston saattaminen tilastollisesti käsiteltävään muotoon (Hirsjärvi ym. 1997 s. 129). Kvalitatiivinen menetelmä puolestaan valitaan yleensä silloin, kun pyritään ymmärtämään asiaa tai ilmiötä ja halutaan saada syvällistä tietoa pienestä joukosta tai yksittäisistä ihmisistä (Jacobsen 2012 s. 63). Näitä kahta tutkimusstrategiaa ei pitäisi nähdä toistensa vastakohtina, vaan toisen heikkous on yleensä toisen vahvuus ja kuten tässä työssä, niitä voi ja kannattaa mahdollisuuksien mukaan käyttää täydentämään toisiaan (Jacobsen 2012 s. 85–86).

Taulukko 1. Tutkimuksen eteneminen vaiheittain.

Tutkimuksen eteneminen	
<i>Vaihe 1 (kvantitatiivinen)</i>	Introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus
Otanta	Trainer4You Personal trainerit
Kyselylomake ja aineiston kerääminen	Kvantitatiivinen kyselylomake julkaistiin Facebook-ryhmässä
Aineiston analysointi	Analysointi Microsoft Excelillä, tuloksena piirteiden jakauma skaalalla 0–20
<i>Vaihe 2 (kvalitatiivinen)</i>	Introversion koettu vaikutus
Otanta	42 ensimmäiseen kyselyyn vastannutta asteikon introverttipuolelta
Kyselylomake ja aineiston kerääminen	Kvalitatiivinen kyselylomake sähköpostiin
Aineiston analysointi	Sisältöanalyysi, tuloksena sanallinen yhteenveto ja suorat lainaukset

6.1 Introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus

Tässä kappaleessa on kuvattu tutkimuksen ensimmäisen vaiheen eteneminen ja perusteltu siinä tehdyt valinnat. Käsiteltävät aiheet ovat otanta, kyselylomake ja aineiston kerääminen, aineiston analysointi sekä validiteetti ja reliabiliteetti.

6.1.1 Otanta

Perusjoukolla tarkoitetaan koko sitä havaintoyksikköjen ryhmää, jota tutkija on kiinnostunut tutkimaan ja johon tutkimustulokset halutaan yleistää (Jacobsen 2012 s. 217). Tämän tutkimuksen perusjoukoksi valikoitui Trainer4You:n kouluttamat personal trainerit ensinnäkin siksi, että yritys on koulutettavien määrän perusteella Suomen suurin personal trainereiden kouluttajataho (Koskinen 2014 s. 23), ja toiseksi Trainer4You on tämän työn toimeksiantaja, joten tarvittavien tietojen saaminen perusjoukosta ja yhteydenotto tutkimusjoukkoon oli helppoa. Lisäksi yritys hyötyy tuloksista eniten, kun tutkimusjoukkona on sen oman koulutuksen käyneet personal trainerit.

Tarkemmin sanottuna tavoiteperusjoukko (Jacobsen 2012 s. 215) oli kaikki Trainer4You:n kouluttamat personal trainerit. Kehikkoperusjoukko, eli käytettävissä oleva tutkittavien ryhmä, oli tässä tapauksessa sellaiset Trainer4You:n kouluttamat personal trainerit, jotka kuuluivat heille tarkoitettuun Facebook-ryhmään, jossa kysely julkaistiin. Tavoiteperusjoukkoon kuului noin 1300 henkilöä, joista noin 70 % oli naisia ja noin 30 % miehiä. Keski-ikä oli noin 32 vuotta. Facebook-ryhmään kuuluvien määrä oli kyselyn alkaessa 901 ja päättyessä 909.

6.1.2 Kyselylomake ja aineiston kerääminen

Kyselylomakkeena (liite 1) käytettiin Susan Cainin laatimaa introversio–ekstroversio-testiä, joka löytyy hänen kirjoittamastaan vahvasti tieteeseen pohjautuvasta kirjasta “Hiljaiset – introverttien manifesti” (2012). Testi ei ole tieteellisesti pätevä persoonallisuustesti, mutta sen kysymykset on muotoiltu nykytutkijoiden usein introversiolle tyypilliseksi katsomien tunnusmerkkien pohjalta. Alkuperäinen testi koostuu 20 väittämäästä, joihin vastataan yksinkertaisesti joko kyllä tai ei sen perusteella, miten väittämät pitävät paikkansa omalla kohdalla. Mitä enemmän kyllä-vastauksia testistä saa, sitä

enemmän henkilö on introvertti ja mitä enemmän ei-vastauksia, sitä enemmän ekstrovertti. (Cain 2012 s. 26) Tässä tutkimuksessa käytetyt väittämät ovat täsmälleen samat, mutta vastausvaihtoehtoja on laajennettu ottamalla käyttöön viisiportainen Likertin asteikko (Hirsjärvi ym. 1997 s. 187), jotta vastauksiin saataisiin enemmän hajontaa ja koska väittämässä on pystyttävä valitsemaan myös neutraali vaihtoehto. Vaihtoehdot olivat 1 = täysin eri mieltä, 2 = jokseenkin eri mieltä, 3 = neutraali kanta, 4 = jokseenkin samaa mieltä ja 5 = täysin samaa mieltä. Pisteitä testissä sai kunkin numeron arvon mukaisesti ja koska kysymyksiä oli 20, tuloksena oli luku välillä 20–100, joka kuitenkin suhteutettiin skaalalle 0–20.

Kysely luotiin Google Forms -lomakkeena. Linkki tutkimukseen julkaistiin Trainer4You Personal trainereiden suljetussa Facebook-ryhmässä, koska sitä kautta yhteyden saaminen tutkimusjoukkoon oli helpointa ja nopeinta. Kyselyyn oli aikaa vastata 15 päivää aikavälillä 2.–16.3.2015. Vastausprosentin nostamiseksi (Jacobsen 2012 s. 232–233) osallistujien kesken arvottiin kolme liikuntaa ja terveyttä käsittelevää kirjapalkintoa ja muistutusviesti ryhmälle lähetettiin puolessa välissä 9.3.2015 sekä viimeisenä päivänä 16.3.2015. Kyselylomakkeen testaaminen pilottitutkimuksessa ennen varsinaista tutkimusta on välttämätöntä (Hirsjärvi ym. 1997 s. 191), jotta mahdolliset epäselvyydet kysymyksissä vältetään. Pilottitutkimuksessa saatiin kymmenen vastausta, mutta sen perusteella ei muutoksia tarvinnut tehdä.

6.1.3 Aineiston analysointi

Analysointi suoritettiin Microsoft Excel 2013 -taulukkolaskentaohjelmalla. Tuloksena jokaisen vastaajan kohdalla oli taustatietojen lisäksi luku välillä 1–5 jokaisesta 20 väittämästä. Nämä luvut laskettiin yhteen ja summaksi tuli luku välillä 20–100, joka suhteutettiin asteikolle 0–20 kaavalla $(x-20):4$. Näistä luvuista tehtiin pylväsdiagrammi, jossa näkyy vastaajien tulosten jakautuminen asteikolla ilman taustamuuttujia. Frekvenssijakauma esitetään yleensä ympyrä- tai pylväsdiagrammina. Jos esitettäviä lukuja on paljon, kuten tässä tapauksessa, on pylväsdiagrammi yleensä helpommin luettava (Jacobsen 2012 s. 239–240). Tarkemmat tiedot jakaumasta on esitetty taulukoiden avulla.

6.1.4 Validiteetti ja reliabiliteetti

Tutkimuksen validiteetti eli pätevyys tarkoittaa, mittaako käytetty metodi juuri sitä, mitä on tarkoitus mitata. Reliabiliteetti eli toistettavuus tarkoittaa, miten samansuuntaisia tuloksia saadaan toistettaessa tutkimus useita kertoja. Jos tulokset perustuvat sattumaan, reliabiliteetti on huono. (Hirsjärvi ym. 1997 s. 213)

Tässä tutkimuksessa käytetyn kyselylomakkeen validiteettia voidaan pitää melko korkeana. Kyselyn laatija Susan Cain on tutkinut introversiota ja ekstroversiota kirjaansa varten virallisesti seitsemän vuotta ja ”epävirallisesti koko aikuisikänsä” (Cain 2012 s. 11), joten hänen kokonaiskuvansa ja kokemuksensa perusteella pitäisi pystyä nostamaan esille oleelliset tekijät luotettavasti ja objektiivisesti. Vaikka testi ei ole tieteellisesti pätevä persoonallisuudesta, sen kykyä painottaa oikeita asioita ja saada ilmiö esille voidaan pitää tarkoitukseen nähden riittävän luotettavana.

Testin väittämät ovat melko neutraaleja eivätkä juurikaan johdattele vastaajaa. Ne ovat myös suhteellisen yksinkertaisia ja yksiselitteisiä, mutta tilaa vastaajan omalle tulkinnalle jää aina jonkin verran. Esimerkiksi joissakin tilanteissa ihminen voi olla ”kärkäs riskinottaja” ja joissakin ei ollenkaan, joten vastaus voi riippua ensin mieleen tulleesta tilanteesta. Tarkoitus on kuitenkin vastata sen perusteella, miten asia omassa elämässään on kokonaisuutena ja miten se näkyy useimmin. Lisäksi vastauksiin voi kaikissa kyselyissä vaikuttaa esimerkiksi vastaajan senhetkinen mielentila, aika ja paikka (Jacobsen 2012 s. 270), mutta koska kysely julkaistiin Facebookissa, saivat koehenkilöt itse valita sopivan ajan ja tilanteen vastaamiselle. Ehkä kyselyn suurin heikkous on, että skaalan todellista keskikohtaa ei voi tietää: vaikka asteikon keskikohta on 10, saattaisivat ”keskivertoihmiset” sijoittua esimerkiksi kohtaan 11. Sen kuitenkin pitäisi erotella ihmiset toisistaan hyvin ja tulosten perusteella skaalan keskikohtakin itse asiassa oli hyvin lähellä vastaajien keskiarvoa.

Kyselyn reliabiliteettiin voi vaikuttaa aiheesta annettu ennakkoinformaatio ja kulttuurisista vallitsevat arvot ja asenteet. Jos kulttuurissa arvostetaan ekstroversiota, vastauksetkin todennäköisesti heijastelevat sitä jossain määrin. Persoonallisuutta selvittävässä kyselyssä on aina mahdollista, että vastaajat vastaavat osittain ”ihanneminänsä” mukaan eli

todellisen minänsä sijasta sen mukaan, millaisia he haluaisivat olla. (Jacobsen 2012 s. 269) Kyseinen aihe on toistaiseksi huonosti tunnettu ja siihen kuuluu ennakkoluuloja, joten ei ole helppoa päättää mitä aiheesta etukäteen kertoo tutkittaville. Tässä kyselyssä kerrottiin hyvin lyhyesti temperamentista ja persoonallisuudesta sekä mainittiin käsitepari ekstroversio-introversio. Kyselytutkimuksissa kulttuuri saattaa vaikuttaa siihen, miten paljon vastausasteikolla suositaan ääripäitä, joten esimerkiksi Yhdysvalloissa hajonta olisi voinut olla suurempaa ja ääripäät kauempana toisistaan kuin Suomessa (Harzing 2006 s. 33).

6.2 Introversion koettu vaikutus

Tässä kappaleessa on kuvattu tutkimuksen toisen vaiheen eteneminen ja perusteltu siinä tehdyt valinnat. Käsiteltävät aiheet ovat otanta, kyselylomake ja aineiston kerääminen, aineiston analysointi sekä validiteetti ja reliabiliteetti.

6.2.1 Otanta

Tutkimuksen toisessa vaiheessa valittiin asteikon introverttipuolelta 42 ihmistä, joille lähetettiin kvalitatiivinen jatkokysely. Tavoitteiden ja resurssien perusteella tehtiin päätös, että kysely lähetetään vähintään 40 sellaiselle ihmiselle, jotka olivat antaneet luvan jatkokyselyn lähettämiseen ja jotka olivat jo päättäneet personal trainer -koulutuksensa. Kyselyssä piti olla kokemusta personal trainingista ja kaikilla lisenssin saaneilla oli kokemusta vähintään koulutukseen kuuluvasta harjoitusasiakkuudesta. Kriteerit täyttäneitä ihmisiä lähdettiin listaamaan introverttipäästä ja kun päästiin 40:een, mukaan otettiin vielä heidät, joilla oli samat pisteet kuin tuon joukon viimeisellä. Tämän joukon ääripäät asteikolla olivat 11,5 ja 15.

6.2.2 Kyselylomake ja aineiston kerääminen

Kysely (liite 2) koostui kuudesta avoimesta kysymyksestä, joista yksi oli vapaaehtoinen. Kysymykset koskivat personal trainereiden omia kokemuksia persoonallisuuden vaikutuksesta työhön. Ensin kysyttiin syitä lähteä personal training -alalle, sitten persoonallisuuteen liittyviä vahvuuksia ja heikkouksia omien kokemusten ja asiakaspalautteen perusteella. Lopuksi sai vapaaehtoisesti kirjoittaa muita ajatuksia ja kokemuksia aiheesta.

