

どうして人はだまされるか -だまされ度をチェックしよう-

「振り込め詐欺」っておじいちゃん、おばあちゃんだから、子供や孫の声まがうんだよね

私だったら、どんな時でも絶対だまされないな

いろいろな詐欺や悪徳商売は減りません。これから、どうしたら、これらにだまされないか学習していきましょう。



Ver. 1.0 (2014/04/29) © Go Ota, 2014

だまされる詐欺・問題商法・トラブル

詐欺	問題商法	トラブル
オレオレ詐欺	点検商法	ロコミサイト
架空請求詐欺	SF(催眠)商法	ペニーオークション
融資保証金詐欺	次々販売商法	ソーシャルゲーム(ネットゲーム)
還付金等詐欺	キャッチセールス	インターネットショッピング
金融商品等取引	アポイントメントセールス	インターネットオークション
ギャンブル必勝法情報	資格講座商法	
異性とのお付き合い	内職・モニター商法	
フィッシングサイト	マルチ商法	
	送り付け商法	
	現物まがい商法	
	サクラサイト	

だまされる人間の心をあやつる犯罪は多種多様あります。明らかに違法である詐欺から問題商法・各種トラブルまでだまそうとしている人は知恵を絞って、日々新しい手口を考えています。そのため、単に具体的な手口だけを覚えても新しい手口にひっかかることがあります。これから、これらの根本にある、だまされる心について考えていきましょう。



あなたの「だまされ度」チェック

質問番号	質問内容	当てはまる回数	合計
1	最近詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
2	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
3	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
4	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
5	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
6	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
7	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
8	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
9	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
10	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
11	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
12	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
13	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
14	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
15	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
16	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
17	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
18	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
19	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
20	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
21	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
22	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
23	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
24	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0
25	詐欺や悪徳商売の被害に遭ったことがあるか	3222	0

まず、はじめに各自「だまされ度」チェックをしてみましょう。チェック表に対して、普段の行動や思っていることを、すなおに回答してみてください。



引用:2005 金融教育フェスティバル 自己診断テスト(西田公昭)
http://www.shiruporuto.jp/event/2005/05fest/05fest010.html

あなたの「だまされ度」チェックの集計

グループ	対象の質問	要注意	危険	どんな点があぶないか(弱点)
A	1,7,13,25	2点以上	7点以上	自分は大まされないと思い込んでいる
B	2,14,19,24	2点以上	7点以上	論理的な考えより自分の直感を信じる
C	4,10,16	2点以上	5点以上	偉い人(権威)やブランドに弱い
D	5,8,11,17,20,22	3点以上	10点以上	他人、世間の目を気にしてしまう
E	3,9,15,23	2点以上	7点以上	不安や嫌なことを避けたがる
F	6,12,18,21	2点以上	7点以上	仲間の考えだったら安心、仲間はずれにされたくない。
合計		16~35	36以上	

上記の表をもとにグループごとに集計しましょう。あなたの「だまされ度」はどうでしたか？詐欺師などは、あなたの弱点をついてだまそうとします。次からは、個々のグループの内容を詳しくみていきましょう。説明の中で人間の特性についていろいろな専門用語が出てきますが、特に覚える必要はありません。ただ、それらの特性が名前がつけられるほど一般的なものだということを理解してください。



弱点1:自分はだまされないと思い込んでいる



ショック!!
私、いろいろ詐欺や悪徳商法の手口も勉強したし、冷静に判断できるんで、だまされないと考えていたけど、だまされちゃうんですか?

基本帰属エラー

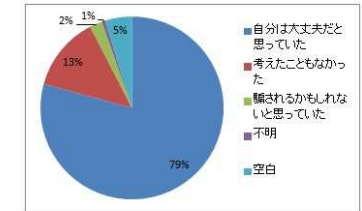
詐欺にあうのは、他人の場合はその人の自身の問題(だまされやすかった、バカだった)と考え、え、自分の場合は外的な理由(詐欺師が有能だった、自分の体調が悪かった)など考える傾向。
このため、自分の弱さを隠し、自分は詐欺にかからないと思うようになる。

