

# Juho Rahkonen ja Nato-väitöskirja Päätoimittajat tulivat kaapista ulos

Juho Rahkonen kokosi Helsingin Sanomien, Ilta-Sanomien, Aamulehden ja Iltalehden toistatusta Nato-juttua vuosilta 2003–2004, lukuisia radio- ja televisio-ohjelmia sekä toteutti useita teema-aastatteluita. Ensiksi tuli julkisuuteen väitöskirjan esiasete *Nato ja media* –raportti ja sitten syyskuun lopulla 2006 Tampereen yliopistolla esitetty väitöskirja *Journalismi taistelulentä – Suomen Nato-jäsenyydestä käyty julkinen keskustelu 2003–2004*. Neljä suurinta sanomalehteä seurasivat vielä väitöskirja-aineiston aikana varsin pitkälle yleistä maltillista linjaa.

Väitöskirjan innoittamana sanomalehdissä päätoimittajat ilmaisivat Nato-myönteisen kantansa. Väitöskirja sai kohtuullisesti tilaa tiedotusvälineissä. Palautetta tuli monelta suunnalta. Aiheen valinta sai kiitosta. Hesarin päätoimittaja Janne Virkkunen kommentoi kolumnissa väitöskirjaa siitä, ettei Rahkonen riittävästi huomannut Hesarin kannattavan Natoa.

Rahkonen oli kirjoittanut, ettei toistaiseksi pääkirjoituksessa otettu kantaa. Päätoimittajat tulivat nyt yksi toisensa jälkeen ulos kaapista. Lehdistö – muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta – myöntää nyt oman myönteisyyden Nato-jäsenyyteen. Journalistit luovat kuvaa, että Suomi on matkalla Natoon.

## Kansa ei välttämättä jaksa innostua

Median Nato-myönteinen viesti ei täten tavoita Natoon varauksellisesti suhtautuvia kansalaisia. Yleinen mielipide on pysynyt samana. Rahkosen mukaan suomalaiset eivät kuitenkaan ahmi tietoa Natosta. Nato on liian kaukainen asia omalle elämälle. *”Kun päivät käy töissä, vie lapset aamulla päivähoitoon, illalla noutaa hoidosta. Ei välttämättä illalla jaksa aina innostua asiasta.”*

Tällä hetkellä tohtori Rahkonen työskentelee Taloustutkimuksessa.

Syksyllä 2007 näytti tulevan isompi käänne Häkämiehen Venäjä, Venäjä, Venäjä – puheesta, mut-

ta Rahkonen toteaa jo ensi innostuksen jälkeen, ettei Häkämiehen puhekaan vaikuttanut Nato-keskustelun pitkään linjaan. Rahkonen kirjoitti heti puheen jälkeen Hesarissa, että Nato-keskustelu sai uuden käänteen, mutta nyt tarkentaa, ettei se sittenkään enää



näytä asetelmien muutokselta. Suomessa ovat keskusteluasetelmat hyvin vakaat ja muuttumattomat. *”Pitäisi tapahtua maailmalla kovin dramaattista, että kansalaismielipide muuttuisi kohti Nato-jäsenyyttä.”*

Eliitti ja media ovat olleet Nato-myönteistä, mutta ei johtanut käytännön toimiin. Tohtorin mukaan media vahvistaa pikemmin vallitsevaa tilaa kuin uudistaa. Vallitsevaa tilannetta vahvistaa viesteissä kytketään toisiinsa yleisö-osastokirjoituksissa, muttei poliittisissa puheissa. Tohtorin mukaan kansaa kiinnostaisi tietää, miten Nato vaikuttaisi Suomen ja Venäjän suhteisiin, mutta *”siinä on salamyhkäisyyttä.”*

## Kansaa kiinnostaa Venäjä-suhde

Rahkosen tutkimuksesta käy ilmi Venäjän ja Naton lähenemi-

nen vuosina 2001–2002 yhteisen vihollisen tähden, mutta tämän jälkeen on tapahtunut etäännyttäminen. *Venäjän strategisten tutkimusten instituutti RISS* ilmaisi avoimesti kannattavansa Suomen liittoutumattomuutta ja huolestui Nato-yhteyksistä. *RAU-tutkimuslai-*

tos piti historiallisten tekijöiden puolesta luonnollisena pikemmin Suomen yhteistyötä Venäjän kuin Naton kanssa. Vuonna 2006 *venäläiset rivipuseerit* ilmaisivat kokevansa Suomen mahdollisen Nato-jäsenyyden lisäävän paineita Venäjällä: Venäjä lisäisi sotilaallista aktiivisuutta Suomen lähialueilla.

