

日本をキリストへ 協力

16

「日本をキリストへ」
伝道団体連絡協議会

〒101 東京都千代田区神田駿河台2-1
TEL 03-3292-3001

私は奇蹟を見た

協議会会長 本田 弘 慈

聖書にはたくさん奇蹟が書かれています。ところが時々私どもは、それは昔のことで、今は神が奇蹟をなしたもうことは余りにも少ないのではないかと、と不信仰になることがあります。

しかし、神は今も信じる者に、驚くほど鮮やかに、主の栄光をお見せになるのです。

過ぐる昨年十月一日、東京とその近辺の諸教会の有志の牧師先生方と信徒の方々は、私のような者を講師として立ててください、九段の武道館で、伝道の大集会を計画してくださいました。

このホールは一万人を収容することのできる大会場で、私の生涯においても最大の集会の一つとなり、それは大きな栄光のある奉仕となりました。

この大集会を開催するにあたって、私には三つの大きな恐れがありました。その一つは、天候はどうだろうか。万一にも雨天であったなら、出足が鈍ることになる。

第二に、果たして一万人の人々が集まられるだろうか。

外国よりの著名な説教者ならばいざ知らず、私のような者では、と。

第三は、費用のことです。ホールの使用料が一日で五百万円、会場の設営に一千二百万円、パティさん一行の費用も多額です。それに宣伝費など、予算は六千二百万円に上るとのこと。

しかし、神は奇蹟を現わし、栄光を拝させていただきました。天候も九月二十九、三十日は台風でしたが、当日は快晴。会衆も一万一千名を越える人々。財務も予算をはるかに超えるほどに満たされました。ただ感謝というほかはありません。

これによって、私が学んだことは、もし私たちが神の聖旨に従って救霊に励むならば、そして、そのために協力するならば、神はいつでも奇蹟を行なわれるということです。

この度の武道館の集会も五十に近い教団と五百五十の教会、そして多くの伝道団体の協力によるものです。そこには熱い祈禱があり、多くの方々の多額な献金、聖歌隊、奉仕者の犠牲的協力がありました。ただ栄光を神に帰しています。神は、今も一致のあるところ、協力のあるところに奇蹟を行ない、み業を進めたもうのです。

「神にとって不可能なことは一つもありません」(ルカの福音書一章三七節)

主のご栄光を心より感謝し、新しい年、一層の躍進を主によって期待しようではありませんか。

いかに企画し実施するか

国際ナビゲーター主事 市村和夫

日本の宣教を進める中で、どのように企画を考
えていったらいいかということをお話ししようと
思います。

聖書を見ると、教会のリーダーの働きに三つの
タイプがあることに気が付きます。それは、(1)仕
える、(2)羊を飼う、(3)管理、ということです。

その中の管理という働きが、今日のお話の、ど
のように企画を立てたらいいのかとか、あるいは
教会の組織をどのように作っていくかとかの仕事
に当たるわけです。

目的をもって達成していくのが管理の仕事の特
徴です。イエスさまは三年という期間で、その間
にご自分の使命を達成しなければならなかったの
です。ですから、目的をもって、方向をもって働
きをなされなければなりませんでした。

私たちは時々、この管理のことを全く無視して、
ただ仕えていけばいい、羊を飼えばいいと思って
しまいがちです。概して、日本の教会は三つのバ
ランスが悪く、管理が無視されて前者の二つのみ
が強調されてきたように思います。

かと言って、逆に管理が強すぎると、教会が会
社みたいになりかねません。やはり三つのバラン

スが大事です。

管理の仕事には四つの大きな要素があります。

- (1)プランニング—計画すること
- (2)オーガナイジング—組織すること
- (3)リーダーシップ—指揮すること
- (4)エバリュエーション—評価すること

今回は、この中の計画、つまり企画を中心に話
を進めていきます。

一般的な企画と宣教の企画との一番大きな違い
はどこにあるかと言うと、一般的な企画は、人の
アイディア、インスピレーション、あるいはクリ
エイティブティやイマジネーションによって生ま
れますが、宣教の企画にあつては、神さまのみこ
とばの約束、そして祈りと聖霊の働きによって与
えられるということなのです。

これから私は、企画についてのさまざまのこと
をあまり組織立てずに話しますので、皆さんそれ
ぞれについての「ゴールデン・ナゲッツ」(金塊)
を捜して、自分自身の働きの場で生かしていつて
いただきたいと思います。

二十一世紀がどんな時代になっていくかという

ことですが、マーケットの予測が非常に大きな影
響を与える時代になると思われます。大きな変化
の中で私たちは計画を立てていかなければならな
いわけです。世の中がどのように動いているかを
よく見ながら、宣教の方策を考えていかなければ
なりません。いつも同じことを繰り返していたの
では、世の中の人々の心をつかむことはできない
でしょう。

これからは、おそらくテレコミュニケーション
の発達で自宅勤務ができるでしょうから、都心に
あるオフィスには一週間に一度くらい顔を出せば
いいだけになる。その時、教会は都会にあるか郊
外にあるのか。都会にある教会の周りには、だん
だん人がいなくなってくる。

