

DANIEL
RYDÉN

MAAILMAN KOVIMMAT
VALEHTELIJAT *Historiallisia
pötypuheita*

Suomentanut Paulina Immonen

ATENA

Ruotsinkielinen alkuteos
Lögner – osanningens historia

© Daniel Rydén 2024
First published by Historiska Media, Sweden 2024

Suomenkielinen laitos © Atena / Kustannusosakeyhtiö Otava 2025
Jyväskylä

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

ISBN 978-951-1-50637-9

OTAVA
KIRJAPAINO
Keuruu 2025



SISÄLLYS

Alkusanat	7
1 Monet valehtelevat, mutta jotkut enemmän kuin toiset	11
2 Valehtelija Donald Trump	23
<i>Jälkipube – Valehtelija epäilee toisia</i>	34
3 Valehtelija Mats Nilsson	41
<i>Jälkipube – Siksi lapset ovat huonoja valehtelijoita</i>	52
4 Valehtelevat seksin ostajat	63
<i>Jälkipube – Valehtelua valtion turvan nimissä</i>	81
5 Valehtelija Loviisa Ulriika	89
<i>Jälkipube – Päiväkirjalleen valehtelevä</i>	97
6 Valehtelija Bill Clinton	105
<i>Jälkipube – Taito huijata valehtelematta</i>	120
7 Valehtelija Katariina de' Medici	129
<i>Jälkipube – Valehtelijan tunnistamisen vaikea taito</i>	141
8 Valehtelija tuntematon	147
<i>Jälkipube – Suurten valheiden taito</i>	156
9 Valehtelija George W. Bush	163
<i>Jälkipube – Ikuisuuskysymys totuudesta</i>	176
10 Valehtelija Walter Ulbricht	187
<i>Jälkipube – Kun ryhmä valehtelee</i>	197

11	Valehtelija Vladimir Putin	209
	<i>Jälkipuhe – Kun kansa pakotetaan elämään valheessa</i>	217
12	Valehtelija Sophie Scholl	223
	<i>Jälkipuhe – Hyvän asian puolesta valehtelevinen</i>	234
13	Valehtelija Elizabeth Holmes	247
	<i>Jälkipuhe – Tieteestä valehtelevinen</i>	258
14	Valehtelija Håkan Juholt	269
	<i>Jälkipuhe – Kun totuudella ei enää ole mitään väliä</i>	283
	Loppusanat	295
	Kirjallisuutta	299

ALKUSANAT

Erään kartanon kirjastossa Nottinghamshiressä istuvat ystävykset Cyril ja Vivian. Viimeksi mainittu kertoo artikkelista, jota on kirjoittamassa. Otsikko kuuluu: »Valheen rappio: vastalause».

»Valheen!» huudahtaa Cyril hämmästyneenä. »Minä kun luulin että kaikki poliitikkomme taistelevat ylläpitääkseen sitä.» Vivian vastaa:

»Usko pois, sitä he eivät tee. He eivät koskaan yllä vääristelyn tasoa ylemmäksi, ja alentuvat sen lisäksi vielä todistelemaan, keskustelemaan ja väittelemään. Aidon valehtelijan temperamentti on aivan erilainen: hänen suorasukaiset ja pelottomat puheensa, hänen ylivoimainen vastuuttomuutensa, hänen terve ja synnynnäinen inhonsa kaikenlaisia todisteita vastaan! Sillä mikä oikeastaan on hyvä valhe? Yksinkertaisesti se, joka on todiste itsestään. Jos jollakulla on niin heikko mielikuvitus, että hänen täytyy todistella valhettaan, silloinhan hän olisi yhtä hyvin voinut puhua totta alusta asti. Ei, poliitikot eivät kelpaa.»

Kirjastossa käydyn dialogin kirjoitti irlantilainen kirjailija Oscar Wilde. Essee julkaistiin vuonna 1891 otsikolla »Valehtelun rappio». Wildelle tyypilliseen tapaan teksti oli kielellisesti eleganttia ja ironia osuvaa, ja Vivianin lausahdus on luultavasti tarkoitettu ylistämään taidetta ja mielikuvitusta pikemmin kuin arkista valehtelua.

Mutta entä jos roolihahmo Vivian ja hänen kirjallinen luojansa olisivat osanneet aavistaa, miten valehtelemisen taito

kehittyisi seuraavan vuosisadan aikana? Nykyään on olemassa poliitikkoja, jotka kelpaavat vallan mainiosti valehtelijoiksi Oscar Wilden taidokkaiden kriteerien mukaan.

Tässä kirjassa tulet kohtaamaan heistä muutamia. He eivät kuitenkaan ole näyttämöllä yksin. Matka valehtelun historian läpi tarjoaa vivahteikkaan henkilögallerian ja suuren määrän rooleja.

Tapaamme kuningatar Loviisa Ulriikan, joka valehteli jopa omalle päiväkirjalleen epäonnistuneen vallankaappausyrityksen jälkeen. DDR:n johtajan Walter Ulbrichtin, joka vakuutti, ettei Berliiniin rakennettaisi muuria. Ne monet lapset, jotka lähettivät viattomia naisia kuolemaan keksityillä noitajutuilla. Presidentti Bill Clintonin, joka uskoi pystyvänsä salaamaan seksisuhteensa valehtelemalla. Hollantilaisen Corrie ten Boomin, joka valehteli Gestapolle suojellakseen vintillä piileskeleviä juutalaisia. Katariina de' Medicin, joka valehteli kardinaalille saadakseen tyttärensä naimisiin. Ruotsin sosiaalidemokraattien Håkan Juholtin, joka itsepintaisesti väitti *tietävänsä*, ettei puhunut totta. Kohtaamme myös Donald Trumpin, joka ymmärsi varhain, että todellisuutta voi muokata, sekä Vladimir Putinin, joka säätää lakeja totuutta vastaan. Tapaamme myös Immanuel Kantin, joka tuomitsi kaikki valheet ehdottomasti, sekä filosofi, jotka ovat asiasta täysin eri mieltä.

