



Sisällys

Johdanto.....	7
---------------	---

Ensimmäinen osa: Suhteiden solmiminen

1. strategia: Sosiaaliset suhteet parantavat.....	20
2. strategia: Kuinka solmimme suhteita	43
3. strategia: Persoonallisuusmyynti.....	70
4. strategia: Itsekeskeisen ajattelun voittaminen.....	94
5. strategia: Keskustelun taito	118
6. strategia: Arvostuksen ilmaiseminen.....	143

Toinen osa: Suhteiden ylläpitäminen

7. strategia: Suhteiden säilyttäminen.....	168
8. strategia: Kateuden karttaminen ja myötäännon osoittaminen.....	193
9. strategia: Avun pyytäminen.....	213
10. strategia: Mieliä parantaminen.....	235
11. strategia: Rakentava erimielisyys.....	258
12. strategia: Anteeksi antaminen.....	282
13. strategia: Loppupäätelmät.....	306
 Lisäluettavaa.....	 313
Sanasto.....	314
Kiitokset.....	320
Alkuperäisteoksen lainaukset	322
Lähdeviitteet	323
Hakemisto	362

Johdanto

Muistellessaan varhaisia elinvuosiaan kuurosokeus tuntui Helen Kelleristä kuin vankilalta. Kun hänellä ei ollut minkäänlaisia keinoja olla yhteydessä muihin ihmisiin, hän oli oman mielensä vanki eikä hänen koko ajan epätoivoisemmaksi käyvä perheensä kyennyt löytämään Helenille tietä ulos ahdistavasta tilanteesta.

Kellerille toi vapautuksen parikymppinen nainen nimeltä Anne Sullivan, joka opetti häntä kommunikoimaan iholle koskettelun kautta. Kokemus vapautti Kellerin eristyssellistään. ”Rakkaus tuli ja vapautti sieluni”, hän on myöhemmin kirjoittanut kokemuksestaan. ”Oli aika, jolloin hermoilin ja kamppailin minut ulkomaailmasta eristävää seinää vastaan . . . Mutta kun toisen ihmisen sormet koskettivat kättäni, joka oli aiemmin hamuillut tyhjyyttä, kosketuksista muodostui pieniä sanoja, jotka saivat sydämeni loikkaamaan iloisena elämään.”¹

Kielen avulla Keller pystyi vihdoinkin kertomaan ajatuksistaan ja tunteistaan. Pelkästään arkielämän esineiden nimien opettelu voimisti hänen yhteenkuuluvuuttaan maailmaan. Kun hänelle kirkastui sana ”rakkaus”, hänestä tuntui kuin ”suuri totuus” olisi räjäyttänyt hänen tajuntansa. ”Tunsin, että oli olemassa näkymättömiä siteitä, jotka yhdistivät minun sieluni toisten sieluihin.”^{2, i}

i Helen Keller: *Elämäni tarina*. Toinen painos, suomentanut Matti Montonen. Werner Söderström Osakeyhtiö, 1957.

Elämänsä varrella Keller punoi itselleen rikkaan sosiaalisen verkoston. Hänellä oli muun muassa yllättävän läheinen suhde kirjailija Mark Twainin kanssa, joka ”rinnasti hänet Caesariin, Aleksanteri Suureen, Napoleoniin, Homeriin, Shakespeareen ja muihin kuolemattomiin”.³ Kellerin omaelämäkerta on samaan aikaan ystävyys- ja kertomus hänen suunnattomasta sinnikkyystään. ”Oikeastaan ovat siis ystäväni viitoittaneet minulle elämäni tarinan,” hän kirjoitti elämäkertansa viimeisellä sivulla. ”He ovat tuhansin tavoin muuttaneet rajoitukseni ihaniksi etuoikeuksiksi ja tehneet minulle mahdolliseksi käydä levollisena ja onnellisena sitä tietä, jolle sokeus ja kuurous luovat varjonsa.”^{4, ii} Keller kuvaili tätä tunnetta usein elämänsä aikana ikimuistettavin sanoin: ”Kävelisin mieluummin ystävän kanssa pimeässä kuin yksin valossa.”

Harva meistä pystyy kuvittelemaan, kuinka eristyneeltä Kelleristä on täytynyt tuntua, ennen kuin hän tapasi Anne Sullivanin. Olen kuitenkin varma, että voimme ainakin jossain määrin osittain samaistua Kellerin kokemukseen olla erotettuna muista sekä siihen riemastuksen tunteeseen, joka nielaisee, kun lopulta kokee hengenheimolaisuutta toisen ihmisen kanssa ja saa kokea niiden ”näkymättömien siteiden” nykyä, jotka kytkevät meidät yhteen rakastamiemme ihmisten kanssa. Yhteyden nälkä on universaali kokemus. Käydessäni läpi oman elämäni tunnemaisemaa totean, että yksinäisyyden tunne on suistanut minut kaikkein syvimpiin laaksoihin, kun taas keskinäisen yhteisymmärryksen hetket ovat työntäneet minut korkeimmille huipuille.

