

# 学生向け学習動画 1 「きっぱり断る力を身につけよう！：コンサートの帰りに」

## 1 駅前でのこと

画面	コンテンツ	教師用解説
1	<p>コンサートの帰り道。信号待ち。ハイテンションのたくと（15）がみき（15）に話しかける。</p> <p><b>みき</b> 「あー楽しかったわー」</p> <p><b>たくと</b> 「今日のチケット、完売だったんだぜ」</p> <p>みきが笑顔でうなづく。</p> <p><b>勧誘者</b>（22）が2人に話しかける。</p> <p><b>勧誘者</b> 「すみません、お急ぎですか？」</p> <p>突然話しかけられ、たくとは少し驚く。</p> <p><b>たくと</b> 「えっ」</p> <p><b>勧誘者</b> 「今日のコンサートもよかったですよね」</p> <p><b>たくと</b> 「はい」</p> <p><b>勧誘者</b> 「ちよっぴりお得なお話があるんですがあ...」</p> <p>みきはたくとに話しかける。</p> <p><b>みき</b> 「なんだろね」</p> <p><b>勧誘者</b> 「私、音楽事務所のもんです」</p> <p>勧誘者は写真つき身分証明書を2人に見せる。</p> <p>2人は納得して安心し、熱心に話を聞こうとする。</p> <p><b>勧誘者</b> 「次のコンサートのチケットの先行販売をしています」</p> <p>勧誘者は2人にチラシを見せる。</p> <p>たくとは興味津々でチラシを覗き込む。</p> <p><b>たくと</b> 「ええーまたコンサートあるの？」（嬉）</p> <p><b>勧誘者</b> 「特典として、サイン付きのグッズや、楽屋にあいさつに行けたり、何よりもチケットは3割引。いかがですか？」</p> <p>みきは既に特典を受けた気になり嬉しそうな表情を浮かべる。</p> <p>たくとは財布の入れた後ろポケットに手を当てて心の中でつぶやく。</p> <p><b>たくと</b> 「あったかな...」</p> <p>勧誘者が記入用紙をさっと差し出す。たくとは思わず受け取る。</p> <p><b>勧誘者</b> 「今現金がなければこちらにご住所とお名前とお電話番号とメールアドレスをお書きください。ご連絡しますので、あ、もちろん詳細を確認していただいてから、お申込みいただいて構いませんよ」</p> <p>畳みかけるように勧誘者は話を進める。</p> <p><b>勧誘者</b> 「あとから詳細を確認していただいた上で、お申込みいただいて構いませんよ」</p> <p>みきが心の中でつぶやく。</p> <p><b>みき</b> 「売り切れになる前にほしいなあ」</p> <p>誘者はみきの表情を見逃さず、彼女の気持ちを見透かしたように。</p> <p><b>勧誘者</b> 「あ、お二人ともお買い求めになるなら、もっとお安くしましょうか。1枚あたり4000円です」</p> <p>みきが心の中でつぶやく。</p> <p><b>みき</b> 「あっ、それなら買えそう」</p>	<p>一度通してVTRを流す。</p> <p>最後までVTRを見たら、皆で討論する前に、次の場面でナレーターが出す三択を選んでおいてもらい、皆で討論した前後での心境の変化を感じてもらおう。意見を発表させる前に、1人1人考えてもらおう。三択を選んでもらい、結果を見てから皆で討論してもよい。</p> <p>再度VTRを流し、必要に応じて止める。</p> <p><b>Point1</b> 誰にでも起こり得る場面であることを知ることで、危険意識を高める。</p> <p>VTRのように街中で知らない人に声をかけられたことがあるか皆で話しあう。</p> <p>すぐに例がない場合、こちらから場面を提供し、「そういえば！それならある！」ということを確認。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサートの当日、いわゆるダフ屋と呼ばれる人に話しかけられる。</li> <li>・その他イベント会場終了後の帰り道で勧誘者に話しかけられる。</li> <li>・街中でアンケートをお願いされる。</li> <li>・ティッシュや広告のビラを渡される。</li> </ul> <p><b>Point2</b> 上記のような経験の有無に関係なく、生徒全員でVTRのような状況を共有する。</p> <p>どんな人に声をかけられたか話してもらおう。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外見（強面、優しそうな人、穏やかそうな人、普通の感じ）</li> <li>*色々な雰囲気の人が出ることで、騙す側には多種多様な手段があることを促す。</li> </ul> <p><b>Point3</b> 街中で声をかけられたらどうしたらいいか意見を発表する。その際、どんな時に声をかけられるか色々なシーンを想定してみよう。自分のこととして考えるように促す。</p> <p>落とし物を拾ってくれた、いい人だったら？ 道を尋ねてくる人だったら？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスだとわかった瞬間からどうするか？</li> <li>・セールス目的の人に、個人情報を知らせて良いのか？</li> <li>・なぜ安いのかを疑わず、安さに目が行く心理。</li> <li>・一人だと慎重だけれど、友達と一緒にだと気持ちが大きくなるか？</li> </ul> <p><b>Point4</b> その時は大したことはないと思っていても、後から蟻地獄のように騙される例についても触れる。</p>

