

この舞台装置の重要性については、嘘の投資話で現金約1億円を騙し取ったとして詐欺罪に問われた、みずほ銀行元幹部も初公判で認めている。元幹部は、「月利3%の配当を行う」という嘘の投資話で男性医師から現金計1億500万円を騙し取ったのだが、被害者に架空の投資話を持ちかけたのは、**本店の応接室**だった。その理由について、「(自分の)バックにみずほ銀行がついていると相手が思うだろうと、その雰囲気を利用して」と供述している。

○使命感を強調

この担当者は、「英語の教師をめざして苦学中のアルバイト社員」と語ったらしいが、これも常套手段である。

ものを売るには、売り手と買い手のあいだの信頼形成が不可欠だが、そのために必要な二つの要素を、先ほど紹介した坂口氏は挙げている。

- (1) 売り手が、買い手のことをよく理解している
- (2) 買い手が、売り手のことをよく理解している

の二つである。

いずれも、本当によく理解している必要など全然ない。そういうふう買い手に思い込ませて、財布を開かせることができれば、売り手の勝ちだ。(1)であれば、買い手が「このセールスマンは自分のことを理解してくれているな」と思えばいいので、そのためには褒め殺しによって自尊心をくすぐるようなことも、一流のセールスマンであれば平気でするだろう。

(2)のため、つまり売り手が自分のことを客に理解させるための定石を、坂口氏は三つ挙げている。

- a) なぜ今の仕事に就いているかを、使命感を絡めて説明する
- b) 相手と実は近い関係にあることを説明する
- c) 誰もが知っている有名企業と仕事をしていることを説明する

の三つであり、この担当者は、a)の手法を用いたわけである。

...

作り話をすることをためらっては、売れるセールスマンにはなれない。

■結婚

結婚は、夫婦の信頼関係によって成り立つものなので、それが崩れる事態に直面すると、「騙された」と歯ぎしりすることになりかねない。

たとえば、「何もする気がしない」と訴えて心療内科を受診した40代の専業主婦は、夫

への不信感をとうとうと語った。夫が全身倦怠感や食欲低下などを訴え、病院で検査を受けたところ、B型肝炎と診断され、入院することになった。主治医の診察に同席した際、夫は結婚前にもB型肝炎で入院したことがあり、しかもそのために長期間休職していたことがわかった。

見合い結婚した夫は、一流大学を出て大企業に勤めており、**背も高かった**ので、**三高を絵に書いたような理想の結婚相手だと思って結婚した**。ところが、夫は、B型肝炎ウイルスのキャリアであり、再発の危険性も高いことをずっと隠していた。念のため、妻も検査を受けたところ、感染していないことがわかって、ほっとしたのだが、それでも不信感は拭えなかった。

・・・

この女性のほうも30歳を目前にして少々焦っていたし、何よりも学歴、収入、身長の内ずれも高い三高という条件に惹かれて、結婚を決めたという。「もし、夫が結婚前にB型肝炎で入院したことがあり、しかも休職までしていたことを知っていたら、この縁談は断っていたはず。夫と姑が共謀して自分を騙したように感じた」と、彼女は憤りながら語った。

・・・

夫と姑は、B型肝炎での入院歴や長期間休職していた事実を「あえて」**告げない「不作為の嘘」**によって妻を騙したわけだが、それだけでなく作り話もして騙す場合のほうが実際にはずっと多いはずだ。

知り合いの弁護士も、「自分が仕事ができないのを棚に上げ、上司からの注意や叱責をすべてパワハラと主張して、訴えようとする人がいるので困る。クライアントの依頼だから断れないし」と、こぼしていた。だから、「自分は悪くない」と自己正当化するために、「〇〇ハラスメントを受けた」と主張する人もいるという事実を認識して、騙されないように気をつけなければならない。

こういうことは、大人になると一層増えるようだ。たとえば、会社であるプロジェクトが失敗すると、それを推進することを当初は了承していたはずの上司が「私は止めたのに、部下が勝手に暴走したから、こういう結果になった」と社内で吹聴して、**自分の責任を否認**しようとする。部下に対して「君の能力を信じているから、君に任せる。どんどんやりなさい」などと励ましていたとしても、当の上司が詰め腹を切らされそうになると、責任をすべて部下に押しつけるわけだ。上司の甘言と励ましを信じて推し進めた部下は、騙されたと感じ、怒りを覚えるはずだ。

もっとも、上司の側に、騙したという自覚はあまりないだろう。あくまでも、自己防衛のために自分の責任を否認する必要に迫られて事実とはちょっと違う話をしただけと思っている可能性が高い。自己正当化に長けた上司であれば、自分は関係ないと本当に思い込んでいて、「知らぬ存ぜぬ」で押し通しかねない。

その結果、責任を押しつけられた部下が抑うつ状態になって休職に追い込まれたり、左遷されたりすることもある。さらに、上司の命令で部署全体が経費をよけいに請求していたにもかかわらず、実際に書類を作成していた部下が責任をすべて背負わされて退職を余

儀なくされた深刻な事例もある。

この手の上司はどこにでもいるようだ。ある会社では、「責任逃れの達人」しか出世できないという話を聞いたことがある。問題は、自分の責任を否認するには、他人のせいにするのが最も手っ取り早い方法だからか、うまく責任逃れをして出世していく人がいる一方で、責任を押しつけられて困っている人がいるということだ。自分が責任を押しつけられる被害者にならないためにも、自己防衛のための嘘を見抜かなければならない。

