

講座展開例 訪問販売(点検商法)

テーマ

鍛えよう、消費者力 ～訪問販売(点検商法)のトラブルを事例として～

講座の目的

- 訪問販売(点検商法)でのトラブル事例をもとに、消費者に求められる気づく・断る・相談する力、周囲の見守り方を身に付ける。

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. 本講座の目的を確認する <ul style="list-style-type: none"> ● 訪問販売(点検商法)を受けたことがあるか確認し、トラブルに遭いそうになった経験などを共有する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢者の消費者トラブルは、訪問販売(点検商法)に関するものが多いことを紹介する。 ● 高齢者が狙われやすい訪問販売(点検商法)でのトラブルを取り上げ、被害を防ぐための「消費者力」を身に付けることを確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「消費者トラブル概況」投影用スライド P.10,11
展開① (25分)	2. 訪問販売(点検商法)で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る。 ● 販売業者はどのような勧誘(手口)で高齢者に近づいていくのか、高齢者の孤独、判断力の低下がトラブルの背景にあることに気づく。 ● 高齢者に多い消費者トラブルについて、訪問販売(点検商法)以外にもトラブルがあることを知る。 	<ul style="list-style-type: none"> ● マンガを読む習慣がない(読み方がわからない)高齢者もマンガが読めているか、確認をしながら進行する(講師がセリフを読み上げても良い)。 ● 自分は大丈夫と感じている場合が多いことや、誰もがトラブルに遭う恐れがあることに気づかせる。 ● デジタル化の進展により、インターネット回線契約のトラブルが近年増加していることなど、訪問販売(点検商法)以外のトラブル事例とその対策について紹介する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「点検商法」投影用スライド P.1-12 ● 「点検商法」投影用スライド P.13-25 ● 「点検商法」投影用スライド P.26-28
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"> ● 「お断りします!」「契約しません」と声に出して断る。 ● クーリング・オフ制度や契約を取り消すことができる場合があることを知り、身近な消費生活センターの連絡先を確認する。 ● 断り方、相談の仕方について、ロールプレイを行う(2人1組)。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 役割(立場)を変えてロールプレイを行い、断り方や相談の仕方について話し合うように促す。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「点検商法」投影用スライド P.29-34 ● 「点検商法」投影用スライド P.40-46
まとめ (5分)	4. 本講座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"> ● 日々の生活で「消費者力」を発揮できるように、気づく・断る・相談するポイントと身近な相談先を確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● ワークシート