5

だまされないと考えている人もだまされている

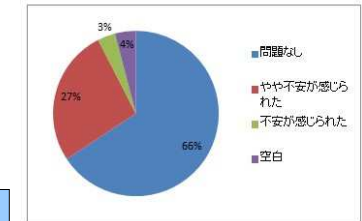
詐欺被害に対する認識

自分は大丈夫だと思っていた	79%
考えたこともなかった	13%
騙されるかもしれないと思っていた	2%
不明	1%
空白	5%



被害者の判断能力・記憶力

問題なし	66%
やや不安が感じられた	27%
不安が感じられた	3%
空白	4%



調査の対象者は60-90歳の高齢者ですが、90%以上の人が「大丈夫だと思っていた」又は「考えたこともなかった」と回答、また7割ちかくの人が判断能力や記憶力に問題ないと判断されている。

引用::警察庁 詐欺被害に遭った高齢者等に対する調査結果について
http://www.keishicho.metro.tokyo.jp/han_furikome/5_jitai.htm

6

あなたは普段からだまされている-だまされる心の合法的な利用-

- 詐欺
- 問題商法・悪徳商法
- 脱法カルト集団
- エセ科学(偽科学)
- 商取引でのトラブル
- CM/広告
- 推理小説/刑事ドラマ
- 手品/マジック

非合法

人間ならば誰でもだまされる心を持っています。世の中にはそれを合法的に使っているものもあります。例えば、手品などは、だまされる心のスキをつけて、エンタティメントに仕上げ人を楽しませています。そして、CMや広告もあなたに特定の製品を買わせたいと思わせています。実は詐欺もCM/広告、マジックも使っている原理は同じで、ただ、それが合法か非合法の違いと言えます。
また映画やテレビドラマで天才的な詐欺師の話があると思いますが、優秀な手品師と同様、詐欺師も日々練習して、新しいネタを作っています。有名な手品師のタネが分からないように、巧妙な詐欺は見極めるのが非常に困難になります。



7

詐欺師はよりリアルな情報を使い込んでいる

ちょっと怪しいな、試してみよう

家で飼っている犬の名前は



そんなの、ポチだろ

ブログに犬の名前があったけ



住所	写真、写真の中のGPS情報
学校	写真の中の制服
趣味や日常生活	ブログやLINE, Twitter, Facebookなどの情報
友達情報	
家族構成	
保護者の職業	

詐欺師は、あなたをだますため、よりリアルな情報を使い込んでいます。昔は学校の同窓会名簿ぐらいしか情報源はありませんでしたが、現在ではインターネットから、いろいろな詳細な情報を探し出すことができます。
別のケースですが、悪ふざけの写真を投稿した人や未成年の犯罪者の氏名・住所などが、すぐ誰かが調べて、ネット上に出回りますね。



8

誰でも信じる性格判断

あなたは他人から好かれない、賞賛してほしいと思っており、それにかかわらず自己を批判する傾向にあります。あなたは弱みを持っているときでも、それを普段は克服することができます。あなたは使われず生かしきれていない才能をかなり持っています。外見的には規律正しく自制的ですが、内心ではよくよしたり不安になる傾向があります。正しい判断や正しい行動をしたのかどうか真剣な疑問を持つときがあります



詐欺師はバーナム効果をたくみに使います。振り込め詐欺でもあいまいな表現をつかって、被害者を信頼させるとともに、逆に被害者がその曖昧な表現に対していろいろな情報を話し出すことでさらに、情報を膨らませていきます。詐欺師の話にのらずに、あまりしゃべらない人は詐欺師にとっても扱いにくいターゲットです。

バーナム効果
誰にでも該当するような曖昧で一般的な性格をあらゆる記述を、自分だけに当てはまる正確なものだと捉えてしまう心理学の現象

9

弱点2:論理的な考えより自分の直感を信じる

宇宙人って絶対いるわ。私UFOみたことあるもの。

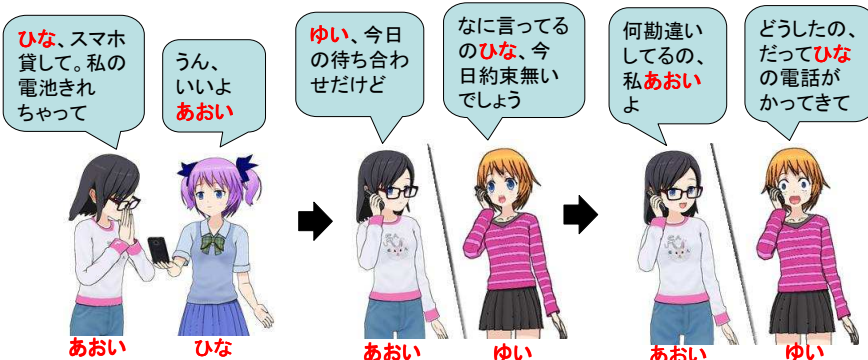
やれやれ、また始まった



記憶の曖昧性、信頼性
人間の記憶は、ビデオ撮影のように正確なものではありません。架空請求などは、自分自身か感じている曖昧性(もしかしたら、使っていたかもしれない名前)を、逆にとった詐欺になります。