Kysely luotiin Google Forms -lomakkeena ja lähetettiin sähköpostilla kriteerien perusteella valituille henkilöille. Vastausaikaa oli 13 päivää aikavälillä 2.–14.4.2015. Vastausprosentin nostamiseksi (Jacobsen 2012 s. 232–233) osallistujien kesken arvottiin Trainer4You-logolla varustettu huppari ja muistutusviesti ryhmälle lähetettiin puolessa välissä 8.4.2015 sekä toiseksi viimeisenä päivänä 13.4.2015. Kyselyä testattiin pilottitutkimuksessa, jossa saatiin viisi vastausta ja koska kysymykset vaikuttivat kaikkien mielestä ymmärrettäviltä, ei muutoksia palautteen perusteella tehty.

6.2.3 Aineiston analysointi

Aineiston analysointiin käytettiin sisältöanalyysiä, jonka tarkoitus on sekä yksinkertaistaa että rikastuttaa aineistoa. Ensin aineisto yksinkertaistetaan helpommin käsiteltävään ja vertailtavaan muotoon, minkä jälkeen aineiston osat asetetaan osaksi suurempaa kokonaisuutta. (Jacobsen 2012 s. 146)

Vastaukset käsiteltiin neljässä ryhmässä. Kysymykset vahvuuksista oman käsityksen mukaan ja asiakaspalautteen perusteella yhdistettiin samoin kuin vastaavat kysymykset heikkouksista. Syyt kouluttautua alalle oli yksi ryhmä ja muut ajatukset ja kokemukset yksi. Vastaukset vahvuuksista ja heikkouksista analysoitiin niin, että aluksi aineistosta lähdettiin etsimään ja listaamaan ominaisuutta kuvaavia sanoja sitä mukaa kuin niitä nousi esille, ja samojen tai samankaltaisten ominaisuuksien toistuesssa laskettiin, montako kertaa ne esiintyivät. Jos henkilö mainitsi saman ominaisuuden useasti, laskettiin se kuitenkin vain yhdeksi kerraksi. Persoonallisuutta kuvaavat sanat erotettiin muista. Tämän jälkeen saatiin lista ominaisuuksista sekä lukumäärät, monestiko ne oli mainittu. Tämän listan sanojen ja niiden painotusten perusteella tehtiin molemmista sanallinen yhteenveto ja valittiin suoria lainauksia, jotka edustivat mahdollisimman hyvin vastaus-ten kokonaisuutta niin, että eri asioiden painotus säilyi suunnilleen samana. Persoonallisuuteen liittymättömät asiat jätettiin lainauksista pääasiassa pois. Vastaukset, jotka käsitelivät alalle kouluttautumisen syitä ja muita ajatuksia, käsiteltiin samalla tavalla etsimällä yhdistäviä tekijöitä ja laskemalla eri asioiden painotukset.

6.2.4 Validiteetti ja reliabiliteetti

Tässä tapauksessa vastausten validiteetti eli luotettavuus (Hirsjärvi ym. 1997 s. 213) on siinä mielessä automaattisesti hyvä, että koska haluttiin kuulla personal trainereiden omia kokemuksia, niin luonnollisesti paras ja ehkä ainoa järkevä tapa oli kuulla ne heidän itsensä kertomana. Aina tietysti voi ja pitäisi kyseenalaistaa, puhuvatko koehenkilöt totta (Jacobsen 2012 s. 167). Tässä tapauksessa suurin totuusarvoa vähentävä tekijä on, että vastaajat vastaisivat ammatin vaatimalla tavalla. Monella on tietynlainen käsitys siitä, millainen on hyvä personal trainer, ja on mahdollista että joku kuvailisi itseään sellaiseksi, vaikkei se pitäisikään paikkaansa omalla kohdalla. Tässä tutkimuksessa totuuden kertominen oli kuitenkin tehty mahdollisimman helpoksi, koska henkilökohtaisista asioista on yleensä helpompi kirjoittaa kuin puhua suoraan haastattelijalle, ja lisäksi vastaajille luvattiin, ettei vastauksia voida yhdistää henkilöihin. Kysymysten validiteettia täytyy myös aina arvioida, mutta ne osoittautuivat melko yksiselitteisiksi ja ymmärrettäviksi, joten vastauksia saatiin juuri niihin kysymyksiin, joihin haluttiinkin. Laadullisessa tutkimuksessa validiteetin pohtiminen koskee yleensä sitä, miten tarkasti koehenkilöiden kuvaukset ja niiden selitys ja tulkinta sopivat yhteen. Tällöin validiteettia parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta ja tulosten analysoinnista (Hirsjärvi ym. 1997 s. 214–215). Tässä työssä nämä vaiheet on kuvattu todella tarkasti.

Reliabiliteettia eli tutkimuksen toistettavuutta (Hirsjärvi ym. 1997 s. 213) on tässä tapauksessa hieman vaikea arvioida, mutta oletettavasti samojen kysymysten esittäminen samalla tavalla ja ominaisuuksiltaan samankaltaiselle ryhmälle antaisi ainakin samansuuntaisia vastauksia. Kasvotusten tapahtuvassa haastattelussa reliabiliteettiin voi vaikuttaa muun muassa haastattelijan käyttäytyminen ja ympäristö (Jacobsen 2012 s. 174–175). Kirjallisesti ja internetin välityksellä tapahtuvan haastattelun etuna onkin, että haastattelija ei vaikuta tutkittaviin henkilöihin, ja he saavat itse valita parhaan ajan ja tilanteen vastaamiselle. Yksi heikkous reliabiliteetin kannalta tässä tutkimuksessa on vastaajien suhteellisen pieni määrä ($N = 15$), jolloin tilaa sattumalle jää enemmän. Avoimissa vastauksissa osa tekstistä jää myös aina tutkijan tulkinnan varaan (Jacobsen 2012 s. 157), jolloin on tärkeää säilyttää sama linja ja logiikka koko aineiston analysoinnin ajan.

6.3 Eettiset näkökohdat

Kun tutkitaan ihmisiä, on olemassa kolme eettistä perussääntöä: informoitu suostumus, yksityisyyden suoja ja tulosten korrekki esittäminen. (Jacobsen 2012 s. 32)

Informoitu suostumus tarkoittaa, että tutkittavien täytyy kyetä itse tekemään päätös tutkimukseen osallistumisesta ja osallistumisen pitää olla vapaaehtoista. Tutkittavien kuuluu myös saada riittävästi tietoa ymmärrettävässä muodossa tutkimuksen tarkoituksesta ja siitä, mihin tietoja käytetään. Joskus liika informointi voi kuitenkin vaikuttaa tutkimuksen reliabiliteettiin, jos koehenkilöt mukauttavat vastauksensa tutkimuksen tarkoituksen perusteella (Jacobsen 2012 s. 33). Tässä tapauksessa piti tarkkaan miettiä, minkä verran aiheesta paljastaa etukäteen, ettei se vaikuttaisi tuloksiin. Esimerkiksi käsitteitä introversio ja ekstroversio ei ollut syytä painottaa, koska sanan introvertti negatiivinen merkityslataus (Fudjack 2013) olisi voinut saada ihmiset välttämään introversioon kalistuvia vastauksia.

Yksityisyyden suoja tarkoittaa sitä, että yksittäisiä ihmisiä ei pidä pystyä tunnistamaan tutkimuksen tuloksista (Jacobsen 2012 s. 24). Tässä tutkimuksessa sen suhteen ei varsinkaan ensimmäisessä vaiheessa ollut ongelmaa, koska tutkittavia oli niin paljon ja heitä käsiteltiin pääasiassa yhtenä ryhmänä. Toisessa vaiheessa vastaajia oli vähän ja siinä käytettiin paljon suoria lainauksia, mutta heitäkin käsiteltiin yhtenä ryhmänä eikä yksittäisten ihmisten tunnistamisen pitäisi olla mahdollista. Saatekirjeessä luvattiin täysi anonymiteetti ja luottamuksellisuus, ja tuloksia pääsi katsomaan ainoastaan tutkimuksen tekijä. Anonymiteetti oli tässä työssä erityisen tärkeä, koska persoonallisuus voi olla ihmisille herkkä aihe ja tuskin kukaan haluaa, että muut pääsevät näkemään mitä kukin on vastannut. Tulosten korrektilla esittämisellä tarkoitetaan, että vastauksia ei irroteta asiayhteydestä eikä tuloksia vääristellä (Jacobsen 2012 s. 26–27). Tässä työssä kaikki vaiheet on kuvattu tarkasti ja totuudenmukaisesti ja tulokset käsitelty mahdollisimman objektiivisesti.

7 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa kartoitettiin personal trainereiden introversio–ekstroversio-piirteiden jakautumista ja toisessa vaiheessa tutkittiin introversion koettua vaikutusta personal trainerin työssä. Tässä kappaleessa tulokset ja taustatiedot on esitetty taulukoiden ja diagrammien muodossa sekä sanallisesti ja sitaattien avulla.

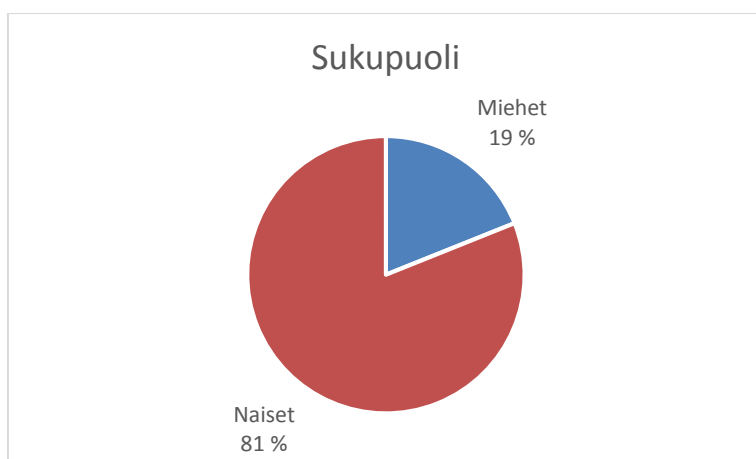
7.1 Introversio–ekstroversio-piirteiden kartoitus

Kysely (liite 1) julkaistiin Trainer4You Personal trainereiden Facebook-ryhmässä, jossa jäseniä oli kyselyn päättymishetkellä 909. Vastaajien määrä oli 206 (N = 206) eli vastausprosentiksi muodostui 22,7 %. Tulokset on esitetty yhdessä taulukossa sukupuolen mukaan, mutta muuten ilman taustamuuttujia.

7.1.1 Vastaajien taustatiedot

Sukupuoli

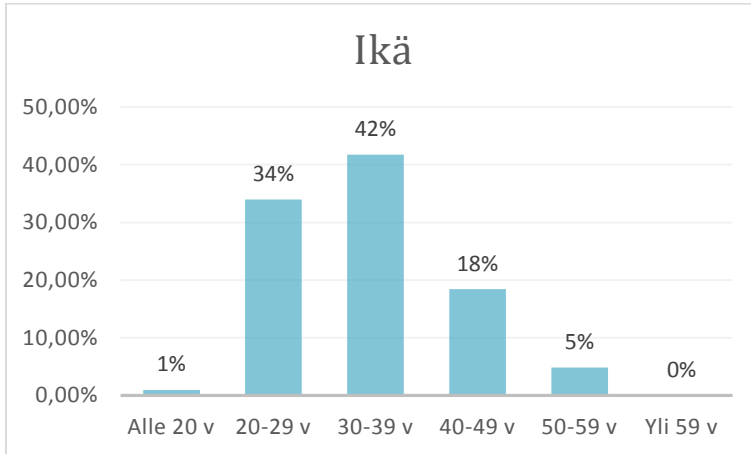
Vastaajista 167 oli naisia ja 39 miehiä (kuvio 4). Perusjoukkoon verrattuna naiset vastasivat kyselyyn hieman aktiivisemmin, sillä perusjoukossa heitä oli noin 70 % ja miehiä noin 30 %.



Kuvio 4. Vastaajien sukupuoli.