Se, että valehtelu on rumaa, ei estä monia meistä valehtelemasta.

On valheita, jotka ovat melko harmittomia, ja sitten on valheita, jotka muuttavat maailmaa. On valheita, jotka tappavat ihmisiä, ja on valheita, jotka pelastavat ihmishenkiä. On pieniä valheita, jotka on helppo tunnistaa, mutta on myös valheita, jotka ovat niin suuria, että niitä on miltei mahdoton torjua.

Tämä on kirja ihmisistä, jotka ovat valehdelleet. Osa heistä valehtelee yhä.

He ovat luoneet valheita, jotka ovat aiheuttaneet yleistä tuhoa, muuttaneet historian kulkua tai auttaneet heitä itseään säilyttämään vallan. Toiset taas ovat valehdelleet suojellakseen läheisiään, ystäviään tai jopa kokonaisia kansoja.

Yli kahdentuhannen vuoden ajan filosofit, psykologit ja muut tutkijat ovat miettineet ja keskustelleet. Mikä lopulta on valhe? Onko valehtelu aina väärin? Ja jos ei ole, kuka siinä tapauksessa saa valehdella ja milloin? Mitä meille tapahtuu valehdellessamme? Kuinka totuus voi menestyä maailmassa, jossa valhetta on niin helppo levittää? Ja mikä on oikeastaan valheen vastakohta?

Totuus on olemassa – se on valhe, joka meidän on keksittävä, kerrotaan taitelija Georges Braquen sanoneen. Oscar Wilde olisi varmaankin ollut samaa mieltä.

1

MONET VALEHTELEVAT, MUTTA JOTKUT ENEMMÄN KUIN TOISET

Osterlenin jokavuotinen taidetapahtuma toi meidät eräseen ateljeehen pittoreskin kyläkadun varrella. Taidegallerian seinillä roikkui öljyvärimaalauksia, joissa oli lihavia, iloisia pinkkejä porsaita. »Mitäs pidätte?» kysyi pörrötukkainen mies, jolla oli vaaleanpunaisia maalitahroja paidassaan. »Hienoja», me sanoimme.

Toimitukseen, jossa työskentelin, tuli joskus puheluita lukijoiltamme, jotka eivät malttaneet olla kertomatta meille, mistä asioista meidän tulisi lehdessä kirjoittaa enemmän. Tiesin, kuinka sellainen puhelinmonologi pysäytettiin:

»Erittäin kiinnostavaa, mutta nyt minun on mentävä tärkeään kokoukseen. Kiitos soitosta.»

Ja salilla miesten pukuhuoneessa melko usein törmäilee puolituttuihin.

»Mitä äijä, kaikki hyvin?»

»Juu juu, entä itellä?»

»Juu, ei mitään.»

Possutaulut olivat kuvottavia. Mitään tärkeää kokousta ei ollut. Kaikki ei aina ole hyvin.

Kolme pientä, harmitonta arkipäivän valhetta siis. Tutkimusten mukaan ehdimme lausua niitä aivan tavallisen päivän aikana useita.

Mutta kaikkihan me tiedämme, että valehtelulla ja valehtelulla on eroa. Yksi valhe suojelee taiteilijan tunteita, kun taas toinen voi harhauttaa kokonaisen kansan tuhoon.

Valheen historia onkin täten melko kirjava kertomus.

Valehtelu on kautta aikojen koettu vääränä. Tehokas viestintä voi toteutua ainoastaan niissä tilanteissa, joissa kaikilla osapuolilla on päämääränään yhteistyö, ja tämä pitää sisällään totuuden puhumisen. Se joka valehtelee, rikkoo yhteisen sopimuksen.

Ihmiset ovat aina valehdelleet. Mutta totuuden periaatteellinen sääntö on kuitenkin niin voimakas, että se koskee meitä kaikkia. Edes se, joka itse valehtelee, ei halua, että häntä itseään huijataan. Valehtelija suo siis valehtelun etu-oikeuden ainoastaan itselleen.

Mikä on valhe? Hyvä kysymys. Se saattaa vaikuttaa yksinkertaiselta, mutta odotapas vain, kunnes olen sen selittänyt, kuuluu vanha, kulunut vitsi tutkijapiireissä. Ehkä valehtelun ja valheiden laita on samoin, sillä melkein mitkään väitteet tällä tutkimuksen alueella eivät ole vailla vastaväitteitä. Katsootaanpas, mikä tilanne on valheen määrittelyn suhteen.

ENSINÄKIN: väite on väärä, ja sen tekijä tietää sen.

Tämä on yksi määritelmä, josta monet valheidentutkijat periaatteessa ovat yhteisymmärryksessä. Valhe on väittäjä, jonka tekijä tietää sen olevan väärä.

No jaa, ehkä jotkut sittenkin vastustavat. Väite voi itse asiassa hyvinkin olla totta; ratkaisevaa on kuitenkin se, että sen tekijä luulee sen olevan pötyä.

»Se, joka puhuu totta, mutta pitää puheitaan itse epätohtena, on valehtelija», kirjoitti kristillinen filosofi Augustinus valheista kirjassa, joka ilmestyi jo vuonna 421.

