



**TURUN  
YLIOPISTO**  
Kauppakorkeakoulu

# **Stressin vaikutus kuluttajan päätöksentekoon**

Kompensatorisen kuluttamisen näkökulma

Markkinoinnin  
Kandidaatintutkielma

Laatija:  
Milla Nieminen

Ohjaaja:  
KTT Samuel Piha

27.11.2025

Turku

Opiskelijan lausunto tekoölyn käytöstä tähän tutkielmaan liittyen:

**En ole käyttänyt tekoälyä hyödyntäviä työkaluja** tätä tutkielmaa kirjoittaessani.

**Olen käyttänyt tekoälyä hyödyntäviä työkaluja** tätä tutkielmaa kirjoittaessani. Tämä käyttö on dokumentoitu tutkielman liitteessä. Vakuutan, että tekoälyä käytettiin yliopiston ohjeistuksen mukaisella tavalla.

Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

Kandidaatintutkielma

**Oppiaine:** Markkinointi

**Tekijä:** Milla Nieminen

**Otsikko:** Stressin vaikutus kuluttajan päätöksentekoon: kompensatorisen kuluttamisen näkökulma

**Ohjaaja:** KTT Samuel Piha

**Sivumäärä:** 35 sivua (+ liitteet 3 sivua)

**Päivämäärä:** 27.11.2025

### **Tiivistelmä**

Nykyinen kulutusyhteiskunta luo ympäristön, jossa jatkuva vertailu, tyytymättömyys, suoriutumisen ja taloudelliset paineet lisäävät kuluttajien psykologista kuormitusta. Stressi ja kuluttaminen kietoutuvat yhteen itseään vahvistavaksi kierteeksi, jossa stressi synnyttää tarpeen lievittää epämukavuutta kuluttamalla, mutta kuluttaminen voi puolestaan lisätä tätä kuormitusta. Tässä kompensatorinen kuluttaminen toimii keskeisessä roolissa, jonka kautta kuluttajat pyrkivät palauttamaan hallinnan ja tasapainon tunteen.

Tämän kandidaatintutkielman tarkoituksena on tarkastella, miten stressi ohjaa kuluttajien kulutuspäätöksiä kompensatorisen kuluttamisen näkökulmasta. Tutkimuksen päätavoitetta tarkennetaan kahdella alakysymyksellä: (1) Miten stressi ilmenee kulutusyhteiskunnassa ja millä tavoin se vaikuttaa kuluttajan päätöksentekoon? (2) Miten kompensatorisen kuluttamisen strategiat selittävät stressin vaikutusta kuluttajan kulutuspäätöksiin? Tutkielmassa vastataan tutkimusongelmaan kuluttajatutkimuksen ja kuluttajapsykologian näkökulmista tarkastelemalla stressin kokemisen ja säätelyn mekanismeja sekä kompensatorisen kuluttamisen mallia. Tutkielma on toteutettu kirjallisuuskatsauksena eikä siinä ole hyödynnetty empiiristä tutkimusta.

Tutkielman tulokset osoittavat, että stressi vaikuttaa kuluttajan päätöksentekoon heikentämällä yksilön harkintakykyä ja lisäämällä taipumusta etsiä välitöntä helpotusta kuluttamisen kautta. Kompensatorinen kuluttaminen tarjoaa tämän nopean ja lyhytaikaisen emotionaalisen helpotuksen, mutta se ei korjaa stressin taustalla olevia tekijöitä. Näin stressi ja kompensatorinen kuluttaminen muodostavat prosessin, jossa tunneperäinen säätely ohjaa kulutuspäätöksiä rationaalisen harkinnan sijaan.

Tutkielman rajoitteena on se, että yksittäiset kompensatorisen kuluttamisen strategiat eivät riitä tilanteisiin, joissa kuluttaja pyrkii ratkaisemaan laajempia tai kroonisia psykologisia ongelmia. Jatkotutkimukset liittyen erityisesti siihen, miten kuluttajan persoonallisuus vaikuttaa kompensatorisen kuluttamisen strategian valintaan ja miten eri elämänvaiheissa olevien asemat vaikuttavat kompensatoriseen kuluttamiseen sekä stressiin.

**Avainsanat:** stressi, kompensatorinen kuluttaminen, stressi kulutusyhteiskunnassa, minäkuvan ristiriidat, psykologinen kuormitus, kulutuskulttuurin rakenteet, päätöksenteko

# SISÄLLYS

<b>1</b>	<b>Johdanto</b>	<b>6</b>
1.1	Johdatus aiheeseen	6
1.2	Tutkimusongelma, menetelmä ja rakenne	7
<b>2</b>	<b>Stressi kulutusyhteiskunnassa</b>	<b>8</b>
2.1	Stressin käsite	8
2.1.1	Tausta	8
2.1.2	Määritelmä	9
2.1.3	Stressityypit kulutusyhteiskunnassa	10
2.2	Stressin rooli kulutusyhteiskunnassa	11
2.3	Stressin vaikutus yksilön päätöksentekoon	14
2.3.1	Kognitiiviset vaikutukset	15
2.3.2	Emotionaaliset vaikutukset	16
2.3.3	Itsesäätelyn vaikutukset	16
<b>3</b>	<b>Kompensatorinen kuluttaminen</b>	<b>18</b>
3.1	Määritelmä ja tausta	18
3.2	Minäkuvan ristiriidat	19
3.3	Kompensatorisen kuluttamisen strategiat	20
3.3.1	Suora ratkaisu	20
3.3.2	Symbolinen minäkuvan täydentäminen	21
3.3.3	Dissosiaatio	22
3.3.4	Eskapismi	23
3.3.5	Joustava kompensatio	24
3.4	Kompensatorisen kuluttamisen kriittinen tarkastelu	25
<b>4</b>	<b>Lopuksi</b>	<b>28</b>
4.1	Yhteenveto	28
4.2	Johtopäätökset ja jatkotutkimusehdotukset	29
	<b>Lähteet</b>	<b>32</b>
	<b>Liitteet</b>	<b>36</b>
	Liite 1 Selvitys tekoälyn käytöstä	36

## KUVIOT

Kuvio 1: nykyisen kulutuskulttuurin kierre	11
--	----

## TAULUKOT

Taulukko 1: Stressin vaikutus yksilön päätöksentekoon	Virhe.	Kirjanmerkkiä	ei	ole
määritetty.				
Taulukko 2: kompensatorisen kuluttamisen strategiat ja stressi				20

# 1 Johdanto

## 1.1 Johdatus aiheeseen

Nykyajan kulutuskulttuuria luonnehtii jatkuva kuluttamisen tarve, joka heijastuu yksilöiden elämään, suhteisiin ja yhteiskunnan arvoihin (Passini, 2013). Kuluttaminen ei siis ole pelkästään tarpeiden tyydyttämistä, vaan se on keino käsitellä emotionaalista kuormitusta ja psykologista epätasapainoa, kuten stressiä (Cao ym., 2025). Viime vuosikymmeninä emotionaalinen stressi on lisääntynyt merkittävästi maailmanlaajuisesti, erityisesti nuorten ja työikäisten keskuudessa (Piao ym., 2024). Samanaikaisesti kuluttajien kulutuskäyttäytymistä selittävät useammin psykologiset motiivit, kuten halu vahvistaa omaa identiteettiä tai saavuttaa emotionaalista helpotusta (Mandel ym., 2017). Tämä tekee kuluttamisesta ilmiö, joka kytkeytyy syvälle yksilön kokemuksiin, tunteisiin ja selviytymisstrategioihin (Cao ym., 2025; Mandel ym., 2017).

Stressi on tila, jossa yksilö kokee, että hänen henkilökohtaiset resurssinsa eivät riitä kohtaamaan ulkoisia tai sisäisiä vaatimuksia. Tämä voi johtaa emotionaaliseen häiriöön ja heikentyneeseen päätöksentekokykyyn. Kuluttajan kokema stressi ei ole vain hetkellinen tunne, vaan se voi vaikuttaa siihen, miten yksilö käsittelee tietoa, arvioi eri vaihtoehtoja ja tekee päätöksiä (Moschis, 2007). Stressi siis vaikuttaa kuluttajakäyttäytymiseen voimakkaammin tilanteissa, joissa yksilön psyykinen tasapaino on heikentynyt tai psykologisen kuormituksen kasvaessa (Cao ym., 2025; Moschis, 2007).

Tällaisessa psykologisesti kuormittuneessa tilassa kuluttaja saattaa turvautua kuluttamiseen keinona säädellä epämukavia tunteita (Gross, 1998.). Yksilön motiivina tässä on pyrkiä helpottamaan omaa epämukavaa oloaan kuluttamalla (Cao ym., 2025). Tällöin kuluttamisen merkitys ulottuu paljon pidemmälle kuin pelkästään tarpeiden täyttäminen, sillä yksilöt voivat käyttää kulutusta kompensoidakseen tällaisia henkilökohtaisia vastoinkäymisiä (Koles ym., 2018). Tätä ilmiötä kutsutaan kompensatoriseksi kuluttamiseksi. Kompensatorinen kuluttaminen tarkoittaa kulutuskäyttäytymistä, jossa yksilö pyrkii lievittämään tai korjaamaan psykologista ristiriitaa oman todellisen ja ihanteellisen minäkuvansa välillä tuotteiden tai palveluiden kuluttamisen keinoin. Kompensatorinen kuluttaminen selittää, miten kulutus voi toimia väliaikaisena strategiana stressaavissa elämäntilanteissa (Mandel ym., 2017).

## 1.2 Tutkimusongelma, menetelmä ja rakenne

Tutkielman tarkoituksena on tarkastella, miten stressi ohjaa kuluttajien kulutuspäätöksiä kompensatorisen kuluttamisen näkökulmasta. Tutkimuksen päätavoitetta tarkennetaan kahdella alakysymyksellä:

1. Miten stressi ilmenee kulutusyhteiskunnassa ja millä tavoin se vaikuttaa kuluttajan päätöksentekoon?
2. Miten kompensatorisen kuluttamisen strategiat selittävät stressin vaikutusta kuluttajan kulutuspäätöksiin?

Tutkielma toteutetaan kirjallisuuskatsauksena ja tutkielman ilmiötä lähestytään kuluttajapsykologisesta näkökulmasta. Tutkielmassa hyödynnetään kuluttajatutkimuksen ja kuluttajapsykologian tieteellistä kirjallisuutta stressistä ja kompensatorisesta kuluttamisesta. Tutkimusmenetelmään ei kuulu empiiristä tutkimusta.

Stressi on valittu tutkielman tarkastelun kohteeksi, koska se on nykyisessä kulutuskeskeisessä yhteiskunnassa keskeinen psykologinen ilmiö, joka vaikuttaa kuluttajan käyttäytymiseen erityisesti tunnepohjaisissa ja impulsiivisissa valinnoissa (Moschis, 2007). Stressi on myös tärkeä ilmiö kompensatorisen kuluttamisen yhteydessä, koska se aktivoi emotionaalisen arvioinnin prosesseja, joissa kuluttaja pyrkii lievittämään epämukavuutta kuluttamisen avulla (Cao ym., 2025). Stressin tarkastelu kuluttamisen näkökulmasta tarjoaa mahdollisuuden ymmärtää kuluttajakäyttäytymisen syvempiä motiiveja ja herättää kysymyksen siitä ovatko kompensatorisen kuluttamisen strategiat tehokkaita stressin hallinnassa (Moschis, 2007).

Tämä tutkielma koostuu neljästä luvusta. Johdannon jälkeen tutkielmassa siirrytään lukuun kaksi, joka käsittelee stressiä. Luvussa määritellään stressin käsite ja tarkastellaan stressin roolia kulutusyhteiskunnassa sekä tarkastellaan stressin vaikutusta yksilön päätöksen tekoon. Tässä luvussa vastaan tutkimusongelman alakysymykseen 1. Kolmannessa luvussa käsitellään kompensatorista kuluttamista. Siinä käydään läpi käsitteen määrittely, strategiat ja kriittinen tarkastelu aiheesta. Tässä luvussa vastaan tutkimusongelman alakysymykseen 2. Viimeisenä lukuna on tutkielman yhteenveto ja johtopäätökset.

## 2 Stressi kulutusyhteiskunnassa

### 2.1 Stressin käsite

Stressi on keskeinen käsite modernissa yhteiskunnassa. Siitä on muodostunut tieteellinen selitysmalli ja ihmisille arkinen tapa ymmärtää kuormittavia ajatuksia (Hutmacher, 2021). Vaikka stressillä on selkeä biologinen perusta, sen merkitys nykyisessä kulttuurisessa kontekstissa liittyy ennen kaikkea psykologisiin, sosiaalisiin ja rakenteellisiin tapoihin, joilla yksilöt tulkitsevat ympäristön vaatimuksia ja niihin liittyviä epätasapainoa (Folkman, 2011; Lazarus & Folkman, 1984). Tämän vuoksi stressin käsitettä on hyvä tarkastella kolmella tavalla ennen sen yhteyksien analysoimista kulutusyhteiskunnan rakenteisiin ja kulutus päätöksiin. Nämä kolme näkökulmaa ovat: tausta, määrittely ja stressityypit.

