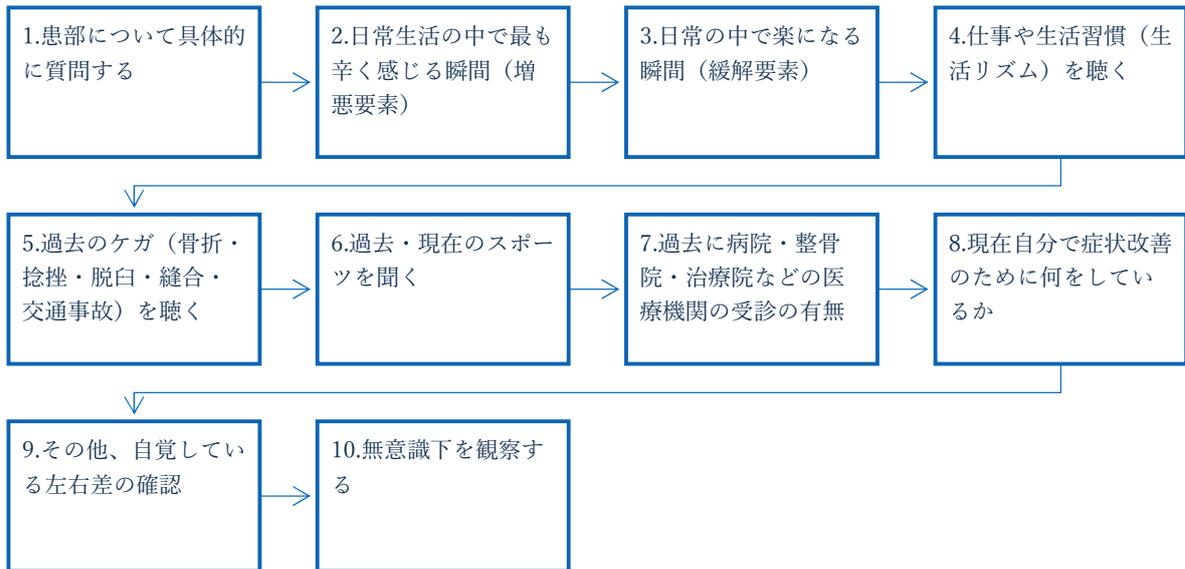


～問診から原因を見極める～

問診で原因の8割を見極める問診術を身につける

◆ 問診の流れ



1. 患部について具体的に質問する

最初はオープンクエスチョンで質問をする。そこから患者さんのリズムに合わせて、セミクローズド・クローズドクエスチョンを用いて、質問をしていく。

いつから・どこが（部位）・どうすると（動作）・きっかけを質問する。

2. 日常生活の中で最も辛く感じる瞬間（増悪要素）

これを聞くことによって、現状の把握ができる。

治療をしていくことによって、最初は辛く感じていた動作などを指標としていく。

答えに詰まるときは、具体例を出す。

増悪動作時の筋肉や関節の動きを考察しながら聴く。

3. 日常の中で楽になる瞬間（緩解要素）

2とは逆に楽になる時はどんな時か。

横になっていると楽、座っていると楽、お風呂の後は楽、運動していると楽などを知ること、特定の筋が弛緩している状態だと楽、血液循環が良くなると改善する、関節可動域が広がると楽などの目安になる。

4. 仕事や生活習慣（生活リズム）を聴く

仕事内容や仕事時の姿勢や癖、作業環境、特に多い動作（中腰・回旋動作など）、睡眠時間、食生活、呼吸、内科疾患、歯科の問題などについて聴く。

どの部位を酷使しているのか、これが主訴とどう関係しているのかを推測していく。

5. 過去のケガ（骨折・捻挫・脱臼・縫合・交通事故）を聴く

幼少期のものも含めて時系列で聴いていけるとベスト。

例え最近の痛みであっても、過去のケガが原因となるケースもある。

本人が関係ないと思っけていても、できるだけ多くの情報を引き出す。

過去のケガと主訴の関係性の有無を読み取る。

本人は「治った」と思っけていても、検査で異常が見つかるケースも多い。

6. 過去・現在のスポーツを聞く

スポーツの競技特性を考慮して、主訴と関係する動作があるのかどうかを考察する。

スポーツ外傷の有無も確認する。

7. 過去に病院・整骨院・治療院などの医療機関の受診の有無

レントゲンやMRIなどの医師の診断を受けているのかどうかを確認する。

また、整骨院や整体でどのような治療を受けてきたのか。

それによる効果はどうだったのかを確認する。

良い整体が見つからなかったケースもあれば、良い先生が移動や転勤になってしまったケースもある。

その場合はどんな治療がご自身に合っけていたのかを確認する。

医師の診断を必ずしも鵜呑みにするのではなく、画像診断での結果と整形外科的検査での一致を確認する。

8. 現在自分で症状改善のために何をしているか

現在、自分で行っけてることが正しいのか、どういった事を教わっけてきたのか、セルフケアをする習慣があるのか、全くやっけていないのかを確認する。

自覚も促す。

9. その他、自覚している左右差の確認

肩の高さやくびれの左右差、脚を組む、片側の股関節が硬いなどの普段感っけている左右差の有無を確認する。

ある場合は実際にやっけてもらうこともある。

10. 無意識下を観察する

問診中の姿勢や体勢、代償動作、カルテ記載時の利き手、受付からベッドまで移動時の歩行など、患者さんの無意識下での動作に治療のヒントが隠されている。

◆ 問診表のポイント解説

1. 通院頻度

これを聴く事で、どの程度通院の気持ちがあるのかを把握できる。

そもそも通院経験がない方の場合、どれくらいの頻度で通うべきなのかを理解できていない方もいるので、治療家と患者様での認識の違いを確認する。

2. どの治療を希望されるか

これを聴く事で患者様が何を求めているのかを明確にする。

今の症状だけが治れば良いと考えている方に対して、根本的に改善する事を提供する必要はない。その人に合った治療計画を立てる為に必要な質問。

3. 約束について

通院・投資・宿題

人によっては直接聞きにくい質問を問診票に記載することで、治療家と患者様との認識の違いを確認する。

話の比率は患者さん：施術者が7：3程度を心がける。

基本的に自分が伝えたいことを話す治療家が多いが、まずは話をちゃんと聞くことが重要。

現状を理解してもらうのが優先。

自分の身体の事をわかっているようで、わかっていない人がほとんど。

以上が「問診」だが、これにリピートやコミュニケーションを使うことで、更に会話の深みを出すことができる。

しかしながら、原因を見極めるために重要な「問診」は網羅している。

問診が終わった時点である程度の治療ポイントが絞れていると理想的。

これを元に、「姿勢評価・動作分析」をしていく。

この「問診」と「評価」をリンクさせていくことが重要。