

ビジネス的発想からの提言 16

未信者の目線に合わせよう

そうすると相手は心を開く



三谷 康人
神木イエス・キリスト教会・信徒
インターナショナルVIPクラブ顧問
元カネボウ薬品(株)社長

昨年四月発売の『置かれた場所で、咲きなさい』（渡辺和子・ノートルダム清心学園理事長）の本が昨年度に続き、今年に入っても、売上高二位となり、遂に百万部を突破しました。何故この本は、売れ続けているのでしょうか。この本は聖書の実践的な解説書に近いと思いましたが、「求めなさい、そうすれば与えられる」、「自分にして欲しい事を、他の人に行いなさい」、「わたしの目に、貴方は高価で尊い」、「心を尽くして、神を愛し、隣人をも自分自身の様に愛する事」、等。そして、この本は如何に多くの人たちに、生きる希望や勇気を与えている事でしょう。本を読むうちに、キリストの愛に触れ、読む人達を聖書に近づけています。この事は聖書を通じて人々を救いに導く時が来ている事を示しているのではないのでしょうか。それなのに、何故、クリスチャン人口は1%以下で、ジリ貧傾向にあるのでしょうか。（或る調査では、日本人の二十三%がキリスト教は好ましいとの答えている）

未信者は、教会の敷居が高い、キリスト教は上から目線だと感じている

何人かの未信者の人から、クリスチャンには、高ぶりがあり、真面目だが愛を感じないと言われました。又、島田裕己氏は『キリスト教入門』の中に次の様に書いています。「何故、キリスト教は上からの目線なのか」。神聖な世界と世俗（罪人）の世界とに区別している。これから信者になるであろう

人間達がいったい何を求めているかを
知る必要があります。その宗教的な
ニーズに対して応えられなければ、多
くの信者を獲得する事が出来ません。
そして、時代の変化とともに、宗教的
なニーズも変わってきますから、宗教
団体もイノベーションを行い、新たな
価値を作り出していかねばなりません
と。

相手の目線に合わせて接しよう

大阪の淀川キリスト教病院に日本

最初のホスピス病棟を作られた柏木先生の話。死を前にして病棟に横たわっていた患者である看護師に、先生は最後に「話したい事はないか？」と聞かれた。それに対して「先生が立って診察されますと、直ぐに出て行かないかと思ひ、最後に聞いてもらいたい事が話せません。座って患者と同じ高さの目線で話して下さい。そうすると患者は安心して心の中にある最後の本心をお話す事が出来安心します」と。それから患者と同じ目線になるため座って話す様になられた

と。相手と同じ目線にたつときは心を開きます。

横浜にありますが本郷台キリスト教会の池田先生から、以前、塵紙交換をされた時の話を聞きました（宣教師給与から独立する為に石油ショックの後の十八年間）。先生は車のスピーカーから賛美歌を流しながら塵紙交換をされました。そこに来た主婦達に「有り難うございます。私は牧師です。このトラクトをお読み下さい」と渡されました。そうすると「有り難うございます」と感謝され、それを読んだ主婦達が教会に来て救われる様になった。その前は、毎月トラクトを投函して配っても反応なし（こんなに良いものを配ってやっているのにと上から見ていた。然し、塵紙交換では主婦と同じ目線で話し、トラクトを感謝され、受け取って読まれた。そして礼拝に来る様になる。未信者への伝道の鍵は『同じ目線に立って話す時、相手は心を開き聞いてもらえる』と悟られた。それからは、地域社会の人々の中に同じ目線が入って行き、それぞれのニーズを知り、それに愛をもって応えて行く伝道を貫かれました。保育園、宅配弁当、サッカースクール、地域作業所、囲碁教室等へと。

『すべての人の様になった、なんとかして幾人かを救う為に』（コリント第一、九章二十二節）もう一度、パウロの相手に合わせた伝道姿勢をなрайましょう。