

「商品先物取引」被害者にみる被勧誘と「信頼」の事例

土田 昭司 関西大学社会学部

Being Canvassed for Commodities Futures Contracts and “Trust” in the Salespersons : Case-Studies of the Victims

Shoji TSUCHIDA (Faculty of Sociology, Kansai University)

“Trust” is an important factor of human relations. Researches on trust so far have focused on the pro-social effects of it. However, “trust” is the key factor of swindling as well. Two intensive interviews were conducted to victims of Commodities Futures Contracts. The victims told that they were under psychological stress and could not help trusting the salespersons’ advices, and the advices led them to lost their money of tens millions yen. Their psychological processes were interpreted to be effected by the thinking-variety-fading. Under the difficult situations it would be hard for the victims to consider the situations and to come to realize the varieties of possible solutions. As a result only they could do was to depend on / trust “experts”.

Key words: Commodities Futures Contracts, trust, risk perception, thinking-variety-fading, psychological stress

Kansai University Psychological Research

2010, No.1, pp.25-40

市場経済においては、「物」の価格が激しく変動することが多い。商品先物取引は、その価格変動リスクを回避するための装置として市場経済に導入されているシステムである。商品先物取引は、もともとそのような目的を果たす役割をになっていることからハイリスク・ハイリターンな取引であるため、取引や商品についての豊富な知識と経験があり、かつ、市場経済動向についての情報入手が可能である者でなければ利益を出すことは困難な取引であるといえる。逆に言えば、知識や経験がなく必要な情報の入手方法に疎い者にとっては高額な損失を出しやすい取引であるといえる。そのため、我が国の「商品取引所法」においては、商品先物取引を直接に行うことができるのは商品取引所の会員に限られており、商品取引所では商品先物取引のルールを「受託契約準則」として定めているほか、商品取引所の会員は「商品取引所法」第136条の19の規定に基づいて、顧客の商品先物取引を仲介するにあたっては事前に顧客に商品先物取引の仕組みを理解させ、顧客に十分な知識があることを確認することが義務づけられている。

しかしながら、商品取引所の会員である業者・企業のなかには商品先物取引の知識・経験に乏しい人を勧誘して、顧客に不合理な売買を繰り返させ多額の手数料を請求するなど、巨額の損失を発生させている事例が多いと報告されている。¹⁾

例えば、国民生活センター(2004)は、PIO-NET(消費生活相談情報ネットワーク・システム)によせられた商品先物取引に関する相談が2002年度には7,582件にのぼり、10年前の約4倍に増加しており、なかには「投資の知識のない年金暮らしの高齢者が1,000万円を超える損失を被った」との深刻な例もあると報告している。

また、弁護士によって構成されている先物取引被害全国研究会(2006)は、2006年1月に商品先物取引などのトラブルの有無・被害実態を調査するため全国43

1) 2004年度における商品先物取引委託業の市場規模は、商品取引所の会員である専業取引員数75社、実働外務員数11,124人、委託者数110,470人、預かり委託証拠金4,966億7,600万円、年間委託手数料収入3,152億2,210万円と報告されている。

カ所において実施した「全国一斉先物取引被害・外国為替証拠金取引被害110番」には、2日間で、先物390件、外国為替109件、その他50件、計549件の相談が寄せられたと報告している。その報告では、商品先物取引被害の被害額は、金額が不明なものを除いた291件の合計で37億4,908万円、一人当たりの平均被害額は1,288万円(fig. 1)であり、「約6割の委託者は、1年以内に取り引を終了していることからすれば(fig. 2)、その被害額は突出しており、極めて深刻な実態」であると指摘している。先物取引被害全国研究会(2006)によれば、被害相談者の78%が男性(fig. 3)であり、年齢は30歳代から70歳代まで広く分布している(fig. 4)。職業別では、半数近くが会社員や自営業者などの職業人であるが、4分の1ほどが退職者などの無職者と主婦である(fig. 5)。

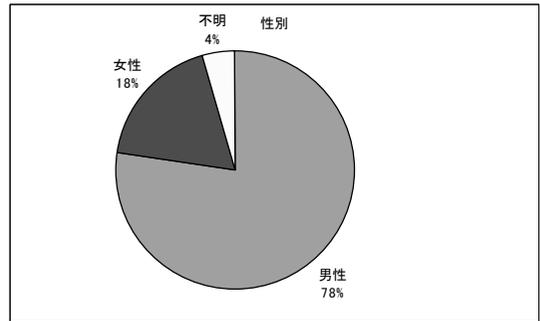


figure 3. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害者の性別 [被害全国研究会(2006)]

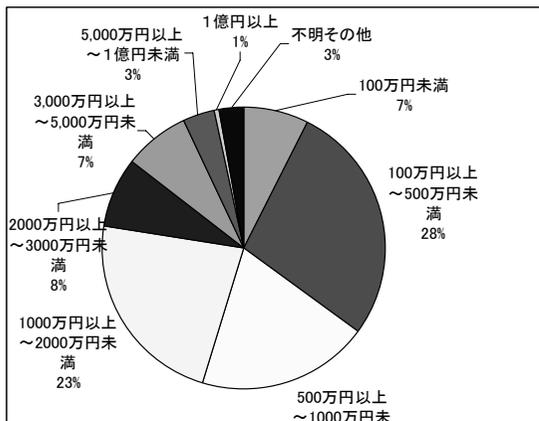


figure 1. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害の被害額先物取引 [被害全国研究会(2006)]

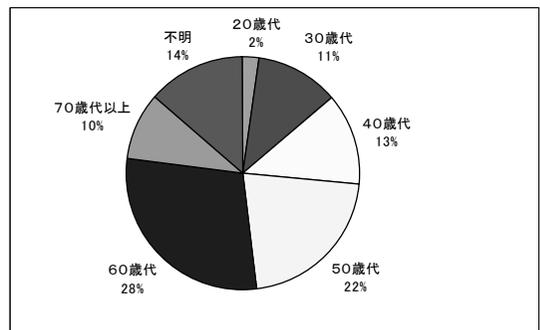


figure 4. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害者の年齢 [被害全国研究会(2006)]

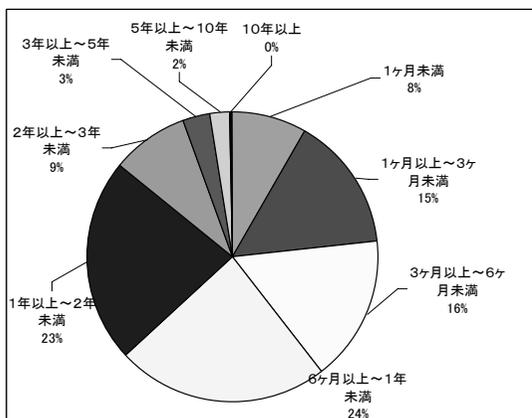


figure 2. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害の取引期間 [被害全国研究会(2006)]

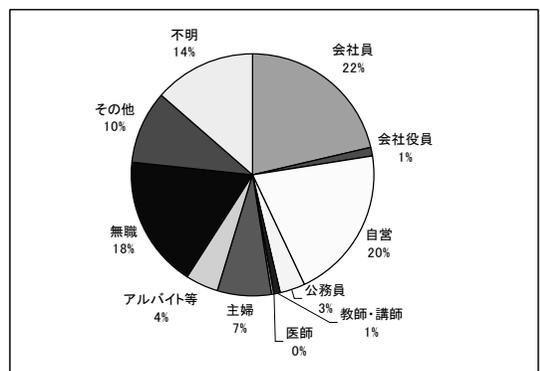


figure 5. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害者の職業 [被害全国研究会(2006)]

先物取引被害全国研究会(2006)は、さらに、業者・企業が、勧誘や受託においてtable 1 に示すようにさまざまな問題のある行為を行っている」と指摘している。商品先物取引において被害に遭う多くの典型的なブ

