

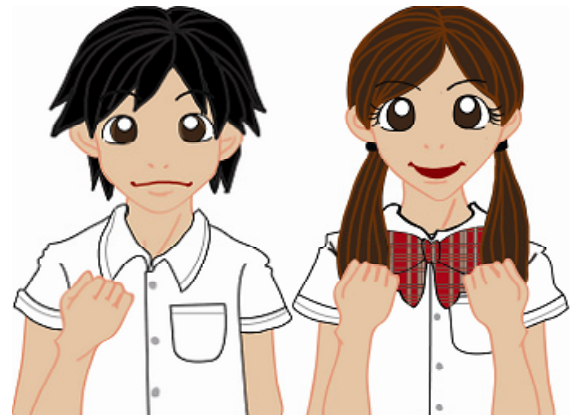
Ⅲ. ものごとを「原則から考える」ということ

◆ 「契約」を原則から考えるときのポイント

契約とは何か、契約にともなってどんな責任（義務）ができるのか、どうして契約を守らなければならないのかということを学習してきました。ここまでの話の中で大切なことは、**契約は、自分と相手の人とが「対等な立場」に立って、「契約自由の原則」にしたがって、自分でじっくりしっかり考えて、自由に選んで決めるということが前提になっている** ことです。このことをまず、原則としてきちんと確認しておきましょう。そして、契約をするかしないか考えるときは、いつもこの「原則から考える」ことができるように、「原則から考える」練習を繰り返してほしいのです。

【 原則から考える練習で身につく力 】

「原則から考える」練習を繰り返しておく^{こま}と、細かい契約の知識はなくても、契約の場面で「何かおかしい。」と疑問をもったり、「何か怪^{あや}しいかも。」と直感的に感じたりすることができます。そうすると、その場で慌^{あわ}てて契約せず^{こま}に、もっとよく調べてから契約するかどうか決めようとか、誰かに相談してから決めようとか思うことができますよね。それが、よく考えずに契約してしまうことによる被害を予防したり、解決の方法を見つけたりすることにつながるのです。

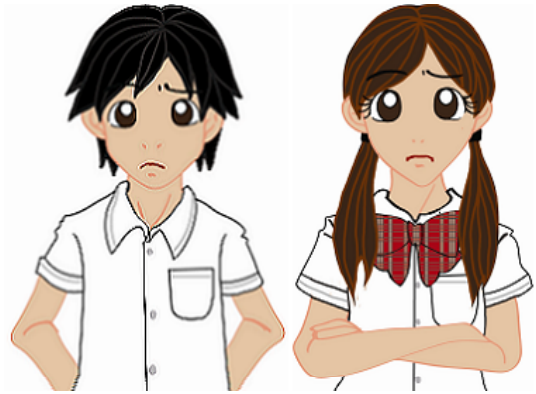


「原則から考える」練習が大切！

みなさんは、買い物の契約など、これから毎日いろいろな契約をするでしょうし、おとなになったときには、もっと高価な品物の買い物をしたり、いろいろな種類の契約をすることになると思います。そのときに、相手の人と「対等な立場」に立って自分でじっくりしっかり考えて、自由に選んで契約するかどうか決めることができる力や、危ない契約をしないように気づくことができる力を、今から

練習して身につけてほしい
と思います。いつも「原則
から考える」練習で、かな
らずこの力は身についま
す。

では、具体的に、どう練
習すればいいのでしょうか。



どう練習すれば いいのかな・・・

【 原則から考える練習のポイント 】

契約するかしないかを決める場面で、「対等な立場」で「契約自由の原則」にしたがって「原則から考える」ことができているかどうかを考えて点検するためのポイントが2つあります。そのポイントとは、①自分で考えて、選んで、相手と対等な立場で決めることができているかどうか、②他人から強^{きようせい}制されずに、本当に相手は選^{せん}べているか、自由に考えているかどうか、という2つです。この2つのポイントをしっかり確認しながら考える練習をすることが、「原則から考える」練習になるのです。