Venäjä on toki aina Nato-keskustelussa taustalla, mutta sen perusteella ei kovin näkyvästi argumentoida. Suomi ja Venäjä suhteissa kytketään toisiinsa yleisö-osastokirjoituksissa, muttei poliittisissa puheissa. Tohtorin mukaan kansaa kiinnostaisi tietää, miten Nato vaikuttaisi Suomen ja Venäjän suhteisiin, mutta *”siinä on salamyhkäisyyttä.”*

Rahkonen pitää tosi erikoisena, ettei suomalainen media reagoi mitenkään, kun Venäjän federaation kaupallinen edustaja Valery Aleksandrovits Shlyam (<http://www.rusfintrade.ru/index.cfm?id=1762>) vastasi hyvin selväsanaisesti 3. elokuuta 2006

Venäjän kauppatie –lehdelle (8/2006) kysymykseen Suomen Nato-tarpeesta väitetyä Venäjän uhkaa, painostusta ja korruptiota vastaan. Tuollaisia uhkaskenaarioita oli esitelty Ulkopoliittisessa instituutissa. *”Kerta kaikkiaan todella erikoista kerrankin reagoi, mutta ei reagoi. --- Ovatko toimittajat kokeneet, että se vie draamaa? Ehkä toimittaja haluaa itse saada uutisvoiton?”*

## Itsenäinen toimittaja?

Rahkonen käsitteli kokoamaansa aineistoa ja keskustelua kahdesta näkökulmasta: sekä kriittisesti Bourdieun kenttäteorian pohjalta että Jürgen Habermansin ja yhdysvaltalaisen pragmatistin siivittämänä. Bourdieun viritämänä Rahkonen pohitti, miten Nato-julkisuuden valtasuhteet toimivat. Todellisuutta määrittävät sosiaaliset ja yhteiskunnalliset rakenteet. Yhteiskunnallinen toiminta on tietoisista manipuloinnista. Journalistit vannottelivat omaa itsenäisyyttään. Rahkonen kyseli kuitenkin väitöskirjassaan, voisiko yksittäinen toimittaja poiketa median kentällä valitsevista odotuksista. Toimittajat sanoivat olevansa varsin itsenäisiä aiheiden käsittelevän ja haasteltavien valinnassa, mutta Nato-keskustelun ylleiseen päiväjestykseen he eivät juuri kokeneet vaikuttavansa.

Juho Rahkonen luki valtaisesti kaikenlaista Nato-keskustelua, mutta omien sanojensa mukaan ei tullut *”hullua hurskaammaksi”* tuon aineiston perusteella, jos pitäisi vastata kysymykseen Nato-jäsenyydestä. *”Vastaisin rehellisyyden nimissä: ’En osaa sanoa!’ --- Lisääntynyt tiedon määrä ei ole tehnyt Nato-myönteistä. Kyseessä on poliittinen päätös. Mitä halutaan tehdä? Sitä ei voi millään teknillisaloudellisilla argumenteilla laskea kaavasta. Se on poliittinen arvovalinta. Mitä tieto merkitsee? Se on poliittinen päätös, josta on erilaisia mielipiteitä.”*

Juha Molari  
molari@kauppatie.com

**Hotelli "Kolomäen Vierailu"**  
ja mini-hotelli "Valeria"  
Pietarissa moottoritieellä  
Suomeen  
Ravintolat ja baarit,  
solarium, uima-allas,  
saunat (suomalainen,  
turkkilainen, venäläinen,  
Infrapunasuuna), biljardi, minigolf,  
vartioitu parkkipaikka  
koko vuorokauden ympäri.  
Hotellin luokka on "\*\*\*\*"  
**k-visit.spb@mail.ru** <http://www.k-visit.com/>  
194356, Pietari, Chistjakovskaja, 2 tel+7812 304 78 24

[www.kauppatie.com](http://www.kauppatie.com)

**www.kauppatie.com**

Большие дизельные генераторы для производства электричества и энергии. 250-2000 kVA, оснащенные дизельным или газовым мотором

Дизельные генераторы 10-27 kVA для сварки 6-15 kVA ток сварки 400 А. Звукоизоляция

Дизельные генераторы 42-250 kVA для производства электричества и энергии в открытом виде и в кожухе

**По выгодным ценам б/у дизельные генераторы Scania - генераторы 320 kVA - автоматическое включение, в футляре**

Puusepantie 8, 61800 Kauhajoki  
tel. +358-6-2315 905  
fax +358-6-2314 913

**elmecon oy**  
olavi.palonen@elmecon.inet.fi  
[www.elmecon.fi](http://www.elmecon.fi)

**ПОДШИПНИКИ СКОЛЬЖЕНИЯ ДЛЯ ВСЕХ ЦЕЛЕЙ**

- Большой склад в Хельсинки
- Быстрые поставки
- Разумные цены

[www.detrading.ru](http://www.detrading.ru)  
- Широкий ассортимент

D&E Trading OY  
Itälahdenkatu 18C, 00210 Helsinki  
Tel.: +358 9 682 3240 Fax: +358 9 682 2662  
[www.detrading.se](http://www.detrading.se) • [deoy@detrading.se](mailto:deoy@detrading.se)

