

# 金融広報アドバイザーの | 誌 | 上 | 公 | 開 | 講 | 座 |

このコーナーでは、全国で活躍している金融広報アドバイザーによる誌上公開講座を行います。第3回の講師は神奈川県の早野木の美さんです。

早野さんは、教員や学生向けの消費者教育啓発資料の執筆に長く携わってきたほか、金融広報アドバイザーとして、夜間高校や特別支援学校、社会人向け講座を行っています。今回は、さまざまな事情を抱えて夜間高校や特別支援学校に通う子どもたちを対象にした講座「新社会人の生活経済基礎知識」をご紹介します。

## 第3回

# 新社会人の 生活経済 基礎知識

講師 早野木の美



神奈川県金融広報委員会  
金融広報アドバイザー 早野木の美さん  
20年にわたり消費生活相談員を務め、その経験をもとに教員や学生向けの消費者教育啓発資料を執筆。また「おかねのね」(知るぽるとホームページ)のコンテンツ作成に携わる。現在、目黒区環境審議会副会長、神奈川県統計報告調整審議会委員。東海大学などで消費者教育や環境カウンセラー講座などを担当。博士(法学)。

講師からの  
ワンポイントアドバイス

1

子どもたちを

「問題商法」から守るために

特別支援学校や夜間高校には、障がいにより学習上の困難を抱えている子、対人関係が苦手であったりする子どもたちが多く在籍しています。心がピュアなばかりに傷つきやすくだまされやすい…そんな彼らを「問題商法」などから守るためには、まず正しい知識を伝えることが大切です。

最近、みなさんはどのような契約をしましたか? 「契約などしたことがない」と思うかもしれません。でも、「コンビニエンスストアで買い物をした」「宅配ピザを頼んだ」「携帯で有料コンテンツをダウンロード

ドした」、これらはすべて「契約」です。このように私たちは普段の生活の中で多くの契約をしています。

契約とは、「法律的な拘束力が生じる約束」です。そして契約は、売り手と買い手の意思が合致したときに成立

します。例えば、デパートで「このバッグください」と申し出て、店員が「かしこまりました」と言った時がそうです。契約が成立すると、双方に契約に基づいた「権利」と「義務」が発生します。

ところが、世の中にはさまざまな「問題商法」があります。例えば街角で、「アンケートに答えてください」と声を掛けて喫茶店や事務所に連れて行き、高額商品やサービスなどの契約をさせる「キャッチセールス」。「抽選に当たったので景品を取りに来てください」などと電話で呼び出し、強引に高額商品やサービスなどの契約をさせる「アポイントメントセールス」(異性への好意を利用する場合、「デート商法」、「恋人商法」ともいわれます)。また、

電話やインターネットで「高収入が得られる」と誘い、そのための条件として高額な入会金を支払わせたリ、パソコンなどの高額商品を契約させたりする「内職商法」や、友人知人を巻き込んで会員を増やし連鎖販売を行う「マルチ商法」などもあります。

これら訪問販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引などは、「特定商取引に関する法律」の規制対象ですが、法のすき間をねらい、手を変え品を変え、常に私たちは狙われているのです。

講師からの  
ワンポイントアドバイス

2

金融広報アドバイザーとして  
子どもたちの拠りどころに

だまされやすい子どもたちは、周囲に相談できる相手がいないことも問題のひとつ。それに、だまされたことで自分を責めて落ち込んでしまうこともよくあります。ですから、私は「何も知らなければだまされて当たり前」というスタンスで、まずは、良き理解者として彼らと向き合っています。いざとなったら「相談できる場所がある」ことを知ってもらうことが重要です。

契約は、一旦成立すると自分の

# \* 知るぽるとラウンジ

金融広報アドバイザーとは、金融広報委員会からの委嘱を受け、各地において暮らしに身近な金融経済等に関する勉強会の講師を務めたり、生活設計や金融・金銭教育の指導等を行う金融広報活動の第一線指導者です。

子どもたちの実態にあった  
ロールプレイングを

ロールプレイングは、「消費者教育支援センター」の資料をもとに、訪問する学校の子どもたちの実態やニーズに合わせてカスタマイズしています。そのため、事前に学校の特色や子どもたちの様子を先生に取材します。また、生徒を代表して演技してくれそうな子がいるかどうかも先生と打ち合わせをします。というの

も、子どもたちに身近なテーマを盛り込んだシナリオを構成することで、「これは自分のことを言っているな」と思わせることがとても大切だからです。

また、マンガのシナリオが有効なのは、あとで振り返りができる点です。特に、子どもたちが狙われやすいテーマで疑似体験してもらうのは貴重な体験になります。

【ワーク1】ロールプレイングに挑戦してみよう！

ここに悪質な「有料メール交換サイト(※)」をテーマにした台本を用意しました。メールの真偽の見分け方や断り方をロールプレイングで体験してみよう。

【ワーク2】ロールプレイングを振り返ってみよう！

ロールプレイングの良いところは、具体的な「対人交渉」を通して、普段みなさんが苦手な声を出して「NO」という経験ができることです。

先ほどの場面を最初からもう一度、振り返り、断るならどの場面です。どう言えばよかったのか考えてみましょう。ここでも、あそこでも断る機会があったかもしれませんね。

私の講座を受けた子どもたちから、「実はだまされてしまつて…」と相談を受けることもあります。事業者と直接交渉して契約解消のお手伝いをするなど、具体的な支援もできますが、それだけでなく、人生の先輩として温かく子どもたちを包み込み、応援する存在でもありたいと思っています。

【ワーク1】ロールプレイングに挑戦してみよう！

【ワーク2】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク3】ロールプレイングを振り返ってみよう！

登場人物：知子、金田(芸能人のマネージャーを装った事業者)、ニセ優太(芸能人を装った事業者)

【シーン】知子が部屋で携帯を見ている。

知子「懸賞サイトに登録しよう」

金田「メル友にならないう」

知子「あなたは何をしている人？」

金田「僕は優太のマネージャー。あつ。これは絶対秘密だよ！」

知子「本当？私は優太のファンよ」

金田「優太、最近、元気がないと思わない？」

知子「何かあったの？」

金田「優太の悩みを聞いてほしい。もちろん、メール交換費用はプロダクション持ち。ただし、他の人には内緒だよ」

知子「大丈夫よ。」

数分後、「優太」からメールが届く

## 【ワーク1、2】ロールプレイング



知子「大丈夫よ。」

数分後、「優太」からメールが届く

知子「何かあったの？」

金田「優太の悩みを聞いてほしい。もちろん、メール交換費用はプロダクション持ち。ただし、他の人には内緒だよ」

知子「大丈夫よ。」

数分後、「優太」からメールが届く

知子「何かあったの？」

金田「優太の悩みを聞いてほしい。もちろん、メール交換費用はプロダクション持ち。ただし、他の人には内緒だよ」

知子「大丈夫よ。」

数分後、「優太」からメールが届く

知子「何かあったの？」

金田「優太の悩みを聞いてほしい。もちろん、メール交換費用はプロダクション持ち。ただし、他の人には内緒だよ」

【ワーク1】ロールプレイングに挑戦してみよう！

【ワーク2】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク3】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク4】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク5】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク6】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク7】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク8】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク9】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク10】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク11】ロールプレイングを振り返ってみよう！

【ワーク12】ロールプレイングを振り返ってみよう！