Nykyään tiedetään, että syvät sosiaaliset yhteydet eivät tuo vain syvää mielihyvää. Useiden tutkimusten mukaan syvälinen yhteyden tunne liitetään johdonmukaisesti hyvään terveyteen ja pitkäikäisyyteen. Sosiaalinen aktiivisuus vähentää psykologista stressiä, suojaa tulehduksilta ja lieventää riskiä sairastua Alzheimerin tautiin ja sydänsairauksiin.⁵ Kun

ii Ibid.

ihmiset tuntevat, että heillä on vakaa sosiaalinen verkosto tukena, he pärjäävät paremmin ongelmanratkaisukykyä ja luovuutta mittaavissa testeissä ja menestyvät ammatillisesti paremmin kuin ne, joilla on vähemmän sosiaalista tukea.⁶

Tutkittua tietoa on saatavilla niin valtavasti, että tutkijat nostavat innokkaasti esille sosiaalisten yhteyksien merkityksen terveydelle. Silti harvalla meistä on tarpeeksi sosiaalista kanssakäymistä. Yleisimmässä yksinäisyyttä arvioivassa kokeessa osallistujia pyydetään kertomaan, kuinka usein he kokevat kumppanuuden puutetta, tuntevat itsensä syrjäytyneiksi tai heillä on tunne, että ”minulla ei ole ketään, jonka puoleen kääntyä”. Tällaisella asteikolla on monivuotisissa tutkimuksissa havaittu, että noin 50–60 % Yhdysvaltain kansalaisista kertoo tuntevansa sosiaalista syrjäytyneisyyttä säännöllisesti elämässään.⁷

Yksi selitys saadulle tutkimustulokselle on modernin yhteiskunnan rakenne, jonka vuoksi meidän on vaikeampi tavata ihmisiä. Toistuvasti nostetaan esille se, että asumme yhä useammin etäällä sukulaisistamme ja että digitaalisen teknologian käyttö etäännyttää meitä kasvokkain tapahtuvista kohtaamisista. Tämä ei kuitenkaan selitä kaikkea. Aiemmissa selvityksissä on käynyt ilmi, että yksinäisyys on ollut merkittävä huolenaihe vuosikymmenten ajan. Aliarvostusta ja rakkauden puutetta ovat kokeneet ihmiset, jotka ovat töissä isoissa toimistoissa, joilla on suuret perheet ja joita kutsutaan loistokkaihin juhliin.⁸ Useimmilla ihmisillä irrallisuuden ja eristyneisyyden tunne kumpuaa siitä, että heiltä puuttuu läheinen tunneside ympärillä oleviin ihmisiin, eikä niinkään vähäisistä sosiaalisten kanssakäymisen mahdollisuuksista.

Huipputason tieteellisestä tutkimuksesta voidaan saada hieman lisävalaistusta asiaan. Uuden jännittävän teorian mukaan syvä yhteenkuuluvuuden tunne kumpuaa ”yhteisen todellisuuden” kokemuksesta toisen ihmisen kanssa. Yksinkertaisesti sanottuna kyse on siitä, että ihminen tietää toisen ihmisen ajattelevan, tuntevan ja tulkitsevan asiat

jokseenkin samalla tavalla kuin itse eli että toinen ihminen ymmärtää häntä, että heillä molemmilla on samanlaiset sisäiset tuntemukset ja kokemus maailmasta. Kun kahden ihmisen välille syntyy yhteinen todellisuus, heidän hermostolliset toimintonsa alkavat synkronoitua, heidän keskinäinen vuorovaikutuksensa sujuvoituu, he alkavat luottaa toisiinsa yhä enemmän, kiintymys heidän välillään voimistuu ja heidän stressitasonsa laskevat.

Upeimmillaan kahden ihmisen välille syntyvä yhteinen todellisuus luo tunteen, että heidän mielensä ovat sulautuneet yhteen – aivan kuten Keller kuvaili ystävyystään Anne Sullivanin. ”Opettajani on minulle niin läheinen, että olemme kuin yhtä olentoa”, hän kirjoitti. ”Minusta tuntuu, että hän on erottamaton osa minua ja että minun askeleni osuvat hänen jalanjälkiinsä.”^{9, iii} Kun meiltä sitä vastoin puuttuu yhteinen todellisuus ympärillämme olevien ihmisten kanssa, tunnemme itsemme kirjaimellisesti vieraantuneiksi – ikään kuin olisimme toisesta maasta oleva muukalainen, joka puhuu aivan eri kieltä.