Itsensä ja oman asenteensa suhteen hän ei näet puhu totta, vaikka hänen sanomansa asia sinällään olisikin totta. Näin ihminen, joka huulillaan lausuu tietämättään totuuden, mutta tahtoo tietoisesti valehdella, syyllistyy varmasti valheeseen.

Sitä paitsi kaikki valheelliset väittämät eivät ole valheita, huomautti Augustinus.

»On parempi kertoa vale tietämättään, uskoen sen olevan totta, kuin tahallisesti valehdella tietämättä asian olevan totta.»

Tämä johtaa meidät seuraavaan kohtaan.

TOISEKSI: jotta jotain voidaan määritellä valheeksi, vaaditaan valehtelun tarkoitus.

Harhaan johtamisen tarkoitus on ratkaiseva tekijä useimmille valheen tutkijoille. Tahallisuuden kriteeri erottaa valheen muista vääristä lausunnoista kuten esimerkiksi ironiasta, vitseistä ja kiusoitteluista.

Täten on valheen käsite päätynyt tähän yleisesti hyväksyttyyn määritelmään: valehtelevä on sitä, että esittää väitteen, jonka tietää tai uskoo olevan väärä, tarkoituksenaan se, että vastaanottaja uskoo väitteen todeksi.

Toki on tehty yrityksiä tämänkin asian hankaloittamiseksi. Yksi paikkansapitävä väittämä väärässä yhteydessä voi luoda kuulijalle vääristyneen kuvan todellisuudesta, samoin kuin tärkeän tiedon pois jättäminen. Näin voi harhauttaa ilman varsinaista valehtelua. Pohjimmiltaan useimmat kuitenkin lienevät yhtä mieltä siitä, että valheen kriteerinä on se, että joku sanoo jotain, minkä tietää perättömäksi, mutta haluaa muiden uskovat todeksi.

Kun yhdysvaltalainen filosofian professori Thomas Carson väitti, että on mahdollista valehdella ilman valehtelun tarkoitusta, hän sai osakseen ihmetystä ja epäuskoa.

Mutta Carson piti kiinni väittämästään ja pönkitti sitä eri esimerkein. Yksi niistä on oikeussalista ja kuuluu suurin piirtein näin:

Ville on kutsuttu murhaoikeudenkäyntiin todistajaksi. Kaikki todisteet tapauksessa viittaavat siihen, että Villen ystävä, jengijohtaja Mordiac, on syyllistynyt murhaan ja että Ville oli paikalla murhan tapahtuessa. Mutta Ville tietää, että hän itse saattaa joutua vaikeuksiin, jos todistaa Mordiacia vastaan. Siksi hän antaa valheellisen lausunnon: »Ei, minä en nähnyt Mordiacin tappavan Offieta.» Villellä ei ole pienintäkään toivoa siitä, että kukaan uskoisi häneen – ei syyttäjää, vala-miehet, tuomari, poliisi, läsnä olevat toimittajat eikä kukaan muukaan.

Tämä on siis päivänselvä esimerkki siitä, että voi valehdella ilman että tarkoituksena olisi toisten harhauttaminen, arvioi Thomas Carson.

Mutta, nyt jotkut esittävät vastalauseen: tässähan ei ole kysymys jonkin asian esittämisestä epäuskoisille kuulijoille. He, jotka kuulevat Villen lausunnon eivät alkukaan usko sitä, mitä Ville sanoo. Esitetyn väittämän on tehnyt henkilö, joka ei itse siihen usko, kuulijoille, jotka eivät myöskään usko siihen. Ville ei siis valheen määrittelyn mukaan valehtele ja silloinhan hän ei edes kuulu koko valhekeskusteluun, väittävät Thomas Carsonin kriitikot.

Toiset ovat kuitenkin sitä mieltä, että on itsestään selvää, että Ville valehtelee. Ratkaistakseen tämän ongelman yhdysvaltalainen filosofian professori Don Fallis on määritellyt valheen näin:

»Valehtelet jos ja ainoastaan jos sanot että P, luulet että P on epätotta, ja sinulla on aikomuksenesi rikkoa keskustelun normia ('sanot vain sen, minkä uskot olevan totta') sanomalla P.»

Olemmeko näin ollen saapuneet tien päähän? Emme missään tapauksessa. Yhdysvaltalainen psykologian professori Robert Mitchell esitti ehkä omaperäisimmän valheen käsitteen mää-

ritelmän Kentuckyssa vuonna 1986. Mitchell oli omistanut tutkijanuransa ihmisten ja eläinten välisen kanssakäymisen tutkimiselle. Hän määritelmänsä mukaan valhe on »totuuden-vastaista viestintää, jolla on taipumus hyödyntää väitteen esittäjää». Tämän määritelmän mukaan valheet eivät ole vain ihmisten toimintaa, vaan myös eläimet – ja jopa kasvit – voivat valehdella.

Yksi Mitchellin esittämä esimerkki viimeksi mainitusta, on orkidea *Ophrys speculum*. Tämä kaunis kukka erittää tuoksua, joka on identtinen erään tietyn kimalaisen parittelutuoksun kanssa. Se houkuttelee koiraat ryömimään sisälle syvään orkidean kukkaan, jolloin kimalainen pölyttää kasvin siinä luulossa, että kyseessä on parittelu.

Yhdestä asiasta voimme olla varmoja. Mitä enemmän valheen käsitettä problematisoidaan ja mitä enemmän sen määritelmää laajennetaan, sitä monimutkaisemmaksi se muuttuu.

