



DO THE HACKER DAILY HANDED SWED FOR  
EXERCISING REE SPEECH  
BY THE MOTION PICTURE ASSOCIATION OF AMERICA

YOU MAY SOON FIND YOURSELF

R

1  
2003

# ? SKEPTIKKO

# Malttia ”käännitys”työhön

Tässä lehdessä on artikkeli ”12 keinoa täyttää maailmaskeptikoilla” (s. 18). Rajatietoväkeä aggressiivisesti ”käännettävälle” skeptikolle artikkelista saattaa olla hyötyä, mutta vaikka hän oppisi käsittelemään ihmisiä kuinka hyvin, hän huomaisi silti lyövänsä useimmiten kirvestään kiveen.

Skeptikoksi kääntyminen ei ole helppo prosessi. Amerikkalainen **Susan Kawa** kertoo omista kokemuksistaan kauniissa kirjeessä, jonka hän lähetti keväällä USA:n tunnetuille skeptikoille **James Randille** ja **Michael Shermerille**. Kawa kuvaa itseään keskivertokäännäiseksi. Hänellä on yliopistotutkinto, aviomies, kaksi lasta, koira, kissa ja tiilitalo lähiössä. Hän uskoo joidenkin ihmisten syntyvän skeptikoiksi, mutta kertoo oman kääntymisensä vaatineen useita vuosia.

Kawa ymmärtää skeptikoiden tyrmistyksen, kun paatuneen rajatietoihmisen pää ei käänny minkäänlaisin järkiperustein. Toisaalta tämä on hyvä asia: ihmiset, jotka ovat valmiita muuttamaan elämänfilosofiansa yhden keskustelun tai luennon perusteella, ovat tuskin niitä, joita skeptikot haluavat joukkoonsa puhumaan kriittisen ajattelun puolesta.

Kawa ymmärtää myös, miksi vakuuttavatkin tieteelliset todisteet hylätään joko heti tai myöhemmin, kun keksitään jokin muu selitys, joka sopii yhteen rajatietoon uskovan ajattelumallin kanssa. Hänen mukaansa skeptikoiden täytyy tiedostaa ja hyväksyä se, kuinka syvästi sitoutuneita ihmiset ovat omiin uskomuksiinsa - jopa silloin, kun he eivät tiedä olevansa.

Susan Kawa ei kasvanut kovinkaan uskonnollisessa perheessä. Kirkossa ei käyty, mutta joulua ja muita kristillisiä pyhiä vietettiin niin kuin useimmissa muissakin tapakristityissä perheissä. Kawan mieleen ei koskaan tullut kyseenalaistaa Jumalan olemassaoloa. Hän ei myöskään koskaan kyseenalaistanut sitä, mitä luki lehdistä tai tenttikirjoista. Aikuiseksi kasvettaessaan hän huomasi ajattelutapansa olevan suoraa seurausta hänen kokemuksistaan; hänen tietämyksensä perustui asioihin, jotka hän oli elämänsä varrella tietämättään tai tiedostamattaan hyväksynyt. Kuinka

paljon tästä kaikesta oli totta ja kuinka paljon valetta, sitä hänen on edelleenkin vaikea sanoa.

Skeptikoiden kirjat ja kirjoitukset ja esiintymiset alkoivat kuitenkin tuottaa hänessä tulosta. Kääntyminen skeptikoksi on kuitenkin ollut kovaa. Kawa vertaa kokemusta syvään suruun, jota hän koki äitinsä kuoltua onnettomuudessa.

Kun hän kertoi lapselleen, ettei joulupukkia tai hammaskeijua ole olemassa, lapsi tuli hyvin surulliseksi. Lapsi toivoi, ettei äiti koskaan olisi koskaan kertonut hänelle asioiden todellista laitaa. Kawa kertoo tuntevansa joskus aivan samalla lailla. Hän toivoo, että voisi säilyttää uskonsa siihen, että tapaa kuolleen äitinsä vielä kerran, tai että hänen sielunsa elää ikuisesti, tai että pitkä elämänviiva hänen kämmenensä merkitsee takuuta pitkästä elämästä. Hän ei pidä siitä, että tietää paremmin. Hän ei pidä siitä dominovaikutuksesta, mitä skeptikoksi ryhtyminen on merkinnyt koko hänen uskonrakenteelleen.

Kawan mukaan on epärealistista odottaa yhden keskustelun tai luennon saavan aikaan skeptikoiden toivomia valtavia muutoksia ihmisessä. Se, että joku ryhtyy vapaaehtoisesti rakentamaan uusia psykologista ja filosofista perustustaan, ei onnistu kuin niiltä, jotka ovat henkilökohtaisesti todella motivoituneita. Ihmiset voivat kiinnostua skeptikoiden ajatuksista vain silloin, kun he ovat tarpeeksi vahvoja ja avomielisiä pystyäkseen hyväksymään sen vastuun, vaivan sekä sosiaalisen ja henkisen uhrauksen, jonka asia vaatii.

Muutoksen täytyy perustua vapaaehtoisuuteen. Jos joku olisi tämän kirjoittajaa aikanaan painostanut kääntymään skeptikoksi, tuijottelisin varmaan vieläkin tulitikkuaaskia pöydällä ja yrittäisin saada sen nousemaan hengen voimalla ilmaan. Skeptikoiden tehtävä ei ole käännättää ketään, vaan jakaa tietoa ja antaa ihmisten valita itse. Niinhän Jumalakin kuulema toimii.

Risto K. Järvinen



# SKEPTIKKO

1/2003

Numero 56

## Julkaisija

Skepsis Ry  
PL 483  
00101 Helsinki  
www.skepsis.fi

## Päätoimittaja

Risto K. Järvinen

## Toimitus

Närhitie 11  
01450 Vantaa

puhelin: 050 - 3311 650  
e-mail: editor@skepsis.fi

## Taitto

Risto K. Järvinen

Kaikki tässä lehdessä julkaistut kirjoitukset ovat kirjoittajien omia mielipiteitä, eivätkä edusta toimituksen, Skepsiksen tai ECSO:n virallista kantaa. (ECSO=European Council of Skeptical Organisations. Skepsis ry on ECSO:n jäsen.)

## Painopaikka

Nykypaino

ISSN 0786-2571

Myönteisten ja kieltävien vastauksien hallinta spiritistisessä meedioistunnossa.....**4**  
Peter Greasley

Madeiratynnyrissä ikuiseen elämään ynnä muita keinoja elämän pidentämiseksi ..... **10**  
Timo Joutsivuo

12 keinoa täyttää maailma skeptikoilla..... **18**

Skepsis mukana tieteiden yössä.....**26**  
Risto K. Järvinen

Langettavia päätöksiä luontaistuotteiden piilomainonnasta .....**28**

Laihdutuslimbo kirjalle ”Syö oikein oman tyyppisi mukaan” .....**31**

Uskomushoidot eivät tehonneet - Barry Sheenin tapaus .....**32**  
Veijo Saano

Bara Normal.....**33**

Keskustelua:

Povaamisesta, uskonnosta ja pelottelusta .....**34**  
Jussi Niemelä

Metsään mentiin.....**35**  
S. Albert Kivinen

Juutalaisen skeptikon näkemys ympärileikkaukseen .....**36**  
Atle Weintraub

*Kansi: ”Miksi hyrrä leijuu?”, Otto J. Mäkelä kysyy ja kehottaa ihmisiä valitsemaan selitykseksi todennäköisemmän vaihtoehdon.*

# Myönteisten ja kieltävien vastauksien hallinta spiritistisessä meedioistunnossa

*Kahden meedioistunnon analyysi paljastaa strategiat, joilla meedio houkuttelee asiakkailtaan esiin myönteisiä ja hallitsee kieltäviä vastauksia.*

**K**un brittiläinen TV-dokumentti ”Everyman: Is There Anybody There?” (BBC1: 22.11.1998) kuvasi kahta istuntoa spiritistisen ammattimeedion kanssa, meedion asiakkaat olivat yksimielisesti tyytyväisiä saamaansa palveluun.

Ensimmäisessä istunnossa äiti ja tytär hakivat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen, ja molemmat olivat istunnon jälkeen yhtä mieltä siitä, että meedio oli ”loistava”, ”erittäin hyvä”, ”erinomainen”. Äidin mukaan meedio oli kuvaillut hänen miestään ”aivan prikulleen”, ”viimeistä piirtoa myöten”.

Toisessa istunnossa taas nainen haki yhteyttä kuolleeseen veljeensä. Jälkeenpäin asiakas jälleen totesi että meedio oli ”erittäin hyvä” ja lisäsi, että tämä ”todella onnistui sanomaan juuri sen, minkä halusin veljestäni kuulla.”

Jos oletamme, ettei meedio tosiasiansa kanavoinut henkien välityksellä tietoa asiakkaiden kuolleista sukulaisista, kuinka sitten selitämme nämä vaikuttavat taidonnäytteet?

Asiakkaan tyytyväisyys riippuu meedion kyvystä tuottaa tietoa kuolleista sukulaisista. Niinpä jos asiakas pitää suurinta osaa siitä, mitä meedio sanoo, totena tai merkityksellisenä, hän luonnollisesti uskoo, että istunto on vakuuttavasti todistanut meedion todellakin pystyvän kanavoimaan tietoa. Analyysini kuitenkin osoittaa, että meedion (tietoisesti tai tiedostamatta) käyttämät strategiat houkuttelevat asiakkailta esiin myönteisiä vastauksia (totuuden tai merkityksellisuuden vahvistaminen) tai hallitsevat kieltäviä vastauksia (joissa esitetyn väittämän totuus tai merkityk-

sellisyys ei vahvistu). Osa näistä strategioista saattaa olla lukijoille tuttuja, kun taas toiset niistä (strategiat 4,6 ja 7) muuttuvat ilmeisimmäksi, kun tutkimme istunnoissa käytettyjä lausumia ja näiden asiayhteyksiä.

## **Strategiat, joilla houkutteellaan esiin myönteisiä vastauksia**

**Strategia 1. Esitä tietoa, jonka mahdollisuus olla totta tai asiakkaalle merkityksellistä on suuri.**

Esimerkkejä:

- 1) Luulenpa että hän (mies) suhtautuisi varauksella tällaiseen (spiritualistiseen) työhön, eikö niin?
- 2) Sinähän suunnittelit muuttoa jossain vaiheessa?
- 3) Onko sinulla ollut myös selkävaivoja?

Vaikka asiakas vastasi myöntävästi kaikkiin edellä esitettyihin kysymyksiin, voimme olettaa että: 1) useimmat ihmiset ”suhtautuvat varauksella” yrityksiin ottaa yhteyttä kuolleisiin; 2) useimmat ihmiset suunnittelevat muuttoa ”jossain” elämänsä vaiheessa (varsinkin puolison kuoleman jälkeen); 3) useimmilla ihmisillä on selkävaivoja - varsinkin ikäihmisillä, joihin asiakaskin lukeutui (asiakas vastasi kysymykseen: ”Pieniä vaivoja - kyllä”)<sup>1</sup>.

**Strategia 2. Esitä epämääräisiä viittauksia tapahtumiin, ihmisiin tai esineisiin, joiden merkityksellisyyden asiakas voi vahvistaa.**

Esimerkkejä:

- 4) Viettääkö joku perheessänne syntymäpäivää lähiaikoina?

- PETER GREASLEY -

JULKAISTU ALUNPERIN LEHDESSÄ  
SKEPTICAL INQUIRER,  
SEPTEMBER/OCTOBER 2000.

KÄÄNNÖS: SUSAN HEISKANEN

USED BY PERMISSION OF THE SKEPTICAL  
INQUIRER MAGAZINE (WWW.CSICOP.ORG)

- 5) Ymmärrätkö mistä tarkoitan, jos puhun henkilöstä, jolla oli syöpä?
- 6) Ketä tämä avioero koskee?
- 7) Hän myös mainitsi huvilan.

Nämä esimerkit osoittavat, kuinka meedio voi yhdistää tietoa, jota asiakas pitää totena tai merkityksellisenä (strategia 1), epämääräisiin viittauksiin tapahtumiin, ihmisiin tai esineisiin houkutelakseen asiakkaalta myönteisen vastauksen (asiakas piti kaikkia kysymyksiä merkityksellisinä). Onhan todennäköistä, että ihmisen perhepiiriin kuuluu joku, joka kohta viettää syntymäpäiväänsä (lähipäivinä, -viikkoina tai -kuukausina). Yhtä todennäköistä on, että ihminen tuntee jonkun jolla on ollut syöpä, jonkun joka on eronnut puolisostaan tai jonkun joka on asunut huvilassa.

Seuraavassa esimerkissä meedio, joka on juuri saanut vahvistuksen siitä, että henkilö johon yhteyttä haetaan oli syöpää sairastava mies, kysyy seuraavaksi onko kyseessä ”isäyhteys”.

Esimerkki 1. Äiti ja tytär hakevat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen.

Meedio: Hän on ilmaissut olevansa paikalla - onko kyseessä - isäyhteys?

Tytär: Kyllä, minun isäni.

Meedio: Ja sinun (puhuu äidille) miehesi.

Äiti: Minun mieheni - kyllä.

Meedio: Hän kysyy voiko hän lähettää sinulle terveisiä.

Huomatkaa, että tytär vastaa ”minun isäni” ja näin vahvistaa spekulatiivisen arvauksen äidin miehestä. ”Isäyhteys” olisi yhtä hyvin voinut myös viitata äidin isään tai tyttären mieheen, jos tyttärellä sattuisi olemaan lapsia.

### Strategia 3. Esitä banaalia tietoa, jonka useimmat ihmiset kokisivat totena tai merkityksellisenä.

Esimerkki 2. Äiti ja tytär hakevat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen.

Meedio: Mutta oli vaihe, jolloin syöpä teki hänet hyvin sairaaksi.

Äiti: (Nyökkää)

Tytär: (Nyökkää)

Meedio: Mutta loppu tuli sittenkin nopeasti?

Tytär: Kyllä.

Äiti: Kyllä.

Tässä lainauksessa meedio esittää banaalia tietoa kahteen otteeseen: 1) Kaikki syöpäpotilaat kokevat vaiheita, jolloin he ovat erityisen sairaita (meedio on jo saanut tietoonsa että miehellä oli syöpä); 2) Oli kyseessä sairaus kuin sairaus, loppu tulee kaikille viime kädessä nopeasti.

Seuraavissa esimerkeissä esitetään banaaleja toteamuksia äidin fyysisestä ja henkisestä tilasta miehen kuoleman jälkeisenä aikana.

8) Tiedän että ne olivat sinulle hyvin vaikeita aikoja.

9) Ja sinun on ollut vaikea hyväksyä sitä (miehen kuolemaa).

10) Ja on niin kovin vaikea saada itseään motivoitua liikkeelle?

Seuraavassa esitän kaksi esimerkkiä Barnum-efektistä (persoonallisuuden kuvauksia, joihin useimmat ihmiset pystyvät ainakin osin samaisumaan:<sup>2</sup>

8) Pidät tunteitasi sisällä etkä päästä ketään lähellesi siinä mielessä, eikö vain?

9) Hän sanoo, että osaat joskus olla aika itse-päinen.

### Strategia 4. Kun alustava arvaus vahvistuu todeksi, esitä tieto voimakkaammassa muodossa (”jälkitechostus”).

Esimerkki 3. Äiti ja tytär hakevat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen

Meedio: Hän olisi suhtautunut tällaiseen työhön (spiritismiin) hieman varauksella?

Äiti: Kyllä.

Meedio: Hän olisi pitänyt tätä täytenä hölyn-



pölynä, eikö vain?

Tytär: Kyllä hän pitäisi.

Äiti: (Nyökkää)

Kun äiti on antanut myönteisen vastauksen tähän kiertelevään kysymykseen, alkuperäinen arvaus, että kuollut mies suhtautuisi hieman varauksella spiritismiin, voimistuu mielipiteeksi ”täydestä hölynpölystä”. Sama esimerkki ilmenee seuraavasta poiminnosta:

Esimerkki 4. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljeensä.

Meedio: Mutta loppu tuli hänelle sitten melko nopeasti?

Nainen: Kyllä - hyvin nopeasti.

Meedio: Hän sanoo, että yhtenä hetkenä hän oli täällä ja seuraavana jo poissa - ymmärrätkö mitä hän tarkoittaa?

Kun asiakas lisää että loppu tuli miehelle ”hyvin nopeasti”, muuttuu ”melko nopeasti” toteamukseksi ”yhtenä hetkenä täällä ja seuraavana jo poissa”.

### Strategia 5. Kehu kuolleen henkilön luonnetta.

Seuraavissa esimerkeissä meedio kehuu kuolleen henkilön luonnetta:

13) Koska hänellä oli sellainen hauska huumorintaju, eikö vain?

14) Ylhäällä - hyvä tyyppi - ymmärrätkö mistä puhun?

14) Koska hän oli varsinainen persoonallisuus, eikö niin?

Asiakas vahvistaa nämä olettamukset, ei mitenkään yllättävästi.<sup>3</sup>

## Kieltävien vastausten hallinta

### Strategia 6. Jos saat kieltävän vastauksen suhteessa tiedon totuuteen tai merkityksellisyyteen, lievennä väitettä.

Esimerkki 5. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljeensä.

Meedio: Hän ei olisi kuitenkaan uskonut tähän (spiritismiin), eihän?

Nainen: Hmm (nouseva intonaatio).

Meedio: Hän olisi miettinyt sitä tarkkaan, hän sanoo.

Nainen: Hän olisi saattanut miettiä sitä, kyllä.

Tätä on mielenkiintoista verrata meedion vastaukseen esimerkissä 3, jossa äiti myöntää, että hänen kuollut miehensä olisi suhtautunut ”hieman varauksella” spiritualistiseen istuntoon. Meedio vastasi siihen voimistamalla alkuperäistä väittämää: ”Hän olisi pitänyt sitä täytenä hölynpölynä, eikö vain?”. Tässä istunnossa nainen kuitenkin vastaa samaan kysymykseen mumisemalla epävarmasti ””hmm”, jolloin meedio pikaisesti lieventää väitettään.<sup>4</sup>

Esimerkki 6. Äiti ja tytär hakevat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen.

Meedio: Hänellä oli myös joskus tapana kiroilla?

Äiti: Ei (jyrkästi - ravistaa päätään).

Tytär: Ei (jyrkästi - ravistaa päätään).

Meedio: (nostaa ylös sormensa) Joskus - hän sanoo - ettei - etteivät he antaneet minun kiroilla.

Äiti: Emme koskaan kuulleet hänen kiroilevan.

Meedio: Ette niin - juuri siksi hän sanoo minulle ”Minä en saa sanoa sellaisia sanoja” - ymmärrätkö mitä hän tarkoittaa? - Tämä on vain niitä hänen juttujaan, hän ei anna minun sanoa sellaista ääneen - hän taitaa laskea leikkiä - koska hänellä oli hauska huumorintaju, eikö vain?

Kun meedio esittää, että kuolleella miehellä ”oli joskus tapana kiroilla”, sekä äiti että tytär kieltävät väittämän jyrkästi. Meedio vastaa tähän painottamalla sanaa ”joskus” ja lisäämällä, etteivät he ”antaneet miehen kiroilla”. Kun tämä todennäköisyyteen perustuva väittäjä osuikin harhaan (useimmat ihmiset kiroilevat joskus -

vaikkakin väittämä viittaa siihen, että mies kiroili usein), meedion strategia on ensin lieventää väittämää painottamalla sanaa ”joskus”. Sen jälkeen hän toteaa, että mies ei kiroillut vaimonsa ja tyttärensä kuullen, koska nämä eivät antaneet hänen tehdä niin. Mutta jos nämä eivät antaneet miehen kiroilla, eivätkä koskaan kuulleet hänen kiroilevan, tuntuu melko oudolta, että ”henki” olisi ottanut asiaa ylipäänsä puheeksi. Huomatkaa, kuinka meedio lopettaa keskustelun mitätöimällä koko asian, sanomalla että mies vain ”laski leikkiä”, ja vaihtamalla puheenaihetta kehumalla miehen ”hauskaa huumorintaju”.

Esimerkki 7. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljeensä.

Meedio: Suunnittelitko sinä muuttoa jossain vaiheessa?

Nainen: (tauko) Hmm.

Meedio: Niin, hän sanoo, että tunsit olosi hieman levottomaksi jossain vaiheessa.

Nainen: (ei vastausta).

Meedio: Kaipasit muutosta elämääsi - ei välttämättä varsinaista muuttoa uuteen kotiin...

