

ウマイ話にウラがある

山口県・山口大学教育学部附属山口中学校 1年 布田 旭

「いえ、ウチでは必要ないので、すみませんが失礼させていただきます。」
電話のそばで母の声が聞こえた。

ああ、まただ。どこかから、勧誘電話がかかってきたに違いない。最近はやたらと、こんな電話ばかりかかってくる。

相手の最初の言葉はたいてい、「あなただけにオススメしたいものがあるのですが」とか、「無料でやらせてもらっています」とか、「儲かりますよ」とかいうものだ。少しでも話を聞く気を見せると、こちらにおかまいなしに、一方的にしゃべり続ける。よくまあ、これほどペラペラとしゃべることができると思心してしまうが、その気もないのにずっとこんな電話を聞いているわけにもいかない。けれどこの電話を切るタイミングが、なかなか難しいのだ。

ウチでは最初の頃、相手の話が始まり出すと、いつ電話を切れればいいかとか、何て言って断ろうかとかなどと考えた揚げ句に、結局ずるずると相手の話につき合っていたことがよくあった。それからは、少しだけ学習して、話が始まるや否や「ウチではいいです」と断るようになった。しかし、何かの消費者トラブルの啓発パンフレットで「いいです」とか「結構です」などの言葉は、相手が悪質であればあるほど、相手に都合よく解釈されてしまうことがあるということを知って、言わないことにした。悪い業者は「いいです」とか、「結構です」という返事を録音して、契約になっていると脅してくることもあるらしい。それでウチでは、それらしい勧誘の電話がかかってきたら、「いりません」とか「必要ありません」という言葉を意識して使い、すぐに電話を切るようにしている。これならば、録音されても証拠にならない。悪質な業者ほど、手が込んでいて、用意周到だと思う。

いわゆる悪質業者に、いつか尋ねてみたいと思っていることがある。

「あなただけにオススメ」。なぜウチだけに言わなければならないのか。一人でも多くの人に勧めたほうが儲けになると思うのだが。

「無料で」。何が無料なのか、実はあいまいなところが多い。無料という言葉は、いい響きをしているが、必ずどこかでその分が上乗せされているはずだ。そうでないと採算が取れないと思う。

「儲かる」。そんなに儲かるなら、自分でやればいい。

よく考えてみると、何の義理があって、わざわざ遠いところから、全く会ったこともないウチにウマイ話をしてくれるのか。ウマイ話なら誰にも黙って、自分ひとりでこっそりやるのではないだろうか。ほくだったら、間違いなくそうするに決まっている。

それにもう一つ。ウチの電話番号をどうやって知ったのかということ。時々、母が業者に、ウチの電話番号をどうやって知ったのかと尋ねていたことがあったが、はっきりと答えたところはない。一度だけ、そこはわりと良心的な業者だったのかもしれないが、答えてくれたところがあり、どうやらそこは、名簿を売り買いする名簿屋というものから情報を買ったようだった。なんだか不思議を通り越して不気味だった。

最近、だまされて大変な金額のお金を取られた人の話が多くなったと思う。その人たちの特徴は、「必ず儲かりますよ」と言われて、信じてしまったというところにある。少し冷静になれば、ウマイ話がそうあるわけがないことくらい分かりそうなものだが、「楽」をして「儲かる」という言葉には、それほど人を惑わせる力があるのかもしれない。

また、だまされた人には共通して、悪質商法に対して、「知識」がなかったと言えるかもしれない。たとえ社会の一線で働いていて、社会経験も知識もあるからといって消費者被害に遭わないというわけではない。やはり知識や情報量などについては、業者と一般消費者との間には歴然とした格差があるのだ。消費生活において、自分は素人という意識を持たなくてはならないと思う。

悪質業者の手口は巧妙で、しかも次から次へと新手の商法が発生している。いつ、どこで、自分がどんな被害に遭うとも限らない。常に自分の周囲にアンテナを張って、情報を得ようとする姿勢を持たなくてはいけないと思う。

また、何かを契約する時や、もしかして被害に遭ったかもしれないと思ったときなどは、誰かに相談するというのも大切だ。被害に遭うのを食い止めるほか、仮に遭っても最小限ですむ場合があるからだ。

正しい知識を持ち、不要な勧誘はキッパリ断ること。そして相談すること。これが悪質商法への一番の対抗策である。