Ikä

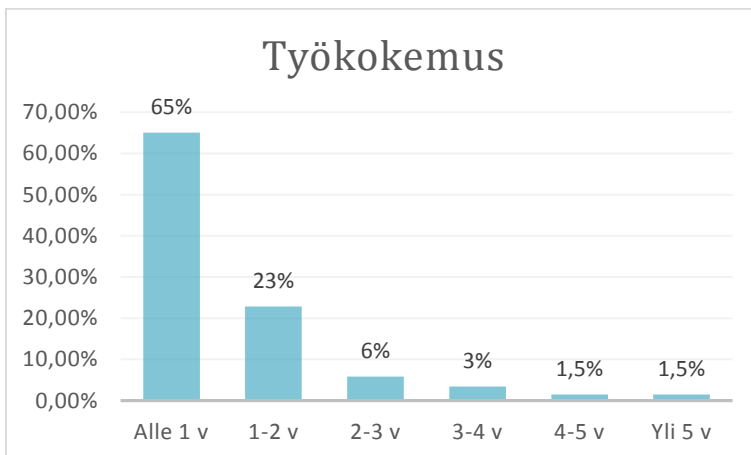
Perusjoukon keski-ikä oli noin 32 vuotta ja vastauksia tulikin eniten ikäryhmästä 30–39-vuotiaat, yhteensä 86 kpl (kuvio 5). Seuraavaksi eniten, 70 kpl, vastauksia tuli ryhmästä 20–29-vuotiaat ja 38 kpl ryhmästä 40–49-vuotiaat. Ikäryhmästä 50–59-vuotiaat vastauksia tuli 10 kpl ja ryhmästä alle 20-vuotiaat 2 kpl. Yli 59-vuotiailta vastauksia ei tullut yhtään.



Kuvio 5. Vastaajien ikä.

Työkokemus

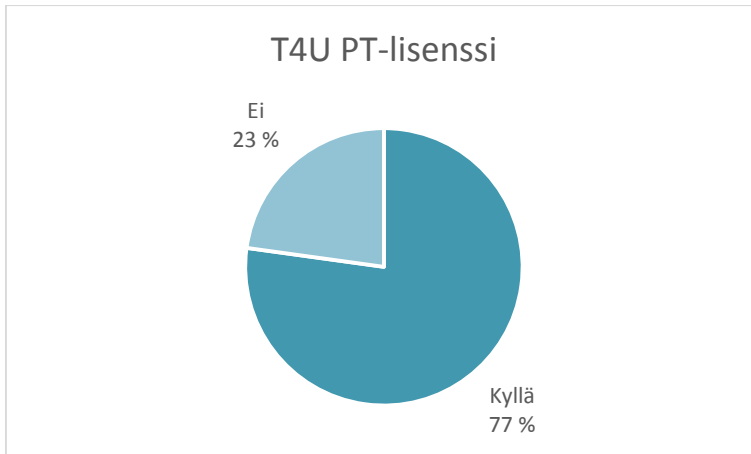
Vastaajista reilusti suurin osa, yhteensä 134, ilmoitti työkokemuksekseen alle yhden vuoden (kuvio 6). Kokemukseksi 1–2 vuotta ilmoitti 47, 2–3 vuotta 12, 3–4 vuotta 7, 4–5 vuotta 3 ja yli 5 vuotta 3 vastaajista.



Kuvio 6. Vastaajien työkokemus.

Trainer4You Personal trainer -lisenssi

Vastaajista 159 oli suorittanut Trainer4You Personal trainer -lisenssin ja 47 oli vielä koulutusvaiheessa (kuvio 7).



Kuvio 7. Trainer4You Personal trainer -lisenssin suorittaneet ja koulutusvaiheessa olevat.

7.1.2 Introversio–ekstroversio-piirteiden jakauma

Vastausten (N = 206) ääripäät asteikolla (kuvio 8) 0–20 (0 = äärimmäinen ekstrovertti, 20 = äärimmäinen introvertti) olivat 4,75 ja 15,5. Keskiarvo oli 10,48 ja mediaani 10,25. Yleisin yksittäinen tulos oli 8,75, jonka sai 16 kpl vastaajista. Jos asteikko jaetaan keskeltä kahtia, sijoittui introverttipuolelle 52,4 %, ekstroverttipuolelle 44,2 % ja täsmälleen keskikohtaan 3,4 % vastaajista.



Kuvio 8. Ekstroversio-introversio-piirteiden jakauma (0 = Ekstroversio, 20 = Introversio), N = 206.

Taulukko 2. Jakauma sukupuolen mukaan ja yhdistettynä.

	Miehet	Naiset	Yhdistetty
Keskiarvo	11,46	10,25	10,48
Mediaani	11,75	10	10,25
Ääripäät	7,75–15,5	4,75–15	4,75–15,5
Yleisin tulos	12,75 (4 kpl)	8,75 ja 10,5 (13 kpl)	8,75 (16 kpl)

Taulukko 3. Jakauma skaalalla viiteen ryhmään jaettuna.

Skaala 0–20	%
0–3,99	0 %
4–7,99	9,7 % (20 kpl)
8–12	63,6 % (131 kpl)
12,01–16	26,7 % (55 kpl)
16,01–20	0 %

7.2 Introversion koettu vaikutus

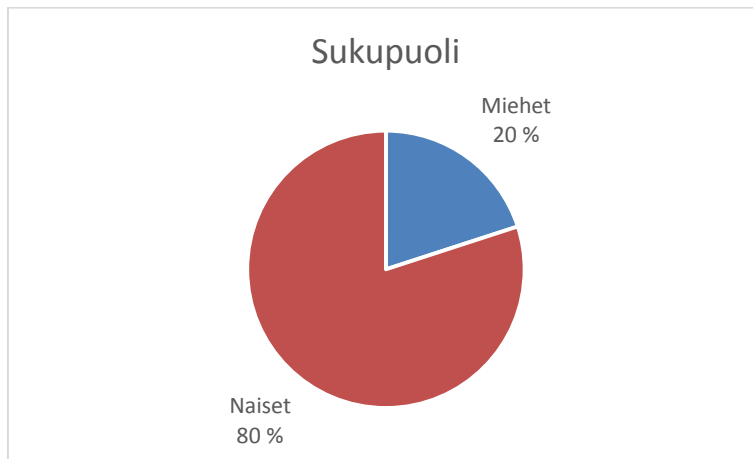
Toinen kysely (liite 2) lähetettiin 42 henkilölle, jotka olivat vastanneet ensimmäiseen kyselyyn, antaneet luvan jatkokyselyn lähettämiseen ja päättäneet jo personal trainer -koulutuksensa. Jatkokysely lähetettiin vain sellaisille, jotka sijoituivat introversio-ekstroversio-asteikolla introverttipuolelle. Kyselyyn vastasi 15 henkilöä (N = 15), joten vastausprosentti oli 35,7 %. Vastanneiden ryhmän ääripäät introversio-ekstroversio-

skaalalla olivat 11,75 ja 15 ja keskiarvo 12,75. Tulokset on esitetty sanallisina yhteenve-
toina ja suorina lainauksina.

7.2.1 Vastaajien taustatiedot

Sukupuoli

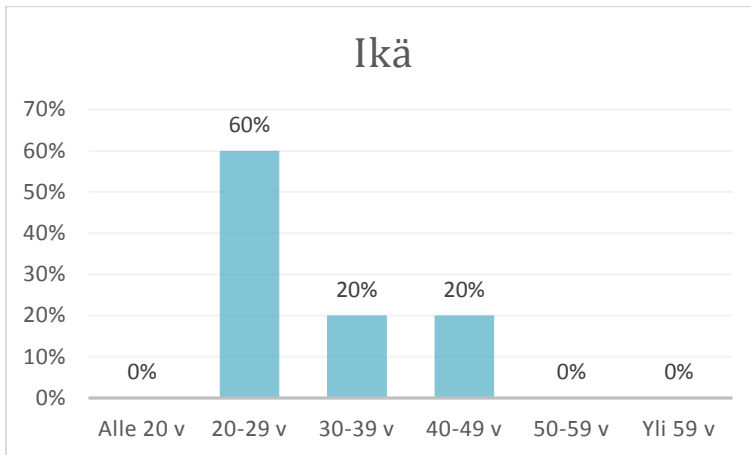
Vastaajista 12 oli naisia ja 3 miehiä (kuvio 9), mikä vastasi hyvin tarkasti ensimmäisen
kyselyn sukupuolijakaumaa.



Kuvio 9. Vastaajien sukupuoli.

Ikä

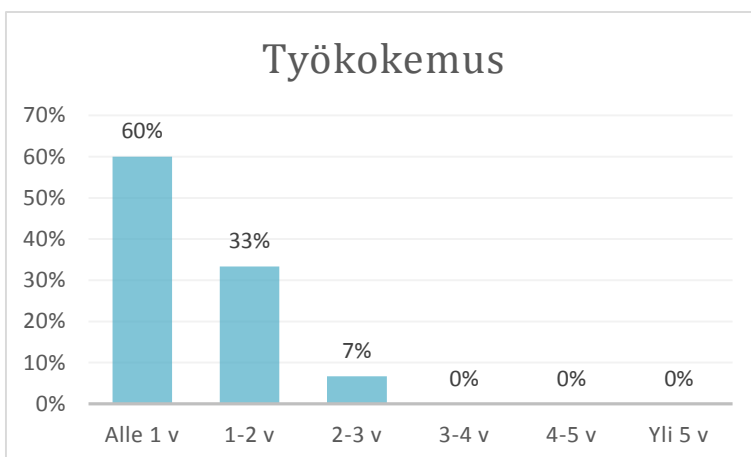
Eniten vastauksia, 9 kpl, tuli ikäryhmästä 20–29-vuotiaat (kuvio 10). Ikäryhmistä 30–
39-vuotiaat ja 40–49-vuotiaat vastauksia saatiin molemmista 3 kpl. Muista ikäryhmistä
vastauksia ei tullut yhtään.



Kuvio 10. Vastaajien ikä.

Työkokemus

Vastaajista 9 ilmoitti työkokemuksekseen alle yhden vuoden (kuvio 11). Kokemukseksi 1–2 vuotta ilmoitti 5 ja 2–3 vuotta 1 vastaajista.



Kuvio 11. Vastaajien työkokemus.

7.2.2 Personal trainereiden omat kokemukset

Syyt kouluttautua alalle

Selvästi suurimmat syyt ja motiivit kouluttautua alalle olivat intohimo liikuntaan ja terveyteen, ”harrastuksesta työ” -ajatuksen houkuttelevuus ja auttamisen halu. Useampi kuin yksi mainitsi syyksi vielä oman osaamisen syventämisen, halun työskennellä ihmisten parissa ja vaihtelun aiempaan työhön. Yksittäin mainittuja syitä olivat esimer-

kiksi oma elämäntapamuutos, yrittäjän vapaus, huoli kansanterveydestä ja apu fysioterapeutin työssä.

Halusin personal training -alalle, koska haluan auttaa ihmisiä voimaan kokonaisvaltaisesti hyvin. Lisäksi minua huolettaa ylipainon lisääntyminen Suomen väestössä kaikissa ikäryhmissä.

Halusin vaihtelua aikaisempaan työelämään ja syventää omaa liikuntaosaamista. Tykkään työskennellä ihmisten kanssa ja liikunta sekä ravitsemus ovat minulle tärkeitä kiinnostuksenkohteita.

[...] Liikunta on ollut pitkäaikainen harrastukseni ja kuulosti mukavalta hommata ammatti sellaisesta asiasta josta todella tykkää!

Lähdin opiskelemaan koska olin kiinnostunut saamaan lisätietoja. Opintojen myötä innostuin muiden auttamisesta ja työn ihmisläheisyydestä sekä yrittäjyydestä ilman esimiestä tai toimistotyöaikaa.

Olen aina liikkunut paljon ja harrastanut monia eri lajeja, joten halusin tietää siitä vielä lisää ja mahdollisesti auttaa sellaisia ihmisiä joille se ei ole enää tai ole koskaan ollut lähellä sydäntä ja intohimo.

Vahvuudet

Vahvuuksista selvästi eniten nousivat esille empaattisuus ja kuuntelutaidot sekä toimeentuleminen ja halu työskennellä ihmisten kanssa. Seuraavaksi eniten omasta persoonallisuudesta mainittiin positiivisuus, iloisuus, energisyys, rauhallisuus, avoimuus, kärsivällisyys/pitkäjänteisyys, kannustavuus/rohkaisevuus, rehellisyys/suorasanaisuus, helposti lähestyttävyyys ja luotettavuus. Pari kertaa mainittuja ominaisuuksia olivat tarkkuus, luovuus/kekseliäisyys, keskustelutaidot, sosiaalisuus, ulospäinsuuntautuneisuus ja huumorintaju. Esille tuli myös asioita, jotka eivät varsinaisesti liity persoonallisuuteen, kuten ammattitaito/osaaminen, kokemus/omat kokemukset sekä opetus- ja ohjaustaidot.

Olen rauhallinen, pystyn keskittymään pelkästään asiakkaaseen. Pystyn valmistautumaan hyvin tapaamisiin ja mielestäni osaan eläytyä asiakkaan tilanteeseen ja pyrin kuuntelemaan kaikki mitä heillä on sydämellään. [...]

Tulen toimeen erilaisten ihmisten kanssa, olen kärsivällinen ja iloisen energinen.

[...] Ohjaan asiakkaita rauhallisesti mutta päättäväisesti. Olen tarkkailija joka ei ole koko ajan äänessä. [...] Rauhallisuudestani olen saanut palautetta että sopisin hyvin esim. yoga vetäjäksi. [...]

