

情報の授業

だまされ度をチェックしよう

- ・だまされ度チェック
- ・ネットの中でだまされること

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。



Go.Ota

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、子供や孫の声まちがうんだよね

私だったら、どんな時でも絶対だまされないな



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	キャッチセールス	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	点検商法	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	
金融商品等取引	資格講座商法	インターネットショッピング
ギャンブル必勝法情報	内職・モニター商法	
異性との交際あっせん	マルチ商法	インターネットオークション
フィッシングサイト	送り付け商法	
	現物まがい商法	
	サクラサイト	

だまそうとしている人は、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

だまされ度チェック

質問 番号	質問内容	当てはま る(2)	どちらで もない(1)	当てはま らない(0)
1	私は詐欺に狙われるようなタイプではない			
2	運勢や性格の占いを信じるがた。			
3	苦痛を言われるとすぐに我慢できなくなる			
4	厚着きのすこい人にはかなわないと思う			
5	どんな時にも、人に嫌われないように振る舞う			
6	周囲の人や知人など、みんなの一致した意見にはいつも合わせる			
7	詐欺被害に遭った人は、正直いって少し馬鹿なのかなと思う			
8	意見が合わないときは、相手に譲ることが多い			
9	人の愚痴を長時間聞くのは耐えられない			
10	有名人やブランドものには弱い			
11	かなりのお人好しだといわれる			
12	大勢の中では、間違い直したり意見を言ったりするのは苦手だ			
13	恋愛や仲の良い友人にも新せない事が幾つかある			
14	自分で見たり経験したりしたことこそが真実である			
15	甘い気分になると、なしくずしになりやすい。			
16	自信たっぷりに新されると影響される			
17	自分がどう思われているか、いつも気になる			
18	何でも気軽に相談できる知人は少ない			
19	甘い話には気がついてはいるが、一応話だけはきいておく			
20	知らない人の前でも見栄を張ってしまう			
21	カラオケで友達から頼まれると歌ってしまう。			
22	席の人に誘われるとその気になって買ってしまう事が多い			
23	待ち合わせの時間に遅れてくる人を待つのは苦手だ			
24	知人が「効いた」「良かった」と思うとすぐやってみようと思う			
25	詐欺にあった人はとても話が面白いと思う			

	点数
グループA	
グループB	
グループC	
グループD	
グループE	
グループF	
合計	

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>

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>

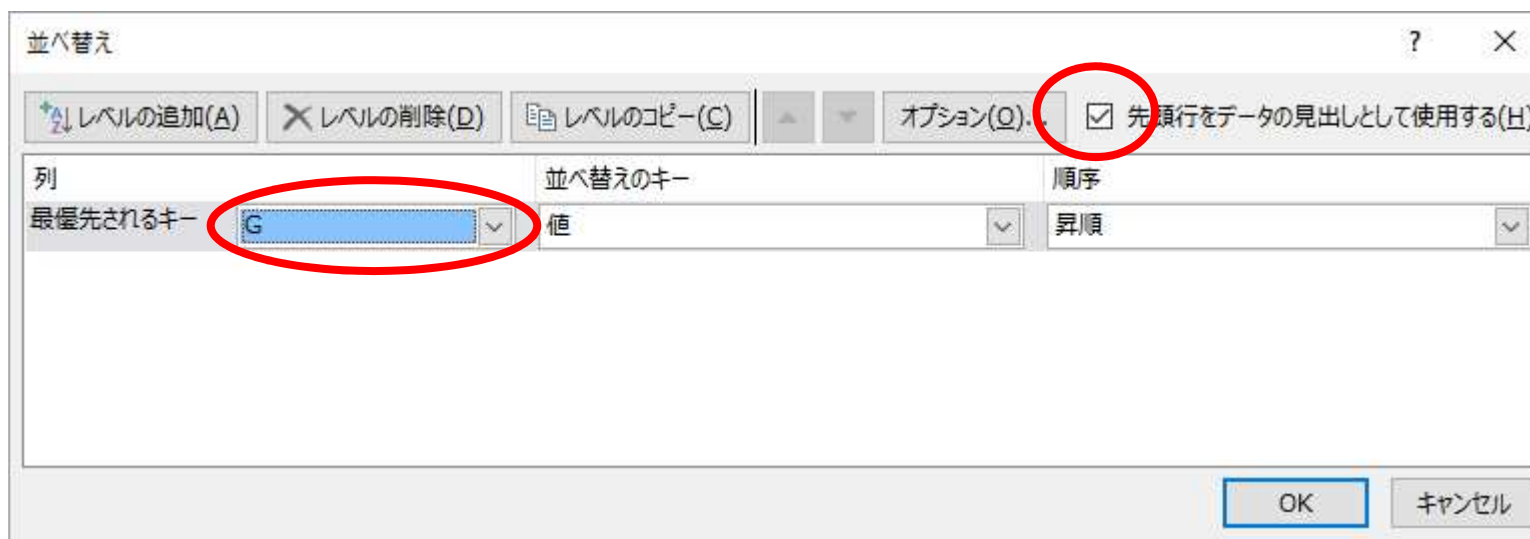
「だまされ度」チェックの集計(1: ソート)

