

2. 生活の管理と契約① (ルールや約束、契約の理解・選択)

～若者によくある消費者被害～

指導上の留意点

「契約」とは何か、成立の時期や双方の権利と義務、その効果などの基本知識を修得し、さまざまな消費者トラブルが発生する原因に気づき、トラブルから身を守るための判断力を身に付けさせる。

各問についてのポイントと解答例

- ① (1)(2) 教材③-2 の ❶ を見て、その勧誘方法の特徴から共通点を見つけ、消費者が冷静な判断ができずに契約してしまう原因を考えさせる。また、勧誘には必ず人件費などがかかるにもかかわらず、無料となっていることについて疑問をもたせる。

| | | |
|-----|-----------------------|---|
| 解答例 | (1) 【事例1】 キャッチセールス | 断りづらい状況をつくる、不意打ち性の高いアプローチをする、無料・時間はかからないなどという言葉で安心させる など |
| | 【事例2】 デート商法 | 恋愛感情を利用する、断りづらい状況をつくる、不意打ち性の高い出会いである、SNSを通じて少しずつ親近感をもたせる など |
| | 【事例3】 サクラサイト商法 | 若者が興味をもつ占いや芸能人などをエサにする、最初からポイント代を請求することを目的にしている、心の隙をついて信用させる、恋愛・不安感情などを利用する、謝礼という言葉を使ってお金をもらえと思わせる など |
| | 【事例4】 ゲーム課金 | 無料という表記を多用する、ゲームを有利に進めるためのアイテムを有料にしている、わかりにくい規約の表記をしている など |

- (2) 若者の関心が高いものを使って近づく、本来の目的を隠して近づく、恋愛感情など人の気持ちを利用する、断りづらい状況をつくる、「無料」という言葉を多用する など

- (3) 設問(1)(2)から被害にあいやすいタイプを考えさせ、被害にあわないための注意を引き出す。情報リテラシーの低さがトラブルの原因となりやすいことを認識させる。

解答例

人の言うことを安易に信用する、批判的な見方をせず自分で考えようとしない、毅然と断ることができない、文章を読まない など

- (4) トラブルの注意点を知り、事例を知ることがトラブル回避につながることを確認する。

解答例

キャッチセールス：不意打ち性の高いアプローチには気をつける、怖くても断る など
 デート商法：初めて会う人を安易に信用しない、恋愛感情があっても高額なものを買わされそうときは疑う など
 サクラサイト商法：興味があっても冷静に判断する、赤の他人がお金をくれるはずがないことに気づく、ポイント購入が必要なやりとりは出会い系サイトの手口と知る など
 ゲーム課金：なぜ無料か何が無料かを考える、規約は必ず読む など

- ② この設問のような架空請求の事例は手口がどんどん巧妙化していることもあり、消費生活センターに寄せられる相談でも多くを占めている。基本的な知識を身に付けることによりアプローチが変化しても臨機応変に対応できるようにするとともに、トラブルにあった場合は関係機関への相談などを勧める。こうした行動こそが、自分だけではなく皆が安全に消費生活を送ることのできる社会を築くための消費者市民としての実践であることを認識させる。

解答例

相手に連絡せず無視するようアドバイスする。早く居住地の消費生活相談窓口相談することを勧める。そもそも無料だと思ってタップしたのなら契約は成立しておらず、支払う必要はないと伝える。連絡すると個人情報や新たに伝えてしまい「契約の知識をもたない『カモ』(だまされやすい人)」と認識され、ほかのサイトからも請求される可能性が高くなることを伝える。契約が成立している場合は未成年者取消を勧める。悪質サイトについて消費生活相談窓口や警察に情報提供することで被害の拡大防止につながりうることを伝える。

用語：SNS、情報リテラシー、不意打ち性