Olen todella iloinen, energinen ja positiivinen, joten tsemppaan ja ohjaan asiakkaita innostavasti ja kannustavasti. Olen myös pitkäjänteinen ja rauhallinen, joten jaksan ohjata asiakasta selvästi ja pitkäjänteisesti.

Vahvuuksiani alalla on ihmisen kuuntelemisen taito ja kyky ymmärtää eri tilanteissa olevia ihmisiä. Minulla on myös hyvä ongelmanratkaisukyky. Lisäksi pyrin näkemään kaikista asioista aina positiivisen puolen, jota tuon ilmi myös asiakkaalleni.

Olen avoin, empaattinen, tulen hyvin toimeen muiden kanssa ja osaan kuunnella sekä auttaa ihmisiä. Lisäksi tykkään haasteista ja projekteista.

Olen iloinen, positiivinen ja ulospäinsuuntautunut henkilö. Tulen hyvin ihmisten kanssa toimeen ja ihmisten on helppo avautua minulle ongelmistaan. Näin minulle on ainakin kerrottu. En pelkää työskennellä ihmisten kanssa enkä pelkää uusia haasteita. [...]

Olen aina ollut hyvin helposti lähestyttävä ja hyvä keskustelija sekä kuuntelija. [...] Minulla on aina ollut luontaista olla kiinnostunut toisista ihmisistä ja olen oppinut kysymään oikeita asioita oikeisiin aikoihin ja oppinut tulkitsemaan ihmisen käyttäytymistä: jos asiakkaasta aistii, että nyt ei halua keskustella, niin sitten ei keskustella vaan annan aikaa kun haluaa itse kertoa mikä vaivaa. Toinen vahvuuteni on positiivisuus ja siitä kumpuava energisyys. Koen antavani valmennettaville myös treenaamisen iloa omalla esimerkilläni.

Luotettava, tunnollinen, intuitiivinen, ymmärrän helposti erilaisia ajattelutapoja, pidän syvällisistä keskusteluista, rakastan liikuntaa [...]

Olen sosiaalinen ja tutustun mielelläni uusiin ihmisiin. Osaan myös asettua helposti mielessäni toisen ihmisen asemaan.

Olen empaattinen. Koen, että asiakkaat kaipaavat, että heidän ymmärretään. Haluan tuntea asiakkaani mahdollisimman hyvin, olen kannustava, rohkaiseva ja pyrin aina löytämään yksilöllisiä keinoja asiakkaiden motivointiin. [...] Asiakkaat arvostavat aitoutta, rentoutta, helposti lähestyttävää luonnettani, ymmärtäväisyyttäni ja tarkkuuttani. [...]

Olen aina nauttinut kahdenkeskeisiin keskusteluihin syventymisestä ja haasteiden ratkomisesta siten. Tykkään tutustua uusiin ihmisiin tällaisissa tilanteissa.

Heikkoudet

Useimmin mainitut heikkoudet olivat itsensä tai osaamisensa esille tuominen ja epävarmuus tai itseluottamuksen puute. Heikkouksiksi koettiin myös liika tarkkuus, hiljainen luonne ja liiallinen reiluus tai asiakkaan miellyttäminen. Oikeastaan kaikki yksittäin mainitut asiat tuntuivat liittyvän tiettyyn teemaan: koettiin että olisi pitänyt olla esimerkiksi avoimempi, sosiaalisempi, verbaalisempi, innostuneempi, pirteämpi ja helpommin lähestyttävä.

Ehkä se liiallinen tarkkuus pienissäkin asioissa. Ja välillä pitäisi luottaa enemmän omaan ammattitaitoon.

Vahvuuteni on myös heikkouteni. En osaa olla koko ajan kannustamassa esimerkiksi kun asiakas tekee jotain liikettä en ole koko ajan äänessä että hyvä, jaksaa, jaksaa... Vaan annan lähes aina palautetta vasta jälkeen päin. Välillä mietin olenko liian hiljaa.

Oman osaamisen esilletuomista sekä intensiivisempää kontaktia asiakkaisiin.

Voisin olla enemmän sosiaalinen ja joskus tuntuu, että sanallinen ulosanti voisi olla parempi. Joidenkin kanssa on myös vaikea päästä ohjaajan rooliin ja olla asiantunteva, pientä itseluottamuksen puutetta taitaa esiintyä aina silloin tällöin.

En ehkä ole maailman helpoiten lähestyttävä enkä tuo itseäni riittävän näkyvästi ja iloisesti esille tapahtumissa yms. Perusluonne ehkä hieman liian "totinen" ;) Käsittääkseni kaipaavat enemmän superinnostuneisuutta ja pirteyttä.

Olen liian pikkutarkka. Haluan, että asiakkaat ovat tyytyväisiä ja saavat hyvää palvelua. Lupailenkin yleensä liian paljon erilaisia asioita/palveluksia liian tiukoilla aikatauluilla, mikä tuo minulle stressiä.

Vaikka olen ulospänsuuntautunut ihminen en silti osaa tyrkyttää itseäni. Eli ns. itsensä myyminen ja mainostaminen on minulle erittäin hankalaa. En ns. halua tehdä itsestäni numeroa ja se haittaa asiakashankinnassa merkittävästi. Lisäksi pyrin olemaan todella itsenäinen ja tulemaan toimeen omin avuin. Tietyllä tavalla personal training on myös tiimityötä toisten alalla työskentelevien kanssa. Olen huono kysymään neuvoa jos en jotain asiaa osaa tai tiedä vaan yritän aina viimeiseen asti itse suoriutua tehtävistä ja tämä saattaa olla joskus aikaa vievää ja raskastakin hommaa.

Suurissa joukkioissa en ole kotonani. Siksi personal trainerin työhön osittain liitettävissä olevat tilanteet (erilaisten ryhmien ohjaaminen tai esim. luennot) eivät ole mieleeni. Tämä taas rajoittaa työnteon mahdollisuuksia liikunnan kentällä.

Muita ajatuksia ja kokemuksia

Muita ajatuksia kysyttäessä enemmän kuin kerran mainittuja asioita oli, että työ koettiin omaksi, valintaan koulututtautua alalle oltiin tyytyväisiä ja esimerkkinä muille olemista pidettiin tärkeänä. Tässä kohdassa mainittiin myös itsetuntemuksen kasvaminen ammatin myötä, erilaisten personal trainereiden olemassaolon tärkeys ja halu keskittyä personal trainingiin kokopäiväisesti.

Muuta ei tule mieleen kuin että nautin työstäni ja on ihana huomata että olen löytänyt itselleni ammatin joka pitää minut kunnossa ja että saan esimerkilläni myös muut liikkumaan ja muuttamaan elämäntapojaan parempaan suuntaan.

Mielestäni olen oppinut ammattia harjoittaessani paljon omasta persoonallisuudestani. Olen huomannut itsestäni käytännössä asioita, joita olen teorian tasolla tiennyt itsessäni olevan. Toisaalta olen pitänyt itseäni aina temperamenttisena luonteena, mutta se ei, ehkä hieman yllätyksenikkin ole noussut ammattia harjoittaessa suureen rooliin.

Koen, että tämä homma on juuri minua varten. [...] Koen suurta hyvää oloa siitä kun toinen onnistuu ja kun toinen kokee ajatusmaailmansa muuttuneen parempaan suuntaan. En voi myöskään kieltää, että itsetunnollenikin tekee hyvää kun saan toimia esimerkkinä ja minuun luotetaan. Haluaisin tehdä tätä kokopäiväisesti, mutta vielä ei valitettavasti ole tullut sitä mahdollisuutta.

Kaikenlaisia meitä on, ja kaikenlaisia tuntuu kenttä ja asiakaskunta tarvitsevan.

8 POHDINTA

Tässä kappaleessa pohditaan ja arvioidaan tuloksia, metodeja sekä yhteyttä työelämään ja jatkotutkimusaiheita. Tulosten pohdinnassa käsitellään tulosten merkitystä ja vaikutuksia sekä pohditaan, mitä ja miten pitäviä johtopäätöksiä niistä voidaan vetää. Metodien pohdinnassa arvioidaan käytettyjen metodien heikkouksia ja vahvuuksia ja mietitään, olisiko jotain pitänyt tehdä toisin. Lopussa pohditaan tulosten yhteyttä työelämään ja annetaan ehdotuksia jatkotutkimukseen.

8.1 Tulosten pohdintaa

Kartoitettaessa personal trainereiden introversio–ekstroversio-piirteiden jakautumista tulokset noudattivat melko tarkasti normaalijakaumaa: suurin osa vastauksista asettui lähelle keskikohtaa ja ääripäät (4,75–15,5) olivat lähes yhtä kaukana asteikon ääripäistä. Myös vastausten keskiarvo (10,48) ja mediaani (10,25) olivat hyvin lähellä asteikon keskikohtaa. Miehet osoittautuivat jonkin verran naisia introvertimmiksi, mutta heidän osuutensa oli vain noin viidennes vastaajista, joten tämän perusteella ei sukupuolten välisestä erosta voi tehdä vahvoja johtopäätöksiä. Verrattuna Myers–Briggsin koetietokantaan perustuviin lukuihin, joiden mukaan introversio olisi hallitsevana piirteenä 36–50,7 prosentilla amerikkalaisista (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47), kuulostaa tässä tutkimuksessa saatu luku 52,4 prosenttia suuntaa antavana tuloksena uskottavalta.

Kvalitatiivisessa osuudessa tutkittiin vain introverteja, joten johtopäätösten teossa on syytä olla varovainen. Tutkimuksen luonne ei ollut vertaileva, vaan se pyrki selvittämään introversion koettua vaikutusta ja sen ilmenemistä. Niinpä monien yksittäisten piirteiden kohdalla ei voida sanoa, että ne olisivat tyypillisiä vain introverteille. Esimerkiksi vahvuuksien kohdalla eniten esiin nousseita empaattisuutta ja kuuntelutaitoja pidetään yleisesti personal trainerin tärkeimpinä ominaisuuksina (Trainer4You 2014b s. 13) ja ekstrovertit olisivat saattaneet korostaa juuri samoja asioita. Toisaalta on mahdollista, että ekstroverteihin verrattuna erityisen suuri osa introverteista kokee nämä vahvuuksikseen. Vahvuuksissa tuli melko paljon esille ekstroversioon usein liitettyjä ominaisuuksia, kuten avoimuus, positiivisuus ja energisyys. Tämä saattaa osittain johtua vastaamisesta sen mukaan, millainen oma mielikuva on hyvästä personal trainerista. Toisaalta osa vastaajista oli hyvin lähellä skaalan keskikohtaa eikä lähelläkään ääripäätä, joten on aivan mahdollista, että heillä on mainittuja ominaisuuksia introversion hallitsemisesta huolimatta. Jonkin verran tuli esille myös selvästi introverteille tyypillisiä piirteitä, kuten rauhallisuus ja pitkäjänteisyys. Yksi merkittävä vastauksista selvinnyt asia oli, että asteikon introverttipuolelle sijoittuneet personal trainerit kokivat viihtyvänsä ja tulevansa toimeen ihmisten kanssa. Tämä tuntuu loogiselta, koska personal training on yleensä kahdenkeskistä vuorovaikutusta, ja introvertit suosivat usein nimenomaan pienissä ryhmissä tai kahden kesken tapahtuvaa sosiaalista kanssakäymistä (Cain 2012 s. 265–266).

Heikkouksien kohdalla introversio näkyi selvästi. Kun peilaa vastauksia teoriaan, löytyy niistä enemmän yhtäpitävyyttä kuin osattiin odottaa. Esimerkiksi itsensä esille tuomisen vaikeutta voidaan pitää introverteille tyypillisempänä haasteena. Myös monesta yksittäisestä vastauksesta introversion hallitsevuus paistoi läpi melko selkeästi, esimerkiksi yhden vastaajan asiakkaat olisivat kaivanneet enemmän ”superinnostuneisuutta ja pirteyttä”. Erityisesti heikkouksissa oli paljon vastauksia, joita olisi vaikea kuvitella ekstroverttien tuovan esille. Yhteenvetona heikkouksista voidaan todeta, että monet vastaajista kokivat painetta olla ekstrovertimpia, mikä heijastelee ajatusta vallitsevasta ekstroversion ihanteesta. (Cain 2012)

Tulosten perusteella suurella osalla Trainer4You:n kouluttamista personal trainereista introversio on hallitsevana piirteenä, joten tätä tietoa Trainer4You voi hyödyntää jo koulutuksissaan. Esimerkiksi suurissa ryhmissä tapahtuville ryhmätöille voisi miettiä vaihtoehtoja, ja varsinkin lähimpänä asteikon introverttipäätä olevat suosivat todennäköisemmin työskentelyä pienissä ryhmissä tai pareittain. Toki kaikille on tärkeää harjoitella ryhmätyötä kaikenlaisissa ryhmissä ja esiintymistä ryhmän edessä, mutta opetusmetodien painotuksia olisi syytä miettiä myös tämän tutkimuksen tulosten valossa. Oppiminen on oletettavasti koulutuksen tärkein tavoite, ja osalla koulutettavista oppiminen on todennäköisesti lähempänä optimaalista jotenkin muuten kuin suurissa ryhmissä työskennellessä. Myös tiedon prosessoinnin erilaisuuden voi koulutuksissa ottaa huomioon mahdollisuuksien mukaan.

