

● P 3. 「いい気分」になれる行動計画

「これまでにやって楽しかったことや、『やって良かったなあ』と感じたことをリストアップして、次回までの間に試す行動計画をつくりましょう」

ワンポイント

行動をリストアップするときには、実際にできそうかなどの判断はいったん保留にして、ブレインストーミングの原理を利用して挙げていくとよい。なかなか浮かばない場合には、小さい頃にした遊びや、趣味だったこと、対象者の好きなものをヒントにふくらませていくとよいでしょう。

「やってみて、本当に元気が出てくるかは分かりません。2つの計画を試してみて、気分よく過ごせる時間が増えるかどうか、見てみましょう。そうです、これは、いわば実験です！」

⇒行動を一緒にリストアップしていく。

ワンポイント

実行可能性を高めるためには、計画を具体的にすることが役立ちます。次回までにできそうにもない大きな計画は、いくつかの段階に分けて、第1段階だけを計画に取り入れるとよいでしょう。

「書き出した中から、次回までに試したいものを2つ選んで、具体的な計画にしましょう。いつ、どこでやりましょう。また、準備は必要そうですか？」

●ホームワークの確認

「それでは、次回までに△△と××の計画を試してみてくださいね」

●質疑応答

「これで今日の内容はすべて終わりになりますが、わかりづらかったところや疑問点などございませんか？」

●次回の日程調整

「最後に、次回の日程を決めましょう」

●励ましのメッセージ

「今日はお付き合い下さって、ありがとうございました」

「また次回、ご様子うかがえるのを楽しみにしていますね」

締めくくり 2分

事後作業

・記録の作成

第2回「お品書きづくり」の概要

●第2回のねらい

1. 行動活性化の技法の結果を共有し、理解の確認をする。
2. 対象者ごとに合わせた行動の特徴を書き出し、お品書きとして個別の行動をリスト化する。
3. 第2回後、2週間ほどの間に試す新しい行動計画を立てる。

●第2回の概略

段階	時間	概略
事前作業		<input type="checkbox"/> 前回の記録を確認
冒頭の 確認事項	2分	<input type="checkbox"/> 挨拶、教材の確認
	5分	<input type="checkbox"/> 今日の目標 <input type="checkbox"/> その他の相談確認 <input type="checkbox"/> 前回のおさらい
セッション 内容	20分	<input type="checkbox"/> 4. 行動計画の振り返り <input type="checkbox"/> 5-1. 役立つ行動の特徴 <input type="checkbox"/> 5-2. 実習：新しい行動計画 <input type="checkbox"/> 6. 実習：お品書きづくり
締め くり	3分	<input type="checkbox"/> ホームワークの確認 <input type="checkbox"/> 質疑応答 <input type="checkbox"/> プログラム全体のまとめ
事後作業		<input type="checkbox"/> 報告レポート作成

第2回「お品書きづくり」の進め方

段階	時間	ポイントと具体例
事前作業		・ 前回の記録等の確認
簡単な挨拶	1分	<p>●挨拶と教材の確認</p> <p>「こんにちは。それでは、今日も始めていきます。前回お渡ししたテキストはお持ちですか？」</p>
ステージ設定	3分	<p>●目標の説明</p> <p>「前は、元気のしくみを学んで、気分よく過ごす時間を増やす行動計画を一緒にたてました」</p> <p>「2回目の今回は、前回の行動計画の振り返りをして、〇〇さんに役立つ気分がよくなることリストをつくりましょう」</p> <p>●プログラム以外の相談事項の確認</p> <p>「プログラムとは別のことで相談されたい特別なことはありますか？」</p> <p>●前回のおさらいと導入</p> <p>「前回どんなことを話したか覚えているところはありますか？ どのところが印象に残っていますか？」</p> <p>「セッション2のところを開いて見たりされましたか？」</p> <p>⇒基本的には予習はなしであるため、事前に読んだかどうかは軽く聞く。もし読んでいけば、どこを読んだか、疑問や興味を持った点がないか、どんな感想をもったかなどを聞いていく。そして、きちんと褒めて労う。</p> <p>「(読んできた) お目通しいただき、ありがとうございます。よりスムーズに進めていけると思います」</p> <p>「予習をしてみて、わかりづらかった点や疑問点などはありましたか？ 逆に、ここは面白いと思った点や、ここはピンときたという部分はありましたか？」</p> <p>⇒読んできた場合は、対象者の理解状況を確認しつつ、対象者の個別の話を重点的に聴くなど、柔軟に進め方を調整してもよい。</p> <p>「(読んでいない) それでは一緒にテキストを読み進めていきましょう」</p>

セッション
内容

20分

● P 4. 計画の振り返り

「まず、前回一緒にたてた行動計画を振り返りましょう。試された計画はありますか？」

⇒ (試した計画がある) 「素晴らしいですね！ 実行したときのご様子を教えてください。実行しているとき、どんな気持ちでしたか？ 実行した後はどうでしょう？」 「何か、気づかれたことはありますか？ また、次の計画に活かすとしたら、どんなところが活かそうですか？」

* 実行されていたら、まずは褒めて労う。そして、実行したときの気持ちの変化を丁寧に聴く。次の計画につながるよう、気づきやアイデアも聞いてみる。

⇒ (試さなかった) 「実行しなかったからと言って、うまくいかなかった、失敗というわけではありません。どんなところが実行しにくかったのか、もっと〇〇さんに合った行動があるのか、何か邪魔してくる障害があったのかを振り返ることで、次の計画につながる大事な指針となります」

* 実行していなかった場合も、その中から得た気づきが次の行動計画につながる大事な指針となることを伝えて、振り返りをする。

● P5-1. 行動計画のまとめ

「〇〇さんには、どんなタイプの行動が合っているのでしょうか？ 身体を動かす系なのかのんびりする系なのか、昔やっていた趣味のアレンジなのか、どんなものがよさそうですか？」

「次に試してみたい行動にはどのようなものがありますか？ 前回のよう、一緒にリストアップしてみましょう。」

「また、前回の行動計画を踏まえて、実行に移すためにできそうな工夫には、どんなものがありますか？」

⇒ 事前に準備をしておく、1人でやる行動の方がよい、誰かに声をかけてもらおうと実行しやすい、など、それぞれの対象者に合わせた実行可能性を上げる工夫を話し合う。

● P5-2. 新しい行動計画

「また、これから1～2週間のうちに試す行動計画を一緒にたてましょう」

⇒前回同様、計画を具体化していく。また、この際、1～2週間の間に1度しかできないような労力のいる行動を2つではなく、少なくとも1つは1週間に2度ほどできそうな継続可能性の高い手軽な行動を取り入れておく。例えば、窓を開けて換気をする、お風呂に入浴剤を入れる、普段使わない食器を使う、など。