Jättäkäämme siis eläin- ja kasvimaailma ja palatkaamme yksinkertaiseen ihmisnäkökulmaan: valehteleva on sitä, että sanot jotakin, jonka tiedät olevan pötyä, mutta haluat saada muut uskomaan, että se on totta. Tätä yksinkertaista määritelmää käyttävät useimmat meistä, kuten myös tutkijat lähtökohtanaan selvittäessään, kuinka moni valehtelee arjessaan, kuinka usein sitä tapahtuu ja kuinka taitavia valehtelijoita olemme.

Kuten myöhemmin tässä kirjassa huomamme, on todella vaikeaa arvioida, valehteleeko joku, jos emme tunne kyseistä henkilöä kovin hyvin. Henkilö voi vaikuttaa jännittyneeltä, katse harhailee, hän epäröi tai käyttäytyy muuten vain jotenkin hermostuneesti – mutta se ei välttämättä tarkoita yhtään mitään. Me ihmiset olemme keskenämme niin erilaisia, että valehtelijan käytös voi aivan hyvin olla ihan minkälaista tahansa.

Tutkijat ovat kuitenkin asettaneet erilaisia kriteerejä erityisen menestyksellä valehtelijalle.

Hyvä muisti on yksi perustavanlaatuisista kriteereistä. Sen joka valehtelee, on hyvä muistaa valheensa. Jos esimerkiksi kieltäydyt tulemasta tylsiin juhliin, tulee sinun myöhemmin muistaa mistä syystä olit estynyt tulemasta:

»Minkälaista oli Kööpenhaminassa?»

»Ai missä? Ei me olla oltu Kööpenhaminassa.»

»Mutta tähän olitte menossa sinne sinä lauantaina. Siksihän ette päässeet tulemaan meille.»

Aijai. Nyt ei pelkästään huono muistisi teetä sinulle vaikeuksia. Tässä tilanteessa sinun täytyy ottaa menestyvän valehtelijan toinen työkalu käyttöösi: nopeaälyisyys. Nyt on pikimmiten esitettävä uusi valhe, jolla korjata edellinen. Tätä on erittäin vaikea tehdä noin vain.

Ehkä on olemassa vain yksi asia, joka pelastaa sinut kiusalliselta paljastumiselta: se, että tuttavasi ei halua tietää totuutta.

Tämä voi kuulostaa ristiriitaiselta, mutta on tilanteita, joissa meitä ei pätkääkään huvita paljastaa valhetta, vaikka epäilemme keskustelukumppanimme valehtelevan meille päin naamaa.

Olet tarjoamassa pomollesi illallisen ja leivot piirakan, josta omasta mielestäsi tuli aivan liian suolainen. »Tosi hyvää», sanoo pomo. Et usko häntä, mutta miksi kaivella asiaa sen enempää. Totuus olisi molemmille kiusallinen.

Täytät pyöreitä ja serkkusi ovat keränneet kolehdin ja ostaneet lahjan: öljyvärimaalauksen, joka esittää pinkkejä porkaita. »Oi mikä hieno taulu», sanot, mutta äänensävyysi saa lahjan luovuttajat epäilemään innostustasi. Ketään heistä ei kiinnosta kysellä asiasta enempää. Totuus vain pilaisi juhlatunnelman.

Haluttomuus tietää totuus voi vaikuttaa myös kaikkein merkittävimmissä tilanteissa.

Kun Valkoisen talon kansliapäällikkö Erskine Bowles huhtikuussa 1998 todisti valamiehistölle Lewinsky-skandaaliista, hän kertoi hetkestä, jolloin Bill Clinton vannoi työn-

tekijöilleen, ettei hänellä ollut seksuaalista suhdetta Monica Lewinskyn kanssa. Kaikki aavistivat, että Clinton valehteli, mutta kukaan ei halunnut tietää totuutta.

»En voi sanoa kuin että tämä miekkonen, jolle tein töitä, katsoi minua silmiin ja sanoi, että hänellä ei ollut seksuaalista suhdetta sen naisen kanssa. Ja jos en uskonut häntä, en voisi jäädä työsuhteeseen. Joten minä uskoin», sanoi Bowles.

Otetaan vielä toinenkin kohtalokas esimerkki. Syyskuun 15. päivänä vuonna 1938 Ison-Britannian silloinen pääministeri Neville Chamberlain lensi Saksaan tapaamaan Adolf Hitleriä Berchtesgadenissa. Kriisi Euroopassa oli alkamassa. Hitler vaati saada alueita Tšekkoslovakiasta. Chamberlain halusi hinnalla millä hyvänsä välttää sotaa ja oli valmis antamaan periksi Hitlerille. Berchtesgadenin kokouksessa Hitler vakuutti Chamberlainille, ettei hänellä ollut aikomusta valloittaa Tšekkoslovakiaa; kyse oli vain maan saksankielisen vähemmistön itsemääräämisoikeudesta.

Hitler valehteli. Valloitus suunnitelma oli valmiina, mutta Saksan armeija ei ihan vielä ollut valmis sotaan.

Käytyään kokouksen Hitlerin kanssa Chamberlain kirjoitti siskolleen: »Vaikka näin hänen naamassaan kovuutta ja häikäilemättömyyttä, sain vaikutelman siitä, että tässä on mies, jonka sanoihin voi luottaa.»

Chamberlain sanoi jopa parlamentissa, että oli vakuuttunut siitä, että Hitler ei yrittänyt huijata häntä. Ja vaikutti siltä, että hän uskoi siihen, mitä sanoi.