「G」のグループごとに集計します。はじめに集計しやすいように、ソート(並び替え)します

(1) [データ]タブの中の[並び替え]を指定。



(2) ソート方法を指定。



「だまされ度」チェックの集計(2: 合計)

セルに計算式を設定します

=sum(D2:D5) など6セルに入力

	質問 番号	G	質問内容	回答欄	当てはまる (2)
1					
2	1	1	私は詐欺に狙われるようなタイプではない	2	
3	7	1	詐欺被害に遭った人は、正直いうと少し馬鹿なのかと思う	1	
4	13	1	家族や仲の良い友人にも話せない事が幾つかある	2	
5	25	1	詐欺にあった人はとても運が悪いと思う	0	=sum(D2:D5)
6	2	2	運勢や性格の占いを信じる方だ。	2	
7	14	2	自分で見たり経験したりしたことこそが真実である	1	
8	19	2	甘い話には気をつけてはいるが、一応話だけはきいておく	2	
9	24	2	知人が「効いた」「良かった」と思うとすぐやってみようと思う	2	

あなたの「だまされ度」チェックの集計

G	対象の質問	点数	要注意	危険	どんな点があぶないか(弱点)
1	1,7,13,25		2点～	7点～	自分はだまされないと思い込んでいる
2	2,14,19,24		2点～	7点～	論理的な考えより自分の直感を信じる
3	4,10,16		2点～	5点～	偉い人(権威)やブランドに弱い
4	5,8,11,17, 20,22		3点～	10点 ～	他人、世間の目を気にしてしまう
5	3,9,15,23		2点～	7点～	不安や嫌なことを避けたがる
6	6,12,18,21		2点～	7点～	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～	思い出しキー:

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(G1):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

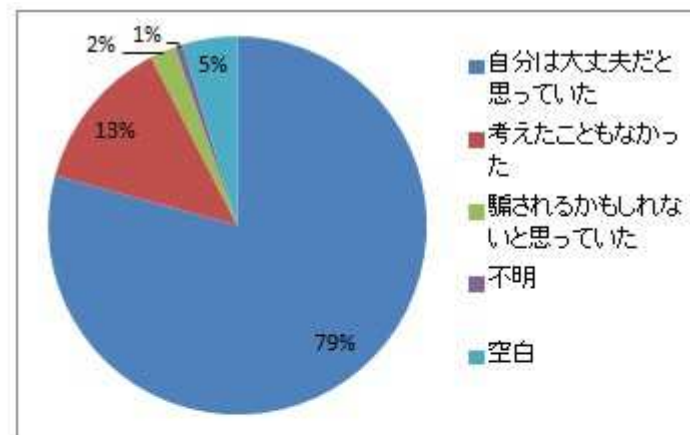
詐欺にあうのは、他人の場合はその人の自身の問題(だまされやすかった、バカだった)と考え、え、自分の場合は外的な理由(詐欺師が有能だった、自分の体調が悪かった)などと考える傾向。

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。

だまされないと思っている人もだまされている

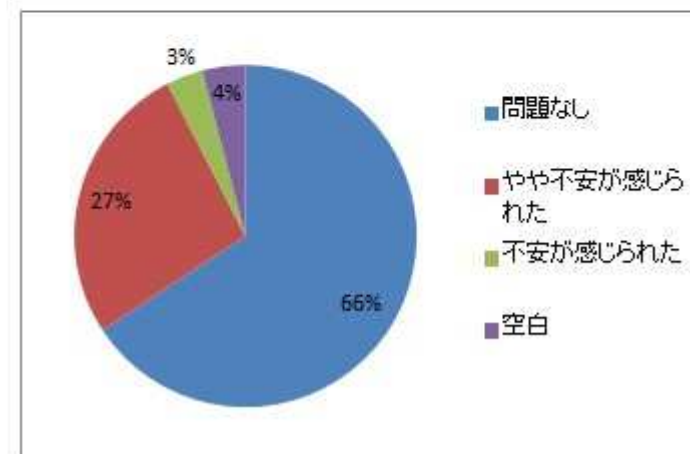
詐欺被害に対する認識

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%~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

