

商品先物取引被害の実態と心理的背景

関西大学社会学部教授 土田 昭 司

1. はじめに

土田でございます。心理学の立場からお話しさせていただきます。あらかじめ、ご承知おき頂きたいのですが、心理学の話というのは、心理学を研究している人間は別なんですけれども、そうでない人が聞くときには、あまり論理的に考え込まずに、気楽にお聞き頂ければと思います。むしろ、そんな状態に陥った人を、どんな気持ちだったんだろうと、感情移入をして頂ければ、なおよしいかと思います。今回は、先ほどご案内がありました、全国被害者アンケート調査の結果を、速報というかたちでお伝えします。最終のデータがあがりましたのが9月でしたので全くの速報です。そこで、データ中心の発表にさせていただきますと思います。実際に先物取引の被害者の方々とは日ごろ接しておられる弁護士の先生方が、このデータの結果をどのように感じられるかを教えて頂けるところがあれば幸いです。

まず、はじめにこの調査を設計する元となった理論的な話を少しいたします。「信頼」をまず最初のキー概念に挙げようと思います。なぜ取引を始めたのかについて裁判所の方では欲に目がくらんだからだろうという決め付けもあると聞いておりますけれども、しかし、実際のところ、被害者の人に会って話をしてみたりしますと、欲に目がくらんだというよりは、「信じたから」というような言葉が大変多く出てきます。そこで、なぜ信じたのかというようになところにリスク概念をもとに焦点を当ててみます。

リスクには多様な定義がありますが、ここでは「利益をとめた危険」とします。相手にリスクをとらせる働きかけはリスクコミュニケーションともいえますが、リスクコミュニケーションを受けたときに、当該のリスクの全容を理解したうえでリスクをとるとする人はほとんどおりませんで、目の前に現れたリスクが、一体どういうものなのかということを理解しないまま、それにゴーサインを出したり、出さなかったりするもののほうが現実の生活では実は一般的です。人間というのは基本的に臆病な動物・弱い動物ですので、たいていはリスクはとらないという方向に決定することが多いわけですが、リスクをとらないと社会が停滞するなどの弊害も出てきますので、よく分か



らないままリスクをとることもよくあります。そのようなときに鍵となる概念が、信頼です。例えば、大きな社会全体からの見地から申しますと、現代社会における意思決定方式において信頼はなくてはならないものです。現代の民主主義社会には選挙制度があります。選挙は、結局、信頼の上に成り立っています。この人なら任せられるという信頼です。何か政策を進めたいという人にとっては、自分たちを信頼してもらわないと何もできないのです。また別の例として消費行動をあげれば、赤福の偽装事件がマスコミを賑わせていますけれども、消費者は生産者や流通業者を信頼するから安心して買って食べるわけですね。その信頼がなくなると現代社会では生きていけません。大体、自分で自給自足できる社会じゃありませんので。

このことは、現代社会が「タコ壺型」に細分化された専門性を発揮した社会であって、お互いに分業しあって、自分ができない仕事をしている人の仕事を信頼して、社会を成り立たしていることを意味します。つまり、現代の市民社会というのは、基本的に「善意」の、かぎっこ付ですが、「善意」の専門家を信頼せざるを得ない、そうしないと生きていけない社会と定義することができると想います。このことが、商品先物取引の場合にも重要だと思うのです。つまり被害者の方々は、その全てを自分で判断して生きなければならないという社会に生きてるわけではないのです。普通、自分が判断できないことの方が当たり前。自分では判断できないものだらけに囲まれている社会で、他者を信頼して生活しているわけですね。そのときに、「私に任してください」と言われたときに、信頼するなということ、一体どういうことなのかということです。むしろ、そこで信頼しない人の方が、現代社会においては不

適格者かも知らない。

とは言うものの、もちろん私たちはどんな人をも無批判に安易に信頼しているわけではありません。逆に信頼される側の立場に立ってみれば、専門家として自分の仕事を全うしたければ、いかに信頼を得るかということが非常に大事になってきています。昔のように、根性曲がっていくように、口が悪かろうと、いい仕事さえすれば客がついてくるというような時代ではもうないのです。今の時代でそんなことができるのは、鮎屋とか、ラーメン屋などくらいでしょうか。なぜかと言いますと、鮎とかラーメンというのは非専門家でも口に入ればすぐに良し悪しがわかるからです。すぐに誰にでも商品の良し悪しが評価できる仕事であれば信頼してもらう必要はありません。しかし、例えば、「お宅から買った洗濯機はすぐに故障することはないでしょうね」、「お宅で売っている野菜は無農薬だそうだけれども本当ですね」といったことはすぐには真偽を判断することができませんから、いいものを提供することと同じくらいに、自分は嘘をついていない、自分を信頼してもらえば大丈夫だということを、消費者・一般市民の方に理解してもらわないと商売が成り立たないのです。これは政治家にもいえることでして、いかに素晴らしい政策案を持てようと選挙で嫌われる、つまり信頼してもらえない人であれば、政策の実現はできません。あなたに任せて大丈夫だと思ってもらうということが、政策の立案・遂行能力と同等かあるいはそれ以上に重要な能力になってきているといえるかと思います。つまりこのことは、能力があるかどうかは問題ではなく、能力があると思ってもらえるかどうかは問題なのだということもできます。

では、信頼は一体どのように規定されるのかについての古典的な見解がこれです。1951年にイェール大学のホブランドという人たちが提唱したことなのですが、信頼は能力と誠実さで決まるとされます。この二分法は社会心理学上いろいろな事柄で成り立ちます。例えば、リーダーシップ。人のリーダーになれる人間は、課題遂行能力と、部下をまとめる人間的な温かみが必要であるとも言われています。さて、能力と信頼が他の人からどのように評価されるものなのかについて、最近社会心理学で興味深い知見が得られています。偏見や差別の問題の研究で指摘されていることなのですが、能力と人間的な誠実さには相補性があることが指摘されています。例えば、黒人を温かい人々たちだというのは、暗に能力がないということを意識しているのではないかとかですね、あるいは、能力のある人間というのは冷たい人間だと見られやすいといったことです。

