

催眠商法（SF商法）にご注意ください!!



催眠商法（SF商法）とは、人を集めた会場で安価な日用品の販売や無料配布、健康機器の無料体験、健康についての講座などを開催し、健康不安をあおったり、巧みな話術で会場の雰囲気盛り上げて最後に高額な商品を購入させる商法のことです。

会場では、販売員が親しく楽しませる話術で、熱狂的な雰囲気を作り出します。

－ 事例 －

近所の空き店舗を利用した会場で「無料で何度でも電位治療器が体験できる」というので通っていた。

「がんに効く」とか「糖尿病の人が良くなった」など販売員が紹介するほか、会場の中でも「腰痛が治った」「血圧が下がった」「アトピーが治った」「関節が楽になった」など参加者が次々にコメントしていて、通っているうちにその気になってしまい、事業者が撤退する際100万円もする電位治療器を購入してしまった。

－ 催眠商法の問題点 －



1. 高額な商品販売の目的を隠して人を集める

高額な商品を販売するといって宣伝しても人は集まりません。業者は、日用品の無料配布や無料の健康講座など興味のひかれるイベントを行い、とにかく人を集めようとします。

2. 親切で優しい販売員を信用し、だまされていることに気づかない人も…

長期間にわたり会場に通う場合もあり、販売員との間に強い信頼関係が生まれ、会場にいた人とも仲良くなり、その楽しさや、ひとり暮らしの寂しさを紛らわすためにSF商法に熱中してしまう方も少なくありません。

販売員のセールストークに問題（オーバートークや虚偽など）があっても、販売員を信じきっている状態なので問題点に気づきません。

周りの人が説得しても「いい人たちがばかりだ、だますはずがない」などと話を聞いてくれず、かえって態度を頑なにになってしまう場合が多いです。



－ 被害にあわないためには －

- ・ 安易に会場に行かないこと。
- ・ 会場に行った場合でも場の雰囲気のにまれず、日用品などはもらわないようにしましょう。
- ・ 最終的に高額な商品の販売に至ります。「タダより高いものはない」と、肝に銘じましょう。

大切な老後の資金を取り崩してまで購入が必要か考えましょう。

もしも契約してしまったら…

特定商取引法の訪問販売にあたる場合は、契約書を受領した日を含め8日間以内であればクーリング・オフが可能です。

また、クーリング・オフ期間が過ぎていても、販売方法や説明に問題がある場合は解約できる可能性があります。

消費生活センターへお早めにご相談ください。

クーリング・オフの通知例

通 知 書

契約年月日 ○○年○月○日
商品名 ○○○○
契約金額 ○○○○円
販売会社 株式会社○○
担当○○○氏

上記契約を解除します。
支払った代金○○○円を返金し、
商品を引き取ってください

○○○○年○月○日
住所 ○○県○○市○○町○番地
氏名 ○○○○

家族や周囲の方へ…

自宅に見慣れない商品が増えた、一緒に行ってみないかと誘われた等、気になることがあった場合は催眠商法の可能性があるので気軽に会場へ足を運ばないようお声がけください。

高齢者の話を頭ごなしに否定せず、話に耳を傾けましょう。



通院を止めたり、薬の飲用を止める前に主治医に相談しましょう。

消費生活センターでは事業者の情報も集めています。

ささいなことでも構いませんので、何かお気づきの際は情報提供のご協力をお願いします。

鹿角市消費生活センター

☎ 0186-30-0258