Yhdysvaltalaisen valheentutkija Paul Ekmanin mielestä Chamberlain valitsi Hitlerin uskomisen vain siksi, että muuta vaihtoehtoa ei ollut.

Jos Chamberlain olisi myöntänyt, että Hitler suunnittelee sotaa, silloin hänen olisi pitänyt myöntää, että hänen oma politiikkansa (Führerin vaatimuksiin suostuminen tämän miellyttämiseksi) oli täysin epäonnistunut ja että koko Iso-Britannia ja Eurooppa siksi olivat vaarassa. Hänen olisi myös

välittömästi pitänyt saada Ison-Britannian asevoimat sota-valmiuteen.

Ei siis ollut paras mahdollinen hetki leimata Hitleriä valehtelijaksi.

Pian Hitler paljasti bluffinsa ja Chamberlain päätyi historiankirjoihin katastrofaalisen helposti huijattavana poliitikkona. Mutta hänen haluttomuudessaan havaita huijaus on silti tietty logiikka, sanoo Paul Ekman.

Vastaava logiikka saattaa päteä ystävääsi, kun käy ilmi, että olet unohtanut, miksi kieltäydyit juhlakutsusta, vaikka olisit aivan hyvin voinut tulla.

*

»Kaikki valehtelevat! Joka päivä!» on vaikuttava väittämä, joka on ollut osa valheista käytävää keskustelua vuodesta 1996 lähtien. Sen esittivät viisi yhdysvaltalaisista psykologia tekemässään tutkimuksessa.

He halusivat selvittää, kuinka usein valehtelemme, mistä valehtelemme, kenelle valehtelemme ja miksi. Näiden seikkojen kartoittamiseksi he pyysivät kahta testiryhmää pitämään viikon ajan valhepäiväkirjaa.

Osallistujien tuli merkitä päiväkirjaansa jokainen kerta, kun he huomasivat valehtelevansa, ja kuvailla valhe tutkijoiden esittämien kysymysten mukaisesti.

Yksi ryhmä koostui opiskelijoista ja toinen ihmisistä yleensä.

Tulokset olivat sensaatiomaiset. Opiskelijat valehtelivat keskimäärin kahdesti päivässä, muut kerran. Naiset valehtelivat useammin kuin miehet, ja erityisesti toisille naisille.

Useimmat valheet tässä kategoriassa oli lausuttu toisen tunteiden säästämiseksi, tutkijat totesivat. Lähes kaikki tutkimuksessa kirjatut valheet olivat arkipäiväisiä epätotuuksia, joita esitettiin sosiaalisista syistä – jotta kukaan ei pahoittaisi

mieltään. Tutkimus herätti paljon huomiota, ja kun muut valehtentutkijat myöhemmin toistivat saman tutkimuksen, saivat he suurin piirtein saman tuloksen: valehtelemme keskimäärin 1,65 kertaa päivässä, joka viikonpäivänä, ympäri vuoden.

Keskiarvo ei aina kerro koko totuutta. Monissa tilanteissa sen laskeminen voi olla hyödyllistä, mutta toisinaan se voi myös johtaa harhaan. Jos ryhmä koostuu viidestä viisivuotiaasta ja viidestä yhdeksänkymppisestä, ei ole kovin informatiivista todeta, että ryhmän keski-ikä on 47,5 vuotta. Sovellettaessa tätä valehtelun ilmiötä käytännössä voidaan todeta, että suurin osa ihmisistä valehtelee vain harvoin, kun taas pieni joukko tekee sitä huomattavan usein. Hollantilainen tutkijaryhmä julkaisi vuonna 2014 valhetutkimuksen, jonka tulokset havainnollistavat tätä hyvin. Vaikka osallistujat valehtelivat keskimäärin kaksi kertaa päivässä, jakauma oli epätasainen: neljä kymmenestä ei valehdellut lainkaan, viisi kymmenestä valehteli yhdestä viiteen kertaan päivässä, ja yksi kymmenestä valehteli kuudesti tai useammin.

Miksi valehtelemme? Syitä on luonnollisesti monia. Tutkijat jakavat ne yleensä kahteen pääkategoriaan: valehtelemme joko saadaksemme etua tai välttääksemme haittaa.

Nykyään on olemassa vakiintunut lista erilaisista valehtelemisen syistä, jota käytetään kaikissa valhetutkimuksissa vertailukelpoisuuden varmistamiseksi. Sille on annettu nimeksi »Lying In Everyday Situations Scale», ja se sisältää neljätoista eri syytä valehteluun jokapäiväisissä tilanteissa, seitsemän harmitonta ja seitsemän vakavampaa. Tässä ne ovat, jotta voit itse kokeilla niitä, jos haluat:

YKSI: Valehtelen välttääkseni riitoja ja erimielisyyksiä toisten kanssa.

KAUKSI: Valehtelen salatakseni huonoja tekoja, johon itse olen syyllistynyt.

KOLME: Valehtelen vältelläkseni yhteenottoja muiden kanssa.

NELJÄ: Valehtelen salatakseni hävettäviä asioita itsestäni.

VIISI: Valehtelen vältelläkseni riitoja muiden kanssa.

KUUSI: Valehtelen luodakseni ystävyyssuhteita muiden kanssa.

SEITSEMÄN: Valehtelen vaaliakseni toisten tunteita.

KAHDEKSAN: Valehtelen rangaistakseni muita.

YHDEKSÄN: Valehtelen saadakseni toiset näyttämään huonoilta.