Kerron tässä kirjassa urauurtavan uuden tutkimustiedon pohjalta, millä tavoin rakennamme yhteistä todellisuutta tapaamiemme ihmisten kanssa ja millaiset yleiset psykologiset esteet voivat vaikeuttaa yhteyden muodostumista. Aina kun olemme kanssakäymisessä toisen ihmisen kanssa, teemme päätöksiä, jotka voivat joko edistää keskinäistä ymmärrystä ja kiintymystä tai johdattaa meitä etäälle ja eristyksiin. Aivoissamme olevien ennakoasenteiden vuoksi valitsemme liian helposti jälkimmäisen vaihtoehdon ja siten tahtomattamme sabotoimme mahdollisuudet rakentaa yhteistä todellisuutta.

Tiedot yleisistä virheistä sosiaalisessa kanssakäymisessä voivat tuntua hämmäntäviltä, mutta tutkimustiedosta löytyy myös kutkuttavia

iii Helen Keller: *Elämäni tarina*. Toinen painos, suomentanut Matti Montonen. Werner Söderström Osakeyhtiö, 1957.

mahdollisuuksia. Kun oppii tunnistamaan keskinäisen yhteyden tiellä olevat psykologiset esteet ja selviytymään niistä, jokainen pystyy rakentamaan aiempaa merkityksellisempiä suhteita tapaamiensa ihmisten kanssa, olipa kyseessä täysin ventovieras ihminen, työtoveri, ystävä, sisarus, jompikumpi vanhempi tai romanttinen kumppani. Ei tarvitse olla siunattu luonnollisella karismalla, viehätysvoimalla tai vaivattomalla it-seluottamuksella. Muuttamalla ajattelutapaansa jokainen pystyy alkaa rakentamaan aiempaa tyydyttävämpää ja vakaampaa sosiaalisten suhteiden verkostoa ja hyötymään sen monenlaisista terveyttä ja luovuutta edistävästä vaikutuksista.

Esimerkki uusien tutkimusten tuottamista tuloksista on hiljattain tunnistettu ilmiö nimeltä ”tykkäysvaje”. Se saa meidät jättämään huomiotta yhteyden mahdollisuuden, vaikka se on ilmiselvänä silmiemme edessä.

Monien tieteellisten löydösten lailla tykkäysvajekin perustuu henkilökohtaiseen kokemukseen. Muutama vuosi sitten psykologi Erica Boothby oli uppoutunut keskustelemaan uuden tuttavansa kanssa, ja hänen kumppaninsa – myös psykologi, Gus Cooney – seisoi heidän vieressään. Keskustelun jälkeen Boothbya painoi tunne, että hän oli antanut itsestään huonon vaikutelman. Cooneyn korviin keskustelu oli kuulostanut lämminhenkiseltä ja ystävälliseltä. Mikä ihme siinä olisi voinut mennä pieleen?

Jutellessaan keskenään tapahtuman jälkeen kumpikin psykologi alkoi miettiä, koemmeko me ihmiset yleensäkin samoin eli tavattuamme uuden ihmisen aliarvioimme herkeämättä, kuinka paljon toinen henkilö nautti seurastamme. Menetämme siis uskomme ensimmäisessä tapaamisessa luotuun yhteiseen todellisuuteen, ja näin omat epäilyksemme alkavat heikentää juuri muodostettua yhteyttä.

Boothby ja Cooney nimesivät ilmiön ”tykkäysvajeeksi” ja ryhtyivät tutkimaan sen yleisyyttä. Ensimmäisessä tutkimuksessa osallistujat

ryhmiteltiin pareiksi, ja kullekin parille annettiin viisi minuuttia aikaa rupertella ja murtaa jää. Sen jälkeen heidän täytettäväkseen annettiin kyselylomake, jossa heidän piti kertoa, kuinka paljon he olivat pitäneet toisesta henkilöstä, kuinka paljon heidän arvionsa mukaan toinen henkilö oli pitänyt heistä ja halusivatko he tavata toisensa uudelleen. Kuten tutkijat olivat olettaneet, useimmat osallistujat olivat olleet liian pessimistisiä itsestään antamansa vaikutuksen suhteen, sillä he olivat alkaneet kyseenalaistaa, olivatko he todella saavuttaneet keskinäisen yhteisymmärryksen. Tutkittujen parien toinen osapuoli oli yleensä pitänyt toisesta enemmän kuin toinen oli kuvitellutkaan ja olisi myös ollut innokkaampi tapaamaan uudelleen.