#### 2.1.1 Tausta

Stressin aiempi ymmärrys liittyi pitkään yksilön fysiologisiin reaktioihin, joilla kuvattiin elimistön biologista valmiutta vastata ympäristön muutoksiin ja uhkiin. Tähän fysiologiseen reaktioon liittyy myös fight-or-flight (taistele tai pakene) -reaktio, jossa keho aktivoituu nopeasti kohtaamaan uhan valmistautumalla joko taistelemaan tai pakenemaan (Fink, 2009). Tämä näkyy sympaattisen hermoston aktivoitumisena ja esimerkiksi sydämen sykkeen nousuna (Goetsch, Virginia, 2024). Vaikka nämä biologiset mekanismit muodostavat edelleen stressireaktioiden perustan, moderni tutkimus korostaa stressin moniulotteisuutta ja psykologista puolta, jossa yksilön oma arvio tilanteen vaatimuksista on keskeinen (Lazarus & Folkman, 1984). Stressi ei siis ole pelkästään kehollinen ilmiö, vaan siihen liittyy tulkintoja, merkityksiä ja kokemuksia, jotka vaihtelevat kulttuurisesti ja ajallisesti (Hutmacher, 2021).

Stressin käsitteen laajempi vakiintuminen tapahtui vasta 1950-luvun jälkeen, jolloin stressi alkoi toimia yhteisenä selitysmallina modernin elämän kuormittaville kokemuksille. Tällöin stressi siirtyi selvemmin fysiologisesta ilmiöstä psykologisesti ja kulttuuriseksi käsitteeksi, jonka avulla voitiin kuvata tilanteita, joissa yksilö koki vaatimusten ylittävän omat voimavaransa. Näin stressistä tuli tieteen ja arkikielen termi, jonka avulla jäsennettiin työn, perheen ja yhteiskunnallisen muutoksen aiheuttamaa kuormitusta (Hutmacher, 2021).

Samoihin aikoihin modernisaatio ja teollisuuden rakennemuutosten vaikutukset alkoivat näkyä laajemmin arjessa. Toisen maailmansodan jälkeen yleistynyt automatisaatio muokkasi teollista työympäristöä nopeasti, kun uudet tuotantoteknologiat ja tehostuvat tuotantoprosessit otettiin käyttöön.

Teknologiset uudistukset lisäsivät työntekijöiden kokemaa kiirettä, tuotantovaatimuksia ja työn yksitoikkoisuutta, sillä työn rytmi määräytyi yhä enemmän koneiden ja tuotantolinjojen tahdin mukaan. Samalla työntekijöiden vaikutusmahdollisuudet työtahtiin ja työtehtäviin pienenevät, mikä vahvisti kontrollin menettämisen tunnetta ja lisäsi psyykkistä kuormitusta tässä nopeasti muuttuvassa työympäristössä. Näiden tekijöiden on raportoitu aiheuttaneen uupumusta ja käytöksen muutoksia. Tämä osoittaa, että modernin työelämän rakenteelliset vaatimukset vaikuttivat suoraan psykologiseen hyvinvointiin jo ennen stressin käsitteen vakiintumista nykyiseen muotoon (Jackson, 2016). Näissä ympäristöissä syntyneet paineet loivat pohjan modernin työelämän stressille.

Hutmacherin (2021) mukaan se, että arjen kuormittavia kokemuksia alettiin yhä useammin nimetä stressiksi osoittaa, että stressi on modernin kulttuurin tuottama tapa tulkita yksilön ja ympäristön välistä epätasapainoa, eikä universaali tai ajaton ilmiö. Modernissa länsimaisessa yhteiskunnassa stressi vakiintui käsitteeksi, jonka avulla voitiin jäsentää tunteita kuten uupumusta, ärtyneisyyttä ja hallinnan tunteen heikkenemistä, ja joka kokosi sekä biologiset reaktiot että psykologiset tulkinnat yhdeksi selitysmalliksi (Hutmacher, 2021).

Viime vuosikymmenten tutkimukset osoittavat, että stressin esiintyvyys on lisääntynyt huomattavasti eri väestöryhmissä ja elämän osa-alueilla, mikä heijastaa modernin elämäntavan kasvavia ja päällekkäisiä vaatimuksia (Piao ym., 2024). Tämä vahvistaa ajatusta siitä, että stressi on nyky-yhteiskunnassa terveyteen liittyvä ilmiö ja kulttuurisesti rakentunut tapa jäsentää arjen haasteita. Näin stressistä on muodostunut pikkuhiljaa olennainen osa ihmisen psykologista todellisuutta. Se on yhtä aikaa fysiologinen reaktio, psykologinen arviointiprosessi ja kulttuurisesti muotoutunut prosessi, jonka avulla yksilöt ymmärtävät ja selittävät kuormittavia tilanteita (Hutmacher, 2021).

### 2.1.2 Määritelmä

Lazarusin ja Folkmanin (1984) mukaan stressi syntyy tilanteen arvioinnissa, jossa yksilö tulkitsee ympäristön vaatimukset sellaisiksi, että ne ylittävät hänen käytettävissä olevat voimavaransa. Stressi ei siis johdu vain yksittäisestä tilanteesta, vaan siitä merkityksestä, jonka yksilö antaa tilanteelle arvioidessaan sen uhkaavuutta ja omia selviytymismahdollisuuksiaan. Tämän vuoksi stressi nähdään vuorovaikutteisena prosessina, jossa yksilön ja ympäristön välinen suhde määrittää stressikokemuksen luonteen (Lazarus & Folkman, 1984). APA Dictionary of Psychology (2018) täydentää tätä näkökulmaa määrittelemällä stressin fysiologiseksi ja psykologiseksi reaktioksi stressitekijöihin (APA, 2018). Tämä osoittaa, että arviointiprosessi heijastuu suoraan kehon ja mielen toimintaan.

Stressireaktio koostuu useista samanaikaisista tasoista, kuten fysiologisista, emotionaalisisista, kognitiivisista ja käyttäytymiseen liittyvistä reaktioista, jotka kaikki osallistuvat yksilön pyrkimykseen selviytyä kuormittavaksi arvioidusta tilanteesta (Folkman, 2011; Lazarus & Folkman, 1984). Myös Moschis (2007) korostaa, että stressi rakentuu yksilön ja ympäristön välisessä vuorovaikutuksessa, jossa koettu epäsuhta vaatimusten ja voimavarojen välillä heijastuu tunteisiin, arvioihin ja käyttäytymiseen.

Lisäksi stressi on kulttuurisesti rakentunut käsite, jonka merkitykset eivät ole universaaleja tai ajatointia (Hutmacher, 2021). Hutmacherin (2021) mukaan stressi on modernin länsimaalaisen yhteiskunnan tuottama tapa tulkita kokemuksia kuormittavista tilanteista ja sen nykyinen merkitys on muotoutunut sosiaalisten käytäntöjen, normien ja instituutioiden kautta. Vaikka stressireaktioiden biologinen perusta on ihmisillä samankaltainen, se ei riitä yksin selittämään stressin nykyistä asemaa keskeisenä psykologisena ja kulttuurisena ilmiönä. Modernissa kulttuurissa stressi toimii käsitteenä, jonka avulla yksilöt antavat merkityksen epätasapainolle ja kuormitukselle arjessa (Hutmacher, 2021).

Näiden näkökulmien perusteella stressi voidaan ymmärtää kokonaisvaltaisena ilmiönä, joka muodostuu fysiologisista ja biologisista reaktioista, yksilön kognitiivisista arvioinneista sekä kulttuurisesti muotoutuneista tavoista tulkita kuormittavia tilanteita. Tämä määrittely toimii pohjana tarkastella sitä, miten stressi kytkeytyy nykyisen kulutusyhteiskunnan rakenteisiin ja vaikuttaa yksilön toimintaan erilaisissa päätöksentekotilanteissa.

### 2.1.3 Stressityypit kulutusyhteiskunnassa

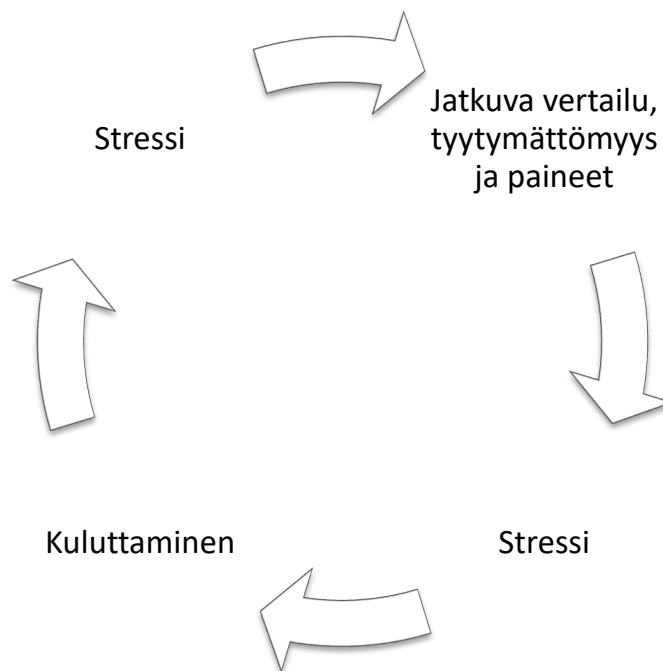
Stressityypit voidaan jakaa akuuttiin ja krooniseen stressiin, ja kulutusyhteiskunnan rakenteet vaikuttavat siihen, miten nämä kaksi stressityyppiä ilmenevät. Akuutti stressi syntyy lyhytaikaisissa ja äkillisissä tilanteissa, jossa yksilö ympäristön vaatimusten hetkellisesti ylittävän omat voimavaransa (Lazarus & Folkman, 1984). Kulutusympäristössä tällaiset tilanteet voivat voimistua, sillä nopea-tempoiset valintatilanteet, runsas tarjonta ja jatkuva ärsyketulva lisäävät hetkellistä kuormitusta ja voivat näin ohjata yksilön toimintaa kohti välitöntä tunnesäätelyä (Nixon & Gabriel, 2016). Akuutin stressin hetkellä yksilö voi painottaa välittömiä ja nopeita ratkaisuja, koska stressi heikentää arviointia ja lisää tarvetta poistaa epämukavuuden tunne (Lazarus & Folkman, 1984; Nixon & Gabriel, 2016).

Krooninen stressi kehittyy tilanteissa, joissa yksilö altistuu pidemmän ajan jatkuville tai toistuville kuormitustekijöille, jotka ylittävät hänen voimavaransa ja muodostavat pysyvän epätasapainon

yksilön ja ympäristön välille. Tällaisia ovat esimerkiksi roolipaineet, taloudellinen epävarmuus ja ihmissuhteisiin liittyvät ristiriidat (Moschis, 2007). Moschis (2007) huomauttaa, että jatkuvat sosiaaliset ja taloudelliset paineet heikentävät yksilön kykyä arvioida tilanteita rationaalisesti ja tehdä harkittuja valintoja. Samalla kulutuskulttuuri ylläpitää tyytymättömyyden ja jatkuvan tavoittelun kierrettä, mikä voi taas voimistaa kroonista stressiä ympäristössä, jossa yksilöt altistuvat jatkuvalla vertailulle ja odotuksille (Passini, 2013).

Modernissa kulutusyhteiskunnassa stressityypit muodostuvat kulttuuristen normien ja sosiaalisten rakenteiden kautta, jotka määrittävät millaisia odotuksia yksilöihin kohdistuu ja miten yksilöiden oletetaan säätelevän kuormitusta. Siten akuutit ja krooniset stressitekijät ovat jatkuvasti läsnä ympäristössä, jossa valintojen määrä, vaatimusten kasvu ja nopea elämänrytmi muokkaavat stressin syntyä ja yksilön tapoja selviytyä arjen haasteista (Hutmacher, 2021).

## 2.2 Stressin rooli kulutusyhteiskunnassa



### Kuvio 1: nykyisen kulutuskulttuurin kierre

Kuvio esittää kulutusyhteiskunnalle tyypillisen itseään vahvistavan kierteen, jossa kulutuskulttuurin normit ja sosiaaliset odotukset synnyttävät jatkuvaa vertailua, tyytymättömyyttä ja painetta. Tämä paine lisää stressiä, jota yksilö pyrkii lievittämään kuluttamisen avulla. Kulutuksen tarjoama helpotus on kuitenkin lyhytaikainen, mikä johtaa stressiin ja palauttaa yksilön takaisin kierteen alkuun.

Stressi on edelleen kasvavissa määrin yhteiskunnallisesti tunnettu ilmiö, joka heijastaa taloudellisia, sosiaalisia ja kulttuurisia rakenteita (Folkman, 2011). Kansainväliset tutkimukset osoittavat, että viime vuosikymmenten aikana päivittäinen emotionaalinen stressi on lisääntynyt

maailmanlaajuisesti kaikissa eri väestöryhmissä ja erityisesti nuorten aikuisten keskuudessa (Piao ym., 2024). Stressin kasvu ei ole pelkästään seurausta yksilön sisäisistä psykologisista tekijöistä, vaan se liittyy vahvasti koettuun yhteiskunnalliseen ja taloudelliseen epävarmuuteen. Covid-19-pandemia pahensi näitä ongelmia entisestään ja heikensi entisestään yksilöiden hallinnan tunnetta sekä hyvinvointia (Piao ym., 2024). Tämä osoittaa, että stressin lisääntyminen on seurausta myös ympäristön ja kulttuurin muutoksista, joka vaikuttavat yksilöiden arkeen ja identiteettiin (Folkman, 2011).