KYMMENEN: Valehtelen kostaakseni.

YKSITOISTA: Valehtelen hyökätäkseni kohti ihmisiä, joista en pidä.

KAKSITOISTA: Valehtelen vahingoittaakseni, suututtaakseni tai tehdäkseni toiset hermostuneiksi.

KOLMETOISTA: Valehtelen koska se on jännittävää.

NELJÄTOISTA: Valehtelen koska se on minusta viihdyttävää.

Hollantilaista tutkijaryhmää kiinnosti se pieni joukko osallistujia, joka valehteli paljon ja usein. Mikä heitä yhdisti? Selvittääkseen asian tutkijat teettivät osallistujilla erilaisia psykologisia testejä, joissa nämä vastasivat eettisiin kysymyksiin ja ratkoivat kiperiä ongelmia. Yksi testeistä käsitteli rehellisyyttä. Kuinka päätellä, ketkä ryhmän jäsenistä eivät ole rehellisiä? Amsterdamin yliopiston tutkijat hyödynsivät tähän tarkoitukseen sana-arvoitusta.

Yhdeksän sanan kirjaimet oli sekoitettu sattumanvaraisesti. Osallistujien tehtävänä oli viiden minuutin kuluessa tunnistaa, mistä sanoista oli kyse. Heille annettiin selkeät ohjeet: sanat oli ratkaistava lomakkeessa esiintymisjärjestyksessä, yhdestä yhdeksään. Jos he törmäsivät sanaan, jota eivät pystyneet selvittämään, heidän tuli keskeyttää tehtävä siihen.

Kun viisi minuuttia oli kulunut, osallistujat saivat kertoa kokeen ohjaajalle, kuinka monta sanaa olivat ratkaisseet. Heidän ei tarvinnut näyttää vastauksiaan, vaan pelkkä ilmoitus oikeiden sanojen määrästä riitti. Jokaisesta oikeasta sanasta luvattiin osallistujille 50 sentin palkkio.

Mitä osallistujat eivät tienneet, oli se, että kolmas sana listalla oli mahdoton ratkaista – sen kirjaamista ei voinut muodostaa mitään olemassa olevaa hollantilaista sanaa. Tämä tarkoitti, että kukaan ei voinut saada enempää kuin kaksi oikeaa vastausta. Pidemmälle ei yksinkertaisesti päässyt.

Tehtävän tulosten esittelyssä 23 prosenttia osallistujista kertoi, että he olivat ratkaisseet kolme sanaa tai enemmän. Heidät voitiin näin ollen määritellä epärehellisiksi. Kun tutkijat tarkastelivat, kuinka samat osallistujat olivat vastanneet tutkimuksen toisiin kysymyksiin, huomattiin, että nämä useammin valehdelleet erosivat myös luonteenpiirteiltään – heillä oli vähemmän sympaattisia piirteitä.

»Olemme tuoneet esiin vahvaa näyttöä siitä, että sekä itse raportoitu valehtelun määrä että laboratoriokokeissa tapahtunut huijaaminen ovat selvästi yhteydessä tiettyihin yksilöllisiin piirteisiin.», kirjoittivat tutkijat raportissaan. »Vaikuttaa siltä, että tietyt luonteenpiirteet tekevät joistakin meistä alttiimpia valheelliselle käyttäytymiselle kuin toiset.»

Yhdysvaltalaiset psykologit Richard Christie ja Florence Geis kutsuvat ilmiötä machiavellilaiseksi luonteenpiirteeksi. Termi viittaa firenzeläiseen filosofi ja valtiomies Niccolò Machiavellin vuonna 1532 julkaistuun teokseen *Ruhtinas*, jossa hän esittää väitteen, että menestyksekkään hallitsijan on tietyissä tilanteissa valehdeltava.

Henkilöt, jotka omaavat machiavellisen luonteen, voi termin luojien mukaan määritellä seuraavanlaisesti:

Heillä on toisia kyynisempi maailmankatsomus sekä näkemys ihmisyydestä.

Heillä ei ole kykyä asettaa itseänsä toisten ihmisten asemaan.

Heillä ei ole empatiaa eikä myötätuntoa niitä ihmisiä kohtaan, joita he pettävät.

He eivät paljoakaan piittaa yleisestä moraalista eivätkä välitä miten muut ihmiset heidän käytökseensä suhtautuvat.

Heillä on keskivertoa parempi mielenterveys – tästä ryhmästä löytää harvoin henkilöitä, jotka kärsivät depressiosta tai jotka epäilevät itseään.

He eivät ole juurikaan dogmaattisia eivätkä he ole »uskovia», oli kyseessä sitten uskonto tai poliittinen ideologia.

Todellinen Machiavelli ei periaatteessa ollut tavanomaisen valehtelun ystävä. Kaikki tietävät, että on kiitettävää, että hallitsija pitää sanansa ja elää hyveellisesti eikä petollisesti, tätä hän korosti – vain huomauttaakseen seuraavassa lauseessa:

»Kokemus on kuitenkin myös meidän aikanamme osoittanut, että suurtekoja ovat tehneet nimenomaan sellaiset ruhtinaat, jotka eivät juuri ole pitäneet lukua lupauksistaan. He ovat vieikkaasti puhuneet toiset ympäri ja päässeet näin lopulta voitolle niistä, jotka ovat ottaneet rehellisyyden ohje-
nuorakseen.»

Ehkä tämä on yksi aikamme todellisuuksista. Kun machiavellilaisella persoonallisuudella varustettu ihminen saa vallan, moni tuttu moraalikäsite voi kääntyä pääläelleen ja se todellisuus, jonka ennen tunsimme, alkaa näyttää selvästi toiselta.