Tykkäysvaje on syy, miksi uuden ihmisen tavattuamme saatamme innoissamme antaa toisillemme puhelinnumeromme tai sähköposti-osoitteemme, mutta kuitenkin jätämme soittamatta puhelun tai kirjoittamatta sähköpostin. Boothbyn ja Cooneyn ensimmäisen tutkimuksen kaltaisia tuloksia on saatu monissa uudemmissa tutkimuksissa. Eräässä kokeessa tykkäysvaje jatkui kuukausien ajan, vaikka ihmiset tapasivat toisiaan säännöllisesti. Esimerkiksi yliopisto-opiskelijat olivat epävarmoja, mitä mieltä heidän kämppäkaverinsa oli heistä, vaikka he olivat asuneet yhdessä kämppiksinä valtaosan vuotta. Myöhemmissä tutkimuksissa on havaittu, että tykkäysvaje on yleistä myös työpaikoilla, jossa se voi rajoittaa luovaa yhteistyötä.

Luettuani itse ensimmäistä kertaa tykkäysvajeesta on myönnettävä, että kavauduin muistellessani kaikkia niitä kertoja, jolloin olen saattanut jättää huomiotta aloitteet ystävyys-suhteen solmimiseksi. Psykologiaan ja neurotieteeseen erikoistuneena tiedetoimittajana olin kuitenkin valtavan innoissani. 1970-luvulta lähtien käyttäytymistaloustieteen tutkijat kuten Daniel Kahneman ovat hahmotelleet monia kognitiivisia ennakkoluuloja, jotka saavat ihmiset tekemään epäedullisia taloudellisia päätöksiä. Nyt näytti siltä, että saamme olla todistamassa täysin uuden

sosiaalipsykologian osa-alueen syntyä, jotta voisimme tutkia ihmisten vastaavanlaista käyttäytymistä ihmissuhteissa.

Enkä minä ollut väärässä. Viime vuosina sosiaalipsykologit ovat kirjoittaneet lukuisia artikkeleita, joissa hahmotellaan monia ihmisten tekemiä arviointivirheitä, jotka estävät heitä pääsemään yhteyteen toisten ihmisten kanssa, sekä keinoja tällaisten virheiden välttämiseksi. Tuoreimmista tutkimuksista on saatu tuloksia kaikenlaisista kanssakäymistilanteista koskien esimerkiksi pelkoja solmia uusia tuttavuuksia sekä vaikeuksia ratkaista erimielisyyksiä ja konflikteja.

Ihmiset esimerkiksi suuresti yliarvioivat, kuinka kiusallista on jutella tuntemattomalle ihmiselle, mutta ovat usein erittäin kiitollisia, jos ventovieras käynnistää keskustelun heidän kanssaan – mistä on valtavasti hyötyä kaikkien hyvinvoinnille. Ja sitten kun kohdalle tulee tilaisuus päästä yhteyteen toisen kanssa, kartamme herkästi ottamasta puheeksi syvällisiä aiheita ja pysyttelemme pinnallisen small talk -rupattelun tasolla, vaikka juuri pintaa syvällisempien keskustelujen kautta yhteinen todellisuus toisen kanssa rakentuu. Yhtä tärkeää on myös havainto, että kohteliaisuudet ja anteeksipyynnöt arvioidaan usein valitettavan väärin ja sanomatta jätetään juuri sanat, jotka voisivat auttaa vahvistamaan tai korjaamaan keskinäistä ymmärrystä, joka on tärkeää lujan siteen syntymiselle. Lisäksi tarvitsevalta tai epäpätevältä vaikuttamisen pelko helposti estää meitä pyytämästä apua, vaikka pelkkä avunpyyntö voi lisätä arvostustamme muiden silmissä. Itse asiassa juuri palveluksen pyytäminen on terveen järjen vastaisesti yksi parhaista tavoista lähentää suhdetta toiseen ja parantaa omaa ja toisen hyvinvointia. Tästä ilmiöstä psykologit käyttävät nimitystä Benjamin Franklin -ilmiö (nimityksen syy paljastuu myöhemmin tässä kirjassa).

Pelkästään edellä kuvattujen muutamien esimerkkien kautta käy ilmi, kuinka intuitiomme estää meitä vakiinnuttamasta keskinäistä yhteisymmärrystä, joka on osatekijä merkittävien ihmissuhteiden

muodostumisessa. Perehdyttyäni yli 300 akateemiseen artikkeliin olen koonnut 13 kattavaa periaatetta, joiden avulla voimme rakentaa itsellemme aiempaa tyydyttävämmän sosiaalisen verkoston. Nimitän näitä periaatteita sosiaalisten suhteiden strategioiksi.

Jos jo tunnet olevasi sosiaalisesti itsevarma, saatat miettiä, onko näistä uusista havainnoista sinulle mitään hyötyä vai onko ne tarkoitettu äärimmäisen ujoille tai sosiaalisesti kömpelöille. Tutkimustiedon mukaan valtaosan ihmisistä on persoonallisuustyyppistä huolimatta syytä muuttaa ennakkosenteitaan voidakseen nauttia aiempaa merkityksellisemmästä sosiaalisesta elämästä. Jopa kaikkein sosiaalisimpien ja seurallisimpien ihmisten intuitio voi johdattaa heitä harhaan, niin että he tahattomasti työntävät ihmisiä syrjään.