Kun meedio kysyi asiakkaaltaan suunnitteliko tämä muuttoa jossain vaiheessa, asiakas vastasi siihen mumisemalla epävarmasti ”hmm”. Silloin meedio lievensi viittaustaan muotoon ”tunsit olosi hieman levottomaksi jossain vaiheessa” (mikä ei ole useimmille ihmisille mitenkään tavatonta - varsinkaan surullisen tapahtuman jälkeen). Kun asiakas ei kuitenkaan sano mitään, mikä millään lailla tukisi väittämää, meedio muuttaa kysymyksen suuntaa: ”Kaipasit muutosta elämääsi - ei välttämättä varsinaista muuttoa uuteen kotiin”.

**Strategia 7. Kun saat kieltävän vastauksen suhteessa tiedon totuuteen tai merkityksellisyteen, lavenna viittausta.**

Esimerkki 8. Äiti ja tytär hakevat yhteyttä äidin edesmenneeseen mieheen.

Meedio: Kenellä oli aikoinaan asuntovaunu?

Äiti: (ei vastausta)

Tytär: (ei vastausta)

Meedio: Joku suvustanne - se ei liity kumpaankaan teistä - jollakin sukulaisella oli asuntovaunu...?

Äiti: (tauko) Tuota, (meidän) Lisalla on asuntovaunu (sanoo tyttärelle).

Meedio: Aivan - hän siis katselee myös sitä mitä muilla on.

Kun äiti sen paremmin kuin tytär ei pysty vahvistamaan asuntovaunun merkityksellisyyttä (”epämääräinen viittaus”), meedio laventaa viittausta ”se ei liity kumpaankaan teistä - jollakin sukulaisella oli asuntovaunu...?”. Kun äiti lopulta keksii henkilön, joka voisi olla kyseessä, ja mainitsee nimen tyttärelle (tuskin kuuluvasti), meedio keskeyttää sanomalla ”aivan”, niin kuin hatarakin yhteys riittäisi, ja lisää: ”hän siis katselee myös sitä mitä muilla on” (myrskyssä laiva suuntaa lähimpään satamaan?).

Seuraavassa poiminnossa meedio yrittää ensimmäistä kertaa tunnistaa henkilön, johon yhteyttä haetaan.

Esimerkki 9. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljeensä.

Meedio: (Aistitko) lapsen hengen?

Nainen (ei vastausta, vaihtaa asentoa)

Meedio: Ei sinun kanssasi.

Nainen: Ei minun kanssani.

Meedio: Mutta (muminaa) silloin joskus, aikaisemmin (heilauttaa kättään kuin sanoakseen ”jotakin sellaista oli”).

Nainen: Minulla - on yksi pieni (lapsi) (nyökkää)

Meedio: Koska kaikki tämä aiheutti aikoinaan ongelmia - ja minusta tuntuu, että tähän liittyi jossain vaiheessa lapsi?

Nainen: (ei vastausta)

Meedio: Sillä kuulen jonkun itkevän taustalla - joten selvästikin tämä tapahtui kauan sitten.

Nainen: Joo (näyttää hämmentyneeltä).

Meedio: Mutta läsnä on myös eräs hurmaava mieshenkilö.

Kun meedio kysyy aistiiko asiakas ”lapsen hengen”, asiakas liikahtaa hermostuneesti eikä vastaa kysymykseen heti. Meedio nopeasti heittää väliin ”ei sinun kanssasi”, ja siten laajentaa viittauksen asiakkaan ulkopuolelle. Sitten hän yrittää sijoittaa viittauksen eri ajankohtaan toivoen että asiakas muistaisi jonkun asiaankuuluvan lapsen menneisyydestä, mutta asiakas pystyy vain lisäämään, että hänellä itsellään on pieni lapsi. Sitten meedio ehdottaa, että ”kaikkeen tähän liittyi jossain vaiheessa lapsi”, mutta tämäkään ei houkuttele asi-





akkaalta esiin toivottua vastausta. Kun meedio ei vieläkään saa osoitettua, että asiaan kuuluu lapsi, hän yrittää korjata tilanteen sanomalla, että hän kuulee jonkun itkevän taustalla, ”joten selvästikin tämä kaikki tapahtui kauan sitten”. Sitten hän kääntää kelkkansa ja nostaa esiin ”hurmaavan mieshenkilön”.

Seuraavaa kohtausta tarkasteltaessa on hyvä muistaa mitä on tapahtunut sitä ennen. Meedio ei ole vielä saanut selville asiakkaan suhdetta ”henkeen” (asiakkaan veli), johon yhteyttä haetaan. Hän aloitti puhumalla ”lapsen hengestä” (kohtaus 9), mitä asiakas ei pitänyt merkityksellisenä. Kun hän lopulta hän viittasi ”mieshenkilöön”, asiakas vastasi myöntävästi. Istunnon jatkuessa vahvistui että mieshenkilö oli ”naiselle läheinen” ja että ”loppu tuli hänelle nopeasti” ja ettei hän ollut ”kovin vanha poistuessaan keskuudestamme”. Asiakas pelkästään vahvisti nämä olettamukset antamatta kuitenkaan lisää tietoa kyseessä olevan ”hengen” henkilöllisyydestä. Seuraavassa esimerkissä meedio yrittää jälleen selvittää, kehen yhteyttä yritetään luoda.

Esimerkki 10. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljeensä.

Meedio: Sillä tämä mies on ympärilläsi ja hän on aina sinun luonasi - ymmärrätkö mitä tarkoitan?

Nainen: Joo.

Meedio: Ensinnäkin haluan pitää kättäsi hänen kädessään, jostain kummasta syystä, sinä siis ymmärrät miksi?

Nainen: Kyllä.

Meedio: Hän on siis sinulle läheinen?

Nainen: Kyllä.

Meedio: Ja hän kuului perheeseen?

Nainen: Kyllä (hymyilee).

Meedio: Onko kyseessä avioliitto?

Nainen: (hymy hyytyy) - Ei (näyttää pettyneeltä).

Meedio: (tauko) Mutta, tuota, ketä tämä avioero koskee?

Nainen: Hmm (katsoo ylös - näyttää hämmennyneeltä).

Meedio: Sillä hän puhuu myös avioerosta.

Nainen: Hän oli eronnut vaimostaan (nyökkää).

Meedio: Hän oli eronnut - ymmärrät siis mistä on kyse?

Nainen: Joo.

Meedio: Hyvä - niin kauan kuin tulkintani on oikea.

Kun meedio sanoo asiakkaalle ”haluan pitää kättäsi hänen kädessään, jostain kummasta syystä, sinä siis ymmärrät miksi?”, asiakas vastaa ymmärtävänsä. Kyyninen henkilö saattaisi todeta, että myöntävä vastaus kysymykseen antaa lisää vinkkiä ”hengen” henkilöllisyydestä, toisin sanoen vahvistaa suhteen kuolleeseen olleen läheinen. Kun asiakas ei anna lisää konkreettista tietoa kuolleesta, meedio toistaa (kolmannen kerran), että kuollut oli asiakkaalle ”läheinen”. Kun asiakas vielä vahvistaa, että kuollut oli perheenjäsen, meedio lopulta kysyy ”onko kyseessä avioliitto”. Kun hän toteaa, että henkilö, johon asiakas hakee yhteyttä, oli tälle läheinen, eikä kovin vanha kuollessaan, että näille olisi luontevaa pitää toisiaan kädessä, ja että kuollut oli perheenjäsen, hän ehdottaa monimerkityksellisesti (”epämääräisellä viittauksella”), että kyseessä saattaisi olla asiakkaan mies. Mutta koska hän on väärässä, asiakkaan hymy hyytyy ja tämä vaihtaa asentoa, ja lopulta vastaa ”ei”.

Meedio yrittää pelastaa tilanteen laventamalla viittausta ja kysyy: ”ketä tämä avioero koskee?”. Ja asiakas näyttää jälleen kerran hämmennyneeltä. Mutta kun meedio lisää ”sillä hän puhuu myös avioerosta”, asiakas myöntää, että mies (veli) oli eronnut vaimostaan, johon meedio taas sanoo: ”Hän oli eronnut - ymmärrät siis mistä on kyse?”. Tämä synnyttää mielikuvan, että asiakkaan olisi pitänyt heti tajuta viittaus avioeroon, mutta asiakas, kuten mediokin, luonnollisesti pohtii yhä sitä, mitä puhe avioliitosta voisi merkitä. Asia oli kuitenkin tässä vaiheessa jo sysätty kokonaan taka-alalle. Ja näin, vaikka mitään merkityksellistä viittausta avioliittoon asiakkaan ja tämän kuolleen veljen kohdalla ei löytynyt, tilanne loppuu meedion kannalta hyvin, kun tämä lopuksi toteaa: ”Hyvä - niin kauan kuin tulkintani on oikea”.<sup>5</sup>

Seuraavassa kohtauksessa meedio ei ole vieläkään onnistunut selvittämään, kehen yhteyttä haetaan, ja hän kokeilee nimeä ”David”.



Esimerkki 11. Nainen hakee yhteyttä kuolleeseen veljensä.

Meedio: Merkitseekö nimi ”David” sinulle mitään?

Nainen: (ei vastaa - katsoo ylös)

Meedio: Joku hänen tuttunsa - David - sillä hän oli hyvin suosittu nuori mies, kuten hyvin tiedät.

Nainen: Kyllä vain.

Meedio: Ja hän tunsikin kaikki.

Nainen: Joo.

Meedio: Sinä siis ymmärrät mistä on kyse...

Kun asiakas ei reagoi nimeen ”David”, meedio laventaa viittautusta ja selittää puhuvansa kuolleen tutusta, ”sillä hän oli hyvin suosittu nuori mies, kuten hyvin tiedät”. (Tuntuu kuitenkin oudolta, että henki mainitsee jonkun oman tuttunsa nimen, eikä jotakin läheistä ystävää, jonka asiakas olisi tunnistanut). Huomatkaa, kuinka asiakkaan vahvistaessa, että kyseessä oli varsin suosittu nuori mies, ja että ”hän tunsikin kaikki”, meedio lisää ”ymmärrät siis mistä on kyse?”, ja näin saa asiakkaalta lisävahvistusta, vaikka nimi ”David” ei merkinnyt tälle mitään.<sup>6</sup>

## Johtopäätökset

Videokameran ja skeptisen asenteen avulla on suhteellisen helppo analysoida niitä strategioita, joita meedio (tietoisesti tai tiedostamatta) käyttää houkutelukseen asiakkaalta esiin mahdollisimman paljon myöntäviä vastauksia.<sup>7</sup> Olemme voineet myös todeta, kuinka meedio hallitsee kielteviä vastauksia niin, etteivät ne vähennä hänen uskottavuuttaan henkimaailman tiedon välittäjänä. Asiakkaisiin, jotka kokevat tarpeelliseksi vierailla meedion luona, tällaiset esitykset kuitenkin eittämättä tekevät suuren vaikutuksen, ja on ymmärrettävää, että nämä usein lähtevät istunnoista kiistattoman tyytyväisinä. Ja epäilemättä moni esityksiä seuranneista ulkopuolisista ihailee yhtä hartaasti meedioiden ihmeellisiä lahjoja. ■

## Lähteet:

Dickson, D.H., ja I.W. Kelly, 1985. The ”Barnum Effect” in personality assessment: A review of the literature. *Psychological Reports* 57: 367-382.

Hyman, R. 1977. ”Cold Reading”: How to convince strangers that you know all about them. *The Zetetic. Sceptical Inquirer* 1 (2): 18-37.

## Viitteet

1) Brittiläisen ”National Back Pain Association” -järjestön mukaan ”joka vuosi lähes kaksi kolmasosaa väestöstä kärsii selkävaivoista”. Meedio on voinut tietenkin myös huomata, että asiakkaalla on jotakin vikaa selässä.

2) Dickson ja Kelly (1985) tarkastelevat tutkimuksessaan kirjoituksia ”Barnum-efektistä” persoonallisuuden kuvauksissa.

3) Hymanin (1977) luonnetulkinnan tekniikkojen listan kultainen sääntö on ”kerro asiakkaalle, mitä hän haluaa kuulla.” Kuolleen henkilön luonteen kehuminen ja vakuutukset siitä, että kuollut elää henkimaailmassa, istuvat tähän perusstrategiaan.

4) Hyman (1977) suosittelee että menestyksekkäällä luonnetulkitsijalla on oltava varalla lista ilmaisuja, joilla hän voi ”täyttää aikaa tarkentaessaan luonnetulkintaansa.” Kysymys siitä, olisiko kuollut mies suhtautunut varauksella spiritismiin, esitettiin molemmissa istunnoissa, kuten myös kysymykset ”tuliko loppu nopeasti?” ja ”suunnittelko muuttoa jossain vaiheessa?”

5) Tämä episodi on osuva esimerkki siitä, kuinka luonnetulkitsija voi siirtää vastuun istunnon onnistumisesta asiakkaalle ja liittää sen asiakkaan kykyyn ymmärtää saamansa tiedon merkitys. Hyman (1977) neuvoo luonnetulkitsijaa näin: ”Korosta että istunnon onnistuminen riippuu yhtä lailla asiakkaan yhteistyöhalusta kuin omasta panoksestasi. Kyse ei ole siis sinun kyvyistäsi - vaan hänen”.

6) Meedio lopulta selvitti kuin selvittikin, että henkilö, johon yhteyttä haettiin, oli asiakkaan veli, mikä ensi kuulemalta oli hyvinkin vaikuttavaa. Kun asiaa kuitenkin pohti pidemmälle, kyseessä oli lähinnä päättelyprosessi, jossa kertynyttä tietoa tarkennettiin istunnossa pala palalta. Kun meedio siis lopulta toteisi, että kuollut oli ”(poikasi) Danielin setä”, tällä oli jo tiedossaan, että kyseessä oli asiakkaalle läheinen mieshenkilö, joka ei ollut kuitenkaan tämän mies, että henkilö oli eronnut vaimostaan, että tämä oli perheenjäsen, joka tunsikin asiakkaan pojan, ja ettei tämä henkilö ollut kovin vanha, kun loppu tuli ”hyvin” nopeasti.

7) Hyman (1977) on todennut, ettei luonnetulkitsija välttämättä huijaa tietoisesti asiakkaitaan vaan saattaa usein olla oman ilmeisen menestyksensä sokaisema.

# Madeiratynnyrissä ikuiseen elämään

ynnä muita keinoja elämän pidentämiseksi

*Valistuksen aikana 1700-luvulla orasti vahva usko tieteen ihmeitä tekevään voimaan – siihen, että tiede pystyy paljastamaan kaikki luonnon salaisuudet ja että ihminen pystyisi jonain päivänä hallitsemaan ainetta. Kun optimismin henki oli tämänkaltainen, ei ole yllättävää, että monet olivat vakuuttuneita ihmisen elämän pituuden huomattavasta pidentämisestä tieteen keinoin.*

Ukkosenjohdattimen isä **Benjamin Franklin** (1706-1790) kuului yltiöoptimistien joukkoon. Hän oli vakuuttunut, että ”todellinen tiede” tulisi varmasti ehkäisemään ja parantamaan kaikki sairaudet, joiden joukkoon hän laski myös vanhuuden. Tuloksena olisi ihmisten elämän pidentyminen suurin piirtein samalle tasolle kuin mikä se oli ollut raamatullisten patriarkkojen keskuudessa esivendenpaisumuksen maailmassa. Kun ennen vedenpaisumusta eläneiden patriarkkojen ikäennätys oli Metuselahin 969 vuotta, niin Franklin viittasi suurin piirtein 1000 vuoden elämäankaariin.

Franklinin hengenheimolainen, englantilainen poliittinen ajattelija **William Godwin** oli vakuuttunut, että ihmisen täydellistymiskehitys on loputon. ”Miksi ihminen ei siten voisi jonain päivänä olla kuolematon?,” kysyi Godwin. ”Kuolema, tulet kuolemaan”, parodioi puolestaan englantilainen runoilija **John Donne**.

Ikävä asia Franklinin mielestä oli se, että hän oli syntynyt liian aikaisin: hän kuului sukupolveen, joka oli luomassa ikuisen elämän edellytyksiä, ei niihin, jotka voisivat nauttia siitä. Tämä ikävä tosiasia johti Franklinin pohtimaan mahdollisuutta hankkiutua elävänä kauemmaksi tulevaisuuteen, aikaan jossa tieteen edistys olisi todella edistynyt asiassa. Aivoitusten konkreettisena lähtökohtana oli sattumalta tehty havainto kärpäsistä, jotka olivat joutuneet madeiraviinitynnyriin ja tynnyrin

mukana merimatkalle vanhalta uudelle manteele. Kun tynnyrit oli Amerikassa avattu ja auringonvalo pääsi niihin, heräsivät madeirassa säilössä olleet kärpäset henkiin ja lensivät tiehensä. Franklin intoutuikin spekuloidaan, että jos hänet muutaman hyvän ystävän kanssa upotettaisiin suureen madeirasammioon, heidät voitaisiin samalla tavalla palauttaa elämään esimerkiksi 100 vuoden päästä.

Sinällään satiiriseen sävyyn kirjoittaneen Franklinin pohdinta nojasi ”anabiosiksen” keksimiseen 1700-luvun alkupuolella. Tuolloin hollantilainen **Antoni van Leeuwenhoek** oli havainnut ilmiön, että jokin organismi voi vaipua tilaan, jossa sillä ei enää ollut mitään elonmerkkejä jäljellä, mutta että se siitä huolimatta voisi herätä elämään. Leeuwenhoekin havainnon perusteella **Pierre Louis Moreau de Maupertuis** (1698-1759) teoretisoi, että elintoimintojen ja kaiken vitaalisen aktiviteetin huomattavaa vähentämistä - jopa kuoleman kaltaiseen tilaan vajoamista - voitaisiin käyttää keinona elämän pidentämiseksi useilla vuosisadoilla. Ideana oli se, että itsensä kuluttamiseen tulee merkittäviä taukoja, minä aikana ”elämän liekki” saa ikään kuin hengähdystauon ja palautettua osan menettämistään voimavaroista.

Franklinin esittämää elämän pidentämisen säilöntämenetelmää ei kuitenkaan otettu kovin innostuneesti vastaan, erityisesti lääkärit ottivat ehdotuksen ehkä turhankin tosissaan. Saksalainen lääkäri **Christof Wilhelm Hufeland** (1762-1836) totesi happamasti, että madeirakylpy ei sinällään pidennä ihmisen elämää, sillä silloin ihminen vain eläisi elämänsä pätkissä. Lisäksi hän epäili keinon todellisuudessa vain lyhentävän absoluuttista elämän pituutta. Samaan pessimistiseen tulokseen tuli myös ensimmäisiä syväjäädetykskokeita tehnyt anatomisti ja kirurgi **John Hunter**. Hän oli vuonna 1766 jäädyttänyt useita karppeja ja sulattanut ne sitten varovaisesti, mut-

ta elämää hän ei niihin takaisin saanut. Hunter tunnustikin, että epäonnistuneeseen kokeeseensa asti hän oli uskonut olevan mahdollista pidentää ihmisen elämää jäädytysmenetelmällä.

Franklinin ja muutaman muun valistusajattelijan yltiöoptimistiset ajatukset elämän pidentämiseksi eivät 1700-luvulla saaneet varauksentonta hyväksymistä osakseen. Erityisesti monet lääketieteen edustajat olivat eri aaltopituudella. Tämä ei ollut yllättävää, koska uuden ajan alun - tässä 1500-luvulta 1700-luvulle - lääketieteen lähtökohdat olivat kovin toisenlaiset.

## **Elämänpidennysohjeita tarvitaan**

Uuden ajan alun lääketiede opetti, että kullakin ihmisellä on oma määrätty, äärimmäinen elinikänsä, eikä tämä elinikä suinkaan ollut 1000 vuotta. Silloin kun jotain lukuja esitettiin, niin yleensä 120 vuotta oli maksimi, vaikka toisinaan vihjattiin hivenen tätäkin suurempiin iikiin (jopa 200 vuotta). Äärimmäinen elinikä vaihteli yksilöllisesti ja sen määrittäi ihmisen syntymästään saama sisäinen olemus tai tasapaino, jota myös kutsuttiin nimellä kompleksio tai temperamentti.

Nykyisin luonnetyyppinä tuntemamme melankolinen, koleerinen, flegmaattinen ja sangviininen ovat jääne tästä olemuksellisesta perusopista. Jokainen näistä olemuksista tarkoitti kvalitatiivista suhdetta neljän peruslaadun kuuman, kylmän, kostean ja kuivan välillä. Koska elämä sinällään samastettiin liekkiin, lääketieteen termein sisäiseen lämpöön, joka tarvitsi polttoainekseen nestettä, ns. luontaista kosteutta, elämän pituuden kannalta paras sisäisen tasapainon tila oli sangviinilla eli kuumalla ja kostealla ihmisellä. Hänellä oli parhaat edellytykset elää vanhaksi, kun taas kylmällä ja kuivalla melankolikolla ne olivat heikoimmat.