Shahn (2015) mukaan stressi ei ole objektiivinen tila, vaan se muodostuu yksilölle silloin, kun ympäristön vaatimukset uhkaavat yksilön toimintakykyä. Tämä tarkoittaa, että sama kulutusympäristö voi olla yhdelle kuluttajalle neutraali ja toiselle kuluttajalle kuormittava, sillä stressi syntyy yksilön arviointiprosesseissa eikä tilanteen objektiivisuudesta (Lazarus & Folkman, 1984; Shah ym., 2015). Lisäksi Shah korostaa, että stressi on jatkumo, jonka intensiteetti vaihtelee, mikä selittää miksi kulutusyhteiskunnan nopeatempoiset ja jatkuvasti vertailua tuottavat rakenteet voivat vähitellen muodostaa pysyvää kuormitusta yksilölle (Shah ym., 2015).

Nykyinen kulutuskulttuuri on iso rakenteellinen tekijä, joka ylläpitää tätä yhteiskunnallista kuormitusta. Nixonin (2016) mukaan moderni kulutuskulttuuri perustuu ideologiaan, jossa yksilön arvo ja moraalinen asema määräytyvät hänen kulutusvalintojensa kautta. Kuluttamisesta on tullut helppo keino osoittaa menestystä ja yhteiskunnallista arvoa, mutta samalla se sitoo yksilön kulttuuriseen järjestelmään, jossa vapautta mitataan markkinoilla tehtyjen päätösten kautta (Nixon & Gabriel, 2016). Tämä näennäinen valinnanvapaus on kuitenkin psykologisesti kuormittavaa, sillä se sisältää velvollisuuden kuluttaa ja pysyä kilpailukykyisenä ympäristössä, jossa jatkuva vertailu ja itsensä kehittäminen ovat arvoja sinänsä (Nixon & Gabriel, 2016; Passini, 2013).

Passinin (2013) mukaan nykyinen kulutuskulttuuri on muotoutunut ahmimisen kulttuuriksi, jossa yksilö elää jatkuvassa halun, vertailun ja tyytymättömyyden kierrossa. Kuluttamisen avulla tavoitellaan hetkellistä mielihyvää, mutta sen vaikutus on vain lyhytaikainen ja johtaa näin nopeasti uuteen haluun/tarpeeseen tai pettymykseen. Tällainen jatkuva sykli ylläpitää stressiä ja tekee siitä osan arkipäiväistä kokemusta (Passini, 2013). Moschis (2007) vahvistaa tätä sanomalla, että kulutus voi toimia stressin hallintakeinona, mutta samalla se ylläpitää tätä kuormitusta juuri siksi, koska saavutettu helpotus on usein lyhytaikainen ja saattaa lisätä kuormitusta pitkällä aikavälillä. Rauber ym. (2024) täydentävät tätä näkökulmaa toteamalla, että kulutusyhteiskunnassa stressi ja kulutuskäyttäytyminen muodostavat itseään vahvistavan kierteen, jossa kulutus toimii oireena ja seurauksena yhteiskunnalliselle paineelle (Rauber ym., 2024).

Myös yhteiskunnalliset muutokset ja rakenteellinen eriarvioisuus vahvistavat stressin kokemusta. Taloudellinen epävarmuus lisää stressiä riippumatta yksilön todellisesta tulotasosta (Piao ym., 2024). Näin ollen stressi ei heijasta vain taloudellisia olosuhteita, vaan yksilön kokemusta epävarmuudesta ja sosiaalisista odotuksista, jotka muovaavat hänen hallinnan tunnettaan ja hyvinvointiaan (Moschis, 2007). Jaiswal ja Gupta (2015) huomasivat, että erityisesti matalatuloiset kuluttajat kokevat voimakasta sosiaalista painetta ylläpitää omaa statustaan kulutuksen avulla, vaikka se lisää taloudellista kuormitusta ja heikentää lopulta hyvinvointia (Jaiswal & Gupta, 2015).

Stressin ja kulutus päätösten välinen yhteys näkyy erityisen selvästi taloudellisten paineiden ja epävarmuuden aikana. Tämä voi ilmetä esimerkiksi tarpeettomien ostosten tekemisenä, ylivelkaantumisena tai statusta korostavana kulutuksena (Wang ym., 2020). Wangin (2020) tutkimus esittää, että taloudellinen ja velkaperäinen stressi lisää taipumusta ylellisyystuotteiden ostamiseen. Kuluttaja pyrkii tällöin palauttamaan itsetuntonsa ja hallinnan tunteensa symbolisesti näkyvien tuotteiden avulla, vaikka ne samalla lisäävät tätä taloudellista painetta ja stressiä (Wang ym., 2020). Tämä osoittaa, että stressi ei ainoastaan muuta päätöksenteon tapaa, vaan voi myös ohjata kulutusta sellaisiin ratkaisuihin, jotka ylläpitävät kuormitusta.

Kim ja Chang (2023) havaitsivat, että Covid-19 pandemia lisäsi ostokäyttäytymisen emotionaalista merkitystä. Pandemian aikaan yksilöt käyttivät ostamista keinona hallita psykologista kuormitusta, ja keinona palauttaa tunteen tilanteen hallinnasta. Tätä kutsutaan ostoterapiaksi (retail therapy) ja se toimii psykologisena selviytymisstrategiana, joka tarjoaa hetkellisen helpotuksen ja kontrollin tunteen (Kim & Chang, 2023). Kun stressin lähteet jatkuvat, kuluttaja yleensä palaa tähän samaan käyttäytymismalliin, jolloin kulutus alkaa toimia oireena ja seurauksena stressistä. Tällainen käyttäytyminen luo käyttäytymisen kehän, jossa päätöksenteon tavoitteena ei ole enää järkevä rationaalinen valinta, vaan jatkuva yritys lievittää stressiä (Moschis, 2007).

Folkman (2011) korostaa, että stressin kokeminen ja hallinta ovat paitsi yksilöllisiä, mutta myös sosiaalisesti rakentuneita prosesseja. Yksilö ei reagoi ainoastaan sisäisiin tunnetiloihinsa, vaan myös ympäristön odotuksiin ja sosiaalisiin paineisiin, jotka myös muokkaavat hänen käyttäytymistään. Tämä sosiaalinen ulottuvuus tekee stressin vaikutuksesta päätöksentekoon entistä monimutkaisemman, sillä kuluttaja pyrkii samanaikaisesti lievittämään emotionaalista kuormitusta ja säilyttämään hyväksynnän tunteen sosiaalisessa ympäristössään (Folkman, 2011). Zheng, Baskin ja Peng (2018) havainnollistavat tätä ilmiötä osoittamalla, että riittämättömyyden ja alemmuuden tunteet voivat lisätä tarvetta korostaa omaa statusta kulutuksen avulla. Tätä kautta yksilö pyrkii palauttamaan arvotuksensa ja sosiaalisen asemansa (Zheng ym., 2018). Moschis (2007) huomauttaa, että tällainen

käyttäytyminen voi tarjota vain hetkellistä psykologista helpotusta, mutta pitkällä aikavälillä se ylläpitää stressin ja kulutuksen kierrettä. Näin sosiaalinen paine ja psykologinen kuormitus liittyvät toisiinsa, mikä tekee yksilön päätöksenteosta yhä tunnepohjaisempaa ja vähemmän rationaalista (Folkman, 2011).

Stressiä voidaan näin tarkastella yksilöllisenä ja yhteiskunnallisena ilmiönä, jota vahvistavat kulutusyhteiskunnan rakenteet, kilpailullinen kulttuuri ja sosiaalinen vertailu. Näissä olosuhteissa stressi ei ole pelkästään psykologinen reaktio ympäristön paineisiin, vaan osa kulutuskulttuurin mekanisme, joka ylläpitää jatkuvaa sopeutumista ja kuormitusta nykyisessä kulutusyhteiskunnassa.

### 2.3 Stressin vaikutus yksilön päätöksentekoon

Taulukko 1: stressin vaikutus yksilön päätöksentekoon

Päätöksenteon osa-alue	Mitä stressi tekee?	Simonin (1955) selitys	Kulutusvaikutus
<b>Kognitio</b>	Kaventaa tarkkaavaisuutta ja kuormittaa muistia	Yksilöllä rajallinen tiedonkäsittelykyky → yksinkertaiset käyttäytymismallit	Nopea valitseminen ja tuttuihin vaihtoehtoihin turvautuminen
<b>Tunteet</b>	Voimistaa tunnereaktiota ja heikentää tunteiden säätelyä	Tunnekuormitus pienentää kapasiteettia → rajoittaa arviointia	Lohtukulutus, mielihyvänhakuiset valinnat
<b>Itsesäätely</b>	Heikentää impulssien hallintaa, nopeat helpotukset > pitkän aikavälin harkinta	Kuormitus ylittää kapasiteetin → ”riittävän hyvä” ratkaisu	Impulssiostaminen, vaikeus vastustaa houkuttuksia, välitön mielihyvä

Stressi vaikuttaa merkittävästi siihen, miten yksilö käsittelee tietoa, tulkitsee ympäristöään ja tekee valintoja (Moschis, 2007). Herbert Simonin (1955) rajatun rationaalisuuden (engl. Bounded Rationality Theory) tarjoaa selkeän viitekehyksen ymmärtää näitä vaikutuksia, sillä teorian mukaan yksilöllä on rajalliset kognitiiviset kyvyt, rajattu määrä informaatiota ja pelkästään osittainen kyky arvioida monimutkaisia tilanteita (Simon, 1955). Simon (1955) korostaa, että yksilö toimii rajoitetun tiedon ja kyvykkyyden varassa, mikä johtaa siihen, että hän ei pysty tekemään täydellisiä päätöksiä. Tämän seurauksena yksilö turvautuu yksinkertaistettuihin sääntöihin ja valitsee itselleen tarpeeksi

hyviä vaihtoehtoja tilanteissa, jotka ylittävät hänen kapasiteettinsa (Simon, 1955). Seuraavaksi tarkastellaan stressin vaikutuksia päätöksentekoon rajatun rationaalisuudenteorian avulla ja tarkastelemalla kolmea keskeistä osa-aluetta: kognitiivisia, emotionaalisia ja itsesäätelyyn vaikuttavia prosesseja.

### 2.3.1 Kognitiiviset vaikutukset

Stressi vaikuttaa yksilön päätöksentekoon kuormittamalla juuri niitä kognitiivisia prosesseja, joiden varassa analyttinen arviointi ja rationaalinen vaihtoehtojen punnitseminen tapahtuvat (Lazarus & Folkman, 1984; Moschis, 2007). Lazarusin ja Folkmanin (1984) mukaan stressi syntyy tilanteissa, joissa yksilö arvioi tilanteen vaatimusten ylittävän omat selvitytymisresurssinsa, mikä heikentää yksilön tarkkaavaisuutta ja kaventaa kognitiivista prosessointia. Moschis (2007) vahvistaa tätä, että stressitilanteessa ihmisen kognitiiviset resurssit vähenevät, minkä seurauksena päätökset tehdään nopeammin ja enemmän tunteiden pohjalta. Stressi siis rajoittaa yksilön mahdollisuuksia käsitellä informaatiota. Tässä tilanteessa päätöksenteon luonne muuttuu parhaan ratkaisun löytymisestä kohti vaihtoehtoa, joka vähentää psykologista kuormitusta ja palauttaa tunnetta hallinnasta (Lazarus & Folkman, 1984).

Maierin (2014) mukaan stressi myös madaltaa kuluttajan ajattelun abstraktitasoa, minkä seurauksena kuluttaja keskittyy päätöksenteossaan konkreettisiin asioihin, kuten hintaan tai painoon ja lyhyen aikavälin hyötyihin. Tällainen päätöksentekotapa selittää, miksi stressaantuneet kuluttajat ovat alttiimpia impulsiivisuudelle ja hetkelliselle mielihyvän tavoittelulle (Maier & Wilken, 2014). Tätä voidaan myös kutsua niukkuusajatteluksi, koska yksilö tarkastelee tilannetta lyhytnäköisesti ja pyrkii teoillaan minimoimaan välittömän kognitiivisen kuorman käsittelemällä asian pintapuolisesti (Shah ym., 2015).

Simon (1955) kuvaa, että ihmisillä on rajallinen määrä tietoa ja laskentakykyä, minkä vuoksi he eivät pysty käsittelemään kaikkia päätöksentekoon liittyviä muuttujia, vaan tukeutuvat tilanteen yksinkertaistettuihin mielikuviin ja arvioihin. Rajatun rationaalisuuden näkökulmasta stressin vaikutukset kognitioon vahvistavat juuri niitä rajoituksia, joita Simon (1955) kuvaa. Kun stressi kuormittaa muistia (Maier & Wilken, 2014) ja heikentää tarkkaavaisuutta (Lazarus & Folkman, 1984), yksilö toimii todennäköisemmin näiden yksinkertaistettujen mallien varassa ja valitsee ratkaisuja, jotka ovat riittävän hyviä, mutta eivät välttämättä parhaimpia (Simon, 1955). Kulutusympäristössä tämä näkyy päätöksenteon yksinkertaistumisena, tuttujen brändien suosimisena ja valintojen rajaa misena pienempään joukkoon vaihtoehtoja, koska nämä vaativat vähemmän kognitiivista ponnisteluuta (Moschis, 2007).

