

消費者教育の実践と教材のあり方について

西田公昭 Kimiaki Nishida, Ph.D.

立正大学心理学部対人・社会心理学科教授
日本脱カルト協会 (JSCPR) 代表理事



心理学視点から提供される消費者教育の例 「ヒヤリハットするべき怪しいサイン」

拙著 **だましの手口:知らないと損する心の法則**(PHP新書, 2008)

1. **稀有な機会の強調**: 特別に当たったとか、滅多にない幸運なチャンスとかと煽っていないか。
2. **即断即決の要請**: 人には相談せずに急いで決めさせようとしていないか
3. **優しすぎる勧誘者**: 日常には関わりなかった人なのに特別に親切だったりしないか
4. **絶対得する話**: 無料だとか特別に安いとか簡単に儲かるとかというような都合の良い話ではないか

5. **不得手な内容**: 自分の詳しくない商品や契約内容なので売り手を信じて任せておけば大丈夫のように言っていないか
6. **動揺した状態**: 不安、恐怖、そして焦り、あるいは、好意、罪悪感、責任感などの感情に訴えてきていないか
7. **権威者や合意者情報の強調**: 著名な人が使っているとか、大変な評判だとかの未確認情報を吹聴して信頼性を高めていないか
8. **多勢に無勢の状態**: 相手側は複数で自分側はひとりといった状況で勧められていないか。

若者のだまされやすさの心理傾向テストや警戒チェック・シート(消費者庁, 2018)は、被害者データのエビデンスを基礎にした心理測定法の技術が応用されている特徴がある。

心の弱さを診断!!
「自分は大丈夫」と思っていますか?!
だまされやすさを測る心理傾向チェック!
 点数を付けて合計点を出してみましょう

消費者被害防止

1点:ほとんど当てはまらない
 2点:あまり当てはまらない
 3点:どちらともいえない
 4点:やや当てはまる
 5点:とても当てはまる

1	押まれるようにお願いされると弱い	点
2	おだてに乗りやすい	点
3	自信たっぷりに言われると納得してしまう	点
4	見かけの良い人だとつい信じてしまう	点
5	素敵な異性からの誘いだと断れない	点
6	マスコミで取り上げられた商品はすぐ試したくなる	点
7	好きな有名人が勧める商品は買いたくなってしまふ	点
8	新しいダイエット法や美容法にはすぐにとびつく	点
9	専門家や肩書きがすごい人の意見には従ってしまう	点
10	無料だったり返金保証があるならいろいろ試してみたい	点
11	資格や能力アップにはお金を惜しまない	点
12	良いと思った募金にはすぐ応じている	点
13	欲しいものは多少のリスクがあっても手に入れる	点
14	どんな相手からの電話でも最後まで聞く	点
15	試着や試飲をしたために、つい買ってしまったことがある	点

合計点 点

心の弱さを知っておくことが消費者被害防止の第一歩!

勧誘を受けたときに契約してしまう確率

合計点が高い人ほど特に危険!	60点以上: 約70%
勧誘には意識的に注意しましょう!	50点台: 約50%
	40点台: 約40%
	30点台: 約30%
「性格的に自分は被害に遭わない」と思えるような人でも...	30点未満: 約25%
4人に1人は契約! 油断は禁物!	

注意すべきポイントは? 詳しくはパンフレットをチェック!

QRコード

対人的行動傾向

メッセージ対応傾向

内的衝動制御傾向

勧誘を受けたときは「6つの視点」から要確認! チェックシート③

チェックシート③

勧誘を受けたとき、当てはまる項目に☑を付けてみてください

- 1. 商品・サービス価値への評価**
 - 今だけ付くポイントや特典に魅力を感じていませんか
 - その商品が、希少価値の高い(貴重・レアな)ものだと思っていませんか
 - その場の盛り上がった雰囲気になまけていませんか
- 2. 勧誘者への評価**
 - 相手のことを信頼しすぎていませんか
 - 相手との関係を壊したくないと思っていませんか
 - 相手は日常では関わりのなかった人なのに、特別に親切ではありませんか
- 3. 場の拘束感への評価**
 - 少し疲れてきていませんか
 - 今すぐ判断するように言われていませんか
 - 少し断りづらいと思っていませんか
- 4. 否定的側面への評価**
 - それは簡単には支払えない金額なのではありませんか
 - 似たような悪質商法の手口を聞いたことはありませんか
 - 誰にも相談せず決めて、前に進むうとしていませんか
- 5. 強引な要請への評価**
 - 相手の言い方は、ちょっと強引なところがあると思いませんか
 - なんとなく、相手に対して、少し怖いと思っていませんか
- 6. 説明への納得感**
 - 契約書や説明書を、しっかりと見ていないのではありませんか
 - ちゃんと調べずに、購入・契約しようとしていませんか