● P 6. お品書きづくり

「最後に、一緒に気分よくなる行動のお品書きを一緒につくりましょう。これまで試したものでもよいですし、これから試してみたいものでもよいです。元気がなくなったなあ、と思ったときに、端から順番に試したら、気づいたら元気になっているような、そんなお品書きにしましょう」

ワンポイント

お品書きには、バリエーション豊かな行動が含まれていることが重要。元気がないときにも、実行できそうな行動も入れておくこと。試したときに、どんな気持ちになりそうかのシミュレーションをして付記しておくことも、利用可能性を高める。

「ポイントは、いろんなタイプの行動が入っていることです。1、2分でできるものもあれば、手の込んだものもあれば、身体を動かすものもあれば、自宅でできるようなものもある…そんなお品書きにしましょう。食べ物のお品書きでも、いろんな種類がある方がわくわくしますよね！」

●ホームワークの確認

「今日でプログラムは終わりにになりますが、今回一緒に作ったお品書きを活用していただけたらと思います。ちょっと最近元気が出ないなあ、と思ったとき、ぜひ役立ててください」

●質疑応答

「これで、全2回のプログラムはすべて終わりにになりますが、わかりづらかった点や疑問点などございませんか？ どんな些細なことでも結構ですので是非おっしゃっていただければと思います」

締めくくり 6分

●プログラム全体のまとめ

「今回のプログラムでは、①元気のしくみを学んで、②元気の出る行動の工夫を試す、大きく分けてこの2つを一緒に進めてきました」

「今回のプログラムの中で、どういったところが、〇〇さんにとって今後も役に立ちそうでしょうか？」

「2回の中で、どんな発見がありましたか？」

⇒プログラム全体のまとめをして、対象者自身の気づきや振り返りについてフィードバックしてもらおう。

事後作業

・記録の作成

(6) リスクコミュニケーション

担当：柴田 義貞

要約

人類は不確実性の環境のなかで生の営みを続けてきており、不確実性に賢く対処することがわたしたちにとって不可欠です。

この章では不確実性への対処に関わる基本的なことがらについて紹介しています。

一般の人はリスク＝危険と考えているようですが、リスク (risk) という言葉は、イタリア語の「勇気を持って試みる」という意味の *risicare* に由来すると言われていいます。

現代におけるリスクの一般的な定義は、被害の重大性 (ハザード) と被害の起こる確率との二つを表す複合尺度です。

リスクは被害の重大性 (ハザード) と被害の起こる確率の評価に必要なデータを収集することができれば、客観的に評価できますが、安全は判断の問題です。すなわち、あること (もの) が安全であるというのは、そのリスクが受容可能と判断される場合ということです。ゼロリスクはあり得ませんから、問題はどの程度のリスクなら我慢できるかということになりますが、これが許容リスクとよばれるものです。過去の経験則によると、1万分の1以上のリスクは受容されにくいですが、100万分の1 (自然災害のリスク) 以下のリスクはほとんど無視されるという経験法則があります。その間にあるリスクが「我慢できる」領域ですが、その設定をどうするかが (個体差を含めたバイアスの混入) リスクマネジメントの重要なポイントになります。

安全はリスクの大きさに基づく判断の問題ですが、安全・安心としばしば安全と対で用いられる安心は心理的要素がきわめて強い言葉です。安全 (リスクが社会的に受容可能なほど小) であっても安心できない人は少なくありません。

リスク認知とは、客観的なデータに基づくことなく、主観的な枠組みの中でリスク事象を理解し、個人や社会にもたらすかもしれない危害についての予想を形作る心理的プロセスを言います。リスクは科学的データから客観的に評価されるものですが、その評価が専門家でない人々の実感とは必ずしも一致しないところにリスク認知の問題があります。そのような不一致が生じる理由のひとつは、非専門家が被害の重大性と確率以外の情報をもとにリスクについての判断をしていることです。

選択の結果得られる利益あるいは蒙る損失と、それらの起こる確率が既知の状況において、人々がどのような選択をするかを記述するプロスペクト理論を紹介しましたが、この理論はまた、小さな確率を過大に評価し、大きな確率を過小評価する一般人の認知バイアスを説明します。

リスクコミュニケーションとは、対象の持つリスクに関する情報を、リスクに関係

する人びとに対して可能な限り開示し、たがいに共考することによって、解決に導く道筋を探す社会的技術のことです。

リスクコミュニケーションの効果は説得的コミュニケーションよりも相対的に大きく、リスクコミュニケーションにおいては、受け手だけでなく、送り手にも同様の変化が現れ、これらの関係を通じて、共考する姿勢の発生することがリスクコミュニケーションの最大の効果です。

1. はじめに

わたしたちはこの世に生を受けた途端に地下、地上および宇宙からの放射線に生涯被ばくし続けます。放射線は専用の測定器がなければ、目・耳・鼻・舌・皮膚のいわゆる五官のいずれでも感じることはなく、そのため、原子力発電所の事故など、放射線に関わる特別な事件に遇わない限り、平穏な日常生活を送ることができています。

一方、放射線被ばくを意識するような状況下に陥ると、上に述べたような放射線の特徴のために、人は放射線被ばくの健康影響を必要以上に怖れることになり、専門家は、「安全」か「危険（安全でない）」かという、二者択一の判断を求められることが少なくありません。

しかし、「死と税金のほかには、確実なものは何もない。」というベンジャミン・フランクリン（Benjamin Franklin）の言に象徴されるように、人類は不確実性の環境のなかで生の営みを続けてきました。不確実性に賢く対処することがわたしたちにとって不可欠であると言っても過言ではありません。

この章では不確実性への対処に関わる基本的なことから紹介します。

2. リスク、安全、安心

2.1. リスク

リスクを国語辞典（たとえば新村 出（編）『広辞苑 第四版』岩波書店、1998）で引きますと、見出しのリスク【risk】に続いて、「① 危険。② 保険者の責任。被保険物。」という記述があり、一般の人がリスク＝危険と考えているのは無理からぬことです。しかし、リスク（risk）という言葉は、イタリア語の「勇気を持って試みる」という意味の *risicare* に由来すると言われていています（文献1）。英語の *risk* も動詞としては「…する危険をあえて冒す」という意味があります（グランドコンサイス英和辞典、三省堂、2001）。「この観点からすると、リスクは運命というよりは選択を意味している。」（文献1）ということになります。