Haluan korostaa, että kyseessä on korkealaatuinen tutkimusaineisto, mikä ei aina ole itsestään selvää psykologian alalla. Tällä (ja monella muulla tieteen alalla) varsin huomionarvoiset tutkimukset ovat myöhemmässä tarkastelussa kuihtuneet kokoon, koska osallistujien määrä on ollut niin pieni ja kokeet ovat olleet huonosti suunniteltuja, mikä on johtanut niin sanottuun ”toistettavuuskriisiin”. Tällaisia huolia ei näistä tuoreimmista tutkimustuloksista ole. Tutkimukset suorittaneet sosiaalipsykologit ovat olleet tunnollisia menetelmissään ja todentaneet ideansa sadoilla ja usein tuhansilla ihmisillä eri olosuhteissa, jotta voimme olla mahdollisimman varmoja, että johtopäätökset kuvastavat todellisia ilmiöitä.

On sanomattakin selvää, että näiden tutkimusten soveltaminen vaatii tietynlaista huolellisuutta. On aina otettava huomioon toimintamme konteksti ja kunnioitettava muiden rajoja. (Tarkennan näitä kohtia olennaisilta osin myöhemmissä luvuissa.) Kun tutkimustuloksia soveltaa hienotunteisesti ja kunnioittavasti, on aihetta suureen optimismiin. Me kaikki voimme rakentaa aiempaa palkitsevampia ja tyydyttävämpiä ihmissuhteita käytännön toimilla, joita kuka tahansa voi soveltaa.

Jos sinua epäilyttää, hyödyttävätkö kirjani periaatteet sinua, kerron oman tarinani ja syyt, miksi olen päätenyt kirjoittamaan tämän kirjan.

Lapsena ja teininä olin niin ujo, että kieleni meni tuntemattomien seurassa aina solmuun. Unelmoin toimittajan ammatista, mutta ajatuskin siitä, että minun pitäisi rakentaa urani haastatteleamalla ihmisiä heidän tekemistään tutkimuksista tuntui naurettavalta. Kun tuli aika mennä yliopistoon, päätin, että oli myös aika voittaa ujouteni. Askel askeleelta pakotin itseni kuromaan umpeen oman ”tykkäysvajeeni”. Opin huomamaan, että ihmiset ovat yleensä paljon halukkaampia solmimaan yhteyden kuin mitä intuitioni oli johdattanut minut uskomaan. Pelkoni saada vihamielisiä reaktioita olivat lähes aina vailla pohjaa. Ja vaikka silloin tällöin mokasinkin, ihmiset olivat paljon anteeksiantavampia kuin olin kuvitellut. Sinnikkään yrittämisen tuloksena sosiaalinen itsevarmuuteni vahvistui siihen pisteeseen, että pystyin aloittamaan urani toimittajana – eikä takaisin ole ollut katsomista.

Päästyäni tutustumaan tuoreimpiin tutkimuksiin sosiaalisten suhteiden tiellä olevista psykologisista esteistä minua kadutti syvästi, että en ollut tiennyt näistä asioista aiemmin elämässäni. Tämä kirjani on juuri sellainen, jota olisin itse halunnut voida lukea aina, kun koin epävarmuutta ja tarvitsin apua selviytyäkseni uusista sosiaalisista haasteista. Tämä kirja on sinua varten, oletpa sitten opintojasi suorittava ujo teini, ulkomaille töihin muuttanut ja siellä uutta elämää aloittava tai vain yksi meistä monista, joka haluaisi oppia rakentamaan aiempaa vahvempia siteitä ihmisiin, joiden kanssa on jo tekemisissä. Vaikka kirjani ei todellakaan ole deittailukirja eikä vanhemmuusopas, kirjani sivuilta saattaa löytyä vinkkejä, joiden avulla voit piristää parisuhdettasi, parantaa suhteitasi perheenjäseniisi tai helpottaa kanssakäymistäsi kollegoidesi kanssa työpaikallasi. Sosiaalisten suhteiden strategiat juontavat juurensa ihmisluontoon ja pätevät kaikkiin kohtaamiimme ihmisiin.

Kirjan ensimmäisessä osassa paneudutaan neurotieteeseen ja fysiologiaan sosiaalisten suhteiden näkökulmasta. Opit, kuinka kaksi mieltä voivat sulautua yhteiseen todellisuuteen ja miksi siitä on niin hämmästyttävän paljon hyötyä terveytemme ja hyvinvointimme kannalta. Saat myös työkaluja, joilla voit arvioida nykyisen sosiaalisen verkostosi tilan sekä tapoja tunnistaa ”ambivalentit suhteet” (tai ”mukaystävät”), joista saattaa olla sinulle enemmän harmia kuin hyötyä. Tämän jälkeen tutkimme uusien suhteiden rakentamista. Murran myytin, jonka mukaan tietyn persoonallisuustyyppin mukaisten ihmisten, esimerkiksi ujojen, on luonnostaan vaikea muodosta syvällisiä ihmissuhteita. Opit, mitä ovat keskusteluihin liittyvät ansat, kuten ”uutuudenvastustus” ja ”ymmärtämisen illuusio”, jotka estävät meitä luomasta läheisiä suhteita, ja miten välttyä näiltä ansoilta.

