



HAMK

Häme University  
of Applied Sciences

Tämä on rinnakkaisallenne alkuperäisestä artikkelista /  
This is a self-archived version of the original article.

Version: Accepted manuscript / Final draft

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä: /

To cite this article please use the original version:

Turve, I. (21.7.2023). Sosiaalinen manipulointi on osa  
verkkorikollisuutta. *Itä-Häme*, 12.

Sosiaalinen manipulointi on osa verkkorikollisuutta

Sosiaalinen manipulointi on psykologinen vaikuttamistapa, joka perustuu ihmisten käyttäytymisen ja ajattelun ohjaamiseen hyödyntäen ihmisen heikkouksia ja mielenliikkeitä. Verkkorikolliset käyttävät sosiaalista manipulointia huijatakseen verkon käyttäjiä paljastamaan tietoja tai suorittamaan toimintoja, jotka palvelevat hyökkääjän tarkoituksia. Tämä voi tapahtua esimerkiksi valehtelun, uhkailun, lahjonnan, henkilökohtaisten tietojen urkinnan ja psykologisen painostuksen avulla.

Sosiaalinen manipulointi voi tapahtua monilla eri tavoilla, kuten puhelimitse, sähköpostitse, tekstiviesteillä tai sosiaalisessa mediassa. Usein hyökkääjä pyrkii huijaamaan ihmisiä paljastamaan henkilökohtaisia tietojaan, kuten salasanoja tai luottokorttitietoja, jotta he voivat käyttää niitä väärin. Toisinaan sosiaalinen manipulointi voi myös olla osa laajempaa kyberhyökkäystä, jossa hyökkääjä pyrkii saamaan haltuunsa arkaluontoista tietoa tai vahingoittamaan tietojärjestelmiä.

Ihmisiä on huomattavasti helpompi ”hakkeroida” kuin nykypäivän teknologiaa. Hyökkäysten kohteet suostutellaan sosiaalisella manipuloinnilla toimimaan hyökkääjän edun mukaisesti, sillä tyyppilliset käyttäytymismallit saavat ihmiset tekemään epäloogisia valintoja ja inhimillisiä virheitä.

Kyberrikollisten suosimat manipulointimenetelmät perustuvat psykologi Robert B. Cialdinin vaikutusvallan ja suostuttelun periaatteisiin joita käytetään paljon hyväksi myös esimerkiksi mainonnassa ja politiikassa. Monet ovat mielestään immuuneja vaikuttamiselle, mutta harva itse tiedostaa sen osuutta omaan toimintaan ja ajatteluun.

Yksi Cialdinin vaikutusvallan periaatteista on vastavuoroisuuden periaate. Ihmisillä on taipumus vastata hyvällä samalla mitalla, kun joku tekee heille jotain ystävällistä tai avuliasta. Verkkorikolliset voivat käyttää tätä periaatetta hyväkseen esimerkiksi lähettämällä sähköposteja tai viestejä, joissa he tarjoavat apua tai jotain hyödyllistä vastineeksi tietojen luovuttamisesta.

Toinen periaate on sitoutumisen ja jatkuvuuden periaate. Ihmiset ovat taipuvaisia pysymään sitoutumisessaan tai aiemmin tekemissään päätöksissä. Rikolliset voivat käyttää tätä periaatetta hyväkseen saadakseen ihmisiä sitoutumaan esimerkiksi johonkin epäilyttävään toimintaan tai paljastamaan tietoja.

Kolmas periaate on sosiaalisen todisteiden periaate. Ihmiset ovat alttiimpia suostumaan pyyntöihin tai toimimaan tietyllä tavalla, kun he näkevät muiden tekevän samoin. Rikolliset voivat hyödyntää tätä periaatetta esimerkiksi luomalla väärennettyjä arvosteluja tai suosituksia houkutellessaan ihmisiä jakamaan tietoja tai tekemään maksuja.

Neljäs periaate on auktoriteetin periaate. Ihmisillä on taipumus totella ja suostua auktoriteettihahmojen pyyntöihin. Rikolliset voivat esittäytyä auktoriteeteiksi tai käyttää vaikutusvaltaisia tahoja hyväkseen huijatakseen ihmisiä.

Verkossa tulisi aina olla valppaana ja käyttää kriittistä ajattelua. Kysy itseltäsi, miksi joku pyytää tietoja tai miksi jokin tarjous vaikuttaa liian hyvältä ollakseen totta. Käytä tervettä järkeäsi ja luota omiin vaistoihisi. Jos jokin tuntuu epäilyttävältä, luota siihen tuntemukseen.

Ismo Turve

Kirjoittaja on kyberturvallisuus orientoitunut heinolalainen Tietojenkäsittelyn lehtori Hämeen ammattikorkeakoulusta.