10

お年寄りだから、子供や孫の電話の声を間違えうわけではない。



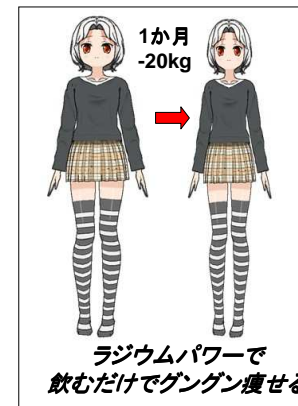
ためしてガッテンの実験によると、上のようになると、電話の相手を電話の持ち主と勘違いするそうです。声などがちがっても携帯に登録されている名前が表示されることが「強い手がかり」になって正しい判断ができなくなります。

確信バイアス
詐欺にかかる第一歩です。一度正しいと思った情報を信じ、他の状況が少しおかしくても、それを無視し、つじつまのあった情報や都合のいい話ばかりに注意がいたり、集めたりする行動です。

ソース: ためしてガッテン 脳科学で振り込め詐欺を撃退せよ!
<http://www.9nhk.or.jp/gatten/archives/P20090218.html>

11

エセ科学(ニセ科学)と問題商法



こんどこそ、絶対痩せるわ



エセ科学も問題商法や勧誘がよく使用されています。よく考えれば、おかしいと思うんですが、実際自分が見たり、体験したりすると、そのリアリティに引きずられて信じてしまうことがあります。これがマジックのショーとあらかじめ知っていれば、だまされませんが。

エセ科学(ニセ科学)

きちんと実証されていないにもかかわらず、いかにも科学的な根拠が存在するかのように見せかけること。問題商法やカルト教団の勧誘などで、よく使用される。

概念的思考能力

一部の事象から全体を推測する能力。本来は人間の利点として帰納的な考え方のものになるが、弱点として特異的な一部事象をとらえて全体に当てはめるため、全体像が正確に理解することができなくなる。



12

弱点3:偉い人(権威)やブランドに弱い



ハロー効果/後光効果
ある対象を評価をする時に顕著な特徴に引きずられて他の特徴についての評価が歪められる現象のこと。人間の場、その人の地位、肩書などにより、その人の評価が行われること。

職業集団が持つイメージ

職業集団の持つ誠実さのイメージ(米国)

薬剤師	64%
牧師	59%
医師	47%
大学教授	53%
警官	49%
葬儀業者	33%
銀行員	30%



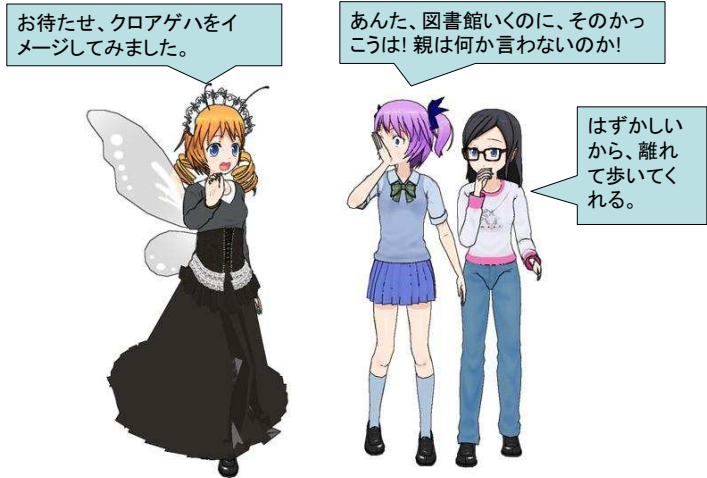
悪徳商法のイメージは左側ですが、実際は右側です

日本だと、医師、大学教授、警官、弁護士などの誠実さや信用度が高くなるようで、**ハロー効果**で高感度が高くなる職業だと言えます。振り込め詐欺などでも、これらを演じることが多く、また、問題商法でも医学博士などの名前が出てくることが多いですね。



