

ぐんま県民カレッジ「オープンキャンパス」大学等出前講座

○期日：平成22年11月9日（火）、16日（火）、30日（火）、【3回連続講座】

○会場：藤岡市鬼石公民館

○講師：群馬大学 社会情報学部 教授 柿本敏克 先生

◆近年、オレオレ詐欺、なりすまし詐欺、架空請求詐欺、融資保証金詐欺（総称：「振り込め詐欺」）が多発しています。そこで、本年度は、『「オレオレ詐欺」＝人は何故だまされるのか ～人間の本質に迫る～』をテーマに犯罪に巻き込まれないようにするために、何故人はだまされるのか、だまされないためにどのようにしたらよいのかということを知りつつ、それを通して社会心理学の面から人間の本質に迫りました。



第1回 「だまされる理由」

人がオレオレ詐欺や悪質商法等にだまされる原因を社会心理学の面から探りました。

だます側は、相手の選択、機会の選択、方法（セリフ・演技を含む）の選択・習熟が可能。さらに計画性があり、経験を積んでいる等、準備ができている。つまり「作戦」をねって、意図的に「だまし」を実行する。一方、だまされる側は、恐怖、愛、金銭欲等から相手の真の「だまし」の意図に気づかない。そして、受け身であること、撃退方法を知らずしばしば「だまし」に対して未熟なために被害をうけやすい。だますために使う手口として、人助け（愛他心）、恐怖心、愛情、同調の圧力（サクラの利用）、対比効果、異性間の感情・魅力・泣き落とし等の心理的要素が巧みに使われる。

第2回 「だまされないために」

人がだまされる原理を、だます側の立場から見た「説得」の研究から探りました。

説得とは、言語によって他者の態度・意見・行動を特定の方向に変容させようとする試みである。そして、説得の態度変容には、内容を熟慮することによる中心的態度変容と周りの意見や行動等に影響され内容を熟慮しない周辺の態度変容がある。また、効果的な説得のための要因として、説得者の専門知識や人間性、さまざまな表出の方法・手段、被説得者のコミットメントの操作等がある。

第3回 「人間の本質に迫る」

人は、他者からどのような影響を受けて、どのような影響を与えているのかを考え、人間の本質に迫りました。

人は、同調（集団内での多数派の影響）、説得（言語テクニック、権威の利用 等）、服従（権威、忠誠、責任、規律 等）といったさまざまな社会的影響を受けて生きている。気づきにくいものとして、社会的促進（他人の存在によるパフォーマンスの増大）や社会的手抜き（役割や分担が決まっていなものは、他人がいるから手抜きをする）、傍観者効果（他の誰かが助けるだろうという意識により援助が抑制される現象）がある。人は他の動物と違って、説得・権威など人固有の影響を受けやすく、社会性を大事にしながら生きている生物である。

詐欺は、目的達成に向けて人の心を動かすために信憑性・専門性・信頼性などを周到に準備し、意図的・計画的に実行されている。したがって、だまされる側は、心構えがあってもいざ電話がかかってくればあわてても不思議ではない。

そのために不審電話の前に様々な要因を想定し、知識を身につけ、イメージする癖をつけることが重要である。

※事後アンケートから

「学問的で面白かった。」

「一般社会の事象と学説を結びつけ、分りやすく解説してもらっていたと思う。」

「大学教授の話を初めて聞いて大変ためになった。」

などの感想をいただきました。