ロセスは、大きく、(1) 勧誘段階、(2) 取引を開始・継続してゆく段階、(3) 多額の損失が出たと告げられた後の暗転後段階、(4) 取引を打ち切る仕切り段階、に分けることができよう。

table 1. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害における勧誘及び受託業務遂行上の問題点 [被害全国研究会(2006)]

			件数
1. 勧誘段階			
①不招請勧誘			104
②迷惑勧誘			38
③目的不告知・誤認惹起勧誘			11
④執拗な勧誘			85
⑤適合性原則違反(不適格者の勧誘)			85
⑥説明義務違反	a	先物取引の仕組	55
	b	投機性	29
	c	危険性	63
	d	その他	20
⑦事前書面の不交付			1
⑧断定的判断の提供			148
⑨利益保証			17
⑩仮名等による取引勧誘			1
⑪一口制の勧誘			4
⑫建玉先行させて取引を迫る勧誘			2
2. 取引継続段階			
①新規委託者保護義務違反	a	建玉制限違反	41
	b	その他	15
②過度な売買取引			58
③無断売買			39
④一任売買			87
⑤特定売買	a	直し	16
	b	途転	9
	c	日計り	3
	d	両建	43
	e	不拔け	3
⑥両建の勧誘(特定売買と重複可)			53
⑦無敷・薄敷			6
⑧不要な証拠金の返還遅延			7
⑨満玉			7
⑩追証の放置			3
⑪虚偽報告			0
⑫顧客との金銭貸借			0
⑬融資のあっせん			1
⑭融資による証拠金等の入金勧誘			6
3. 取引終了段階			
①仕切拒否・回避			127
②違法な強制手仕舞			2
③清算金支払い遅延			5
④不当な念書作成・和解の強要			7
4. その他			
①風説の流布・偽計・暴力・脅迫による受託等			1
②売買報告書等の書面不交付			0
③架空・他人名義の受託			2
④情報提供義務違反			2
⑤虚偽、誇大広告規制違反			0
⑥その他			0

勧誘段階と取引を開始・継続してゆく段階では、Cialdini(1988)が、アメリカにおいて中古車販売業などの多くの商行為やカルトによる宗教勧誘行為などにおける被勧誘者の心理を検討し指摘しているように、a)熟慮しない意思決定、b)返報性の原理、c)コミットメントと一貫性(認知的不協和理論)、d)社会的証明、e)好意の獲得、f)権威、などの勧誘テクニックが多用されていると考えられる。

これに対して、暗転後の段階と仕切り段階では、Cialdini(1988)が指摘した上記の勧誘テクニックだけではなく、むしろそれ以上に、被害者に強い不安感を生じさせることによって業者への依存心を高める、換言すれば、業者を信頼させる(信頼せざるを得なくする)手法がとられていると考えられる。先物取引被害全国研究会(2006)は、被害者の81.7%が商品先物取引は初めてであったと報告している(fig. 6)。数百万円から数千万円の損失を処理しなければならないという苦境に陥られた被害者の多くは、その対処方法についての知識・経験がないために専門家である業者に頼らざるを得なかったと考えられるのである。

Quarantelli(1957)は、危機的な状況に陥った人は、いわゆる「パニック」をおこすが、その心理的特徴の一つは「思考の焦点が狭まること」であると指摘している。

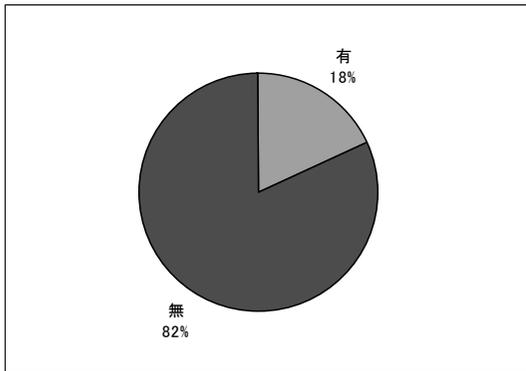


figure 6. 「取引被害110番」に寄せられた商品先物取引被害者の取引経験[被害全国研究会(2006)]

一般に、明確な危険に自分がさらされていることを認識している状態においては、恐怖感情が発生する(戸田, 1981, 1992)。

恐怖感情などの否定的な感情のもとでは、ヒトの情報処理形態に変化が生じることが多く指摘されている。例えば、Isen(1984)は、喜びなどの快情動は創造

的・拡散的思考をもたらすのに対して、悲しみ、不安などの否定的情動は記憶の取り入れ・検索・再生を阻害することを明らかにしている。つまり、自分が危険な状態にあること認識して恐怖感情が生じると思考の柔軟性が失われて、危険な状態から抜け出すための一つの方策が示されるとその方策のことだけを考えるようになり、他に新たな対処方法があるかどうかには思いが至らなくなりがちなのである。

また、恐怖感情は強い情動の一つであり、心拍数や血圧が上昇するなどの生理的喚起がともなう(e.g. Schachter & Singer, 1962; Öhman & Soares, 1994)。Lazarus & Folkman(1984)がモデル化しているように、個人にとって重要な環境が否定的に変化して害・脅威となりこれに対処しなければならない状況では、否定的情動(抑鬱、不安、怒り、いらいら、など)が喚起され、さらに、その環境に対処するコントロール能力が自分にはないと自覚した場合には情動的ストレス反応が生じて不眠などの症状が伴うことが多い。

生理的喚起もまた思考の焦点を狭めることが指摘されている。Eysenck(1982)は、生理的喚起が高まっている状態においては、「ハラハラしている」などの自分の身体的状態に注意が向きやすくなるために、自分を取り巻いている状況についての情報処理の容量が小さくなってしまい、情報処理の範囲が直接的な危機対象を注目することだけに限定されやすくなるとしている。このこと具体的な事例として、池田(1986)は、1982年の長崎大水害において浸水や崖崩れに巻き込まれようとしている市民が119番(消防署)に救助を求めた電話の通話記録(東京大学新聞研究所, 1984, pp. 144, 148)をあげて、浸水が増してきて家が流されるかもしれない危機的状況にあった女性が「赤ちゃんを連れては避難できない」ことに考えが集中して、「赤ちゃんを雨にさらしてでも今のうちに逃げた方がよい」という判断ができなかった事例や、自宅裏で崖崩れがはじまった危機状況にあった女性が、遠い消防署に助けを求めても間に合うものではないので、119番から「自宅を出て少しでも崖から離れるように」と言われているにもかかわらず、自宅の電話で「助けて」と叫びつづけた事例を指摘している。

このように、危機的状況にある人は思考の焦点が狭まるとともに、情報処理の容量が小さくなって「よく考えることができない」状態に陥りやすい。このことは破壊的カルト集団が信者をマインド・コントロールする場合にも用いられている(西田, 1995)。Hassan(1988)は、「思考停止の技術」として、信者に、

恐怖感と、罪悪感、外集団への怒りなどの強い否定的情動を植え付けた後に、恐怖から逃れるには教祖の教えを無批判に信じて「組織にとどまり活動する」ことが唯一の方法であると教えるという、破壊的カルトが典型的に用いている手法を指摘している。

危機的状況にあって、特に、自分自身に問題解決の能力がないと認識している場合には、自分を助ける他者を信頼して依存しようとする傾向がより一層高まると考えられる。

一般に、他者から信頼される者は、高い問題解決能力があり、信頼できる人柄(faith)である者である (cf. Hovland & Weiss, 1951; Jungermann, Kasperson, & Wiedemann, 1988; Peters, Covello, & McCallun, 1997)。しかしながら、風邪薬の購入など具体的な問題解決の助けを求める場合には、信頼できるかには問題解決能力の有無が影響するものの、信頼できる人柄であるかどうかは影響しない、すなわち、信頼できない人柄の人物からの助言であっても、高い問題解決能力があると思われる場合には助言にしたがうことを明らかにした研究も報告されている(鮑戸, 1972)。また、山岸(1998)は、進化心理学的な立場から、一般に他者を信頼しやすい人ほど人生においてより多くの利得を得ることになることをシミュレーションによって明らかにしており、このことから「人を信じることは自分の利益になることだ」という社会通念が形成されたとしている。