Lääketieteen näkökulmasta ”elämän pidentämisen” keskiössä oli ihmisen terveyden tuke-

minen ottamalla huomioon hänen luontainen olemuksensa. Tämä tapahtui räätälöimällä jokaiselle ihmiselle juuri hänelle sopivat terveyden ylläpitämisen ohjeet, joiden avulla ihmisen oli mahdollista päästä omalle luonnolliselle, äärimmäisen elämän rajapyykille. Ohjeiden laiminlyöminen, sairaudet ja muut aksidenssit saattoivat vain lyhentää ihmisen elämää. Esimerkiksi väärillä elintottumuksilla ihminen saattoi jouduttaa oman sisäisen lämpönsä väistämätöntä kulumista ja luontaisen kosteutensa tuhoutumista ja siten saattaa itsensä enneaikaiseen hautaan. Elämän pidentämisen projekti olikin tarpeen aloittaa heti syntymästä ja sitä tuli seurata läpi elämän; ohjeet myös muuttuivat ihmisen ikääntyessä.

Teoriassa tietenkin oli mahdollista, ettei mihinkään erityisiin keinoihin olisi tarvinnut turvautua, kuten **Sir John Sinclair** kirjoitti 1800-luvun alussa: ”Jos ihmiset eläisivät tasapainoisesti terveellisessä ilmastossa, heidän vartensa olisi vahva ja tarmokas, he polveutuisivat terveistä vanhemmista, heidän synnynnäinen rakenteensa olisi erinomainen, he kohtaisivat elämässään vain mukavia tilanteita, toimisivat vain terveyttä tukevissa ammateissa sekä olisivat onnellisessa avioliitossa, niin minkäänlaisia lääketieteellisiä keinoja heidän terveyttään ja pitkää elämänsä vaalimaan ei tarvittaisi.”

Todellisuus oli kuitenkin kovasti toinen ja siksi neuvoja tarvittiin. Terveyden edistämiseen perustuneet elämänpidennysohjeet liittyivät fyysiseen, sosiaaliseen ja henkiseen elinympäristöön ja niiden kautta ennen muuta elintapoihin. Ohjeet asettuivat tavanomaisesti käsitteen ei-luonnolliset tekijät, *res non naturales*, alle. Ei-luonnollisten tekijöiden hivenen oudolta kalskahtava nimitys johtuu niiden vaikutuksen kahtalaisuudesta. Yhtäältä niiden uskottiin tukevan terveyttä mutta toisaalta ne saattoivat aikaansaada myös sairautta. Ei-luonnolliset tekijät muodostivat kantavan ja pitkäaikaisen kehikon terveyden ylläpitämisen ohjeistolle eurooppalaisessa kulttuurissa.

Käsitteen juuret ovat syvällä antiikissa ja yliopistolaitoksen synnyttyä ne naulattiin osaksi lääketieteen opetusta, ja niin pian kuin kirjapainotaito levisi, ei-luonnollisten tekijöiden varaan rakennettua terveyttä alettiin markkinoida suuremmalle yleisölle. 1400-luvun lopulta lähtien kukoistanut terveysopaskirjallisuus rakennettiin lähes järjestään näiden tekijöiden varaan.



## Cheyne ohjeet

Hyvä esimerkki ei-luonnollisten tekijöiden käsittelystä tarjoaa skottilääkäri, Lontoossa pitkään praktiikkaa pitäneen George Cheyne (1671–1743) terveysopas *An Essay of Health and Long Life*. Se ylsi lukuisiin painoksiin ja oli yksi uuden ajan alussa kukoistaneen terveysopaskirjallisuuden helmistä. Cheyne ajattelua yhdistävä elementti oli ns. eläinekonomia, ja hänen ohjeidensa noudattaminen takasi nimenomaan, että eläinekonomia toimi. Päinvastaisesti toimien se järkkäytyi. 1700-luvun alussa eläinekonomialla tarkoitettiin ihmisruumiin koko rakennetta ja sen toimintoja. Se myös liittyi näkemykseen, jonka mukaan ihmisruumis toimi joidenkin mekanististen periaatteiden mukaisesti.

Jos terveysoppaiden ei-luonnollisille tekijöille uhraamaa palstatilaa arvioidaan, runsaimmin huomiota saa ruoka ja juoma. George Cheyne pohtii eläinekonomian kannalta keskeistä kysymystä siitä, miten ravinto saadaan parhaiten imeytettyä verenkiertoon ja sitä kautta kehon eri osiin. Tässä prosessissa keskeiset vaikuttajat olivat ruoan ja juoman laatu ja määrä sekä ruoansulatuksen toiminta. Jos ruokaa ahmittiin liikaa tai se oli muuten huonoa, tuloksena oli helposti ruumiin nesteiden sitkaisuus ja niissä uiskentelevien rakeiden ylisuuruus. Seurauksena oli verenkierron hidastuminen tai jopa pysähtyminen.

Ihmisen ruumiillinen koneisto alkoi yskiä. Siksi oli kiinnitettävä huomiota ruoan kiinteyteen: mitä kiinteämpi, sen huonommin se sulii. Öljyiset, rasvaiset ja tahmeat ruoat ovat huonoja ruoansulatukselle. Samoin vahvat, kirpeät, aromaattiset ja kuumat ruoka-aineet ovat vaikeammin sulavia kuin päinvastaisilla ominaisuuksilla varustetut. Cheyne vannoo yksinkertaisen ja ”puhtaan” ravinnon nimeen, minkä vuoksi esimerkiksi teuraseläinten oli annettava kasvaa vapaasti vapaassa ilmanalassa. Luonnonmukainen puhtaus koski myös ruoanvalmistusta:

”Rasvaiset keitot, voimakkaat kastikkeet, pais-

taminen, savustaminen, suolaaminen ja säilöminen suolavedessä ovat kaikki ylellisyysajattelun luomia keksintöjä. Ne pakottavat esiin epäluonnollisen ruokahalun ja kuormittavat ihmisen ruumista tavalla, jonka luonto ilman mitään huonojen tapojen ja turmeltuneen maun kiihotusta tekisi paremmin kuin riittävästi ajatellen terveyttä ja pitkää elämää.”

Ruoan peukaloiminen maun parantamiseksi johtaa ylensyöntiin, joka Cheyne käsityksen mukaan oli syynä useimpiin englantilaisten kroonisiin sairauksiin, vanhuuden heikkouteen ja lyhytikäisyyteen. Sinällään ihmisen tarvitsevan ravinnon määrä riippui henkilön iästä, sukupuolesta, synnynnäisestä luonnosta, ruumiin voimista, kotimaasta sekä harjoitetun liikunnan määrästä. Yleisenä perussääntönä Cheyne kuitenkin esittää, että kylmien ilmanalojen asukkien ja kasvavien lasten tulee syödä muita enemmän. Muille kohtuus ja maltti ovat hyvästä. Sopivaksi määräsi Cheyne listaa 8 unssia eli 226,8 grammaa lihaa, 12 unssia eli 340,2 grammaa leipää tai vihanesruokaa, pinti viiniä tai muuta miedompaa alkoholijuomaa. Sairaalloisten, mietiskelevää ja muuta istumatyötä harjoittavien tuli tyytyä tätäkin pienempään päivittäiseen ruoka-annokseen. Liikaa ihminen tietää syöneensä yhdellä kerralla, jos ei tunnin kuluessa syömisestä pysty lähtemään normaaleihin tehtäviinsä.

Cheyne kuten monen muunkin 1600–1700-luvun terveysoppaiden tekijän esikuva oli 1500-luvulla elänyt venetsialaisen aatelismies **Luigi Cornaro**, jonka tavattoman suosittu, omakohtaiseen kokemukseen perustunut terveysopas *Trattato della vita sobria* (1558) korosti yksinkertaisen ruokavalion merkitystä. Cornaron mielestä oli tärkeää kuunnella oman kehon ääntä ja välttää syömästä enemmän kuin mikä oli välttämätöntä elämän ylläpitämiseksi. Sopiva määrä oli noin 300 grammaa ravintoa päivässä. Cornaron ateria koostui leivästä, lihaliemestä, munankeltuaisesta ja tuoreesta lihasta. Palan painikkeeksi hän nautti pienen pullon viiniä.

Säännöllisesti terveysoppaissa nousee esiin kysymys kasvisruokavaliosta. Esimerkkeinä mainitaan erakkoja, pyhimyksiä, munkkeja, nunnia ja pythagoralaisia, jotka olivat selvinneet pitkään ikään pelkällä kasvisruokavaliolla. George Cheyne kysyykin, onko eläinten liha ylipäänsä tarkoitettu ihmisen nautittavaksi. Cheyne vihjaa, että Jumalan keino raamatullisten ikien lyhentämiseen 900–1000:sta vuodesta 70:een vuoteen toteutettiin siten, että ihmiset laitettiin syömään



Epäilemättä ylivoimaisesti suuri osa eliksiirejä toreilla myyneistä uuden ajan alun tekoprofessoreista ja -lääkäreistä oli täysin tietoisia siitä, että he olivat tarjoamassa sennalehtiä ja saksankuminaa veteen sekoitettuna eivätkä mitään ihmelääkettä tai elämän eliksiiriä. Toisaalta niiden myynti kertoi myös ihmisen ikaikaisesta halusta uskoa ihmeisiin. Kuvassa Margie Kivelä, joka on kiertänyt Suomea kertomassa, kuinka hänen rintasyöpänsä hävisi mm. superionisoituja ihmevesiä juomalla.

lihaa ja juomaan vahvoja, tislattuja alkoholijuomia. Tiedostavat ihmiset ovatkin vältäneet näitä ja tyytyneet vihannesruokaan. Toisaalta myös vihanneksissa oli lukemattomia pieniä eläimiä, eikä ihminen siten täysin voinut välttää liharavintoa. Joka tapauksessa liiallinen lihalla ja vahvoilla alkoholeilla herkuttelu ”syyttää passiot, lyhentää elämää sekä johtaa kroonisiin häiriöihin ja raihnaisuuteen.”

Juomien kuninkaaksi Cheyne nostaa veden mutta kelpuuttaa myös miedot viinit. Sen sijaan väkevät viinit ja viinat vievät juojansa väistämättä ennenaikaiseen hautaan. Cheyne kiinnittää huomionsa myös 1600-luvulla Englantiin toden teolla rantautuneisiin ”ulkomaisiin ylellisyystuotteisiin” eli kahviin, teehen ja suklaaseen. Pari kuppia kahvia päivässä tukee Cheyenen mielestä terveyttä, jos muistettiin laittaa sekaan vähän maitoa. Vihreä tee saa myös Cheyenen siunauksen, sen sijaan tummempi tee oli aina vaarallista. Suklaa puolestaan ei sopinut sairaalloisille ja heikkohermoisille, koska se oli liian kuumaa ja

raskasta”. Cheyne laskee myös tupakan ravintoaineiden joukkoon ja toteaa sen yleistyneen keski- ja alempien luokkien keskuudessa. ”Parhaat” pysyivät siitä kuitenkin erillään, joskin se oli suosittelavaa flegmaattisille kuten monille muillekin ihmisryhmille – vain hektisille ja laihoille ihmisille se oli vaarallista.

Muut ei-luonnolliset tekijät olivat ilma eli tarkemmin koko ihmisen elinympäristö, liikunta ja lepo, unin ja valve, passiot eli voimakkaat mielenliikutukset sekä ruumiin eritteet eli moderni aineenvaihdunta. Ne saivat yleensä selvästi vähemmän palstatilaa kuin ruoka ja juoma mutta niiden huomiotta jättäminen oli yhtä vaarallista, eikä terveysoppaissa kuutta ei-luonnollista tekijää yleensä asetettu merkittävyysjärjestykseen.

Cheyne jakoi terveysopaskirjallisuuden yleisen näkemyksen, jonka mukaan hyvä ja terveyttä edistävä ilma oli kirkasta, raikasta ja puhdasta, kun taas paha ilma oli seisovaa ja usein pahanhajuista. Ilma saattoi myös muuttua hyvästä pahaksi ympäristöllisten syiden, kuten tuulten vaikutuk-



sesta, minkä vuoksi ilman ja yleensä ympäristön laatua piti koko ajan tarkkailla sekä tarvittaessa vaihtaa asuinpaikkaa tai makuuhuoneen sijaintia talossa.

Työ ja liikunta olivat ihmiselle välttämättömiä: ”Ruumiimme on rakennettu siten ja sen eläin-ekonomia on suunniteltu niin, että ilman työtä ja liikuntaa nesteet saostuvat, nivelet jäykistyvät ja hermot veltostuvat. Näistä häiriöistä on seurauksena kroonisia tauteja ja hullu vanhuus.” Hyviä liikuntatapoja olivat kävely, ratsastaminen, vaunuilla ajo, tennis, biljardi, tanssi, miekkailu, hyppely, juoksu, kylpeminen ja kuivaharjaus. Liiallisen kulutuksen vastapainona tarvittiin liikkeen saattamista mahdollisimman vähäiseksi, mikä onnistui unessa. Unen aikana tyhjentyneet varastot tavallaan täyttyivät: muun muassa veri voimistui ja ns. elonhenget varastoituvat seuraavan päivän koitoksia varten.

Passiot olivat suuria ja voimakkaita tunteita, joista lääketieteen traditiossa nousivat vahvimmin esiin viha, ilo, pelko ja suru. Cheyne erotti lisäksi akuutit ja krooniset passiot. Edellisten vaikutus oli äkkinäinen, ja esimerkiksi äkkinäinen ilo ja tuska pistivät ihmisen hengittämään lyhyesti ja nopeasti ja ne tekivät myös pulssin heikoksi ja nopeaksi. Äkkinäinen tuskallinen ajatus nopeutti verenkiertoa heittäen sitä enemmän kehon eri osiin aiheuttaen mm. punastumista. Nopea ja yllättävä mielen tuska, pelko ja viha vaikuttivat sydämeen ja saattoivat aiheuttaa kuoleman. Krooniset passiot puolestaan tuhosivat vähä vähältä hermojärjestelmää. Tämänkaltaisen vaikutukset saivat aikaan pitkäaikainen tuska, raskas melankolia, toivoton maallinen rakkaus ja ylipääsemätön ylpeys.

Nautitusta ruoasta jäi aina ruumiiseen kuona-aineita, joiden ajateltiin poistuvan kehosta kolmea eri reittiä, ulostuksessa, virtsassa ja hengityksessä. Perinteisen antiikista perityn lääketieteellisen ajattelun mukaan kaikki kuona-aine ei poistunut ruumiista luonnollisia teitä, minkä vuoksi sen poistumista oli edesautettava. Tällöin kysymyksen tuli ulostus- ja oksetuslääkkeiden käyttö

sekä suonen iskentä. Cheyne puolestaan opetti, että ruoan nauttimisesta sen kuona-aineiden poistumiseen luonnollisia reittejä menee tavallisesti kolme päivää edellyttäen, että ihminen noudattaa hyvän terveyden periaatteita ja syö kunnon aterian vain kerran päivässä. Rajumpiin keinoihin ei ollut syytä mennä, jos esimerkiksi kirkas ja kullanuskea virtsan väri paljasti eläin-ekonomian toimivan hyvin.

Kaiken kaikkiaan George Cheyнен ohjeistus paljastaa, miten vaikeasta tehtävästä ihmisen terveyden ylläpitämisessä ja elämän pidentämisessä oli kysymys. Kaikkien määräysten ja neuvojen noudattaminen vaati täyspäiväistä paneutumista asiaan. Cheynen ohjeissa näkyy hyvin terveysopaskirjallisuuden taipumus medikalisoita ihmisen elämä: kaikki, mitä ihminen teki tai ajatteli, asetettiin lääketieteen valokeilaan. Ihmisen tuli koko ajan tarkkailla itseään, tapojaan, tekemisiään, ajatuksiaan ja tunteitaan. Jotta ihminen eläisi pitkään, hänen täytyi kehdestä hautaan seurata itselleen sopivaa elämäntapaa muuttaen ja mukaillen sitä elämänvaiheensa ja elämäntilanteensa mukaan.

## Eliksiirit

Nykyajan loppumattoman laihduttamisen aikakautena lienee hyvin ymmärrettävää, että jatkuva elämäntapojen säätely ja itsekontrolli pitkän elämän lähteinä houkutti etsimään muita, helpompia teitä pitkään elämään. Keinoja oli lukemattomia.

Yksi perinteisimmistä oli elämän eliksiiri. Se oli yleensä neste, jonka nauttiminen ehkäisi vanhenemista tai nuorensi. Nesteen ainesosina oli substansseja, joilla uskottiin olevan nuorentavia voimia. Tällaisia olivat esimerkiksi helmet, koralli, rosmariini, aloe-puu, käärmeiden liha, harmaa ambra, kulta, uroshirven sydän ja ihmisen veri. Yleensä näihin liitettiin okkultistisia piirteitä. Kulta esimerkiksi liitettiin elämän lämpöön, mitä vahvasti sen yhdistyminen astrologisesti aurinkoon. Monet muut olivat ”sympaattisia substansseja”, eräänlaisia vitaalisuuden symboleja.

Alkemian keinoista jaloimmat liittyivät kultaan. Kullan näkeminen ihmeaineeksi perustui epäilemättä sen erikoisiin ominaisuuksiin. 1300-luvulla elänyt **Johannes Dastin** totesi kirjjeessään paavi **Johannes XXII:**lle (paavina 1316–1324), että kulta ei häviä poltettaessa eikä ilma, maa tai vesi pysty syövyttämään sitä. Koska kulta siten oli itsessään pilaantumaton aine, sen vahvistavien

ominaisuuksien siirtämisen ihmiseen ajateltiin ehkäisevän ikääntymistä ja ylläpitävän ruumiin nuoruutta. Alkemisti ja lääkäri **Arnaldus Vilanovalainen** kutsui 1300-luvun alussa kultaa ”luonnon ihmeeksi”, joka puhdisti sydämen substanssin - elämän lähteen.

Oma kysymyksensä oli tietenkin, miten kullasta saatiin juomakelpoista. Arnalduksen mielestä yksinkertaisesti juomalla viiniä, johon oli upotettu punahehkuseksi kuumennettua kultaa. Toisinaan tämän muuntoprosessin työkaluksi ajateltiin ”filosofin kiveä”, johon esimerkiksi kiinalaisessa kulttuurissa liitettiin hyvin varhaisessa historiassa terveyden palauttava ja elämää pidentävä ominaisuus. Dastin kirjoittaa:

”Tämä on salaisuuksien salaisuus, joka koskee kaikkein ylhäisintä ainetta, mikä kaikkien muinaisten filosofien mukaan muuntaa minkä tahansa metallisen kappaleen hyvin puhtaaksi kullaksi ja hopeaksi, mikä säilyttää [kappaleiden] olemuksen ja mikä tekee vanhasta miehestä nuoren ja ajaa kaikki sairaudet ruumiista.”

Kiven valmistaminen vain oli suhteellisen hankalaa ja edellytti monien kemiallisluonteisten prosessien aikaansaamista mukaan lukien tislus, polttaminen, kuumentaminen, sulattaminen ja saostaminen.

## Nuoruuden lähdeä etsimässä

Jos eliksiirit eivät auttaneet, saatettiin lähteä etsimään nuoruuden lähdeä. Vuonna 1512 espanjalainen konquistadori **Juan Ponce de León** lähti erikoiselle retkelle. Useat kronikoitsijat kirjoittivat hänen tutkimusmatkansa yhtenä keskeisimpänä motiivina olleen etsiä Biminin lähde, jonka ”jatkuvasti juoksevilla vedellä oli sellainen ihmeellinen vaikutus, että sen juominen - yhdessä joidenkin dieeteettisten ohjeiden noudattamisen kanssa - teki vanhoista miehistä jälleen nuoria.” Huhut lähteen olemassaolosta kiersivät espanjalaisten valtaamalla Länsi-Intian saarilla. Sen epäiltiin sijaitsevan saarella Hispaniolasta pohjoiseen. Siihen suuntaan lähti myös **Ponce de León** miehineen. Tulos oli kuitenkin huono: lähteen sijasta löytyi Florida. Pettymys oli suuri, ja retken johtaja joutui monen kirjoittajan pilkan kohteeksi.

Sinällään toive kylpeä eroon iän painolastista oli varhaista perua. **Pausanias** kertoo Heran kylpeneen nuorentavassa ja kaunistavassa järvestä Naphlionissa. Jupiter puolestaan muutti nymfi Juvantan lähteeksi, jolla oli nuorentava voima. Kes-

kiajalla maagisesta nuoruuden järvestä kerrotaan **Aleksanteri Suurta** käsittelevässä romanssissa ja nuoruuden lähteestä **Jean de Mendevillen** Livre des Merveillesissä. Molempien lähteen osoite on idässä, Intiassa. Tunnettu on myös **Luca Cranach** vanhemman (1472-1553) maalaus aiheesta.