信頼してもらうためには、任せるだけの能力があり、かつ、誠実に任せたことを遂行してくれる人柄であれば最もよいわけですが、このうちのどちらかだけしかない場合には信頼する人はどちらを重視するのでしょうか。社会心理学

の知見によれば、具体的な自分の利益に関わること、つまり自分の損得に関わることであれば、誠実さは無視されやすいことが分かっています。つまり自分を儲けさせてくれる能力があるなら、不誠実な人でもかまわないのです。先物取引の被害者もよく言っているみたいですが、信じられる人柄だとは思わなくても、この人に能力があると思ったから、信じた。そういったことが、自分の利益に関わってくると出てきます。自分の利益に関わらないようなことだと、逆に能力がどうしてもよくって、誠実な人であるかどうかが問題になってきます。さらに言えば、自分の危険に関わることはどうか。これも、具体的にどうすれば危険が回避できるかということがわかっていれば、能力です。

人を信頼する時に大事になるもう一つの要因として1990年代頃から指摘されているものに「共有する価値観」があります。これは、考え方が同じ人を信じるということです。例えば、私は自然が大事で、木々を守ることが大事だと思うという人は、経済発展こそが大事なのだと言う人は信じません。逆に、こんな過疎の村では工場を誘致して若い人が働ける職場を作らなければ村がなくなってしまうと考えている人は、木を守れなどというようなことを言う人のことは信じません。基本的に、当該の問題に関して、自分と同じような価値観を持っている人のことを信じます。したがって、人を欺そうとするならばですね、相手がどのような価値観をもっているかをまず最初に話をしながら感じ取り調べてですね、その価値観と自分は同じ価値観を持っていると言えば効果的であるともいえます。例えば、「そんなに金にががつがつしている訳じゃないけど、人生刺激がほしいね」なんていうことをいう客には、「金儲けは二の次ですよ」というような返事をすれば信頼してもらえることになります。

ゲーム理論をもとに信頼とは何かを明らかにした説もあります。一般的信頼という概念でして、北海道大学の山岸さんが提唱しました。山岸さんはこれで紫綬褒章をとっています。簡単に説明しますと、取引相手を代えてもいいという条件で、コンピューター上で取引のシミュレーションを何万回と繰り返させます。1回限りの取引であれば、相手をだました方が自分の利益は増えるという構造の取引であっても、相手も自分も取引相手を選ぶことができるという条件を入れて何万回も取引を繰り返しますと、結局ですね、相手は自分に損になる取引をオファーしてこない、つまり、相手は自分に悪い取引は持ってこないと相手を信頼した方が、最終的に利益が最大になることがコンピューター・シミュレーションで証明されました。このことから山岸さんは相手を信頼できるかどうかは知性なのだと言っています。つまり、他者を信頼できるというのは知性がないとできない、人間というものをよく知って社会というものをよく知っているからこそ、他人を信じていることができるのだというのが山岸さんの主張です。そして、このコンピューター

・シミュレーションは信頼は善であるという社会通念が形成された理由を示しているとも主張しています。

また、社会的交換理論的な考え方をすれば信頼を次のように説明することもできます。すなわち、人が相手を信頼するのは、相手には自分に危険をもたらす意図はなく、さらに、相手には自分に利益をもたらす意図があると思われるときである。私はこのことを、人は自分への愛を感じられる相手を信頼すると言っています。このことを一般の人たちに話すときには、「信頼してもらいたかったら、相手のことを自分は愛しているのだと思っていなければ相手からの信頼なんて得られませんよ」と言っているのですが、このことを心理学的な用語を用いれば、相手への同一視をすることが相手からの信頼を得ることになるということです。「相手の得は自分の得、相手の損は自分の損」と自分が考えているのだということを信じてもらえれば、相手からの信頼を引き出すことができるということです。

集団の形成といいますのは、ちょっと軽く言えば、「私はあなたの仲間ですよ」と思ってもらえることです。仲間であるということは、共通の認識をもつ、すなわち情報を共有するということとして、あなたのことは私が全部知っていると思えることが相手に対して信頼を寄せる要因になります。このことが親密な人間関係であると、私の知らないことが相手にあるとなると、急に信頼感がくずれるんですけれども、まあ閑話休題です。

信頼についての以上の話をまとめますと、まず相手に信頼するに足るだけの能力があることで信じるということになります。また、相手に害意がない、悪意がないということも納得することが信頼することの条件になります。さらに、自分と現実認識や価値観が同じである。少なくとも相手の現実認識や価値観を自分は理解できるというふうに見えることが信頼する基になります。

それでは、詐欺にあうこと、あるいは欺されることについて考えてみましょう。なぜ欺されたのか。それは相手の能力を信じたんですね。やはり、能力のない人間を信じる人はいません。また、相手に悪意があると思って、信じる人はいません。自分と現実認識が違っている、そういう人を信じる人はいません。自分と考え方の違う、価値観の違う人を信じることはまれなのです。さらに、自分に利益をもたらすはずがないと思う人を信じるはずはない。皆さんお気づきのように、これは先ほど上げた信頼するということと全く同じことを並べただけです。つまり、私がここで言いたいことは、欺されるということと相手を信頼するということは表裏一体のことだということです。したがって、「信頼することは善いことだ」という社会通念が問題になるわけです。欺された側にしてみれば、「信頼することは善いことではないか」「私は社会的に望ましいこと、善いことをしようとして、相手のことを信じたんだ」「自分は社会的に誉められることをしたのに酷い目にあった」

ということになります。詐欺というのは基本的に相手を信頼することで陥るものであろうと思います。したがってですね、欲に目がくらんだから、あなたが邪な心を持ったから詐欺にあったのだというのは、少し違う。後でデータも示しているのですが、欲に目をくらんでいる人は欺されません。相手のことを信じない人間も欺されません。欺される人は相手を信じる人です。信頼はよいことというのは相手が善人であるならば、という前提がつきます。

問題は、相手が善人なのか悪人なのかを見分ける人と見分けられない人の違いをもたらしている要因は何なのかということになります。これが今回のアンケートの主題でもあります。