したがって、商品先物取引被害者の多くは、多額の損失を被りその処理を迫られている「暗転後段階」においては、ストレス症状が生じて、思考の焦点の範囲が狭まると同時に、情報処理能力も低減すると考えられることから、問題処理能力の高い他者の助言をあまり批判せずにしたがう心理状態になりやすいであろうと考えられる。

本研究では、以上の商品先物取引被害者の心理を確認するために、商品先物取引被害者へのインタビューをおこなった。

方 法

インタビューは、2005年12月と2006年1月に実施した。業者・企業に対して裁判に訴えた商品先物取引被害者に対して、裁判を担当した弁護士の立ち会いの下で、初対面であるインタビュアーが聞き取りをした。インタビューに先立ち商品先物取引被害者に研究目的のインタビューであることを説明し、インタビュ

ー結果を論文等に発表することの了承を得た。インタビューは3時間程度であった。

結 果

事例 1

対象者：X氏は、事件当時 40 歳代後半。芸術系の大学卒。事件当時は芸術系の大学助教授をしていた。事件当時の金融資産は 1,000 万円程度、年収は 800 万円程度であった。その後、大学を退職して画家に専念。生まれ育った家に住んでいる。事件当時の同居家族は妻と母親。事件後に離婚。また、母親と妹が事件後に癌などで亡くなっている。現在、近くに住む叔母のところで食事などを行っている。

事案の概要

X氏は、2001年9月に、朝日ユバースアル貿易(株)の外務員杉浦より電話勧誘ののち、杉浦とその上司芦分の自宅訪問を受け 260 万円で商品先物取引を開始した。その翌日頃に芦分の上司平田からさらに 260 万円で買い増し勧誘を電話で受け応諾。その 4 日後に平田から多額の損失が出たことを告げられる。その後、平田の助言のままに両建てなどを繰り返し、翌年 2 月までの間に最終的に約 3,757 万円の損失を被ることになった。取引内容は、東京工業品取引所の原油、ガソリン、中部商品取引所のガソリンであった。約 3,757 万円の損失のうち約 7 割は朝日ユバースアル貿易(株)への手数料料である。訴訟は京都地裁、大阪高裁ともに X 氏 7 割の勝訴で確定。

A. [勧誘の過程]

(事件の前から、知らない人から電話がかかることはよくあったのですか。)

○その前に何件がありました。この会社ではないところでした。

(最初に勧誘してきた電話の第一印象はどうでしたか。)

○いやもう、普通の勧誘はもうほとんど受けないことが多いんで別に先物とかでなくてもとりあえず断りたいという気持ちだったんですかね。

(どうしてこの会社の電話は受けたんだろうと思われませんか。)

○電話をかけてきた杉浦さんという人の話口調みたいな感じが好感をもったというのが一つと、もう一つはちょっとこの間もよく似たことがあったんですけど、近

くまで来ているのでと言われたんで、なんか断れなかったみたいなの・・

(あなたの住所、電話番号を知っているということに関して不信感を持たなかったですか。)

○そのときは特に思わなかったですね。そういう風には何かの手段で住所と電話番号とを見たんだろうなというぐらいで不信感というほどのアレはなかったですね。何というか電話帳に住所と電話番号というのは載ってますよね。まあ そのへんからわかるかどうかくらいな。

○だから、おそらく一軒一軒家を特定しているわけじゃないかって、しらみつぶしに電話をかけているのかな、という感覚。

(ご自宅に杉浦さんがはじめて来たときに家に入れてますね。)

○うちの家の前というのは歩道がないで門のそとに立っていると車が危ないんです。一応アポイントというか電話があったもんですから、一応門の中に入れてはいけないかなという、外で門越しというのは失礼かなと思ったんです。

(杉浦さんと初対面のときの第一印象はどうでしたか。)

○ちゃんとした人かなと、ちゃんと教育を受けてちゃんとした人かな。

(杉浦さんが初めてやってきて商品先物取引にお金を出しましょうと話がまとまるまでどれくらいの時間がかかりましたか。)

○結構長かったという気がするんですけど、少なくとも30分位あったんじゃないかなと思います。

(ご自分のお気持ちとして、商品先物取引にお金を出すことになったのはごく普通の成り行きだったですか。)

○いや、普通ではないですね。(私は)訪問販売とかそういうのに弱いというのがありますね。

(なぜ訪問販売に弱いとおっしゃるのですか。)

○なんか断って帰られるのが悪いな、という・・。ちょっとでも少し仕事になればいいかなという感覚かな。

(杉浦さんがご自宅に来た翌日、杉浦さんが上司の芦分さん一緒にまた来ましたね。この芦分さんの印象はどうでしたか。)

○ちょっと信用の置けない感じの人でした。

○当時どうだったか、ちょっと髪の毛染めてたかな、いわゆる、一般的なサラリーマンのイメージではなく、少し遊んでいてそんな人だなという、信用をあまりし

てはいけない感じ、最初が杉浦さんでなく芦分さんだったら断った。

(芦分さんは何歳ぐらいでしたか。)

○やっぱり、20代半ばか、後半くらい。

(具体的な話になりますが手数料の説明はなかったですか。)

○あったと思うのですが、そのあんまり、意識としては。

(陳述書には成功報酬と書かれてありますが。)

○最初はそう(=損がでたら、手数料はとらない)と思ってました。

(そのことを確かめはしなかったんですね。)

○とにかく杉浦さんの顔をたてれば、いいやという気持ちだったので、損がでて、大きい得が出て、大きい損が出たら困るが、どっちにしてもすぐやめるつもりだったので、そんなこと知る必要もないかと最初は。

(280万円から商品先物取引を始められたわけですが、280万円の金を動かす事は前にはどのようなことがありましたか。)

○車を買うぐらいですよ

(車を買うときは即金ですか。)

○いえ、ローンで

(それまで即金で280万円くらいのお金を用意した経験はありましたか。)

○いや、画廊からそういう大金がまとまって入ってくることがあっても、まとまって払ったということはないかなかったですね。初めてかな。

[B. 深みにはまる過程]

(100万円と180万円に2回に分けて振込まれましたが、そのときはどのような気持ちでしたか。)

○たいそうに意識していなかった。

○全額がなくなるとは思っていなかった。一日二日だね、極端に言えば翌日駄目だったらやめればいいやと思っていたんで。

○短期間ということは最初のときに(相手に)何度も確認しました。

○向こうも説明のときに、今回は短期間ですから短期間ですからという言い方を何度もしましたから。

○だから説明はこれくらいにしておきます、みたいな感じで

(翌日に、もっと買えと言う電話がはいったのですね。)

もっと買うという決断をしたことをもっと詳しく知りたいのですが。)

○いや、それはもううっかりみたいいな感じですよ、なんで、今でも場所とか覚えているんですけど、そのときの状況も、何というのか、せっぱ詰まっちゃって、イエスと言っちゃって、あー、しまったなという感じが強かったですね。

○こんなことしてもいいのかなという気持ちでしたね (電話でどうしてイエスと答えたのでしょうか。)

○どうして、う〜ん、かなりまくしたてられたというのがありますね。

(もっと買うと電話で答えた後に、会ったときはどんな気持ちだったですか。)

○えーっと。早く決着してね、もう、浮ついたことをいってきたんで、儲けて車買えますよみたいことを言ってきたんで、何を言ってるんだみたいな感じで。

(何を言っているんだと思いながらも、結局は、お金を出したんですね。そのときの心理状態ですけれども、「疑い」という気持ちはありませんでしたか。)

○疑いな〜 その時点ではなかったんじゃないかな〜、疑いなあ・・・ ああちょっと変やなと思うことはありました。電話、事実かどうかわかりませんが、その上司の後ろに杉浦がいるように感じましたから、でもないで私が出ていますという電話でしたからね。

○ちょっとおかしいなということはありませんね。 (さらに280万を追加して払ったのですから、その時点で支払金額は合計すると500万円を超えますね。あなたにとってこれくらいのお金はどれくらいのものでしょうか。)