### 2.3.2 Emotionaaliset vaikutukset

Stressi lisää emotionaalista reaktiivisuutta ja heikentää tunteiden säätelyä, mikä tekee päätöksenteosta tunnepitoisempaa ja vähemmän analyyttistä (Gross, 1998). Grossin (1998) tunteiden säätelyteoria (engl. emotion regulation theory) kuvaa sitä, miten ihminen pyrkii jatkuvasti vaikuttamaan siihen, mitä tunteita hän kokee, milloin ne ilmenevät ja miten niitä ilmaistaan. Hänen mukaansa tunteiden säätely on prosessi, joka koostuu useammasta vaiheesta, kuten tilanteen valinnasta ja tarkkaavaisuuden suuntaamisesta. Stressaavissa tilanteissa nämä säätelyn vaiheet aktivoituvat, koska yksilö pyrkii hallitsemaan negatiivisia tunteitaan ja palauttamaan psykologisen tasapainonsa. Tunteiden säätelyn näkökulmasta stressin vaikutus päätöksentekoon ei ole vain kognitiivinen, vaan myös emotionaalinen (Gross, 1998). Gross (1998) korostaa, että yksilön kokiessa voimakkaita tunteita, rationaalinen harkintakyky väistyy ja päätökset perustuvat yhä enemmän siihen, miltä tilanne tuntuu, eikä siihen mitä päätöksestä seuraa.

Tämä ilmiö on yhteydessä Simonin (1955) esittämään rajatun rationaalisuuden teoriaan, jonka mukaan yksilön päätöksentekokapasiteetti on rajallinen ja erityisen altis kuormitukselle. Kun tunteet vievät osan niistä resursseista, joita rationaalinen prosessointi edellyttää (Gross, 1998), yksilö turvautuu entistä enemmän yksinkertaistettuihin arvoihin ja valintoihin, jotka edellyttävät vain vähäistä kognitiivista ponnistelua (Simon, 1955). Kuluttamisessa stressi voi lisätä tunnepohjaista ja lohtuostamista ostamista, koska kuluttaja hakeutuu kohti välitöntä mielihyvää tuottavia ratkaisuja pikemminkin kuin pitkäjänteiseen harkintaan perustuvia valintoja (Moschis, 2007).

Kempin (2011) tutkimus tukee tätä näkökulmaa osoittamalla, että kuluttajat käyttävät erilaisia tuotteita ja palveluita tunteidensa hallintaan. Tällainen tunteiden hallintaan perustuva kuluttaminen on tyypillistä erityisesti silloin, kun stressin perimmäisiä syitä ei pystytä tai jakseta ratkaista muilla keinoilla. Kulutus tarjoaa tällöin keinon palauttaa yksilölle hallinnan tunteen, mutta helpotus on usein tilapäinen ja johtaa kulutuksen toistumiseen samankaltaisissa tilanteissa tulevaisuudessa (Kemp & Kopp, 2011).

### 2.3.3 Itsesäätelyn vaikutukset

Moschis (2007) toteaa, että stressi myös heikentää itsesäätelyä ja lisää impulsiivisuutta, sillä yksilö käyttää suuren osan henkisistä resursseistaan stressitekijöiden hallintaan. Kun kognitiivinen kuormitus kasvaa, yksilö on herkempi reagoimaan tunteidensa perusteella ja tekemään päätöksiä, jotka tuottavat hetkellistä mielihyvää. Tämä voi ilmetä ostoksina, jotka eivät tue kuluttajan pitkän aikavälin tavoitteita (Moschis, 2007). Maier ja Wilken (2014) osoittavat, että stressi ohjaa kuluttajia

korostamaan konkreettisia, helposti saavutettavia hyötyjä abstraktien, pitkän aikavälin etujen sijaan, mikä lisää impulsiivisuutta. Cannonin (2019) resurssiniukkuuden malli selittää tätä ilmiötä tarkemmin. Jos kuluttaja kokee niukkuuden korjattavaksi, hän käyttää voimavarojaan strategiseen itsesäätelyyn ja tavoitteelliseen toimintaan. Jos niukkuus koetaan korjaamattomaksi, tällöin itsesäätely heikkenee ja yksilö pyrkii palauttamaan kontrollin tunnetta kulutuksen avulla (Cannon ym., 2019).

Rajatun rationaalisuuden näkökulmasta itsesäätelyn heikentyminen tarkoittaa, että yksilö toimii nestistä useammin yksinkertaistettujen arvioiden ja automaattisten toimintamallien varassa, koska hän ei kykene käyttämään riittävästi kognitiivisia resursseja rationaaliseen päätöksentekoon (Simon, 1955). Kulutusympäristössä tämä ilmenee samalla tavalla kuin tunneperäisessä kuluttamisessa (Moschis, 2007) eli esimerkiksi impulssiostamisena, välittömän mielihyvän hakeutumisena ja vaikeutena vastustaa houkutuksia.

Stressi siis muokkaa yksilön päätöksentekoa kognitiivisella, emotionaalisella ja itsesäätelyn tasolla. Se myös heikentää harkintakykyä, lisää impulsiivisuutta ja ohjaa päätöksentekoa kohti tunteiden säätelyä, jolloin kuluttaja tekee nopeita ja tunnepohjaisia ratkaisuja. Kuluttamisen käyttäminen stressin lievittämisen keinona voi hetkellisesti palauttaa hallinnan ja tasapainon tunteen, mutta se ei poista kuormituksen taustalla olevia tekijöitä.

### 3 Kompensatorinen kuluttaminen

#### 3.1 Määritelmä ja tausta

Kompensoiva kulutus on kattokäsite, joka kuvaa kuluttajan aikomuksia ja käyttäytymistä tilanteissa, joissa koetaan puutteita, tarpeita tai haluja, joita ei voida tyydyttää suoraan. Näitä pyritään korvaamaan vaihtoehtoisin keinoin ja tällaiset kompensoivat käytännöt ovat tyypillisesti reaktio yksilön minäkuvan ristiriitaan (Koles ym., 2018). Kompensatorinen kuluttaminen taas tarkoittaa kulutusikäyttäytymistä, jossa yksilö pyrkii lievittämään tai korjaamaan psykologista ristiriitaa oman todellisen ja ihanteellisen minäkuvansa välillä tuotteiden tai palveluiden ostamisen, käyttämisen tai esittelemisen keinoin (Mandel ym., 2017).

Mandelin (2017) kehittämässä kompensatorisen kuluttamisen mallissa (engl. Compensatory Consumer Behaviour Model) kuluttaminen voidaan ymmärtää itsesäätelymekanismina, jonka avulla yksilö palauttaa minäkuvansa tasapainon ja hallinnan tunteen. Kulutuksen avulla siis pyritään kompensoimaan emotionaalisia puutteita ja identiteettiin kohdistuvia uhkia. Näitä uhkia voi syntyä esimerkiksi epäonnistumisen, sosiaalisen vertailun tai ulkopuolisuuden kokemuksen seurauksena. Kulutus saa tällöin symbolisen ja psykologisen arvon, sillä se ei ole enää pelkkää taloudellista toimintaa, vaan työkalu, jolla yksilö voi rakentaa, suojata ja vahvistaa omaa minäkuvaa (Mandel ym., 2017).

Kompensatorisen kuluttamisen mekanismi perustuu siihen, että kulutustapahtuma voi lievittää minäkuvan uhkia konkreettisesti, symbolisesti tai emotionaalisesti. Kuluttaja voi korvata koetun epätasapainon ostamalla tuotteen, joka vahvistaa haluttua ominaisuutta, kuten statusta tai pätevyyttä, jolloin kuluttaminen toimii symbolisena keinona vahvistaa minäkuvaa. Kulutus voi lisäksi tarjota psykologista helpotusta esimerkiksi mielihyvän, palkitsemisen tai pakenemisen kautta (Koles ym., 2018; Mandel ym., 2017). Koles (2018) kuitenkin korostaa, että kompensatorinen kuluttaminen ei ole yksiselitteisesti negatiivinen ilmiö, vaan se voi myös tukea yksilön hyvinvointia ja merkityksellisyden kokemusta. Kompensatorisen kulutuksen avulla yksilö voi käsitellä epäonnistumisia, vahvistaa tunnetta omasta toimijuudesta tai palauttaa hallinnan kokemusta arjessa (Koles ym., 2018).

Cao ym. (2025) täydentävät näitä esittämällä, että kompensointi ei rajoitu pelkästään materialistisiin tai statushakuisiin valintoihin, vaan kuluttajat voivat hakea myös kokemuksellisia, eettisiä ja kokemuksellisia tapoja lievittää minäkuvan epätasapainoa (Cao ym., 2025). Myös Mandel ym. (2021) ovat myöhemmässä tutkimuksessa laajentaneet kompensatorisen kuluttamisen teoriaa käsittelemällä, miten kompensointi voi synnyttää emotionaalisia kiintymyssuhteita omistettuihin tavaroihin.

Heidän mukaansa kompensatorinen kulutus voi johtaa pysyvämpiin psykologisiin hyötyihin, kun kulutettu tavara muodostuu osaksi identiteettiä ja tarjoaa symbolisia, hedonisia tai toiminnallisia resursseja minäkuvan ylläpitämiseen. Tämä osoittaa, että kompensatorinen kulutus ei ole pelkästään hetkellinen reaktio, vaan se voi muokata yksilön pitkäaikaisia suhteita esineisiin ja identiteettiin (Mandel ym., 2021).

### 3.2 Minäkuvan ristiriidat

Mandelin (2017) malli pohjautuu Higginsin (1987) kehittämään self-discrepancy-teoriaan (itse-epä-suhdeteoria), jonka mukaan yksilöllä on useita minuuden tiloja (engl. self-states), kuten todellinen minä (engl. actual self), ihanneminä (engl. ideal self) ja velvollisuusminä (engl. ought self). Näiden tilojen väliset ristiriidat aiheuttavat yksilössä erilaisia negatiivisia tunteita ja psykologista epämukavuutta. Kun yksilö kokee eron todellisen minän ja ihanteellisen minänsä välillä, syntyy pettymyksen, surun ja arvottomuuden tunteita. Kun taas ristiriita on todellisen minän ja velvollisuusminän välillä, syntyy syyllisyyden, pelon ja levottomuuden tunteita. Mitä suurempi ja helpommin aktivoituva self-discrepancy on niin, sitä voimakkaampia negatiivisia tunteita se herättää (Higgins, 1987). Nämä tunteet muodostavat perustan psykologisille motivaatioille, joka saa yksilön etsimään keinoja epämukavuuden lievittämiseksi. Kompensatorinen kuluttaminen on yksi tällainen keino, koska se tarjoaa tavan palauttaa tunteen sisäisestä tasapainosta ja vähentää ainakin hetkellisesti psykologista kuormitusta (Mandel ym., 2017).

Minäkuvanristiriidat voivat aktivoitua hyvin erilaisissa arjen tilanteissa, kuten epäonnistumisien, sosiaalisten vertailujen tai torjutuksi tulemisen seurauksena (Mandel ym., 2017). Myös esimerkiksi itsensä vertailu taidokkaampiin tai menestyneempiin ihmisiin voi lisätä epäonnistumisen tunnetta, jilloin psykologinen epämukavuus kasvaa ja minäkuvaristiriita voimistuu (Cao ym., 2025; Koles ym., 2018). Samoin sosiaalinen poissulkeminen voi vahvistaa eroa koetun ja toivotun sosiaalisen identiteetin välillä, mikä lisää yksilön tarvetta palauttaa tunne yhteenkuuluvuudesta ja arvostuksesta (Higgins, 1987; Mandel ym., 2017). Tämä minäkuvaristiriitojen aiheuttama psykologinen epämukavuus on keskeinen syy siihen, että yksilö pyrkii lievittämään tilannetta, jollakin itsesäätelyn keinolla (Higgins, 1987).

Näitä ristiriitoja voi voimistaa myös juuri ulkoiset asiat, kuten taloudellinen tai sosiaalinen epävarmuus (Cao ym., 2025), jotka heikentävät yksilön kokemusta omasta riittävydestä ja kyvykkyydestä (Cannon ym., 2019). Resurssiniukkuus voidaan ymmärtää kokemukseksi siitä, että nykyinen resurssitaso alittaa toivotun tai odotetun tason, mikä tuottaa psykologisen puutteen tunteen (Cannon ym., 2019). Kun tätä puutetta ei voida suoran korjata, koettu kontrollin menetys voimistaa tarvetta

lievittää psykologista epä mukavuutta tavalla, joka palauttaa tasapainon ja hallinnan tunteen (Cannon ym., 2019; Mandel ym., 2017).

Nämä minäkuvan ristiriidan synnyttämät tunteet muodostavat kompensatorisen kuluttamisen psykologisen perustan. Higginsin (1987) teoria tarjoaa selityksen sille, miksi kuluttaja kokee tarvetta kompensoida, kun taas Mandel (2017) kertoo, miten tämä tarve ilmenee kulutuskäyttäytymisessä. Näitä kompensatorisen kulutuksen psykologisia ilmenemismuotoja tarkastellaan tarkemmin seuraavassa alaluvussa, jossa esitellään Mandelin (2017) määrittelemät viisi kompensointistartegiaa ja niiden taustalla vaikuttavat psykologiset mekanismit.