あなたは普段からだまされている

詐欺

問題商法・悪徳商法

脱法カルト集団

エセ科学(偽科学)

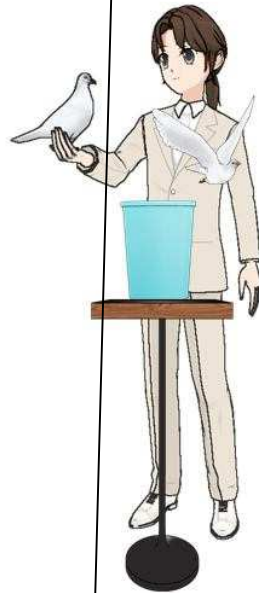
商取引でのトラブル

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、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、それが合法か非合法の違いと言えます。



詐欺師はよりリアルな情報を使いだしている



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だしています。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、すぐ誰かが特定して、ネット上に出回りますね。




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
くよくよしたり不安になる傾向があります。



私の性格に
ぴったり

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
らわす記述を、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

弱点2(G2):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。

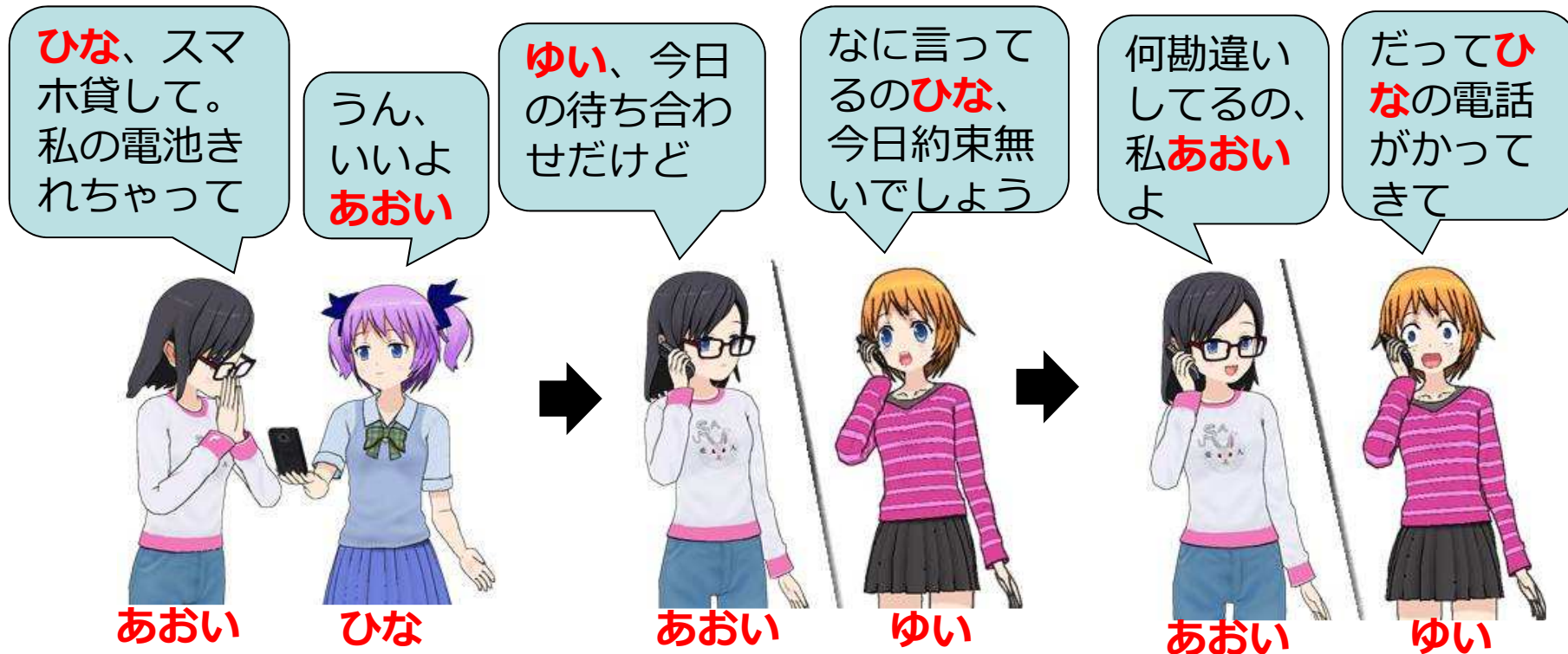
やれやれ、また始まった



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が)を、逆手にとった詐欺になります。

お年寄りだから、電話の声を間違っわけではない。