今回のアンケートでは、商品先物取引のプロセスにしたがって質問しました。勧誘段階から始まって4段階ぐらいに分けられるわけですが、徳島での大会でも話させて頂いたのですが、多くの損失が出たといわれた後の暗転後段階では、ストレス反応が非常に高くなり依存心が高まると考えられます。すなわち、そのような状態では、信頼するための条件といいますか、こういう人なら信頼できるというその基準をかなり下げて、普段であれば、信頼できない人でも信頼せざるを得ないという状況になっていきます。また暗転後段階では、多額の損失を出しているということで商品先物取引について自分に能力がないと思い知らされていますが、自分の無能力さの対象が自分のすべてに汎化して、自分は一人でちゃんと社会生活を送っていけるだけの全うな能力のある人間なのだという自尊心までもが打ち砕かれて、すべてにおいて自分には能力がないという思いにとらわれているであろうと考えられます。そのことからこの問題の専門家でなければ、この危機的状況は乗り切れないと、そういう依存心も高まることになります。さらに推察すれば、自分にはどうしたらいいかわからないという状態ですので、この専門家に悪意をもたれたら、もう自分は破滅してしまう。したがって、普段であれば、こんな人は信じられないと思っていても、信じなければならぬというところに追い込まれる、そういう状況だとも考えられます。もう一つ暗転後の心理状態として指摘しておきたいことは、思考の焦点の狭まりです。ストレス反応が高まった状態では思考の柔軟性が失われます。これで助かると思ってしまうとその他にも解決策があるかも知れないということが考えられなくなってしまいます。後でも述べますが、人と話をするのがこの思考の焦点の狭まりを直す一番いい手段なのですが、むしろ自分から思考の焦点を狭めたいという欲求にも駆られるようでして、「人と話したくない」、「違う方法があるんじゃないかと人からいわれるのがいやだ」と思い込んで、この狭い状態でいたいというような心理状態にどうもなるようにも思われます。

このような状態は、危機的状況でのパニックの一種であろうと思われます。商品先物取引の被害にあうことは慢性

的な危機的状況ですが、自然災害などの危機になった状態については、洪水とかで家が流されそうになるとパニック的な電話を消防署にかけるとさまざまな事例が報告されています。慢性的な危機的状況では眠れないなどのストレス反応がでます。睡眠不足では思考能力が下がり、考える容量が少なくなることですので、焦点を狭めない思考ができなくなってきます。思考の焦点を狭めるもう一つの要因は恐怖感情です。怖いと思うと思考停止します。これは戸田正直先生という、もう亡くなられましたが天才的な心理学者がおられまして、その方が人工知能上に感情を実現しようとした研究の過程において、「恐怖感情とはそれまで行っていたすべての活動を、強制終了させる機能である」という名言を残されています。つまり、恐怖というのは今までやってきた作業を全部終了して、ひたすら逃げるという行動のみを発動する機能なのです。そのために、恐怖感情をいだと他のことが何も考えられないという状況になります。俗にいう頭が真っ白になるという状況です。

思考の焦点が狭まってしかも考えられない／考えたくないという状態が発生すると、人はしばしば自分が安全側にいると思い込もうとするものです。今回のアンケートの結果にも表れているのですが、商品先物取引被害者では、暗転を楽観的に考える人が増えてくるようです。このことは、無理に自分は安全な状態にいたいという欲求が生じるということですから、こういう状態のときには危険だよといってくる人よりも、大丈夫、安全だよといってくる人の方が信頼できるように見えてきます。

2. アンケート回答者と被害の概要

さて、アンケート結果の説明に入ります。アンケートの収集は1月から始めまして9月まで続けました。

まず、対象者の定義ですが、「商品先物取引で被害にあった人で、かつ、泣き寝入りをした人ではなく、弁護士に相談に来た者」ということになります。この中には、裁判をやった方もいれば、示談をした人、あるいは、弁護士にただけで解決をしたという人もいるかもしれませんが、ともかく弁護士に相談にきた被害者という定義になります。

京都弁護士会の先生から300名以上の方にお問い合わせはたと聞いておりますが、回収できた票数は207名分です。内訳は男性が168名(81.2%)、女性が37名(17.9%)、なお、性別を答えてくれなかった方が2名いらっしゃいました。年代は高齢者に偏っております。10歳さきみでは、一番多いのが50歳代。最低年齢が29歳、最高年齢が89歳、平均年齢は59歳。SDというのは標準偏差ですが、皆さんよくご存知の偏差値で10点分だと思って頂ければ結構です。標準偏差が12ですので37歳から71歳の間に大体70%以上の人たち

がいます。

回収県別ですが、上段に示したグラフは回収に協力してくださった弁護士の皆さんの住所になります。やはり京都、大阪、兵庫当たりが多いのですが、福岡、広島、それから千葉、東京、神奈川、群馬、当たりがおおごいます。ゼロという県もあるのですが、北は北海道、南は九州沖縄まで日本全国から収集されたと言ってもよろしいかと思います。アンケートでは「被害にあったときにどこにお住まいでしたか」という質問をしましたので、それでまとめたのが下段のグラフになります。ほとんど上段のグラフと同じなのですが、上段よりもなだらかになってより一層日本全国にまたがる形で分布しております。

学歴では、一番多いのは高卒、お歳を召していられっしゃる方が多くいらっしゃいましたので旧制中学卒という方も含まれて97名ほどでした。その次に多いのが大卒の58名、男性中心ですので、専門学校とか短大という方は、比較的少のうございます。大学院を出たという方が5名ですね。それから中学卒が14名ほどです。学歴の分布が一定の方向に偏っていることはないと言ってよろしいかと思います。