Toisessa osassa painottuvat elämänmittaisten suhteiden säilyttäminen ja hoiva. Paneudumme ennustettavissa oleviin vaikeuksiin, joita voi tulla eteen missä tahansa ihmissuhteessa, sekä keinoihin, joilla voimme korjata yhteiseen todellisuuteemme tulleet säröt. Ovatko valheet koskaan oikeutettuja vai pitäisikö meidän aina toimia sataprosenttisen rehellisesti? Miten antaa negatiivista palautetta? Miten pyytää apua ilman pelkoa kunnioituksen menettämisestä? Miten juhlistaa onnistumisiaan ilman, että herättää kateutta tai mielihapaa? Mikä on tehokkaan anteeksipyyntön salaisuus? Kaikissa edellä kuvatun kaltaisissa tilanteissa intuitiomme menee usein railakkaasti metsään, mutta yhteisen todellisuuden teoriasta voi saada paljon kaivattua opastusta tällaisten ongelmien ratkaisuun.

Lopuksi otamme käsittelyyn digitaalisen maailman ja tutkimme tulevaisuuden ystävyysuhteita metauniversumissa ja siitä pidemmälle. Puramme sosiaalisen median vaaroja koskevat väitteet, selvitämme, millaisin konkreettisin tavoin uudet teknologiat voivat vahvistaa tai vahingoittaa ihmissuhteita, ja opimme soveltamaan autenttisen

Johdanto

sosiaalisen yhteyden periaatteita kaikissa välineissä. Näin luomme viimeisen sosiaalisten suhteiden strategian.

Kirjoittaessani tätä kirjaa olen itse varsin olennaisesti laajentanut ja syventänyt nykyisiä ystävyysuhteitani ja solminut myös uusia. Toivonkin, että edetessäsi tämän kirjan sivuilla sinäkin teet samoin.

Ensimmäinen osa:

Suhteiden solmiminen

1. strategia: Sosiaaliset suhteet parantavat

Vuonna 1981 Yossi Ghinsberg teki elämänsä suurimman virheen. Tämä naiivi 22-vuotias israelilainen oli juuri suorittanut asepalveluksensa ja lähtenyt reppureissaamaan Etelä-Amerikan halki kohti Bolivian pääkaupunkia La Pazia. Matkan aikana hän sai uusia ystäviä mukaan lukien Karl Ruprechterin, itävaltalaisen ”geologin”, joka lupasi viedä ryhmän syvälle Amazoniin tuohon aikaan kartoittamattomien alueiden läpi.

Ruprechter osoittautuikin pelkäksi huijariksi, joka ei osannut edes uida.¹ Ryhmän sisäisten jännitteiden voimistuessa Ghinsberg ja yksi toinen ryhmän jäsen, Kevin Gale, päättivät irrottautua muista ja lähtivät ylitämään Tuichi-jokea tukkilautalla. Muutaman tunnin kuluttua he tulivat kosken kohdalle ja lautta iskeytyi kiveen. Galen onnistui uida joen penkalle, mutta Ghinsberg huuhtoutui joen alajuoksuun ja vesiputouksen yli.

Ghinsbergin pelastumisesta kehkeytyi lähihistorian hämmästyttävän selviytymistarina. Kolmeviikkoisen matkansa aikana takaisin ihmisten ilmoille Ghinsberg kohtasi myrkyllisiä käärmeitä, villejä jaguaareja ja loismatoja, jotka kaivautuivat syvälle hänen ihoonsa. Äärimmäisestä

1. strategia: Sosiaaliset suhteet parantavat

nälästä puhumattakaan! Hän vietti tuntikausia unelmoiden ruoista, joita hän söisi sitten, kun olisi pelastunut.

