

〈連載〉

# ビジネス的発想からの提言 (3)

—多くの人がキリスト教に関心を持つ③—

イエス・キリスト教会・家の教会伝道師  
エリヤ会会員  
元カネボウ薬品社長

## 三谷康人



(6) 教会に行かなくなったのはどうしてなのか

前回は一般的にクリスチャンは周囲の人たちから「真面目、信念がある、思いやりがある」と良い印象を持たれている。それなのに何故一%の壁が破れないのだろうか？その一つは信徒がノンクリスチャンを教会にあまり誘っていないと分かった。その一方で、以前は多くの人たちが教会に来ていたが、今は教会に来ていない人たちにその理由を聞き調査した。

何故教会に行かなくなったのかその理由を聞いた。(以前教会に来ていたノンクリスチャンの人達に)〈表1〉

更に同じ人達とクリスチャンとに「何故教会の敷居が高いと思うのか」と質問してみた。〈表2〉

「敷居が高い」ことのブレイキは信徒が想像していることよりも「信者との宗教観の違いを感じる」が最大のギャップである。

これは新来者に暖かく細かく配慮し違和感を感じないようにして迎える必要性を示している。ある教会では、その点を考えて、先ずセルグルー

プの家庭集會に初心者を導き、そこで讃美歌、聖書の学び、証等を聞き、少しキリスト教に親しんでもらうことから教会の礼拝に導き成功している。「敷居が高い」原因は知らない間に信徒、教会が作っている。その原因を取り調べ取り除く時、宣教は前に進む。

ビジネスでは先ず市場調査をして機会は何処にあるのか。また障害は何か、その障害の原因を探り、どうしたら取り除けるかと順序を追って対策を打っていく。次に機会を調べ、それを生かすにはどうすべきかを検討する。

(7) ノンクリスチャンを教会に誘うには、どの様な工夫をしたよいか

以上の質問を首都圏のクリスチャン四一五名にした。(男女各年代) 次のような回答を得た。大きく分類要約して次の三つになる。

(I) 先ず、自分が変わる。自分が生活の場で主にあつて輝いていること。それを見て教会に行こうかと言うことになる。これが第一「世の光地の塩」。

自分を見て教会に行つてみたいとい

思われること。その為に自分が何事にも喜びと平安で生き生きと生活すること。自分がクリスチャンの光、世の光、地の塩をなつて周囲の人に影響を与える人になること。

(II) 明るく楽しいオープンな教会を作る

楽しく何でも言えるオープンな教会。気楽に入れる様に。地域に根ざした教会。明るく楽しい教会。出入り自由でオープンに、安心して誘える教会。

(III) 日ごろから友達を作り親しく交わつて、教会に誘つた時に暖かく迎える居場所を作る。

先ず友達を作り(人間関係作り)、日頃から親しく交わつて信頼関係を作る。

初め来た人は暖かく迎え、違和感を感じないようにする。いつでも来られるように居場所を作つてあげる。(友達作り)。

楽しいイベントを多くし来やすくする。

以上の三つ。多かつた順番で自分が先ず変わる。世の光、地の塩となること。

(II) 明るく

〈表1〉何故教会に行かなくなったのか(教会に来ていたノンクリスチャン対象)

忙しいから	36%
毎週通うのが面倒だから	36
教会の敷居が高いから	32
教会で何をしているか分からないから	27
拘束されたくないから	27

〈表2〉何故教会は敷居が高いと思うか(ノンクリスチャン及びクリスチャン対象)

	ノンクリスチャン	クリスチャン	差
信者との宗教観の違いを感じる	32%	23%	9
日本文化に馴染めず違和感がある	22	32	-10
日曜日の教会に行くと休めない	18	28	-10
堅苦しい	15	33	-18
知り合いがない	14	33	-19
教会の玄関が閉まっている	13	15	-2

く楽しいオープンな教会を作ること。

(III) 外に友達を作り暖かく迎えること。

この様に多くの信徒達は現状で良いと思っていない。自分が変わり、教会を変えていかなければと感じているのである。その気持ちを如何にして上手に引き出し、ノンクリスチャンを教会に導くように変えていくか、これは牧師と役員を初め信徒にも、今、主が求めておられる重要な務めであると思う。

福音の真理は変わらないが、時代と共にその伝える方法は変革が求められている。

次はビジネス的な発想から、これからの宣教の方法について述べてみよう。