夫の浮気を疑いつつも、「毎晩帰りが遅いのは、仕事が忙しいから」「口紅は、満員電車が大きく揺れたときに隣の女性客につけられた」などという夫の言い訳を信じようとする妻が結構いるはずだ。もちろん、家庭に波風を立てたくないからである。変に騒いで、離婚することになったら、経済的に困窮するし、世間体も悪いから、見て見ぬふりをするのが賢明という計算が働くこともあるだろう。

このように、ある出来事や事実を薄々気づいていながら、その存在を認めると、葛藤や脅威などにさいなまれて心理的に不安定になる恐れがあると、あたかも盲点が生じて気づかなかったかのように装ったり、注意をそらしたりすることがある。これは、精神医学では「暗点化 (scotomization)」と呼ばれている。見て見ぬふりをして、目の前の現実を認めようとしなないという点では、「否認 (denial)」ともいえる。いずれも、精神の安定を保つための無意識の防衛メカニズムであり、ほとんどの場合、本人には自覚がない。

さらに、『もうこの歯はだめですね。歯周病なので残すのはむずかしいです』と、**歯周病を抜歯の口実にする歯医者が多い**。歯周病と告げられ抜歯をすすめられたときは用心深く、即答せずに、理由を説明してもらい、そのうえで他の歯医者に診てもらおうことだ」という記述を読んで、あのとき不信感を抱いて逃げ帰ったのは正解だったのだと思った。もし私が断らなかつたら、そのまま歯を抜かれていたわけで、まさに危機一髪の状況だった。

斎藤院長によれば、「この歯を抜くなんて」と、目を疑うケースが増えているという。その理由は二つあると考えられる。

まず、わが国の保険診療報酬では、歯を削るとか抜くという処置は保険点数が高い。しかも、出来高制で、**歯を削れば削るほど、歯を抜けば抜くほど、もうかる仕組み**になっている。逆に、**歯を残す保存治療は手間ばかりかかって、もうからないのが現状だ**。

それに拍車をかけているのが、歯科医を取り巻く環境の悪化である。1980年代には6万人程度だった歯科医が、国策で私大歯学部が相次いで新設された結果、現在10万人を超えている。歯科診療所の数も、現在6万8000軒を超えており、コンビニ(約5万5000軒)よりも多い。一方、虫歯は減少しており、歯科全体の診療報酬も横ばいで推移している。つまり、増えすぎた歯科医が限られたパイを奪い合う状況になっている。そのため、歯科医院の廃業が後を絶たず、**ワーキングプアの歯科医**も生まれているようだ。

このような状況で生き残るためか、保存できる歯まで抜いて保険点数を稼ぐ歯科医が増えているらしい。斎藤院長は著書で、「手間のかかる保存治療を嫌い、保険点数が高い抜歯に誘導するダメ歯医者が増えているのが日本の歯科業界の悲しい現実である」と憂え

ており、こうした現状を「**抜け抜け詐欺**」と呼んでいる。

この「抜け抜け詐欺」にひっかかり、歯を削られ、やっているふりだけの「歯石除去」を自由診療で受けた私は、わが身を振り返り、なぜ騙されたのか分析してみた。すると、いくつかの理由が浮かび上がってきた。

①宣伝をうのみ

②恐怖と焦り

患者に恐怖を与える「手遅れ」という言葉は、斎藤院長によれば、「厳しい歯医者過剰を生き残るための歯科用語」であり、「歯医者生き残るための武器」らしい。『**もう手遅れ**』は、**歯を抜いてインプラントや義歯などの高額治療に誘導**するためか、治療に手間がかかるので体よく断わるための言葉」なのだという。

③最初の信頼

斎藤院長は著書の中で、某有名インプラント開業医が行っている悪質な高等テクニックを紹介している。このインプラント開業医は、歯医者向けの参考書に「とにかく大切なことは患者の信頼を得ることで、患者には明るく笑顔で接すること」と書いているらしい。これだけだったら、当たり前で、むしろ素晴らしいと思うが、問題は、なぜ「患者の信頼を得ること」が必要なのかだ。「まず患者の信頼を得る、そして**いずれだめになる治療をしておく、歯がだめになったら最後にインプラントに誘導する……**」ため、つまり「インプラント患者予備軍」を作るためなのだという。

④面倒くさい

⑤自分自身を過大評価

見過ぎ世過ぎ

- 1 暮らしを立てていくこと。また、その手だて。なりわい。「身過ぎ世過ぎ」
- 2 身の境遇。

だから、自分自身が嫉妬の対象にならないように気をつけなければならないのだが、困ったことに**“邪悪な人間、は他人のちょっとした成功や幸福を妬む。そして、それを破壊するためだったら何でもする。破壊したからといって実際に得をするわけでもないのに、とにかく他人の幸福が我慢できず、おとしいれようとする。そういう人間の口車に乗らないようにすることが、何よりも大切なのである。**

おわりに

歯医者でさんざん嫌な目に遭ったことは本書で述べた通りだが、一番驚いたのは平気で嘘をつく歯科医に遭遇したときだ。治療について説明を受けた際に、「削る必要がある」と言われたので、「どれくらい削るのですか？」と私が尋ねたところ、「1、2ミリくらい」という答えが返ってきた。それで安心して治療を受けたのだが、後で確認すると、1、2ミリどころではなく、かなり大きく削られているように見えた。そのため、「削るのは1、2ミリくらいとおっしゃったから、この治療を受けたのに」と私が不満を漏らすと、「そんなことは言ってない」と歯科医は言い放った。

・・・

自己正当化のためなのか、それとも記憶錯誤のためなのか、さだかではない。いずれにせよ、嘘をつくことに罪悪感も後ろめたさもないのが、平気で嘘をつく人の特徴である。