### 3.3 Kompensatorisen kuluttamisen strategiat

**Taulukko 2: kompensatorisen kuluttamisen strategiat ja stressi**

Strategia	Reaktio stressiin	Stressin tyyppi
<b>Suora ratkaisu</b>	Toimii korjaamalla tilannetta konkreettisesti	Krooninen stressi
<b>Symbolinen täydentäminen</b>	Toimii kohottamalla statusta tai arvostusta	Akuutti stressi
<b>Dissosiaatio</b>	Toimii välttämällä epämiellyttävää identiteettiä	Akuutti stressi
<b>Eskapismi</b>	Toimii siirtämällä huomion pois stressistä	Akuutti stressi
<b>Joustava kompensatio</b>	Toimii vahvistamalla identiteetin toista osa-aluetta	Krooninen stressi

#### 3.3.1 Suora ratkaisu

Suora ratkaisu (engl. direct resolution) tarkoittaa kompensatorisen kuluttamisen strategiaa, jossa yksilö pyrkii korjaamaan minäkuvan ristiriidan poistamalla ristiriidan lähteen suoralla toiminnalla. Tämä strategia perustuu konkreettisiin tekoihin ja muutoksiin, jotka tähtäävät ristiriidan ratkaisemiseen. Se kohdistuu suoraan siihen ominaisuuteen, taitoon tai tilaan, joka aiheuttaa epätasapainoa todellisen ja ihanneminän välillä ja sen tavoitteena on saavuttaa toivottu minäkuva käytännön muutosten kautta. Suora ratkaisu eroaa muista kompensatorisen kuluttamisen strategioista niin, että sen ydin on todellisessa käyttäytymisen muutoksessa eikä vain symbolisessa tai tunnepohjaisessa helpotuksessa. Suorassa ratkaisussa kulutuspäätökset toimivat välineinä, joiden avulla yksilö pyrkii saavuttamaan halutun muutoksen minäkuvassa ja palauttamaan kokemuksen omasta pystyvyydestään (Mandel ym., 2017).

Strategian psykologinen mekanismi perustuu siihen, että minäkuvaristiriita synnyttää tunteita, kuten riittämättömyyttä tai pettymystä ja yksilö pyrkii vähentämään näitä tunteita toiminnallisten muutosten avulla. Konkreettinen toiminta tarjoaa selkeän polun kohti ihanneminää, joka vähentää yksilön kokemaa epämukavuutta ja lisää tunnetta hallinnasta (Higgins, 1987; Mandel ym., 2017). Stressi voi vahvistaa strategian käyttöä, koska ulkoiset paineet ja kontrollin menetyksen tunne lisäävät tarvetta ratkaisukeskeiselle käyttäytymiselle, joka palauttaa kokemuksen kyvykkyydestä ja tilanteen hallinnasta (Moschis, 2007).

Käytännössä suora ratkaisu ilmenee kulutuspäätöksissä, jotka tukevat konkreettista muutosta kohti tavoiteltua identiteettiä. Jos yksilö kokee fyysisen kuntonsa puutteelliseksi suhteessa ihanneminäänsä, hän voi hankkia kuntosalijäsenyyden, joka mahdollistaa suoran ratkaisun muutoksen saavuttamiseksi (Mandel ym., 2017). Työhön ja osaamiseen liittyvä minäkuvaristiriita voi taas johtaa kulutukseen, kuten koulutuksen tai valmennusten hankkimiseen. Näiden avulla yksilö voi parantaa taitojaan ja tuntea edistyvänsä kohti ihanneminäänsä (Wang ym., 2020).

Suoralla ratkaisulla voi olla paljon psykologisia hyötyjä. Onnistumisen kokemukset voivat vähentää stressiä, lisätä itsetuntoa ja vahvistaa tunnetta siitä, että yksilö kykenee muokkaamaan elämäänsä kohti parempaa (Mandel ym., 2017; Wang ym., 2020). Lisäksi muutoksen mahdollistaneisiin tuotteisiin tai palveluihin voi muodostua emotionaalinen kiintymys, joka tukee kokemusta jatkuvuudesta (Mandel ym., 2021). Strategiaan liittyy kuitenkin myös riskejä, koska näissä epäonnistuminen voi voimistaa tunnetta riittämättömyydestä, lisätä stressiä ja johtaa pakonomaiseen pyrkimykseen korjata minäkuvaa kulutuksen avulla (Kim & Gal, 2014; Mandel ym., 2017). Pitkittyessään tämä voi ylläpitää tunnetta keskeneräisyydestä ja luoda riippuvuuden kulutuksesta (Mandel ym., 2017).

### 3.3.2 Symbolinen minäkuvan täydentäminen

Symbolinen minäkuvan täydentäminen (engl. symbolic self-completion) tarkoittaa strategiaa, jossa kuluttaja pyrkii lievittää minäkuvaristiriitaa kuluttamalla tuotteita tai palveluita, jotka symbolisesti edustavat haluttua identiteettiä. Tämä kompensatorisen kuluttamisen strategia pohjautuu siihen, kun ihanteellinen minäkuva ei ole saavutettavissa konkreettisesti, koitetaan sen merkitystä vahvistaa symbolien avulla. Yksilö hyödyntää tällöin kulutusta keinona viestiä muille ja itselleen arvoja, saavutuksia tai ominaisuuksia, joiden hän kokee vastaavan paremmin ihanneminää (Mandel ym., 2017). Kuluttaja ei siis pyri muuttamaan konkreettisesti käyttäytymistään tai ominaisuuksiaan, vaan vahvistamaan identiteettiään ulkoisten merkkien avulla, joiden koetaan viestivän haluttuja arvoja, taitoja tai statusta (Koles ym., 2018).

Strategian psykologinen mekanismi perustuu siihen, että minäkuvaristiriita synnyttää tarpeen vahvistaa identiteetin keskeisiä elementtejä tavalla, joka ei vaadi konkreettisia muutoksia, vaan nojaa symboleihin (Higgins, 1987; Mandel ym., 2017). Symbolit tarjoavat tavan esittää itselle ja muille toivottuja ominaisuuksia, mikä voi vähentää epämukavuutta (Mandel ym., 2017). Stressi ja sosiaalinen vertailu voivat lisätä symbolisen täydentämisen tarvetta, koska ulkoiset paineet lisäävät halua korostaa omaa arvoa ja hyväksyntää näkyvien identiteettimerkkien avulla (Moschis, 2007).

Symbolinen täydentäminen ilmenee kulutus päätöksissä esimerkiksi luksustuotteiden, merkkivaatteiden tai muita statusta viestivien esineiden hankintana, joiden koetaan heijastavan korkeaa sosiaalista asemaa tai menestystä (Rauber ym., 2024). Stressi ja sosiaalinen vertailu voivat lisätä tätä ristiriitaa ja taipumusta korostaa omaa statustaan kulutuksen avulla (Zhao & Liu, 2024). Myös nykyajan työelämän paineet ja sosiaalisen median vertailu voivat horjuttaa yksilön minäkuvaa ja lisätä kulutusta, jonka avulla yksilö voi vahvistaa itseään ulkoisten merkkien avulla (Kim & Chang, 2023). Esimerkiksi kuluttaja, joka kokee epävarmuutta omasta ammattimenestyksestään voi hankkia statussymboleita, kuten kalliita kelloja tai merkkilaukkuja, jotka viestivät menestystä (Rauber ym., 2024).

Symbolisella täydentämisellä voi olla positiivisia vaikutuksia, sillä se tarjoaa nopean tavan lieventää minäkuvan ristiriidan aiheuttamaa epämukavuutta. Kuitenkin, koska symbolinen täydentäminen tarjoaa nopean helpotuksen, se on usein vain pinnallinen helpotus minäkuvaristiriitaan (Mandel ym., 2017). Psykologinen hyöty syntyy siitä, että symbolinen toiminta vähentää stressiä hetkellisesti (Moschis, 2007). Toisaalta jatkuva riippuvuus ulkoisista symboleista voi ylläpitää epäsuhtaa ja jopa lisätä stressiä, jos kuluttaja kokee arvonsa riippuvan jatkuvasti kulutuksen avulla rakennetuista mielikuvista (Mandel ym., 2021; Zhao & Liu, 2024).

### 3.3.3 Dissosiaatio

Dissosiaatio (engl. dissociation) on kompensatorisen kuluttamisen strategia, joka tarkoittaa kuluttamista välttelevää käyttäytymistä juuri sillä alueella, johon ihanneminän aiheuttama ristiriita liittyy. Tämä strategia eroaa muista kompensatorisen kuluttamisen strategioista niin, että kuluttaja ei pyri lähestymään haluttua identiteettiä, vaan torjuu ja välttelee elementtejä, jotka muistuttavat minäkuvaristiriidasta. Se siis pyrkii suojaamaan yksilön minäkuvaa ottamalla etäisyyttä niihin tuotteisiin, brändeihin tai sosiaalisiin ryhmiin, jotka muistuttavat tätä uhattua identiteettiä. Esimerkiksi, kun naiset kohtaavat stereotypian ”naiset ovat heikompia matematiikassa”, he voivat vastata tähän identiteettiuhkaan irtautumalla joko naisellisuuden roolistaan tai matematiikasta. Samalla tavalla havaittiin, että naisilla, joilla on matalampi itsetunto, valitsivat todennäköisemmin sukupuolineutraalin

aikakausilehden, kuin naiseutta vahvistavan lehden. Eli he välttelivät tuotteita, jotka vahvistivat epämiellyttävää identiteettiä ja suuntasivat kulutustaan pois tältä alueelta (Mandel ym., 2017).

Stressi voi toimia tällaisen käyttäytymisen laukaisijana, sillä esimerkiksi sosiaalinen paine ja vertailu muihin voivat lisätä tarvetta irrottautua identiteettitekijöistä, jotka herättävät negatiivisia tunteita (Moschis, 2007). Kulutuksessa tämä voi ilmetä niin että, esimerkiksi työn menettänyt yksilö voi hylätä menetettyä työroolia symboloivat vaatteet tai esineet, koska ne muistuttavat epäonnistumisesta ja aiheuttavat psykologista kuormitusta (Mandel ym., 2017). Myös esimerkiksi stressi ja sosiaalinen vertailu voivat lisätä taipumusta torjua brändejä, jotka liitetään näihin ei-toivottuihin mielikuviin. Kuluttaja saattaa esimerkiksi vältellä massabrändejä erottuakseen ryhmistä, jotka he kokevat statukseltaan alempiarvoisiksi (Zhao & Liu, 2024).

Strategialla voi olla psykologisia hyötyjä. Mandelin (2017) mallin mukaan dissosiaatio on psykologisesti suojaava strategia, joka auttaa kuluttajaa säilyttämään minäkuvan johdonmukaisuuden ulkoisten paineiden keskellä. Se voi vähentää stressiä ja palauttaa hallinnan tunnetta, mutta liiallisena se voi rajoittaa identiteetin joustavuutta ja ylläpitää eristäytymistä (Mandel ym., 2021). Strategiaan liittyy rajoitteita, sillä jatkuva välttely voi vähentää joustavuutta ja ylläpitää kapeaa minäkuvaa, joka voi vaikeuttaa yksilön mahdollisuuksia omaksua esimerkiksi uusia rooleja tai kehittyä (Mandel ym., 2021). Lisäksi dissosiaatio voi johtaa eristäytymiseen ja ylläpitää negatiivisia tunteita, mikä taas voi pitkällä aikavälillä lisätä psykologista kuormitusta (Mandel ym., 2017).

### 3.3.4 Eskapismi

Ihmisillä on taipumus mielensisäiseen vatkomiseen, jossa ristiriita pysyy aktiivisesti mielessä. Yksi tapa lievittää tällaisia negatiivisia ajatuksia on tarkoituksellinen huomion suuntaaminen muualle tai näiden asioiden suora välttely. Eskapismi (engl. escapism) tarkoittaa kompensatorisen kuluttamisen strategiaa, jossa yksilö tietoisesti kääntää huomionsa pois ristiriitaan koskevista ajatuksista eli ongelmasta ja keskittymällä johonkin toiseen, usein mielihyvää tuottavaan toimintaan. Toisin kuin suorassa ratkaisussa, jossa yksilö toimii konkreettisesti kohti muutosta, eskapismisissa yksilö yrittää paeta ja näin lievittää koettua epämukavuutta. Tämä strategia on emotionaalinen selviytymiskeino, jossa kuluttaja pyrkii hetkellisesti palauttamaan tasapainon tunteen mielihyvän, viihtymisen tai todellisuuspakokeinon kautta (Mandel ym., 2017).

Strategian psykologinen mekanismi perustuu siihen, että minäkuvaristiriita tuottaa ahdistusta, stressiä ja negatiivisia tunteita, ja yksilö pyrkii vähentämään tätä epämukavuutta tietoisesti välttelyn ja huomion siirtämisen avulla (Higgins, 1987; Mandel ym., 2017). Eskapismi toimii emotionaalisena

selviytymisstrategiana, jossa kuluttaja etsii välitöntä helpotusta mielihyvää, viihtymistä tai rentoutusta tuottavista ärsykkeistä sen sijaan, että käsittelisi ristiriidan syytä (Mandel ym., 2017). Stressi lisää taipumusta eskapismiin, koska kuormittuneissa tilanteissa yksilön kyky käsitellä vaikeita tunteita heikkenee ja tarve paeta epämukavuutta voimistuu (Moschis, 2007).

Kuluttamisen kontekstissa eskapismi ilmenee tyypillisesti shoppailuna, syömisenä tai muunlaisen hedonistisen kulutuksen kautta (Mandel ym., 2017). Toiset taas hakevat helpotusta viihteen ja median kulutuksesta, kuten suoratoistopalvelujen kautta tai sosiaalisen median selailusta, joiden avulla todellisuudesta voidaan irtautua (Wang ym., 2020). Tämä esimerkit edustavat kulutuskäyttäytymistä, jota kutsutaan usein nimellä ostoterapia (engl. retail therapy) (Mandel ym., 2017). Nämä käyttäytymisen muodot ovat psykologisesti samanlaisia, ne voivat lievittää stressiä hetkellisesti (Moschis, 2007), mutta pitkällä aika välillä ne ylläpitävät minäkuvaristiriitaa ja riippuvuutta kulutuksen tuottamasta tunnesäätelystä (Mandel ym., 2017).