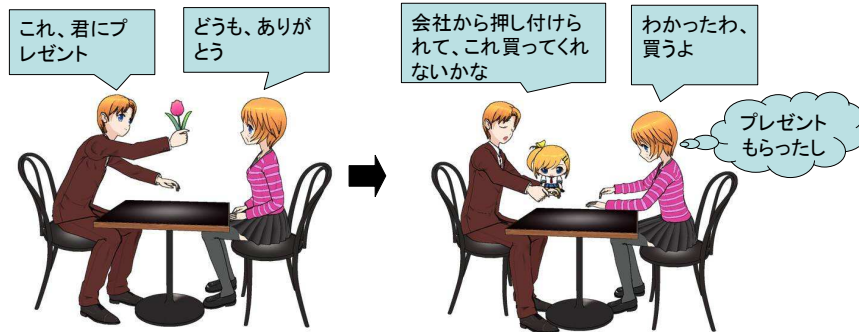
引用: あなたもこうしてだまされるロバート・レヴィーン 草思社 1998年 ギャロップ社調査より

弱点4:他人、世間の目を気にしてしまう



恥の文化
他人の評価などに対する意識は国、文化に影響されると言われています。西洋の罪の文化に対して、日本は恥の文化と呼ばれ、他人の目、他人に笑われたくない、恥をかきたくない、等が日本人の行動を規定すると言われています。

ただより高いものは無い



小さな貸して大きな見返りを得る商売上の手法です。食品売り場の試食なども該当しますが、問題商法では、はじめの無料商品を配って、その後、高額商品を買わせるという手口がつかわれています。また貸しは単に物品だけでなく、相手の時間や親切・愛情などもあります。

返報性の原理
人は他人から何らかの施しを受けた場合に、お返しをしなければならないという感情を抱くが、こうした心理をいう。

始めは簡単 - 抜け出るタイミングが難しい

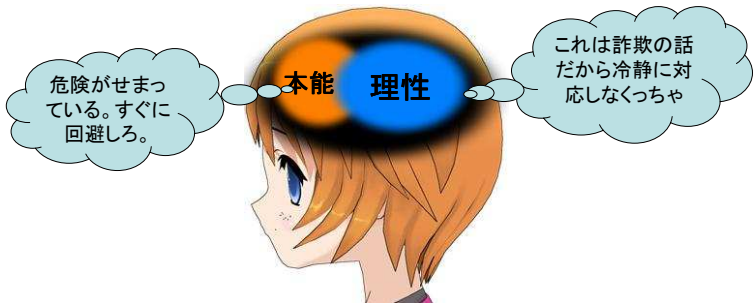


ロー・ボール・テクニック
 始めは簡単な要求をだして、それが受け入れられると徐々に要求を上げていきます。人は**一貫性を重視**するので、いったん受け入れると、その後の要求も受け入れる態度を続けます。

いろいろな悪徳商法や悪徳勧誘に共通していますが、はじめは簡単な要求でだんだんエスカレートしていきます。問題は、いったん始めると、どんどん深みにはまり、止める・抜け出すタイミングを失うことにあります。



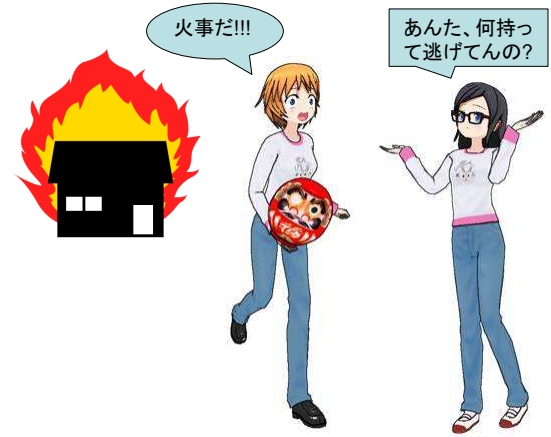
気分は冷静、本能はドキドキ



別のためしてガッテンの実験によると、詐欺の場面などに会うと、前頭極が活性化します。また、別の実験ではあらかじめ、ウソの詐欺電話と知らされていても、前頭極が活性化していました。

