

# おいしい話にご用心

きっぱりはっきり断ろう

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か。  
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。

## 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？

### 20才 Aさんの場合



Q Aさんのどんな心理につけ込んだのだろう。

A

### 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

### 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

## その2 イラストか言葉できっぱり断ってみよう

### 連鎖販売(マルチ商法)に対して



### キャッチセールスに対して



### インターネット販売に対して



## 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	
どこで	
だれに	
どんな状況の時に	
どうするか	・方法 ・セールストーク

商品名	
値段	



## 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