消費者トラブルを斬る

≫15

買う気にさせるうそ潜む

悪質商法の特徴

岸田和俊
弁護士

人間の欲望や不安につけ込むのが、悪質商法の特徴です。これまでの連載では、異性と付き合いたいという気持ちにつけ込む「デート商法」や、お金を稼ぎたいという気持ちにつけ込む「内職商法」「投資詐欺」などのほか、人の不安につけ込む「点検商法」や「霊感商法」も紹介しました。

しかし、そもそも簡単にお金がもうかる話が、存在するのでしょうか。そんな話があれば、お金に困っている人はいないでしょう。また、業者は簡単にもうかるという魅力的な話を、どうして他人に教えたりするのでしょうか。自分たちだけで独占する方が、ずっと大もうけできるでしょうに。

健康になりたい、病気やけがを治したいと考える人に、効果の疑わしい健康食品や治療器具を高額で売りつける被害も出ています。もし、本当に病気やけがが良くなる食品や治療器具があれば、病院にも同じものがあり、医者が勧めているのではないでしょうか。

悪質業者の中には、自宅に突然訪問してきたり、電話をかけてきたりする業者もいます。消費者が買い物をする場合、何か欲しい物や見てみたい物があってお店に出かけるのが一般的です。しかし、訪問販売や電話勧誘販売の場合、その限りではありません。

ちょうど布団を欲しかったという人の家に布団の訪問販売員がやってくることはありませんし、ちょうど浄水器が欲しかったという人の家に浄水器の訪問販売員がやってくることは、まずないでしょう。

ですから業者は消費者が欲していない商品を、買う気にさせなければいけません。そうすると、どうしても消費者に都合の良い話をしたり、最終的にはうその説明をしたりすることがあるのです。業者が勧める商品やサービスの内容が、消費者にとってあまりに良い話だらけであれば、説明にうそが交ざっている可能性があると考えてよいでしょう。

しかし、消費者が悪質業者のうそを見抜くことは、難しいのが現実です。「まさか自分がだまされるなんて」と話す被害者は少なくありません。

ただし、被害に遭う確率を減らすことはできます。次回はその点についてお話しします。

（岸田和俊弁護士）

島根県弁護士会　☎0852・21・3225
（対応時間は平日９―12時、13―17時）

山陰中央新報　２００８（平成２０）年　８月　４日　掲載