画面	コンテンツ	教師用解説
2	<p>ナレーター 「クエスチョン。このような場合、あなたなら、どうしますか？」</p> <p>ナレーションの後に、下の文言が画面に入る。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. その場で買う</li><li>2. ひとまず住所などを記入する</li><li>3. 断る</li></ol>	クリックで選択

## II お金の行方

画面	コンテンツ	教師用解説
1	<p>[1]を選択した場合 画面に「1. その場で買う を選択した場合」の文字が効果音とともに入る。 【偽チケットと知り、ショックを受ける2人のイラストと、「ショック」の文字】 営利目的による転売品を購入してしまった時など、購入する側も処罰の対象となります場合があります。しっかり調べて信頼できる相手から購入しましょう！</p>	<p><b>Point</b> 騙す人の立場に立ってみる。 騙された後、どのような状況が待っているか考えてみる。</p> <p>・現金が無くなる、偽のチケットを渡される、チケットが送られてこない…。 騙す側は、上司からの命令で・・・、仕ことだから・・・という理由でやらされている場合もある。 また、人が良さそうに見えても、その裏には元締めが居る場合もあるので、その危険性にも触れる。</p>
2	<p>[2]を選択した場合 画面に「2. ひとまず住所などを記入する」の文字が効果音とともに入る。 【自宅に振込案内のハガキが届いたイラスト。たぐとの隣で、神様が「偽チケットだよー」と知らせている】 「貰えただ、個人情報」ニヤッと笑う業者 その後、どんどんDMが来る。</p>	<p><b>Point</b> 狙われやすいのはどんな人かを考えてみる。 個人情報を提供するという事は、どんな危険があるか提示する。</p> <p>優しい人、親切、頼まれたら断れない、初対面の人の話でも真面目に聞いてくれる 気が弱そうなタイプは特に騙されやすいことを確認する。 個人情報には、あらゆる詐欺に使える情報が詰まっている。住所、TEL、アドレスなど、様々な詐欺商法につながってしまうことを話す。</p>
3	<p>[3]を選択した場合 画面に「3. 断る を選択した場合」の文字が効果音とともに入る。 【笑顔の二人のイラスト。道には偽チケットが落ち、セールスマンは小さく背を丸め人ごみへのイラスト】 「正解」 「『きっぱり断る』技術の大切さ」の文字が入る。</p>	<p><b>Point</b> まずは一安心。という結果になった人でも、魔の手は色々なところに潜んでいるので、注意を促す。</p> <p>日常生活（学校生活）でも、友達に誘われ、気が進まないのに寄り道をしたりと校則に違反をしたりするような時、何か嫌なことをされた時など、「きっぱり断る」技術が後々役に立つこともあることを知ってもらおう。 消費者市民学習は、色々な場面に役立つ学習であることを伝える。</p>

