

詐欺に遭わない心理学

きっとあなたもダマされる！

西田 公昭

博士 社会心理学
(静岡県立大学)

nishidak@u-shizuoka-ken.ac.jp
http://nursing.u-shizuoka-ken.ac.jp/~nishidak/

きっとあなたもダメされる！

チェックリストで測ってみよう

点数化の方法

あてはまらない

0点

どちらともいえない

1点

あてはまる

2点

心理チェック 1

第1問

私は詐欺に狙われるようなタイプではない

第7問

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

第13問

家族や仲の良い友人にも話せない事が幾つかある

第25問

詐欺にあった人はとても運が悪いと思う

1 まさかの備えが足りない

注意必要！



2点～4点

危険！！



7点以上

心理チェック 2

第2問

運勢や性格の占いを信じる方だ。

第14問

自分で見たり経験したりしたこそが真実である

第19問

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

第24問

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 結構、非科学的な考え

注意必要！



2点 ~ 4点

危険！！



7点以上

心理チェック 3

第3問

苦情を言われるとすぐに我慢できなくなる

第9問

人の愚痴を長時間聞くのは耐えられない

第15問

甘い気分になると、なしくずしになりやすい。

第23問

待ち合わせの時間に遅れてくる人を待つのは苦手だ

3 説得的攻撃への抵抗力が弱い

注意必要！



2点～4点

危険！！



7点以上

心理チェック 4

第4問

肩書きのすごい人にはかなわないと思う

第10問

有名人やブランドものには弱い

第16問

自信たっぷりに話されると影響される

4 怪しい人を信じやすい

注意必要！



2点～3点

危険！！



5点以上

心理チェック 5

第5問

どんな時にも、人に嫌われないように振る舞う

第8問

意見が合わないときは、相手に譲ることが多い

第11問

かなりのお人好しだといわれる

第17問

自分がどう思われているか、いつも気にならない

第20問

知らない人の前でも見栄を張ってしまう

第22問

店の人に褒められるとその気になって買ってしまふことが多い

5 人の良さが危ない

注意必要！



3点～6点

危険！！



10点以上

心理チェック 6

第6問

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

第12問

大勢の中では、問い直したり意見を言ったりするのは苦手だ

第18問

何でも気軽に相談できる知人は少ない

第21問

宴会で一気飲みをコールされると断れないだろう

6 雾困気へのまれやすい

注意必要！



2点～4点

危険！！



7点以上

総合的危険度

ひとまず安心



15点まで

注意必要！



25点まで

とても危険！！



36点以上

詐欺の心理的テクニック

代表的パターン

1 ありそうな話で不安を煽る

専門家、専門用語を使って弱点を攻めてくる

◆ 危険性を認知しない人

- 被害者は運がわるい人だと決め込みたかをくくる。
- 自分の情報の流出に懸念がない。
- 詐欺の最新手口などに関する知識がない。

◆ 権威に弱い人

- 専門家やプロの言うことは鵜呑みにしてしまう。
- 騙りや詐欺師が身近にいたら、すぐ見抜けると錯覚。

2 圧倒的勢いで真面目な対応を迫る

しつこい請求で真実さをつくったり、丁寧な対応をするなどによって誠実な会社を装ったりすることで、受け手は、心配が高まり無視や拒否ができない気持ちがつくられる。

◆ 自己イメージを気にする人

- 世間体や面子は気にして言いたいことがいえない。
- 見知らぬ相手に対しても、礼儀やエチケットを大切にして撃退できない。
- 知らない相手に対しても、つい見栄を張ってしまう。
- 相手の方が悪いと思ってもついに言えない。

3 恐怖心と切迫感を与えて依存的にする

「裁判の手続き」、「勤務先へ連絡する」、「仕事場まで取り立てに行く」、「給料差し押さえ」、「ブラックリストに登録」、「金融機関の全停止処分」などの脅迫メッセージを与えたり、電話ではヤクザ風の応対に出たりで、動揺させたり、心理的パニックに陥らせる。

◆ サポーターの少ない人

- 秘密にしたいことや恥ずかしいことは誰にもいえないことがある。
- インターネットやマスメディアからの社会情報に敏感だ。
- 相談できる専門家を簡単に見つける術がない。