○そのとき家を改築しようと思っていました。だから、そのための資金みたいなもの集めていたんで、あることはあったんですよ手元に。500万、もうちょっとというのが。だから何と言うのかな、どうせ返って来るんだ、500万円といたって全額なくなることはないという気持ちがありましたから。

○とにかく今の状況を、まくしてられてガァ〜となっている状況を脱するためには返事しときゃいいか、みたいな。

(電話でまくし立てられても、実際に金払う段になってやめますということもできましたね。)

○いや、でもね。何となくね、そんな感じじゃなかった、今更という感じがありましたね。何というか、どんどん事態は進んでいるんだみたいな感じで、みたいな言い方でしたから

○それは(やめると言わなかったのは)一旦引き受けちゃったからですね。一旦言ったのに今更キャンセルは申し訳ない。

○いいかっというわけではないですけど、儲けようという気はなかったです。本当になかったです。

(そのときの最初の二日間に集中してこのときの気持ちを聞かせてほしいのですが、このとき、杉浦と芦分はどういう感じで接してきましたか。)

○やっぱりちょっとへり下った感じで接し方ですよ。百貨店の店員と客みたいな感じで。

○ただね、こういう心理は働いたのは確かです。何も知らないと思って値踏みをされたり、相手からなめられたらいかんという心理はありました。だから説明を受けたときに理解できていなかったが、理解できていくふりはしました。

○何も知らんやつだからカモにされてしまうという可能性があったら困るな、という。

(では、商品先物取引については自分で判断できるとお考えでしたか。)

○なかったです。

(自分では判断できない、けれどもカモにされたくないというのは、どういう心理状態だったのでしょうか。)

○う〜ん。(間あり) どういう心理状態ですかね。本当に何というのか、最初、杉浦を信用したけれども、でも、何というのかな、全幅の信頼というのかな、あの〜何というのかな、先物に対する不安みたいなものも当然若干の知識もあるし、それから、あの〜怖さみたいなものもありますよね。

○ですから、本当に全幅の信頼を置いていたらそんなことはなかったかも知れないですけども、信頼してるけどちょっと不安なところもあるよという気持ちからと思うんですけどね。

(2度目の280万を払うと決断した一番の気持ちは何だったのでしょうか。)

○いや、一つは戻ってくるだろうという気持ちか、甘い期待と言うかありましたから。

○だから何というか、若干の損得はあるにしても全額がなくなってしまうとか、そんなことはないだろうと、まあ、ある程度戻ってくるだろうという気持ちがありましたから、まさか、一夜にして全部がなくなるということは考えなかった。

○損をするかも知れないという意識はありました。こんなことうまいこと言っているけれど、そりゃー、向こうも言っていましたね、リスクはないことはないん

だと言いはしてましたんで。

(その損はどのくらいの額だと思ってましたか。)

○20～30万(円)

○(その20～30万円は)捨ててしまってもいいと思ってました。

○金銭的な感覚というのが疎いのかも知れませんが、何百万(円)に対する20～30万(円)ですよ、まあ、それくらいの損なら仕方ないのかなという気持ちかな。

[C. 暗転]

(損が出たという知らせを受けたのが、2回目の280万円を振り込んだ次の日です。損が出たと聞いたときどんなお気持ちでしたか。)

○損の額があんまり大きかったので、びっくりしたところじゃないですよ。地面が割れたような感覚でしたね。

○いや、もうホント、ただひたすら困ったことになったなというだけですかね。

○向こうが言っていることがね、ほら見てみ一嘘やないかといのはありましたよ。

(平田という人がでてくるんですね。)

○はい、上乗せの280万言った人です。

○電話でまくし立てた人です。

○芦分さんの説明が要領を得なかった。そのとき実際に会ったのか芦分さんですけどね。で、(平田との)電話を代わって、(平田は)「結局、この状態を何とかしないといけないし、何とかできますので」という言い方だったと思います。

(そのとき、この困った状態を処理する責任があるのは誰だとお考えになりましたか。)

○担当の人が責任をもって、この場合、平田さんですよ。これが責任をもってやってくると、向こうがいうもんですから信用しましたけれども、一番最初は。

(損が出た時点で、ここでやめるとは考えなかったですか。)

○そのときに平田がこのままでは大変なことになると何とかすると言いました、まだすがりついてしまいましたね。

(平田という人はどんな人だったですか。)

○まあ、二人に比べれば、さきほどの杉浦さん、芦分さんに比べると年配でしたし。

○僕よりはちょっと下くらいかな、40歳くらいですかね。

○ちょっと神経質そうな感じのイメージを持ちました。

(特に損が出た後は、平田はあなたにとってどういう存在でしたか。)

○いや、この人しか頼る人はいないと思ったという感覚になった、他の手段を知らなかったですから、もちろん自分でインターネットとかでも調べたんですが、そういうふうなものって知れているので、先物(商品取引)の知識は非常に難しいというのは分かったのですが、理解しきれなかった。この大もと平田さんがほくを陥れようと思えばできるわけですよ。むしろこの人に悪意をもたれないようにしたいという感覚です。

○回数は、多くないですけど、自宅に来てくれた時は、非常に安心しました。そのときも熱い調子で「大丈夫です。乗り切れますから」といってくれるので。

○説明をして、完全に理解できたわけではないですが、こういう手立てをすれば、お金は戻ってきますからという説明をちゃんとしてもらったわけですから(安心をしました)。理解はできなかったですけど、そういう方法があるんだという感覚ですね。

○(安心したのは)むしろ、言葉ですね。絶対大丈夫ですよという言葉にすがったといえますかね

○「絶対」は何度も言いましたよ

(ちょっと、意地悪な言い方をしますよね。絶対大丈夫と言う人ほど信用できないともいいますね。)

○ただ、この場合お金を預けてしまっているの、信用しないわけにはいかないというところがありましたよね。つまり今の時点でやめたら、すごい損害が出て、でそれも戻ってこない、むしろ信頼をせざるを得ないということですかね。

○それは、ほくだけではなく、一緒に聞いていた女房もなんとか大丈夫そやなというような、話しをしましたしね。

(朝日ユニバーサルが悪い、つまり、失敗したから自分が損をしたというように、朝日ユニバーサルを責める気持ちはありませんでしたか。)

○そのときは、たまたま僕の運が悪いのかなと思ってましたけどね。

○先物は合法。消費者を守る制度がある今の時代に、個人が一夜にして財産を失うようなリスクの大きいそんな損をすることはないだろうと思ってた。ストップ安などがそのためにある、と思っていた。

○やっぱりね、どこかにね先物取引というのは合法的というのが、女房も言ってましたがこれは合法的なこ

とだから、全部こちらの責任、こちら側に責任があるんやからという言い方。自分に責任があるんやからという言い方をしてましたので。

○それと、確認文書を作りましたよね。最初、それでハンコつかさされるんです。そういうのは、後にもめ事になったときに、どういうのか、こちらに責任があるんやという証拠になってしまうんやと思っていましたから。自分の責任でやりますからという一筆を入れてますから。それが最初に契約書を交わしたというのは大きかったですね。

（ズルズルと損が大きくなっていったわけですが、今までの損を全部諦めてこれで打ち止めにするというお気持ちはなかったですか。）

○すべてというのはできなかったですね。それとひとつ両建てというのをやっている、それは安全地帯でそこにいる限り、安全というかちょっとくらい気持ちを休めることができると思ってましたから。

（両建てに関しては、どの位の知識があったと思えますか。）

○今もそうですけど、両建てをはずすことは難しいと思うんですけど、今でも完全に理解はできてないと思います。

○あの、両建ての知識はあるんですけども、じゃその両建てをどうすればうまくはずしていく方法があるのかがわからないですね。

（気持ちとしては両建てにしたということでストレスが消えたわけですね。）

○両建てにしている状態では（ストレスは）なかったですね。とにかくはずした段階で何か起こっている、胃が痛くなるという状態でしたから。もうはずしたくないみたいな心理になっていましたけど。