Kvalitatiivisen osuuden tulosten perusteella introverteilla personal trainereilla on tärkeitä ammattiin liittyviä vahvuuksia, mutta myös introversioon liittyviä heikkouksia. Ekstroversion ihanteen takia moni kokee painetta olla enemmän ekstrovertti, kuten heikkouksia koskevista vastauksistakin näkyy. Perusluonnettaan voi kuitenkin muuttaa vain tietyissä rajoissa (Cain 2012 s. 144). Tästä syystä Trainer4You voisi jopa harkita ottavansa tässä työssä käsitellyn aiheen esille koulutuksissaan sopivan teeman yhteydessä ja painottaa, että tärkeintä on omien vahvuuksien tunnistaminen ja niihin keskittyminen. Suurimpana personal trainer -kouluttajana Trainer4You on myös avainasemassa rakentamassa mielikuvaa hyvästä personal trainerista.

Tuloksia voivat hyödyntää myös muut alan toimijat soveltamalla niitä omiin tarpeisiinsa. Tulos introverttien määrästä ja heidän kokemuksistaan on merkittävä koko liikunta-alan kannalta ja esimerkiksi rekrytoinnissa olisi syytä miettiä tarkemmin, mitkä ovat tärkeimpiä perusteita henkilön palkkaamiselle. Liikunta-alalla asiakkaiden määrä on valtava ja se kasvaa jatkuvasti (Langinkoski 2015), ja oletettavasti heidän joukossaan on mitä erilaisimpia ihmisiä introversio–ekstroversio-piirteiden suhteen. Niinpä liikunta-alallakin pitäisi olla mahdollisimman erilaisia ihmisiä, jotta se voisi vastata mahdollisimman hyvin asiakkaiden tarpeisiin. Esimerkiksi ekstrovertti asiakas voi haluta introvertin personal trainerin ja introvertti asiakas ekstrovertin, tai yhtä hyvin asiakkaat voivat suosia omaa tyyppiä. Lisäksi erilaisten asiakkaiden ajatusmaailman ymmärtämiseen tarvitaan erilaisia liikunta-alan toimijoita, mikä on tärkeää palveluiden luomisessa ja kehittämisessä.

8.2 Metodien pohdintaa

Tutkimuksen alussa tehty päätös käyttää triangulaatiota eli kvantitatiivisen ja kvalitatiivisen tutkimuksen yhdistämistä samassa tutkimuksessa (Jacobsen 2012 s. 89–90) osoittautui hyväksi. Ilman kvantitatiivista osuutta ei olisi edes saatu selville, kenellä introversio tai ekstroversio on hallitseva piirre ja missä määrin. Ilman kvalitatiivista osuutta tulos taas olisi jäänyt melko pinnalliseksi, eikä olisi saatu tietoa kvantitatiivisen kyselyn toimivuudesta.

Ensimmäisen kyselyn vahvuudet ovat siinä, että se on helppo ja nopea toteuttaa suurella joukolla ja se näyttäisi korostavan oikeita asioita liittyen introversioon ja ekstroversioon. Toisen kyselyn vastausten perusteella voidaan olettaa, etteivät ihmiset jakautuneet asteikolla sattumanvaraisesti, vaan nimenomaan ekstroversio–introversio-piirteiden perusteella. Yksi testin heikkous on, että skaalan todellista keskikohtaa ei voida tietää. Tämä testi on epävirallinen eikä sitä ole MBTI:n tavoin testattu tieteellisesti vuosikausia ja miljoonilla ihmisillä, joten on aiheellista epäillä, ettei todellinen keskikohta ole täsmälleen asteikon keskikohdassa. Toisaalta tässä tutkimuksessa tulosten keskiarvo ja mediaani olivat hyvin lähellä keskikohtaa, mikä antaisi viitteitä hyvästä validiteetista. Lisäksi se nostaa hyvin esiin ihmisten väliset erot, ja tässä tapauksessa testi toimi kaikin puolin yllättävän hyvin.

Perusjoukon valinta, eli Trainer4You:n kouluttamat personal trainerit, oli perusteltu. Sitä kautta tavoitettiin helposti suuri määrä ihmisiä, ja työn tilaajana Trainer4You hyötyy eniten sen oman koulutuksen käyneiden personal trainereiden tutkimisesta. Kysely julkaistiin Facebook-ryhmässä, jossa lähes tuhannella ihmisellä oli mahdollisuus vastata siihen. Vastaajia oli 206, mikä on jo hyvä määrä, mutta aineiston analysointi olisi onnistunut paljon suuremmallakin määrällä. Kyselyn olisi voinut lähettää myös Facebookin yksityisviestillä tai sähköpostilla, mutta työn määrä olisi ollut paljon suurempi, eikä ole varmaa olisiko vastaajia saatu merkittävästi enemmän. Muistutukset osoittautuivat hyödyllisiksi, koska niiden jälkeen vastausmäärät nousivat huomattavasti. Ainoa aineiston analysointiin vaikuttava taustamuuttuja oli sukupuoli, joten analysointi oli helpointa Microsoft Excelillä. Jos vastaajia olisi enemmän ja tuloksia haluttaisiin tarkastella useamman taustamuuttujan mukaan, voisi analysointi olla helpompaa esimerkiksi SPSS-tilastoanalyysiohjelmalla.

Toisen kyselyn vahvuudet verrattuna vaikka kasvotusten tapahtuvaan haastatteluun ovat helppouden ja nopeuden lisäksi, että tutkija ei käyttäytymisellään pysty vaikuttamaan vastaajiin ja he saavat itse valita sopivan ajan ja paikan vastaamiseen. Heikkoutena on, että vastausten tulkinnalle jää enemmän tilaa, koska tarkentavia kysymyksiä ei voida esittää. Lisäksi kasvotusten tapahtuvan haastattelun avulla saisi aivan uudenlaista tietoa henkilöiden olemuksesta ja käyttäytymisestä. Otanta osoittautui toisessa vaiheessa melko onnistuneeksi. Kysely lähetettiin 42:lle ensimmäiseen kyselyyn vastanneelle skaalan introverttipuolelta, joista 15 vastasi. Jos kysely olisi lähetetty useammalle, olisi toinen ääripää mennyt ehkä liian lähelle keskikohtaa. Alkuperäinen idea oli lähettää kysely kaikkein introverteimmille, mutta mukana oli paljon sellaisia, jotka eivät olleet vielä päättäneet koulutustaan tai antaneet lupaa jatkokyselyn lähettämiseen. Niinpä jatkokyselyn saaneiden tulosten toinen ääripää oli hieman lähempänä keskikohtaa kuin alun perin oli tarkoitus. Laadullisessa tutkimuksessa 15 vastaajaa on kohtalainen määrä (Jacobsen 2012 s. 63), mutta tässä tapauksessa vastaajia olisi voinut olla enemmänkin suhteellisen lyhyiden vastausten takia. Muistutukset auttoivat varmasti saamaan muutaman vastauksen enemmän, mutta varsinaista piikkiä vastausmäärissä ei niiden jälkeen ollut havaittavissa. Sähköposti oli järkevä tapa lähettää kysely, ja sisältöanalyysi osoittautui erinomaiseksi välineeksi aineiston analysoinnissa.

Tutkimuksen alussa pohdittiin, lähetetäänkö kvalitatiivinen kysely vain introverteille vai sekä introverteille että ekstroverteille. Jälkimmäisen vaihtoehdon etu olisi ollut, että ryhmien vastauksia olisi voitu verrata keskenään, mutta tutkimuksen painopisteen oli tarkoitus olla introversiossa. Tutkimuksen ensisijainen tavoite oli tutkia nimenomaan introversion koettua vaikutusta, joten kysely päädyttiin lähettämään vain introverteille. Koska juuri tämän tyyppistä tutkimusta introversiosta ja ekstroversiosta ei tiettävästi ole Suomessa aiemmin tehty, tämä tutkimus toimii kyseisessä aiheessa eräänlaisena uranuurtajana. Myös sen takia tutkimusta ei haluttu laajentaa liikaa.

8.3 Yhteys työelämään ja ehdotuksia jatkotutkimukseen

Teoriaosuudessa laajasti käsitellyn ekstroversion ihanteen takia lienee aika selvää, että tällä tutkimuksella ja sen tuloksilla on vahva yhteys työelämään. Tulokseksi saatiin, että noin puolet tutkittavista personal trainereista olivat enemmän introverteja kuin ekstroverteja, joten suhteutettuna esimerkiksi kokonaiseen ammattiryhmään se on melko suuri määrä ihmisiä. Jos luotamme edes jossain määrin näihin lukuihin, pelkästään niiden pitäisi osoittaa, että ekstroversion ylikorostunut ihannoiminen työelämässä on syytä kyseenalaistaa. Lisäksi tulokseksi saatiin, että personal trainerit, joilla introversio oli hallitsevana piirteenä, kokivat että heillä on heikkouksista ja haasteista huolimatta personal trainerin työssä tärkeinä pidettyjä vahvuuksia. Tämän tiedon perusteella pitäisi pohtia tarkemmin, mitä ominaisuuksia työelämässä arvostamme ja millä perusteella.

Tulevaisuudessa olisi erittäin mielenkiintoista kuulla tuloksia muista ammattiryhmistä ja verrata niiden välisiä ekstroversion ja introversion tasoja. Myös eri kulttuureissa, esimerkiksi muissa pohjoismaissa tehdyt vastaavat tutkimukset voisivat antaa kiinnostavaa ja vertailukelpoista tietoa. Jos haluaisi saada laajempaa tietoa tutkittavista, metodeina voisi kokeilla laadullisessa osuudessa myös esimerkiksi observointia tai haastattelua, ja laadullista tutkimusta olisi ehdottomasti syytä laajentaa koskemaan myös ekstroverteja.

LÄHTEET

- Aalto, Riku. 2015, Asiakas ei ole personal trainerin projekti, *Trainer4You*, [blogikirjoitus], 4.3.2015. Saatavilla: <http://www.trainer4you.fi/blogi/asiakas-ei-ole-personal-trainerin-projekti/> Haettu 18.4.2015.
- Ancowitz, Nancy. 2010, Are Introverts Nuts? Is There Something Wrong with You if You're an Introvert?, *Psychology Today*, 21.4.2010. Saatavilla: <https://www.psychologytoday.com/blog/self-promotion-introverts/201004/are-introverts-nuts> Haettu 6.4.2015.
- Anderson, Cameron & Kilduff, Gavin J. 2009, Why Do Dominant Personalities Attain Influence in Face-to-Face Groups? The Competence-Signaling Effects of Trait Dominance, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 96, nro 2, s. 491–503.
- Asendorpf, Jens B. & Wilpers, Susanne. 1998, Personality Effects on Social Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 74, nro 6, s. 1531–1544.
- Bayne, Rowan. 1997, *The Myers–Briggs Type Indicator. A Critical Review and Practical Guide*, London: Nelson Thornes, 171 s.
- Bertelsen, Preben. 2007, *Personlighetspsykologi. En översikt*, Lund: Studentlitteratur AB, 135 s.
- Brooks, David. 2009, In Praise of Dullness, *The New York Times*, 18.5.2009. Saatavilla: http://www.nytimes.com/2009/05/19/opinion/19brooks.html?_r=0 Haettu 6.4.2015.
- Cain, Susan. 2012, *Hiljaiset. Introverttien manifesti*, Helsinki: Avain, 388 s.
- CAPT. 2003, *Estimated Frequencies of the Types in the United States Population*. Saatavilla: <http://www.capt.org/products/examples/20025HO.pdf> Haettu 3.4.2015.
- Crazier, W. R. 2011, Shyness as a Dimension of Personality, *British Journal of Social and Clinical Psychology*, vol. 18, nro 1, s. 121–128.
- Depue, Richard A. & Collins, Paul F. 1999, Neurobiology of the Structure of Personality: Dopamine, Facilitation of Incentive Motivation, and Extraversion, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 22, nro 3, s. 491–569.
- Dunderfelt, Tony. 1998, *Henkilökemia. Yhteistyö erilaisten ihmisten välillä*, Söderkulla: Dialogia Oy, 187 s.
- Dunderfelt, Tony. 2012, *Tunnista temperamentit. Väriä elämään ja itsetuntemukseen*, Jyväskylä: PS-kustannus, 185 s.