6

6次元の警戒心理の構造を統計データのパターンから分析抽出した

カルトやマインド・コントロール被害の対策は予防啓発がもっとも有効

授業、動画、パンフレットなどの作成・配布

大学でのカルトやマインド・コントロール対策の試みは進んでいるのか…？



- ポスター、チラシ、パンフレット、DVDなどで啓発
- オリエンテーションや講演会などで啓発
- カルトのリスク対策教員を配置
- カルト相談窓口を常設、教員、スタッフの研修会実施
- 授業科目を設定(必修科目、自由科目、意識ある教員の配慮による授業)

日本脱カルト協会: The Japan Society for Cult Prevention and Recovery: JSCPR)

1995年創立。破壊的カルトの諸問題の研究をおこない、その成果を発展・普及させることを目的としたネットワークであり、約200名で構成され、調査・研究部会、カウンセリング部会、家族・元メンバー部会がある。



- 1 啓発パンフレット
- 2 DVDやビデオ
- 3 講師派遣
- 4 シンポジウムや研修会の企画

学生やその家族にとって30分の視聴が予防になる(家族や高校生以下にどう普及するかが課題)

身近な日常に潜む、カルトへの入り口

なぜカルトに惹かれるのか、どうして入ってしまうのか。そして、一旦入ったらなかなか抜け出せないのはなぜなのか。あのオウム事件から20年、誰もが恐ろしいとは思いつつも「自分とは無縁」と考えがちなカルトの問題を、ドラマ、シミュレーション、また実際の元信者の体験談などから、誰でも陥る可能性のある危機だと明らかにする。この問題の最前線で活動する日本脱カルト協会が制作したカルト勧誘対策ビデオ。高校や大学での授業やオリエンテーションに最適!

本編
オリジナルヴァージョン 34分
ショートヴァージョン 20分

脱会者インタビュー
青春を返せ -Tさんの場合- 5分
カルト組織は「怪物」 -Yさんの場合- 5分
一方向しか見ていなかった -Sさんの場合- 8分
怪しさを立証する難しさ -Mさんの場合- 2分
カルトにいた方が楽? -瓜生崇さんの場合- 3分

シミュレーション
勧誘ロールプレイング 5分

企画・制作
JSCPR 日本脱カルト協会
www.jscpr.org

監修/西田公昭 鈴木エイト 構成/しよなな 演出/編集/加藤誠 制作統括/澤川暁
出演/瓜生崇 大倉梨花 奥田耕大 小牧実希 清野あゆみ ナレーション/石塚ひろこ

DVD VIDEO 16:9 MPEG2 片面1層 COLOR 複製不能 83分

このディスクを複製して転売、複製、レンタル等に使用することは法律で禁じられています。また、ネットワークなどを通じて、このディスクに収録された映像または音声を送信できる状態にすることを固く禁じます。

DVD VIDEO

もし僕が事前にこのDVDに出会っていたなら、
地獄の12年間に突き落とされ、人生のすべてを失うことは決してなかったかもしれない。思いもかけない落とし穴はあなたの周囲にも必ず潜んでいる。
ぜひこのDVDを見てほしい。

ToshI (XJAPAN)

- キャンパスでの勧誘シーンをベースにしたドラマ仕立てにしたこと
- 学生たちの意見を制作に取り入れたことで楽しめる内容にしたこと
- 複数の被害者インタビューの導入したこと
- 勧誘ロールプレイを導入したこと
- 専門家による総括的メッセージで対策を明瞭化したこと

学生向けのパンフレット(JSCPR)



保護者・家族向けのパンフレット(JSCPR)