Psykologisesti eskapismilla on siis kaksi puolta. Lyhyellä aikavälillä se voi toimia tehokkaana stressin säätelykeinona, joka estää liiallisen kuormituksen ja palauttaa psykologisen tasapainon (Moschis, 2007). Pitkällä aikavälillä sen riskinä on kuitenkin minäkuvaristiriidan vahvistuminen, mikäli kuluttaja ei pysty käsittelemään stressin perussyitä muilla keinoilla (Mandel ym., 2017, 2021).

### 3.3.5 Joustava kompensatio

Joustava kompensatio (engl. fluid compensation) tarkoittaa kompensatorisen kuluttamisen strategiaa, jossa yksilö pyrkii ratkaisemaan ristiriitaa ihanneminän ja todellisen minän välillä vahvistamalla omaa identiteettiään jollakin toisella elämänalueella, joka ei liity ristiriitaan. Tämä strategia kuvastaa minäkuvan joustavuutta, kun yksi osa itsestä joutuu uhatuksi, yksilö voi kompensoida tätä panostamalla toiseen osa-alueeseen. Näin yksilö voi palauttaa sisäisen tasapainon ilman, että hänen tarvitsee kohdata itse ristiriidan lähdettä suoraan. Jos, kuluttajat vertaavat itseään ihannoituihin mainosmalleihin ja kokevat oman viehättävyyden heikompana, voivat he kompensoida tätä vahvistamalla älykkyyden tunnettaan. Esimerkiksi tekemällä taloudellisesti rationaalisempia kulutus päätöksiä. Näin ollen joustava kompensatio tarjoaa tavan lievittää ristiriitaa, vahvistamalla identiteetin muita osa-alueita ja palauttamalla yksilön kokemuksen omasta tasapainosta ja arvokkuudesta (Mandel ym., 2017).

Strategiassa tapahtuva identiteetti siirtymä mahdollistaa sen, että yksilö voi palauttaa tasapainon kokemuksen ilman, että hänen tarvitsee kohdata suoraan ristiriidan lähdettä, mikä tekee strategiasta

vähemmän pelottavan kuin suora ratkaisu (Mandel ym., 2017). Stressi ja epäonnistumisen kokemukset voivat lisätä joustavan kompensaation todennäköisyyttä, koska kuormittuneissa tilanteissa yksilön kyky käsitellä ristiriidan ydintä heikkenee, jolloin vaihtoehtoisten identiteettialueiden vahvistaminen tarjoaa helpomman tavan palauttaa sisäinen tasapaino (Mandel ym., 2017; Moschis, 2007).

Joustava kompensaatio ilmenee kulutuksessa tilanteissa, joissa kuluttaja reagoi yhteen identiteettiuhkaan vahvistamalla toista elämäntilannetta kulutus päätöksen kautta (Mandel ym., 2017). Esimerkiksi henkilö, joka kokee epävarmuutta työelämässä tai urakehityksessä, voi kompensoida tilannetta panostamalla perheeseen, sosiaalisiin suhteisiin tai vapaaehtoistyöhön (Wang ym., 2020).

Joustavalla kompensaatiolla voi olla lyhyellä aikavälillä psykologisia hyötyjä, sillä se tarjoaa keinon säilyttää identiteetin tasapaino tilanteissa, joissa suora ristiriidan käsittely olisi liian kuormittavaa (Mandel ym., 2017). Identiteetin vahvistaminen toisella alueella voi vähentää negatiivisia tunteita, kasvattaa voimavaroja ja tukea stressistä selviytymistä (Moschis, 2007). Strategiaan liittyy kuitenkin myös rajoitteita, sillä ristiriidan todellinen lähde jää käsittelemättä, mikä voi ylläpitää epäsuhtaa ja lisätä tarvetta jatkuvalla identiteetin siirtämiselle alueesta toiseen (Mandel ym., 2017). Pitkittyessään joustava kompensaatio voi ylläpitää minäkuvaristiriidan syytä, koska strategia ei kohdistu suoraan ristiriidan alkuperään, mikä voi vaikeuttaa pidempiaikaisen tasapainon saavuttamista minäkuvan osa-alueiden välillä (Mandel ym., 2017, 2021).

### **3.4 Kompensatorisen kuluttamisen kriittinen tarkastelu**

Kompensatorisen kuluttamisen mallia voidaan tarkastella kriittisesti sen mukaan, miten hyvin se pystyy jäsentämään yksilön kulutuskäyttäytymistä tilanteissa, joissa stressi ja minäkuvaristiriidat ohjaavat kulutusta. Mallin strategiat voidaan jakaa toiminnallisiin (engl. functional), symbolisiin (engl. symbolic) ja hedonisiin (engl. hedonic) hyötyihin. Toiminnallisia hyötyjä tarjoaa suoran ratkaisun strategia, jossa kuluttaja toimii konkreettisesti korjatakseen minäkuvaristiriitaa. Symbolinen täydentäminen, dissosiaatio ja joustava kompensaatio ovat symbolisia hyötyjä tuovia strategioita. Eskapismissa kuluttaja ohjaa huomionsa pois minäkuvaristiriidasta ja näin tämä strategia tuo hedonisia hyötyjä (Mandel ym., 2021). Tämä jaottelu osoittaa, että mallin hyödyt riippuvat paljon siitä, millaista vaikutusta kukin strategia pystyy tuottamaan stressin ja minäkuvaristiriidan taustalla.

Strategioiden tehokkuus riippuu siitä, mitä kompensaatio saa aikaan (Cannon ym., 2019). Toiminnalliset strategiat voivat parhaimmillaan vähentää psykologista kuormitusta ratkaisemalla konkreettisen ongelman, kun taas symboliset ja hedonistiset strategiat lievittävät tunteita ilman, että ne

muuttaisivat itse stressin tai ristiriidan lähdeksi (Mandel ym., 2017, 2021). Rauber ym. (2024) mukaan kompensatorinen kulutus voi tuottaa lyhytaikaista hyvinvoinnin lisääntymistä, mutta johtaa helposti negatiivisiin ilmiöihin. Esimerkiksi symbolinen täydentäminen voi vahvistaa yksilön minäkuvaa tai unohtaa stressin lähteen hetkellisesti, mutta sen teho on riippuvainen ulkoisista merkityksistä. Nämä ulkoiset merkitykset eivät välttämättä riitä ylläpitämään sisäistä tasapainoa pitkällä aikavälillä (Koles ym., 2018; Mandel ym., 2021). Hedonistiset strategiat voivat taas tuottaa nopean helpotuksen, mutta eivät muuta niitä seikkoja, jotka synnyttävät epämukavuutta ja tämä voi johtaa pitkällä aikavälillä kompensatiokäyttäytymisen kasaantumiseen (Mandel ym., 2017; Moschis, 2007). Mandel ym. (2021) osoittaa myös, että näiden strategioiden käyttö voi synnyttää tunnesiteitä kulutettuihin esineisiin tai palveluihin, jolloin kompensointi voi kehittyä pitkäkestoiseksi ja kierrettä ylläpitäväksi käyttäytymiseksi.

Mallin rajoituksiin kuuluu se, että yksittäiset strategiat eivät riitä tilanteisiin, joissa kuluttaja pyrkii ratkaisemaan laajempia tai kroonisia psykologisia ongelmia. Stressi ja minäkuvaristiriidat voivat olla hyvin monitasoisia ja liittyä samanaikaisesti useisiin elämän osa-alueisiin (Gross, 1998; Moschis, 2007). Tällöin kompensatorisen kuluttamisen strategiat tuottavat usein vain lyhytaikaisen helpotuksen, koska ne eivät poista ongelman ydintä (Mandel ym., 2017). Yksilö saattaa siis kokea hetkellistä tyytyväisyyttä tai emotionaalista helpotusta, vaikka strategia ei tukisi hänen pitkän aikavälinsä hyvinvointia (Cao ym., 2025). Mandel ym. (2021) korostaa, että kompensointi voi tällöin muotoutua jatkuvaksi tavaksi hallita tätä epämukavuutta, mikä taas voi johtaa kulutustottumuksiin ja arjen rutiineihin, joiden tavoitteena on helpottaa oloja lyhyellä aikavälillä ilman, että ne rakentavat pysyvää tasapainoa.

Kompensatoriseen kuluttamiseen liittyy myös negatiivisia seurauksia, joita ei käsitellä mallissa laajasti. Koska osa strategioista tarjoaa helpotusta vain hetkellisesti, saattaa kuluttaja turvautua niihin toistuvasti, koska yksilö ei ratkaise epätasapainon ydintä. Kuluttajat eivät usein tunnista kompensatorisen kuluttamisen vaikeuksia, mikä voi lisätä riskikäyttäytymistä tunnepohjaisten päätösten yhteydessä (Rustagi & Shrum, 2019). Tämä voi kasvattaa velkaantumisen riskiä (Koles ym., 2018), lisätä materiaalisen kulutuksen tarvetta tai synnyttää uusia käyttäytymismalleja, jotka muistuttavat vakavaakin riippuvuutta (Mandel ym., 2021; Moschis, 2007). Tästä syystä kompensatorinen kuluttaminen voi myös kostautua (Mo ym., 2025). Mo ym. (2025) mukaan, kun kulutuksen kohde muistuttaa uhatusta minäkuvasta eikä tue tätä, niin kompensoinnin psykologinen hyöty voi kääntyä kuluttajaa vastaan. Lisäksi kriittinen kulutustutkimus on korostanut kulutusympäristöjen rakenteellista vaikutusta, jossa kuluttaja toimii usein markkinoiden tuottamien normien ja odotusten ohjaamana (Ahlberg ym., 2022). Tällöin kompensointi ei näyttäydy ainoastaan psykologisena reaktiona, vaan

myös sosiaalisen järjestyksen ylläpitämänä käyttäytymisen muotona (Ahlberg ym., 2022; Mandel ym., 2017).

Näistä syistä kompensatorinen kuluttaminen toimivuuden suhteen tulisi olla kriittinen. Vaikka malli on teoreettisesti hyvä selittämään lyhytaikaisia tunnesäätelyprosesseja ja sitä, miksi kuluttaja hakee nopeaa helpotusta stressiin, mutta sen soveltuvuus heikkenee silloin, kun tarkastellaan kulutuskäytännön pitkäaikaisia seurauksia tai kulutuskulttuurin rakenteellisia tekijöitä (Cannon ym., 2019; Mandel ym., 2017).

## 4 Lopuksi

### 4.1 Yhteenveto

Tässä tutkielmassa on tarkasteltu, miten stressi ohjaa kuluttajien kulutus päätöksiä kompensatorisen kuluttamisen näkökulmasta. Tarkensin tutkimuksen päätavoitetta kahdella alakysymyksellä, joista ensimmäinen oli: miten stressi ilmenee kulutusyhteiskunnassa ja millä tavoin se vaikuttaa kuluttajan päätöksentekoon? Jota käsiteltiin luvussa 2. Tutkielma osoittaa, että stressi on modernin kulutusyhteiskunnan keskinen, kulttuurisesti rakentunut ilmiö, jonka taustalla vaikuttavat esimerkiksi taloudellinen epävarmuus (Piao ym., 2024), sosiaalinen vertailu (Zheng ym., 2018), nopeatempoinen kulutusympäristö (Nixon & Gabriel, 2016) ja ulkoiset odotukset, joita nykyinen kulutuskulttuuri aiheuttaa (Passini, 2013). Stressi pienentää yksilön kognitiivisia resursseja (Lazarus & Folkman, 1984; Moschis, 2007), voimistaa tunnereaktioita ja heikentää yksilön kykyä itsesääteilyyn (Gross, 1998; Moschis, 2007). Nämä asiat lisäävät yksilön alttiutta hakea helpotusta kuluttamisesta.

Toista alakysymystä käsiteltiin luvussa 3: miten kompensatorisen kuluttamisen strategiat selittävät stressin vaikutusta kuluttajan kulutus päätöksiin? Tutkielman perusteella kompensatorinen kuluttaminen tarjoaa viisi erilaista strategiaa, joiden avulla yksilö voi lievittää stressiä ja minäkuvaristiriitoja. Nämä strategiat olivat suora ratkaisu, symbolinen täydentäminen, dissosiaatio, eskapismi ja joustava kompensatio. Nämä strategiat eroavat toisistaan sen mukaan suuntautuuko yksilön toiminta konkreettisiin muutoksiin, symbolisiin keinoihin, välttelyyn, hetkelliseen mielihyvään vai huomion ohjaamiseen muualle (Mandel ym., 2017). Strategiat tuottavat toiminnallisia, symbolisia tai hedonistisia hyötyjä (Mandel ym., 2021) ja näiden hyötyjen tehokkuus vaihtelee sen mukaan kohdistuvatko ne stressin ja ristiriidan perimmäisiin syihin vai ainoastaan pinta puolisiin seurauksiin (Cannon ym., 2019; Mandel ym., 2021).