## Hengityshöyryjen nuorentava vaikutus

Puhtaan ilman merkityksen korostaminen heijastui ajatuksiin nuorten ihmisten hengityshöyryjen nuorentavasta vaikutuksesta. Niiden kautta nuoruuden terveys ikään kuin tarttui vanhuksiin. Yksi ensimmäisistä tämän ajatuksen puolustajista oli 1200-luvulla elänyt fransiskaanimunkki **Roger Bacon**, jonka mukaan hengitys saattoi siirtyä ihmisestä ihmiseen, jolloin ”terveet ja vahvat, erityisesti jos he ovat nuoria, virkistävät ja uudistavat vanhoja ihmisiä vain omalla läsnäolollaan ja ennen kaikkea terveellisellä ja miellyttävällä hengityksellään.” Jos kerran taudit, kuten uskottiin, saattoivat tarttua hengityksen välityksellä, niin mikseivät myös terveys ja nuoruus.

Erityisesti nuorten naisten hengityshöyryjen uskottiin sisältävän sellaista ilmaa, joka uudisti vanhenevan miehen elämää. Tämän ajatuksen nimeen vannoi erityisen voimakkaasti saksalainen lääkäri **Johann Heinrich Cohausen** (1665-1750). Hän oli innostunut vanhasta roomalaisesta piirtokirjoituksesta, jossa erään **L. Clodius Hermippuksen** väitettiin eläneen 115 vuotta keinoaan nuorten tyttöjen hengitys. Löydön innoittamana Cohausen kirjoitti teemasta kokonaisen kirjan nimeltään Hermippus redivivus (1742). Tarinan tunsu myös **Plinius**, joka mainitsee Hermippuksen maagikkona, mutta esittää, että hän olisi elänyt vieläkin kauemmin, jos olisi elänyt nuorten miesten hengityshöyryjen ympäröimänä. Joka tapauksessa myös Cohausenia tunnetummat lääkärit, kuten **Thomas Sydenham** (1624-1689) ja C. W. Hufeland, toistivat – joskaan eivät aivan yhtä ponnekkaasti - saman ajatuksen. Sosiaalisena seurauksena uskosta nuorten naisten hengityshöyryjen nuorentavaan vaikutukseen oli tietenkin suositukset avioliitoista vanhenevien miesten ja nuorten naisten välillä - erittäin harvoin toisin päin. Nuorten naisten välissä nukkumisen uskottiin lisäksi tuottavan virkistävää lämpöä.

## Veren ja maidon voimalla

Vereen on liitetty jatkuvasti mystisiä ominaisuuksia ja sitä on pidetty elämän voiman, sisäisen





lämmön tärkeänä mittarina. Paavi **Innocentius VIII:n** (1432-1492) väitetään juoneen kolmen pikkupojan veren parantuakseen sairaudesta mutta myös nuorentuakseen. 1400-luvulla elänyt filosofi **Marsilio Ficino** suositteli nuorukaisten veren juomista elämänvoiman palauttamiseksi. Vasemman käden avatusta suonesta on juotava unssi tai pari (maksimissaan noin 58 grammaa) ja sen päälle kulaus viiniä ja ripaus sokeria. Veri oli mahdollista myös keittää yhdessä sokerin kanssa ja sekoittaa seos lämpimään veteen. Verellä voitiin korvata jotain, minkä ikä oli ihmisestä syönyt.

Koska ihmisen veren juominen katsottiin kuitenkin arveluttavaksi toiminnaksi, käännyttiin eläinten ja verensiirtojen puoleen. Verensiirtojen nuorentava vaikutus tuli ajankohtaiseksi toden teolla **William Harvey**n keksittyä ihmisen verenkierron 1620-luvulla. Vanhan ihmisen suoniin oli laitettava nuoren ihmisen verta. Kokeilut aloitettiin kuitenkin elämillä, ja ensimmäinen eläinten välinen verensiirron toteutti vuonna 1650 **Richard Lower**. Ensimmäisen verensiirron ihmiselle teki pariisilainen lääkäri **Jean-Baptiste Denis**, joka siirsi lampaan verta ihmiselle vuonna 1667. Kaiken kaikkiaan hän ehti tehdä viisi verensiirtoa ennen kuin yksi potilaista kuoli. Tämä johti oikeusjuttuun ja lopulta Pa-riisiin lääketieteellisen tiedekunnan kieltoon tehdä enempää verensiirtoja. Epäonnistumisista huolimatta yrityksiä jatkettiin myöhemmin. Monet olivat vahvasti sitä mieltä, että verensiirroissa oli totuuden jyvänä, ja esimerkiksi mekaanisia keinoja ja eliksiirejä vastustanut C. W. Hufeland katsoi, ettei sitä pitänyt kokonaan tuomita.

Marsilio Ficino ehdotti myös toisen raikkaan tuoreen ihmisenesteen käyttöä, nimittäin äidinmaidon. Ficino ajattelussa ihmisen ”humoraali”, eli luontainen kosteus, alkoi 70 ikävuoden aikaan kuivua hyvin voimakkaasti. Tämän rajun kuivumisen vastapainoksi tarvittiin nuoren, puhtaan, kauniin, hyväntuulisen ja rauhallisen tytön maitoa. Maitoa oli imettävä sopivalla hetkellä, kuun noustessa, ja sopivan nälkäisenä. Maidon

jälkeen oli välittömästi syötävä hiukan makeaa saksankuminaa sokerin kera.

## Luontoa tukien vai luontoa parannellen?

Uuden ajan alun elämän pidentämiseksi oli ole-massa kaksi pääsuuntausta, joista ensimmäinen pyrki luontoa tukemalla myönteisiin tuloksiin ja toinen pyrki samaan voittamalla luonnon, tavallaan ylittämällä sen asettamat rajat.

Ei-luonnollisiin tekijöihin perustuva tapa oli luonnon näkyvää kulkua tukeva. Kaikki niihin kätkeytyvät ohjeet liittyivät toimintoihin, joita ihminen joka tapauksessa teki. Syöminen, nukkuminen ja tunteet olivat väistämättä osa ihmisen normaalia elämää. Kysymys olikin vain siitä, tukivatko ihmisen ruokailutottumukset, unen ja valveen suhde tai tunnetilojen hallinta hänen terveyttään vai eivät. Myös ihmisen elämänsykli - syntymä, lapsuus, nuoruus, aikuisuus, keski-ikä, vanhuus ja kuolema - oli luonnollinen ja jokainen vaihe kuului yhtä tärkeänä osana ihmisen elämään. Tavoitteena elämän pidentämisessä ei tämän näkökulman mukaan siten ollut pelkästään eliniän venyttäminen äärimmäiselle rajalle, vaan myös kunkin elämänsyklin terveyden tukeminen juuri sille sopivalla tavalla.

Suurin osa 1500–1700-luvun lääkäreistä kannatti tätä mallia. Perinteisestä lääketieteestä ponnistaneet oppineet eivät voineetkaan hyväksyä alkemian ja eliksiirien tekijöiden tapaa puuttua elämän luonnonmukaiseen kulkuun. C. W. Hufeland kuvasi ”kemiallisiin transmutaatioihin” perustuvaa tapaa pidentää elämää ”keskiajan mentaalisesta pimeydestä” ponnistavaksi ja suuremman luokan huijaukseksi. Keskiajan pimeyden edustajiksi omana aikanaan Hufeland mainitsee kreivi **de St. Germain** ja **Caglioston**, joita hän piti huijareina. Kreivin ”elämän tee” oli Hufelandin analyysin mukaan kovin yleinen sekoitus sennalehtiä ja saksankuminaa; Caglioston elämän eliksiiri puolestaan oli yksinkertaista mutta hyvin kuumaa vatsalääkettä. Hufeland edustaa myös sitä näkemystä, ettei hokkuspokkuseinoilla ollut edes mahdollisuutta pidentää elämää.

Toinen tapa, mihin liittyivät esimerkiksi eliksiirien valmistus, viisasten kiven tai nuoruuden lähteen etsintä ja Franklinin madeirasäilöntä, pyrki Hufelandin ja hänenlaistensa mielestä luonnon ylittämiseen, puuttumaan elämän luonnonmukaiseen kulkuun. Epäilemättä ylivoimaisesti suuri osa eliksiirejä toreilla myyneistä tekoprofesso-

reista ja -lääkäreistä oli täysin tietoinen siitä, että he olivat tarjoamassa sennalehtiä ja saksan-kuminaa veteen sekoitettuna eivätkä mitään ih-melääkettä tai elämän eliksiiriä. Toisaalta niiden myynti kuten myös nuoruuden lähteen tai Shangri Lan estintä kertovat myös ihmisen ikaikaisesta halusta uskoa ihmeisiin.

Mutta toisaalta esimerkiksi keskiajalla ja re-nessanssissa uskottiin luonnossa itsessään olevan voimia, jotka eivät olleet suoraan nähtävissä vaan joiden löytäminen edellytti okkultististen tutki-mustapojen hallintaa. Jos nämä voimat kuitenkin olivat luonnossa, niin miksi niiden etsiminen ei olisi sallittua? Miksi ei voitaisi tehdä kul-taa tai rakentaa elämää pidentävä viisasten kivi? Tällä ajattelulla oli myös teologinen perustelunsa siinä, että Jumalan luontoon asettamia voimia oli eri-tyisesti renessanssioppineiden mielestä sallittua tutkia ja myös hyödyntää. Mekanistisen filosofian levitessä 1600-luvulla okkultistiset voimat syr-jäytyivät matemaattisesti ilmaistavissa olevien luonnonlakien tieltä. Samalla ru-vettiin ajattele-maan, että Jumalan luomistyötä oli mahdollista jatkaa, kun oli paljastettu ne lait, joiden avulla hän oli luomisen aikanaan tehnyt. Valistuksen edistysajattelu elämänpidentämisajatuksineen rakentui juuri tälle perustalle. ■

*Kirjoittaja on filosofian tohtori ja tutkija Helsin-gin yliopiston Renvall-instituutissa.*

*Artikkeli on julkaistu alunperin lehdessä Tietees-sä tapahtuu, 3/2003.*

---

## Kirjallisuutta

Bacon, Roger (1928): *De erroribus medicorum*. A.G. Little and E. Withington, British Society of Franciscan Studies, Oxford, vol 14.

Cheyne, George (1725): *An Essay of Health and Long Life*, 7th Edition. Strahan and Leake: London.

Cornaro, Luigi (1946): *Discorsi intorno alla vita sobria*. Felice Le Monnier: Firenze.

Ficino, Marsilio (1996): *Liber de vita*. Translated by C. Boer. Spring Publications: Woodstock, Connecticut.

Gruman, Gerald J. (1966): *A History of Ideas about the Prolongation of Life*. Transactions of the American Philosophical Society, new series, 56.

Hufeland, C. W. (1796/2000): *Makrobiotik*. Nakoispainos AFV: Aachen.

Timo Joutsivuo (2001): ”Pitkän iän salaisuutta etsimässä. Elämän pidentämisen mahdollisuus myöhäiskeskiajan ja renessanssin lääketieteessä”. *Hippokrates*. Suomen Lääketieteen Historian Seuran vuosikirja 18/2001, 52-63.

Timo Joutsivuo (2003): ”Medikalisoitu ilma. Kaupunki-ilman vaarat 1500–1700-lukujen lääketieteessä”. Teoksessa *Kaupunkikuvia ajassa*. Toim. Timo Joutsivuo ja Markku Kekäläinen. Atena: Jyväskylä 2003. (tulossa)

Lawson, Edward W. (1946): *The Discovery of Florida and Its Discoverer Juan Ponce de León*.

Mikkeli, Heikki (1999): *Hygiene in early modern medical Tradition*. The Finnish Academy of Science and Letters: Helsinki 1999.

Roberts, Marie Mulvery (1993): ”’A physic against death’: eternal life and the Enlightenment – gender and gerontology.” *Literature and Medicine during the Eighteenth Century*. Eds.

M. M. Roberts and R. Porter. Routledge: London and New York 1993, 151-167. Sinclair, John Sir (1807): *The Code of Health and Longevity I-IV*. Printed for A. Costable & Co. et al.: London.

Siraisi, Nancy G. (1990): *Medieval & Early Renaissance Medicine. An Introduction to Knowledge and Practice*. The University of Chicago Press: Chicago & London.

Trimmer, Eric J. (1967): *Rejuvenation. The History of an Idea*. Robert Hale: London.

---

# 12 keinoä täyttää maailma skeptikoilla

*Dale Carnegie esittää alunperin 1937 julkaistussa menestysteoksessaan "Kuinka saan ystäviä, menestystä, vaikutusvaltaa" kaksitoista keinoä, joilla voittaa ihmiset oman mielipiteensä puolelle. Huuhaaväen kanssa väittelevälle skeptikolle Carnegien itsekasvatusohjeiden kertaamisesta saattaa olla hyötyä, vaikka ohjeet nykyvalossa myös hieman huuhaalta paikka paikoin vaikuttavat.*

## 1: Et voi voittaa väittelemällä

Dale Carnegie kirjoittaa tavanneensa eräillä juhlapäivällisillä miehen, joka aterian aikana kertoi tarinan. Kertoja mainitsi tarinansa johtolauseen "Jumala se meidän kohtalomme muovailee, veistimme niitä itse kuinka hyvänsä" olevan Raamatusta. Dale tiesi varmasti, että mies oli väärässä, ja saavuttaakseen tärkeydentunteen sekä osoittaakseen etevämyyttään hän oikaisi miestä kertomalla lauseen olevan **Shakespearelta**.

Syntyi väittely. Pöydässä istunut Shakespeare-asiantuntija, Dalen hyvä ystävä, sai ratkaistavakseen kiistan. Hän sanoi:

- Dale, sinä olet väärässä. Tämä herra on oikeassa. Se on Raamatusta.

Myöhemmin asiantuntija myönsi Dallelle, että lause oli Hamletin viidennen näytöksen toisesta kohtauksesta, mutta jatkoi:

- Mitä varten sinun tarvitsi todistaa miehelle, että hän on väärässä? Saitko sillä hänet pitämään itsestäsi? Miksi oli tarvis väitellä hänen kanssaan? On aina vältettävä särmikkyyttä.

Carnegie kertoo tarvinneensa kipeästi saamaansa opetusta, sillä hän oli piintynyt väittelijä. Hän ei uskonut mihinkään ilman kouraantuntuvia todisteitä. Nyt hän tajusi, että on vain yksi keino voiton saamiseksi väittelystä: väittelyn välttäminen.

Väittelystä ei voi voittaa. Jopa voittaessaan häviää, sillä vastapuoli katkeroituu voitosta, eikä väkisin luotu vakaumus silti muuta hänen kantaansa suuntaan eikä toiseen.

Carnegie myös kertoo kurssilleen osallistuneesta taistelunhaluisesta irlantilaisesta, jonka työ oli myydä kuorma-autoja. Jos ostajaehdokas sanoi jotakin halventavaa hänen kauppaamistaan autoista, niin irlantilainen aina kiihtyi, rupesi väittämään vastaan - ja voitti monta väittelyä. Mutta autoja hän alkoi myydä vasta, kun oppi myöntämään tosiksi ostajan väitteet kilpailijatehtaan autojen paremmuudesta. Ostajaehdokas jäi silloin sanattomaksi. Väittelyä ei voinut syntyä. Silloin tuli mahdollisuus esitellä omaa tuotettaan. Ja kauppa alkoi käydä.

Ihmiset kaipaavat tärkeydentunnetta; vasta kun vastapuolen tärkeys on myönnetty ja väittely keskeytetty, tulee hänestä myötätuntoinen ja hyväntahtoinen ihminen, jonka mielipiteen voi muuttaa.

Siispä Carnegien sääntö numero yksi on:

"Ainoa keino väittelyn voittamiseksi on väittelyn välttäminen."

## 2: Varma keino vihamiesten saamiseksi - ja sen välttäminen

**Theodore Roosevelt** toivoi voivansa olla oikeassa kolme neljäsosaa ajastaan.

- Jos tämä oli korkein saavutus, mitä eräs kahdenkymmenen vuoden vanha etevämpiä miehiä voi toivoa, niin kuinka paljon ajastamme me voimme toivoa olevamme oikeassa? Carnegie kysyy.

Me emme voi olla varmoja olevamme oikeassa edes puolesta ajastamme. Miksi meidän silloin pitäisi sanoa ihmisille, että he ovat väärässä? Saammeko heidät näin halukkaaksi yhtymään mielipiteeseemme? Emme. Olemme loukanneet heidän älykkyyttään, arvostelukykyyään, ylpeyttään ja itsekunnioitustaan. Olemme herättäneet heissä halun iskeä takaisin, mutta emme halua muuttaa mielipiteitään.

Carnegie mukaan emme saa koskaan aloittaa sanomalla, että nyt todistan teille sen ja sen asian. Se on sama kuin väittäisimme, että olemme älykkäämpiä kuin muut. Se on taisteluhaaste, joka herättää kuulijoissa vastustusta ja saa heidät

kamppailemaan kanssamme. On vaikeata suotuisimmisakaan olosuhteissa muuttaa ihmisten mielipiteitä. Miksi siis tehdä sitä vielä vaikeammaksi? Miksi luoda vastuksia omalle tielleen? Jos aikoo todistaa jotakin, siitä ei pidä vihjata kenellekään. Se pitää tehdä niin hienosti ja taitavasti, ettei kukaan huomaa sitä.

Kuten lordi **Chesterfield** sanoi pojalleen:

- Ole muita viisaampi, jos voit; mutta älä sano sitä heille.

Jos joku esittää väitteen, joka on mielestämme väärä, eikö ole parempi aloittaa sanomalla, että vai niin, minä luulin toisin, mutta ehkä erehdyin; tarkastetaanpa tosiasioita? Niin tekee tiedemies.

Carnegie kertoo haastatelleensa erästä tutkimusmatkailijaa ja tiedemiestä, joka oli viettänyt yksitoista vuotta napapiirin pohjoispuolella eläen yksinomaan lihalla ja vedellä kuusi vuotta.

- Mitä sinä sillä koitit todistaa? Carnegie oli kysynyt.

Koskaan hän ei unohda saamaansa vastausta:

- Tiedemies ei koskaan yritä todistaa mitään. Hän koettaa vain löytää tosiasiat.

Koskaan ei myöskään joudu vaikeuksiin myöntämällä, että on itse erehtynyt. Se pysäyttää kaiken väittelyn ja innoittaa puhukumppanin olemaan aivan yhtä tasapuolinen, avomielinen ja suvaitsevainen kuin itsekin olemme. Se saa hänet halukkaaksi myöntämään, että hänkin voi ehkä olla väärässä.

Harvat ihmiset ovat loogisia. Useimmat meistä ovat ennakkoluuloisia ja puolueellisia. Useimpia meistä vaivaavat ennakkokäsitykset, kateus, epäluulo, pelko, mustasukkaisuus ja ylpeys. Useimmat eivät ole halukkaita muuttamaan mielipiteitään uskonnosta tai tukanmallista tai kommunismista tai **Clark Gablesta**. Jos meidän tekee jatkuvasti mieli sanoa ihmisille, että he ovat väärässä, Carnegie kehottaa lukemaan seuraavan kappaleen joka aamu ennen aamiaista. Kyseessä on ote professori **James Harvey Robinsonin** kirjasta "The Mind in the Making".

"Huomaamme joskus muuttavamme ajatuskantaamme ilman vastarintaa tai voimakasta

mielenliikettä, mutta jos meille sanotaan, että olemme väärässä, niin loukkaannumme sellaisesta syytöksestä ja paadutamme sydämemme. Olemme uskomattoman ajattelemattomia muodostaessamme uskomuksiamme, mutta huomaamme olevamme täynnä luvatonta kiihkoa niiden puolesta, milloin joku yrittää riistää meidät niiden seurasta. Ilmeisesti eivät käsitykset sinänsä ole meille kallisarvoisia, vaan itserakkautemme, joka on uhattuna ... Meitä ei loukkaa ainoastaan sellainen syytös, että kellomme käy väärin tai automme on kuluneen näköinen, vaan sekin, että käsityksemme Marsin kanavista, Epiktetos-nimen ääntämisestä, salisiinin lääketieteellisestä arvosta tai Sargon I:n hallitusajasta kaippaa tarkistusta ... Haluamme mielellämme uskoa edelleenkin, mitä olemme tottuneet pitämään totena, ja käsityksiimme kohdistettu epäily herättää katkeruutta, joka saa meidät etsimään vaikka mitä verukkeita pitääksemme siitä kiinni. Tuloksena on, että suurin osa ns. järkeilyämme on todistuksien etsimistä sitä varten, että voisimme edelleenkin uskoa niin kuin jo uskomme."