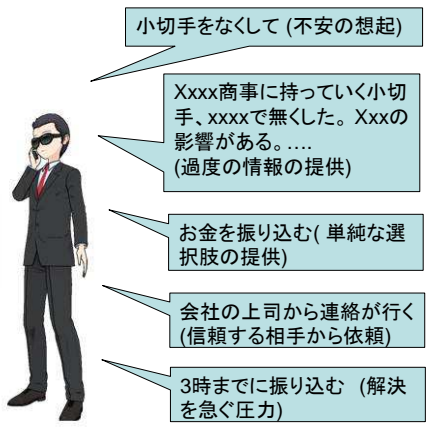
前頭極
 前頭極は「本来は身に危険が迫ったようなときに、とっさに危険を回避する大切な役割を果たします。」が、「これこそが、焦った時に人間の判断を狂わせる元凶なのです。」そして「詐欺電話の持っただけなら雰囲気によって前頭極が活性化し、わかかっていても冷静さが失われてしまうことがある」そうです。

弱点5:不安や嫌なことを避けたがる



パニック
 個人において突発的な不安や恐怖(ストレス)による混乱した心理状態、またそれに伴う行動を指す。

苦しい時は単純な選択



短絡思考
 良い意味では、複雑なものを単純化して対応する。悪い意味では、熟考せず安易で、後先感が変えずに行動を選択する。

振り込め詐欺の犯人の手口ですが、被害者が短絡的思考をして、かつ疑問をもたないように、巧妙にいろいろな情報を提供していきます。



助けたいより不安の解消



不安/ストレスからの解放

振り込め詐欺などの場合、実際振り込むことは相手を助けるより、自分の置かれている不安/ストレスの状況を早く解放したいと思う傾向が強いらしいです。
また恐喝商法なども、その場から立ち去りたいという意識から、商品を購入してしまいます。

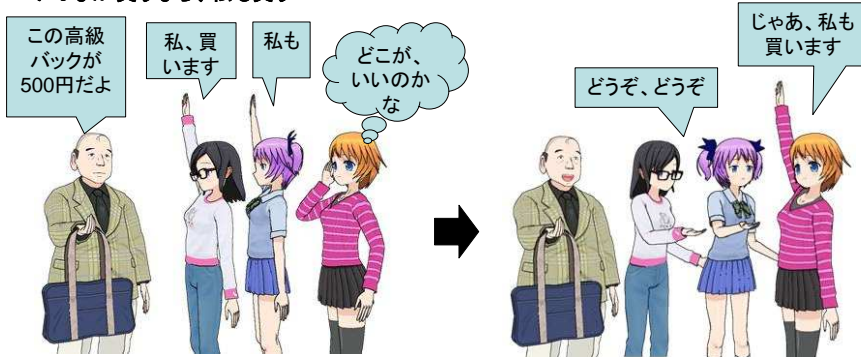


弱点6:仲間の考えだったら安心、仲間はずれにされたくない



すすめだって群れたがります。

みんなが買うなら、私も買う



バンドワゴン効果

人は、仲間外れにされたくない、嫌われたくない、同じ価値観を持っていると示しておきたい、という心理が働きます。そして、人は自分と違う大勢の相手と一緒にいる時、大勢の相手の価値観に合わせる傾向がある。

SF(催眠)商法やキャッチセールスなどでサクラや他の大勢の参加者が購入することによって、つられて購入する手法として使われます。どうしても、大勢の人が行動すると、それと同様な行動をとりたくなります。

楽しい時はどんどん買おう



気分一致性効果

良い気分ときには良い情報が、悪い気分ときには悪い情報が、その人の経験記憶や判断に沿って選択され、結果として物事の捉え方が気分に影響されて変化しているという心理現象のこと。

気分一致性効果は汎用的な人間の特性ですが、購買時に限ると気分の良い時は多くのものを買う行動をとりやすいようです。このため、問題商法(催眠商法)では、人が集まった時に気分よく興奮させてから、購入の話を進める手口も使われます。



どうしたら、だまされないか？

1. 理性で手口を理解

個々の詐欺・問題商法の最新の手口を知る。

2. 理性で原理を理解

本授業の内容

3. 体で理解 (免疫をつける)

友達・家族で対応策を考える。

友達・家族でロールプレイング(実際やりとりを劇で体験)

4. 理性を失った時の、理性を取り戻すキーを身の回りに用意する。

