

type E

あまり良く知らない相手を信用しすぎるタイプ

あなたはセールスの電話だとかわかって相手にも嫌われないと思ってしまったために、つい最後まで話を聞いてしまっただけで試したくなる



モニターになってみない?

事例

突然電話で「サプリメントのモニターにならないか」と誘われ、特別価格で購入できるダイエットサプリメントの契約をした。やはりキャンセルしたいが、商品が届いたらどうしたらよいか。



てるみ〜にゃのお助けアドバイス



- 突然電話で勧誘されたら、名前と用件を必ず確認しましょう。
- 必要なければ、曖昧な返事をせずに、きっぱりと断りましょう。
- 3千円以上の商品は、契約書面を受け取ってから8日間はクーリングオフが可能です。

type F

通販やオークションなどの買対して用心が足りないタイプ



ブランドの靴がなんと半額!

あなたは販売者について詳しい情報もないのに信じてしまったり、実際に商品を手にしたり見たりしていないのにお金を支払ってしまう

事例

ネット通販で気に入ったブランドの靴を見つけ申し込んだが、届いた商品を見たらイメージ違いだった。返品したい。



てるみ〜にゃのお助けアドバイス



- 通信販売は消費者が良く考えて申し込むことができるので、クーリング・オフ制度はありません。
- 返品は、広告(HP)に表示された返品特約の範囲に限られます。
- ただし、返品の可否が表示されていない場合は、商品が届いた日から8日以内は、送料負担で返品ができます。

さらに 西田先生からの



アドバイス

西田先生のプロフィール

nishida kimiaki
立正大学心理学部対人・社会心理学科教授 博士 西田 公昭
詐欺や悪質商法、マインド・コントロールに関する心理学研究における第一人者。日本社会心理学会研究優秀賞のほか、さまざまな学会賞を受賞している。

あなたも私も、だまされないなんてことはありません!

あなたが、だまされたことがないと思っているとしたら錯覚です。私たちは気遣いのためや幸せにするために嘘をお互いにつきあっているではありませんか。そんな素人のだましにも気づかないのです。誰だって誤って思い込むことはありますし、いつも注意をしているつもりでも、ついつい怪しいサインを見逃してしまうような事情もあります。ですから、高額な支払いやローンを組むときには、必ず、落とし穴がないか深く考える習慣をつけましょう。「なんかよくわからない」とか、少しでも、不安やひっかかりを感じたら、絶対に契約してはいけません。そんなときには消費者センターなどに問い合わせてみましょう。

巧みな売り口上に敏感になる練習をしておこう!

買いたくさせるように煽る売り言葉や、恩着せがましいセールスは、悪質商法でなくてもいろいろと経験しますが常に要注意です。たとえば、商売や契約に無料なんかあり得ません。後での見返りを要求しない親切なだけのセールスマンも絶対にいません。甘すぎる話や急ぎの契約要請には「危ないかも」と頭を警戒モードに切り替えましょう。

うまく断る練習をしておこう!

日頃から、ストレスやプレッシャーに慣れる努力をして、断るのを後回しにしないように練習しておきましょう。誰かからの優しく甘い文句に誘われそうになったり、恐怖心、罪悪感、見栄、焦りなどの感情が高ぶったりすることは、あなたも経験したことがあるはず。自分を客観的に観察し、こんな気持ちの変化にいち早く気づく習慣をつけて、悪質なセールスマンらによる揺さぶり攻撃に負けない強い心を鍛えあげておくのです。そして、気持ちが少しでも動かされそうになる前に、すかさずハッキリと断るようになる前に、心がけるのです。断ってもしつこく売り込んできたなら、そのぶん余計に怪しい業者なのだ断定して、「消費者センターに通報します」と断ります。

自分の判断を過信せずに相談してから決めよう!

高額な買い物や契約のとき、誰だって1人で決めるのは危険です。ささいなことでもよくわからない内容が出てきたら、勢いに乗って買ってしまわずに先に相談です。そのため、いざというときに備えて相談できる人や味方を探し出しておきましょう。とくにその商品や契約内容に詳しい人がベストな相手ですが、家族や友人でもいいです。気軽に相談できるような良好な関係をキープすることが大切です。またインターネットで批判的な記事がないか検索してみたり、消費者センターに問い合わせてみたりしてみましょう。