それでは、この2つのポイントについて、もう少し詳しく見ていきましょう。

◆ ポイント1：対等な立場で決めているか？

まずはじめに、契約をするかしないか、自分で考えて、選んで、対等な立場で決める とは、どういうことでしょうか。

いったん契約したことは守らなければならないのですから、自分が責任を果たせない契約をすることはできませんよね。だから、買い物の契約であれば、代金を全額きちんと支払えるか、DVDのレンタル契約であれば、大切に使用して期限までにきちんと返却^{へんきやく}できるかなど、契約にともなう責任について十分検討して、自分でじっくりしっかり考えて、慎重^{しんちょう}に契約しなければならないのです。

でも、例えば、商品についての情報、商品を売ろうとしてるお店や会社についての情報、そして、契約をしたときにどんな責任を果たすことが求められているのかなど、考える材料となるいろいろな情報がなければ、じっくりしっかり考えることは難しいですよね。自分で考えて、選ぶために、まず、必要な情報を集めることが大切

なんですね。

ところが、こうして情報を集めるときに、一つ大きな問題があるので。それはどんなことかという、もともと商品を販売するプロである事業者と消費者の間には、持っている情報の量や交渉する力に大きな格差があるということです。ここまで、契約は、例えば商品売りたい人と買いたい人とが「対等な立場」に立って、お互いによく考えてするものだとお話をしてきましたが、実際にはなかなか「対等な立場」に立って契約することができないのです。

例えば、商品を開発して販売する専門家である事業者（お店や会社）は、その商品の特徴について良く知っていて、他社の商品よりも優れている点も劣っている点も良くわかっています。一方、わたしたち消費者は、

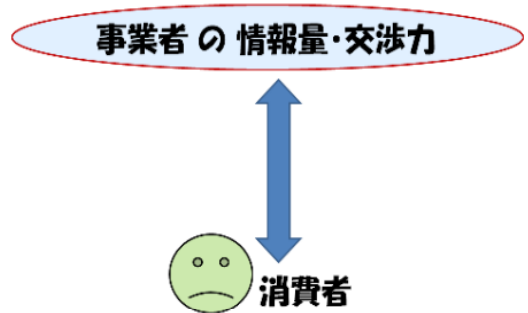
自分でしっかり考えて、どの会社のどの商品が良いか選んで、慎重に契約をしようとしても、そういう詳しい商品の情報は、見た目だけではなかなかわかりません。

そのほか、商品の情報だけでなく、どのような契約をするのか、その内容が複雑でわかりにくい契約もたくさんあります。クレジットカードを利用して代金を支払う契約のように、消費者と物やサービスを販売する事業者の他に、代金を立替払いしてくれる事業者も関わってくるような契約もあります。もちろん、事業者の私たちは、物やサービスを販売するプロですから、売り込み方（交渉する力）も上手ですよ。

だからこそ消費者は、できる限りしっかり情報を集めて、また、事業者にも必要な情報を出してもらいたいとはたらきかけをして、じっくりしっかり時間をかけて考えて、「対等な立場」により近づいていけるように努力する必要があります。（*4）

例えば、自分にとってこれから相手と結ぼうとしているその契約は、ニーズ（needs=必要なもの）を手に入れるためのものなのか、それと

事業者と消費者には「格差」がある



*4 事業者と消費者の情報量・交渉力等の格差は大きく、消費者が努力をしても解決できない格差もありますから、不利な立場の消費者を守るための法律や、消費者のための相談機関も設けられています。



情報を集める！

もウォンツ (wants=あったら良いもの) にすぎないのか、^{せんでん} 宣伝や
 広告に^{まど} 惑わされずに、自分でしっかり考えないといけません。宣伝
 や広告は、事業者が商品を買ってもらおうと一方的に提供してくる
 情報ですから、それ以外に確かめたいと思ったことについては、自
 分でその情報を集めることが必要です。また、**相手は誰で、何につ
 いて、どんな契約をするのか**についても、自分は本当にわかってい
 るのか、よく考えることも必要です。相手が何人もいる契約や、^{しはらい} 支払
 方法が^{ふくざつ} 複雑な契約では、^{しく} 仕組みが理解できているか、自分はその
 契約をして責任を