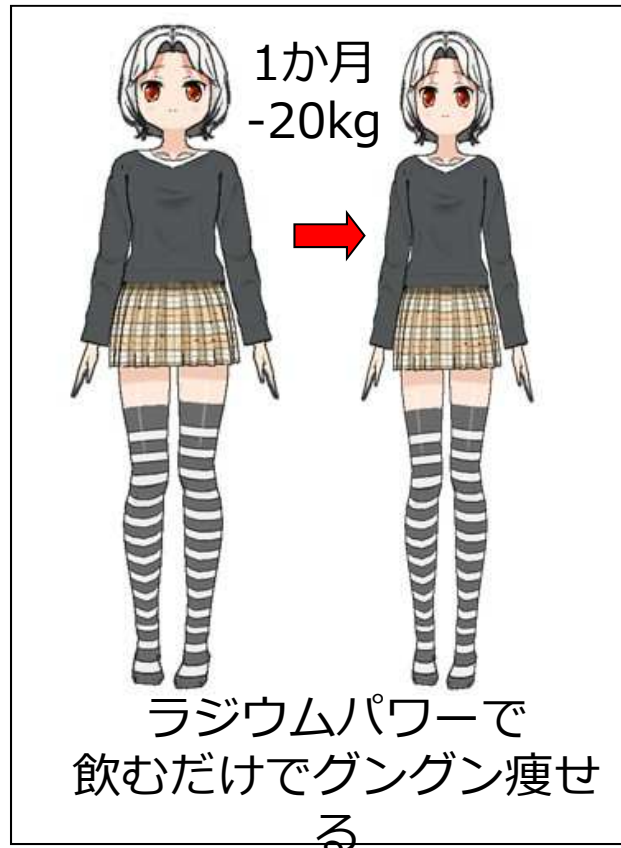


ためしてガッテンの実験によると、上のようにすると、電話の相手を電話の持ち主と勘違いするそうです。声などがちがっても携帯に登録されている名前が表示されることが「強い手がかり」になって正しい判断ができなくなります。

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。

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で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。



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。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。

弱点3(G3):偉い人(権威)やブランドに弱い

ここのケーキ、
思ったよりおい
しくないね。

そんなことない、こ
のあいだテレビで、
石塚が「まいう
〜」って言っていた
んだから



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。
人間の場合、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%



悪人のイメージ 実際

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、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(G4):他人、世間の目を気にしてしまう

お待たせ、クロアゲハをイメージしてみました。



あんた、図書館いくのに、そのかっこうは! 親は何か言わないのか!