Yhteenvetona voidaan todeta, että tutkielma osoittaa sen, että stressi ja kompensatorinen kuluttaminen kietoutuvat toisiinsa itseään vahvistavalla tavalla. Kuluttaminen voi tarjota hetkellistä helpotusta ja palauttaa tunteen hallinnasta (Kim & Chang, 2023), mutta se voi myös ylläpitää kuluttamisen ja psykologisen kuormituksen kierrettä, jos taustalla olevia tekijöitä ei käsitellä (Moschis, 2007). Näin kompensatorinen kuluttaminen näyttäytyy selviytymisstrategiana stressistä ja osana kulutuskulttuurin ylläpitämää mekanismia, jossa yksilö pyrkii jatkuvasti tasapainottamaan minäkuvaansa ympäristön vaatimusten ja sisäisten vaatimusten välillä.

## 4.2 Johtopäätökset ja jatkotutkimusehdotukset

Tutkielman tavoitteena oli tarkastella, miten stressi ohjaa kuluttajien kulutus päätöksiä kompensatorisen kuluttamisen näkökulmasta. Tutkielma osoittaa, että yksilö voi kompensatorisen kuluttamisen strategioilla, joita ovat suora ratkaisu, symbolinen minäkuvan täydentäminen, dissosiaatio, eskapismi ja joustava kompensaatio, lievittää stressiä ja minäkuvaristiriitoja (Mandel ym., 2017). Kun stressi heikentää yksilön kognitiivisia resursseja (Lazarus & Folkman, 1984; Moschis, 2007), voimistaa tunnereaktioita ja heikentää itsesääteilyä (Gross, 1998; Moschis, 2007), hän turvautuu todennäköisemmin tunnepohjaisiin ja nopeaa helpotusta tarjoaviin kulutusratkaisuihin (Mandel ym., 2017). Ja nämä viisi strategiaa tarjoavat juuri näitä, nopeita, pääasiassa lyhytaikaista psykologista helpotuksia ja voivat vahvistaa yksilön hallinnan tunnetta (Mandel ym., 2017). Tämä on linjassa Moschis (2007) tutkimuksen kanssa, jonka mukaan stressi siirtää päätöksenteon painopistettä pois pitkäaikaisista tavoitteista kohti välitöntä helpotusta.

Kompensatorisen kuluttamisen malli tarjoaa myös hyvän teoreettisen viitekehyksen sille, miten yksilöt reagoivat minäkuvaristiriitoihin ja stressiin kulutuksen avulla. Malli yhdistää psykologiset, emotionaaliset, toiminnalliset ja symboliset prosessit yhdeksi kokonaisuudeksi (Mandel ym., 2017, 2021). Koska mallin pohja rakentuu Higginsin (1987) self-discrepancy-teoriaan, se antaa sille vahvan psykologisen perustan selittää, miksi minäkuvan uhat synnyttävät tarvetta tasapainottaa identiteettiä kuluttamisen keinoin. Mandelin (2017) mallin avulla voidaan ymmärtää, miksi stressi lisää kompensaatiotarvetta, erityisesti silloin, kun stressi liittyy sosiaalisiin paineisiin, ulkoisiin odotuksiin tai riittämättömyyden kokemuksiin (Mandel ym., 2017; Moschis, 2007). Myös mallin vahvuutena on sen empiirinen perusta, useat tutkimukset ovat osoittaneet mallin keskeiset havainnot ja sen, miten kompensatorinen kuluttaminen aktivoituu minäkuvaa uhkaavissa tilanteissa, mikä lisää luotettavuutta. Lisäksi malli on ajankohtainen nykypäivän kulutuskulttuurissa, jossa sosiaalisen median jatkuva vertailu, elämänhallinnan paineet ja sosiaalisen arvioinnin läsnäolo lisäävät psykologista kuormitusta ja tarvetta korjata tai vahvistaa omaa minäkuvaa symbolisin ja kulutuksellisin keinoin (Cao ym., 2025; Koles ym., 2018; Mandel ym., 2017).

Kompensatoriset strategiat voidaan nähdä toiminnallisina, symbolisina ja hedonistisina keinoina vastata stressiin (Mandel ym., 2021). Akuutissa stressissä kuluttajan itsesääteily heikkenee (Tice ym., 2001), mikä tekee eskapismista, dissosiaatiosta ja symbolisesta täydentämisestä houkuttelevia vaihtoehtoja, koska ne tarjoavat nopean emotionaalisen helpotuksen (Mandel ym., 2017). Kuitenkin, vaikka kuluttaja ei olisi täysin tyytyväinen, nämä strategiat voivat silti lievittää tilapäisesti psykologista epämukavuutta (Kim & Chang, 2023; Tice ym., 2001). Hetkelliset hyödyt selittävät sitä,

miksi kompensatorisen kuluttamisen strategiat ovat yleinen selviytymiskeino tilanteissa, joissa kuormitus on äkillistä ja voimakasta.

Kroonisen stressin tilanteissa suora ratkaisu ja joustava kompensointi voivat toimia parempina strategioina, sillä ne suuntaavat huomion oikeasti ongelman korjaamiseen konkreettisesti tai minäkuvan toiseen osa-alueen vahvistamiseen (Mandel ym., 2017). Näiden kahden strategian onnistuminen edellyttää kuitenkin yksilöltä riittäviä psykologisia resursseja (Cannon ym., 2019), kuten itsesäätelykykyä, emotionaalista tasapainoa (Gross, 1998) ja tunnetta siitä, että tilannetta on mahdollista hallita ja parantaa (Maier & Wilken, 2014). Toisaalta kompensatorisen kuluttamisen hyöty voi epäonnistua myös, jos kulutuskohde liitetään identiteettiin tavalla, joka korostaa stressin tai riittämättömyyden tunnetta (Rustagi & Shrum, 2019). Tämä voi johtaa pettymykseen ja uudenlaiseen psykologiseen kuormitukseen, erityisesti tilanteissa, joissa kuluttaja odottaa kuluttamisen ratkaisevan syvällisempiä identiteettiin liittyviä haasteita (Mo ym., 2025).

Kompensatoriseen kuluttamiseen liittyy myös mahdollisesti haitallisia ja pitkäkestoisia seurauksia. Nopean ja lyhytaikaisen helpotuksen vuoksi yksilö voi omaksua käyttäytymismalleja, jotka altistavat impulsiiviselle kuluttamiselle, velkaantumiselle ja kulutuksen hallinnan heikkenemiselle (Faber & O'Guinn, 1988). Lisäksi nykyinen kulutuskulttuuri voi ylläpitää minäkuvaristiriitoja korostamalla jatkuvaa tyytymättömyyttä ja kuluttamisen roolia identiteetin rakentamisessa (Passini, 2013). Ja samalla kulutuskulttuuri on nopeatempoinen ja siitä syntyvät jatkuvat odotukset voivat lisätä psykologista painetta ja voimistaa kokemusta riittämättömyydestä (Nixon & Gabriel, 2016). Tällöin kuluttaja voi ajautua kierteseen, jossa kulutus toimii reaktiona stressiin ja sen ylläpitäjänä (ks. kuvio 1).

Lisäksi markkinointi voi vahvistaa kompensatorista kuluttamista (Ukrainets & Homburg, 2021). Mainonta hyödyntää usein symbolisia, emotionaalisia ja minäkuvaa korostavia viestejä, jotka voivat herättää kuluttajassa minäkuvaristiriitoja ja ohjata kohti kuluttamista (Koles ym., 2018). Tällaiset viestit voivat toimia laukaisijoina kompensatoriselle kuluttamiselle erityisesti tilanteessa, jossa kuluttajan psykologinen kuormitus on jo valmiiksi korkea (Tice ym., 2001; Ukrainets & Homburg, 2021). Tämä tuo esille markkinoinnin vastuullisuuden merkityksen, sillä kuluttajan haavoittuvuuden hyödyntäminen voi johtaa käyttäytymiseen, joka tuottaa lyhytaikaista helpotusta mutta lisää pitkällä aikavälillä psykologista kuormitusta (Ukrainets & Homburg, 2021) ja taloudellisia riskejä (Faber & O'Guinn, 1988).

Kokonaisuudessaan kompensatorinen kuluttaminen näyttäytyy tehokkaana lyhyen aikavälin helpotuksen keinona, mutta sen vaikutus pitkäaikaiseen hyvinvointiin on rajallinen (Cannon ym., 2019;

Mandel ym., 2017). Strategiat voivat lievittää akuuttia stressiä ja palauttaa hetkellisesti hallinnan tunnetta, mutta ne eivät poista stressin tai minäkuvaristiriitojen perimmäisiä syitä. Kompensatorinen kuluttaminen on osa koko nykyistä kulutuskulttuuria, jossa stressi, paineet ja odotukset kietoutuvat yhteen ja muokkaavat kuluttajien valintoja (Passini, 2013). Tästä lisääntyvä psykologinen kuormitus ja stressi vahvistavat tätä kierrettä (Piao ym., 2024) ja voivat tehdä kompensatorisesta kuluttamisesta itseään toistavan kierteen.

Tässä tutkielmassa on käytetty Mandelin ym. (2017) kompensatorisen kuluttamisen mallissa esitettyä viittä strategiaa, eikä Mandelin ym. (2021) esittämää kuudetta kompensatorisen kuluttamisen strategiaa. Tämä strategia on nimeltään joustava ratkaisu (engl. fluid resolution) ja tässä yksilö korjaa epätasapainoa toisella elämän osa-alueella, esimerkiksi sosiaalisesti poissuljettu yksilö voi ottaa enemmän taloudellisia riskejä (Mandel ym., 2021). Tämän tutkiminen toisi ilmiölle varmasti lisää ymmärrystä siitä, millä tavalla kuluttajat kykenevät tasapainottamaan minäkuvaristiriidat.

Yhtenä jatkotutkimus ehdotuksena ilmiötä olisi mielenkiintoista ja hyödyllistä tarkastella entistä yksilöllisemmästä näkökulmasta. Tutkimus voisi syventää ymmärrystä siitä, miten eri persoonallisuuspiirteet, kuten tunnollisuus, ekstroversio, sovinnollisuus tai neuroottisuus voivat vaikuttaa strategian valintaan ja niiden toimivuuteen (Penley & Tomaka, 2002). Näiden psykologisten tekijöiden huomioiminen voisi selittää, miksi jotkut kuluttajat turvautuvat herkemmin lyhytaikaisiin ja symbolisiin kompensatorisiin strategioihin. Kun taas toiset kykenevät hyödyntämään pitkäaikaisempia ja hyödyllisempiä selviytymistapoja. Tuntuu loogiselta, että yksilön persoonallisuus pystyisi selittämään tällaista käyttäytymistä, koska persoonallisuutta tutkiessa voidaan tarkastella esimerkiksi, miten ihmiset käyttäytyvät paineen alla (Penley & Tomaka, 2002).

Toiseksi olisi myös tärkeää tutkia ilmiötä eri kuluttajaryhmissä. Ikä, elämänvaihe ja sosioekonominen asema voivat vaikuttaa paitsi koettuun stressiin, mutta myös siihen miten tätä stressiä käsitellään (Piao ym., 2024). Esimerkiksi nuorten aikuisten ja keski-ikäisten kuluttajien kompensointitarpeet, sosiaalinen vertailu ja minäkuvan rakentamisen tavat voivat erota merkittävästi toisistaan, joka taas voi muuttaa käyttäytymistä.

## Lähteet

- Ahlberg, O., Coffin, J., & Hietanen, J. (2022). Bleak signs of our times: Descent into ‘Terminal Marketing’. *Marketing Theory*, 22(4), 667–688.  
<https://doi.org/10.1177/14705931221095604>
- APA. (2018). *APA Dictionary of Psychology, Stress*. <https://dictionary.apa.org/>, haettu 20.10.2025
- Cannon, C., Goldsmith, K., & Roux, C. (2019). A Self-Regulatory Model of Resource Scarcity. *Journal of Consumer Psychology*, 29(1), 104–127. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1035>
- Cao, T. (Todd), Prentice, C., Wang, Q. (Jenny), & Nguyen, H. S. (2025). Compensatory Consumption: A Review and Research Agenda Using the Theory-Context-Characteristics-Methodology Framework. *International Journal of Consumer Studies*, 49(5), e70112.  
<https://doi.org/10.1111/ijcs.70112>
- Faber, R. J., & O’Guinn, T. C. (1988). Compulsive Consumption and Credit Abuse. *Journal of Consumer Policy*, 11(1), 97–110.
- Fink, G. (2009). Stress: Definition and History. Teoksessa *Encyclopedia of Neuroscience* (s. 549–555). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008045046-9.00076-0>
- Folkman, S. (2011). *The Oxford Handbook of Stress, Health, and Coping*. Oxford University Press, USA. s. 5, 16-18
- Goetsch, Virginia. (2024). *Physiological responses to stress | Research Starters | EBSCO Research*. EBSCO. <https://www.ebsco.com>
- Gross, J. J. (1998). *The Emerging Field of Emotion Regulation: An Integrative Review*.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94(3), 319–340. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.94.3.319> s.
- Hutmacher, F. (2021). Putting Stress in Historical Context: Why It Is Important That Being Stressed Out Was Not a Way to Be a Person 2,000 Years Ago. *Frontiers in Psychology*, 12, 539799.  
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.539799>

- Jackson, M. (2016). *Stress in Post-War Britain* (1. p.). Routledge.  
<https://doi.org/10.4324/9781315654096.s.75-93>
- Jaiswal, A. K., & Gupta, S. (2015). The influence of marketing on consumption behavior at the bottom of the pyramid. *Journal of Consumer Marketing*, 32(2), 113–124.  
<https://doi.org/10.1108/JCM-05-2014-0996>
- Kemp, E., & Kopp, S. W. (2011). Emotion regulation consumption: When feeling better is the aim. *Journal of Consumer Behaviour*, 10(1), 1–7. <https://doi.org/10.1002/cb.341>
- Kim, S., & Chang, H. J. (Julie). (2023). Mechanism of retail therapy during stressful life events: The psychological compensation of revenge consumption toward luxury brands. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 75, 103508. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2023.103508>
- Kim, S., & Gal, D. (2014). From Compensatory Consumption to Adaptive Consumption: The Role of Self- Acceptance in Resolving Self-Deficits. *Journal of Consumer Research*, 41(2), 526–542. <https://doi.org/10.1086/676681>
- Koles, B., Wells, V., & Tadajewski, M. (2018). Compensatory consumption and consumer compromises: A state-of-the-art review. *Journal of Marketing Management*, 34(1/2), 96–133.  
<https://doi.org/10.1080/0267257X.2017.1373693>
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. Springer Publishing Company. s. 2, 14, 19, 100-101
- Maier, E., & Wilken, R. (2014). The Impact of Stress on Consumers' Willingness to Pay. *Psychology & Marketing*, 31(9), 774–785. <https://doi.org/10.1002/mar.20733>
- Mandel, N., Lisjak, M., & Wang, Q. (2021). Compensatory routes to object attachment. *Current Opinion in Psychology*, 39, 55–59. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2020.07.026>
- Mandel, N., Rucker, D. D., Levav, J., & Galinsky, A. D. (2017). The Compensatory Consumer Behavior Model: How self-discrepancies drive consumer behavior. *Journal of Consumer*

*Psychology (John Wiley & Sons, Inc.)*, 27(1), 133–146.

