

- 悪質商法等による消費者被害を未然防止するため、幅広い世代において、気づく(批判的思考)・断る・相談する・働きかける等被害防止に必要な実践的な消費者力を育成・強化し、消費者市民社会の構築を図ることを目的とする。
- 各世代の消費者それぞれに訴求するトピックを用意。シミュレーション等自分事化できる実践的かつ効果的な教材を開発する。
- 原則的な内容と更新が必要な内容、それぞれ作成する。行動経済学や心理学も活用。

総論

Web読本 (+ 動画)

■ 悪質商法の具体的被害事例

■ 自身が実践する力

【気づく力】

- ・ 勧誘に共通する「違和感」
- ・ 「誰しもぜい弱」の認識(内的要因)
- ・ SNSのリスクの認識

【断る力】

- ・ 勧誘を最初からきっぱり断る必要性、断り方の具体例

【相談する力】

- ・ すぐに結論を出さず相談する必要性、相談先情報
- ・ 被害回復のイメージ

■ 周囲をサポートする力

- ・ 周囲の異変への気付き、働きかけ、相談につなぐ必要性

■ 消費者市民社会

- ・ 社会への働きかけの必要性、重要性
- ・ 働きかけ方の具体例

各論

■ 自身が実践する力

【気づく力】

- ・ 悪質商法の手口
- ・ SNS、ネット広告の知識
- ・ 利用される心理法則の知識
- ・ マインドコントロールの知識
- ・ 自分の心理傾向の把握
- ・ 不安・悩みの自覚

【断る力】

- ・ 断る場面のシミュレーション(各世代毎、心理法則の利用下等)

【相談する力】

- ・ 相談電話のシミュレーション
- ・ 相談先情報
- ・ 信頼できる人への頼り方
- ・ クーリング・オフ、返品請求等の被害回復の方法・実践

■ 周囲をサポートする力

- ・ 気付きのポイント、声かけのやり方
- ・ 相談先・専門家情報
- ・ マインドコントロールへの対応の留意点

● 動画

- ・ 各世代の消費者に訴求する動画(15~30秒。各世代5本程度)
- ・ 被害事例(再現VTR、インタビュー) + 解決策・解説動画(20~30分。各世代1本程度)
- ・ 必要な知識の解説動画

● 体験型教材

- ・ トラブル場面で断るシミュレーション(勧誘時の心理的な状況・対策を考えるロールプレイング、VR等)
- ・ 授業・講座用ロールプレイセット(役割・シチュエーション設定等)

● 冊子

- ・ テキスト教材(授業・講座用)
- ・ 授業・講座講師用解説書

■ 消費者市民社会

- ・ 被害回復行動(再掲)
- ・ 社会への働きかけ(発信・共有等)の具体的な取組事例の紹介

「消費者力」育成・強化のための教材イメージ

別添

	若年層（中高生）	若年層（大学生）	社会人（保護者／一般）	高齢者（見守り）
トラブル事例	<ul style="list-style-type: none"> ・靈感商法(進学) ・ネットトラブル(課金) 	<ul style="list-style-type: none"> ・靈感商法(偽装サークル) ・儲け話(マルチ・情報商材) ・デート商法 ・美容医療 	<ul style="list-style-type: none"> ・靈感商法(占いサイト) ・儲け話(副業) ・美容医療 ・定期購入 	<ul style="list-style-type: none"> ・靈感商法(開運、寄付) ・訪問販売・電話販売 ・儲け話(副業) ・SF商法
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・不安・悩み(進学) ・SNSからのトラブル ・保護者の相談が多い ・マインドコントロール 	<ul style="list-style-type: none"> ・不安・悩み(就職・恋愛) ・SNSからのトラブル ・身近な人・知人からの勧誘 ・被害回避の知識不足(契約、借金、相談先等) ・マインドコントロール 	<ul style="list-style-type: none"> ・不安・悩み(お金、育児、介護) ・SNSからのトラブル ・身近な人・知人からの勧誘 ・マインドコントロール 	<ul style="list-style-type: none"> ・不安・悩み(お金、健康、孤独) ・被害に気付きにくい ・本人以外からの相談が多い ・平均既支払金額が高い(65歳未満の約3倍) ・マインドコントロール
教材に必要な要素・観点	自身が実践する力	<p>【気づく力(批判的思考力)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・違和感（特別扱い、相談をさせない、借入金で支払い、無料、等）、日頃から警戒感、誰でもぜい弱という意識 ・自分の心理的傾向を把握、ぜい弱性を認識（勧誘者受容、権威性・希少性の被影響等/儲かる・格安・無料に弱い） ・不安・悩みの自覚（コンプレックス、進学、就職、健康等） ・知識（悪質商法の手口、詐欺師のタイプ、実例、デジタル広告、マインドコントロール、契約・クーリングオフや相談先等） ・知識を活かす力（クーリングオフ、返品・交換請求等の実践等） <p>【断る力】【相談する力】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・断り方（「お断りします」「興味がありません」） ・トラブル・マインドコントロールの入口で断ることができる ・疑似体験（シミュレーション、ゲーミフィケーション、ロールプレイング等） 		
	周囲をサポートする力	<p>【気づく力】【働きかける力(相談を勧める等)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・知識（被害者の異変、声かけの仕方(信頼関係の下コミュニケーションをとる等)、相談先) ・日頃からの関係構築 		
	消費者市民社会の構築	<p>【社会へ働きかける力(参画・協同)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・被害回復の実践、発信・共有 		
手法	<ul style="list-style-type: none"> ・自学向け（スマホ対応） ・担い手向け（授業・講座。解説書・ワークシート等） ・各世代の消費者に訴求するもの(関心に沿ったトピック、15～30秒程度等) ・体験型（シミュレーション、ゲーミフィケーション、ロールプレイング、VR等の活用） 			

・総論と具体的なコツ
 ・行動経済学・心理学の活用
 ・家庭内教育