



「もうかる仕事」と勧誘される手口

「マルチ商法」

事例

友人から誘われ、健康食品のネットワークビジネスの成功者に会って話を聞いた。数人を勧誘するだけで元は取れるということで、そのまま入会費用を紹介してもらった消費者金融で借りて会員になったが……。

対策アドバイス

- いわゆるマルチ商法のことを「ネットワークビジネス」と呼び、商法の危険性などをごまかす手口が増えています。
- 多くは、会員を勧誘できず購入した商品だけが残ります。
- 消費者金融での借金やクレジット契約が必要なものは要注意。



人間関係を利用する手口

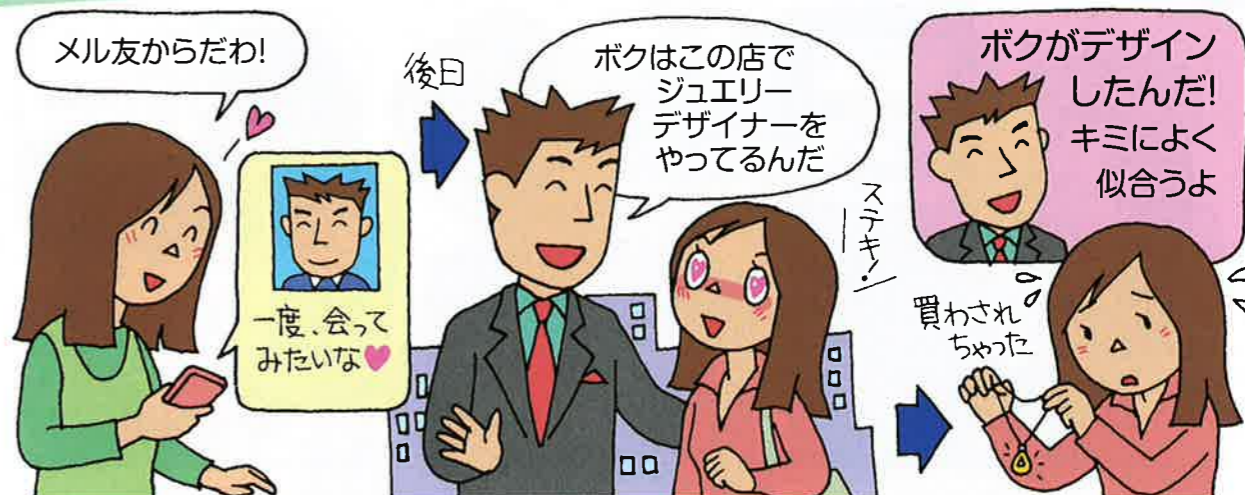
「デート商法」

事例

メル友の男性と何度かやり取りをするうち、直接会うことに。するとデートの途中で宝石店に連れて行かれ、「僕がデザインした」と高額なネックレスを勧められた。嫌われたくなくて、つい購入してしまい……。

対策アドバイス

- 見知らぬ相手の誘いに、安易に出向いてはいけません。優しい言葉は誘い出すための口実で、相手の目的は高額な商品を購入させることにあります。
- 必要のないものはきっぱりと断りましょう。



「サイドビジネス商法」

事例

「在宅ワークで高収入」という広告に問い合わせると、事前に会社独自の資格検定が必要とのこと。簡単に合格できると教材を買わされた。教材費は高額で、資格検定にも合格できない。

対策アドバイス

- 悪質業者が故意に検定に合格させない場合も多々あります。
- 収入を得ることが目的なのに、事前に高額な出費を必要とするという時点で、危険性があると考えたほうが無難です。



「パーティー商法」

事例

近所の知人から料理教室を兼ねたホームパーティーに誘われた。料理の先生を囲んだパーティーでは料理器具の即売もあり、必要なかったが、その場の雰囲気が高価な鍋セットを買ってしまった。

対策アドバイス

- 知人関係を利用した商法で、被害者になった場合はもちろん、(無意識でも)加害者になった場合に人間関係が崩れるおそれがあるので要注意です。
- 消費者が展示会などの雰囲気流されて契約する「催眠 (SF) 商法 (P14)」もあります。

