

高知くらしの護身術

52

勧誘の撃退

「必要ない」を繰り返す

(2007年4月10日掲載原稿)

消費者被害を防ぐ最も効果的な方法は、「勧誘の機会を限りなくゼロにすること。」と犯罪学研究者は、述べています。

最近、日光東照宮の三猿の彫刻にならって「セールスマンお断り、見ざる・聞かざる・払わざる」といったものを見かけました。

マンション購入などの電話勧誘や訪問販売の勧誘には閉口しますが、これらの勧誘を元から絶つ方法はありません。残念ながらこれらの勧誘を一切してはならないという法律が無いのです。

勧誘された際、撃退するコツは、「はっきり断っているのだ」ということが相手に伝わるように断ることです。

三つのポイントがあります。

- 一. 勧誘の内容が何であれ「必要ありません」とか「興味がないので失礼します」を何度でも繰り返すこと。
- 二. あなたの情報を与えないこと。何を聞かれても笑ってすませましょう。
- 三. 話や電話は、短く切ること。

断ることがマナーに反すると考えてついつい聞いてしまうといった相談があります。

でも考えてみてください。突然の乱入者である勧誘者がそもそもマナー違反です。マナーを気にすることはありません。

「お金がない」「今は忙しい」「家族が反対する」などとその場を取り繕うため理由付けをしてしまうことがあります。しかし、「お金がない」には、「いくらぐらい可能ですか」「今忙しい」には、「では、いつ頃でしたらよいですか」などと聞き返され相手のペースになってしまいがちになります。断る理由は要らないのです。

このほか、断り方が苦手な方は、友人・知人等の断り名人にその方法を学ぶこともお勧めします。