取引の概要は、支払った総額から申し上げますが、一番少ない方で94万5千円。一番多い方で1億2000万円という方がいらっしゃいました。平均しますと2460万円余りでした。そのうち借金をして業者に払った額については、借金はしなかったという方も確かにいらっしゃいますが、最高で8000万円を借金したという方がいらっしゃいました。平均しますと553万円余りということになります。「手仕舞いしたときにいくら返ってきましたか」という質問に対しては、マイナスつけてきた人がいました。つまり、さらに金を払えと言われたということだと思いますが、マイナス3900万円というのが最低額です。最高額は3944万円余りが戻ってきたとのことでした。平均しますと250万円弱ぐらいが戻ってきた金額になります。最終的に、示談するなり、裁判が終わるなりして、戻ってきたあるいは戻ってくる予定になったという金額は最低でゼロ円という方がいらっしゃいました。最高で9000万円です。平均しますと830万円余りが最終的に戻ってくる金額ということになります。

「あなたの取引を担当した外務員は全部で何人になりましたか」という質問には、一番少ない人で1人。最高20人という方がいらっしゃいました。平均しますと3.6人でした。

さて、こういうような取引をした人の元々の経済状況は一体どうだったのでしょうか。アンケート結果では、定期収入について質問したところ、ゼロ円という人もいらっしゃいましたが、最高で年収1億4500万円だという方もいらっしゃいました。定期収入は平均472万円でした。年金生活者もいることで平均値が小さくなっていることを考えても、つつましいといえますか、平均的といえますか、定期収入としてはいわゆる普通の一般的な市民であろうと思

ます。一方、不定期の収入では、これは退職金の見込み額などを指していたわけですが、これは最高で8000万円という方がいらっしゃるだけでなく、平均値でも560万円程度でした。支払うことができるお金があったことが取引のきっかけとなっていたのではないかと示唆しているように思われます。資産ですが、動産、動かせるお金で最高で9000万円。平均値でも2000万円ぐらいの動産がある。やはりこれも、出せる金があるから取引をしたことを示唆しているように思われます。結果として出せる金は業者から全部吸い取られて取引を終わるという事例がほとんどのようですが、出せる金のない人は先物取引に手を出さない。出せる金があるから手を出しているということがいえるだろうと思います。不動産については、「所有している不動産をお金に換算したらいくらになりますか」と質問しました。最高額で3億円、平均値でも2000万円位にはなります。これもやはり、不動産を処分すれば金を出ることができるような人がやはり取引に手を出しているという傾向は否定しえないだろうと思います。

3. 取引開始時の状況

勧誘段階において、商品先物取引の仕組みや、元金がなくなったり追加金が必要になることについていつ説明がありましたかという質問に対して、「最初に外務員にあった時に」が4分の1、「取引してもよいと言った時に」が4分の1ですね。その他に、「署名捺印した後に」が15%近く、「お金を預けた後に」が10%近くになります。それから、「特にまとまった説明がなかった」も16%ほどいらっしゃいます。この結果から、普通の商取引として説明が不適切であったといえるのではないのでしょうか。社会常識的にフェアな取引といえるのは外務員との最初の面談のときに取引のリスクについて説明があった場合と考えますが、それは4分の1の事例しかありませんでした。

商品先物取引の仕組みや元金なくなったり追加金が必要になることについての勧誘時の説明は理解できましたかという質問に対しては、「全く分からなかった」と「あまりよく分からなかった」を合わせると80%近くになります。

それでは、理解できないのになぜ取引を始めたのでしょうか。それについての質問の結果を見ると先ほど述べました信頼という概念が関わっているように思われます。理解できなくても取引を始めたのは「外務員が適切な指導をしてくれると思ったから」と半分以上の人が答えます。この質問は複数回答ですが、「自分が元金を失うことはないだろうと思ってたから」にも4割の人。「自分のような素人はこういう取引は外務員に任せるのが普通と考えた」にも4割近く。「外務員は信頼できるから任せればよいと思った」に3割近く。「取引をしているうちに徐々に理解できるように思った」が4分の1ほど。さらに、「損が出た

ら、会社が責任を取ってくれると思っていた」人もだいたい20人に1人以上はいたということになります。楽観的といいますか、先ほど申し上げましたように、信じることはいいことであって、私が信じただんから、私はよいことをしているんだから、悪いことは起こらないだろうと考えていたのではないかとと思われるような結果です。

勧誘時の状況ですが、まず外務員と最初に会ってから取引を開始するまでの面談回数は1回という人もいれば、20回という人もいます。平均すると、2.2回。2回から3回で取引を開始するということになります。きっかけは大部分が電話です。勧誘のトークで、特に親しい間柄だと言われたことはなかったかと聞いたんですが、これはなさそうです。

取引をする気持ちになった理由については、その回答を見てみると、あまり深く考えていないままに始める気持ちになったのではないかとされます。「すぐやめるつもりだったから」にはほとんどの人があてはまると答えています。「儲かると思ったから」も当てはまるが多い。ですから、やはり、儲けなんか考えていなかったというのは少し嘘になるだろうと思います。やはり、儲かると思ってたら始めたことは間違いないんですね。しかしながら、欲に目をくらんでという意味で儲かると思っていたかとなると、その辺のところは議論が分かれるところです。「外務員が信頼できるから」も平均値ではあてはまるになります。「外務員に好感を持ったから」、「断りきれず」、「付き合いだと思ったから」、「外務員を助けてあげようと思ったから」などの理由は平均値ではあてはまるとは回答されていません。この結果を見ると、被害者は外務員にそれほどコミットしているといえますか、肩入れしていたわけではなく、むしろ、すぐにやめれると思って、始めてしまったというのが事実でしょう。

最初の支払い金額を見ますと、200万円以上が4割の人。200万円以下100万円以上が4分の1で、100万円以下は3分の1ほどです。3分の2ほどの人たちは最初の取引から100万円以上の金額で取引を始めているということになります。そのときに、支払ったお金が戻ってこないかもしれないと思った人は2.9%。少しは思った人を足しても20%になりません。大抵の人は支払ったお金が戻ってこないとは思っていなかった、つまり、お金は戻ってくると信じて始めています。

4. 被害者の心理的特性

心理的要因についての結果を報告いたします。このアンケートで測定した心理要因は性格特性のようなものです。ここに示しましたように、勧誘時における心理要因としては、欺されやすさ尺度、他人を悪人だと思うかどうかの尺度、主観的な幸せ感の尺度、無用心さの尺度、金が全てと