（なぜ両建てだとそんなにストレスがなくなったのでしょうか。）

○要するに毎日の値の動きでものすごく損ばかりで多くでていくわけですよ。少なくとも両建ての状態なら損得が生まれませんから。

○期限があるのでいつかは（両建てを）はずしていかなくてはいけないんだけど、それは平田さんがちゃんとやってくれると思ってましたから。思ったたというか、やってくれるだろうという期待がありましたから。

○どっちかがプラスかマイナスの時に買いか売りを操作しながら、そういう方法があるんだと、また、言いましたから。

（それくらいまでに平田という人を信頼していたんで

すね。）

○信頼というより、例えばね両建ての状態から売りを処分したいと言ってくるんです、電話で、で、そのとき何度も電話するんです。で大丈夫なんでしょうね、僕は怖いんですけどという、じゃこのままほっといいいんですかというような感じになってくるんですよ。じゃ、おっしゃるとおりにしますからと言われても、分からない訳ですからどうしたらいいか、もう任せるしか仕方なかったですね。

○（それに）いいときもあるんです、たまに、いいときも。

○平田さんを全幅には信頼はしていなかった。おかしいとは思っていた。やめたいと思っていた。（しかし、平田は）悪意はもっていないと思っていた。「手数料はとらない方法で処理しよう。」と（言っていたので）、大きな損を出したことに対して平田さんが責任を感じているように見えたんですよ。

（この会社に行ったことはあるのですか。）

○行ってないです。

○ただ、何度もウチはちゃんとしたところだから見に来てもらってもいいとは言われました。お店に来てもらっても結構ですと何度も言われましたけど、結局一度も行かなかったですね。

（なぜ行かなかったのですか。）

○なぜかなあ〜。何となくイヤ〜な気がしましたね。行くのがイヤな気がしました。

○まあ、大体想像していたんです。どんな感じかというのを、おそらくちゃんとしたオフィスで、ちゃんとした受付がいて、そういうところなんだろうと思ったんです。

○行って、どうせ、その何て言うんですか、軽くあしらわれるというんじゃないけど、ちゃんと対応してくれるんでしょうけど、どこで会ってもそんな一緒じゃないかという気がありましたから。

○会社へ行ったから事態がよくなるとは、考えませんでした。

〔D. 他者に告げること、知られること〕

（奥さんに最初に話をしたのはどの段階でしたか。）

○一番最初の両建てをはずすのを失敗したときやったと思いますけれど。

（奥さんに打ち明けたのは、どのような気持ちからでしたか。）

○隠し通せないなというのが一番大きいですよね。あまりに金額が大きいので隠せないし、どこかの時点で言わないといけないし、でも言うとしたら女房しかないと考えてましたし、助けて欲しいという気持ちはそんなに強くなかったですね。

○(この問題は)僕が処理すると思ってましたけど、自分が処理しなければならぬと思ってましたけど、一人ですべて、蚊帳の外に押しやっておくわけにはいかない、知らせておかないといけないという感じですね。一緒にこう解決していこうという感じではなかったですね。

○どういう状況かをわかっておいてもらうという感じですね。

(奥さんに話す前に、もし、奥さんに話したらどういう反応をするか予測しましたか。)

○予測しました。割合、精神的に弱いところがあるんで、平田に会いに行く直前に話をしたんですけども、車の中で話をしたんですけども、ちょっと場所を選ばないとちょっとヒステリックな状態になるかなという感じはしてました。割合わめいたりする、ちょっと激しい、感情が割と出るタイプなんです。

○僕に対してではなく平田さんに対してそう(攻撃的に)なるんだろうなという感じがしました。

(奥さんがあなたを責めることはありましたか。)

○若干ありましたけど、何でこんなことしたんやというのはありましたけど、そんなになかったです。むしろ悪いやつにひっかかったね、という感じでした。

(精神的にストレスを抱えているとき、そのストレスを奥さんが和らげてくれるという思いはありましたか。)

○ありました。実際にもあった。

(その後奥さんとはいかがですか。)

○離婚はしたんですけども、関係は良好というのも言い方変ですけども、むしろ結婚していたときよりも話もしやすいいい関係ではあります。

(このことが離婚の原因となったのですか。)

○すべてこれではないですけど少しはあります。あーそうか、少しというか最終的にはね、女房には50万(円)借りたんです。それを返したことが離婚の引き金になりました。引き金というか返したから別れようという形でしたから。

○水臭いということもあったと思う。「私のお金をなんと思ってるんや。」という言い方をしましたから。これが関係がないとは言えない。

(お母さんはご存知だったんですか。)

○結局、知らずに死にました。

○(今考えても、母には)絶対話してなかったと、もし話しをしていたとしても... 全て解決しても、話さなかったんじゃないかと思いますけど。

(お母さんに頼る気はなかったですか。)

○全くなかった。絶対心配をかけたくなかった。

(外の人に知られるのに抵抗がありましたか。)

○ありました。だから本当に親しい友達には、もう最近です、言ったの。こんなことがあったというのは、○ただ、そのやっぱりつらいというか、心理的につらくなってきたときがあったんで、そのときは、どちらかというときほど親しくない友達にあの、話をしました。

○例えば、絵描きの仲間の一番親しい人ではなくて、大学の、その当時の大学へ行ってたので、同じ職場の人であるとかですね。

(外の人にはどれくらいまで話したのですか。)

○いや、すべて話しました

(なぜ外の人に話したのでしょうか。)

○やっぱり自分一人で支えきれなかったですから、押し潰されそうでしたので、なんとかしゃべることで、楽になれるかなという気持ちですね。

○なんか、そういう意見(=アドバイス)は欲しかったですね、もっと甘えたことをいうなら、お前は悪くないよという意見、同情されるに決まっているだろうけれど、同情の言葉が欲しかった。

(外の人に話して実際に同情してもらいましたか。)

○同情してもらいましたが、後日、それもうんと後になってから、意外にお前金に汚いなあ、汚いというか、儲けようと思ったからそんなことになったんだという、すごくショックでした。あー言うんじゃないかなと、やっぱりそういう人達には、言うべきではなかったと思いました。

事例2

対象者：Y氏は当時50歳代後半。都市部の私立高校を卒業後、一部上場企業の工場での工員として勤続40年。被害当時は定年を2年後に控えていた。30歳代に結婚したが数年後に離婚、その後ずっと一人暮らしを続けてきている。

事案の概要

2002年12月から翌2003年2月までの間に商品先

物業A社と取引をした。銘柄は東京工業品取引所の金と灯油。損失額は約4,500万円で、そのうち約35%が手数料であった。

A社で最初に接触してきたのは、Y氏の高校の後輩を名乗る外務員Kであった。その後同人とその上司LがY氏の自宅を訪問し、利益が出る話、一定程度利益が出た時点返金する話をしたため、信用して取引を開始。初回取引は当初300万円でスタートするという話であったが、それを承諾したところ増額を言われ結局480万円でスタートしている。

初回取引の翌日には、ストップ高になりチャンスであるとの勧誘があり追加で600万円を投入する勧誘を受け、それを承諾した。

その後、利益が出ているという連絡があり、返金を要求したが言を左右にごまかされてしまい、そうしているうちに、訪問した外務員K、Lの上司にあたる外務員Mから突然2,400万円のマイナスが出たという請求を受ける。パニック状態になっているところに同人から、これまで多数の顧客の危機を救ってきたことなどの話を聞き、また、2,400万円を用意すればそれまでに投下した1,080万円も返ってくると言われ、用意して送金する。

その後、さらに上司にあたる別外務員Nから2,300万円の不足金を告げられ、もはや手元に金銭がないことから拒否したところ、1,000万円だけでも用意できないかと言われ、また1,000万円を預ければそれまでに預けた3,480万円の返金を受けられるとの確約をもらい、さらに1,000万円を送金する。