Siispä Carnegien sääntö numero kaksi on:

"Kunnioittakaa toisen henkilön mielipiteitä. Älkää koskaan sanoko kenellekään, että hän on väärässä."

### **3: Jos olet väärässä, niin myönnä se**

Jos olemme väärässä tai tehneet väärin, ja tiedämme ansainneemme tavalla tai toisella läksytyksen, niin eikö ole paljon parempi mennä edelle ja suorittaa se läksytys itse? Eikö ole paljon mukavampi kuunnella itsearvostelua kuin sieittää tuomiota vieraasta suusta? Carnegie neuvoo sanomaan itsestään kaiken sen alentavan, mitä tietää toisen aikovan sanoa. - ja sanomaan sen ennen kuin toinen saa tilaisuuden purkaa sen - silloin riistämme tuulen hänen purjeistaan. Sادassa tapauksessa yhtä vastaan hän omaksuu jalomielisen anteeksiantavan asenteen ja väheksyy erehdystämme.

Kuka hyvänsä kykenee puolustamaan erehdyksiään - ja useimmat niin tekevätkin - mutta erehdystensä myöntäminen kohottaa ihmisen lauman yläpuolelle ja antaa jalouden ja ylpeyyden tunteen. Kun olemme oikeassa, niin koettakaamme voittaa ihmiset hienovaraisesti ja tahdikkaasti oman ajatustapamme puolelle; ja kun olemme väärässä - ja siten käy hämmästyttävän usein, jos vain olemme rehellisiä itsellemme - myöntä-



käämme erehdyksemme nopeasti ja innokkaasti. Tämä menettelytapa ei ainoastaan tuota hämmästyttäviä tuloksia, vaan se on paljon hauskempaakin niissä olosuhteissa, joissa henkilö yrittää puolustaa itseään.

Carnegielle itselleen ohjeesta oli hyötyä, kun hän ulkoilutti koiraansa puistossa ilman lain edellyttämiä kuonokoppaa ja talutushihnaa. Eräänä päivänä arvovaltansa näyttämisen halusta syyhyävä ratsupoliisi antoi hänelle vakavan huomautuksen asiasta, ja hän lupasi nöyrästi totella. Hän tekikin niin - muutaman kerran. Koska koira ei pitänyt kuonokopasta, hän antoi sen lopulta jälleen kulkea ilman sitä. Kaikki sujui mainiosti - kotvan aikaa. Sitten poliisi yllätti heidät jälleen. Dale oli kiikissä. Hän tiesi sen. Siksi hän ei odottanutkaan, kunnes poliisi alkaisi puhua, vaan ehätti ennen:

- Konstaapeli, te olette tavannut minut verkkelstä. Olen syyllinen. En voi mitenkään puolustella itseäni. Te varoititte minua viime viikolla, että jos toisin koiran tänne vielä toiste ilman kuonokoppaa, niin te sakottaisitte minua.

- No niin, vastasi poliisi lauhkealla äänellä. - Tiedän, että kiusaus on suuri antaa tuollaisen pienen koiran juosta täällä hiukan vapaasti, kun ketään ei ole lähettyvillä.

- Varmasti se on kiusaus, Carnegie vastasi, - mutta se on vastoin lakia.

- No, tuollainen pieni koira ei tee vahinkoa kenellekään, tuumi poliisi.

Tuo poliisi, ollen inhimillinen, kaipasi tärkeyden tunnetta, joten kun Carnegie alkoi syytellä ja tuomita itseään, poliisille ei jäänyt muuta keinoa itserakkautensa ruokkimiseksi kuin ottaa jalomielinen asenne ja osoittaa armahtavuutta. Mutta entä jos Carnegie olisi koettanut puolustautua, mitä silloin olisi tapahtunut? Väittely. Ja sen arvaa kyllä, miten se olisi päättynyt.

Siispä Carnegien sääntö numero kolme on:

”Jos olet väärässä, myönnä se nopeasti ja innokkaasti.”

#### 4: Valtatie järjen luo

Jos luontonne on kuohahtanut ja olette puhunut suunne puhtaaksi, teillä on hauskaa niin kauan kuin puratte tunteitanne. Mutta kuinka lieene toisen laita? Ottaako hän osaa nautintoonne? Tokko sotainen sävynne ja vihamielinen asenteenne tekevät hänelle helpommaksi yhtyä mielipiteeseenne. Vain ystävällisellä lähestymistavalla voidaan vihollisista tehdä ystäviä.

Aikanaan Bostonin sanomalehdissä oli kirkuvia huijausilmoituksia. Niissä tyrkyttivät palveluksiaan ammattimaiset ns. keskostentekijät ja puoskarit, jotka uskottelivat parantavansa tauteja, mutta jotka todellisuudessa saalistivat monen viattoman uhrin kustannuksella pelotellen heitä puheella miehuuden menetyksestä ja muista kamalista tiloista. Heidän hoitotapansa oli uhrin pitämistä kauhun vallassa antamatta mitään todella hyödyllistä hoitoa. Keskostentekijät olivat aiheuttaneet monia kuolemantapauksia, mutta harvoin he joutuivat tuomittavaksi. Useimmat heistä maksoivat pienet sakot tai pääsivät ilman rangaistusta viranomaisen vaikutusvallan turvissa.

Tilanne tuli niin hirveäksi, että kunnan bostonilaiset valtasi pyhä suuttumus. Saarnamiehet pauhasivat saarnatuoleistaan, tuomitsivat sanomalehtiä ja rukoilivat kaikkivaltiasta tekemään lopun tuosta lehti-ilmoittelusta. Kansalaisjärjestöt, liikemiehet, naisten kerhot, uskontokunnat, nuorten miesten ja naisten yhdistykset tuomitsivat ja syyttivät - kaikki turhaan. Pantiin vireille ankara taistelu, jotta valtion lainsäädännöllä kielletäisiin tuo häpeällinen ilmoittelu, mutta lahjukset ja henkilökohtaiset poliittiset suhteet tekivät kaiken tyhjäksi.

Muuan tohtori B. oli silloin Bostonin ”Christian Endeavor” -liiton kansalaiskunnan komitean puheenjohtajana. Tämän lääkärin vetämä komitea oli koittanut kaikkea. Turhaan. Taistelu noita lääketieteen varjolla toimivia rikollisia vastaan näytti toivottomalta. Silloin eräänä iltana, puoliyön jälkeen, tohtori B. koetti jotakin sellaista, mikä ilmeisesti ei siihen saakka ollut juolahtanut kenenkään bostonilaisen mieleen. Hän koetti ystävällisyyttä, myötätuntoa, arvonantoa. Hän koetti saada lehtikustantajat todellakin haluamaan tuon ilmoittelun lopettamista. Hän kirjoitti ”The Boston Heraldin” kustantajalle sanoen kuinka suuresti hän oli aina ihaillut kyseistä lehteä. Hän oli lukenut sitä aina; sen uutiset olivat siistejä, ei sensaatiomaisia; ja toimituksen kirjoitukset olivat erinomaisia. Se oli mainio perhelehti. Tohtori B.

selitti, että kyseessä oli hänen mielestään Uuden Englannin paras sanomalehti ja yksi parhaita koko Amerikassa.

- Mutta, jatkoi tohtori B.

- Eräällä ystävälläni on nuori tytär. Hän kertoi minulle, että hänen tyttärensä äskettäin eräänä iltana luki hänelle ääneen erään teidän ilmoituksenne, ammattimaisten keskostentekijän ilmoituksen, ja kysyi sitten isältään, mitä joillakin sen sanoilla tarkoitettiin. Ystävänä joutui suoraan sanoen hämilleen. Hän ei tiennyt mitä sanoa. Teidän lehtenne tulee Bostonin parhaisiin koteihin. Jos tämä tapahtui ystävänä kodissa, niin eikö ole todennäköistä, että sama tapahtuu monessa muussakin kodissa? Jos teillä olisi nuori tytär, haluaisitteko hänen lukevan noita ilmoituksia? Ja jos hän lukisi niitä ja kysyisi niiden johdosta teiltä jotakin, niin mitä voisitte selittää? Mielitäni pahoittaa, että niin erinomaisessa lehdessä kuin teidän lehtenne - joka on miltei täydellinen kaikissa muissa suhteissa - on tämä yksi piirre, joka vaikuttaa siihen, että jotkut isät pelkäävät nähdessään tyttärensä ottavan sen käteensä. Eikö ole todennäköistä, että tuhannet muutkin tilaajaanne tuntevat samoin kuin minä?

Kaksi päivää myöhemmin lehden kustantaja ilmoitti puhdistavansa lehtensä kaikista sopimattomista ilmoituksista sikäli kuin se on mahdollista. Lääkintäkaapimien, suihkuruiskujen ja muun sellaisen ilmoittelu lakkautettiin tykkänään, ja kaikki muu lääketieteellinen ilmoitusaineisto, jota on mahdotonta kokonaan kieltää nykyään, luvattiin tarkastaa niin huolellisesti, ettei siinä tule esiintymään mitään loukkaavaa.

Siispä Carnegien sääntö numero neljä on:

”Aloittakaa ystävälliseen tapaan.”

## 5: Sokrateen salaisuus

Carnegie korostaa, että ihmisten kanssa puhuessa ei tule koskaan aloittaa käymällä käsiksi niihin asioihin, joista olette eri mieltä:

- Aloittakaa korostamalla - ja korostakaa jatkuvasti - sitä mistä olette yhtä mieltä. Korostakaa jatkuvasti sitä, että pyritte kumpikin samaan päämäärään, ja että erimielisyytenne koskee vain menettelytapoja, eikä tarkoitusta.

- Saakaa toinen sanomaan ”niin, niin” heti keskustelun alussa. Mikäli sinunkin on mahdollista, älkää antako hänelle tilaisuutta sanoa ”ei”. ”Ei”-vastaus on mitä vaikeimmin voitettava este. Kun ihminen on sanonut ”ei”, koko hänen persoonallinen ylpeytensä vaatii häntä pysymään johdon-

mukaisena. Hän saattaa myöhemmin tuntea, että ”ei” oli huonosti harkittu; siitä huolimatta hänen on pidettävä kiinni rakkaasta ylpeydestään. Kun on kerran sanonut jotakin, täytyy siinä pysyä. Sen vuoksi on mitä tärkeintä, että ohjaamme ihmisen heti alussa myöntävään suuntaan.

Kun ihminen sanoo ”ei” ja todella tarkoittaa sitä, sisältyy tuohon tekoon Carnegien mukaan paljon enemmän kuin kaksi kirjainta käsittävän sanan lausuminen. Ihmisen koko elimistön - rauhaset, hermosto, lihakset - järjestyy torjuvaan tilaan. Koko hermo- ja lihasjärjestelmä asettuu varuilleen hyväksymistä vastaan. Mitä useampia ”niin”-vastauksia voimme heti alussa saada sitä todennäköisemmäksi käy, että onnistumme valtaamaan huomion lopullisen ehdotuksemme puolelle.

Sokrates, ”Ateenan kiusapaarma”, oli teräväpäinen ukko siitä huolimatta, että hän kulki avo-jaloin ja meni naimisiin yhdeksäntoistavuotiaan tytön kanssa ollessaan itse kaljupää ja neljäkymmenen ikäinen. Hän teki jotakin, minkä vain kourallinen ihmisiä koko historian aikana on kyennyt tekemään: hän käänsi inhimillisen ajattelun koko suunnan. Miten hän menetteli? Sanoiko hän ihmisille, että he olivat väärässä? Ei toki, niin Sokrates ei tehnyt. Hän oli siihen aivan liian taitava. Hänen koko tekniikkansa, jota nykyään nimitetäänkin ”Sokrateen metodiksi”, perustui ”niin, niin” -vastausten saantiin. Hän teki kysymyksiä, joihin hänen vastustajansa täytyi vastata myöntävästi. Hän hankki myönnetyksensä toisen jälkeen, kunnes hänellä oli sylintäysi ”niin”-vastauksia. Hän kyseli kyselemistään, kunnes hänen vastustajansa huomasi, melkein itse sitä tajuamattaan, tulleensa johtopäätökseen, jonka hän olisi kiihkeästi kieltänyt muutama hetki aikaisemmin.

Carnegie kertoo esimerkin moottoreita myyneestä miehestä. Asiakas ilmoitti, ettei voi enää ostaa moottoreita miehen edustamalta firmalta, koska ne kuumenevat niin paljon, ettei niiden päällä voi pitää kättä. Myyjä tiesi, ettei väittelemine hyödyttäisi mitään. Niinpä hän päätti koettaa ”niin, niin”-tekniikkaa. Hän ilmoitti olevansa täysin samaa mieltä asiakkaansa kanssa;

jos moottorit kuumenevat käydessään liikaa, ei tämän pidä ostaa niitä yhtään enempää. Asiakkaan tulee saada moottoreita, jotka eivät kuumene enempää kuin Sähköteollisuusliiton hyväksymät normit myöntävät. Eikö ole niin?

- Niin on.

Myyjä jatkoi kertomalla Sähköteollisuusliiton



normien määräävän, että oikein rakennetun moottorin lämpötila ei saa nousta enemmän kuin 22 astetta huoneen lämpötilaa korkeammalle. Onko niin?

- Niin on. Mutta teidän moottorinne ovat kuumempia.

Myyjä ei väittänyt vastaan. Hän vain kysyi tehdassalin lämpötilaa, joka oli noin 24 astetta. Hän lisäsi siihen normien määrittelemän 22 astetta ja sai summaksi 46 astetta. Hän kysyi asiakkaalta, palaisiko tämän käsi, jos hän pitäisi sitä kuuma-vesihanan alla ja veden lämpö olisi 46 astetta. Hän sai jälleen myöntävän vastauksen. Hän sanoi, että voisi olla järkevää pitää käsi poissa noilta moottoreilta. Onko niin?

- Niin on.

Keskustelun lopputulos oli tyypillinen Carnegie-esimerkki: myyjä sai 35 000 dollarin tilauksen heti seuraavaksi kuukaudeksi.

Siispä Carnegien sääntö numero viisi on:

”Saakaa toinen sanomaan ’niin, niin’ heti alussa.”

## 6: Varmuusventtiili valitusten käsittelyssä

Carnegie kirjoittaa useimpien ihmisten puhuvan liikaa koettaessaan voittaa toisia oman ajatustapansa puolelle. Hänen ohjeensa on antaa toisen puhua mielensä kevyeksi. Tämä kuitenkin tietää enemmän omista asioistaan ja pulmistaan kuin sinä.

Ihmiselle, jonka haluaa voittaa puolelleen, pitää tehdä kysymyksiä, ja antaa hänen puhua. Jos on eri mieltä, joutuu kiusaukseen keskeyttää hänen puheensa. Sitä ei pidä tehdä. Se on vaarallista. Toinen ei kiinnitä huomiota sanoihinne niin kauan kuin hänellä itsellään on joukko ajatuksia huutamassa ilmoille pääsyä.

- Kuunnelkaa siis kärsivällisesti ja avoimin mielin. Tehkää se täysin vilpittömästi.

Eräs liikemies oppi tämän ankaran kurkunpään tulehduksen vaivaamana. Neuvottelussa hän kykeni tuskin kuiskaamaan. Puhumisen ja

hänen edustamiensa tuotteiden esittelyn joutui hoitamaan tuotteita mahdollisesti ostavan yhtiön pääjohtaja. Hän esitteli näytteet ja kiitteli niiden hyviä ominaisuuksia. Ja koska pääjohtaja puhui liikemiehen puolesta, asettui hän syntyneessä keskustelussa puoltamaan kyseistä tuotetta, kun liikemiehen osanotto rajoittui hymyilyyn, päännökökyksiin ja joihinkin eleisiin. Tämän ainutlaatuisen neuvottelun tuloksena liikemiehelle myönnettiin sopimus, suurin tilaus, minkä hän koskaan oli saanut. Hän sanoi tietävänsä, että olisi voinut menettää sopimuksen, jos olisi ollut puhekykyinen.

Siispä Carnegien sääntö numero kuusi on:

”Antakaa toisen pitää etupäässä huolen puhumisesta.”

## 7: Miten myötävaikutus saavutetaan

- Ettekö usko paljon paremmin aatteisiin, jotka itse keksitte, kuin sellaisiin, jotka teille tarjotaan valmiina lautasella? Jos niin on laita, ettekö silloin osoita huonoa harkintaa ryhtyessänne väkisin ajamaan omia mielipiteitänne toisten päähän? Eikö olisi viisaampaa esittää vihjauksia - ja antaa toisen itse ajattelemaalla tulla johtopäätökseen? Carnegie kysyy.

Ei kenestäkään ole mieluisaa sellainen tunne, että hänelle tyrkytetään jotakin tai että häntä käsketään tekemään jotakin. Meistä on paljon mieluisampaa tuntea ostavamme omasta halustamme ja toimivamme omien aatteittemme pohjalta.

Muuan herra **Eugene Wesson** menetti tuhansien dollarien arvosta tilauksia, ennen kuin oppi tämän totuuden. Hän myi luonnospiirroksia taideateljeen puolesta. Hän oli käynyt kerran viikossa, joka viikko kolmen vuoden aikana, tapaamassa erästä New Yorkin johtavaa taideteollisuusmiestä. Tämä ei koskaan kieltäytynyt ottamasta Wessonia puheilleen, mutta hän ei liioin ostanut koskaan. Hän katseli aina piirroksia hyvin huolellisesti ja sanoi sitten:

- Ei meille taida tulla kauppoja tänään.

Sadanviidenkymmenen epäonnistumisen jälkeen Wesson tajusi, että hänen menestymistään varmaankin esti jokin väärä tottumus; siksi hän päätti käyttää yhden illan viikossa opiskellakseen, miten vaikutetaan ihmisiin, kehitetään uusia aatteita ja luodaan uutta innostusta. Ennen pitkää hän innostui yrittämään uutta lähestymistapaa. Ottaen mukaansa puolenkymmentä keskeneräistä luonnosta, jotka taiteilijoilla olivat parhaillaan tekeillä, hän riensi ostajansa toimistoon. Hän ker-





**Feng Shui -konsultin kanssa keskusteltaessa täytyy koettakaa rehellisesti katsella asioita hänen kannaltaan ja suhtautua myötätuntoisesti tämän ajatuksiin ja toivomuksiin - ainakin Dale Carnegien mukaan.**

toi, että piirustukset ovat keskeneräisiä ja kysyi, kuinka ne voisi viimeistellä niin, että ne sopisivat ostajan tarkoituksiin.

Ostaja katseli piirroksia hetken aikaa virkkäämättä sanaakaan ja pyysi jättämään ne hänelle muutamaksi päiväksi. Kolme päivän kuluttua hän sai ohjeensa, vei piirrokset takaisin ateljeehen ja antoi viimeistellä ne ostajan aatteiden mukaisesti. Mikä oli tulos? Kaikki hyväksyttiin.

Wesson oli aikaisemmin tyrkyttänyt taideteollisuusmiehen ostettavaksi sellaista, mitä hän ajatteli tämän tarvitsevan. Nyt hän oli tehnyt päinvastoin. Hän oli yllyttänyt tätä antamaan ideoita. Johtaja tunsikin olevansa mallien luoja - ja niin hän olikin. Hänelle ei tarvinnut enää myydä, hän osti.

Siispä Carnegien sääntö numero seitsemän on:

”Antakaa toisten luulla, että aate on hänen.”

## **8: Kaava, jolla saa aikaan ihmeitä**

Carnegie kehottaa muistamaan, että toinen voi olla kokonaan väärässä - mutta hän ei ole itse

sitä mieltä. Häntä ei pidä tuomita. Kuka houkka hyvänsä voi tuomita. Häntä pitää koettaa ymmärtää. Vain viisaat, suvaitsevaiset, poikkeukselliset ihmiset edes koettavat tehdä niin.

On olemassa syy, miksi toinen ajattelee ja toimii kulloinkin kyseessä olevalla tavalla. Tuo salaperäinen syy täytyy vainuta esille - silloin meillä on avain hänen toimintansa, ehkäpä koko hänen henkilöllisyytensä ymmärtämiseksi.

- Pysähtykää hetkeksi vertaamaan toisiinsa sitä innokasta kiinnostusta, jota tunnette omiin asioihinne, sekä sitä laimeaa harrastusta, jolla suhtaudutte kaikkeen muuhun. Tajutkaa sitten, että jokainen muukin ihminen maailmassa tuntee samalla lailla. Silloin olette ymmärtäneet sen, että menestyminen, joka on saavutettavissa ihmisiä käsiteltäessä, riippuu toisen ihmisen näkökannan myötätuntoisesta ymmärtämisestä.