◆ 気の弱い人

- 強気の発言や脅しに弱い。
- 自分の考えや意見に自信がないほうだ。

4 救済案を提示して承諾を誘導

これ以上のやりとりを続けてもっと多額の支払いを要求されるよりも、こちらも妥協して支払ったほうがストレスを早く解消する良い策と思ってしまい、振込みを承諾してしまう。

◆ 不安状況への耐性のない人

- 都合のつく程度の金額なら多少理不尽でも早く払って終わらせたい。
- 長く面倒なことを我慢するくらいになら多少の理不尽な出費もする。

◆ 切迫状況に弱い人

- 急がされると無茶苦茶になりやすい。
- どんなときも自分のペースで行動する。

1 不安を煽って動揺させる

2 真面目な対応を迫って義務感をつくる

3 切迫した恐怖を与えて依存的にする

4 救済案や妥協案を提示して受容させる

対策

知識を持つだけでは・・・

詐欺に強い心理とは？

不安を煽られないで、いつも冷静に対処する！

見栄をはったり恥ずかしがらずというべきことは言う！

ストレスが強くなって、安易な解決を選ばない！

ご感想や質問をお寄せくださいませ。

メールアドレス

nishidak@u-shizuoka-ken.ac.jp

ホームページ

<http://nursing.u-shizuoka-ken.ac.jp/~nishidak/>

ダマされやすさ心理チェック

西田公昭

（静岡県立大学助教授 社会心理学 博士）

当てはまる・・・2点 どちらともいえない・・・1点 ちがう・・・0点

-
- 第1問・私は詐欺に狙われるようなタイプではない ()
- 第2問・運勢や性格の占いを信じる方だ ()
- 第3問・苦情を言われるとすぐにへこんでしまう ()
- 第4問・肩書きのすごい人にはかなわないと思う ()
- 第5問・どんな時にも、人に嫌われないように振る舞う ()
- 第6問・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 ... ()
- 第7問・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 ()
- 第8問・意見が合わないときは、相手に譲ることが多い ()
- 第9問・人の愚痴を長時間聞くのは耐えられない ()
- 第10問・有名人やブランドものには弱い ()
- 第11問・かなりのお人好しだといわれる ()
- 第12問・大勢の中では、問い直したり意見を言ったりするのは苦手だ ()
- 第13問・家族や仲の良い友人にも話せない事が幾つかある ()
- 第14問・自分で見たり経験したりしたことこそが真実である ()
- 第15問・甘いムードに浸ると、われを忘れやすい ()
- 第16問・自信たっぷりに話されると影響される ()
- 第17問・自分がどう思われているか、いつも気になる ()
- 第18問・何でも気軽に相談できる知人は少ない ()
- 第19問・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 ()
- 第20問・知らない人の前でも見栄を張ってしまう ()
- 第21問・宴会で一気に飲みをコールされると断れないだろう ()
- 第22問・店の人に褒められるとその気になって買ってしまう事が多い ()
- 第23問・待ち合わせの時間に遅れてくる人を待つのは苦手だ ()
- 第24問・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 ... ()
- 第25問・詐欺にあった人はとても運が悪いと思う ()
-

ダマされやすさ心理チェック

心理チェック1⇒第1問, 第7問, 第13問, 第25問の合計点

点 _____

● 心理チェック2⇒第2問, 第14問, 第19問, 第24問の合計点

点 _____

● 心理チェック3⇒第3問, 第9問, 第15問, 第23問の合計点

点 _____

● 心理チェック4⇒第4問, 第10問, 第16問の合計点

点 _____

● 心理チェック5⇒第5問, 第8問, 第11問, 第17問, 第20問, 第22問の合計点

点 _____

● 心理チェック6⇒第6問, 第12問, 第18問, 第21問の合計点

点 _____

● 総合チェック⇒全部の合計点

点 _____

★ 詳しい解説は以下の書物にあります。

西田公昭 『まさか自分が...そんな人ほど騙される! : 詐欺, 悪徳商法, マインド・コントロールの心理学』 日本文芸社 (2005年12月初旬出版)