その後、弁護士の相談を受けて取引終了要請をするが、その時点ではすでに口座の残金が4万円弱となっていました。

A. 「勧誘の過程」

「知らない人から電話がかかることはよくあったのですか。」

○いや、そういわゆるややこしい電話というのは、あんまり。というのはね、私、まだそのとき、会社勤めてまして。日中は家におらんですわ。

「最初に勧誘してきた「Kさん」の第一印象はどうでしたか。」

○一応、(自分と同じ高校の卒業生だと)学校の名前も出してきよったしやろ。まず、第一段階の安心感いのか。それでやっぱり、何ていうたらええの。かわいいもんですわね、僕らの子供ぐらいのやつやさかい

に。だから、受け取り方、話し方というのは、ちょっと和らぎましたけど。その学校の名前で引っかけたようなものですわ、ええ、最初。

○何ていうたらええの。こんなこと言うたら、笑われるか知らんけど、ああ、後輩も頑張るとるねんやなど。そういう感じてした。

○「私、〇〇高校卒業したKと申します」というところから、始まりですわ。「ああ、そうか」と。その仕事の内容は、まずは言わなかったですわ。それで僕が「おい、一体、おまえ、何の電話かけてきてん」と、問いかけて、初めて、先物取引という表現をしたのは、金の売買をしてますという話ですわ。(商品先物取引や株取引などについて、自分は)何の知識もなかったですわ。

○電話切った後に、うちの電話番号をどないして知りよったんやろとか、思いましたけど。問い合わせたら学校は(誰にでも卒業生の電話番号を)言いよるねんやろかな。そやけど、個人情報ね、言いよらへんと思うねんけど。どこから。

○僕とKは面識もないし、年もこんな離れてるし、電話番号なんか知りよるはずはあらへんで、住所も知ったんですわ。というのは、送ってきましたやろ、パンフレットみたいなやつを。取引の内容の書いた本をね、送ってきよったんですわ。それは、ちょっと話しておきますけど、最後、電話切る前に、こうこうこういうものを送ってよろしいかと、聞きよったさかいに、「うん、ただやったら、送れや」と。ほんまにね、軽い気持ちでぼっと言いましてんや。そしたら、あんた、ちゃんと住所も、僕言うてへんのにね。

「次に、家まで来たLさんはどんな人だったのですか。」

○K君よりかは、ちょっと年齢も上に見えました。まあ、家来て、ホームこたつで話して、ただ、今思たらね、Lには笑顔がなかったですわ、今まで。Kはね、横に座って、にやにや笑うて座っているだけで、契約の話そのものは、全部、僕とLですわね。そのKがまだでけへんだかね、あれ。入社して間なしやさかいに。それは、あれやけども、そのLね、Kみたいに笑顔なかったですわ。

「Lっていう人は、有能な人のように見えましたか。」

○いや、普通、そのみないなかばん提げてきてる姿見たら、まあ、そうやっぱり、営業マンかなという印象だけでね、ええ。

「Lが行った商品先物取引の説明はどうでしたか。」

○先物取引の内容というのは、僕はあんまりというか、もうほとんど知らなかったですわな。いろいろこうい

う雑用紙に書いてね、説明はしよったんです。ほとんどLの一方的な話ばかりですわ。だから、こっちがもし、ちょっとでも知ってたら、それに対する質問もでけんねんだけどね。あんまり質問もしてないんですわ。○もうかるような話をしよるんですわ、やっぱり。せやけども、そんな長いこと続ける気はあらへんだし、それは何でや言うたら、Kとの最初の、2回目やったかな、の電話で、元金は保証しませんということ、これは言いよったんですわ、向こうは。だから、このときに、そないやったら30円か40円か、50円上がったときで一遍、精算してくれというふうに、あれはね、とっさに出た僕の防御の形かな、あれ。

(そのとき、自分が出すお金はどれぐらいとてましたか。)

○1つ何ぼするねん言うたら、6万円ということは言いよったんです。そのとき、そやから、今でいうその枚数ですか。枚数は僕からは言うた覚えはないですけどね。

○そのときに、最初何ぼやってんな。50か。50枚どうですかという感じで来たんです。300万(円)ですね。

○そのときの心境は、ぶっちゃけた話、(出せるお金)あったさかいね、僕。あったさかいに。貯金してたしね。

○家を修理したいと思てましてん。もう基礎もひび入っているしね。そうするか、もう建てかえるか、2つ。どっちか考えてたんですわ。それで貯めてたんです。そこへ退職金も入るさかいに。だから、何ていうんかいな。さっき言うたみたいに、あったさかいね。私個人、その持ち金が。そやから、ふっと入りました(=お金を出そうという気持ちになりました)わ、それは。今から思ったら。

(最初に出された300万(円)というのは、あなたにとってどれぐらいの重みありましたか。)

○もうはっきりと言うて、重みなんかなかったですわ、あんまり、僕の腹の中では。さっき言うたみたいにあったさかい。そのとき、貯金、金額が。

(普段、大きい金額の買い物といえほどのような買い物してましたか。)

○大きいもん言うたら、やっぱり一番大きいのは車かな。今乗っているのでも、サニーやさかいね、何ぼや、150万(円)ほどしますかな。

(それは、即金で買われましたか。)

○そう。車はいつもそうですわ。分割嫌なんですわ、私。

○そやかいな。それが300(万円)となったら、そやな。

軽う考えてたというか、その面はありますわ。ええ。

[B. 深みにはまる過程]

(この金、戻ってくるとは思ってたわけですね。)

○そのときに300万出すと。そやけど、おまえ、何も知らん。「ほな、四、五十円上がったところで一遍精算してくれ」と、それは言いましたですわ。それを何で、何でそんなこと言うたか言うたら、元金が保証せえへんということ聞いてっさかいね。

(四、五十円という金額は、相手が言っていたのですか。)

○いや、それは向こうから違うです。僕が言うたんです。何にも知らんさかいね。で、四、五十円上がったら、もうちょっとプラスやろという頭はありましたわ。何ぼプラスになるんか知らんけども。ええ。そこで、一遍、引こうかなと。引こかいうか、やめるといことです。ふっと思てましたわ、現実。

[C. 暗転]

(Lの次に、Mという人も出ていて、その次がNだったのですね。)

○ええ、M。

(担当者が代わることについてはどのように思っていましたか。)

○それは、僕、はっきり言うて、物すごい不安でしたわ。ころころ相手変わっていつてね。これ、どないしよるんやろという気はありましたです、僕は。

○いや、相手、顔見えんしね。顔合わしたのは、そのKとLさんだけですわ。それで、あと、そのMとNですか、N。はもう顔わからへんけどね。

○最初、Mからの電話はね、担当代わりましたというあいさつの電話やったと思いますわ、最初はね。そのときに、不安に思いましたわ。

(このMからの最初の電話も、全然知らん人から突然電話かかってきたことになりますね。)

○それはね、最初はうちの職場の、僕が席にいいんださかいに、事務員さんが取ってくれはったんですわ。事を済まして、席へ帰ってきたときに、Mさんという人から電話入ってますよと。かけてもうてくださいという伝言で、あっ、そうかと。ほんでかけたんですわ。

○電話番号は一緒ですわ。Lにしろ、Kにしろ、Mにしろ、会社の電話番号ですし。

○向こうも、そやから事務員さんが出ました、まずは。

で、Yですけど、だれだれさんお願いしますと言うたら、本人が出てくるんですわ。

○だから、携帯電話とか、そんなんは知りませんしね。1件だけ、Mやったかな、名刺の裏に携帯電話番号、たしか書きよったと思うわ。そやけど、かけてしまへんねん。

(MやNと電話で話してどのように感じましたか。)

○ただね、Mとのやりとりの中で、もう今、そのときはもう大きいですな、2,400万かなってますやろ。先に1,000万(円)やられてますやろ。それを払う前に、Mにいろいろ話してたら、「Yさん、任せてください」と、最後。僕が「そんな金もんは、家のそのまま買えるねんぞ」と言うたら、「任せてください」と。「そんなもん、2階建てどころか、3階建てのが買えるようにしてあげます」とか言うんですわ。それから、「ほかの人もようけ助けてきてる」と。そういうことを出しよるんです。そのときに、ほっとしたというか、ふっと緊張感取れましたですわね。そやから、信用はしてへんけども、その言葉に一安心っていうんですか。そこでワンクッション。一安心したのはたしかですわ。ふっと力抜けたように思いますわ、あの電話は。ええ。