Pahimmillaan valta voi päätyä ahkeralle ja häikäilemättömälle valehtelijalle, jonka tukijoita ei kiinnosta totuuden etsiminen – eikä valheiden paljastaminen.

2

VALEHTELIJA DONALD TRUMP

Johtaja, joka oppi editoimaan todellisuutta

Kauden ensimmäisessä osassa kuusitoista osallistujaa kilpaili mahdollisuudesta päästä yrityksen johtajaksi. Kun viimeinen jakso päättyi, oli jäljellä enää voittaja. Tv-yhtiö NBC:n tosi-tv-sarja *Diili* noudatti samaa pudotusperiaatetta kuin *Selviytyjät*.

»Saat potkut!» huusi ohjelman juontaja jollekin ihmisraukalle, jokaisen jakson lopussa.

Kailottaja oli nimeltään Donald Trump. Kilpailun palkintona oli pomon paikka yhdessä Trumpin yrityksistä. Ja Trump rakasti televisiossa ärjymistä.

Ensimmäinen *Diili*-jakso esitettiin tammikuussa 2004. Ohjelman idea oli, että taitava ja viisaita päätöksiä tekevä henkilö pääsisi jatsoon. Sarjan itsevaltainen juontaja käytti kuitenkin usein täysin eri kriteerejä. Hän saattoi antaa potkut jollekulle vain siksi, ettei pitänyt henkilön ulkonäöstä tai koska tämä ei hänen mielestään vain sopinut televisioon. Koska Trumpin arviot eivät liittyneet paljoakaan kilpailijoiden suorituksiin, tuomarointipäätökset olivat katsojille usein aivan käsittämättömiä. Niissä tapauksissa NBC joutui muokkaamaan jaksot uuteen uskoon ennen kuin ne televisioitiin.

»Jouduimme kaiken aikaa muokkaamaan ohjelmat uusiksi, jotta olisi näyttänyt siltä, että Trumpin päätökset perustuivat todellisiin tapahtumiin. Joskus tämä oli todella haastavaa, sillä kilpailija, jonka Trump oli potkinut kilpailusta ulos, ei välttämättä ollut tehnyt mitään väärin», kertoi ohjelman toimittaja Jonathan Braun myöhemmin haastattelussa *Reality Blurred* -nettijulkaisussa.

Jos on lukenut George Orwellin dystooppisen romaanin *1984*, tunnistaa menetelmän. »Totuusministeriössä», jossain tulevaisuuden diktatuurissa, virkamies Winston Smith työskentelee päivittäin muokaten valtion päämiehen laatimia ennusteita, jotta ne vastaisivat todellisia tapahtumia.

NBC:llä oli samantapainen selkeä toimenkuva: varmistaa, että katsojat saivat Trumpista luotettavan ja pätevän vaikutelman. Yksi tapa luoda tämä vaikutelma oli dubbaus. Tarkkaavainen katsoja saattoi huomata, että osallistujien puheet eivät aina vastanneet heidän huultensa liikkeitä. Tämä johtui siitä, että ohjelmaan oli lisätty sopivammat repliikit jälkikäteen.

Tuottajat tekivät hyvää työtä. Kun Donald Trump neljäntoista *Diili*-tuotantokauden jälkeen päätti asettua ehdolle presidentinvaaleissa, ei hän ollut pelkästään tunnettu koko Yhdysvalloissa, hänellä oli myös hyvä maine harvinaisen kaukonäköisenä liikemiehenä sekä pätevänä johtajana. Ilman tosi-tv-ohjelmaa hän tuskin olisi koskaan voinut tulla presidentiksi, arvelee sankka joukko valtiotieteiden tutkijoita. Vuoden 2016 vaalien voittaja ei ollut aito Donald Trump, vaan hänestä jälkeenpäin muokattu versio. Vaalivoiton jälkeen, ennen virkaan astumistaan, Trump sanoi lähimmille neuvonantajilleen, että heidän tulisi ajatella jokaista presidenttipäivää yhtenä tv-show-jaksona, jossa johtaja jättää varjoonsa ja päihittää kaikki vastakilpailijat. Näin heistä yksi kertoi myöhemmin.

Donald Trump vei NBC:n studiolta Valkoiseen taloon kuvitelman siitä, että »kaiken voi korjata editoinnilla».

Näkemyksistä, että todellisuutta voi muuttaa mielensä mukaan, oli myös perusta luulolle, että Trumpin versio todellisuudesta voittaa aina, kun sitä vaan toistaa tarpeeksi monta kertaa. Näin päättelivät tutkijat, jotka ovat yrittäneet tunnistaa, mikä pohjimmitaan ajaa poliittikkoa, joka on jo pitkään ollut menestyksekkään valehtelijan ruumiillistuma.

Valhe on ollut poliitikkojen työkalu kautta aikojen, etenkin autoritaarisissa hallinnoissa, mutta myös demokratioissa. Kansan valitsemien hallitsijoiden keskuudessa Donald Trump kuitenkin on aivan omassa liigassaan. »Hän on patologinen valehtelija, jonka kaltaista ei nykyaikana ole koettu», kuten Pohjois-Amerikan tutkija, professori Erik Åsard asian ilmaisee.