はずかしいから、離れて歩いてくれる。

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。

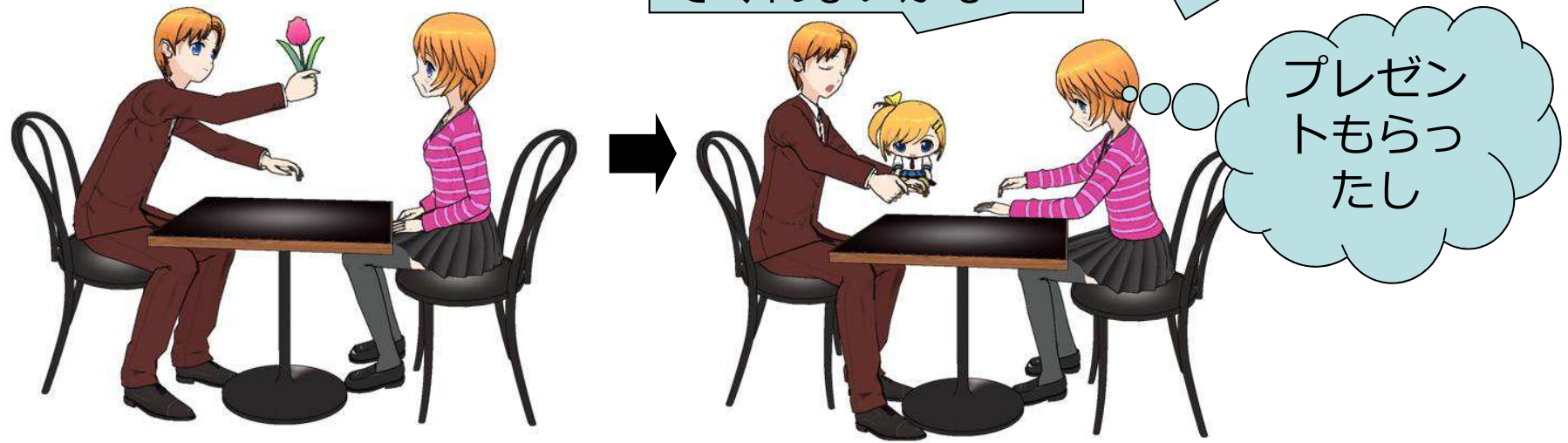
ただより高いものは無い

これ、君に
プレゼント

どうも、あ
りがとう

会社から押し付け
られて、これ買っ
てくれないかな

わかったわ、
買うよ



小さな貸しで大きな見返り
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
るとい手口がつかわれています。

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

1年でお願いします。

.....

.....

...

カメラお買い上げありがとうございます。保証のオプションは1年と3年がありますが

盗難補償のオプションは
いかがですか？

海外撮影ツアーはすば
らしいですよ？

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。

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、いったん始まると、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。



弱点5(G5):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。

気分は冷静、本能はドキドキ



前頭極

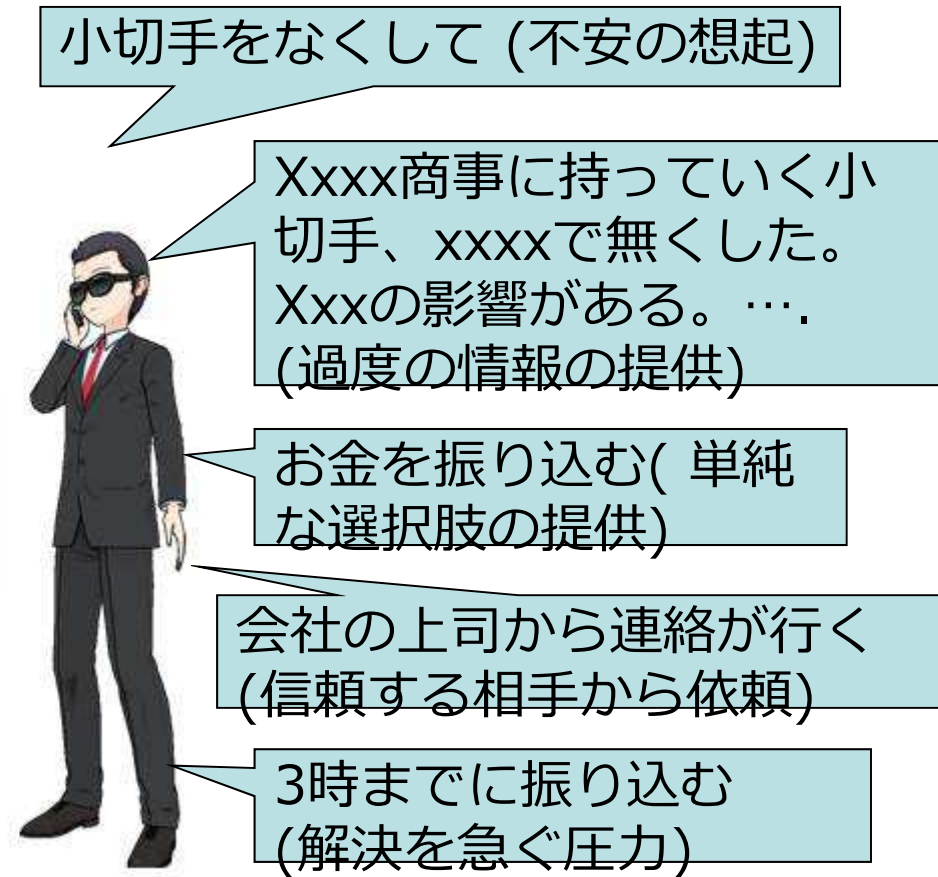
前頭極は「本来は身に危険が迫ったようなときに、とっさに危険を回避する大切な役割を果たします。」が、「これこそが、焦った時に人間の判断を狂わせる元凶なのです。」、そして「詐欺電話の持つただならぬ雰囲気によって前頭極が活性化し、わかっているにもかかわらず冷静さが失われてしまうことがある」そうです。