現代におけるリスクの一般的な定義は、被害の重大性（ハザード）と被害の起こる確率との二つを表す複合尺度です（文献2）。夏場には頻繁に蚊に刺されます（確率は高いです）が、被害の重大性は一般に小さいです。一方、2011年3月11日発生した東日本大震災は広範囲の地域に甚大な被害をもたらしましたが、その発生確率は

1000年に1度程度のきわめて小さなものです。

このように、リスクを語る場合、一般論としては上述の複合尺度としてリスクを考える必要があります。複合尺度のままでは異なるリスクの比較が容易でない場合がありますので、リスクを

リスク = 被害の重大性 (ハザード) × 被害の起こる確率

と定義する場合があります。また、「発がんリスク」のように、被害の起こる確率をリスクと同義に用いることがあります。用語法としては正確ではありません。しかし、部位別発がんのように、部位によるハザードの違いよりも、発生確率の違いに関心のある場合は、このような用語法も仕方がないかもしれません。

2.2. 安全

リスクは被害の重大性 (ハザード) と被害の起こる確率で定まるものですから、これら二つの量の評価が前提となります。これらの評価に必要なデータを収集することができれば、客観的に評価できるものです。この意味で、リスクは客観的な指標であると言えます。

一方、安全は判断の問題です。すなわち、あること (もの) が安全であるというのは、そのリスクが受容可能と判断される場合ということです (図1)。

ゼロリスクはあり得ませんから、問題はどの程度のリスクなら我慢できるかということになります。これが許容リスクとよばれるものです。過去の経験則によると、1万分の1以上のリスクは受容されにくいですが、100万分の1 (自然災害のリスク) 以下のリスクはほとんど無視されるという経験法則があります。その間にあるリスクが「我慢できる」領域ですが、その設定をどうするかが (個体差を含めたバイアスの混入) リスクマネジメントの重要なポイントになります。

2.3. 安心

安全はリスクの大きさに基づく判断の問題ですが、安全・安心としばしば安全と対で用いられる安心は心理的要素がきわめて強い言葉です。安全 (リスクが社会的に受容可能なほど小) であっても安心できない人は少なくありません。食品中の放射性物質はすべてゼロにしなければならない、という不可能なことを主張する人たちはその例です。リスクゼロの主張は「ないものねだり」と言ってよいでしょう。

3. リスク認知

3.1 認知バイアス

リスク認知とは、客観的なデータに基づくことなく、主観的な枠組みの中でリスク事象を理解し、個人や社会にもたらすかもしれない危害についての予想を形作る心理的プロセスを言います。そして、主に一般の人々が様々な科学技術であるとか、産業

活動あるいは個人の活動に伴うリスクをどんな風に受け止めるのか、一般人のリスクの受け止めの研究はリスク認知研究とよばれ（文献4）、社会心理学における大きな研究課題の一つです。

リスクは科学的データから客観的に評価されるものですが、その評価が専門家でない人々の実感とは必ずしも一致しないところにリスク認知の問題があります。そのような不一致が生じる理由のひとつは、非専門家が被害の重大性と確率以外の情報をもとにリスクについての判断をしていることです。表1は、過去の研究を概観して、人々のリスク認知を高めるものとして纏められたものを示しています（文献5）。

図2および図3は犯罪発生件数の認知件数についての警察官（専門家）と学生（非専門家）の推定値を比較したものです。警察官の認知件数推定値は統計値とよく符号していますが（図2）、学生の認知件数推定値は統計値の小さな（件数の少ない）凶悪犯罪については過剰推定を、統計値の大きな（件数の多い）自動車窃盗や空き巣などの犯罪については過少推定をする傾向のあることが分かります（図3）。

図3と同様の傾向は他の調査でも確認されています（図4）。図4は35年前に行われた調査ですが、横軸は技術的に推定された、あるいは統計的に値の分かっている様々なハザードによる死亡者数、縦軸が年間死亡者数の一般人による推定値です。ボツリヌス菌中毒、竜巻、洪水による死亡など低頻度の死亡者数は技術的推定値より過剰に推定されている一方、脳卒中や胃がんなど高頻度の死亡者数は過少に推定されていますが、これは確率や頻度判断における1次的バイアスとよばれているものです。

3.2 プロスペクト理論

Daniel Kahneman と Amos Tversky によって展開されたプロスペクト理論 (prospect theory) は、不確実性の下における意思決定モデルのひとつで、選択の結果得られる利益あるいは蒙る損失と、それらの起こる確率が既知の状況において、人々がどのような選択をするかを記述するモデルです。

次の例は質問の仕方によってリスクを伴う選択肢の間での人々の意思決定の基準が異なることを示すものです。

質問1：次の選択肢 A、B のうちいずれを選びますか。

A：確実に 80 万円獲得できる。

B：0.85 の確率で 100 万円獲得できる（何も獲得できない確率が 0.15）。

質問2：次の選択肢 A、B のうちいずれを選びますか。

A：確実に 80 万円を失う。

B：100 万円失う確率が 0.85 あるが、まったく失わない確率が 0.15 ある。

確率論に立脚して期待利得（損失）の比較から選択するならば、質問1の場合は B

(期待利得は 85 万円) を選択し、質問 2 の場合は A (期待損失は 80 万円) を選択することが「合理的」選択のはずですが、そのような人は少数派で、大多数の人は、質問 1 の場合は A を選択し、質問 2 の場合は B を選択することが観察されています。

質問 1 の場合は無難な選択肢が魅力的に感じられ、質問 2 の場合は冒険的な選択肢が魅力的に感じられています。しかも、確率論的期待値による判断では、いずれも損な選択肢が魅力的に感じられています。このようなことの起こる原因のひとつとして、利得の心理的イメージと損失の心理的イメージが対照的でないからではないかという仮説が立てられています (図 5)。

プロスペクト理論ではまた、確率に対する重みづけでも、図 3、図 4 と同様なことが出てくるとされています (図 6)。

4. リスクコミュニケーション

リスクコミュニケーションとは何かということですが、この分野のわが国における泰斗、木下富雄京都大学名誉教授は次のように定義されています (文献 3)。

対象の持つリスクに関する情報を、リスクに関係する人びと (stakeholder) に対して可能な限り開示し、たがいに共考することによって、解決に導く道筋を探る社会的技術のことをリスクコミュニケーションという。