いう尺度、それから、自分はいかにあるべきかという思いの尺度によって測定しました。暗転後における心理要因としてはストレスに関係したものを測定しています。

まず、欺されやすさ尺度です。こここのところを見て頂きたいのですが、1点が当てはまらないで、5点が当てはまる、そして、どちらでもないが3点です。ですから、3を超えてるというのは当てはまる方向になっているということになります。結果として、回答者207人全員の平均値を出しますと、「人から頼み事をされると断れない方だ」が4を越えます。「甘い話には気をつけるが一応話だけは聞いておく」も4を越えます。「自信をたっぷりに話されると影響される方だ」「何でも気軽に相談できる知人は少ない」「知人から食事や遊びなどに誘われると断れない方だ」「自分で見たり経験したことこそが真実だと思う」「詐欺にあった人はとても運が悪いと思う」、特にこのような質問に当てはまると答える人たちが被害者なのですね。それ以外にも「詐欺に会った人は正直いうと少し馬鹿なのかと思う」も平均値は3は超えています。平均値で当てはまらないとなったのは「有名ブランドには弱い方だ」などです。この結果を一言で言えば、欺されやすさ尺度で高得点を取るような人たちがやはり欺されているということになります。

次に、他人は悪人尺度ですが、「世の中を生き抜いていくためには、時には人をだますことがあっても仕方がないと考えていた」が平均値1.78です。つまり、そんなふうには絶対考えないと思う人たちが被害者なのです。「自分のためなら、簡単に相手を裏切られる、裏切ることができるのが人だと考える」にも平均値は当てはまらないになっています。「自分の周りには悪い人なんかいないと思っていた」には平均値で当てはまるになっています。

幸せ人生因子では、「全体としてみれば自分の人生はしあわせだった」は平均値4.01で当てはまるですね。「私は周りの人々から信頼されていたように思う」「これまで出会った人はほとんど自分によくしてくれた」も平均値が4近くまでいっています。およそ人に欺されたことがないというか、いい人生を歩んでいる人たちが欺されているといえます。

無用心因子では、具体的に「物をおいたままトイレに行くことがあるか」と質問しましたが、さすがにこれはそんなことがないと答えております。「困っている人は助けるのが当たり前か」にはそうだと答えています。

次が、お金が全て尺度です。欲にかられてるという人たちのことというのがこの尺度に反映すると期待できます。「お金があるに越したことはない」「お金があればゆとりがもてる」にはそうだと答えています。しかし、「お金は人間を評価するものさしである」にはそうでないと答えています。このように一見するとこの結果は一貫していないように見えます。しかしながら、少し専門的になりますが心

理学において用いられる因子分析という統計手法によって解析しますとこの尺度は1次元構造になっておりました。それはこの尺度へは一貫した一つの考え方で回答されていたことを意味しています。すなわち、お金がたくさんあるに越したことがないという質問に他の人よりも高得点をつけた回答者は、お金は人間を評価するものさしであるという質問にも他の人よりは高得点をつけておりました。

先へ進みます。当為自己尺度、これは立派な人間であるべきだという尺度ですが、これも平均値で全て4をこえる高い得点を示しています。回答者はおよそいい人間でなければならないと強く思っている人たちであることが表れています。ただ若干注意しておきたいことは、自分が被害にあった後での調査ですので、酷いことされたから当為自己尺度にこのように回答したのだという解釈の余地が残っています。けれども、2度目、3度目の被害に合う人たちもいることを考えれば、仮に、被害にあったからこのような考え方をするようになったのとしても、2度目、3度目の被害にあった人たちもやはりいい人間でなければならないと考えている人たちであろうと思われます。

5. 一般の人たちと被害者の心理特性の比較

以上のような被害者の心理特性は、一般の人たち（一般サンプル）と違うのか同じなのかを比較してみました。偶々なのですが、私は某研究所と共同研究をしております。その共同研究として次のような実験・調査を行いました。

まず、調査会社の人に大阪市役所から半径15km内に住んでいらっしゃる住民を戸別訪問して頂きまして、公表されている性年令分布に合わせて実験への参加をお願いしました。その上で協力を承諾してくださった方々に私が勤めている大学に来てもらいまして、実験・調査に参加してもらいました。協力してくださったのは323名、人口分布に合わせてますので男女はほぼ半々です。9月に実験・調査を実施しましたが、その中に先ほどの調査の一部を含めさせていただきました。

さて、被害者のグループは最初に申し上げた通り、高齢の男性に偏っておりましたので、比較するために、被害者グループと一般サンプルの両グループとも40代と50代の男性のみに限定して分析しました。そうしますと、被害者グループでも78名、一般サンプルでも、たまたまですが78名の方が分析対象になりました。

まず、欺されやすさ尺度のグラフを見てください。上の赤い棒が一般サンプルで、下の青い棒が被害者グループです。それぞれの調査項目の後ろに星印がついてますが、これが両グループの回答結果が確実に違うといえる精度でして星の数が多いほど確実に違うといえることを示しています。見て分かります通り、「頼まれると断れない」、「甘い

話でも話だけは聞いておく」、「自信たっぷりに話されると影響を受ける」など、軒並みといいますか、多くの項目で大きな違いが表れています。つまり、被害者の方々というのはやっぱり欺されやすい心理特性を持った人たちといっているのだと思います。また、平均値でみると、被害者グループでも欺されない方向の回答がなされている項目もあるのですが、一般の人たちと比べると欺されないとする程度が弱いのです。それは、「運勢や占いを信じる方だ」、「店の人にほめられるとその気になって買ってしまうことが多い」などの結果に表れています。繰り返しますが、やはり欺されやすい人たちが被害者になっています。

次に、他人は悪人尺度ですが、被害者グループは「周りの人に悪人なんかいない」と思っています。また、被害者グループは「時には人をだますことも仕方がない」とは考えません。この世の中に悪い人はいないと考える人が、結局、被害者になりやすいということです。

幸せ人生因子では、被害者グループは一般サンプルよりも「周りの人は自分によくしてくれた」、「私は信頼されていた」と思っています。ただし、「私は幸せな人生を送っていた」という質問では差がありません。

