

防犯は想像力だ！！

アバウンドサービス 代表
千葉市防犯アドバイザー
防犯エヴァンジェリスト

古屋 義博



リフォーム業界からセキュリティ業界に参入。

ピッキング窃盗が多発した事により、鍵に対する見識を深め多数の現場を回り、その中で盗聴被害を知る。そして、そこから調査会社と提携し、さらに多くの現場を回り盗聴被害についての見識を深めた。

現在はその経験を活かし、各自治体・各防犯組合連合会・青年会議所・ロータリークラブ・ハウスメーカー・セキュリティ会社・損害保険代理業協会など多数の場所で防犯講話・防犯セミナーを実施している。

一般的な防犯講話とは異なり、扉・サッシ窓のデモ機や実物の盗聴器・盗撮カメラなどを使用する。そうすることでより分かりやすい講話になっている。

このようなデモ機などを使用し始めたのは、最初の防犯講話の依頼で、講話の最中に居眠りさせずに話に集中させてくれ、という主催者側の要望があったからである。

その際詳細をきくと、様々な関係者に依頼したが皆途中で飽きてしまい、居眠りをしてしまうとのことだった。

確かに大学の講義より30分も長い、2時間という時間の中、集中力を持続させると言うのは難しい話である。



どうすれば集中し続けられるか。それはいかに会場全体を話に参加させるか、つまり聴講者本人に当てはまる話をするか、がポイントである。

また、これと同等に重要なポイントが意識をどのように変化させるか、である。

「防犯対策はどんなことをしているか」という質問に対しての解答で一番多いのは「うちは盗られる物がないから大丈夫」というものである。

この答えは防犯に関わっている人ならば、一度は必ず聞くようなセリフである。

この様に自分にとって都合の悪い事は無視したり過小評価する、これを心理学では「正常化の偏見」という。

この意識をどれだけ変えることができるか、が重要なのである。



そして、次のポイントはどれだけ聴講者がその時に欲しがっている情報を渡せるか、である。

脳神経科学者によると、人間の脳が一度に受け入れることができる情報は3～4つ程度だという。だからこそ、話をとりとめもなく長く話すのではなく、必要な事だけをピックアップして話す必要があるのだ。

防犯講話でもその考えは活かす必要がある。

専門用語を入れてその説明を長々とする、それでは専門用語の説明ばかりになり、重要な情報が伝わらなくなるということになりかねない。

アップル社のスティーブ・ジョブズ氏は専門用語をほとんど使わずプレゼンテーションをした。

特に有名なものが、マックブック・エアーを発表したときである。

発表の際、ジョブズ氏は一般の会社で使用されているような封筒からパソコンを取り出し、聴衆を驚かせた。

このように驚きの瞬間を演出することにより、必要な情報をシンプルに伝える事が可能になるのである。



防犯と言うのはマニュアル通りに考えてしまいがちであるが、現場では臨機応変に対応するのが重要である。犯罪企図者はいかに犯行を成功させるかを想像しているのに、守る側がそれを想像できていなければ勝つ事はできない。つまり、犯罪企図者の一歩先を想像しなければならないのである。

それをきちんと想像できるのが防犯に関わっているプロ、いわゆる「防犯設備士」のはずである。

そして最後のポイント。それがどれだけ防犯講話をおもしろくできるか、である。

防犯講話を聞きに来る人はある程度の意識がある人である。問題はそこに来ない人達にどうやって防犯の意識を持たせるか、である。

そのためには、防犯講話の内容を理解しやすくすると、更に楽しくなければいけない。

人は楽しかった話は他の人にも自然と話すものである。つまり「口コミ」をうまく使うのである。

防犯が楽しいというのはおかしい、という意見もあるが、話題が広がっていけば、おのずと防犯意識も広がっていく。

地域防犯のためには、多くの人々に防犯意識をもってもらわなくてははいけない。

つまりは防犯意識を持つ事は過程ではなく、持ったという結果が重要なのだ。

今まであげたポイントを満たすように、私は防犯講話をしています。

私の防犯講話をきっかけにひとりでも多くの方に防犯意識を持っていただけることができれば、と思っています。

最後に『防犯は想像力だ!!』

これが私の防犯講話のメインタイトルであり、私の発行しているDVD、小冊子のタイトルでもあります。