Ensimmäisellä kaudellaan tammikuusta 2017 aina vastentahtoiseen tehtäviensä jättämiseen Trump valehteli 30 573 kertaa julkisuudessa. Asiasta kirjoitti *Washington Post*, joka säännöllisesti julkaisee kolumnia nimeltä »Fact Checker», faktantarkistaja. Sen tarkoitus on paljastaa ja korjata poliitikkojen perättömiä väittämiä, valheita ja tietoisia harhautusyrityksiä. Keväällä 2017 lehden »truth squad» sai valtavasti tekemistä, toimitus ei ollut aikaisemmin kokenut vastaavaa työmäärää.

Ensimmäisten sadan päivän aikana Donald Trump antoi 492 valheellista tai harhaanjohtavaa lausuntoa. Yhtenä ainoana päivänä, juuri ennen vuoden 2020 presidentinvaaleja, hän valehteli peräti 503 kertaa.

Yksi hänen ensimmäisistä valheistaan presidenttinä oli väite, ettei hänen virkaanastujaispuheensa aikana ollut sataanut. Kaikki pystyivät tv-kuvista näkemään, että vettä oli tullut kuin aisaa.

Yksi Trumpin suurimmista valheistaan oli tämä: »Olemme politiikallamme luoneet maailmanhistorian vahvimman talouden.» Faktoja tarkastellessa pystyttiin todistamaan, että Yhdysvaltojen talous oli huomattavasti vahvempi Dwight

Eisenhowerin, Lyndon Johnsonin ja Bill Clintonin kausilla. Se ei kuitenkaan estänyt Donald Trumpia toistamasta valhetta – satoja kertoja.

Yli kolmesataa kertaa hän väitti toteuttaneensa historian suurimman veronalennuksen. Faktojen tarkistus osoitti, että veronalennus vastasi 0,9 prosenttia Yhdysvaltain BKT:sta, mikä sijoitti Trumpin aikaisen veronalennuksen kahdeksannelle sijalle – se oli huomattavasti vähemmän kuin esimerkiksi Ronald Reaganin aikainen 2,9 prosentin veronalennus vuonna 1981. Faktantarkistajien tietokannassa on 750 eri valhetta, joita Trump toisti kolmesti tai useammin toimikautensa aikana vuosina 2017–2021.

Yleisesti hyväksytyt normit sanovat, että jos poliitikko valehtelee, faktantarkistajat paljastavat valheet, kansa kääntyy politiikkaa vastaan ja hänen poliittiset liittolaisensa hylkäävät hänet. Donald Trumpille ei näin ole käynyt, ja juuri tämä on hänen menestyksensä salaisuus. Näin arvelee CNN:n journalisti Amanda Carpenter. Carpenter on yrittänyt selvittää miksi totuus ja fakta ei koskaan ole purrut tähän politiikkoon ja hänen kannattajiinsa.

Trump huomasi, että ihmiset itse asiassa rakastavat hänen valheitaan, ja hän itsekin rakastaa niitä, sillä ne antavat hänelle huomiota ja lehtitilaa, riippumatta siitä ovatko hänen väittämänsä seksuaalisia, taloudellisia vai poliittisia. Mediat rakastavat niitä, sillä valheet saavat ihmiset lukemaan heidän lehtiään, katsomaan ohjelmaa ja klikkaamaan heidän linkkejään. Jopa hänen vihollisensa rakastavat niitä, sillä he toivovat kaiken aikaa, että tällä kertaa Trump vihoinkin paljastuu suureksi valehtelijaksi ja menettää lopullisesti kasvonsa.

Mutta kaikki me tulemme huijatuiksi, tiivistää journalisti:
»*We're all suckers.*»

Se, missä Trump on onnistunut, toteaa Carpenter kirjassaan *Gaslighting America*, on juuri koko Yhdysvallan kansan gaslightaamista, sumuttamista.

Käsite »gaslighting» on psykologinen termi sille mitä tapahtuu, kun taitava manipuloija valehtelee niin uskottavasti, että kuuliija alkaa epäilemään todellisuutta. Sana on peräisin brittiläisen näytelmäkirjailijan Patrick Hamiltonin vuonna 1938 kirjoittamasta näytelmästä *Gaslight*, joka tuli tunnetuksi elokuvana kuusi vuotta myöhemmin. Elokuvassa Ingrid Bergman näyttlee uhria ja Charles Boyer hänen ilkeämielistä aviomiestään.

Miten Donald Trump toimii? Amanda Carpenter on havainnut toistuvan kaavan, viiden askeleen manipulatiivisen strategian:

ENSIMMÄINEN ASKEL: Trump valitsee yhden kysymyksen.

Aivan ensimmäisenä Trump etsii yhden poliittisen kysymyksen tai ilmiön, jota muut ovat haluttomia käsittelemään sillä he näkevät sen aivan liian riskialttiina, mutta juuri siitä syystä aihe antaa Trumpille takuuvarmaa median huomiota.

Yhtenä esimerkkinä voidaan mainita salaliittoteoria, joka kyseenalaistaa Barack Obaman alkuperän ja uskonnon. Sen mukaan Obama saattaa olla muslimi, eikä hän missään nimessä ole syntynyt Yhdysvalloissa, vaan Keniassa.

Tämän valheen loivat republikaanien kampanjavastaavat, ja se esitettiin ensimmäisen kerran vuonna 2004, kun Obama oli ehdolla senaattiin. Kampanja sai nimekseen »birtherism» (sanasta *birth*, syntymä).

Ennen presidentinvaaleja 2008 (jotka Obama voitti) birtherismi levisi entisestään. Tämän jälkeen huomio laantui, ei vähiten siitä syystä, että Obaman poliittiset vastustajat republikaanisessa puolueessa tiesivät väitteiden olevan perättömiä.