

悪質商法(だましのテクニック)



はやく買わないと、損するよ……
オレはだましのプロなのだ……フッフ……

うまい話には落とし穴が!

女性、高齢者、若者がねらわれています。
巧妙な手口で、あなたをだまします。

キャッチセールス商法

路上や駅前で、アンケートを求めるふりをして呼び止め、喫茶店などに連れ込んで、化粧品、絵画、健康食品などを売りつける。



催眠(SF)商法

日用品や食料品の大安売りなどの名目で人を集め、無料配布や早い者勝ちの格安販売といった方法で会場を興奮状態におとし入れ、巧みな話術で高価な羽毛布団や磁気マットレスなどを売りつける。

マルチ(連鎖販売)商法

「会員になり、新たな購入者を紹介すれば、高い手数料を支払う」などと、リペートをえさに会員を増やして商品を大量に売りつける。



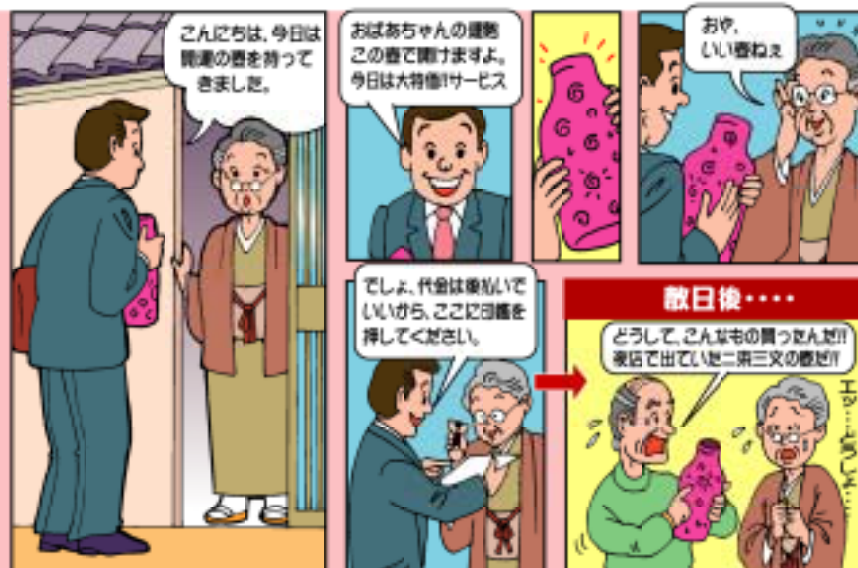
かたり商法

「消防署のほうから消火器の点検にきた」「郵便局の指導でこの表札を取り付けることになった」などと、官公署から来たかのような、まぎらわしい言い方と服装で、消火器、表札、電話機などを売りつける。



靈感・宣視商法

「このツボを買えば幸せになる」「いつか必ずたたりがある」などと言って、不安感におとし入れ、法外な値段でツボ・印鑑などを売りつける。



資格商法

公的資格ときわめてまぎらわしい名称をつけ、「資格が取れる」と誘って教材などを売りつける。

電話勧誘商法(アポイントメントセールス)

電話やハガキで「抽選に当たりました」などと言って呼び出し、商品購入契約をさせる。



送り付け商法(ネガティブ・オプション)

注文もしていない商品をかかってに送り付け、その人が断らなければ「買ったと判断した」として、代金を一方的に請求する。

※その他にも、「内職商法」「危険商法」「利殖商法」「先物取引商法」「原野商法」などいろいろな手口があります。