もう一つの無用心因子には差がありません。

結局ですね、以上をまとめれば、先ほど言いましたように、人を見たら悪人だと思っている人間は欺されないのです。自分の周りの人間は悪い人じゃないという具合に無条件に信じる人というのは、やはり欺されて被害者になりやすいといえます。

さて次に、お金が全て尺度ですが、これには被害者グループと一般サンプルにほとんど差はありません。ですから、被害者は特にお金に目がくらんでる人たちだというわけではないといえます。むしろ逆に、1つだけ星がついた設問がありますが、これは一般サンプルのほうが「何事も先立つものは金だ」と強く考えています。ですから、被害者というのは金に目がくらんでいる人たちだということは少なくともできない。お金がほしいと思って取引を始めたというのは、性格的な要因からいえば、そうじゃないといえます。

それから立派な人間にならなければならないというこの尺度ですが、これもほとんどの尺度で、被害者グループの方が立派な人であるべきだと考えていると答えています。基本的に、これはカルト問題でもそうなのですが、欺される人というのはいい人なのですね。人を信頼して、自分と同じように相手もいい人なんだと思えるから欺される。逆に言えば、そういう善意につけ込まれるのが被害者というものなのであろうとも考えられます。

6. 暗転後の情報行動

暗転後に情報を収集・交換する行動に何か変化が生じた

かを質問しました。一般に、変化はなかったと回答した人が大部分であることは確かです。けれども、情報行動が変化した傾向性も見取れます。まず、インターネットを使うことが増えた人は多いのです。インターネットをしている人は207人中125人いますので半数以上の方がインターネットを使っているのですが、暗転後にインターネットを使うことが増えたという人たちが3割以上います、やや増えたでも10%いますので、インターネットから情報をやはり取っているようなのです。しかし、雑誌とかテレビ、いわゆる娯楽系の情報接触は増えたという人よりは、減ったという人のほうが多かったようです。報道系の新聞となると読むことが増えたという人が多いのです。ですから、被害者は何も見てないのではなくて、やはりインターネットとか新聞で情報を集めようとしていた人たちはいるのだということですね。もちろん被害者で一番多いのは変化がなかった人たちですし、情報行動が減ったという人もいます。ですから、みんながみんな新聞やインターネットを見ていたというわけではないのですけれども、情報を集めようとしていた人はいるということです。

次に、暗転後の会話時間の変化です。これも同じように変わらないというのが大部分です。増えたという回答が多いのは1人で考える時間です。つまり、暗転後は人に接しないで1人だけで考えることが増えてくる姿が浮かび上がってきます。詳細に見ますと、会話時間が増えたという人はほとんどいません。むしろ会話時間が減ったという人が、やや減ったと減ったを合わせると5割近くになります。特に、家族との会話が一番減った度合いが多いです。家族と話をしなくなる。親戚とも話さない。結局、誰にも打ち明けたり話すことはしなかったという被害者が一番多いです。

しかし、20%弱ですが商品先物取引の自分の失敗を打ち明けてよく話した被害者もいます。失敗を打ち明けてかなりよく話した相手として多いのは家族と役所です。ここで打ち明ける相手として家族が選ばれる確率が、役所とか警察とほとんど同じだということを少し着目したいと思います。つまり、被害者にとって家族と話をすることは、消費者センターや市役所に駆け込むのと同じくらい敷居が高いのです。暗転後の被害者にとって家族というのは心理的にそれくらい遠い存在になっているのです。

業者からの情報への対処はどうだったでしょうか。取引をやめたかったという人は当然多いです。業者からの情報を理解できたという人はほとんどいません。しかしながら、業者への返信はきちんとしているんですね。ここに、思考の資源の少なくなったことから、分からないけれどやれと言われたことはやっているという、何も考えないで、命令されたことをただ忠実に守っているというストレス反応を起こした人に特有の行動がみられています。

暗転後の業者からの具体的な情報として、損を取り戻す

方法として両建などの新たな説明があったかを質問しました。そのような説明はなかったという人も22%いましたけれども、大部分の人はあったと回答しています。しかし、その説明を理解できたのかといえば、70%くらいの方が理解できなかったと答えています。そして、よく理解できないのになぜ両建をしたのかの理由として最も多く挙げられたのは「外務員が大丈夫と言ったから」でした。私も商品先物取引被害の裁判に意見書を求められて書きましたが、その意見書には、「なぜ取引を進めたのか。その原因は外務員が進めろと言ったことにある。もしもそのときに外務員がもう危ないから取引は止めましようと言ったなら、おそらく被害者の人たちは、みんな止めますとおとなしく従ったはずだ。」と書きました。外務員の制止を振り切ってまで取引を続けようとした人がどれくらいいたのかということ、やはり裁判では強調すべきだろうと思います。つまり、被害者は欲に目をくらんでずると取引を続けたわけではなく、外務員が続けなさいといったから続けたというのが正確なところだろうと思うのです。「それ以外に方法がないと思ったから」も4割以上ありますし、「外務員が取引を止めさせてくれなかったから」との回答も37%ほどありました。さらに、「外務員は信頼できると思ったから」2割ほど、「何も考えたくなかったから」は17%ほどでした。これらの結果も、外務員が早期に手仕舞いを勧告していれば損が拡大前に被害者は取引を止めていたであろうことを示唆しています。

7. 暗転後のストレスについて

暗転後のストレスの結果については、少し表を読むのがややこしくなります。冒頭で申し上げましたように、このアンケートではストレス尺度による測定を行いました。その結果を因子分析しましたところ4つの因子が抽出されました。第1因子が眠れないとか集中できないという身体不調因子。第2因子が通知を見たくない、取引のことを考えたくないという情報遮断因子。第3因子が誰にも知られないようにしなければならない、自分で何とかしなければならないというように、誰も助けしてくれないのだという因子。それから、第4因子がこれ以上損はないと思った、業者が助けしてくれると思ったという楽観因子です。