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。



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



お金を振り込めば不安が消える



会社の金を使い込んだ

小切手をなくした

妊婦と交通事故

手術に失敗した

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・キャッチセールスなども、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。

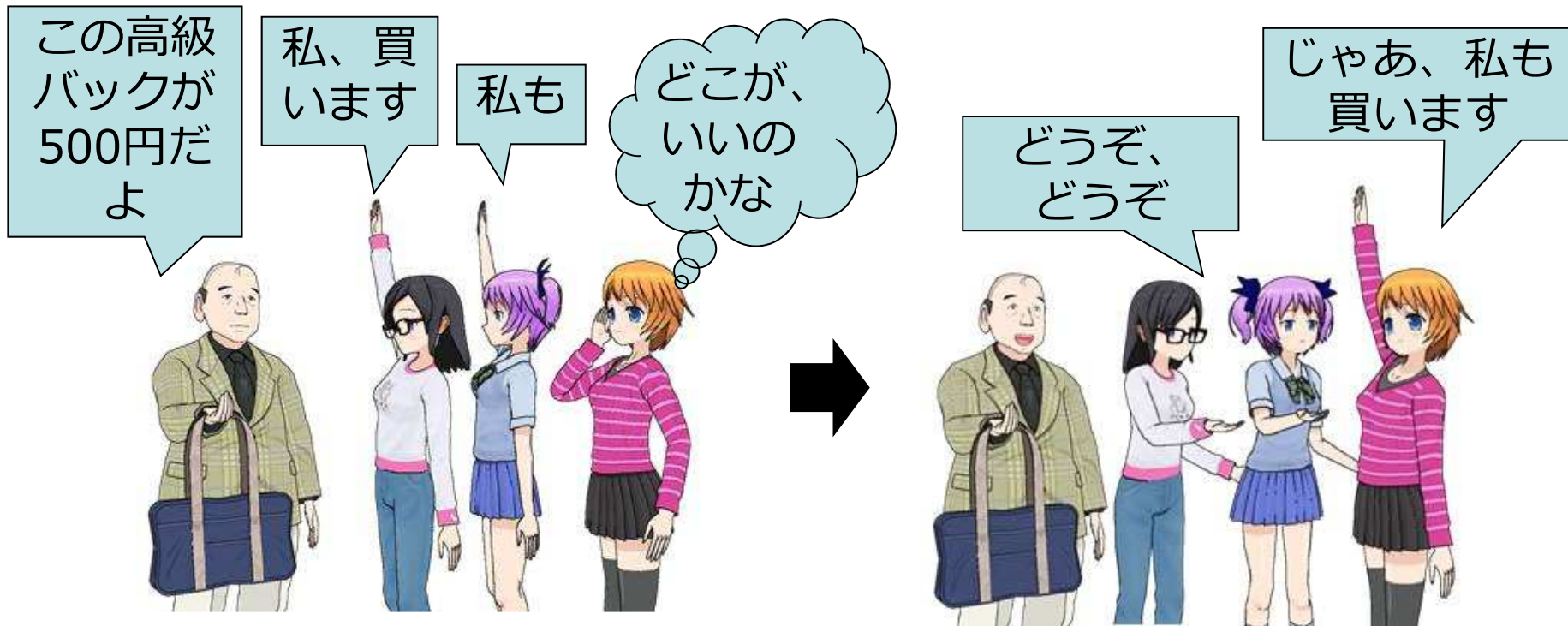


弱点6(G6):仲間の考えだったら安心、
仲間はずれにされたくない



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

みんな～。
楽しんでい
るか! Yeah!

みんな～。
どんどん買
うぞ! Yeah!



Yeah! Yeah!
Yeah! Yeah!
Yeah! Yeah!
Yeah! どん
どん買う
よ!!!!

気分一致性効果
良い気分有的时候には良い情報が、
悪い気分有的时候には悪い情報が、
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。

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。**例: 時計や、スマホのアクセサリー、財布の中のなんか等**