- Dunderfelt, Tony; Laakso, Juhani; Niemi, Pekka; Peltola, Ritva & Vidjeskog, Jan. 2001, *Yksilöllinen ihminen. Psykologia 5*, Helsinki: WSOY, 204 s.
- EHFA. 2011, *EHFA Standards EQF Level 4 Personal Trainer*. Saatavilla: <http://www.ehfa-standards.eu/sites/ehfa-standards.eu/files/documents/Standards/Level 4 Personal Trainer Standards.pdf> Haettu 14.4.2015.
- Ehnberg, Lars. 2013, *Unia, satuja ja myyttejä. Johdatus C.G. Jungin analyttiseen psykologiaan*, Helsinki: Noxboox, 141 s.
- Eysenck, Sybil B. G. & Eysenck, H. J. 1967, Salivary Response to Lemon Juice as a Measure of Introversion, *Perceptual and Motor Skills*, vol. 24, s. 1047–1053.
- Fudjack, Sara. 2013, *Amidst a Culture of Noise Silence Is Still Golden: A Sociocultural Historical Analysis of the Pathologization of Introversion*, Degree of Master of Social Work, Northampton: Smith College School, Social Work.
- Gale, Anthony; Coles, Michael & Blaydon, Jennifer. 2011, Extraversion-Introversion and the EEG, *British Journal of Psychology*, vol. 60, nro 2, s. 209–223.
- Gallagher, Winifred. 1994, How We Become What We Are, *The Atlantic*, 1.9.1994. Saatavilla: <http://www.theatlantic.com/magazine/archive/1994/09/how-we-become-what-we-are/303534/> Haettu 6.4.2015.
- Geen, Russell G. 1984, Preferred Stimulation Levels in Introverts and Extroverts: Effects on Arousal and Performance, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 46, nro 6, s. 1303–1312.
- Harzing, Anne-Wil. 2006, Response Styles in Cross-National Survey Research: A 26-Country Study, *International Journal of Crosscultural Management*, vol. 6, nro 2, s. 1–37.
- Hirsjärvi, Sirkka; Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula. 1997, *Tutki ja kirjoita*, 6. painos, Helsinki: Tammi, 430 s.
- Jacobsen, Dag Ingvar. 2012, *Förståelse, beskrivning och förklaring. Introduktion till samhällsvetenskaplig metod för hälsovård och socialt arbete*, 2. painos, Lund: Studentlitteratur AB, 327 s.
- Jonkman, Linus. 2015, *Introvertit. Työpaikan hiljainen vallankumous*, Jyväskylä: Atena, 296 s.
- Judge, Timothy A.; Bono, Joyce E.; Ilies, Remus & Gerhardt, Megan W. 2002, Personality and Leadership: A Qualitative and Quantitative Review, *Journal of Applied Psychology*, vol. 87, nro 4, s. 765–780.
- Kagan, Jerome & Snidman, Nancy. 2004, *The Long Shadow of Temperament*, Cambridge: Harvard University Press, s. 4–33.

- Kaplan, Steven N.; Klebanov, Mark M. & Sorensen, Morten. 2008, Which CEO Characteristics and Abilities Matter?, *National Bureau of Economic Research*, nro 14195, s. 1–30.
- Keltikangas-Järvinen, Liisa. 2004, *Temperamentti. Ihmisen yksilöllisyys*, Helsinki: WSOY, 319 s.
- Keltikangas-Järvinen, Liisa. 2008, *Temperamentti, stressi ja elämänhallinta*, Helsinki: WSOY, 272 s.
- Koskinen, Saara. 2014, *Personal trainer -koulutus Suomessa*, Selvitys, Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, Liikuntalääketiede.
- Langinkoski, Ari. 2015, Personal training -alan kehitys on meistä itsestämme kiinni, *Trainer4You*, [blogikirjoitus], 7.4.2015. Saatavilla: <http://www.trainer4you.fi/blogi/personal-training-ala-kehitys-on-meista-itsestamme-kiinni/> Haettu 13.4.2015.
- Lieberman, Matthew D. & Rosenthal, Robert. 2001, Why Introverts Can't Always Tell Who Likes Them: Multitasking and Nonverbal Decoding, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 80, nro 2, s. 294–310.
- Matthews, Gerald; Deary, Ian J. & Whiteman, Martha C. 2003, *Personality Traits*, 2. painos, Cambridge: Cambridge University Press, 493 s.
- McCrae, Robert R. & Costa, Paul T., Jr. 1997, Personality Trait Structure as a Human Universal, *American Psychologist*, vol. 52, nro 5, s. 509–516.
- McCrae, Robert R. & Terracciano, Antonio. 2005, Personality Profiles of Cultures: Aggregate Personality Traits, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 89, nro 3, s. 407–425.
- Mischel, Walter; Shoda, Yuichi & Ayduk, Ozlem. 2008, *Introduction to Personality. Toward an Integrative Science of the Person*, 8. painos, Hoboken: Wiley, 570 s.
- Mustranta, Maria. 2014, Voimaa valmentajasta, *Kuluttaja*, nro 5, s. 8–13.
- Ojanen, Markku; Anttila, Raija; Lähdesmäki, Mari; Oksala, Else & Paavilainen, Petri. 2004, *Persoonat. Persoonallisuuspsykologia*, Helsinki: Edita, 176 s.
- Sharp, Daryl. 1987, *Personality Types. Jung's Model of Typology*, Toronto: Inner City Books, 128 s.

- SKY. 2015, *Lehdistötiedote 17.3.2015: Suomen kunto- ja terveystakeskusten yhdistys SKY ry avaa auktorisoitujen personal trainereiden hakemiston*. Saatavilla: <http://www.sky-ry.fi/news/lehdistotiedote-1732015-suomen-kunto--ja-terveysliikuntakeskusten-yhdistys-sky-ry-avaa-auktorisoi-tujen-personal-trainereiden-hakemiston;jsessionid=D6CCDB17B5BBDA5E33D20F67C6808467.18> Haettu 13.4.2015.
- Swann, William B., Jr. & Rentfrow, Peter J. 2001, Blirtatiousness: Cognitive, Behavioral, and Psychological Consequences of Rapid Responding, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 81, nro 6, s. 1160–1175.
- Thorne, Avril. 1987, The Press of Personality: A Study of Conversations between Introverts and Extraverts, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 53, nro 4, s. 718–726.
- Trainer4You. 2014a, Saatavilla: <http://www.trainer4you.fi/> Haettu 15.3.2015.
- Trainer4You. 2014b, *Ammattina personal trainer. Opas menestymiseen personal trainerin työssä*, [sähköpostiin tilattava pikaopas], 25 s.
- Vilkko-Riihelä, Anneli & Laine, Vesa. 2007, *Mielen maailma 5. Persoonallisuus ja mielenterveys*, Helsinki: WSOY, 193 s.
- Wilkowski, Benjamin M.; Robinson, Michael D. & Meier, Brian P. 2006, Agreeableness and the Prolonged Spatial Processing of Antisocial and Prosocial Information, *Journal of Research in Personality*, vol. 40, nro 6, s. 1152–1168.
- Wolf, Max; Van Doorn, G. Sander & Weissing, Franz J. 2008, Evolutionary Emergence of Responsive and Unresponsive Personalities, *PNAS*, vol. 105, nro 41, s. 15825–15830.

LIITTEET

Liite 1. Tutkimus personal trainereiden temperamenttipiirteistä (kvantitatiivinen)

Hyvä Trainer4You Personal trainer,

Opiskelen liikunnanohjaajaksi (AMK) Arcadassa ja teen opinnäytetyötäni personal trainereiden temperamenttipiirteistä. Osana työtäni toteutan kyselytutkimuksen, johon toivoisin Sinun osallistuvan. Se vie aikaasi vain n. 5–10 min, mutta minulle siitä olisi suuri apu.

Big Five -teorian mukaan on olemassa viisi universaalia temperamenttipiirrettä (ekstroversio-introversio, sovinnollisuus, tunnollisuus, tasapainoisuus, avoimuus), jotka muodostavat ihmisen temperamentin. Tärkeä huomio teoriasta on, että mikään näistä peruspiirteistä ei sinällään ole hyvä tai huono. Temperamentti tarkoittaa synnynnäisiä, biologiaan perustuvia tunne-elämän ja käyttäytymisen malleja, jotka ovat havaittavissa jo vauvaiässä ja varhaislapsuudessa. Voidaan ajatella, että temperamentti on ikään kuin perusta ja persoonallisuus rakennus, joka sen päälle rakentuu. Tässä tutkimuksessa keskitytään tekijään ekstroversio-introversio.

Kyselyyn kuuluu 20 väittämää, joihin vastataan asteikolla 1–5 (täysin eri mieltä – täysin samaa mieltä). Vastaaminen on vapaaehtoista ja sen voi keskeyttää koska tahansa. Vastaukset käsitellään anonyymisti ja ehdottoman luottamuksellisesti. Valmis opinnäytetyö julkaistaan osoitteessa www.theseus.fi.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana on Trainer4You, jonka tarkoituksena on hyödyntää tuloksia yrityksen toiminnan ja työelämän kehittämiseen. Kaikkien vastaajien kesken arvotaan kolme vapaavalintaista Fitran liikuntaa ja terveyttä käsittelevää kirjaa. Aikaa vastaamiseen on maanantaihin 16.3.2015 asti.

Kiitos vastauksistanne!

Lisätietoja tutkimuksesta antaa:

Terho Kangasharju, opiskelija, puh. 045 XXXXXXXX, terho.kangasharju@hotmail.com

Riitta Vienola, ohjaaja, puh. 040 XXXXXXXX, riitta.vienola@arcada.fi

Teemu Karjaluoto, toimeksiantajan yhteyshenkilö, puh. 010 XXXXXXXX, teemu@trainer4you.fi



Vastaa väittämiin asteikolla 1–5 sen mukaan, oletko samaa vai eri mieltä.

- 1 = Täysin eri mieltä
- 2 = Jokseenkin eri mieltä
- 3 = Neutraali kanta
- 4 = Jokseenkin samaa mieltä
- 5 = Täysin samaa mieltä

Täysin eri mieltä 1 2 3 4 5 Täysin samaa mieltä

1. Pidän kahdenkeskisistä keskusteluista enemmän kuin ryhmissä toimimisesta. ____
2. Ilmaisen itseäni usein mieluummin kirjoittamalla. ____
3. Nautin yksinäisyydestä. ____
4. Välitän varallisuudesta, maineesta ja asemasta vähemmän kuin muut ihmiset. ____
5. En pidä small talkista, mutta nautin syvällisistä keskusteluista, jotka koskevat minulle merkityksellisiä aiheita. ____
6. Minun sanotaan olevan hyvä kuuntelija. ____
7. En ole erityisen karkäs riskinottaja. ____
8. Nautin työstä, johon saan uppoutua ilman keskeytyksiä. ____
9. Haluan juhlia syntymäpäiviä pienimuotoisesti, vain yhden tai kahden läheisen ystävän tai perheenjäsenen seurassa. ____
10. Minun sanotaan puhuvan hiljaa tai käyttäytyvän tyynesti. ____
11. Olen mieluummin näyttämättä työtäni tai keskustelematta siitä muiden kanssa ennen kuin se on valmis. ____
12. En pidä ristiriitatilanteista. ____
13. Työskentelen parhaiten silloin kun työskentelen yksin. ____
14. Yleensä ajattelen ennen kuin puhun. ____
15. Tunnen oloni uupuneeksi oltuani ihmisten seurassa, vaikka minulla olisi ollut hauskaakin. ____
16. Annan puheluiden mennä usein vastaajaan. ____
17. Jos täytyisi valita, viettäisin mieluummin viikonlopun tekemättä mitään kuin viikonlopun, jolle olen aikatauluttanut liikaa asioita. ____
18. En pidä useiden asioiden tekemisestä samanaikaisesti. ____
19. Pystyn helposti keskittymään. ____
20. Opiskellessani osallistun mieluummin luentoihin kuin seminaareihin. ____

Taustatiedot

Sukupuoli

- Mies
- Nainen

Ikä

- Alle 20 v
- 20–29 v
- 30–39 v
- 40–49 v
- 50–59 v
- Yli 59 v

Työkokemus personal training -alalla

Jos työskentely on ollut epäsäännöllistä, arvioi mitä työskentelyaika vastaisi kokoaikaisena.

- Alle 1 v
- 1–2 v
- 2–3 v
- 3–4 v
- 4–5 v
- Yli 5 v

Oletko jo suorittanut Trainer4You Personal trainer -lisenssin?

- Kyllä
- En, koulutus on vielä kesken

Saako Sinulle lähettää mahdollisen jatkokyselyn samaan aiheeseen liittyen?

Pienelle osalle vastanneista lähetetään toinen kysely muutaman viikon sisällä.

- Kyllä
- Ei

Jos vastasit edelliseen kyllä, kirjoita sähköpostiosoitteesi, jotta voimme tarvittaessa ottaa Sinuun yhteyttä.

Antamaasi osoitetta ei käytetä mihinkään muuhun kuin mahdolliseen yhteydenottoon tämän aiheen tiimoilta.

Sähköposti: _____

Kiitos osallistumisestasi!