これはあくまで未来に発生する可能性のある危険や災害に関するコミュニケーションで、災害発生後に行われるクライシスコミュニケーションとは区別されます。またこれは、説得的コミュニケーションにおける「恐怖アピール」のコミュニケーションのことではありません (文献 3)。

リスクコミュニケーションの要点は次のとおりです (文献 3)。

- ・対象の持つポジティブな側面だけでなく、ネガティブな側面についての情報、それもリスクはリスクとして、関係者の欲する情報を可能な限り「公正」に伝えること。
- ・一方向的なプロパガンダではなく、関係者の間で「双方向的」なコミュニケーションが行われることにより、情報を共有すること。
- ・目的は、相手を説得することではなく、関係者が「共考」してその信頼関係をもとに、よりよい解決法を探る土台を作ること。
- ・すべてに通底するのは「信頼性」である。

1995 年 1 月 17 日に発生した阪神淡路大震災を契機に日本の広報は大きく変化しました。それ以前の広報は、一言でいえばリスクの無視でした。対象の持つベネフィットを主張するのみで、リスクに関してほとんど言及していません。原子力の広報も「日本ではチェルノブイリのような事故は絶対に起こりません」というように無謬神話に近い表現をしていました。他方、反原発グループの広報も、リスクを声高に主張するのみで、ベネフィットには言及していません。木下富雄先生が 1980 年代に主張され

始めたリスクコミュニケーションも、一部の人を除いてほとんど無視されていたそうです（文献3）。

阪神淡路大震災を機に安全神話が崩壊し、政府の原子力白書も2000年版から安全神話と決別しています。しかし当時はリスクコミュニケーションはまだ受難の時代で、リスクコミュニケーションが脚光を浴びだしたのは2000年代に入ってしばらくしてからですが、その背後には技術の進展にも社会の理解がないと進まないという価値観の変化があったものと考えられます（文献3）。

表2はリスクコミュニケーションの基本原則を纏めたものです。

図7は説得的コミュニケーションとリスクコミュニケーションを比較した模式図です。リスクコミュニケーションの効果は説得的コミュニケーションよりも相対的に大きいです。受け手に態度変化が発生することは望ましいですが、それは結果であって目的ではありません。態度変化に至らないときでも、相手への信頼度や内容への信頼度が増加するかが問題なのです。リスクコミュニケーションにおいては、受け手だけでなく、送り手にも同様の変化が現れ、これらの関係を通じて、共考する姿勢の発生することがリスクコミュニケーションの最大の効果です（文献3）。

参考文献

1. ピーター・バーンスタイン著（青山護 訳）：リスク・上 神々への反逆。日本経済新聞社，2001（原著 Peter L. Bernstein. *Against the Gods*. John Wiley & Sons, Inc. 1996）
2. William W. Lowrance: *Of Acceptable Risk*. William Kaufmann, Inc. 1976
3. 木下富雄：リスクコミュニケーションの思想と技術。（柴田義貞（編）：放射線リスクコミュニケーション 健康影響を正しく理解するために，長崎新聞社，pp. 7-52 所収）2012
4. 中谷内一也：一般人のリスク認知と信頼。（柴田義貞（編）：放射線リスクコミュニケーション 健康影響を正しく理解するために，長崎新聞社，pp. 219-264 所収）2012
5. 吉川肇子：第6章 リスク・コミュニケーション。（今田高俊（編）：社会生活からみたりスク リスク学入門4，岩波書店，pp. 127-147 所収）2007
6. 岡本浩一：リスク心理学入門—ヒューマン・エラーとリスク・イメージ—。サイエンス社，1992

〈図の説明文〉

図1. リスクのレベルと ALARP (as low as reasonably practicable) を示すキャロットダイアグラム (文献3).

図2. 犯罪発生件数に関する警察官の認知件数推定値と統計データの関連 (文献4).
原典: 中谷内一也, 島田貴仁. 犯罪リスク認知に関する一般人—専門家間比較: 学生と警察官の犯罪発生頻度評価. *社会心理学研究* 24: 34-44, 2008

図3. 犯罪発生件数に関する学生の認知件数推定値と統計データの関連 (文献4).
原典: 中谷内一也, 島田貴仁. 犯罪リスク認知に関する一般人—専門家間比較: 学生と警察官の犯罪発生頻度評価. *社会心理学研究* 24: 34-44, 2008

図4. 40種類のハザードによる年間死亡者数の主観的推定値と技術的推定値との関連 (文献4).

原典: Lichtenstein S, Slovic P, Fischhoff B, Layman M, Combs B. Judged frequency of lethal events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 4: 551-578, 1978

図5. 利得—損失の主観的評価 (文献6).

原典: Kahneman D, Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47: 263-291, 1979

図6. プロスペクト理論における確率と重みづけ関数との関連 (文献4).

原典: Tversky A, Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* 211: 453-458, 1981

図7. 情報の送り手, 受け手の関係に関する二つのパラダイムの比較 (文献3).

上. 伝統的変化研究のパラダイム. 下. リスクコミュニケーションのパラダイム.

原典: 木下富雄, 吉川肇子. リスクコミュニケーションによる認知行動の変化 (3). 日本社会心理学会第31回大会発表論文集, 1990 (許可を得て改変・転載)

表1. リスク認知を高めるもの

-
1. 非自発的にさらされる
 2. 不公平に分配されている
 3. 個人的な予防行動では避けることができない
 4. よく知らない、あるいは新奇なものである
 5. 人工的なものである
 6. 隠れた、取り返しのつかない被害がある
 7. 小さな子供や妊婦に影響をあたえる
 8. 通常とは異なる死に方（病気、けが）をする
 9. 被害者が身近にいる
 10. 科学的に解明されていない
 11. 信頼できる複数の情報源から矛盾した情報が伝えられる
-

出典：文献5. 原典：Bennett P. Understanding responses to risk; some basic findings. In Bennett P and Calman K (eds). *Risk Communication and Public Health*, Oxford University Press, 1999