**ЗАЛИВКА ПОЛОВ, БЕТОННЫЕ ПОЛЫ**

ЗАЛИВКА ПОЛОВ • ИСПРАВЛЕНИЕ ПОЛОВ • ШЛИФОВКА • ПОКРЫТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОЛЫ ДЛЯ ПОВЫШЕННОЙ НАГРУЗКИ

**Vuosaaren Lattiatyö Oy**  
тел. +358-500-670979 факс +358-9-72690778  
[www.betonilattiat.com](http://www.betonilattiat.com) vilhunen@kolumbus.fi

**FINN-POWER**  
Crimping since 1973

Компания FINN-POWER LILJACKA Powerco OY производит раздельные обжимные прессы и отрезные машины. История компании начинается с момента основания в 1969 году г-ном Йормой Лиллбакка (Jorma Liljbacka), за это время накоплен большой опыт, компания получила мировое признание и завоевала около 60% в данном сегменте рынка. 95% производимых машин экспортируется в более чем 35 стран мира (США, Китай, ЮАР, Новая Зеландия и т.д.) через разветвленную дилерскую сеть. Официальным представителем в России является ЗАО «Абамет». На сегодняшний день в ассортименте представлены 9 направлений:

1. МОБИЛЬНЫЕ ПРЕССА для ремонта техники в условиях удаленности от сервис центров (P16NP/AP, P20NP/AP/CS, P32CS).
2. ОСНОВНАЯ ЛИНИЯ. Стационарные прессы для сервис центров и небольших производств (P20, P21, P22, P51, P50).
3. СЕРИЙНАЯ ЛИНИЯ. Промышленные прессы для крупносерийного и массового выпуска изделий (FP20, FP120/AS, FP140/S, FP145).
4. ОСОБОМОЩНЫЕ ПРЕССА для обжатия с большими усилиями (до 830 тн) или больших диаметров (до 320мм.) (FP160, FP165, FP170, FP175).
5. СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИНИЯ. Прессы для обжатия гаек, кабелей, профилей цветного металла (NC200/040, SC22/24/30, PP70/72).
6. ПРЕССА С РАЗЪЕМНОЙ ГОЛОВКОЙ для обжатия сложных фитингов и трубопроводов (SP100/350/200).
7. ОТРЕЗНЫЕ МАШИНЫ для качественной резки РВД промышленных рукавов и шлангов (СМ30/35/75).
8. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ. (автоматическая смазка, контроль по давлению, педаль, системы охлаждения рабочей жидкости и хранения оснастки, и прочее.).
9. СПЕЦИАЛЬНЫЕ КУЛАЧКИ для обжатия изделий авиа- и автомобилестроительной отрасли, изделий из особопрочных материалов, и по чертежам изделий заказчика. Маркировочные кулачки.

Компания FINN-POWER LILJACKA Powerco OY прислушивается к пожеланиям клиентов и в ближайшем будущем улучшает эргономику и внешний вид своей продукции.

[www.liljbacka.com/powerco](http://www.liljbacka.com/powerco)  
Официальный представитель компании на территории РОССИИ и Белоруссии ЗАО «Абамет» [www.abamet.ru](http://www.abamet.ru)  
Тел.: (495) 2329997, факс: (495) 2329998, электронный адрес: [info@abamet.ru](mailto:info@abamet.ru), [ran@abamet.ru](mailto:ran@abamet.ru)

**НБС ХЕЛЬСИНКСКИЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ**

**Международный диплом по бизнесу**

Хельсинкский Бизнес Колледж предлагает современное профессиональное обучение в сфере обслуживания и маркетинга. Преподавание ведется на англ. языке.

Основное требование — окончание 11 классов и аттестат.

Продолжительность обучения: 120 академических недель; 1,5 года.

Подача заявлений: 21.1. - 7.3.2008  
Вступительный экзамен: 9.4 или 10.4.2008 по отдельному приглашению  
Начало обучения: август 2008

Доп. информация:  
— Об обучении [www.hbc.fi](http://www.hbc.fi) или по тел. у координатора по обучению Али Дахер +358 20 7 511 758 или [ali.daher@hbc.fi](mailto:ali.daher@hbc.fi) (на англ. яз.)  
— о поступлении [www.hbc.fi](http://www.hbc.fi) или [admissions@hbc.fi](mailto:admissions@hbc.fi) (на англ.)

**Студентам выдаётся диплом коммерсанта.**

**Хельсинкский бизнес колледж — залог успеха!**

**ORIMA** КОГДА ВСЕ РЕШАЕТ БЕЗОПАСНОСТЬ

**ORIMA-TUOTE OY**

Производство и консультации:  
**ORIMA-TUOTE OY**  
Kankaantie 6, FIN-16300 ORIMATTILA  
Тел. +358-3-872 1006 Факс +358-3-872 1010  
[www.orima.ru](http://www.orima.ru)

- водосточные системы
- пристенные и кровельные лестницы
- снегоувелители
- кровельные мостики
- фасадные касеты