Liite 2. Tutkimus personal trainereiden temperamenttipiirteistä (kvalitatiivinen)

Hyvä Trainer4You Personal trainer,

Opiskelen liikunnanohjaajaksi (AMK) Arcadassa ja teen opinnäytetyötäni personal trainereiden temperamenttipiirteistä. Olet vastannut aikaisempaan kyselyyni ja antanut luvan tämän jatkokyselyn lähettämiseen. Tarkoituksena on selvittää, miten personal trainerit itse kokevat temperamenttinsa ja persoonallisuutensa vaikuttavan työssään. Vastaaminen vie aikaasi n. 10–20 min, ja minulle siitä olisi todella suuri apu.

Vastaajien kesken arvotaan Trainer4You-logolla varustettu huppari (arvo 61,90 €)!

Big Five -teorian mukaan on olemassa viisi universaalia temperamenttipiirrettä (ekstroversio-introversio, sovinnollisuus, tunnollisuus, tasapainoisuus, avoimuus), jotka muodostavat ihmisen temperamentin. Tärkeä huomio teoriasta on, että mikään näistä peruspiirteistä ei sinällään ole hyvä tai huono. Temperamentti tarkoittaa synnynnäisiä, biologiaan perustuvia tunne-elämän ja käyttäytymisen malleja, jotka ovat havaittavissa jo vauvaiässä ja varhaislapsuudessa. Voidaan ajatella, että temperamentti on ikään kuin perusta ja persoonallisuus rakennus, joka sen päälle rakentuu. Tässä tutkimuksessa keskitytään tekijään ekstroversio-introversio.

Kysely koostuu kuudesta avoimesta kysymyksestä, joihin toivoisin Sinun vastaavan mahdollisimman syvällisesti ja monipuolisesti. Vastaaminen on vapaaehtoista ja sen voi keskeyttää koska tahansa. Vastaukset käsitellään anonymisti ja ehdottoman luottamuksellisesti. Valmis opinnäytetyö julkaistaan osoitteessa www.theseus.fi.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana on Trainer4You, jonka tarkoituksena on hyödyntää tuloksia yrityksen toiminnan ja työelämän kehittämiseen. Osallistuaksesi Trainer4You-hupparin arvontaan vastausten tulee olla riittävän pitkiä, joten vastaathan hie- man enemmän kuin muutamalla sanalla. Aikaa vastaamiseen on tiistaihin 14.4.2015 asti.

Kiitos vastauksistanne!

Lisätietoja tutkimuksesta antaa:

Terho Kangasharju, opiskelija, puh. 045 XXXXXXXX, terho.kangasharju@hotmail.com
Riitta Vienola, ohjaaja, puh. 040 XXXXXXXX, riitta.vienola@arcada.fi
Teemu Karjaluoto, toimeksiantajan yhteyshenkilö, puh. 010 XXXXXXXX, teemu@trainer4you.fi



Taustatiedot

Sukupuoli

- Mies
- Nainen

Ikä

- Alle 20 v
- 20–29 v
- 30–39 v
- 40–49 v
- 50–59 v
- Yli 59 v

Työkokemus personal training -alalla

Jos työskentely on ollut epäsäännöllistä, arvioi mitä työskentelyaika vastaisi kokoaikaisena.

- Alle 1 v
- 1–2 v
- 2–3 v
- 3–4 v
- 4–5 v
- Yli 5 v

Jos haluat osallistua Trainer4You-hupparin arvontaan, anna sähköpostiosoitteesi, jotta voimme ottaa yhteyttä voittajaan.

Sähköposti: _____

Kysymykset

Miksi halusit personal training -alalle?

Kuvaile personal trainerin työhön liittyviä vahvuuksiasi persoonallisuutesi valossa.

Kuvaile personal trainerin työhön liittyviä heikkouksiasi persoonallisuutesi valossa.

Mitä asiakkaasi Sinussa erityisesti arvostavat saamasi palautteen ja kokemustesi perusteella?

Mitä asiakkaasi toivoisivat Sinun kehittävän itsessäsi/työssäsi saamasi palautteen ja kokemustesi perusteella?

Muita ajatuksia/kokemuksia liittyen personal trainerin työhön ja persoonallisuuteesi?
(Vapaaehtoinen)

Kiitos osallistumisestasi!

Liite 3. Svenskspråkig sammanfattning

INLEDNING

En människas personlighet bildas av samverkan mellan temperament, omgivning och individualitet. *Temperamentet* är det medfödda området av personligheten och *personligheten* är däremot resultatet som uppstår när påverkan av omgivningen och personliga erfarenheter kopplas med temperament. Man kan säga att temperamentet är grunden och personligheten byggnaden. (Cain 2012 s. 125) Man kan se alla temperamentsdragen som kontinuum mellan två motsatta ändar och enligt många personlighetsteorier är extroversion-introversion kontinuumet det viktigaste delområdet av personligheten. Alla människor placerar sig någonstans på kontinuumet och beroende på vilken ända är närmare kan en människa sägas vara introvert eller extrovert. Det finns alltså ingen ren extrovert eller introvert utan vi alla har mer eller mindre de båda sidorna. Typisk *extrovert* är aktiv, utåtriktad, livlig och riskbenägen och hen är intresserad först och främst av den yttre världen med handling och människor. Typisk *introvert* är däremot stillsam, begrundande, introspektiv och eftertänksam och det viktigaste för hen är den inre världen inklusive idéer, tankar och känslor. (Cain 2012 s. 319, Sharp 1987 s. 12–13) I västvärlden finns *det extroverta idealet* – vi uppskattar utåtriktade, pratsamma och sällskapliga människor medan typiska introverta drag inte värderas högt vilket man kan se speciellt bra i arbetslivet (Fudjack 2013 s. 4, Keltikangas-Järvinen 2004 s. 253). Det här känns lite konstigt när vi vet att en tredje del eller till och med hälften av alla människor har introversion som dominerande drag (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47).

Det är inte meningen att föreställa någondera personlighetstypen som bättre än den andra men på grund av obalansen mellan extroversion och introversion samt missuppfattning av introversion är det definitivt viktigt att forska och lyfta fram ämnet. I idrottsbranschen tycks det extroverta idealet synas speciellt starkt så en central grupp i branschen – personliga tränare – ger en intressant omgivning för forskningen. Hela idrottsbranschen och speciellt personal training har växt enormt under de sista åren (Mustranta 2014 s. 10) och branschen fortsätter att växa. Hur den kommer att utvecklas beror på människorna i branschen och utgångspunkten i det här arbetet är att i idrottsbranschen behövs både extroverta och introverta.

Uppdragsgivaren för detta arbete är företaget *Trainer4You* som utbildar personliga tränare och arrangerar också andra utbildningar gällande idrott och hälsa. Företaget är grundad av Riku Aalto i Uleåborg år 2004 och nu har de verksamhet i olika delar av Finland. (Trainer4You 2014a) Trainer4You är den största personal trainer utbildaren på grund av antalet utbildade (Koskinen 2014 s. 23).

TEMPERAMENT OCH PERSONLIGHET

Temperament är det biologiska delområdet av personlighet. Det är en individuell betendestil och en grupp medfödda tendenser som uppstår mycket tidigt och är relativt bestående i olika situationer genom hela livet. (Matthews et al. 2003 s. 64) Temperamentet är utgångspunkten för utvecklingen av personligheten och det grundar sig på skillnader mellan individer vilket syns i nervsystemets funktion. Det förklarar hur man gör det som man gör men inte innehållet eller handlingsmotivet. Personligheten är en relativt bestående helhet av människans psykiska egenskaper som även starkt påverkas av omgivningen. Det finns också en tredje faktor som kallas individualitet vilket syftar på människans fria vilja att i vissa gränser påverka sin personlighet. (Vilkko-Riihelä & Laine 2007 s. 12, Dunderfelt et al. 2001 s. 15)

Temperament- och egenskapsteorier koncentrerar sig på temperamentet i utvecklingen av personligheten. Deras synsätt är mycket liknande men temperamentsteorier beskriver olika drag ofta så som de syns hos barn och de har också lite olika mål och metoder. (Matthews et al. 2003 s. 64) Enligt egenskapsteorierna samt många temperamentsteorier har människan en viss mängd egenskaper eller temperamentsdrag och beroende på hur starka vart och ett av dragen är syns temperamentet på ett visst sätt i ens personlighet (Keltikangas-Järvinen 2004). Den populäraste egenskapsteorin, så kallad Big Five, anser att människan har fem temperamentsdrag varav en är extroversion-introversion. (Bertelsen 2007 s. 31–32)

INTROVERSION OCH EXTROVERSION

Begreppen introversion och extroversion populariserades av grundaren av analytisk psykologi Carl G. Jung år 1921 (Sharp 1987). De betyder lite olika saker i olika teorier men i detta arbete används de i mer omfattande mening på samma sätt som Susan Cain gör där bland annat Jungs teori, Big Five och Jerome Kagans forskningar förenas (Cain 2012 s. 320). Dessa begrepp överlappar med många andra begrepp men oberoende på vad vi kallar de här faktorerna pratar vi ungefär om samma saker och de är centrala i nästan alla teorier. Introversion och extroversion utgör inga tydliga kategorier där människor kunde kategoriseras utan det är ett kontinuum där alla placerar sig någonstans. Ibland menar man med introvert eller extrovert alla som har personlighetsdraget i fråga som dominerande och ibland bara extrema fall. Att dra exakta gränser är omöjligt och oftast när man pratar om extrovert eller introvert menar man en typisk representant av typen. (Cain 2012 s. 23–27)

Största skillnader mellan introverta och extroverta är bland annat hur mycket yttre stimuli de behöver för att prestera optimalt och hur de hanterar information. Introverta föredrar lugnare aktiviteter och de vill koncentrera sig djupt på en uppgift på en gång medan extroverta behöver mer stimulans och de arbetar hellre snabbt och med många saker samtidigt. Sociala färdigheter beror inte på nivån av extroversion eller introversion men introverta socialiserar hellre med få nära vänner medan extroverta njuter av att träffa nya människor. (Cain 2012 s. 23–27)

I västvärlden uppskattar vi extroversion betydligt mer än introversion (Fudjack 2013). Enligt Cain (2012) började det extroverta idealet i Amerika i skedet av 1900-talet när människor flyttade från landet till städer som följd av industrialiseringen och uppkomsten av stora företag. Människor jobbade inte längre med sina grannar och släktingar utan de blev anonyma i stora städer och varje ny träff var ett tillfälle att göra ett gott intryck på okända personer. Det blev mycket viktigare hur andra ser en. Många forskningar har visat att de som pratar mest och beter sig dominerande är enligt andras åsikt också mer intelligenta, kreativa och bättre ledare fast det inte stämmer (Anderson & Kilduff 2009 s. 491–503, Judge et al. 2002 s. 765–780).

Introverta och extroverta skiljer sig fysiologiskt vilket har bland annat med amygdala, hjärnbark och dopamin att göra och det syns i centrala nervsystemets funktion (Kagan & Snidman 2004 s. 10, Matthews et al. 2003 s. 169–170). Jerome Kagan började en longitudinell studie med småbarn år 1989 och den fortsätter fortfarande. Han forskade barnens reaktioner på nya stimulanser och delade dem in i ”högreaktiva” och ”lågreaktiva” och under åren forskades samma barn flera gånger på nytt. När de var elva år gamla intervjuade en främmande vuxen dem och deras personlighet värderades. Högreaktiva hade blivit introverta mycket mer sannolikt och tvärtom eftersom på grund av deras fysiologi var de känsligare till stimuli vilket man kunde se redan hos ettåringar. (Kagan & Snidman 2004) Det finns massor av studier som stödjer teorin om en olik fysiologi mellan introverta och extroverta (Matthews et al. 2003 s. 186–192). Man har även hittat liknande drag hos över hundra djurarter vilket berättar ganska mycket om deras grundläggande karaktärer (Wolf et al. 2008 s. 15825–15830).

PERSONAL TRAINING

Enligt Trainer4You är personal training personlig coaching gällande kondition, hälsa och välbefinnande där det väsentliga är långsiktighet, planering, uppföljning och att kunden är i centrum. Personlig tränare visar vägen och är en stödperson i förändringsprocessen gällande levnadsvanor och undervisar och konsulterar kunden i olika delområden av motionering och kost. Fast utgångspunkten är i fysisk kondition är arbetet nu-förtiden ännu mer helhetsinriktad livsstil coaching där det är viktigt att kunna motivera, kommunicera samt stärka kundens självförtroende och självkänsla. (Trainer4You 2014b s. 9–11) Till en bra personal trainer utbildning hör bland annat rollen av personlig tränare, funktionell anatomi, fysiologi, kost, mental coaching, konditionstestning och planering av träningsprogram. (EHFA 2011 s. 14)

Personal trainer utbildning kom till Finland i slutet av 1990-talet från USA och tillväxten har varit störst under de senaste åren (Koskinen 2014 s. 2). Nu finns det ungefär 3000 personliga tränare som arbetar aktivt men antalet är mycket större om man räknar med dem som arbetar vid sidan av ett annat jobb (Mustranta 2014 s. 10). Egentligen vem som helst kan kalla sig personlig tränare men just nu håller man på att förbereda ett register för personliga tränare som är utbildade enligt vissa standarder för att kunder

skulle känna igen en professionell och behörig personlig tränare. Registret borde vara i bruk från och med maj 2015. (SKY 2015)

SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNINGAR

Syftet med detta arbete är att fördjupa förståelse och öka medvetenhet om introversion och extroversion genom att forska fördelningen av de här dragen i central grupp av idrottsbranschen och att hur människor som har introversion som mer dominerande drag upplever dess påverkan i arbetet. Uppdragsgivaren Trainer4You liksom alla andra företag och organisationer kan använda resultaten för att utveckla sin verksamhet och arbetslivet. Forskningsfrågorna var:

1. Hur fördelar sig personliga tränare och personal trainer studerande utbildade av Trainer4You i introversion-extroversion spektrumet?
2. Hur påverkar introversion som mer dominerande drag i personlig tränares yrke utifrån personliga tränarnas egna erfarenheter och feedback från kunder?