Ihmiskontaktien puute oli kuitenkin vähällä murtaa Ghinsbergin. ”Eniten kärsin yksinäisyydestä”, hän kirjoitti myöhemmin. Vankkumatomana individualistina hän muistaa aina suhtautuneensa ivallisesti ajatukseen, että ”ihminen tarvitsee ihmistä”. Ollessaan yksin hänelle kirjastui, että sosiaaliset yhteydet ovat yhtä tärkeitä kuin ruoka ja vesi. Hän jopa kehitti mielikuvitusystäviä torjuakseen henkistä romahdusta.²

Vastaavanlaiset tuntemukset ovat yleisiä jokaiselle äärimmäistä eristyneisyyttä kokeneelle. Edesmennyt yhdysvaltalainen senaattori John McCain on kuvaillut kokemustaan sotavankina vietnamilaisessa eristyssellissä näin: ”Se musertaa sielusi ja heikentää vastustuskykyäsi voimakkaammin kuin minkäänlainen muu kaltoinkohtelu. Epätoivo iskee välittömästi, ja se on pelottava vihollinen.” Salaisten keinojen löytäminen yhteydenpitoon muiden vankien kanssa oli ”elämän ja kuoleman kysymys”, hän sanoi.³

Evoluutio ei olisi ohjelmoinut ihmistä tuntemaan yksinäisyyden tuskaa, elleivät ihmissuhteet olisi elämän perusedellytyksiä. Erään valtavan suuren tutkimusaineiston pohjalta voidaan todeta, että sosiaaliset suhteet toisiin ihmisiin ovat yhtä välttämättömiä pitkän ajan terveyden kannalta kuin tasapainoinen ruokavalio ja säännöllinen fyysinen aktiivisuus. Vastaavasti yksinäisyys voi olla kuin hitaasti vaikuttava myrkky, joka lyhentää armottomasti elinikäämme. Sosiaaliset suhteet toisiin ihmisiin voivat myös pönkittää luovuuttamme, lisätä tuottavuuttamme ja hyödyttää jopa ammatillisesti odottamattomin tavoin. Niiden tarkoitus on viime kädessä vähentää stressiä ja tehdä elämästämme aiempaa palkitsevampaa.

C. S. Lewis oli ehdottoman väärässä kirjoittaessaan: ”Ystävyys on tarpeetonta . . . Sillä ei ole lajinsäilytysarvoa, se on pikemminkin yksi niistä asioista, jotka antavat lajin säilymiselle sen arvon.”^{4,iv} Jos haluamme

iv C. S. Lewis: Neljä rakkautta. Suomentanut Taisto Nieminen. Kirjaneliö, 1982.

oppia solmimaan aiempaa parempia sosiaalisia suhteita, meidän pitäisi ensin ymmärtää niiden tärkeys.

Alameda 8

Tarkastellaan aluksi sosiaalisiin suhteisiin liitettyjen terveyshyötyjen taustalla olevia todisteita. 1960-luvun alussa Kalifornian osavaltion kansanterveysministeriössä Lester Breslow aloitti kunnianhimoisen hankkeen tarkoituksenaan selvittää, millaiset tavat ja käyttäytymismallit johtavat pitkäikäisyyteen. Selvitykseen hän sai lähes 7000 osallistujaa eri puolilta Alamedan piirikuntaa. Osallistujat vastasivat yksityiskohtaisiin kyselyihin, ja vastausten perusteella Breslow muodosti tarkan kuvan heidän elämäntyylistään. Sitten hän seurasi heidän hyvinvointiaan vuosien ajan.

Vuosikymmen myöhemmin Breslown tiimi oli tunnistanut monet niistä tekijöistä, joita nykyään pidetään hyvän terveyden elementteinä: älä tupakoi, käytä alkoholia maltillisesti, nuku 7–8 tuntia yössä, harrasta liikuntaa, vältä välipaloja, pidä painosi kohtuullisena ja syö aamiainen. Saadut tulokset olivat tuohon aikaan niin häkellyttäviä, että kun Breslown tiimi esitteli niitä hänelle, hän uskoi heidän pilailevan.

Minun tuskin täytyy selittää Breslown tiimin muodostamia ohjeita tämän yksityiskohtaisemmin. Alamedan seitsemän suositusta ovat tätä nykyä monien kansanterveydellisten ohjeiden perusta.⁵ Tutkimus jatkui ja vuoteen 1979 tultaessa Breslown kaksi kollegaa – Lisa Berkman ja Leonard Syme – olivat tunnistaneet ihmisten pitkäikäisyyteen vaikuttavan kahdeksannen osatekijän: sosiaaliset suhteet. Kuolleisuus oli keskimäärin noin puolet pienempää henkilöiden keskuudessa, joilla oli eniten sosiaalisia suhteita, verrattuna niihin, joilla oli vähemmän sosiaalisia suhteita.⁶ Tulos piti paikkansa senkin jälkeen, kun he olivat ottaneet

1. strategia: Sosiaaliset suhteet parantavat

huomioon muun muassa osallistujien sosioekonomisen aseman, heidän terveydentilansa tutkimuksen alussa sekä muut terveyttä ylläpitävät käytännöt, joiden oli todistettu olevan tärkeitä pitkäikäisyyden kannalta, kuten tupakoimattomuus, liikunta ja ruokavalio.