この表は、表頭のこれらのストレス反応の4因子と、表側のそれぞれの項目との関連度を表しています。○は正の相関関係を、×は負の相関関係があったことを示します。

さて、性別では、女性は何も考えたくないという人が多いようです。年齢では、年齢が高い人ほど、これ以上、損は出ないだろうと楽観的に考える人が多いようです。また、不動産資産の多い人ほど、何も考えたくないという人が多いようです。

信じやすさ尺度との関連では、他人を信用する人ほど、

身体不調を訴えたり、情報遮断したり、自分一人で行うにしなければならぬと考えやすいという関連がみられます。

また、誰も助けしてくれないという無援助因子は取引額などに関連しているようです。支払った額が多い人ほど、自分一人で行うにしなければならぬと思っている。これを逆から解釈すれば、多額の支払いをすることができたということは、それだけ経済的な自信をもっている人なのだと推測されます。そういう人が損を出すと、自分一人で行うにしなければならぬというストレス反応を示すのではないかと思います。

楽観因子では、外務員に好感を持ったから、外務員が信頼できたから、外務員を助けたいと思って取引を始めたという人ほど、どうにかなるさと考えていました。

断りきれなかったから取引を始めたという人は欺されやすさ尺度と同じ反応を示しています。

情報接触に関してはストレス反応と逆相関しています。つまり、情報接触しない人の方がストレス反応を出しており、情報接触した人はストレス反応を示さなかったということです。情報接触とストレス反応のどちらが原因・結果なのかはこの結果からだけでは明らかにできません。情報接触したからストレス反応が少なくなったのかもしれませんが、ストレス反応が低かったから情報接触できたのかもしれません。それはわかりませんが、少なくとも、情報接触とストレス反応の間には負の関連性がみられています。一人で考えることは正の関連性です。

家族や友人との相談も情報接触と同じ関連性がありましたが、ただ、身体不調とは関連性が見られませんでした。このことから、眠れなくなったから打ち明けたとか、体の具合が悪くなったから打ち明けたということはないといえます。ここで明らかになったことは、何も考えたくないとか、取引、通知を見たくないと思っていた人ほど、誰にも相談しなかったこと。それから、誰にも知られないようにしなければならない、自分一人で行うにしなければならぬと考えた人ほど誰にも相談しなかったこと。そして、どうにかなるだろうと思っていた人ほど、家族と相談しなかったということです。

次は、ストレスにどうやって対処しましたかという質問の結果です。これも因子分析によって5つの因子が抽出されました。1つが理性的な対処因子です。綿密に考えたとか、対策を綿密に考えたなど、自分が自信を回復できるようなことをしようとしたという因子です。第二は、そのうちどうにかなるだろうと楽観的な対処をしたという因子。第三は、忘れよう、考えないようにしようとする逃避的な対処をしたという因子。第四は、奇跡が起こるだろう、ただ祈るのみだったという神頼み因子。第五が、他人に当り散らしたとか、責任を押し付けようとしたという、責任転嫁因子です。

これらの結果を見ますと、欺されやすいような傾向の人ほど理性的な対処をせず、楽観的、逃避的、神頼みの、責任転嫁的なストレスの対処方法をとっていました。

理性的な対処を取ることと相関するのは、新聞を読んでいる時間です。新聞を読んでいる時間の長い人ほど、理性的な対処をとっていました。

支払額や借入額の多い人は神頼みの対処をしていたようです。

情報接触とは、ストレス反応と同様に逆相関でした。逃避的な対処、あるいは神頼みをする対処は、会話時間と逆相関しておりまして、会話時間の短い人ほど逃避的になり、神頼みになります。あるいは、逃避的になって、神頼み的なことを考える人ほど、人と話そうとはしなかったし、相談もしなかったという結果になっています。

今回のアンケートの結果速報は以上ですが、これを見ますと、やはりよい人が欺されている。よい人であるがゆえにストレス反応を出して、取引が暗転するといったことが自分の身にふりかかるとは考えられない。そのために、非理性的な対処行動にどうしても走ってしまうとも解釈できます。その結果、人にも相談できなくなって深みにはまってしまうようです。おそらく心理的には被害者というのはこのような形で、どんどん悪夢をみることになるということなのではないかというのが、このアンケートで大体いえることではないかと思います。発表は以上です。ありがとうございました。

＊

清水 土田先生、非常に興味深いお話をありがとうございました。今、先生の話がうかがいながら、自分でも、この心理テストをやってみたんですが、相当欺されやすいということが、すいません、ちょっとビックリした次第です。また冒頭のこの信頼関係の部分なんかは、被害者と外務員というのも当然そうなんですが、弁護士と依頼者との関係にも非常に当てはまって、非常に面白く拝聴させて頂きました。ありがとうございました。それでは、若干時間が過ぎますので、会場から質問がございましたら、挙手をお願いいたします。どなたかいらっしゃらないでしょうか。

山崎 長野の山崎です。どうも興味深い話をありがとうございました。被害者と一般人とを比較されているわけですが、ちょっとあらかじめ、お断りしときますが、大阪の方が、比較対象は大阪の方なんです、よくあるのが、大阪の人はオレオレ詐欺に引っかかりにくいとかってことで、ちょっと、その地域格差っていうものが、一般人の性格の特性にもあると思うんですが、そこら辺はどういうふうに考えておられますでしょうか。

土田 よい質問をして頂きました。その通りです。ただ私自身は地域別に欺されやすさをまだデータとして取っていませんので証拠にもとづいた答えができませんが、一般にはそのようにも言われていますね。欺されやすさ度にも地域差はあると思います。けれどもですね、これほど明確に差異が数字に出ているとなると、これは単に地域差だけの結果ではないのではないかと思います。と言いますのは、一般的にアンケートなどで用いられる心理尺度というのは、かなり誤差が入ることを前提とした尺度ですので、この尺度で、逆に、北海道の人と比べてみて差が出るかといわれると（実をいうと、社会心理学では北海道の人の国民性はどちらかという日本人よりもアメリカ人に近いと指摘する研究もありますので）、この尺度を使って、例えば、東京、北海道、大阪、九州、沖縄で比較してみたときに、これほどはっきりした差が出るかどうかといわれたときに、地域差がでるとは思えないのです。私はこれまでに多くの全国調査に関わってきましたが、地域差としてこれほど明確な差異を検出できたアンケート結果を見たことがありません。これくらいきれいに出ている差異は、やはり地域差以上に、一般の方と被害者の方に違いがあると解釈しています。