- Kun huomenna aioitte pyytää jotakuta ostamaan tölkin puhdistusnestettä tai antamaan viisikymppisen Punaiselle Ristille, niin etteköhän ensin pysähtyisi ja ummistaisi silmänne ja koettaisi ajatella asiaa alusta loppuun toisen henkilön näkökannalta? Kysykää itseltänne: minkä vuoksi



hänen tulisi haluta menetellä niin? Tämä on ainoa tapa muuttaa ihmisten mieltä loukkaamatta tai kaunaa herättämättä, Dale Carnegie kouluttaa.

Siispä Carnegien sääntö numero kahdeksan on:

”Koettakaa rehellisesti katsella asioita toisen ihmisen näkökannalta.”

## 9: Mitä jokainen haluaa

Eikö olisi mainiota, jos tietäisimme taikalauseen, joka ehkäisisi väittelyn, poistaisi karsasmielisyyden, loisi hyvää tahtoa ja saisi toisen ihmisen kuuntelemaan tarkkaavasti?

Vai olisi? No, hyvä. Tässä se taikalause on:

- En moiti teitä rahtuakaan siitä, että teillä on sellainen tunne. Jos olisin teidän sijassanne, tuntisin epäilemättä ihan samoin kuin tekin.

Tämänkaltainen vastaus pehmittää äkäisimmänkin riitapukarin. Ja näin voi sanoa ihan sataprosenttisen rehellisesti, sillä jos te olisitte tuo toinen henkilö, niin tietysti tuntisitte aivan samoin kuin hänkin.

Otakaamme esimerkiksi vaikkapa **Al Capone**. Otaksukaamme, että te olisimme perineet saman ruumiin ja mielenlaadun ja taipumukset kuin hän. Otaksukaamme, että meillä olisi ollut hänen ympäristönsä ja kokemuksensa. Me olisitte silloin täsmälleen samanlaisia kuin hänkin on, sillä juuri nuo seikat ovat tehneet hänestä sen, mikä hän on.

Ainoa syy, minkä vuoksi emme ole esimerkiksi kalkkarokäärmeitä, on se, että vanhempamme eivät olleet kalkkarokäärmeitä. Ainoa syy, minkä vuoksi emme suutele lehmiä ja pidä käärmeitä pyhänä, on se, ettemme ole syntyneet hinduperheessä jossakin Brahmaputran rannoilla. Me emme ansaitse kovinkaan paljon kiitosta siitä, että olemme sellaisia kuin olemme.

- Muistakaa, että se henkilö joka tulee luoksenne ärtyisenä, itsekylläisenä, järkipuheelle kuurona, ansaitsee hyvin vähän paheksumista siitä, että hän on sellainen kuin on. Säälirikää ihmisparkaa. Tuntekaa myötätuntoa häntä kohtaan. Sanokaa

itsellenne samoin kuin **John Wesleyllä** oli tapana sanoa nähdessään juopuneen miesrähjän hoippuroivan pitkin katua. Hänellä oli tapana sanoa, että tuossa, ilman Jumalan armoa, kulkisin minä.

Kolme neljäsosaa ihmisistä, jotka tapaamme huomenna, janoavat myötätuntoa. Jos annamme sitä heille, niin he rakastavat meitä.

Siispä Carnegien sääntö numero yhdeksän on:

”Suhtautukaa myötätuntoisesti toisen ihmisen ajatuksiin ja toivomuksiin.”

## 10: Vetoamus, josta kaikki pitävät

**Jesse James** rosvoasi junia ja ryösti pankkeja ja antoi sitten naapurifarmareille rahaa heidän kiinnityslainojensa maksamiseksi. Jesse James piti itseään arvatenkin sisimmältään idealistina.

Tosiasiata on, että jokainen vastaamme tuleva ihminen - sekin, jonka näemme peilistä - pitää korkeita ajatuksia itsestään ja on mielellään jalo ja epäitsekäs oman arvostelunsa mukaan. **J. Pierpont Morgan** huomautti kerran filosofisella tuulella ollessaan, että ihmisellä on tavallisesti kaksi syytä johonkin tekoonsa: hyvältä kuulostava syy ja todellinen syy.

Carnegien mukaan ihminen itse ajattelee todellista syytä. Sitä on tarpeetonta korostaa. Mutta kaikki me, ollen sisimmässämme idealisteja, ajattelemmekin kernaasti vaikuttimia, jotka kuulostavat hyvältä. Sen vuoksi meidän tulee, kun haluamme muuttaa ihmisten mieltä, vedota jalompiin vaikuttimiin.

Näin teki **J. Farrell**. Hänellä oli tyytymätön vuokralainen, joka uhkasi muuttaa. Vuokra-ajasta oli jäljellä vielä neljä kuukautta, mutta siitä huolimatta hän ilmoitti aikovansa muuttaa heti piittaamatta vuokrasopimuksesta. Tavallista tapansa noudattaen Farrell olisi mennyt vuokralaisensa luo ja kehottanut häntä lukemaan uudelleen läpi vuokrasopimuksensa. Hän olisi osoittanut vuokralaiselle, että jos tämä muuttaa, niin koko jäljellä oleva osa vuokraa lankeaa maksettavaksi - ja että hän voi ja aikoo periä sen. Suuttumisen ja rähinöinnin sijasta hän päätti koettaa toista taktiikkaa. Hän esiintyi tähän tapaan:

- Olen kuunnellut puheitanne, mutta en sitenkään usko teidän aikovan muuttaa. Vuosien varrella olen vuokratomissani oppinut jossakin määrin ihmistuntijaksi, ja teidät minä arvioin ennen muuta sanassaan pysyväksi mieheksi. Totta puhuen olen siitä niin varma, että suostun lyömään asiasta vetoa. Ehdotan, että panette päätök-

senne pöydälle muutamiksi päiviksi ja harkitsette asiaa vielä kerran. Jos tulette uudelleen luokseni ennen vuokran maksupäivää ja ilmoitatte vieläkin aikovanne muuttaa, niin annan teille sanani siitä, että hyväksyn päätöksenne lopullisesti. Myönnän teille oikeuden muuttaa ja myönnän itselleni, että olen erehtynyt arvostelussani. Mutta uskon vieläkin, että olette sananne pitävä mies ja täytätte sopimuksenne.

Kun uusi kuukausi alkoi, vuokralainen tuli ja maksoi vuokransa oikein omakätisesti. Hän ja hänen vaimonsa olivat puhuneet asiasta ja päättäneet jäädä. He olivat tulleet siihen lopputulokseen, että ainoa kunniallinen menettely oli vuokrasopimuksen noudattaminen.

Ainoa terve pohja, miltä voidaan lähteä, on se, että ihmiset otaksutaan rehellisiksi ja vilpittömiksi. Ihmiset ovat rehellisiä ja haluavat täyttää sitoumuksensa. Poikkeukset ovat verraten harvoja ja kieroiluunkin taipuvainen henkilö useimmissa tapauksissa päätyy menettelemään kunniallisesti, jos hänet saa tuntemaan, että häntä pi-detään rehellisenä, suorana ja oikeamielisenä.

Siispä Carnegien sääntö numero kymmenen on:

”Vedotkaa jalompiin vaikuttimiin.”

## **11: Elokuvat tekevät niin. Miksemme mekin tee niin?**

Liika puhe väsyttää. Se on tehotonta. Ihmiset suosivat toimintaa, draamallista toimintaa. Pelkkä totuuden toteaminen ei riitä. Totuus on tehtävä eloisaksi, kiintoisaksi, draamalliseksi. On käytettävä esittelytaitoa. Elokuvat tekevät niin. Radiokin tekee niin. Ja meidän on myös tehtävä niin, jos haluamme kiinnittää huomion puoleemme.

Ikkunamainonnan taiturit tuntevat dramatisoinnin tehon. Eräs kauppias, joka myi autotarvikkeita, järjesti särkymätöntä syytystulppaa esittelevän ikkunamainoksen. Tulpan lujuuden havainnollistamiseksi sen annettiin kolahtaa ja kolahtaa yhä uudelleen kivilohkareta vasten. Tulos: myynti nousi tuhannella prosentilla.

Siispä Carnegien sääntö numero yksitoista on:

”Dramatisoikaa aatteenne.”

## **12: Kun mikään muu ei tehoa, niin koettakaa tätä**

Keino, jolla työt saadaan sujumaan, on kilpailun

virittäminen. Ei alhaisen, rahansaantiin tähtäävän kilpailun, vaan halun kunnostautua muita paremmin. Halu kunnostautua, otteluhaaste: pettämätön keino vedota reippaisiin miehiin.

Ilman taisteluhaastetta ei **Theodore Rooseveltista** olisi koskaan tullut Yhdysvaltain presidenttiä. Kohta Kuuban sodasta palattuaan hänet valittiin New Yorkin valtion kuvernööriksi. Vastustuspuolueen miehet keksivät, ettei hän enää ollut sen valtion laillinen asukas, ja Roosevelt aikoi säikähtyneenä peräytyä. Silloin **Thomas Collier Platt** viskasi hänelle haasteen. Kääntyen äkkiä Rooseveltin puoleen hän huusi raikuvalla äänellä:

- Onko San Juan -kukkulan sankari pelkuri?

Roosevelt jatkoi taistelua - ja loppu on historiaa. Haaste ei ainoastaan muuttanut hänen elämänsä; se vaikutti oleellisella tavalla koko Amerikan kansan historiaan.

Jokainen menestyvä mies rakastaa ottelua. Itsensä ilmentämisen tilaisuutta. Arvonsa todistamisen, kunnostautumisen, voittamisen tilaisuutta. Se on pohjana niin juoksu- kuin pullansyöntikilpailuissakin. Kunnostautumisen halu. Tärkeudentunteen halu.

Tätä voi käyttää hyväkseen, jos haluaa voittaa ihmisiä - reippaita ihmisiä, sisukkaita ihmisiä - oman ajatustapansa puolelle.

Siispä Carnegien sääntö numero kaksitoista on:

”Antakaa kilpailuhaaste.”





# Skepsis mukana tieteiden yössä

**S**kepsis otti osaa Tieteen päivien aikana järjestettyyn tieteiden yöhön. Aaveiden ja haaveiden yössä Tieteiden talolla ohjelmaa oli tarjolla niin nuorille kuin aikuisillekin.

Skepsiksen tiskillä kolmannessa kerroksessa oli mahdollisuus osallistua kilpailuun kertomalla mitä sanoisi ensimmäiseksi humanoidille, joka olisi laskeutunut avaruusaluksella maahan. Lisäksi esillä oli Skepsiksen aurakamera, sähköpurkauksia tuottava plasmapallo ja ilmassa leijuva hyrrä.

## **Miksi hyrrä leijuu?**

Hyrrän leijumiselle tarjottiin kahta selitysmahdollisuutta.

Ensimmäisen mukaan ilmiö perustuu Yin- ja Yang-energioihin. Hyrrän alustassa on Yin- ja hyrrässä Yang-energiaa. Normaaliolosuhteissa energiat täydentävät toisiaan ja niiden välillä vallitsee attraktiivoima. Mutta jos hyrrä pannaan pyörimään, tilanne muuttuu: hyrrän Yang-energia joutuu toiseen, korkeampaan värähtelytilaan. Tästä seuraa, että Yin- ja Yang-energioiden väliin syntyy repulsiivoima - ja hyrrä pysyy ilmassa.

Toisen selityksen mukaan ilmiö perustuu magnetismin. Magneetilla on kaksi napaa; pohjoinen (N) ja etelä (S). Kahden eri magneetin erinimisten napojen välillä vallitsee vetovoima, kun taas samannimiset navat työntävät toisiaan luotaan. Sekä hyrrä että sen alusta ovat magnetisoituja ja hyrrän leijussa samannimiset navat ovat vastakkain, jol-



**Pertti Laine esittelee Skepsiksen omaa "aura"-kameraa.**



**Otto J. Mäkelä jakaa tietoutta siitä, miksi hyrrä pysyy ilmassa.**

loin niiden välillä vallitseva työntövoima pyrkii nostamaan hyrrän ilmaan. Tämä ei kuitenkaan onnistu pyörimättömällä hyrrällä, sillä se väistämättä kaatuu. Mutta jos hyrrä pannaan pyörimään se pyrkii - niin kuin kaikki hyrrät - säilyttämään asentonsa, tässä tapauksessa pystyasennon. Silloin samannimiset navat pysyvät vastakkain ja magneettisen työntövoiman ansiosta hyrrä leijuu ilmassa, kunnes pyörimisnopeus ilman- ja magneettivastuksen takia pienenee, jolloin hyrrä kaatuu ja putooa.

Ihmisiä kehoitettiin valitsemaan todennäköisempi vaihtoehto; niin skeptikotkin tekevät etsiessään selitystä myös muille kummallisilta tuntuville ilmiöille. ■

## Huomio!

**Skepsiksen syksyn luennoitsijoista ovat varmistuneet seuraavat:**

3.9. Teoreettisen filosofian dosentti Sami Pihlström: Epäily, ihmettely ja luottamus: skepsiksen merkityksestä, Tieteiden talo, Kirkkokatu 6, Helsinki, klo 18-20.

5.11. TM Jussi Sohlberg: Modernin maagisen maailmankuvan historiaa ja peruspiirteitä, Tieteiden talo, klo 18-20.

**Lisäksi muistutamme**, että Skepsiksen sivuilta ([www.skepsis.fi](http://www.skepsis.fi)) on vuoden alusta asti löytynyt Risto Selinin kirjaan "Ihmeellinen maailma" perustuva Suomen ensimmäinen skeptinen ha-kuteos.



**Tieteiden yön paneelikeskusteluun osallistui myös Skepsiksen edellinen puheenjohtaja Ilpo V. Salmi (etu-  
alalla). Paneelin puheenjohtajana toimi tuoreehko filosofian tohtori Lasse Lehtinen.**

# Langettavia päätöksiä luontaistuotteiden piilomainonnasta

*Julkisen sanan neuvosto on antanut Se!-lehdelle ja Seuralle huomautukset piilomainontakiellon rikkomisesta.*

**S**e!-lehti julkaisi numerossaan 5/2002 artikkelin, jossa kantelija kertoi CP-vammastaan ja häntä auttaneesta uutejuomasta. Jutun otsikkona oli ”Viiden vuoden tehokuuri tehosi, Liisa lähti kävelemään”.

Jutun mukaan kantelija oli vammansa vuoksi neljä ensimmäistä elinvuottaan ”puhumaton puunukke”. Hänen terveydentilansa alkoi koheta sen jälkeen, kun hänen vanhempansa alkoivat ravita häntä nimeltä mainitulla uutejuomalla. Jutussa haastatellun kantelijan mukaan ensimmäisten uutejuomahörppyjen vaikutus oli mykistävä, ”puolen litran päiväpaukut nostivat kuntoa kohisten”.

Jutun mukaan hänen lupaavasti alkanut kehityksensä kuitenkin pysähtyi, kun hänen vanhempansa lopettivat juoman tarjoamisen. Tauon jälkeen ”korkki avattiin uudelleen ja kunto alkoi jälleen kohota kohisten”. Jutun lopussa kerrottiin, että kantelijasta on tulossa äiti: ”Kyllä elämä voi olla ihanaa ja kiitos tästä kuuluu luonnon omille voimille eli Havupuu-uutejuomalle”, Liisa kiittelee kyynel silmäkulmassa.”

## **Virheellisiä tietoja ja törkeyksiä**

Jutussa oli kantelun mukaan useita virheellisiä tietoja ja törkeyksiä. Kantelija kertoo pyytäneensä jutun nähtäväkseen etukäteen, mutta toimittaja ei jutunteon jälkeen ollut häneen enää yhteydessä. Jutun ilmestymisen jälkeen kantelija soitti toimittajalle, joka pyysi anteeksi, ei muuta. Jos kantelija olisi tiennyt lopputuloksen, hän ei olisi suostunut haastateltavaksi. Hän katsoo, että hänen olisi kohtuullista saada lisäkorvausta ja oikaisu Se!-lehteen.

Se!-lehden päätoimittaja **Pentti Eerikäinen** kertoo lehden ostaneen jutun kokonaispakettina freelance-toimittajalta. Päätoimittajan mukaan lehti edellyttää myös vapaiden toimittajien noudattavan lehden periaatetta, että haastateltava saa halutessaan tarkistaa jutun. Aikaisempaan liikesuhteeseen perustuen lehdellä ei ollut syytä epäillä ristiriitoja haastateltavan ja haastattelijan välillä. Juttu sinällään ei sisällä kantelijan väittämiä törkeyksiä, eikä juttu ole kokonaisuus huomioon ottaen voinut aiheuttaa hänelle sellaista haittaa, josta lehdelle syntyisi korvausvelvollisuus. Päätoimittajan kertoman mukaan lehti ei ole maksanut haastateltavalle palkkiota eikä sellaisesta ole sovittu.

## **Uutejuoman valmistaja maksoi juttupalkkion**

Jutun kirjoittaneen toimittajan vastauksen mukaan kantelija oli haastattelussa kertonut elämästään ja antanut toimittajan käyttöön kirjoittamansa elämäkerran. Lisäksi toimittajalla oli käytössään vanhoja lehtileikkeitä, joissa kerrottiin pikku-Liisan ”ihmeparantumuksesta”. Kantelija oli pyytänyt jättämään tietyt elämänvaiheensa jutusta pois ja näin tapahtui.

Jutun valmistuttua toimittaja kävi kantelijan kanssa lyhyesti läpi sen ”punaisen langan” ja asiasisällön. Lisäksi hän lähetti kantelijalle tekstiviestinä tiedon, että jutun sisältö vastaa kantelijan kertomaa ja että Se!-lehden juttu tulee olemaan myönteinen tarina onnistuneesta käyttäjäkokemuksesta.

Koko jutun lähettäminen olisi ollut toimittajan mukaan vaivalloista, koska kantelijalla ei ollut käytettävissään sähköpostia tai faxia. Kantelija oli juuri muuttamassa, joten juttu ei olisi mennyt välttämättä oikeaan osoitteeseen postitse lähetettynäkään. Lisäksi lähetyksen seikkaileminen postissa olisi vienyt toimittajalta liikaa aikaa jutun

julkaisua ajatellen.

Toimittajan mukaan kantelijalla olisi ollut mahdollisuus käyttää vastineoikeuttaan väitettyjen virheiden korjaamiseen, mutta tätä mahdollisuutta hän ei ole käyttänyt. Toimittaja kiistää maksaneensa kantelijalle korvauksia. Sen sijaan jutussa mainitun uutejuoman valmistaja maksoi kantelijalle pienen juttupalkkion, minkä lisäksi kantelija sai valmistajalta kiitokseksi muutaman laatikon kyseistä juomaa.

## Asia laajeni käsittelemään myös piilomainontaa

Julkisen sanan neuvosto päätti myöhemmin laajentaa asian käsittelyä koskemaan myös piilomainontaa. Neuvosto pyysi tähänkin asiaan selvitystä sekä lehden päätoimittajalta että jutun kirjoittaneelta toimittajalta.

Se!-lehden päätoimittaja Pentti Eerikäinen totesi lisäselvityksessään, että lehden Terveys SE!-sivut sisältävät yksittäisiä toimituksellisia juttuja, joista toimittajat saavat vain kirjoituspalkkion. Sivut eivät ole vastikkeellista mainontaa, eikä niillä ole suoraa kytkentää lehdessä oleviin mainoksiin. Jos lehti olisi ollut tietoinen tuotevalmistajan maksamasta korvauksesta haastateltavalle, lehti ei olisi päätoimittaja Eerikäisen mukaan julkaissut kyseistä juttua.

Jutun kirjoittaja ei käyttänyt hänelle tarjottua mahdollisuutta kommentoida päätoimittaja Eerikäisen neuvostolle toimittamaa lisäselvitystä.

## Tuotteesta annettiin yksiselitteisen myönteinen kuva

Julkisen sanan neuvosto toteaa ratkaisussaan, että journalistin ohjeiden mukaan haastateltavan pyyntöön tarkistaa lausumansa ennen julkaisemista on syytä suostua asiatietojen varmistamiseksi. Tavalliselle kansalaiselle on usein perusteltua myöntää laajempi tarkistamismahdollisuus kuin päätöksentekijöille ja muille vaikuttajille. Normaalia laajempi tarkistamisoikeus koskee ennen kaikkea henkilöhaastatteluja, koska niissä saattaa olla kysymys hyvinkin henkilökohtaisista ja yksityisistä asioista. Haastateltavan kertomien yksityiselämän suojan piiriin kuuluvien asioiden julkistaminen edellyttää siis haastateltavan suostumusta.