Paneuduttuaan tuloksiin vielä lähemmin he saivat selville, että kaikenlaisilla ihmissuhteilla oli merkitystä, mutta toisilla enemmän kuin toisilla. Puolisoiden ja läheisten ystävien välisellä siteellä oli suurin suojeleva vaikutus, mutta pelkästään vaikkapa seurakunnan tai keilailukerhon kautta hankittujen satunnaisten tuttavuuksien avulla oli myös mahdollista torjua ennen aikaista kuolemaa.⁷

Väitteen silkka julkeus saattaa selittää, miksi se jätettiin alun perin kansanterveydellisistä ohjeista pois. Tutkijat näet olivat tottuneet pitämään ihmiskehoa mielentilasta ja sosiaalisesta ympäristöstä pitkälti erillisenä koneena. Alamedan alkuperäisen tutkimuksen jälkeen toteutetuissa kattavissa tutkimuksissa on sittemmin vahvistettu, että sosiaaliset suhteet ja yksinäisyys vaikuttavat alttiuteemme sairastua moniin sairauksiin.⁸

Hyvät sosiaaliset suhteet voivat vahvistaa ihmisen puolustusjärjestelmää ja suojata esimerkiksi tulehduksilta. 1990-luvun lopulla Carnegie Mellon -yliopiston tutkija Sheldon Cohen pyysi 276 osallistujalta tarkat tiedot kaikista sosiaalisista suhteistaan. Heidät testattiin olemassa olevan tulehduksen varalta, ja sitten heidät asetettiin karanteeniin ja pistettiin hengittämään vesihöyryä, joka sisälsi nuhakuumetta levittävää rinovirusta. Seuraavina päivinä monille osallistujille tuli flunssan oireita, mutta niitä ilmeni huomattavasti vähemmän niillä, joilla oli laaja ja monipuolinen sosiaalisten suhteiden verkosto. Lopputulos todellakin oli, että vähiten sosiaalisia suhteita omaavilla oli kolmesta neljään kertaa suurempi mahdollisuus saada flunssa kuin niillä, joilla oli kattava perheen, ystävien, kollegoiden ja tuttavien verkosto.

Jokaisen hyvän tutkijan pitäisi aina ottaa huomioon, voisivatko muut tekijät selittää saatua tulosta. On järkeenkäypää olettaa, että yksinäisten

ihmisten kunto heikkenee ja heidän aktiivisuutensa hiipuu, jos he käyttävät entistä vähemmän aikaa liikkumiseen ja kaikenlaiseen puuhasteluun ystävien ja perheen kanssa. Tämä yhteys piti paikkansa senkin jälkeen, kun tutkijat olivat tilastanalyysissaan huomioineet kaikki muut tekijät, aivan kuten Berkman ja Syme olivat aikoinaan omissa tutkimuksissaan havainneet.⁹ Sosiaalisen yhteyden merkittävyys on huomattavasti suurempi kuin vitamiinilisien nauttimisesta saatava hyöty, vaikka vitamiinitkin vahvistavat puolustusjärjestelmäämme.¹⁰

Sosiaalisten suhteiden terveyttä edistävä vaikutus ulottuu myös riskiin sairastua kroonisiin, elämää muuttaviin sairauksiin, kuten tyypin 2 diabetekseen. Diabetes syntyy, kun haima lakkaa tuottamasta riittävästi insuliinia ja kehon solut lakkaavat reagoimasta veressä kiertävään insuliiniin. Molemmista syistä insuliini ei pysty pilkkomaan verensokeria solujen energiaksi. Lihavuus on yksi diabeteksen syntyyn vaikuttavista tekijöistä, ja niin näyttää olevan myös sosiaalisten suhteiden laatu. Englantilaiseen ikääntymistä koskevaan pitkittäistutkimukseen osallistuneiden 4000 henkilön tutkimuksessa havaittiin, että osallistujien UCLA-yksinäisyysasteikolla saamat pisteet ennustivat tyypin 2 diabeteksen puhkeamista seuraavan vuosikymmenen aikana.¹¹ On jopa rohkeaisia merkkejä siitä, että niillä, joilla on vakaat sosiaaliset suhteet, on pienempi riski sairastua Alzheimerin tautiin ja muihin dementian muotoihin.¹²

Vahvin näyttö koskee kuitenkin sydän- ja verisuonitauteja. Massiivisissa pitkäaikaistutkimuksissa on seurattu kymmenientuhansien ihmisten terveyttä, ja tutkimuksissa on toistuvasti korostunut yhteys sosiaalisiin suhteisiin. Tämä näkyy varhaisimmissa vaiheissa: Verenpainetautiin sairastuvat todennäköisimmin ihmiset, joilla on heikot sosiaaliset suhteet. Pahimmillaan yksinäisyys lisää sydänkohtauksen tai aivohalvauksen riskiä noin 30 prosentilla.¹³