

消費生活センターニュース

令和5年度
第4号

あなたのだまされタイプ診断

～タイプを知ってトラブル回避～

スタート

悪質商法の被害にあ
わない自信がある。

No

著名人や有名人が勧
めるものを信じる。

不安や恐怖に耐えら
れない、苦手だ。

Yes

信用できる情報が素
早く判断できる。

周りの人がやってい
ると安心してまねを
する。

見栄や世間体を気に
して行動する。

身近かな人の意見よ
り自分の判断が確か
だ。

時々衝動的な買い物
をしてしまう。

自信たっぷりの表現
には従ってしまう。

うまい話しはどこか
にあるとチャンスを
待っている。

詐欺・悪質商法被害
にあう人は運が悪い
と思う。

多少のことは我慢し
てトラブルを避ける。

タイプA

タイプB

タイプC

診断の解説は裏面へ

商品、サービス、契約のトラブル、多重債務などでお困りの時には、

沼田市消費生活センター TEL 20-1500 へ

相談時間 9:00～12:00 13:00～16:00 (土・日・祝日・年末年始は休み)

住 所 沼田市下之町888番地 TERRACE沼田(テラスぬまた)3階

片品村、川場村、昭和村、みなかみ町にお住まいの方もお気軽にご相談ください！

裏面もご覧ください。

タイプ別の診断結果



タイプA・・・自信家タイプ

- 自分の判断が正しいと誤信し、忠告も聞かず、信じ込んでしまうこともあります。
- 「新しい儲け方」「特別」「めったにない」などとお得な情報を強調されて、信じてしまったら要注意です。



タイプB・・・お人よしタイプ

- 腑に落ちないことがあっても、丁寧、親切に対応されると信じてしまうこともあります。
- 「絶対に得」との甘いもうけ話の恩恵を受けさせようと「急いで」などと慌てさせられたら要注意です。



タイプC・・・穏便志向タイプ

- 面倒を避けたい思いや売り手の気持ちに同情し、機嫌を取ったりすると断れなくなることもあります。
- 契約の知識不足に付け込まれ、強く説得されたり、賠償要求すると言われて恐怖を感じたら要注意です。

被害にあいやすい3つの心理原則（社会心理学の視点からの大事なポイント）

- せっかくの機会だからと早く決めるように誘導されていないか
例：「あと〇名」「今だけ」と言って焦らせ、他に相談させない。
- お世辞やおだて、不安感をあおられていないか
例：相手の親切さ・丁寧さ・好感度で信じるのはとても危険です。
- 権威を信じるように誘導されていないか
例：有名人の知名度を信頼し、甘い言葉に乗るのは危険です。



消費者庁イラスト集より

誰でも被害にあう可能性があります。

買い物や契約をするときには、一呼吸おいて広告や事業者の信用性を調べましょう。家族や知り合いに相談することも必要です。

商品、サービス、契約のトラブル、多重債務などでお困りの時には、

沼田市消費生活センター TEL 20-1500 へ

相談時間 9:00～12:00 13:00～16:00（土・日・祝日・年末年始は休み）

住 所 沼田市下之町888番地 TERRACE沼田（テラスぬまた）3階

片品村、川場村、昭和村、みなかみ町にお住まいの方もお気軽にご相談ください！