果たすことができ
 るのかについても、
 相手に言われるま
 まではなく、自分
 でしっかり考えな
 くてはなりません。



そして、こうし

た様々なことを考えるための材料である「情報」が、果たして確か
なものなのか、ということをきちんと確認することも重要ですね。
 情報が確かめられないということは、自分で考えて、選ぶことがで
 きない、つまり、相手と「対等な立場」にいないということです。
 特に、インターネットの情報は、お店で相手の顔を見て、商品やサ
 ービスの中身を直接確認するときよりも、ずっと慎重にしなければ
 なりません。相手が見えない分、インターネットの情報は確かかど
 うか、確認するのが難しいからです。

契約は「対等な立場」で結ぶものという原則から考えたとき、わ
 たしたちは消費者であ
 る自分が事業者と対等
 な立場だろうかと思
 え、対等ではないと気
 づきます。では、「対
 等な立場」に近づ
 にはどうしたらいいかを
 考え、情報を集めれば
 少しでも「対等な立場」
 に近づけると気づきま



情報を集めて、自分で考えて・・・

⇒教科書の関連部分

(開)210～217頁「商品の選択と購入」

(東)210～215頁「商品の選択と購入について考えよう」

(教)232～239頁「商品購入の意思決定のプロセス」「いろいろな買い物方法」

す。だから、契約をするかしないか決めるときには、確かな情報を集めることがとても重要になり、その確かな情報に基づいて、よく考えて、検討して、より「対等な立場」で契約することが大切なのだということが、わかってもらえたでしょうか。

家庭分野の学習では、商品の選択をする際の情報の集め方について、様々なことを学習します。わたしたち消費者が商品を購入するときに、何について考え、検討していけば良いのか、その道すじについても学習します。そして、この商品を購入したいということが決まったならば、購入する相手と支払い方法を検討し、契約の関係を成立させるのだということも学びます。これらの学習は、相手とできる限り「対等な立場」に立って契約をすることができるようにするための、大切な練習でもあるのです。

◆ ポイント2：他人から強制されていないか？

次のポイントは、**他人から強制されずに、本当に相手は選んでいるか、自由に考えているかどうか** ということをしっかり確認することです。



強制されない！

「この契約をしないとケガをするぞ。」などと脅おどされたなら、強制されていると誰でもすぐ気がつきます。しかし、他人から強制されるというのは、このように誰が見ても強制だとわかるものばかりではなく、よく考えてみると強制されているのと同じではないかというような事例もあるのです。

例えば、お金が無いから契約できないと断っているのに、「クレジットを使えばいい。」「今すぐ決めないとチャンスが無い。」「この店を一步出たら、キャンペーンの対象外になってしまいますよ。」といった具合に説得されているような場面では、契約の相手や内容をじっくりしっかり考えて決めることをじゃまされていますよね。じっくりしっかり考えて決めることをじゃまされてしまうと、自由に相手を選ぶことができませんし、他のお店や会社の商品と比較ひかくできなかつたりしますから、他人から強制されているのと同じような結果になってしまいます。このようなときには、相手の人と「対等な立場」に立って、「契約自由の原則」にしたがって契約をするかしないか考えているとはい

えません。

悪質商法では、このような手口がよく使われます。契約は「他人から強制されずに自由に」結ぶものという原則から考えたとき、この契約は、他人から強制されているのではないか、自由に相手は選

べていないのではないか、自由に考えることをじゃまされているのではないかと気づくことができれば、悪質商法を見分けるヒントにもなりますね。

ために、家庭分野の教科書で取り上げられている悪質商法の事例を読みながら、相手を選んだり、自由に考えることをどのように言われてじゃまされたのか、発見する練習をしてみてください。この練習をしておく^まと、悪質商法の事業者がいろいろ手口を変えても、惑わされずに良く考えることができるようになりますよ。