(なぜ相手に言われるままにお金を払い続けてきたのだと思いますか。)

○まず、最初のこの四、五十円上がったときの返してくれと。僕の要求に対して返やさんと、今思たら。お客さんにあれ、マイナスを与えよるんやね。まずはこんだけの。そこへ請求してきますやろ。これを助けたいんですわ。僕としたら。前に1,000万(円)を。だから、競馬1レース負けたと。そしたら、2レース目を取り返そうと、そういう感じでしてん。

○そこへ、そのMのその言葉ですわ。もう何人も助けてきてると。そんなもん、任せてくださいと。今から思ったら、あんなもん、録音しとくべきやったかね、向こう言うてへん言いよるけど。それを確實、ほんまに言うたんですわ。だから、何で払うたん言うのは、もうそれですわ。これをまず、次、追金入れたら、先したやつも助かるねんやなど。この感じですよ。ただ、その払い終わった晩から寝らなだけどね。

○はあ。これ、ほんまに返ってくるんやろか思てね。寝られませんでしたわ。

(気持ちの上で、自分のお金が返ってくると自分で納得する根拠のようなものは何でしたか。)

○やっぱりそやから、あの言葉やね。ほんまにおれ、返ってくると思うと、そりゃあ、それ言うたとき。返ってくるようにしてくれよるのかいなど。その向こ

うはプロやさかいに。そういう気持ちもありましたわ、ええ。

(Yさん自身は、どうやれば商品先物取引で儲けることができるか分かっていましたか。)

○何にもわからへん。

○けど、そんだけ追金出したら、甘い考えね、出したら返ってくるという気持ちはありましたわ。だから、一番最初言うたように、それですわ。ふっと入っていたというのは。

○そら、何ていうたらええんかな。もうやっぱり追金出したというのは、取り返したいと、これの一心やったね。また、信用してたというか、その言葉を。

○そら、出す前に心配はしましたよ、そら、やっぱりこんだけおまえ金出すということは、家1軒建つんやということ、僕、言うてんやさかいね。そやかいに、そのときはまだ、何ていうか、不安感ちゅうのは物すごいあったんです、そのときは。

それで、やっぱりさっきの話、戻るわ。そういうたら、「任せてください」と。「伊達に係長してへん」と。「そんなもん、今までそんなもん、何人のやつを助けてきてる」と。こう来たときには、ふっと力抜けたん、覚えてますわ。だけど、そこでもう信用してんやろね、やっぱり。信用しましたわ、やっぱり。そら、もうそれしか言いようないね、今は。

(相手は4人の人いましたね。世の中には、自分から見て上の人と見える人もいれば、下の人と見える人もいます。この4人はあなたから見てどのように見えましたか。)

○最後のN、彼はね、あれは上に思いましたわ。顔も何も知らんけど。あの人のしゃべり方いうのかね。何や知らんわ、その前者のそのK君とか、L君とか、とはまたね、違った感じで受けてな。この人(N)はもう僕よりぐっと上かいなと思ってしゃべってましたんで。

○Kは、自分からもう後輩や言うてきよったから、下に見てましたが。L君なんかね、現実うちへ来とるんやさかい、さかいに、そんなには感じなかったですけど。やっぱりちょっと。Mは言われたら、Mはそやけど、そんな上や思わへんみだみに思たけどね、自分では。ところが、Nさんはね、これはほんまに上や思いましたわ。

(自分が、相手を使っているという思いはありましたか。)

○ないな。あんまりそれはなかったですわ。こっちが彼らを使うてる。それはなかったですわ。そんな気は

なかったね、全然。

(自分がだまされているとは思っていませんでしたか。)

○いや、だまされているちゅうのは、何でやろな。だまされている、だまされている。最初 300 万(円)でしゃろ。それから、600 万(円)やったと思うわ。その辺はなかったね。それから、その 2,400 (万円) に来たときに、うわっ、難しいな。2,400 (万円) きたとき、だまされている。だまされているというのは、その辺、まだ、気づいてへんかわからしまへんわ。

○それは、返ってくるという言い方じゃったさけね、あのMが。そやね、だまされている。現実にはだまされているんやけど。現実にはだまされていたけどね。

○やっぱり戻ってくるという感じを残しつつ、何ていうか、払うてたいうか。

○そう思いつつ、晩寝らへんだというの、やっぱりあれかな。そこんことな、難しい。だまされてる。その最初の 2,400 万(円)ではだまされているちゅう気はなかったように思いますわ、そのときは。そやさかい、もう向こうのマインドコントロールにはまってたんやろね、これ。

(相手責めるような気持ちはありますか。)

○いや、それはもうありませ。そら、一番腹立つのはあのM。もう思いもせんような言葉発して、おれにそういう信用させといて、金取ってという気もあります。そら、僕もばかやけども、このやろうという気持ちはありますわ、はい。

[D. 他者に告げること、知られること]

(一人暮らしの期間)

○ああ、もう長いですわ。僕ね、結婚したのが 32 (歳) ぐらいやったかな。それから、三、四年ですわ、結婚生活というの。

○そこから、もうひとりやさかいね。だから、もう二十五、六年。その間、いろいろ(再婚の)話あったけどね。

(親戚は近くにおられるのですか。)

○うちの近所におりませ、兄弟は。

○まあ、そやな、行き来は兄はあんまりありませんわ。こないだ正月はね、寄りましたけどね。そういう何か事があったときは。そやさかい、おやし、お袋の葬式、死んだときとか、それはもちろんですわね。何ていうか、寄るいうことは、そやな。年に一遍あるかないかですわ。

([自問] なぜ誰にも相談しなかったか。)

○いや、それはもう長男は近所におるさかいね、それは頼りにしてます、おやし死んでからは。そやけど、結果論やけど、おれもあほやわ。何で相談せえへんかと思うんですね。おれ、ひとりで考えてもたわけ、こないなってもて。だれかにね、弁護士の先生のところに来るまでに、だれか捕まえて相談でもしてりゃあ、こんなことになってへんのんちゃうかな思てね。

(会社の人に知られたくないと思ってましたか。)

○最初。うん、それはありますわ、私の心の中では、ねえ。(取引の電話が会社に) 2 回ぐらいいかな、かかってきましたん、現実には。ところが、こうやって、もうほんまに真横で仕事しますやろ、同僚と。だから、これ(=商品先物取引)の話はできひんですわ、(額が) 大き過ぎて。600 円とか 700 円やったら、声に出して言えるけども、ここで聞いとるさかいね。600 万(円)とか、1,200 万(円)ですやろ。そうやってきたらね、ますます言えんですわ。このいわゆる周りには。だから、その点もあったんかなと思て。自分ひとりで悩んだいうのは。

(仮に、会社で相談したいと思ったとしたら、誰に相談したと思いますか。)

○難しいとこやね。難しいですわ、それ。僕、平やったら、まあまあ、そら、課長、部長、いはるけども、もし、平やったら、個人的なこんなこと、人によるやろうけど、相談、僕は相談してへんだか、わからしませんわ、この件に関しては。ええ、多分。

○いや、それはやっぱりね、恥や思うてね、中ほどからは。初め、ちょっとわからへんねんけど。こんなこと、もう世間に言うたら、今のおれおれ詐欺にかかったようなもんでね。おまえ、あほかというようなことを言われるのちゃうかなということで、隠してたんは事実ですわ。ええ。そやけ、今、思えばね、もっと早う。

