

# ほら、もうだまされている



佐々賢太郎

## はじめに

本書の目的

- ・ 2度も同じ手でだまされたくない人
- ・ セールスに自信を持ちたい人
- ・ 自分の道を知りたい人

この本は私が実際に詐欺に遭遇したときに、相手はどんな手段を用いたかを記したものです。相手の手口を知って戦いに望めば、最悪の状況だけは回避できる可能性があります。また、おまけとして、自分の進路に迷う人にも役に立つように書きました。ぜひ、敵を知って、自分を開けてください。

目次

はじめに

第1章 だます人のやり方

第2章 だまされちゃった！

第3章 最も悪質な自分へのウソ

おわりに

第1章 だます人のやり方

## 一 不自然な動きをする万引き犯

僕はとある薬局店でアルバイトとして働いていました。

そのとき万引き防止のブザーがなりました。

僕はすぐに走ります。

すると、小柄な一人の女性がいました。

「すみません、お化粧品お買い上げになりましたか？」

ブザーが鳴るのはたいてい化粧品をお買い上げしたお客様が

僕ら店員の不注意で防止タグをはずすのを忘れたときです。

「化粧品？ 何のことですか？」

僕は驚きました。

女性は微動だにせず、ぼかーんと口を開けていたのです

「お化粧品、何を購入なされましたか？」

「あの、言っている意味がわからないんですけど」

何か匂いました。

もちろん、怪しいという嗅覚が。

どうしてこの人は万引き防止ブザーが鳴っているのに

全く動じていないのだろう？

その後、彼女は万引き犯だとわかりました。

普通なら、大きな音でピイピイピイと鳴ったら

人は立ち止まり、不安になります。

僕自身も過去に引っかけたり、不安になりました。

その後、私は万引きなんぞしていないという証明をしたのです。

しかし、彼女はそれを全くしていない。

あなたの背後から急にライオンが飛び掛ったとき

あなたはどんな姿勢をとりますか？

その姿勢で、相手が万引きしたか、しないかわかるのです。

## 二 いきなり大声で叱る人

万引きと同じくらい悪質なのは

商品を全て使った後に返品要求するお客です。

今度は七十代の老婆でした。

いきなり私がいるレジにやってきて

「ふざけんじゃないよ」

と、大声で叱りました。

僕は胸をビクリとしながら聞きました。

そしたらこの商品は全く効かなかった。

あんたたちはウソをついた。

訴えてやる！

僕はアルバイトです

法律の問題はもう僕の問題ではありません。

しかし、彼女の話聞いてるうちに

何かおかしいと感じました。

それは話の内容が

商品の何に気に入らないのかわからないのです。

我々が仮にウソをつけてそのお客をだましたとするなら

お客はだまされたところを主張するはずです。

ところが、彼女の話に耳を傾けているうちに

商品を全て使ってからここに来たこと

そしてウソをついたから押し売りしたなど

次々とやってもいけないことまでいい始めたのです。

僕は反論しようとしたが

できませんでした。

結局、訴える前に金額交渉で

話をついたのですが

商品全て使ってから

返品要求に来るのはおかしい話です。

最後にその老婆がニヤニヤしながら店から出るのをみて

「これはしてやられたな」と感じました。

商品を売るときは誇りを持ってくださいね。

でないときこういうときに

悔しい思いをしますから。

### 三 電話ではまるで友達・恋人のように話しかける勧誘の人

電話が鳴りました。

「もしもし、佐々さんのお宅ですか？」

その声は男性でした。

「はい」

「賢太郎さんいますか？」

僕は携帯電話で知っている人しかできません。

今回は自宅の電話です。それに両親には

自宅から僕目的で来る電話は出ないようにしてくれと言っています。

これは勧誘電話だな。

そう直感した僕はわざと彼の話に乗りました。

このようなことに興味があつたのです。

「はい、そうです」

「実はアンケートやっていますのですよ」

ほら、何かの怪しい商法です。

「いいですよ」

どうやら彼は神戸からかけているようで、そこがまずおかしいと感じました。

彼は出身地や父親がどこで勤務しているか

僕はどこで働いているかなど、聞かれました。

さあ、僕はどう出たでしょう？

あなたならどう出ますか？

適当に話を作って、会話しました。

僕は闇金に借金をして追われている

危ない仕事を受け持った青年の役を演じました。

そして飽きたので、僕が電話機を切ろうとすると

「実は今、神戸から釧路に来たんだ。会わないかい？」  
と、ウソを言ってきたのです。

「ごめん、明日闇金業者と会わなきゃいけないんだ」  
と、いつて電話を切りました。  
それ以降、ヘンな電話は来ていません。  
怪しい電話は怪しい人間像を作って逆に  
だまし合戦を行いましょ。

#### 四 だます人はお金がたくさんあっても飢えている

だます人は正直、飢えています。

言い換えれば常に満たされていないのです。

振り込め詐欺。

孫や息子をかたり、高齢者を次々とだます悪質な手口です。

あれでとられた額は何億です。

普通、それぐらいとればしばらく詐欺をしなくてもいいと感ずるのですが、  
彼らはそうではありません。

お金を湯水のように使っているのです。

空腹の状態で水を欲しがっているようなものです。

空腹時に水を飲んでも

おなかが満たされることはありません。

たとえ満たされても

すぐにおなかですくのです。

彼らは不安なのです。

目の前に起きることに不安なのです。

だからいくらお金を巻き上げても

さらに巻き上げようとするのです。

## 五 万引きは自分がそれを買うのに充分なものを盗む

万引き犯は高価な化粧品を盗みません。

値段が三百円のアクセサリや

高くても千円くらいの化粧品を盗むのです。

これは彼らの金銭感覚と倫理観によるものです。

彼らは自分で買えないものには手を出しません。

むしろ自分の金で余裕で買えるのに

そんな商品に金をかけるのがもったいないという根性が、

万引きを引き起こすのです。

私自身、時々本が百円で売っているものがあれば

新品で購入するのはもったいないと感じます。

一方、三万円もする本には見向きもしません。

充分に購入できる額だから  
もったいないという心が生じて  
万引き行為に走るのです。

## 六 嫉妬する人がだます

嫉妬。

これは人間である以上、必ず持つ心の法則です。

嫉妬の原因は平等です。

世の中は平等とうたっておきながら

実際は裕福に暮らす人や貧しい人など

たくさんいます。

その中でも人をだますのは

貧しい人です。

ただし、お金が貧しい人ではありません。

心が貧しいひとです。

言い換えれば狭い世界ばかり閉じこもり

自分では現状を打破しようとせずに  
他人のやることなすことに

「バカじゃないの！」

と口に出して言う人です。

こういう人はなんとしても自分の価値観を相手にわからせるため  
相手を無理やり毎日自分の考えにひきつけます。

要するに心の貧しい人は

その人が変わって自分が変わらないのを

恐れているのです。

## 七 プロのたます人間は、必ず相手を得させる

プロの詐欺師はそこらにたくさんいます。

それは

モノを売る商人です。

そう、私もその一人です。

しかし私はプロです。

プロの手口はただひとつ。

いかに相手に得させるかということです。

それが最終的に自分の得になることを知っているからです。

得にならないことは一切しません。

時には平気で裏切ります。

プロは常に利益を出して