

何かを「治す」ということ

筆圧が強くて字が濃い、濃い字シリーズ。

今はよくなり悩まされることはなくなりましたが、私はずっと腰痛に悩まされてきました。初めてのギックリ腰が、28歳の夏、植木鉢を持ち上げた時でした。激痛が走り、ろくに歩けなくなりました。腰は曲がり、トイレには、ていきました。この以降、10年間、腰痛におびえてきました。年に3、4回はギックリ腰をやり、そのたびに1週間休むたまりでした。

10年間、何もわらなかつたわけではありませんが、(り)に通ったり、テレビにゴッドハンドと呼ばれる人を見ては、羨してしまいました。いざ自分もそうなるかわかっている、老人に混じってケン引をしている時は、将来に対する一抹の不安を感じたこともありました。

ところが、今から5年前に、ある出会いがありました。妻の知人を通して、あるカイロプラクティックの治療家を紹介されたのです。治療法としては、ただ体をゆらすだけです。そして、「とにかく、姿勢をよくなるように。」と書きわづらう。何回か通ったところで、特に効果が感じられなかったので、思い切って先生に小づけてみました。「効果が無い。今後どうすればいいのか。」と。すると先生は、「とにかく私を信じて、通い続けて下さい。」とのこと。先生の並々ならぬ熱意を感じて通い続けた結果が現在です。

腰痛の件から私が学んだことは、対症療法をやるのではなく、根治的治療が不可欠であること、他人に任せきりの心を改め、自分自身も日々精進する必要があること(姿勢をよくなる)、信じること、です。会社経営も同じだと思えます。例えば、目の前の利益に目がくらんだり、何かを「他責」の念にかられるのは、経営の本質から離れていくように思えます。会社の仕組みも改善しつづけ(日への取り組み)、本質を追求すること(根治的治療)が、この時代だからこそ、必要だと思えます。

江幡 淳