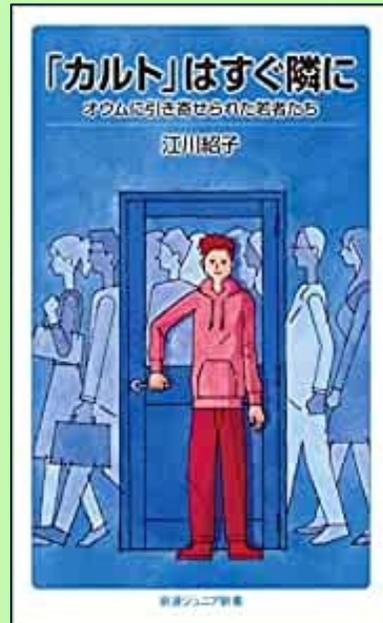
ガードの要は、家族にあるので、入学資料などの送付機会に情報提供することが望まれる。



文献も増えてきている



吉川肇子・杉浦淳
吉・西田公昭(編)
ナカニシヤ出版
2013



江川紹子
岩波書店
2019



西田公昭
さくら舎
2019

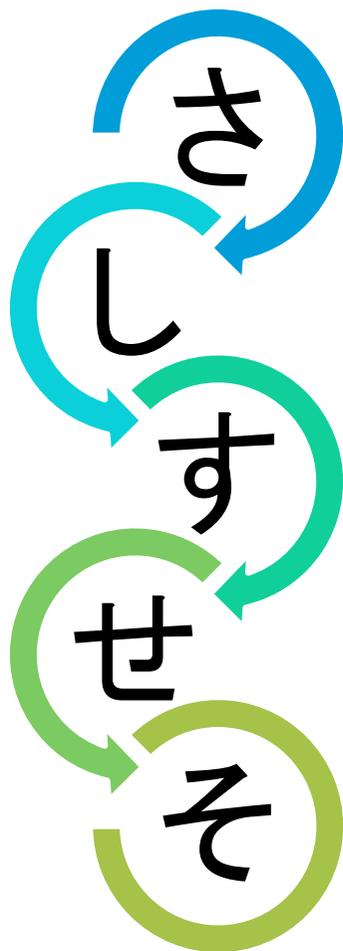


日本脱カルト協会(編) 遠見書
房
2008

リスク現場の状況認知を高め思考のモードを切り替える練習

ロールプレイやゲームを重視する手法

日頃から、練習する心構えが必要です。



日頃は、他人を信じて、気楽に人生を楽しみましょう。でも！

おカネの話になったら、料理のように

と、頭を切り替える練習をしておきましょう。

お金の話になったら
、相手は身内でも...

日頃は、他人を信じ
ましょう。でも！

さ

さっと 警戒モードに きりかえる

し

しっかり 相手と内容を確かめる

す

すばっと 怪しさに 気づく

せ

せいっぱい 誘惑や恐怖に 耐える

そ

そく 誰かに 相談する

詐欺防犯対策カルタ 「百サギー蹴」

- 読み札を読み上げますので、当てはまるカルタを見つけて札を取ってください。
- なるべく早く取ってください。
- 間違えて違う札を取ってしまった場合、その札をもとの位置に戻し、そのままカルタを続けてもらってけっこうです。
- 札を取ったら、裏面の「解説」を、対戦相手にも聞こえるように声に出して読んでください。
- 次の読み札が読まれるのを待ってください。
- たくさん取れた方が優勝です。

文献：科研費報告

<https://kaken.nii.ac.jp/file/KAKENHI-PROJECT-15K04041/15K04041seika.pdf>



「消費者力」の育成・強化のために

提言のまとめ

科学的エビデンスの基づいた教材

- 社会心理学の応用では、伝統的研究法としてアクションリサーチというのがあり、実践的な現場での現象の統制を企てる。1)消費者教育の現場の評価→2)実験・調査による仮説検証→3)改善プランを加えた教育現場→4)再評価のステップを踏む。
- 具体的な知識提供よりもメタ知識(批判的思考、科学知の教育)提供の重視

個人特性よりも場面特性を意識した教材

- 「誰でも消費者トラブルを抱える」可能性を重視するということは、さまざまな消費場面(個人が置かれた心理的な現実状況)をシミュレーションさせることが重要

モチベーションが高く、知識より訓練を重視した教材

- 年齢層に対応したロールプレイ、シミュレーションなどのゲームにより体験や参加ができる教材開発
- 学び参加するインセンティブを年齢や性別など対象者の特徴に合わせて付与すること
- 謎解き型のゲーム、メタバース、VRやARの応用などに期待

御清聴いただき感謝いたします。