

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。

信用できる情報か素早く判断できる。

Yes

周りの人がやっていると安心してまねをする。

見栄や世間體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。

自信たっぷりな表現には従ってしまう。

うまい話しさ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！

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

- 脇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・・・穩便志向タイプ

- 面倒を避けたい思いや売り手の気持ちに同情し、機嫌を取つ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

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！