

血圧「てなに」?

いよいよやってきました。そう！毎年恒例の集団健診が5月から始まります。すでに食べ物・運動に気を付けている方は心待ちにされているんじゃないでしょうか。(笑)そこで、今回は健診会場で皆さんからよく受ける質問『健診ではいつも血圧が160ぐらい上がるけど、どうもないから大丈夫でしょ?』にお答えします。

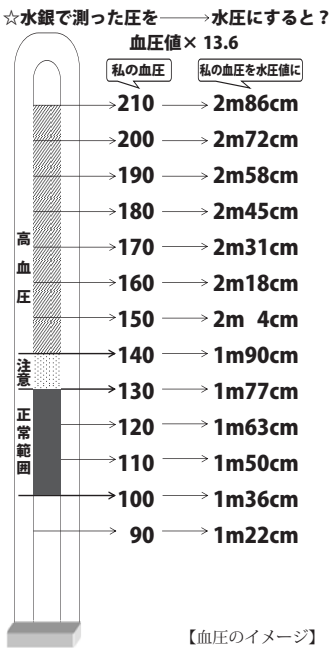
そもそも血圧って何ですか?心臓から脳や足に血液を送るためには『圧』が必要です。血圧100mmHgを水圧にしてみると1m36cmです。血圧180mmHgの方はなんと水圧2m45cm!これほどの圧がかかって、どうして痛みを感じないのでしょか?それは、血管には痛みを感じる神経がないからです。200前後ま



町保健師

で上がって、周りの神経を圧迫するくらいじゃないと症状が出ないのが血圧です。つまり、脳や足に血液が届くには必要だけれど、その圧が高すぎると逆に、血管がふくらんだり、キズがついたりして動脈硬化を進めてしまふんですね。血管を傷めない上限が他に病気の無い方で『140/90』くらいと言われていいます。特に高血圧に弱いのが、『脳』と『腎臓』です。動脈硬化を防ぎ、脳梗塞や腎不全にならないためにも自覚症状だけでは判断できない血圧を測る意味があるのです。健診は、血圧値だけではなく他の検査値からも血管のリスクを考えていく機会です。健診会場で皆さんにお会いできるのを楽しみにしています。

私の血圧を水圧してみると?



消費生活に関するアドバイス

クーリング・オフ制度「てなに」?

【クーリング・オフ制度とは】

消費者が不意な訪問を受けて勧誘された場合や、自らの意思がはっきりしないままに契約の申し込み・締結をしてしまった場合に、一定期間であれば無条件で、一方的に契約を解除できる制度です。

【特定商取引法における取引ができる取引と期間】

- 訪問販売(キャッチセールスなど)・・・8日間
- 電話勧誘販売・・・8日間
- 特定継続的役務的提供(エステ、語学教室など)・・・8日間
- 連鎖販売取引(マルチ商法)・・・20日間
- 業務提供誘引取引販売取引(内職商法など)・・・20日間
- 訪問購入(業者が消費者の自宅等を訪ねて、商品の買い取りを行うもの)・・・8日間

【クーリング・オフできないもの】

- 3,000円未満の現金取引
- 消耗品を使用した場合(健康食品・化粧品・配置薬など)
- 自動車の販売、飲食店での飲食など

○葬儀など

【クーリング・オフの手続き方法】

- 必ず書面で行う。ハガキ可
- クーリング・オフができる期間内に通知。
- クレジット契約している場合は、販売会社と信販会社に同時に通知。
- 『特定記録郵便』または『簡易郵便』で送付し、コピーや送付の記録は一緒に保管しておく。

クーリング・オフの書き方(例)

はがきの裏

契約解除通知

契約年月日
商品名
価格
販売店名または
担当者名
上記日付の全ての契約を
解除します。
平成○年○月○日
住所
氏名(契約当事者署名) ㊞

はがきの表

宛先を書く
○○○会社
代表者 殿