

北海道師範塾 「教師の道」 塾頭通信

第747号 平成26年6月5日

人は何故、かくも易々と騙されるのでしょうか？（2）

騙す人がいるから騙される人が出て来るのか、騙され易い人がいるから騙そうとする人が出て来るのか良く分かりませんが、人を騙そうとする人間がいる一方で、騙され易い人がいる事は確かです。

では、どんな人が騙され易い人なのでしょうか？

プロマジシャンのゆうきとも氏は、「なんでも盲目的に信じてしまう人というのは困りもので、詐欺師たちの格好の餌食とされる事は間違いない」と述べると共に、盲目的に信じる事の問題点について、「周りの人に全てを委ねた拳句、自分自身の思考を完全にストップさせてしまう事だ」と述べています（同氏著「人はなぜ簡単に騙されるのか」から）。

確かに、盲目的に人を信じてしまう様な人は、詐欺師の手にかかれば赤子の手を捻るようなものだとは思いますが、さりとて、「盲目的に人を信じるな」といわれても、他人を騙そうとする人は様々なテクニックを使って相手の懐に忍び込もうとしますから、その点は十分心得ておく必要があります。

それならば、「自分は一切人のいう事は信じない」と、心のバリアを強くしていれば良いかということ、事はそう簡単ではなさそうです。ゆうき氏にいわせると、ただただ信じないと簡単に割り切ってしまう人も、実は少々危険だと指摘しています。意外とこういう人に限って、ほんの些細なきっかけを与えるだけであっさりと盲目的に信じる人に転じてしまう事が多いというのです。

「何事も信じない」という人達は、しばしば「自分の目で見ないと信じない」と口にしますが、しかしそれはイコール「自分の目で見たら信じる」という事でもあるので、このタイプの人達も、結局のところ、詐欺師達にとっては願ってもないターゲット（カモ）になるのだそうです（ゆうきとも著「人はなぜ簡単に騙されるのか」から）。

「盲目的に信じる」タイプも「絶対信じない」タイプも、詐欺師からするとどちらもカモにし易いというのですから、怖い世界ですね。

上述の坂口孝則氏にいわせると、「売れてるセールスマン」は熱血型でゴリ押しするようタイプではなく、むしろ「いい人」に見えるたぐいの人達だとの事です。一流のセールスマンであれ詐欺師であれ、彼等がやろうとしている事は、ターゲット（カモ）との間に信頼関係を作る事であり、相手に自分を「信じさせる」事が出来

れば勝負あったという事になります。

坂口氏は、善良な市民は皆潜在的詐欺被害者だといっています。少なくとも、

- 人のお願いを断れない
- 人を信じてしまう
- 脅しに弱い

という3項目について1つでも該当する人は、潜在的詐欺被害者になる可能性が高いようです（同氏著「営業と詐欺のあいだ」から）。

私は、どちらかという「頼まれたら断れない」タイプですから、気を付けなければいけないなと思っています。

また、ゆうき氏は、騙す側にとっていわば基本中の基本の手法は、騙す対象には辿り着いて欲しくない「本当の秘密」から目を背けてもらうために、なるべく「余計なことを考えさせない」策略を練ることだと述べています（同氏著「人はなぜ簡単に騙されるのか」から）。つまり、騙そうとする相手に対しては、慌てさせ、冷静に考える時間を与えない事が重要だという事ですから、逆にいえば、常に冷静に物事を見るようにしていれば、騙される危険性は低くなるという事にもなります。

それでは、いつも冷静に対処し、騙されないためにはどうすれば良いのでしょうか。この点について坂口氏は、「詐欺の時代にあって、自分自身を助けてくれるもの。それは、詐欺の種類を出来る限り知っておくことだ」と述べています。

なる程と膝を打ちたい気分ですが、しかしこれは、簡単そうで意外に難しいと思います。

まずは、北海道警察のホームページにアクセスしていただいて、如何に騙されている人が沢山いるかを騙しのテクニックと共に良く学び、自分なりの防御線をしっかりと張っておくことが肝要です。（塾頭：吉田 洋一）