

授業案⑱ 消費者トラブル予防授業（高校生向け）

1 授業の目標

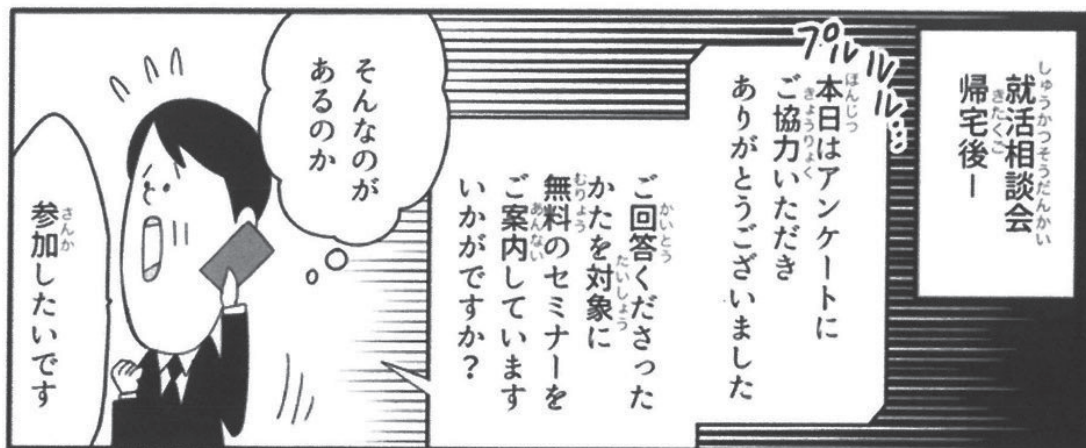
①取引（契約）の基本的なルールをふまえつつ、消費者被害から身を守るための知識を身に付けてもらう。

②消費者被害に遭遇してしまった場合の対処法（契約の取消権・クーリングオフの行使方法など）や、相談方法などについても知ってもらう。

2 授業の流れ（1コマ50分）

段階	学習活動	指導上の留意点
導入 【1分】	○自己紹介、消費者、消費者契約、消費者被害の意味など、授業の意義や概要を説明する。	★生徒自身が一消費者であり、契約の基本ルールや消費者被害の予防法や対処法について学ぶことの必要性和重要性を認識してもらう。
講義① 【5分】 契約の基本ルールについての説明	○①契約は法律上の権利・義務が生じる約束であること、②お互いの約束で契約を自由に決められること、③自分勝手に契約を止められないことといった、契約の基本ルールについて説明をする。	★コンビニでお菓子を買う、本屋で本を買う、電車に乗る、携帯電話を使用することなど、生徒に身近な契約の例を取り上げつつ、具体的に契約のイメージを持てるように心掛ける。
講義② 【5分】 契約からの離脱	○講義①を踏まえつつ拘束力が生じることに問題があるケースがあること、そのような場合に契約からの離脱を可能とする法制度（民法未成年取消、特定商取引法、消費者契約法等）	
講義③ 【5分】 典型的な消費者トラブルをふまえた加害者と被害者の格差や心理状態の説明	○消費者被害・消費者トラブルが生じる原因として、情報力・交渉力の格差、事業者（加害者含む）と消費者（被害者含む）の心理的要因。	★悪質業者に限らず消費者トラブルは生じ得る。その際、その原因となり得る要因と考えられる、情報力・交渉力の格差、心理的要因等を紹介する。 ★上記要因を踏まえ、より悪質なものとして、情報力・交渉力の格差や心理的要因を悪用した、具体的なだましの手口を紹介しつつ、なぜ、だまされてしまうのか、だまされないためにはどのように行動したらいいのかについて、生徒に実際に考えてもらって適宜発言を求めるなど、双方向での授業ができるように心掛ける。

GW① 【20分】 セミナー 詐欺事例	○（冒頭のみ表示して）悪質商法としてこれから紹介する「悪質セミナー」について、どんなことが行われているか自由に想像してみよう。 ○（実際に事例を全編表示して）被害に遭ってしまった人の立場に立って、どのタイミングでどうすれば被害に遭わずに済んだか考えてみよう。 ○自分が被害者の立場だったとして、断れるだろうか。どうやったらうまく断れるだろうか。	★悪質商法の存在を前提に、どのような被害があるのか想像してみることで、そもそも被害に近づく前に回避できるようになる練習とする。 ★実際に被害事例を踏まえ、被害に直面した際にできることを予め被害者の立場で考えておく。 ※パワポ資料参照
講義④ 【5分】	○悪質セミナー商法について、上記GWでの事例をもとに解説。特に具体的な手口、手法について説明し、注意喚起を行う。	★すべての被害事例・手口を網羅的に知ること、教えることはできないが、具体的な被害・手口を紹介しつつ一般化した説明を行うことで、実際に悪質商法に触れた時に気付ける契機となるように心がける。
講義⑤ 【5分】 被害に遭った場合の対処法と相談機関の説明	○法律上の契約取消権やクーリングオフなどの制度、県民生活センター、消費者ホットライン（188）、弁護士会といった各相談機関、相談する際のアドバイスなどについて説明する。	★相談は早ければ早いほど良いので、不安があれば、直ぐに家族や先生に相談するよう強調する。 ★家族や先生に相談しづらい内容であれば、県民生活センターなどへ直接相談してもらうよう案内する。 ★相談する際には、なるべくメモを用意して、いつ、どこで、誰から、どんなことをされたか、どうしたいかを明らかにして、業者から渡された書類などを持参するよう指導する。
質疑① 【5分】 しつもんコーナー	○生徒から寄せられた質問や素朴な疑問などについて回答する。	★事前に生徒から、契約や取引のトラブル、知らない人からの勧誘・訪問・電話・メールなどで不安なことや困ったことなどについてアンケートに答えてもらい、回答内容を授業に反映させる。 ★必要に応じて、弁護士の仕事や裁判のことなど、弁護士に関する質問にも回答してもらい、弁護士に興味や関心をもってもらうことも意識する。



- これは「悪質セミナー商法」などと呼ばれる消費者トラブルの事例です。
このあとどうなるか、どんなトラブルに遭うか予想してみましょう。



- 悪質業者の手口を見付けてみよう。予想したものはありましたか？
- どうすればこんな契約を締結できたか、考えよう。

④悪質セミナー商法

- 気軽に参加できるセミナーを
入り口として、
事前に「契約させる
目的」は
悟らせない。



④悪質セミナー商法

- 不安感あるいは期待感を煽り、
つけこんで、高額な契約を締結
させる。

例えば・・・

『失敗談』 『再現動画』
強い口調での『脅し文句』

期待感を煽るものでは・・・

『成功談』『煽り文句』を駆使し
投資やマルチ商法等に勧誘する。



④悪質セミナー商法

- 勧誘では様々な手口を駆
使する。

- 閉鎖空間での勧誘
- 『来場者限定』
- サクラ
- 決断を迫り帰宅させない
- 断る理由への対策
→「お金がない」は効果
が薄い！
・・・などなど。