表2. リスクコミュニケーションの基本原則

-
1. 市民を敵視せず仲間として受容すること
 2. 市民の考えや関心の所在を注意深く見守ること
 3. 持っている情報はできるだけ多く、かつ早めに提供して、情報を関係者間で共有すること
 4. データの不確かさや弱点についても、率直に議論すること
 5. 相手のレベルに沿った平易な表現をすること
 6. 最悪事態の推定とともに、危険性の幅を示すこと
 7. 質問をはぐらかしたりしないで必ず答えること
 8. 回答が分からないときや不確かなときは、それを正直に述べること。確かになった段階で改めて説明すること
 9. ウソは絶対に言わないこと
 10. できないことはできないと、その理由を含めて明確に述べること
 11. 苦し紛れに気を持たせるあいまいな回答は避けること
 12. できることしか約束しない、しかし約束したことは必ず実行すること
 13. 議論で勝ちすぎないこと、負けすぎないこと
-

出典：文献3

図1

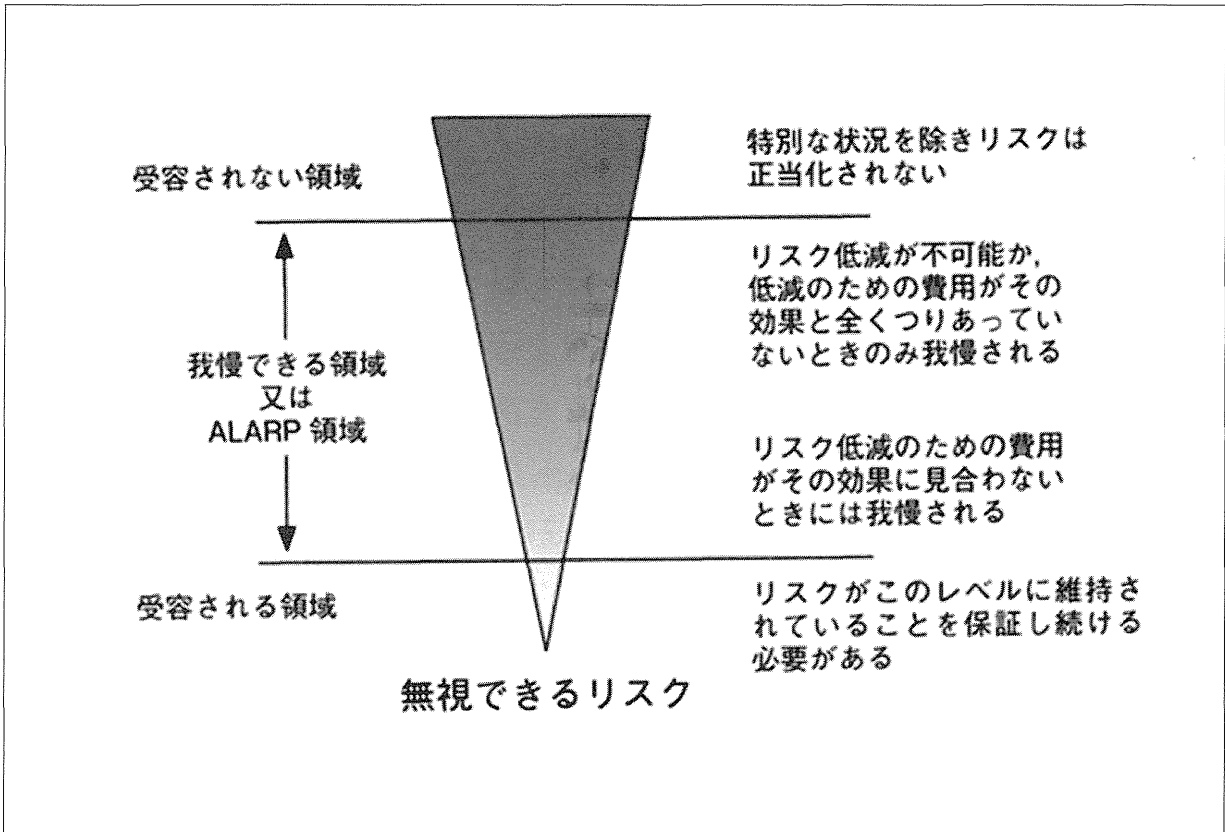


図2

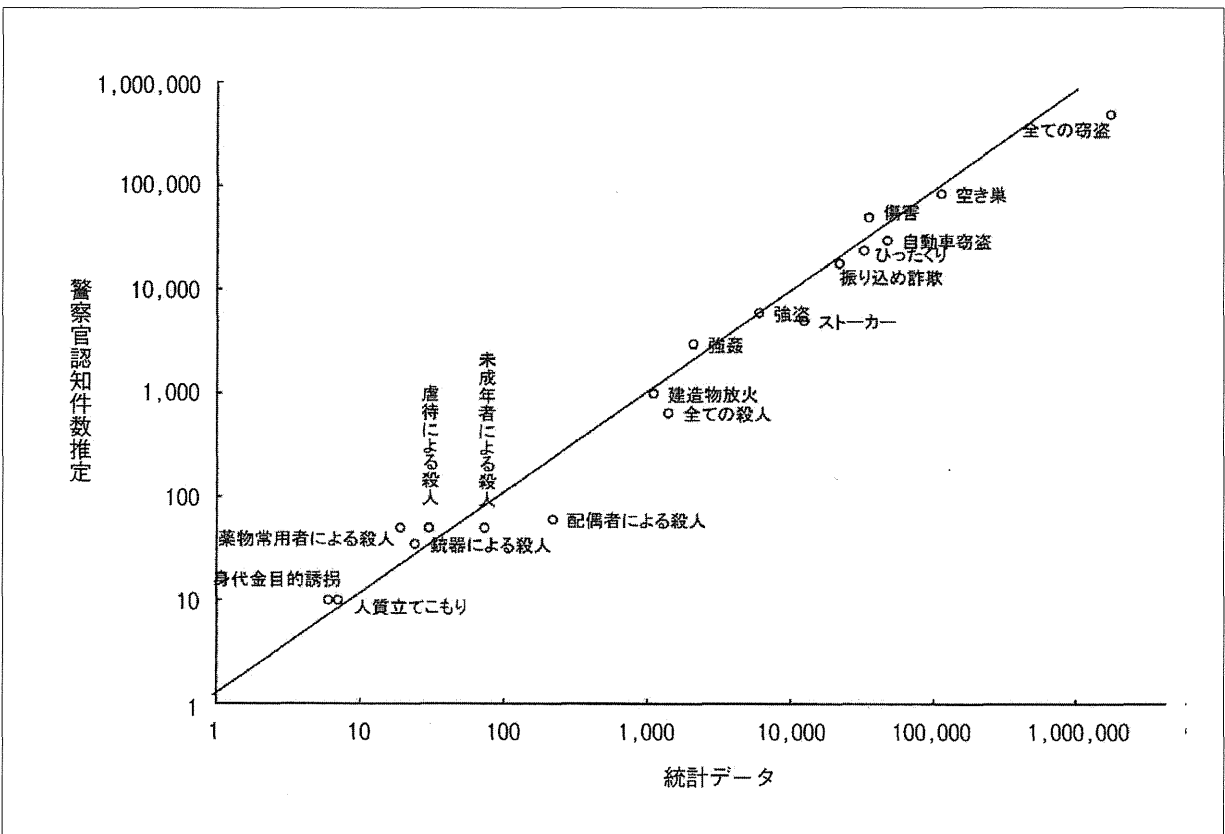


図3

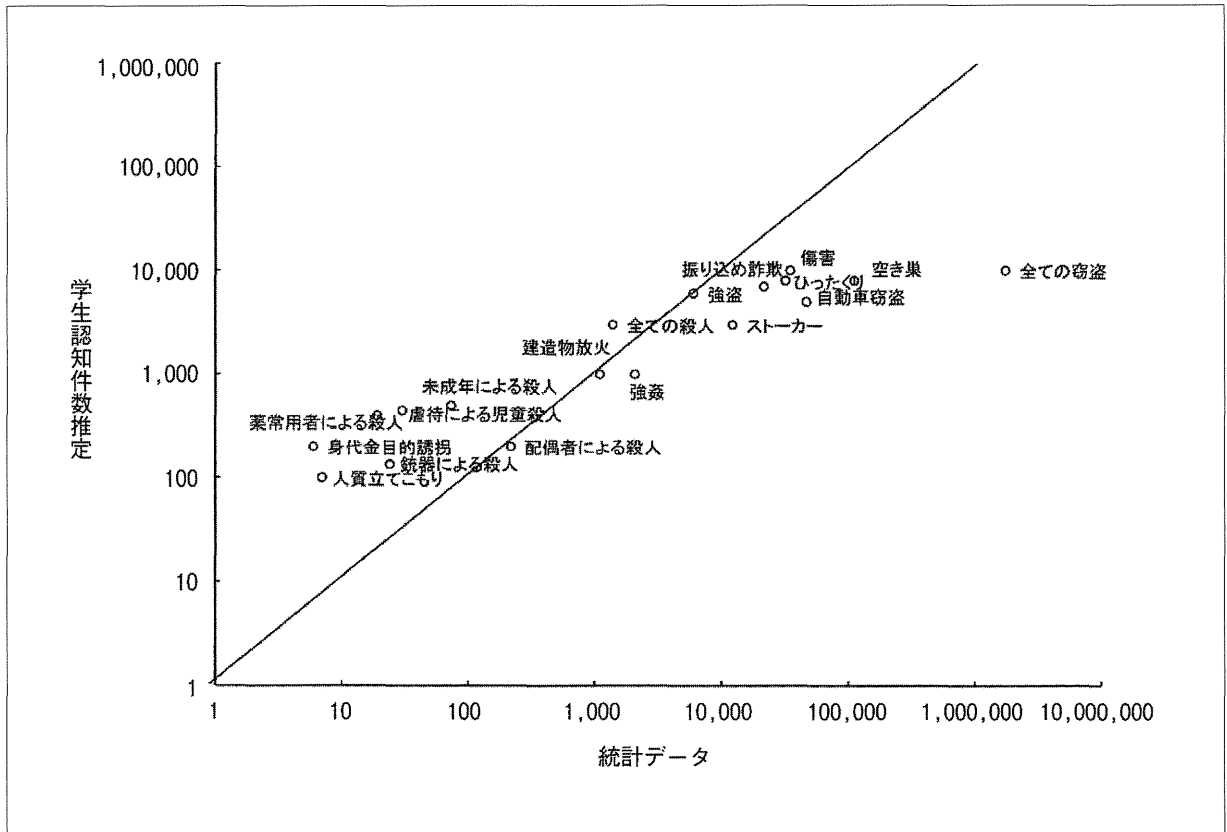


図4

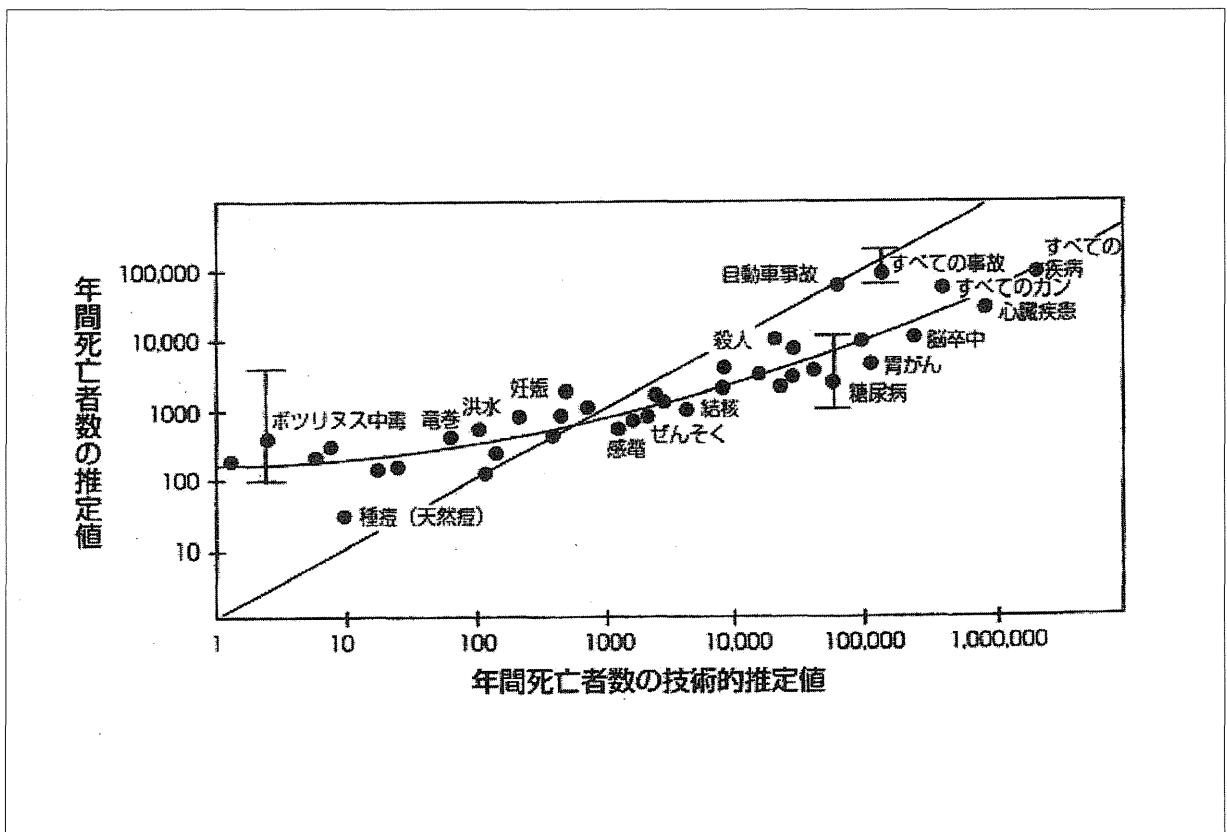


図5

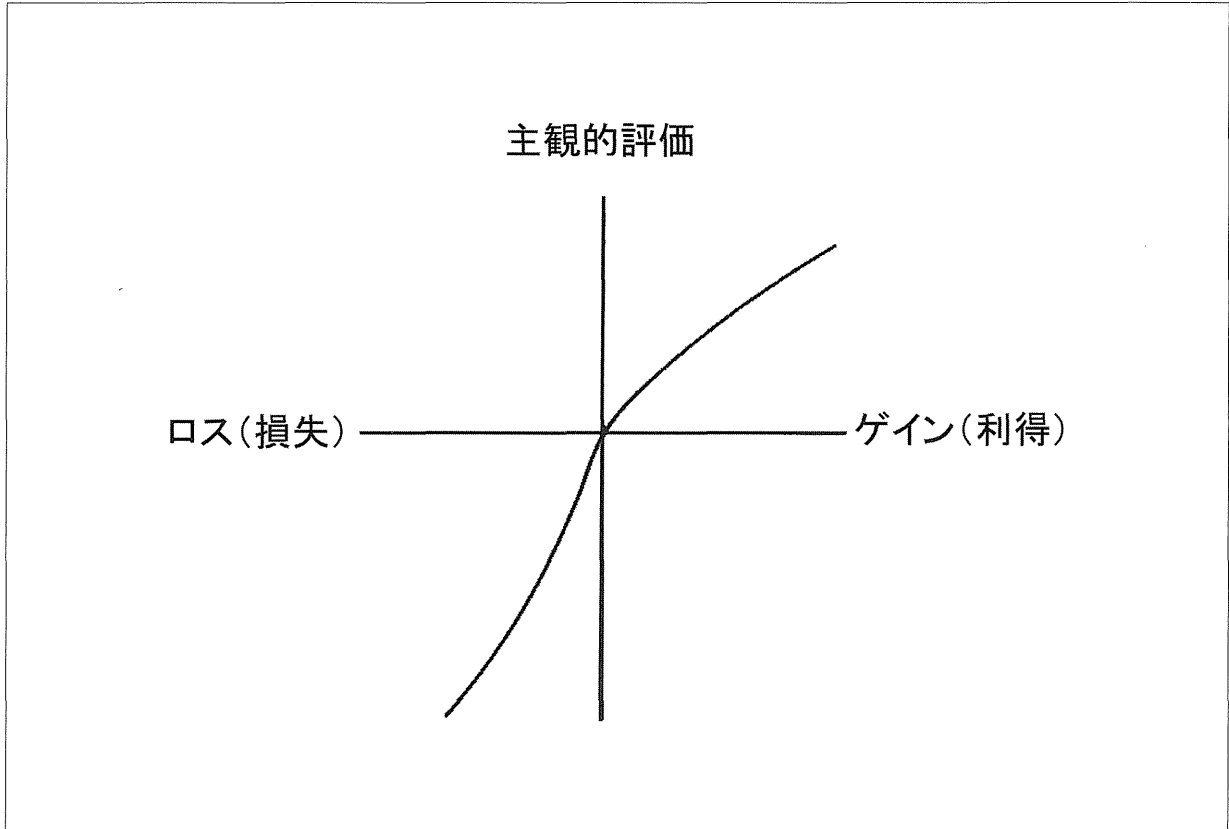


図6

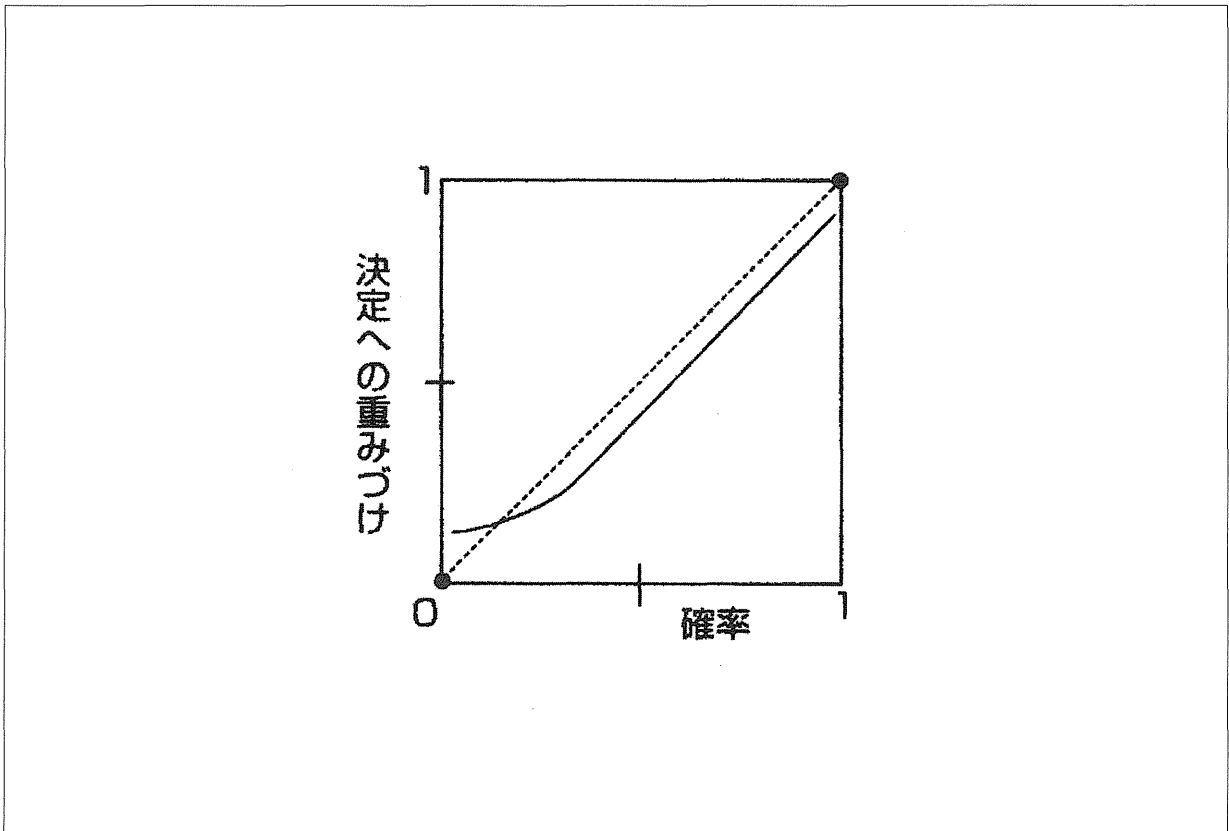
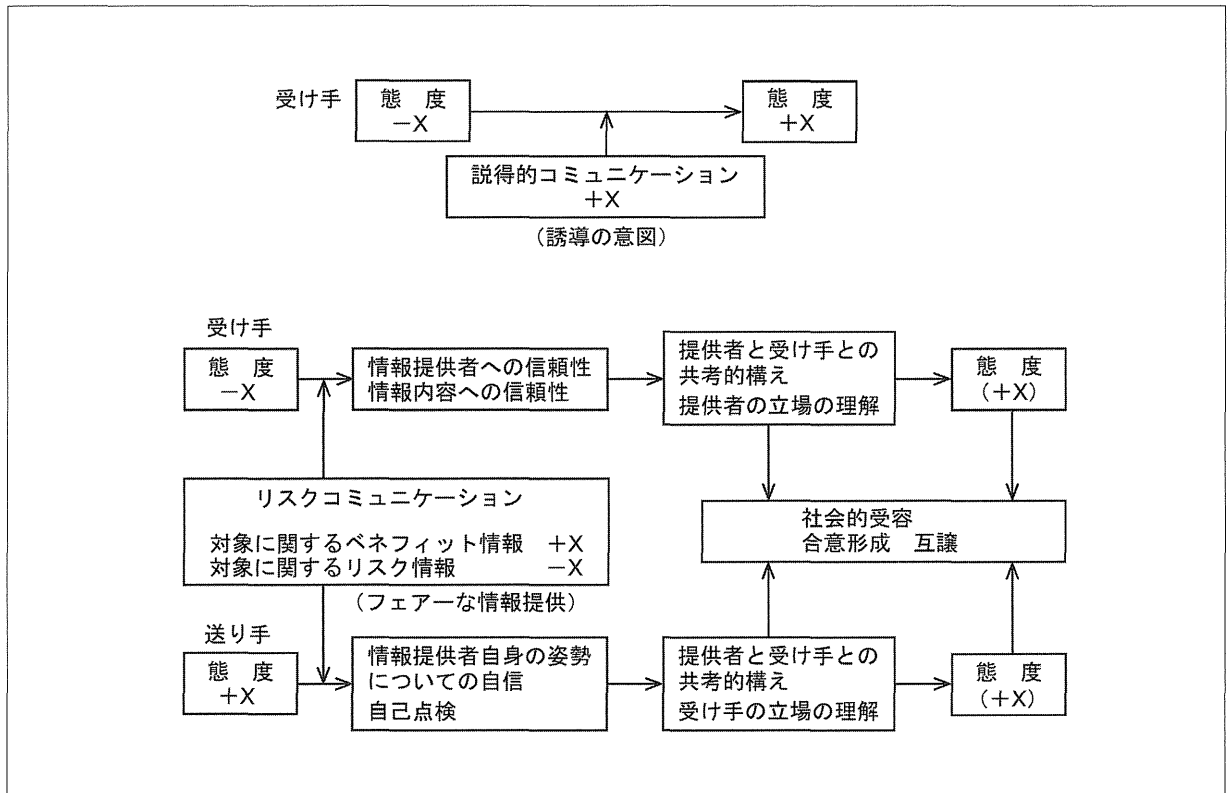


図7



●
●
不安への対応基礎知識
●
●

不安のコントロールに向けた住民教育

担当：金 吉晴

要約

不安には、不安という感情、動悸や呼吸困難などの生理的（身体的）不安、落ち着かない行動や飲酒などの行動面での不安、そして不安が持続し、自分にはどうしようもなく、恥ずかしいという思考（認知）面での不安があり、これらは互いに結びついている。