

授業・講座展開例 美容医療

■ テーマ

鍛えよう、消費者力 ～美容医療のトラブルを事例として～

■ 本時の目的

- 事例を通じて、消費者を誤解させる広告表現があることに気づくポイントを理解する。
- 契約を断りづらい状況に陥った際の対応を身に付ける。

■ 展開例

時間	主な活動	指導上の留意点	使用する教材・資料
導入 (5分)	1. 本時の目的を確認する <ul style="list-style-type: none"> ● 美容医療やエステのネット広告やCMを見たことを共有する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 若年者から高齢者まで「美」についての関心は高く、美容医療のトラブルが増えていることを伝える。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 美容医療の広告例
展開① (25分)	2. 美容医療のトラブル事例をもとに、気づく力を身に付ける <ul style="list-style-type: none"> ● トラブル事例のマンガを読み、振り返り問題に答え、主人公がトラブルに遭った原因を考察する。 ● 広告、クリニックでのカウンセリング、契約の各場面で、トラブルになる原因(注意すべきポイント)に気づく。 	<ul style="list-style-type: none"> ● クーリング・オフが可能な治療は限定されており、美容医療全てがクーリング・オフできるわけではないことを伝える(矯正歯科などは適用外)。 ● ローンは手数料が加わり高額となる場合があることや、美容医療の施術は身体危害の可能性もあることを理解させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「美容医療」投影用スライド P.1-12 ● 「美容医療」投影用スライド P.13-28
展開② (15分)	3. 声に出して断り方の練習をする <ul style="list-style-type: none"> ● 広告の規制やステマ広告について知る。 ● 断る練習を行う。例文を参考に、断る際の言葉を声に出して言う。 ● 「復習・実践」問題に取り組み、だまそうとする業者側の視点や、どのようにして契約に誘導されてしまうのかを考える。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 悪質な事業者はステルスマーケティングや口コミ情報の操作を行うため、必ず公的機関や信頼性の高い情報源を確認するように伝える。 ● 断る練習をしていないと、いざというとき、声が出ないので、口を動かして断る体験をすることの重要性を伝える。 ● 一人で抱え込まず、周りの人や消費生活センターに相談することが、被害を拡大させない上で重要であることを伝える。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「美容医療」投影用スライド P.29-37 ● 「美容医療」投影用スライド P.38-45
まとめ (5分)	4. 本時で学んだことを振り返る <ul style="list-style-type: none"> ● 学習内容を振り返り、ワークシートで復習する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 美容医療の契約にあたっては、施術の必要性、自分の目的や期待する効果、メリット・デメリット、リスク等について考えることを確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● ワークシート