Vakiintunutta, kummankin osapuolen edun mukaista haastattelun tarkistamismenettelyä tulee noudattaa silloin, kun siitä on sovittu. Nyt kantelija oli pyytänyt jutun nähtäväkseen etukäteen, mutta toimittaja ei ollut lähettänyt sitä hänelle. Toimittajan esille tuomat seikat ovat työrutiineihin liittyviä ongelmia, joilla ei neuvoston mielestä voida perustella tarkistamisoikeuden epäämistä. Jutun tarkistuttaminen olisi ollut tärkeää haastattelulausumien oikeellisuuden varmistamiseksi.

Journalistin ohjeiden mukaan piilomainonta kaikissa muodoissaan on torjuttava. Aineistoon, johon voi liittyä kaupallisia intressejä, on suhtauduttava kriittisesti. Sellaista voidaan julkaista vain, jos siihen on painavia journalistisia perusteita. Kantelun kohteena olevassa jutussa keskityttiin yhden nimeltä mainitun uutejuoman esittelyyn, ja artikkelissa annettiin yksiselitteisen myönteinen kuva sen vaikutuksista. Jutun teossa

ei neuvoston mielestä ollut lähdetty journalistisista perusteista, eikä siitä myöskään ollut havaittavissa, että uutejuoman vaikutuksista esitettyjä väitteitä olisi arvioitu kriittisesti tai niiden sisältöä olisi pyritty tarkistamaan.

Jutun yhteydessä julkaistiin kolme valokuvaa, joissa kahdessa uutejuoma oli näyttävästi esillä. Kokonaisuutena arvioiden Se!-

## Julkisen sanan neuvoston jäsenet

Puheenjohtaja **Olli Mäenpää**, professori; varapuheenjohtajat **Risto Pohjanpalo**, päätoimittaja; **Ilkka Vänttinen**, toimittaja; jäsenet **Heljä Haapamäki-Niemi**, äidinkielen opettaja; **Tarja Hurme**, päätoimittaja; **Lassi Jaakkola**, päätoimittaja; **Ari Järvinen**, ohjelmajohtaja; **Kari Lintuvuori**, sairaalateologi; **Katriina Pajupuro**, päihdeyksikön johtaja; **Jouni Tervo**, toimittaja.





lehden juttu oli neuvoston mielestä mainosmainen ja omiaan edistämään uutejuoman menekkiä.

Näillä perusteilla neuvosto katsoi sekä Se!-lehden että jutun kirjoittaneen toimittajan rikoneen hyvää journalistista tapaa. Neuvosto antoi molemmille huomautuksen haastattelun tarkistamismenettelyn laiminlyömisestä. Lisäksi neuvosto antoi Se!-lehdelle huomautuksen piilomainontakiellon rikkomisesta.

### **Rohtoja hormonaalisiin vaivoihin**

Seura julkaisi numerossaan 37/2002 artikkelin luontaistuotteista otsikolla ”Rohtoja hormonaalisiin vaivoihin”. Jutun mukaan ”sekä miehillä että naisilla on hormonaalisia vaivoja, joiden aiheuttamaan epämukavaan oloon haetaan helpotusta myös luontaistuotteista. Valikoima on runsas ja kirjava”.

Kirjoituksessa mainittiin nimeltä kymmeniä eri tuotteita ja kerrottiin, että niitä voi ostaa myös apteekista: ”Yliopiston Apteekeissa onkin erityinen ’Nainen 50+’-hyillyvaikoima, johon on kerätty eri valmisteita. Tarjontaa on myös miehille”. Jutussa tuotiin esille, minkälaisiin vaivoihin mainitut tuotteet on tarkoitettu, selostettiin niiden koostumusta ja kerrottiin vaikutuksista. Jutun valokuvassa luontaistuotekauppias piti kädessään esiteltyjä tuotteita.

Kantelijan mukaan juttu oli piilomainontaa. Hänen mielestään teksti ei sisältänyt juuri muuta kuin tuotteiden ominaisuuksien esittelyä, ja niiden annettiin ymmärtää kuuluvan Yliopiston Apteekin valikoimiin. Sivuilta ei ollut ”ilmoitus”-sanaa, eikä taittokaan erottanut juttua tavallisesta lehtiartikkelista.

Seuran päätoimittajan **Jouni Flinkkilän** mukaan jutussa haluttiin antaa kuluttajavalistusta luontaistuotteista, joita Suomessa on kaupan hormonaalisiin ongelmiin. Aineisto koottiin haastatteleamalla Yliopiston Apteekin edustajaa ja kahta

luontaistuotekauppiasta, käymällä läpi viiden luontaistuotteita markkinoivan tukkuliikkeen tarjontaa ja tutustumalla lisäksi yhden suuren luontaistuotekaupan tuotevalikoimaan. Tekstissä kerrottiin, että apteekkeissa näitä tuotteita on vain suppea valikoima. Jutussa lueteltiin runsas määrä keskenään kilpailevia valmisteita, joiden tuotenimet mainittiin antamaan lukijalle lisäinformaatiota.

### **Haittavaikutuksista ei kerrottu mitään**

Julkisen sanan neuvosto toteaa ratkaisussaan, että journalistin ohjeiden mukaan piilomainonta kaikissa muodoissaan on torjuttava. Aineistoon, johon voi liittyä kaupallisia intressejä, on suhtauduttava kriittisesti. Sellaista voidaan julkaista vain, jos siihen on painavia journalistisia perusteita. Ilmoitusten ja toimituksellisen aineiston raja on pidettävä selkeänä.

Tuotteilla ja tuotenimillä on oma erityinen informaationvälittäjä, ja tuotteista kertominen on tullut luonnolliseksi osaksi tiedotusvälineiden sisältöä. Siten se, että toimituksellisessa aineistossa mainitaan tuotenimiä tai esitellään tuotteita, ei sellaisenaan osoita, että kyse olisi piilomainonnasta. Raja kulkee siinä, voidaanko tuotenimien esiintymistä ja tuotteiden esittelyä pitää journalistisesti perusteltuna. Esittämistavalla on suuri merkitys. Esimerkiksi tuotteeseen kohdistettu epäsuhtainen huomio sekä mainosmainen ja kritiikin esitystapa viittaavat piilomainontaan.

Seuran jutussa esittely sisälsivät pitkälle meneviä väitteitä tuotteiden myönteisistä vaikutuksista, mutta niiden mahdollisista haittavaikutuksista ei kerrottu mitään. Näin ollen kyse ei ollut kuluttajavalistuksesta. Lisäksi jutussa tuotiin korostetusti esille yksi ostopaikka. Kokonaisuutena arvioiden juttu oli neuvoston mielestä mainosmainen ja kritiikin luontaistuotteiden esittely, jossa tuotenimien mainitsemiselle ei ollut journalistisia perusteita. Tästä huolimatta juttu julkaistiin artikkelina yleisaikakauslehdessä.

Näillä perusteilla Julkisen sanan neuvosto katsoi, että Seura oli toiminut vastoin hyvää journalistista tapaa, ja antoi sille huomautuksen piilomainontakiellon rikkomisesta. ■

Lähde: <http://www.jsn.fi>

# Laihdutuslimbo kirjalle

## ”Syö oikein oman tyyppisi mukaan”

*Suomen Lihavuustutkijoiden antipalkinto ”Laihdutuslimbo” jaettiin tänä vuonna kirjalle ”Syö oikein oman tyyppisi mukaan”.*

**L**ihavuustutkijat ry. haluaa kiinnittää huomiota populistisiin dieettikirjoihin, joita Suomessa ilmestyy useita vuosittain. Kirjat eivät pohjaudu tutkittuun tietoon ravinnosta vaan ovat kirjoittajien omia mielipiteitä. Saamansa julkisuuden kautta kirjojen väittämät leviävät laajalti, mikä aiheuttaa ihmisten keskuudessa hämmennystä.

Viime aikoina julkaistujen populististen kirjojen suurin limbo on ”Syö oikein oman tyyppisi mukaan”, kirjoittajat **Peter J D’Adamo** ja **Catherine Whitney**, kustantaja WSOY 2002). Kirjan kirjoittajat väittävät, että ruoka pitää koostaa oman veriryhmän mukaan. Jos oma veriryhmä on A, pitää terveenä pysyä syödä tietynlaista ruokaa. B-ryhmän omistajan tulee syödä erilaista ruokaa ja O-ryhmän omistajan kolmannenlaista ruokaa.

Kirja antaa yksityiskohtaisia ohjeita siitä, millainen ruoka auttaa painonhallinnassa missäkin veriryhmässä. Esimerkiksi, jos kuuluu A-veriryhmään, painonnousua edistävät maitotuotteet,

kidney-pavut ja vehnä, painon alenemista edistäviä ovat kasviöljyt, soijaruokat ja ananas. B-veriryhmässä painoa nostavat linssit, tattari ja maissi, sitä alentavat maksa, munat ja vähärasvaiset maitotuotteet. Liha nostaa painoa A-tyypissä, mutta alentaa B-tyypissä.

Kirjan väitteille ole minkäänlaisia ravitsemusopillisia tai fysiologisia perusteita. Veriryhmien mukainen syöminen kuulostaa yhtä älyttömältä kuin jos joku väittäisi, että sinisilmäisten pitää syödä erilaista ruokaa kuin ruskeasilmäisten pysyäkseen terveenä ja hoikkina.

### **Painonhallintapalkinto ”Kevennä kokousta!” -kampanjalle**

Lihavuustutkijat ry. myönsi vuoden 2003 Painonhallintapalkinnon Kotimaiset kasvikset ry:n ja Suomen sydänliiton kampanjalle ”Kevennä kokousta - maukasta ja terveellistä tarjottavaa kokouksiin”.

Kampanja kiinnittää huomiota Suomessa edelleen yleiseen kokoustarjoiluun, jossa tarjolla on rasvaisia ja epäterveellisiä ruokia.

Kaksitoistasivuisessa julkaisussa ”Kevennä kokousta!” annetaan ohjeita ja herkullisia reseptejä kevyempään kokoustarjoiluun. ■

## Suomen lihavuustutkijat ry.

Suomen Lihavuustutkijat r.y. on tieteellinen yhdistys, joka edistää lihavuuteen liittyvää tutkimusta Suomessa. Seuraan kuuluu satakunta jäsentä eri tieteenaloilta: lääkäreitä, ravitsemusterapeutteja, sairaanhoitajia ja psykologeja. Yhdistys järjestää Helsingissä suuren kansainvälisen Euroopan lihavuustutkijoiden kongressin 29.5.-1.6.2003 ([www.eco2003.net](http://www.eco2003.net)).

Yhdistyksen Laihdutuslimbo-palkinto myönne-

tään vuosittain tuotteelle, johon liitettyjä väittämiä ja tehoa ei ole tieteellisesti vahvistettu tai jonka laihduttava vaikutus on nykytietämyksellä mahdoton. Lisäperusteena on markkinoiminen näennästieteellisin perustein.

Painonhallintapalkinnon valintaperusteita ovat tieteelliseen tietoon perustuva ja suuren yleisön tavoittava toiminta painonhallinnan edistämiseksi.

# Uskomushoidot eivät tehonneet

## - Barry Sheenen tapaus

**B**arry Sheene, ratamoottoripyöräilyn maailmanmestari 1970-luvulla, kuoli 10.3.2003 mahan ja ruokatorven syöpään.

Sheene oli tunnettu hahmo varsinkin Isossa Britanniassa ja Australiassa. Hän osallistui viime syyskuuhun asti menestyksellisesti nk. klassikko-pyörien kilpa-ajoihin.

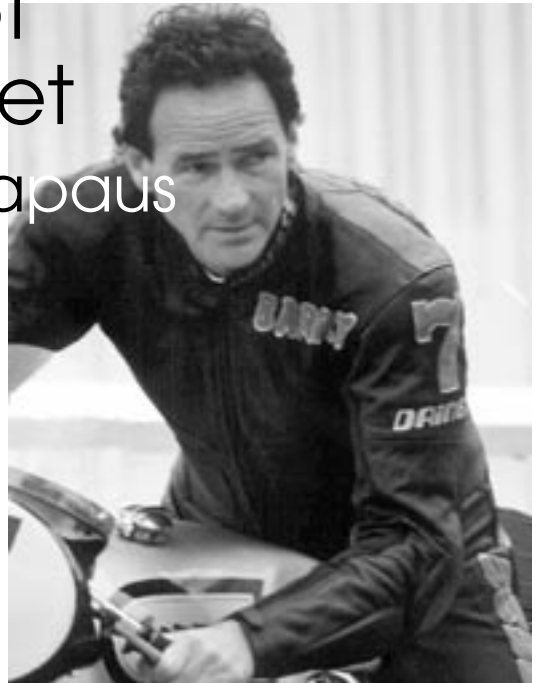
Syöpä todettiin heinäkuussa 2002. Sheene kirjoitti englantilaiseen ”Bike”-moottoripyörälehden lokakuussa:

”Teen kaikkeni voittaakseni syövän. Tulin juuri Meksikosta - olin siellä klinikassa - en syönyt mitään kolmeen viikkoon. Minut laitettiin erityiselle ruokavaliolle, joka koostui vahvasta kasvimehusta ja voimakkaasta yrttivalmisteesta. Laihduin lähes seitsemän kiloa. Koska minussa ei rasvaa juuri ole, menetin vain lihaskudosta. On kummallista, miten ihminen voi olla syömättä lähes kolme viikkoa, eikä olo tunnu kovin pahalta. Mutta aika heikko minä olin. Sitten alkoi olo tuntua sairaalta, ja aloin syödä raakoja vihanneksia viimeisten 4-5 päivän aikana. Olo vain paheni, joten rupesin syömään normaalisti, ja noin päivässä vointi koheni hyväksi.”

Kyseessä oli itävaltalaisen ”luonnonparantaja” **Rudolf Breussin** oppien mukainen ruokavaliohoito. Breussin mukaan syöpäkudos elää ja kasvaa valkuaisaineiden turvin.

Sheene perusteli hoitovalintaansa seuraavasti: ”Olen aina sanonut, että jos jotain tällaista tapahtuu minulle, en halua leikkaushoitoa enkä kemoterapiaa. Nyt ei kyseessä ole mikään sormen syöpä, vaan laajalle levinnyt syöpä. Olen aina tehnyt sen, mihin olen uskonut. Seuraan vaistoani ja se kertoo, että ei leikkaushoitoa.”

Sheene otti toisen hoitokuurin Meksikon klinikalla ja sai jotain ”vaihtoehtohoitoa” myös Malesiassa. Viimeiseksi jäänyt hoito annettiin Australiassa, **John Holtin** johtamassa klinikassa, jossa Sheene sai radioaaltohoitoa. Sheene kuvasi sen tuntuneen kuin mikroaaltouunissa olemiselta, ja käsittelyn jälkeen hän tunsu itsensä uupuneeksi



ja pahoinvoivaksi.

Sheene kertoi vielä pyrkivänsä muihinkin ”vaihtoehtohoitoihin”, mutta sairaus eteni ja miehen voimat loppuivat kesken. Rahan puute ei hoitojen hankkimisen esteenä ollut. Mies oli onnistunut liiketoimissaan - varakkuuden merkinä mm. viime vuonna hankittu helikopteri.

Tapaus on esimerkki siitä, että sairauden aiheuttamassa hädässä olevaa on helppo rahastaa erilaisilla uskomushoidoilla. Kuitenkin mm. YLE:n ”Solarplexus”-ohjelmassa on esitetty, että vakavasti sairaalle potilaalle pitäisi aina tarjota jotain hoitoa, jonka luvataan parantavan, vaikka lääketieteellistä, uskottavaa näyttöä hoidon tehosta ei olisikaan. Virallisessa lääkinnässä sovellettu käytäntöä, jossa sairauden synkkä ennuste kerrotaan potilaalle ja siirrytään terminaalihoitoon, kritisoitiin.

Barry Sheenen tapauksessa tuskin mikään näyttöön perustuvaa lääkintää antava klinikka olisi tarjonnut muuta kuin oireita lievittävää hoitoa. Potilas olisi ehtinyt valmistautua kuolemaansa parempivointisena ja pitempään, eikä hän olisi elänyt paranemisen illuusiassa matkustellen uskomuslinalta toiselle kalliita, hyödyttömiä ja rasittavia ”ihmehoitoja” ottamassa.

Veijo Saano

*Ben Normal*

# Meteoriittidirektiiviä odotellessa

**A**varuudesta putoilevia esineitä koskeva EU:n direktiivi on valmis-teilla. Sen on pakko olla valmis-teilla siksi, että Suomi on saanut kuluneen vuoden aikana enemmän kuin sille kuuluvan osan planeetan ulkopuolista ainetta.

Meteoriiteista on etunsa. Massallaan ne lisäävät kansallisvarallisuutta ja tuovat kilpailuetua kansantalouteen. Vaikka joku voikin pelätä henkensä edestä avaruuskiven paukahtavan kaaliin, niin moni tulee myös niiden jäänteitä maasta tai jäätä etsimään tuoden siten piristystä elinkeinoelämälle. Saattaapa mökkinaapurin laiturikin päästä lehtikuvaan ja siten nostaa kiinteistön hintaa.

Meteoriiteissa pätee myös kaikilta elämäneläimiltä tuttu kasautumisen laki. Sillä, jolla jo on, annetaan vaikkei se haluaisikaan. Mitä enemmän on juristeja, sitä enemmän tarvitaan juristeja. Näin on, olkoonkin ettei juristeja metsistä, pelloilta ja kevätjäiltä löydä niinkään helposti kuin taivaspuokkaita.

Kasautumisen lain mukaan meteoriittejakin alkaa pian näkyä kuin ufoja 70-luvulla, kun yhtenäinen kansa valppain silmäparein tähyää avaruuden äärettömyyksiin. Havaintoneuvojen ja meteoriitin etsintäohjeiden puristuksessa jalostuu lopulta timantti: Pitsusjärvi!

Jos järveen talvella ilmaantuu avanto, on luonnollisin selitys nykyään meteoriitti. Näinä nopean, mutta pohtivan tiedonvälityksen aikoina tämä tarkoittaa sitä, että mökin mummokin voi

kevättalvisen sunnuntaipäivän jälkeen jälle katsoessaan miettiä kumpiko on käynyt paikalla - miljoonapilkki vai piljoona pollidinpalaa.

Vanhoina aikoina vahvistus olisi saatu Sentraali-Santralta. Nytemmin riittää tekstiviesti päivystävälle dosentille. Kysyjien ja vastaajien kesken arvotaan ilmaista puheaikaa.

Vaarana on kohta, että ympäröivä Eurooppa jää

ilman omia galaksinpalasiaan, jos ne kaikki saavat Suomeen. Moinen pohjoinen keskittymä olisi toki takaisku niin yleiseurooppalaiselle avaruustutkimukselle kuin eteläeurooppalai-

selle matkailullekin. Varmuuden vuoksi myös ranskalaiset maanviljelijät pysäyttäisivät Pariisin liikenteen.

Luontoa suurempien voimien edessä ei Suomikaan voi muuta kuin hyväksyä oman osansa direktiivistä, jonka mukaan se vastaanottaa seuraavan avaruuskappaleen, tai epäilyn sellaisesta kutakuinkin alkuvuodesta 2012.

Tosin saattanee olla, että tuolloin vielä käydään viimeistä hiontaa siitä vaikuttaako väkiluku vaiko pinta-ala enemmän vastaanotettavien pudokkaiden määrään. Britannian vaatimuksesta myös vesialueiden osuutta pohditaan. Sikäli kun asiaa hallinnoimaan perustetaan virasto, päätetään sen sijoituspaikasta välittömästi sen jälkeen kun elintarvikeviraston lopullinen sijoituspaikka on ratkennut.

Sillä välin kansalaiset jatkavat edelleen lep-pymätöntä maan ulkopuolisen metallin paikannustaan tähyten neuvojen mukaan palamisjälkiä puiden lehdistössä.

**”Kasautumisen lain mukaan meteoriitteja alkaa pian näkyä kuin ufoja”**

# Povaamisesta, uskonnosta ja pelottelusta

*Reijo Siipolan kirjoitus Skeptikossa 3/2002 on varsin mielenkiintoinen monestakin syystä. Ensinnäkin se paljastaa, miten epäilijöiden parissakaan epäilyä ei aina uloteta tarpeeksi pitkälle - tai sitten se ulotetaan liiankin pitkälle.*

Olen ollut huomaavinani skeptikoidenkin keskuudessa jonkinlaista uskonnollisuutta, so. fanaattista ja sinisilmäistä tie-, talouskasvu- ja teknologiauskoa.

Johtuneeko sitten ylikorostetun fysikalistisesta maailmankuvasta, mutta valitettavan usein asenne etiikkaan ja luonnonsuojeluun on Skeptikon artikkeleissa etten jopa sanoisi nihilistinen. Kasvissyöntiä ja elämänsuojelua naureskellaan aitofilistealaisella ylimielisyydellä. Omaa, vallitsevaa näkökulmaa ei tarvitse kyseenalaistaa; sokeana ryntäävä lauma imee mukaansa, susien joukossa oppii ulvomaan. Poroporvarillisuus nukuttaa ja hukuttaa järjen.