○弁護士さんいう頭なんて、全然なかった。そやから、最後、あれ、Nが 2,300 万(円)ですか。請求してきよったときなんかは、どないしようと、ひとりで、うん。最後の最後に、いつもちょこちょこ、うち来てくれよるその〇〇信用金庫の銀行員の人に言うたんです。そしたら、おまえもう、市役所の何とか相談、何でも相談ですか。あるさかいに、そこへ行けど。それで行ったんですわ。はい。そしたら、そこでパンフレットもったんが、京都弁護士会。

○今思うたら、もうおれ、ほんまに、何で、だれかに恥かいても、言わへんなんかいなと思てます、今は。

はい。

（あなたが何千万円の単位で損したということを親戚の人たちは知ってますか。）

○いやいや、もうおれ、墓場まで持っていこう思て。そんなもん、言えしまへんわ。

○もし、仮に言うたとしたら、もう兄貴なんか(75 歳だから)、もうあれひっくり返るん違うかと思て。

○言うたら、気が楽になるやろかな、おれ。ならんへんわね、逆に。

○いや、そらね、もっと金額、低かったら言うてますわ。

○あまえあほ、もう言われるのでももう決まっとる。あまえ、あほかに決まっているねん、言われるのは。だから、それは言うてしまへんねん。

考 察

他者を勧誘するに有効な要因として、a)熟慮しない意思決定、b)返報性の原理、c)コミットメントと一貫性(認知的不協和理論)、d)社会的証明、e)好意の獲得、f)権威をCialdini(1988)はあげている。本研究における事例1、事例2ともに、勧誘のはじめの段階において最も有効であったのは、勧誘者への好意を獲得したことであるといえよう。すなわち、最初に電話をかけてきた事例1の杉浦、事例2のKはともに、それぞれX氏、Y氏から好感を持って受け入れられた。特に、事例2においては高校の後輩と名乗るKをY氏は「自分の子供のようにかわい」と評価している。

事例1の杉浦、事例2のKが獲得した好意は、非勧誘者を商品先物取引にコミットさせた。このコミットメントによって、事例1のX氏、事例2のY氏は、その後の勧誘を断れ難く感じるようになったものと考えられる。商品先物取引の具体的な説明を行い取引代金の支払いに関わったのは、事例1では杉浦の上司である芦分、事例2ではKの上司であるLであるが、例えば、事例1でX氏は、芦分には「信用がおけない」「最初に芦分から勧誘されたのであれば断っていた」と述べており、また、事例2でY氏は、Kの上司であるLには「笑顔がなかった」と述べているように、事例1の杉浦、事例2のKが最初に獲得した好意がなければ、X氏もY氏も勧誘を断っていたのではないかと思われる。

本研究では、危機的状況に陥ったことによって、思考の柔軟性が失われて思考の焦点の範囲が狭まり、外務員を信頼してその助言にしたがう心理を検討するインタビューを行った。

多額の損失が生じたのと知らせを受け、状況が暗転した後、事例1のX氏は「地面が割れたような感覚」「ただひたすら困ったことになった」と動転し、さらに外務員平田の助言のもとに両建てを行っていた段階では、「両建てをはずすと胃が痛くなる」とのストレス症状を訴えていた。また、事例2のY氏は、高額を支払いが続くことで「夜眠れない」というストレス症状を訴えていた。X氏、Y氏は、商品先物取引についての知識・経験に乏しく、陥った危機的状況から自力で抜け出す能力はなかったといえる。Lazarus & Folkman(1984)が指摘しているとおおり、これは、害・脅威にさらされながら、自分にはその害・脅威に対処するコントロール能力がないと認識することのよって生じたストレス症状であるといえよう。

そのようなストレスにさらされた状態で、X氏、Y氏は、それぞれ危機的状況を乗り切ろうとして、外務員の助言のままに数千万円の支払いを行った。このことは、X氏、Y氏が、外務員の助言を信じてそれにしたがう以外にも危機的状況からのがれる方略があることに思考の焦点をむける余裕がなかったことの表れであるとみることができよう。事例2でY氏が「弁護士さんという頭なんて、全然なかった」と述べたことは、このことを端的に示している。事例1では、X氏は、高学歴であることもあってか、危機的状況にあっても外務員を無批判に信用するのではなく「だまされない」ようにしようとしていたと述べてはいる。しかしながら、X氏も危機的状況からのがれるには外務員に助けをもらうしかないと認識しており、それ以外の解決方略を思いつく思考の柔軟性は失われていたと考えられる。

危機的状況にあって、思考の焦点が狭まっている状態であっても、他者からさまざまな違った視点からのもの見方を示してもらうことによって思考の焦点を広げることができる。例えば、事例2のY氏は、いつも来てくれている銀行員から「騙されているのだから市役所の相談窓口に行くように」と助言されたことで、別の解決方法を思いつくこととなった。事例2でY氏が危機的状況の深みにはまっていった一因には、一人暮らしで相談する家族がいなかったこと、会社の同僚や親戚から「あほなことをした奴」と笑いものにされたくないとの思いが強かったことなどから、他者に相談をして思考の焦点を広げることがなかったことがあるといえよう。事例1のX氏の場合は、妻に打ち明け、同情や有益な助言を求めてあまり親しくない知人に話してはいるが、同居していた母親や叔母そして本当に

親しい友人には打ち明けていない。X氏は妻に打ちかけた後、外務員からの助言を妻と一緒に受けている。したがって、X氏の妻もまたX氏と同様の思考の焦点の狭まりを生じていたと推察され、妻と話し合うことによっては思考の焦点の広がりが生じ難かったのではないかと思われる。

本研究では、2つの事例を元に商品先物取引被害者が陥る心理について検討した。先物取引被害全国研究会(2006)が指摘している勧誘及び受託業務遂行上の問題点(table 1)に照らしてみても、本研究で扱った2事例は商品先物取引被害の典型的な事例であると思われる。しかしながら、今後より多くの事例について検討を進め、多数の被害者に構造化された質問調査を行うことが、知見の妥当性と信頼性を確保する上で必要であろう。

risk communication: An empirical study. *Risk Analysis*, **17**: 43-54.

先物取引被害全国研究会 2006 2006年全国一斉先物・外国為替取引被害110番報告

Shachter, S. & Singer, J. 1962 Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, **69**: 379-399.

戸田正直 1981 不安：感情のアージ理論にもとづく一解釈 *心理学評論* **23**(3), 262-268

戸田正直 1992 感情 東京：東京大学出版会

東京大学新聞研究所 1984 「1982年7月長崎水害」における住民の対応

山岸俊男 1998 信頼の構造—こころと社会の進化ゲーム— 東京：東京大学出版会

(2010.1.20 受稿 2010.1.26 受理)

引用文献

鮑戸弘(編) 1972 広告効果：受け手心理の理論と実証 東京：読売テレビ放送株式会社

Eysenck, M. W. 1982 *Attention and arousal-cognition and performance*. New York: Springer-Verlag.

Hassan, S. 1988 *Combating cult mind control*. South Paris: Park Street Press. (浅見定雄訳 1993 マインド・コントロールの恐怖 東京：恒友出版)

Hovland, C. I. & Weiss, W. 1951 The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, **15**: 635-650.

池田謙一 1986 緊急時の情報処理 東京：東京大学出版会

Jungermann, H., Kasperson, R. E., & Wiedemann, P. M. (eds.) 1988 *Risk communication*. Jülich: KFA.

Lazarus, R. S. & Folkman, S. 1984 *Stress, Appraisal, and Coping*. New York:

Spinger (本明寛・春木豊・織田正美監訳 1991 ストレスの心理学 東京：実務教育出版)

国民生活センター 2004 商品先物取引に関する消費者相談の傾向と問題点：知識・経験・余裕資金のない人は手を出さない！ 国民生活センター平成16年4月15日記者説明会資料

西田公昭 1995 マインド・コントロールとは何か 東京：紀伊國屋書店

Ohman, A. & Soares, J. J. F. 1994 unconscious anxiety: Phobic responses to masked stimuli. *Journal of Abnormal Psychology*, **103**: 231-240.

Peters, R. G., Covello, V. T., & McCallun, D. B. 1997 The determinants of trust and credibility in environmental