山崎 ありがとうございます。

清水 他にございますでしょうか。

A えっとですね、訴訟をやっているですね、裁判官が、一番、理解しないのはですね、期間が長い人ですね、これは期間が長い人。なぜもっと早くやめないんだと。非常にマイナス評価をするんですね。だから、先生の調査結果は、利用はできるんだろうとは思いますが、その、証拠にですね、利用できるような形でね、してもらって、まあ、非常にありがたいと思うんですけどね。

土田 期間の長い人というのは、2通り考えられると思うんです。一つは上手に欺された人ですね。宗教カルトのときにも「本当にあなたはつぼにはまった人ですね」なんて欺した人がコメントするような事例もあるくらいでして、長い間欺されたというのは、それだけ、誰にも助けを求めなかったということと、外務員に対して本当に信頼を置いていたということだと思います。私が少しインタビューした先物取引被害者の中にも、欺された相手をいい人だと言って、その信念を変えないので、立ち会った弁護士がかえって怒っているような場合もありました。そのような事例の場合は、少し心理学的に踏み込んだコメントになりますが、自分というものをどう考えるかということと関連していると考えられます。自我関与あるいは相手への同一視というのですが、その外務員がいるから自分がいる、みたい

な自己認識をしてしまうともう駄目ですね。外務員が取引を止めましようと言わない限りいつまでも取引を続けると思われます。あと一つは、何回も被害にあった方に特にあてはまるかもしれないと思うのですが、本当に人を見抜く能力がなかったのではないかとことです。二度、三度と取引を重ねたのは欲にからんでのことではなかったのかと考えられやすいのですが、むしろ人を見抜く能力の欠如とみるべきではないかとも思うのです。私も、2度目に被害にあった方に話をさせてもらったこともありますけれども、やはり、人を見抜く能力がないという方が正しいんじゃないか。欲に目がくらんだというよりは、というように思いました。

A 確かにあれですね。非常に期間が長い人は5年間くらいやって、しかもその間、やっぱり、外務員をやったりかなり基本的には信用しているわけですね。私が担当してね、いろいろ説明してやって、ようやく、逆にですね、その委託者の利益のためではなくて、逆の考えでやっていたというのはわかったということですよ。まあ、そういう意味で、非常に、まじめな人が多いですけどね、非常に。しかし、そういうことはなんか裁判官にはやっぱり、なかなか理解してもらえんですね。

土田 気持ちの問題というのは人それぞれ影響している要因がたくさんあるものですが、誰にでも当てはまる規定因となると、どうも、私の見みるところ、やはりお金だろうと思います。結局は。取引が長く続くかどうかということ、業者の方からみれば金を搾り取れると思うから長く続けるわけですね。被害者の方にもう出す金がないと思ったら、業者もそんなお付き合いなんかしないだろうと思いますし。ですから、ゆっくりと緩慢に搾り取っていったというような扱いをされた人がやはり長く続くんじゃないかと思えます。それは「たまには儲けることもあったのだし」と思わせることもなければ信頼というのは続かないと思えますし。そういったところではないかなと思いますけれども。まあ、どうも、私、見た感じでは、先生方のほうがよくわかっていると思いますけれども、出す金があるから続いているんだなど。出す金がなくなったら弁護士のところに行くんだなどという、そういう感じがしました。

A 何かその、そういったね、裁判官は非常に理解、裁判官は理解に乏しいわけですがね、そういう意味で、うまくまとめでですね、証拠に利用できるという形のものは、あれですかね、考えていられないんですかね。もし考えてもらったら、ありがたいと思いますけど。

清水 じゃあ、これで最後なんです。

B どうもありがとうございました。非常に私たちが日々体験していることと、本当にぴったりということで、それを豊富な資料の中で、点検して頂いて、確信を持たたという感じはするんですが、一方ですね、今日のテーマからはずれるんだと思うんですけども、なぜこういう実態なのに、欲をかいてやっているわけではないという実態であるにもかかわらず、その例えば被害者が出た、豊田商事事件の、などのよくいわれたのは、欲ポケだ。で、今回のこういう先物でも我々が体験するのは、裁判官はやはり欲をかいてやったんじゃないかと。それで損したから救済を求める、なんだという、そっちの方の心理ですね。その実態はこうなのに、裁判官は実態、それとはなれた見方をする。世間一般がそういうのとは違う見方をするというのは、これまた、どういう心理が働くのかということ、を、ちょっと、もし、お分かりになれば、先生の研究の中で、教えて頂きたいと思ひまして。

土田 最後の最後になって、口を滑らせるのを、誘発するような質問が出ました。すべての裁判官がそのような判断をするわけではないとは思いますが、そのような判断を裁判官がするとすれば、それは人の気持ちがわからないからだろうと思います。少なくともですね、もう少し心理学というのをまじめに重きをおいて考えて頂ければ、すぐわかることだろうと思うんですが、投資は欲がからまなければしないのだというのは、非常に浅い心の理解だろうと思います。投資というのはそういう形だけでする気になるわけじゃない。例えば豊田商事のときにもありましたね。実の子が訪ねて来てくれない。でも、この外務員は訪ねて来てくれる。欺されるとわかっていても、この人のために。そういう心理というのは、私は心理学をやっていると、それの方が当たり前の心理のように感じるんですが、どうもそれを理解してくれない人たちがいるらしい。ですから、これは先生方に努力して頂いて、その、人を裁く人はですね、人の心というのをちゃんと研究するのが当然であると、心理学をやっている人間としては、お願いしたいところです。

司会 ありがとうございます。では時間の関係がございしますので、質問は、この程度で打ち切りとさせて頂きたいと思ひます。ではもう一度、土田先生に盛大な拍手をお願いいたします。先生ありがとうございます。