Toiseksi Siipolan kaltaisten ”epäilijöiden” piirissä näytettäisiin suorastaan vähättelevän biologiaan ja ekologiaan perustuvia tosiasioita - ja jopa tieteellisiä tutkimustuloksia. **Rachel Carsonin** kaltaisten toisinajattelijoiden (jotka siis edustavat epäilyä suhteessa status quohon) tuomitseminen ja mollaaminen Siipolan tapaan on tästä karmaiseva esimerkki. Tiedeyhteisöhän joutui Carsonin tapauksessa lopulta myöntämään, että tämä oli oikeassa. Kaikkitietävät kemianprofessorit saivat nenilleen.

Kolmanneksi on syytä ottaa esille uskonasiat laajemminkin. Nykymaailmassa Siipolan kaltaiset ihmiset edustavat kaikkein vaarallisinta taikauskoa, jota Skeptikon kannattaisikin käsitellä oikein teemanumerossa. Tämä jo edellä mainituksi tullut huuhaa perustuu täydelliseen silmien sulkemiseen ja itsepintaiseen teknologiaoptimismiin.

Kaikki asiaan perehtyneet kuitenkin tietävät, että seikat, joita Siipola kirjoituksessaan vähättelee, ovat kuolemanvakavia. Ilmastonmuutos ei

ole makuasia, vaan tieteellisesti todistettu fakta. Voitaisiin jopa sanoa, ettei sillä pelotella läheskään tarpeeksi, koska juuri mitään ei asian suhteen tapahdu.

Katsotaanpa, mitä mieltä asiasta on biologi **Edward O. Wilson**: ”Vuonna 1995 IPCC:n tutkijat ennustivat sen hetken kehittyneimmillä tietokoneohjelmilla tekemillään laskelmilla, että maanpinnan keskilämpötilan nousu jatkuu ja se on vuoteen 2100 mennessä 1-5 astetta. Heidän päätelmänsä ja suosituksensa sen pienentämiseksi johtivat Kioton sopimukseen vuonna 1997. Se on kansainvälinen sopimus, jonka tavoitteena on vähentää kasvihuonepäästöjä 5,2 prosenttia vuosikymmenen aikana. Vuoden 2001 alussa julkaistut tuoreimmat mallit ennustavat, että jos mitään ei tehdä, maanpinnan keskilämpötila nousee ainakin 1,4 astetta ja mahdollisesti jopa 5,5 astetta tällä vuosisadalla. (Lukujen suuri ero heijastelee tulevan väestönkasvun, kulutuksen ja energian säästämisen arvioinnin epävarmuutta.) Jopa täydellisesti toteutuessaan Kioton sopimus hidastaa lämpenemistä vain 0,1 astetta. Voivatko nämä ennusteet olla väärinä? Sitä sopii toivoa hartaasti, mutta jokainen kulunut vuosi vahvistaa niitä tukevia todisteita jopa siinä määrin, että niiden huomiotta jättäminen on suorastaan rikollista laiminlyöntiä. Samaan tapaan kuin lääketieteessä, ekologiassakin väärä diagnoosi voi aiheuttaa paljon enemmän harmia, jos se on negatiivinen kuin jos se on positiivinen.” (Wilson: Elämän tulevaisuus, Terra Cognita 2002, s. 80.)

Wilsonin näkökulma asiaan on biologin ja elämänsuojelijan, biofiilin. Tässä yhteydessä pitää mainita myös planeetallamme meneillään oleva massiivinen sukupuuttoaalto. Elämän rakastajaa järkyttääkin syvästi siipolalainen asenne suhtautumisessa planeettamme tulevaisuuteen (Wilsonhan nimittää sitä rikolliseksi).

Samassa Skeptikon numerossa kuin Siipolan nihilistinen kirjoitus, oli **Ilkka Pyysiäisen** erinomainen artikkeli ”Ovatko uskonnot uhka turvallisuudelle?” Jos ajatellaan vallitsevaa tiede-

# Metsään mentiin

*Petteri Arola puolustaa kirjoituksessaan "Tieto ja totuus" (Skeptikko 4/2002) totuuden korrespondenssiteoriaa. Hyvä niin, mutta valitettavasti hän menee metsään jo toisessa lauseessaan.*

**P**etteri Arolan kirjoitus alkaa: "Tieto on tosi uskomus, joka on oikeutettu. Tiedon ei siis tarvitse olla totta, vaan ainoastaan tosi, oikeutettu uskomus."

Mistä tuo "siis"? Jos tosi, oikeutettu uskomus ei ole totta, niin mikä sitten? Kaikille skeptikoille tiedoksi: tieto on aina totta (vaikkakin lause kuulostaa hieman kummalliselta, ehkä siksi, että se on tautologia). Maailmassa on pilvin pimein epätosia väitteitä, paikkansapitämättömiä uskomuksia ja virheellisiä uskomuksia – muuallakin kuin new age -piireissä, mutta niissä ei ole kyse tiedosta.

Myös kirjoituksen toinen kappale alkaa omituisesti: "Maailman kontingentit asiantilat voivat olla ainoastaan totuudenkaltaisia, lähellä totuutta, mutta eivät voi saavuttaa sitä."

Miksi asiantilojen pitäisi "saavuttaa" totuus? Totuus, epätotuus ja totuudenkaltaisuus voidaan predikoida totuusarvon kannattajista, ajatellaan

talouskasvu- ja teknologiauskontoa, on vastaus ilmiselvästi myönteinen. Silmien sulkeminen ikävien tosiasioiden edessä on toki inhimillistä - mutta kovin vaarallista.

Toivottavasti skeptikotkin katsoisivat asiassa peiliin. Ehdotankin seuraavaa Huhua-palkintoa Reijo Siipolalle ja muille hänen kaltaisilleen vähätelijöille. Niille, jotka kaipaavat asiasta tietoa, voin vilpittömästi suositella Wilsonin em. teosta, josta mm. selviää, miksi kasvissyönti ei ole ainoastaan eettinen, vaan lähestulkoon jo välttämätönkin valinta, ja jonka viesti on tiivistettynä seuraava: "Biosfäärin reunaehdot ovat kiinteät. Pullonkaula, jonka läpi nyt kuljemme, on todellinen. Jokaiselle, joka ei elä euforisessa houressa, pitäisi olla ilmeistä, että tekipä ihmiskunta mitä

niiksi sitten lauseita, uskomuksia tai propositioneja. Asiantilat ovat toteutuneita (eli aktuaalisia eli tosiasioita).

Väitteessä "kirjoituspöydälläni oli 6.2.2003 klo 12-17 Strawsonin Individuals-teoksen kappale" on se kontingentti tosiasia, että kyseinen kirja oli silloin kirjoituspöydälläni. Tuon asiantilaa ei tarvitse "saavuttaa" mitään totuutta.

S. Albert Kivinen

**S. Albert Kivinen** sai Skepsiksen kunniajäsenä no 4 -plakaatin yhdistyksen vuosikokouksessa 9.4.

Helsingin yliopiston filosofian emeritus-doktori Kivinen (s. 1933) väitteli vuonna 1977 teoreettisesta filosofiasta. Vuosina 1987-1988 Kivinen toimi Skepsiksen ry:n ensimmäisenä puheenjohtajana. Nykyisin hän on yhdistyksen Tieteellisen neuvottelukunnan jäsen.

Kivinen on myös ollut Transscendentiaaliradiestesian Seuran sihteeri vuosina 1974-1987 ja Suomen Parapsykologisen tutkimusseuran johtokunnan jäsen vuosina 1972-1974 sekä 1984-1986.

Hän on julkaissut useita artikkeleita ja kirjainvastoja sekä filosofian että parapsykologian alueilta. Vuonna 1987 tri Kivinen sai Turun Science Fiction Seuran ATROX-palkinnon vuoden parhaasta suomalaisesta tieteis/kauhunovellista "Keskiyön mato Ikaalisissa". Vuonna 1990 hän julkaisi esse- ja novellikokoelman "Merkilliset kirjoitukset".

tahansa, Maan kyky pitää lajiamme yllä on lähestymässä rajaansa." (Mt. , s. 50.)

En päättä tällä kerralla latinankieliseen sitaattiin, koska teknologia ja huolimaton oikoluku korruptelivat viimekertaisen kirjoitukseni. Eikö sekin kerro jo jotakin?

Jussi Niemelä

Muuta kirjallisuutta: Rachel Carson: Äänetön kevät (Tammi, 3. painos 1970); Mark Hertsgaard: Planeettamme tulevaisuutta etsimässä (Otava 1998); Ernst Mayr: Biologia - Elämän tiede (Art House 1999) ja Edward O. Wilson: Elämän monimuotoisuus (Art House 1995).

# Juutalaisen skeptikon näkemys ympärileikkaukseen

*Esko Länsimies on kirjoituksessaan "Näkemyksiä ympärileikkaukseen" (Skeptikko 4/2002) ottanut epäilevän, jopa kielteisen kannan ympärileikkaukseen. Otan seuraavassa kantaa vain juutalaisena ja vain juutalaisten suorittamaan poikien ympärileikkaukseen noin kahdeksan vuorokauden iässä.*

Juutalaiset suorittavat poikavauvojen ympärileikkauksen, koska näin on määrätty Vanhassa Testamentissa. He eivät etsi syytä tälle heidän Jumalansa määräykselle, eivätkä perustelee sitä tieteellä, tiedolla tai uskomuksella. Se on osa juutalaisuutta.

Juutalaisuus ei ole rotu tai kansallisuus, vaan se on Mooseksen uskovaisten ryhmä. Juutalaisille on siis yhteistä juutalainen uskonto.

Juutalaisuuteen liittyy myös muita säännöksiä, joiden tarkoituksenmukaisuutta ei ole pyritty selvittämään. Tunnetuin näistä on kielto syödä sianlihaa. Jälkeenpäin on pyritty selvittämään, miksi juutalaisten Jumala kielsi sianlihan syönnin. Syyt, jotka 2000-3000 vuotta sitten olivat ehkä merkittäviä, ovat tänään saattaneet poistua, mutta juutalaiset noudattavat yhä tätä Vanhan Testamentin säännöstä.

Tiedemiehet ovat menneinä vuosina pyrkineet selittämään asiaydin määräästä ympärileikata poikavauvat. Jotkut tutkimukset osoittavat säännöksen edistävän poikien terveyttä, jotkut tuovat esiin toimenpiteen riskit. Tosiasia on, ettei mikään näistä tutkimuksista muuta juutalaisten monituhattavuotista tapaa. Juutalaisille kysymyksessä on Jumalan käsky, jonka syytä ei kysytty eikä tiedetty.

Tämän päivän juutalaiset pyrkivät suorittamaan ympärileikkauksen niin, ettei se haittaisi terveyttä eikä aiheuttaisi riskiä, mutta joka kumminkin täyttää Vanhan Testamentin määräyksen. Itse asiassa juutalainen oppi kieltää kaikki toimenpiteet, joista on terveydellistä haittaa. Sairauksien hoito ja terveyden ylläpito kumoo kaikki säännökset, jotka ovat niiden esteenä. Työnteko lepopäivänä, jos se on tärkeää terveyden ylläpitämiseksi, on sekä sallittua että juutalaisuuden mukaista.

Ainoa asia, johon skeptisismi voi vaikuttaa, on usko yhteen Jumalaan. Ellei usko Jumalaan, ei myöskään ole juutalainen, eikä silloin ole syytä uskontoperäiseen ympärileikkaukseen.

Atle Weintraub  
Insinööri, Helsinki



Lähde: The North Texas Skeptics, February 2002.

# LIITY SKEPSIKSEN JÄSENEKSI!

Jos haluat liittyä Skepsiksen jäseneksi, lähetä oheinen lomake tai sen kopio täytettynä Skepsiksen jäsenasioista vastaavalle osoitteella:

**Anna-Liisa Rähä**  
**Borgströminkuja 1 B 19**  
**00840 Helsinki**  
**membership@skepsis.fi**

Yhdistyksen jäsenmaksu vuodelle 2003 (sisältää Skeptikko-lehden tilauksen) on 21 euroa tai alle 20-vuotiailta 10,50 euroa (jos olet alle 20-vuotias, ilmoita syntymäaikasi).

Voit myös tilata Skeptikko-lehden liittymättä jäseneksi. Tilausmaksu on 24 euroa/vuosi.

Lehtitilausta tehdessä tiedoksi riittävät nimi ja osoite.

Jäsenhakemus/tilauskaavake löytyy myös Internetistä Skepsiksen kotisivuilta: [www.skepsis.fi](http://www.skepsis.fi)

## JÄSENHAKEMUS

Haluan liittyä jäseneksi  vain lehtitilaaajaksi

Nimi:

Ammatti ja koulutus:

Lähiosoite:

Postinumero ja -toimipaikka:

Puhelin ja mahdollinen sähköpostiosoite

Haluan Skepsiksen sähköpostituslistalle

Kokemus Skepsiksen toimialaan liittyvistä asioista, mahdollisesti aihetta sivuavat julkaisut, jäsenyys muissa tieteellisissä yhdistyksissä, erityiset mielenkiinnon kohteet ym.

(käytä tarvittaessa erillistä paperia):

Korostamme kuitenkin, että kuka tahansa kiinnostunut voi hakea jäsenyyttä yhdistyksen hallitukselta koulutustaustasta ja elämäkokemuksesta riippumatta.

Hyväksyn Skepsis-yhdistyksen säännöissä määritellyn tarkoituksen ja toimintaperiaatteet ja haluan liittyä yhdistyksen jäseneksi.

Päiväys ja allekirjoitus



# SKEPSIS

Skepsis ry on vuonna 1987 perustettu suomalaisten skeptikkojen tieteellinen yhdistys.

Skepsiksen sääntöjen mukaan yhdistyksen tarkoitus on:

- Edistää paranormaaleja ilmiöitä koskevien väitteiden objektiivista ja puolueetonta tieteellistä tutkimusta ottamatta näiden väitteiden paikkansapitävyyteen kantaa apriorisin, tutkimusta edeltävin perustein.
- Ylläpitää tällaisesta tutkimuksesta kiinnostuneiden ihmisten verkostoa sekä pitää yhteyttä vastaavanlaisiin yhteisöihin kotimaassa ja ulkomailla.
- Julkaista paranormaaleja ilmiöitä koskevia väitteitä tutkivia artikkeleja ja kirjoja sekä laatia tällaisia väitteitä sisältävien julkaisujen bibliografioita.
- Järjestää alaan liittyviä kokouksia ja konferensseja sekä harjoittaa valistus- ja tiedotustoimintaa.

Yhdistys on poliittisesti, aatteellisesti ja uskonnollisesti sitoutumaton.

Yhdistyksen hallitus voi hyväksyä hakemuksesta yhdistyksen jäseneksi yksityishenkilöitä ja oikeuskelpoisia yhteisöjä, jotka hyväksyvät edellä mainitut yhdistyksen periaatteet.

Yhdistys julkaisee neljä kertaa vuodessa ilmestyvää Skeptikko-lehteä.

Mallia yhdistykselle haettiin Yhdysvalloissa 1976 perustetusta CSICOPista (Committee for the Scientific Investigation of Claims of the Paranormal), mikä ilmenee mm. yhdistysten samankaltaisina toimintaperiaatteina.

Skepsis ry toimii kuitenkin itsenäisesti, vaikkakin yhteistyössä CSICOPin ja muiden vastaavien järjestöjen kanssa. Yhdistys on ECSOn (European Council of Skeptical Organisations) ja Tieteellisten seurain valtuuskunnan jäsenjärjestö.

Seuraava Skeptikko ilmestyy heinäkuussa.

Lehteen tarkoitettu aineisto tulisi olla toimituksessa kesäkuun puoleenväliin mennessä.

## **Skepsis ry:n yhteystiedot**

Puhelinpalvelu: 0208 - 355 455

Postiosoite: PL 483, 00101 HELSINKI

Internet: <http://www.skepsis.fi>

Pankkiyhteys: SAMPO 800011 - 465 302

Jäsenasioista ja lehtitilauksista pyydetään neuvottelemaan yhdistyksen jäsenasioista vastaavan kanssa. Hänelle toimitetaan myös osoitteenmuutokset:

### **Anna-Liisa Rähä**

Borgströminkuja 1 B 19

00840 Helsinki

puh. (09) 698 1976

membership@skepsis.fi

Rahastonhoitaja

### **Veikko Joutsenlahti**

Roihuvuorentie 30 A 96

00510 Helsinki

puh: 040-7587286

## **Skepsis ry:n hallitus vuonna 2002**

Puheenjohtaja **Jukka Häkkinen**

Varapuheenjohtaja **Otto J. Mäkelä**

**Vesa Kolhinen**

**Pertti Laine**

**Veikko Näntö**

**Anna-Liisa Rähä**

**Göran Törnwall**

## **Alueyhteyshenkilöt**

Joensuu: **Vesa Tenhunen**

puh. (013) 123 254; vesat@online.tietokone.fi

Jyväskylä: **Matias Aunola**

puh. 050 - 3524 890

Oulu: **Sami Tetri**

puh. 040 - 586 3099; stetri@mail.student oulu.fi

Turku: Heikki Kujanpää

puh. (02) 244 6400, 0440-220 420

hk@surfeu.fi

Yhdistys toivoo, että alueilla asuvat ilmoittaisivat yhdyshenkilöille yhteystietonsa, jotta he voisivat tiedottaa omalla alueellaan tapahtuvasta toiminnasta. Yhteyshenkilöille voi myös ilmoittaa hakkuutensa osallistua yhdistyksen toimintaan omalla alueellaan.

## **Skepsis ry:n tieteellinen neuvottelukunta**

professori **Kari Enqvist** (puheenjohtaja)

professori **Nils Edelman**

professori **Pertti Hemánus**

assistentti **Virpi Kalakoski**

dosentti **Raimo Keskinen**

dosentti **S.Albert Kivinen**

professori **Raimo Lehti**

professori **Anto Leikola**

professori **Marjaana Lindeman**

professori **Ilmari Lindgren**

professori **Nils Mustelin**

professori **Ilkka Niiniluoto**

dosentti **Heikki Oja**

professori **Jeja Pekka Roos**

VTM **Jan Rydman**

professori **Heikki Räisänen**

dosentti **Veijo Saano**

professori **Lauri Saxén**

professori **Anssi Saura**

professori **Raija Sollamo**

yliassistentti **Lauri Tarkkonen**

akatemiaprofessori **Raimo Tuomela**

FL **Tytti Varmavuo**

professori **Johan von Wright**

professori **Risto Vuorinen**

# Skepsiksen haaste

**10 000 euroa** puhtaana käteen sille, joka tuottaa valvotuissa olosuhteissa paranormaalien ilmiöiden.

Tähtitieteen tohtori **Hannu Karttunen** ja taikuri **Iiro Seppänen** ovat lupautuneet maksamaan kumpikin 2500 euroa edellä mainitusta kokonaissummasta. Haastesumma voidaan maksaa myös humanoidistipendinä - 10 000 euroa puhtaana ulottimeen sille humanoidille, joka itse noutaa stipendin ja antaa samalla DNA- (tai vastaavan) näytteen. Poikkeustapauksessa summa voidaan myös maksaa (mikäli esimerkiksi henkilötunnuksen tai pankkikortin saanti on osoittautunut humanoidille vaikeaksi) mukana seuraavalle ihmiskontaktiseuralaiselle.



# Ihmeellinen maailma

SKEPTIKON  
TIETOSANAKIRJA

RISTO SELIN

IHMEELLINEN MAAILMA vie lukijansa paranormaalien ilmiöiden ja outojen oppien maailmaan. Sen hakusanat tarjoavat kriittistä tietoa parapsykologiasta, ufologiasta, astrologiasta ja monista muista aiheista.

- \* Lähes 500 hakusanaa: Atlantis, Barnum-efekti, Cereologia, Demoni...
- \* Pitkiä kirjoituksia, lyhyitä määritelmiä.
- \* Erittäin kattava kirjallisuusluettelo.
- \* Suomen *ensimmäinen* skeptinen hakuteos.

Selin, Risto (2001) IHMEELLINEN MAAILMA: Skeptikon tietosanakirja

Julkaisija: Skepsis ry, Helsinki. 326 sivua.

Kustantaja: Tähtitieteellinen yhdistys Ursa ry.

Myytäväenä kaikissa Skepsiksen tilaisuuksissa; hinta 19 Euro, tai tilaamalla

Anna-Liisa Räihä, Borgströminkuja 1B19, 00840 Helsinki

Puh. (09) 698 1976 E-posti: secretary@skepsis.fi

hinta 19 Euro + postikulut.