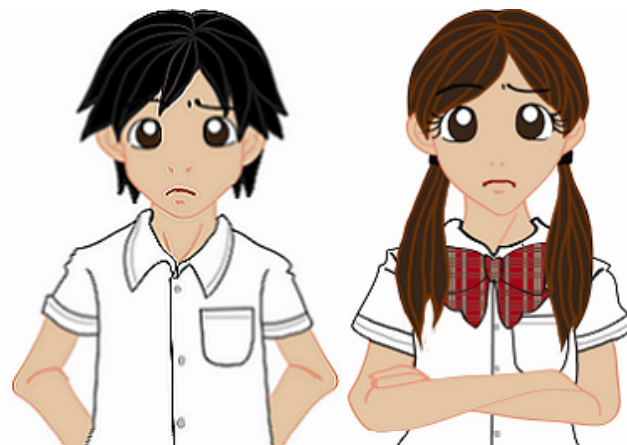
自由に考えられない！ たいへんだ！

⇒教科書の関連部分

(開)219頁「ロールプレイングに挑戦しよう～悪質商法のだましの手口～」

(東)219頁「悪質商法の例」

(教)243頁「悪質商法の問題点」244頁「悪質商法の例」



本当にぼくたちにもできるのかな…

◆ **みなさんにもできること ～断る・確かめる・相談する～**

契約をするかしないか考えるときに、原則から考える練習をすればだいじょうぶ、そのための考えるポイントもあるんだよと言われても、なかなかわからないし気がつかない、よく考えて見分ける自信がない、と言う人もいるかもしれませんね。そんなときに、みなさんにもできる3つのこと、**断る・確かめる・相談する**、というこ

とを覚えておいてください。



断る！

まず、自信がないという人は、「とてもいい商品だ。」「絶対^{とく}お得。」「必ず^{もう}儲かる。」といった「うまい話はありません。」からと、契約することを「断る」のも1つの方法です。きっぱり断るのはなかなか難しい。「相手に悪いから。」とつい思ってしまうがちですが、必要のないもの、いやだと思ふことは、きっぱり断ってまったく構いません。きっぱり断れないのは、その相手の人と「対等な立場」で話し合っていないからです。「対等な立場」に立っているからこそ、きっぱり断ることもできるのです。自信を持って断りましょう。

いきなり断るのではなく、よく話を聞いてみたいというときには、これまで学習したポイントにも注意しながらしっかり「確かめる」ことが大切です。商品やサービスの内容、金額や条件など契約の内容や支払方法、そして、契約をしようとしているその事業者について、他の消費者が被害を受けたというような情報が出ていないかなど、しっかり確かめてみてください。

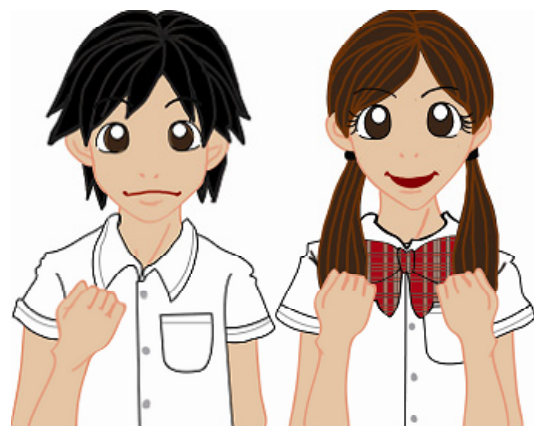
こうして確かめる手順を踏めば、相手が強引だとか、他と比べられないとか、被害情報があるぞとか、そういうことに気づくことができます。

それから、自分で確かめてもわからなかったら、一人で悩まずに

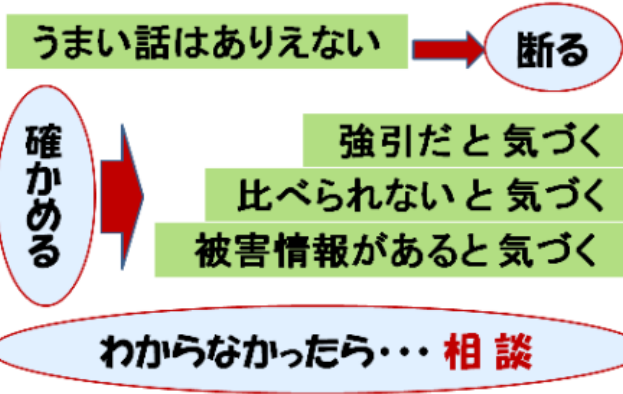
誰かに「相談する」のも大切なことです。みなさんの身近にいるおとなの人でもわからないこともありますから、消費生活センターなどに相談してみるのも大切なことです。契約を結ぶ前に、こういう契約をしてもだいじょうぶかどうか相談しても構わないのですよ。



確かめる！



相談する！



【発展学習】 「契約」について相談できる専門家や専門機関には、
 どのようなものがあるか調べてみよう。



「原則から考える」「相談してもだいじょうぶ」