

おいしい話にご用心

きっぱりはつきり断ろう

その1 最近、こんな商法が増えていきます。あなたは出会ったことがありますか？

おいしい話はないとわかっていても、なぜひっかかる人が多いのでしょう。
ひっかけのテクニック、ひっかかる心理や事例から常にあやしいと気づくアンテナをもとう。

高校生 A君の場合



Q A君のどんな心理につけ込んだのだろう。
A △△君もやっているから〜とか、□□大にも確実に〜という子が多いなら〜という気持ちに引っかかるんだ。

20才 B子さんの場合



Q なぜB子さんは、ついていったのだろう。
A 「喫茶店」という身近で入りやすい場所だし、少レの時間だと思ったから、

25才 Cさんの場合



Q Cさんがこのようにならないためにはどうしたらよいか。
A すぐに申し込みをしない。まず、その会社に電話で聞いてみたり 契約の所を

その2 イラストが言葉できっぱり断ってみよう。



その3 売りつける商品を決め、悪質業者になりきって、販売方法やセールストークを考えてみよう。

いつ	お昼ごろ (人が家にいる時間)
どこで	周りに家が少ない所
だれに	お年寄り
どんな状況の時に	1人ぐらしをしていそうなお年寄りを見つけた時
どうするか ・方法 ・セールストーク	こんにちは。 (まずはせけん話などをしてあいまれないようにする...) ↓ 夜は1人でよく寝られますか？ ゆ、こりねれるせわらがくてかるい

商品名	ふとん
値段	10万

悪質業者になりきってみるといろいろな問題がみえてくるよ。

その4 悪質業者とその客(被害者)になって、ロールプレイングしてみよう。

ふとんがありますよ。かるいから、
決うのも1人でも楽だし...