不安な感情を鎮めることが難しい場合でも、呼吸法によって生理的不安を鎮めたり、まとまりのある行動を呼びかけたり、不安の自然経過と回復についての考え方を習得することによって、不安を鎮め、コントロールすることが容易になる。アルコールやカフェインの摂取、睡眠時間の短縮などの生活習慣や、甲状腺機能亢進症、心疾患などの身体要因も不安を悪化させることがある。不安を抱えた人への接し方としては、何を話すかではなく、どのように話すかという態度の習得が重要である。ロールプレイと呼ばれる模擬面接によって同僚同士で指導をしあうことが有効である。

1. はじめに

人間誰しも不安を感じます。試験の結果を待っているとき、人前で発表をするとき、など。しかしそうした不安を治療しようと思うことはあまりありません。誰もが不安になるような理由がある場合、その不安は必ずしも医療の対象とはなりません。

しかし不安のために動悸がとまらなくなったり、行動に落ち着きがなくなったり、過呼吸が生じたり、酒量が増えたり、悪い方にばかり考えて不安が膨らんでいくようなときには、助言や治療が必要になります。

つまり不安それ自体が治療の対象なのではなく、その結果としての身体の症状や行動の問題があったときに治療や相談の対象になるわけです。時には、「不安になって恥ずかしい」「自分はおかしくなったのではないか」という思い込みに対して、それは誰にでもある、時間が経てば必ず楽になる、といった見通しを与えることも有効です。

さて、今回は黒い雨に関する被ばく不安などをもった住民の相手をするることになります。実際の被ばくの可能性があったのかどうか、そのことで不安に思う必要があるのかなのか、という議論はさておき、ともかくも不安をもっている人に対して、その不安をどのようにコントロールし、上手にお付き合いすればよいのかということをお話しする方法をご紹介します。

ここに書かれていることは黒い雨不安だけではなく、どのような不安に対しても当てはまる共通のことです。