<https://doi.org/10.1016/j.jcps.2016.05.003>

Mo, Z., Ma, J., Hamilton, R., & Zhao, Y. (2025). When compensatory consumption backfires: The asymmetric effect of self-threat on consumption preference and satisfaction. *Journal of Business Research*, 186, 115013. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.115013>

Moschis, G. P. (2007). Stress and consumer behavior. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 35(3), 430–444. <https://doi.org/10.1007/s11747-007-0035-3>

Nixon, E., & Gabriel, Y. (2016). ‘So much choice and no choice at all’: A socio-psychoanalytic interpretation of consumerism as a source of pollution. *Marketing Theory*, 16(1), 39–56. <https://doi.org/10.1177/1470593115593624>

Passini, S. (2013). A binge-consuming culture: The effect of consumerism on social interactions in western societies. *Culture & Psychology*, 19(3), 369–390. <https://doi.org/10.1177/1354067X13489317>

Penley, J. A., & Tomaka, J. (2002). Associations among the Big Five, emotional responses, and coping with acute stress. *Personality and Individual Differences*, 32(7), 1215–1228. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(01\)00087-3](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00087-3)

Piao, X., Xie, J., & Managi, S. (2024). Continuous worsening of population emotional stress globally: Universality and variations. *BMC Public Health*, 24(1), 3576. <https://doi.org/10.1186/s12889-024-20961-4>

Rauber, G. N., Barros, L. S. G., Zambaldi, F., & Perin, M. G. (2024). When life throws curveballs: Unpacking consumers’ compensatory strategies. *Psychology & Marketing*, 41(10), 2525–2536. <https://doi.org/10.1002/mar.22067>

Rustagi, N., & Shrum, L. J. (2019). Undermining the Restorative Potential of Compensatory Consumption: A Product’s Explicit Identity Connection Impedes Self-Repair. *Journal of Consumer Research*, 46(1), 119–139. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucy064>

- Shah, A. K., Shafir, E., & Mullainathan, S. (2015). Scarcity Frames Value. *Psychological Science*, 26(4), 402–412. <https://doi.org/10.1177/0956797614563958>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Tice, D. M., Bratslavsky, E., & Baumeister, R. F. (2001). Emotional distress regulation takes precedence over impulse control: If you feel bad, do it! *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(1), 53–67. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.1.53>
- Ukrainets, K., & Homburg, C. (2021). Fight or flight: Can marketing tools help consumers cope with self-discrepancies and social identity threat? *Journal of Consumer Behaviour*, 20(6), 1591–1604. <https://doi.org/10.1002/cb.1972>
- Wang, W., Ma, T., Li, J., & Zhang, M. (2020). The pauper wears prada? How debt stress promotes luxury consumption. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 56, 102144. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102144>
- Zhao, S., & Liu, Y. (2024). Mental health issues and revenge tourism. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 41(3), 344–358. <https://doi.org/10.1080/10548408.2024.2318431>
- Zheng, X., Baskin, E., & Peng, S. (2018). Feeling inferior, showing off: The effect of nonmaterial social comparisons on conspicuous consumption. *Journal of Business Research*, 90, 196–205. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.04.041>

## Liitteet

### Liite 1 Selvitys tekoälyn käytöstä

Tekoälytyökalun nimi ja versio: Microsoft Copilot

Tutkielman vaihe:

- a) Tutkimusaiheen ideointi pidemmälle oman idean keksimisen jälkeen, aiheen rajauksen hahmottelu
- b) Tutkimuskysymyksen selkeyttäminen ja uudelleenmuotoilu
- c) Keskeisten hakusanojen, synonyymien ja termien tunnistaminen kirjallisuushaun tueksi

Käytön tarkoitus ja soveltaminen:

- a) Käytin tekoälyä selkeyttääkseni omaa ideaani ja miten siitä voisi muodostaa kandidaatin tutkielman aiheen. ”Haluaisin yhdistää stressin ja sen vaikutukset kulutuskäyttäytymiseen kandidini aiheeksi. Miten tätä voisi kehittää, jotta se toimisi aiheena”. ”Kulutuskäyttäytyminen on todella laaja ja liian laaja käsite tähän, joten millä tavoilla voisin alkaa rajaamaan sitä”.
- b) Käytin tekoälyä parantaakseni ja uudelleen muotoillakseni tutkimusongelmaani. ”Tutkimusongelmani kandidini on nyt: Miten stressi vaikuttaa kuluttajien kulutuskäyttäytymiseen. Olen päättänyt ottaa teoreettiseksi näkökulmaksi kompensatorisen kuluttamisen, mutta en ole saanut muotoiltua ongelmaa niin että se toimisi”. ”Voinko käyttää tutkimusongelmassani sanaa ostokäyttäytyminen? Vai olisiko kulutuspäätökset fiksumpi?”
- c) Käytin tekoälyä helpottaakseni lähteiden etsintää. Minulla oli suomenkielisiä termejä mielessä ja hyödynsin tekoälyä kääntämään näitä englanninkielisiksi hakusanoiksi ja synonyymeiksi, jotta voisin löytää mahdollisimman laajasti aineistoa. ”Etsin lähteitä Scopuksesta, mutta minulla on ongelma, että en osaa kaikkia termejä englanniksi, joten voitko kääntää minulle näitä keskeisiä termejä”. ”Onko näillä termeillä, jotain paljon käytettyjä synonyymejä, koska en löydä suoraa tällä tutkielmaani sopivia aineistoja”.

Tarkistusmenetelmät: kaikki sisältö on tarkistettu alkuperäisistä tieteellisistä lähteistä. Tekoälyn tuottamaa tekstiä ei ole käytetty sellaisenaan, vaan jokainen muotoilu on arvioitu kriittisesti ja muokattu itselle sopivaksi.

Tekoälytyökalun nimi ja versio: ChatGPT 5.1

Tutkielman vaihe:

- d) Keskeisten hakusanojen, synonyymien ja termien tunnistaminen kirjallisuushaun tueksi
- e) Yksittäisten lauseiden selkeyttäminen ja kielellinen viimeistely
- f) Yksittäisten tieteellisten artikkelien kääntäminen ja tiivistäminen
- g) Oman tekstin oikoluku oikeinkirjoituksen, kieliopin ja välimerkkien osalta.
- h) Otsikon uudelleen muotoilussa
- i) Lähteiden etsintä

Käytön tarkoitus ja soveltaminen:

- d) Käytin tekoälyä helpottaakseni lähteiden etsintää. Minulla oli suomenkielisiä termejä mielessä ja hyödynsin tekoälyä kääntämään näitä englanninkielisiksi hakusanoiksi ja synonyymeiksi, jotta voisin löytää mahdollisimman laajasti aineistoa. ”Etsin lähteitä Scopuksesta, mutta minulla on ongelma, että en osaa kaikkia termejä englanniksi, joten voitko kääntää minulle näitä keskeisiä termejä”. ”Onko näillä termeillä, jotain paljon käytettyjä synonyymejä, koska en löydä suoraa tällä tutkielmaani sopivia aineistoja”.
- e) Käytin tekoälyä parantaakseni ja uudelleen muotoillakseni yksittäisiä lauseita tutkielmassa, koska oma tieteellinen kirjoittaminen ei ole niin vahvaa, niin halusin varmistaa minua epäilyttävissä kohdissa voiko näin sanoa. ”Onko tämän lauseen sanajärjestys sinusta fiksu?”. ”Onko tieteellisesti ja akateemisesti korrektia käyttää tätä sanaa tai termiä?”. ”Onko tämä lause liian pitkä yhdessä pötkössä, mietin olisiko mielekkäämpää lukijalle, jos pilkon tämän useampaan osaan mutta rikkooko se lauseen merkitystä tai akateemisuutta?”.
- f) Käytin tekoälyä pääasiassa tieteellisten artikkeleiden kääntämisen apuna ja tiivistämisessä. Lähteideni läpikäyminen eteni seuraavalla tavalla: lähteen etsintä -> tiivistelmän luku -> lisääminen Zoteroon -> lähteen lukeminen kokonaisuudessaan ja hyödyllisten ja kandissa käytettävien kohtien yliviiwaaminen -> näiden yliviiwattujen osioiden kopiointi ChatGPT ja tämän avulla kääntäminen -> tarkistus että käännökset ovat oikein -> tämän käännöksen ja oman tulkinnan perusteella kirjoitetut muistiinpanot. ”Tässä on lähteestä x keräämäni asiat englanniksi ja tarvitsisin apua niiden kääntämisessä suomeksi, voitko kääntää kopioimaani tekstiä

suomeksi niin että käänät sen sanasta sanaan, etkä muuta lauseiden sisältöä tai merkitystä, vaikka se olisi kielellisesti vähän kömpelöä”. ”Tässä on englanninkielinen tieteellinen artikkeli ja tarvitsen apua sen kääntämisessä, liitteenä on lähteen pdf ja haluaisin käänökset luvusta x ja y. Älä muuta lauseiden merkityksiä tai yritä tiivistää”. ”Mietin, että olisiko tämä artikkeli relevantti kandiini, joten voitko tehdä tästä minulle tiivistelmän, jotta voin paremmin arvioida sen sopivuutta”.

- g) Käytin tekoälyä Wordin oman tarkistuksen lisäksi oikeinkirjoituksen ja kieliopin tarkistuksessa, mutta huomasin että ChatGPT ei oikein toiminut tähän ja kokeilin sitä vain luvussa 2.1. ”Voitko tarkistaa tämän kappaleen, jonka olen kirjoittanut kandiini, että onko siinä kirjoitusvirheitä tai kielioppivirheitä”. ”Voinko käyttää tässä lauseessa kaksoispistettä vai onko joku toinen keino kieliopillisesti oikein”. ”Onko oikein käyttää tässä tapauksessa pilkkua ennen ja sanaa, koska Word sanoo sen olevan oikein, mutta en itse osaa sanoa onko se kieliopillisesti oikein?”.
- h) Käytin tekoälyä otsikon muotoilussa, koska en ollut tyytyväinen aikaisempiin vaihtoehtoihini ja toivoin, että tekoäly osaisi auttaa minua parantelemaan sitä. ”Nykyinen kandini otsikko on tämä x, mutta en koe, että tämä kunnolla vastaa tutkimusongelmaani. Voitko luoda minulle muutaman vaihtoehdon, joka pohjautuisi tutkimusongelmaani. Tässä tutkimusongelma: y”.
- i) Yritin käyttää tekoälyä etsimään lähteitä lauseille, jotka olin kirjoittanut omasta päästäni tekstiin. Huomasin kuitenkin, että tekoäly on suhteellisen huono tähän, sillä se keksii lähteitä, joita ei ole olemassa. ”Tässä ajatukseni / lauseeni x, tarvitsisin tälle tieteellisen lähteen, joka tukisi tätä ajatusta”. ”Tarvitsisin tälle lauseelle x tukevan näkökulman. Lauseen lähde on vuodelta x ja tarvitsisin tälle uudemman lähteen, joka tukisi tätä, jotta voin varmistaa, että väite pitää edelleen paikkansa. Voitko auttaa minua etsimään tällaisia?”.

Tarkistusmenetelmät: kaikki sisältö on tarkistettu alkuperäisistä tieteellisistä lähteistä. Tekoälyn tuottamaa tekstiä ei ole käytetty sellaisenaan, vaan jokainen muotoilu on arvioitu kriittisesti ja muokattu itselle sopivaksi. Eikä tekoälyn ehdottamia väitteitä ei ole otettu käyttöön ilman lähteiden varmistamista. Jokainen lähde, joka on löydetty hyödyntämällä tekoälyä, on käyty kunnolla läpi ennen sen ottamista kandiiniin.