

ずいぶん前のことではあるが、幼稚園児の父親の一人が言ったことが忘れられない。「神父さんの仕事っていうのは、営業みたいなものですよ。ものを売るためには相手を知らなければならぬ。キリスト教を広めたいければ、今、人が何を望んでいるのか、社会が何を必要としているのかを知らないといけない。相手を知らずには、話をよく聴くことです。相手の立場に立つことです」。営業をしたことがないのに、よく分からないが、何となく納得した▼押し

売りは嫌われる。それは買う側の立場に立たないで、一方的にものを押し付けるから。売る側のこ

ないか。宣教の対象が内向きか外向きか…とか、何を伝えなければならぬのか…とか。このような見方は、自分が伝える側にしか立っていないこ

とはできない▼宣教の前に「観ること、聴くこと」がある。教会はそこから始まった。宣教が行き詰まっていると言われる。それは、信じていると思

2004
10.24
地の塩
えてくれると消費者は安心する。一方的にしゃべりすぎる人は概して嫌われる▼福音宣教について考える時、あまりにも理論的に考えているのでは

とからくる。まず自分自身が伝えられる者であることに気付けばいい。まず、聴けばいい。そうしたら、伝えることが見えてくるし、伝えざるを得なくなる。聴くことは容易ではない。確かに面倒なことだし、時間がかかる。謙虚になることが必要だし、相手に対する尊敬の気持ちも求められる。そうでないと聴くこ

っている者が息詰まっているからではないだろうか。神の国はすでに来ている。今、神の国に生きている。ただ、それに気付いてないだけで、少しでも気付いている者がもっと「観て、聴けば」、おのずと宣教することにながらと思う。自分の側だけを見るのではなく、もっと神と人に聴く。宣教の源泉。