### III 悪質業者に1円も渡さない断り方

画面	コンテンツ	教師用解説
1	<p><b>ナレーター</b> 「では、断るコツについて考えてみましょう」</p> <p><b>ナレーター</b> 「ポイントは、強い意志できっぱりと断ることです」</p> <p>たくとがはっきりものを言う。</p> <p><b>たくと</b> 「必要ありません。」</p> <p><b>ナレーター</b> 「決して曖昧な断り方をしないことです」</p> <p>たくとが下を向きながらぼそぼそと断る。</p> <p><b>たくと</b> 「えんりよ、しときます、、、」</p> <p>たくとがあわてながら早口で落ち着きなく断る。</p> <p>イラスト</p> <p>【相手に気を遣う必要がある？】</p> <p><b>たくと</b> 「こ、これから、行く、行くところがあるので、、、」</p> <p>イラスト</p> <p>【「じゃあ、いつだったら？」とつっこまれることも。】</p> <p><b>ナレーター</b> 「また相手の話を長々と熱心に聞かないことです」</p> <p>たくとが熱心に話を聞く。聞いた後に、やけに笑顔で「や、やめとこうかな...」と断る。</p> <p>勧誘者はまた説得しようとする。</p>	<p><b>Point</b></p> <p>断るコツ「声だけでなく、視線・表情」が大切であることを押さえる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・断る時間は短時間で。</li> <li>・相手との接触時間を長く持つほど、隙を与えてしまうことを伝える。</li> <li>・良い人という第一印象を与えられても、時間とともに勧誘者の態度が一変することがあることを伝える。</li> </ul> <p>番外編</p> <p>勧誘業者と声を掛けられる立場に立ち、演技方式でシュミレーションし、双方の気持ちを考えてみる。勧誘業者がどんなことに付け込もうと考えるのか、また、どのような場合だとつい騙されてしまうのか、実際に体験してみる。</p>
2	<p>「練習」の文字が入る。</p> <p><b>ナレーター</b> 「では、練習してみましょう」</p> <p><b>勧誘者</b> 「すみません、お急ぎですか？」</p> <p><b>勧誘者</b> 「今日のコンサートもよかったですよね」</p> <p><b>勧誘者</b> 「ちよっぴりお得なお話があるんですがあ...」</p> <p><b>勧誘者</b> 「私、音楽事務所のものです」</p> <p><b>勧誘者</b> 「次のコンサートのチケットの先行販売をしております」</p> <p><b>勧誘者</b> 「特典として、サイン付きのグッズや、楽屋にあいさつに行けたり、何よりもチケットは3割引。いかがですか？」</p> <p><b>勧誘者</b> 「今現金がなければこちらにご住所とお名前とお電話番号とメールアドレスをお書きください。ご連絡しますので、あ、もちろん詳細を確認していただいてから、お申込みいただいて構いませんよ」</p> <p><b>勧誘者</b> 「あ、お二人ともお買い求めになるのならば、もっとお安くしましょうか。1枚あたり4000円です」</p> <p><b>練習者</b> (「必要ありません。」「お断りします。」)</p>	<p><b>Point</b></p> <p>生徒の練習の様子をしっかりと見る。 上手く出来た生徒に再演してもらう。</p> <p>生徒同士、2班に分かれお互いを評価してみる。</p>
3	<p>「自己評価」の文字が入る。</p> <p>ナレーションが入る。</p> <p><b>ナレーター</b> 「では、自己評価してみましょう。みんな、○か×かで教えてください」</p> <p>相手の目を見てましたか？</p> <p>しっかりした声で言いましたか？</p> <p>きっぱりとした表情で言いましたか？</p> <p>一言で伝えましたか？</p>	<p>結果をもとに個別にアドバイスする。 各自振り返らせ、どこに注意すべきか認識してもらう。</p>

画面	コンテンツ	教師用解説
4	<p>ナレーター 「どうだったかな？ では、もう一度練習してみましょう」</p> <p>ここから練習ムービー。勧誘者の各台詞のあとに、空白の時間が5秒ほど流れる。</p> <p>勧誘者 「すみません、ちょっとお時間がありませんか？」</p> <p>勧誘者 「コンサートは大盛り上がりでしたね」</p> <p>勧誘者 「ちょっぴりラッキーなお話があるんですがあ...」</p> <p>勧誘者 「私、音楽事務所のものです」</p> <p>勧誘者 「次のコンサートのチケットの先行販売をしております」</p> <p>勧誘者 「特典として、サイン付きのグッズや、楽屋にあいさつに行けたり、何よりもチケットは3割引。いかがですか？」</p> <p>勧誘者 「一緒に写真も撮れますよ」</p> <p>勧誘者 「今現金がなければこちらにご住所とお名前とお電話番号とメールアドレスをお書きください。ご連絡しますので、詳細を確認していただいた上で、お申込みいただいて構いませんよ」</p> <p>練習者 「少し曖昧に断るセリフを言う」表示。勧誘者は声を荒げて強引な口調で。</p> <p>勧誘者 「電話番号だけでも良いですよ」</p> <p>勧誘者 「直ぐ売り切れになってしまいますよ」</p> <p>練習者 「きっぱり断るセリフ」表示。</p> <p>勧誘者が無言で後ずさりする。</p>	<p>教師用解説</p> <p>確実にできるまで、クラス全体で取り組む。声の大きさ、目線、表情に注意する。良くなったところを褒め、認めながらやる気を起こす。</p>
5	<p>ナレーター 「自分の意思を、はっきり相手に伝えるためには勇気と技術が必要です。断る力を身につけて、悪質業者を社会から撃退しましょう！」</p>	<p>一度だけでなく、繰り返し練習することで、いざという時に役立つもの。練習を定期的に行い、とっさの時に対応できるようにしておくことの大切さを伝える。</p>