METOD

Forskningen delades in i två faser varav den första var kvantitativ och den andra kvalitativ. I den första fasen var populationen alla personliga tränare utbildade av Trainer4You eftersom Trainer4You är uppdragsgivaren i detta arbete och de är Finlands största personal trainer utbildare. En kvantitativ enkät publicerades i Facebook grupp som den största delen av Trainer4You Personal trainers hör till. Enkäten bestod av 20 påståenden (Cain 2012 s. 26). Man skulle svara på påståendena i skalan 1–5 (1 = totalt annan åsikt, 5 = totalt samma åsikt) enligt hur starkt man håller med och efter det fick man ett antal som resultat i skalan 0–20 (0 = ytterst extrovert, 20 = ytterst introvert). Resultaten analyserades med Microsoft Excel 2013 och frekvensfördelningen presenterades som stolpdigram. Noggrannare information presenterades med hjälp av tabeller. Det som mest förstärker validitet är ändamålsenliga påståenden. Det som försvagar validitet är att man inte kan veta den verkliga mittpunkten av skalan. Reliabilitet kan påverkas av information som ges om ämnet och inställningar och värderingar i kulturen.

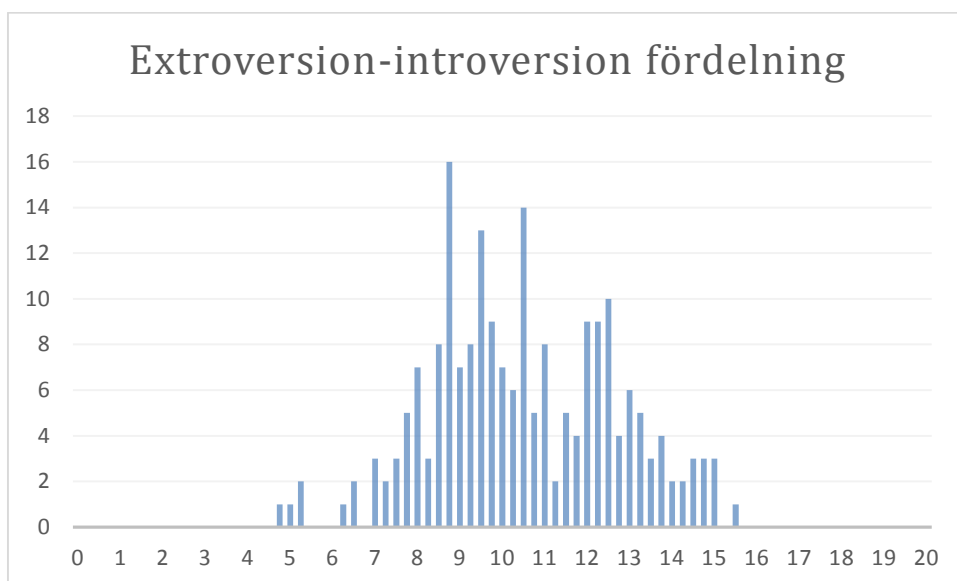
I den andra fasen valdes 42 respondenter från den introverta sidan i den första enkäten (N = 206) som hade gett tillstånd för en annan enkät och som redan var färdiga med sin personal trainer utbildning. I introversion-extroversion skalan (0–20) var ändarna av den här gruppen 11,5 och 15. Den kvalitativa enkäten bestod av sex öppna frågor varav en var frivillig. Frågorna gällde orsaker att utbilda sig samt styrkor och svagheter angående egen personlighet i personal trainer yrke. Enkäten skickades via e-mail. Svaren analyserades med innehållsanalys så att i frågorna om styrkor och svagheter listade man ord som beskriver personlighet och antalet gånger räknades. När man hade en lista om orden som förekom och deras betoningar kunde man skriva en kort sammanfattning. Det som förstärker validitet är att personliga tränare fick fritt berätta om sina upplevelser, frågorna var tydliga och alla faser har beskrivits mycket noggrant. Det som kan försvaga validitet är att några kan svara mer enligt hur man skulle vilja vara och därav endast berätta halvsanningar (Jacobsen 2012 s. 167). Reliabilitet kan påverkas av antalet respondenter (N = 15) och forskares tolkning av svaren.

När man forskar människor finns det tre etiska grundregler: informerat samtycke, skydd av privatliv och korrekt presentation av data (Jacobsen 2012 s. 32). I det här fallet var det mest komplicerande det informerade samtycket eftersom för mycket information kunde ha påverkat reliabilitet. Respondenter kan nämligen anpassa sina svar enligt syftet av forskning (Jacobsen 2012 s. 33) så i följebreven berättades mest om temperament helt allmänt och man bara nämnde begreppen extroversion och introversion. Med skydd av privatliv och korrekt presentation av data fanns inga problem eftersom det fanns så mycket människor med och de behandlades huvudsakligen bara som en grupp och faser i forskningen har beskrivits mycket noggrant.

RESULTAT

I den första fasen var antalet respondenter 206 och eftersom 909 hade möjlighet att svara var svarsprocenten 22,7 %. Andelen av kvinnor var 81 % och män 19 %. Åldersmässigt fanns det mest 30–39-åringar (42 %), sedan 20–29-åringar (34 %) och efter det 40–49-åringar (18 %). Svar från 50–59-åringar kom från 5 % och under 20-åringar från 1 %. Största delen (65 %) hade arbetserfarenhet under 1 år, 23 % hade 1–2 år och 6 %

2–3 år. Bara 1 % hade 4–5 år eller över 5 års arbetserfarenhet. Knappt en fjärdedel (23 %) höll på med utbildningen medan 77 % var redan färdiga.



Figur 8. Fördelning av extroversion-introversion drag (0 = Extroversion, 20 = Introversion), N = 206.

Tabell 2. Fördelning enligt kön och kombinerad.

	Män	Kvinnor	Kombinerad
Medeltal	11,46	10,25	10,48
Median	11,75	10	10,25
Ändar	7,75–15,5	4,75–15	4,75–15,5
Det vanligaste resultatet	12,75 (4 st.)	8,75 och 10,5 (13 st.)	8,75 (16 st.)

I den andra fasen fanns 15 respondenter av 42 så svarprocenten var 35,7 %. Andelen av kvinnor var 80 % och män 20 %. I den här gruppen var resultaten från den första enkäten mellan 11,75 och 15 och medeltalet var 12,75. Mest fanns det 20–29-åringar (60 %), sedan 30–39-åringar och 40–49-åringar (båda 20 %). Under 1 års arbetserfarenhet hade 60 %, 1–2 år 33 % och 2–3 år 7 % av respondenterna.

De vanligaste orsakerna att utbilda sig till branschen var passion för idrott och hälsa, att få ett jobb av en hobby och viljan att hjälpa andra. Några nämnde också viljan att fördjupa sina kunskaper, viljan att jobba med människor och variationen jämfört med tidi-

gare jobb. Styrkorna som förekom mest var empati, lyssningsförmåga och att kunna komma överens eller viljan att jobba med människor. Många beskrev sig också som positiva, glada, energiska, lugna, öppna, tålmodiga, uppmuntrande, ärliga och pålitliga. Egenskaper som nämndes ett par gånger var noggrannhet, kreativitet, god kommunikationsförmåga, social förmåga och utåtriktad. De mest nämnda svagheterna var oförmågan att lyfta fram sig själv eller sin kompetens och osäkerhet eller brist på självtillit. Man upplevde också att man är för noggrann, tyst och för schyst mot kunder. Alla egenskaper som nämndes en gång hade med ett visst tema att göra: man upplevde att man borde vara bland annat mer öppen, social, verbal, ivrig och energisk. När man fick berätta andra tankar och erfarenheter kom det fram att man upplevde jobbet som sitt eget, man var nöjd med valet att utbilda sig och man ansåg att det är viktigt att vara som ett exempel för andra. Det nämndes också ökad självkänedom via yrket, vikten av olika slags personliga tränare och viljan att jobba heltid som personlig tränare.

DISKUSSION

När man kartlade introversion-extroversion drag hos personliga tränare följde resultaten ganska bra normalfördelningen: största delen placerade sig nära mittpunkten av skalan 0–20 och ändarna var nästan lika nära skalans ändrar (4,75–15,5). Medeltalet (10,48) och medianen (10,25) var också mycket nära mittpunkten. Män var lite mer introverta än kvinnor men deras andel var bara en femte del så man kan inte dra starka slutsatser utifrån det. Enligt Myers–Briggs statistik har 36–50,7 procent av den amerikanska befolkningen introversion som dominerande drag (CAPT 2003 s. 4, Bayne 1997 s. 47) så jämfört med det låter antalet 52,4 procent som man fick i den här forskningen trovärdigt som riktgivande antal.

I den kvalitativa fasen forskades bara introverta så man kan inte dra starka slutsatser. Till exempel de mest nämnda styrkorna empati och lyssningsförmåga anses vara mycket viktiga egenskaper hos personliga tränare (Trainer4You 2014b s. 13) och extroverta kunde ha betonat just samma saker. Å andra sidan är det möjligt att jämfört med extroverta så upplever speciellt stor del av introverta de här egenskaperna som sina styrkor. Som styrkor framkom relativt mycket typiska drag för extroverta men det kan också bero på att de anses vara viktiga drag för personliga tränare. En viktig sak framkommen

inom styrkorna är att respondenterna upplevde att de trivs och kommer bra överens med människor. Det här känns logiskt eftersom personal training vanligen är interaktion mellan två människor vilket introverta oftast föredrar (Cain 2012 s. 265–266). Inom svagheter framkom introversion mycket tydligt. Svaren hade mer gemensamt med teorin än förväntat vilket framkom i helhetsbedömningen men speciellt i några enstaka svar. I svaren framkom att många respondenter kände press att vara mer extroverta och till exempel en respondents kunder önskade att man skulle vara mer ”superivrig och energisk”. Resultatet kan sammanfattas så att introverta personliga tränare upplever att de har viktiga styrkor i personal trainer yrket trots svagheter och utmaningar. Resultaten om antalet introverta och extroverta samt upplevelser av introverta personliga tränare kan användas först och främst av uppdragsgivaren Trainer4You för att utveckla företagets verksamhet. Också alla andra företag och organisationer kan ha nytta av resultaten genom att tillämpa dem för sina egna behov. På grund av resultaten borde man ifrågasätta det extroverta idealet och till exempel inom rekryteringen i idrottsbranschen kunde man tänka lite noggrannare på vilka drag man uppskattar och varför. Antagligen finns det en stor variation av personlighetstyper gällande extroversion och introversion bland kunder och därför borde det finnas olika slags människor också inom idrottsbranschen för att kunna svara upp mot kundernas behov så bra som möjligt.

Beslutet att använda triangulering (Jacobsen 2012 s. 89–90) var mycket bra därför att den kvantitativa fasen kompletterade den kvalitativa och tvärtom. Styrkan i den första enkäten är att den är lätt och snabb att utföra också i en stor grupp. En svaghet är att man inte kan veta den verkliga mittpunkten av skalan men i det här fallet var medeltalet och medianen mycket nära mittpunkten. Valet av population var bra eftersom på det sättet kunde man lätt forska en stor grupp och Trainer4You har mest nytta av att forska sina egna personliga tränare. Om man jämför den andra enkäten med en intervju som sker ansikte mot ansikte ligger styrkan i att en intervjuare inte kan påverka forskningspersoner med sitt beteende men å andra sidan kunde man få helt ny information om man kunde också observera forskningspersonerna. I början övervägdes ifall den andra enkäten borde skickas även till de extroverta men den ursprungliga idén var att fokusera på upplevelser av de introverta personliga tränarna.

I framtiden skulle det vara mycket intressant att höra resultat från andra yrken och från olika kulturer liksom andra nordländer för att jämföra resultaten. Som metod i den kvalitativa fasen kunde man prova att observera eller intervjua och forskningsgruppen borde definitivt innehålla även extroverta.