

編集後記

最近、社会心理学領域の蓄積が、医薬品の安全対策に今一つ別の光の当て方を提供するのではないかと、夢をふくらませている。21世紀のはじめ頃、科学技術とリスクコミュニケーションに関する研究に陪席したことが、最初の契機である。原子力発電所や伝達性海綿状脳症（食品との関連）など、日常の想像力を超え、複雑で分かりにくく、一方で排除もいかかという、社会がこれまで出会ったことのないリスク問題を例題にしたもので、そのリスクを理解し、相互不信ではなく克服に結びつけるにはどうすれば良いのか、というのがテーマであった。当然「ハイ、これです」というような結論は出ず、かなりの力仕事だった記憶がある。さて、その作業の過程で「フリンジ効果」という社会心理学用語に出会ったとき、ハタと膝を打った。内容は、例えば他者を何らかの行動に誘うとき、「生存率95%」と表現するのと、「死亡率5%」と表現するのでは、はっきり合意率が違い、これは実験で繰り返し証明されている、ということである。何となくそうではないかと体感として感じていたものが、いともスッキリ示されたのである。若干の飛躍をお許し願いたい、私の精神に改めて畳み込まれたものは、人間は心の容れものであり、たとえ科学的に同質な事がらであっても相手側に立って工夫しなければ、うまく伝えられない（しかしその工夫は、意図的な操作の可能性にも連なる！）、ということであった。

医学、薬学などの自然科学を背景に持つわれわれは、ときに自然科学のパラダイムに依存しすぎていると思う。クオークやプリオンなど、問題を構成する最も基本的な事象を記述し、これらを組み合わせれば、ゆくゆくは宇宙全体まで説明可能という、魅惑的で我々を捉えて離さない原理である。しかし、対象が心の容れものである人間を含んだ場合、事情は一変する。どう考え、判断するかはその個人の価値観や人間故の限界にゆさぶられ、手続きは直ちに人文・社会科学に範疇を広げる。一昨年の世界的な経済混乱も、個人の判断や気持ちのゆらぎの積み重なりからであり、ノーベル賞級の経済工学も、「人間の心」の前で立ちすくんだのであろう。医薬品も自然科学の守備範囲にある開発までと、その保護から出て、人間社会との関わりが始まる市販後では、安全性確保の方法論や対応の順序は異なってくるはずで、それが自然に思える。市販開始の瞬間に、我々は慣れ親しんだ自然科学のパラダイムから社会科学の原理の中に放り出されているのであろう。これらの関連は未だ十分に体系化されていないように思われ、しばらくは先達を求め、社会科学の勉強を続けたいと思っている。

(黒川達夫)