ですから、教会が牧師と建物を中心に考えてい
ると、世の中がどんどん変わってきてそれに対応
できず、コミュニティがないまままで宣教したり、
教会を建て上げていくことになってしまいます。
今もうすでに、その現象は見られるでしょう。

最近、ダグラス・マクダネル社というアメリ
カの航空会社の会長と個人的に話す時があつたの
ですが、ニューヨーク・東京間を二時間で飛ぶ飛
行機を造つたので日本に売りに来ていると言っ
ています。こんな話を聞くと、国内のことばかり考
えている時代ではないことを痛感します。

二〇一〇年になると、おそらく日本は、アメリ
カとほとんどすべての分野で肩を並べるところに
いくと言われています。

日本のこれからの進み方がどういうふうになっ
ていくのかということをよく考えていかなないと、

いつまでも自分のところだけ考えている宣教ではなくて、国際的な宣教の視野をもっていかなくてはならない時代がくるわけです。

イエスさまも聖書の中で、全世界に出て行ってすべての造られた者に福音を宣べ伝えなさいと言われ、全世界をマーケットとして考えておられるわけですから、私たちもいつも世界大のビジョンを持っていかねければなりません。自分の教会の半径何キロというところだけにとどまらず、世界を視野の中に入れることは成功の一つのポイントだと思っております。

ヒルトン・ホテルをご存じでしょう。ヒルトンの社長のコンラツ・ヒルトンは、若い時に、「将来、私の名前の付いたホテルを世界の主要な都市に建てて見せる」というビジョンを抱いて、それからそれを実現するためにはどうしたらいいか考え、いろんな企画を立てて実行していきましました。もちろん、それはあくまで人間的野心から生まれたものですが、宣教の世界でも、神さまのみに沿って、大きなビジョンを持ってやっていくことが大切なのです。

神さまは大きなことを私たちにさせようと願っていらっしゃるのに、私たちはいつも、半径一キロか二キロの範囲で、物を考えてはいないでしょうか。そのようなビジョンしかなければ、神さまは用いようがないわけです。そのようなところから出てくるアイディアも企画も、当然限られてきてしまうのです。

半径一キロの発想も大切ですが、それだけだと、

拡大していくという発想がありません。マクドナルドも、ケンタッキー・フライドチキンも、西友ダイエーもそうですが、全国に店舗展開していくことによって、売り上げを伸ばしていています。西武百貨店が一つ池袋にあっても、池袋に来る人というのは限られているので、各駅の前に西友を作り、駅から離れた所にはファミリーマートを作って売っていく。ともかく一億の人に買ってもらうという意識から、そういう発想が出てくるのです。さらに、全国に店舗展開するにはどうしたらいいかということを見ると、社員を訓練することによってセールスマンとセールス・マネージャーを作っていく必要があります。

日本の教会の場合、どうしてもトップに牧師という社長がいて、あとは平社員でしょう。中間管理職が育っていないのです。そのために、牧師先生は一生懸命やるんですが、そのほかは、まあ時間があったらやらせてもらいますという感じか、スピリットはあってもどうやっていいかわからないという状態です。福音のいいセールスマンがいなくて、それを管理するセールス・マネージャーもないとなると、何もできないのが現実です。

私は最近、『IBMウェイ』という本を読みましたが、そこにはIBMがどのようにして人材を育成しているかが書かれています。それによると、IBMは社員を捜す時、一番優秀な学生を全米から捜すというのです。優秀な大学で優秀な成績を修めた学生、しかもスポーツをやってリーダーシップのある学生を捜して来て、その中から選抜す

る。さらに彼らを徹底的に訓練して、給料はどのコンピューター会社よりも高い給料を払うと言います。給料が低いと引き抜かれるというのです。そのようにして人材を育てている。

そうした面は、教会においても考えていかなくてはならないことでしょう。

実際にすぐやれなくても、少なくともリーダーは大きなビジョンをもっていかなくてはならないと思います。イスラム圏伝道でも、アジア宣教でも、リーダーの中に世界大のメンタリティーがあると、若い人が起こされてきます。

ビジョンがないとどういふことになるかと言いますと、去年と同じことを今年もすることになります。クリスマスがきたからクリスマス伝道集会をやりますし、夏がきたからキャンプをしましよと、アクティビティが先にくるのです。

大切なことは、目標があって活動があるということです。全く同じことの繰り返しなら、それは祈ってないのです。神さまのビジョンを受けていないのです。

したがって、何をするのかという企画は必ず、目標のあるところから出てくるのです。目標が立ったら、いろいろな戦略が考えられますが、一番良い戦略をとるため、ストラテジイ・カンファランス、ブレイン・ストーミングのためのカンファランスをやって、神さまはどのような道を示されようとしているのかを考えあうことが大事です。

NHKの宗教調査によると、「あなたが一番親しみを感じる宗教は何か」という問いに、全国で

しみを感じると答えています。さらに女性のみを
一二・四％、十代の人は三〇％がキリスト教に親
とると、三六・八％が親しみを感じています。で
すから、今、教会で結婚式を挙げたいという若い
人が多いのはここに現われています。

ところが、キリスト教に興味のある人がいっば
いいるにもかかわらず、若い人にクリスチャンが
少ない。ニードはあるけれど、若い世代にリーチ
するだけの企画力が今のキリスト教界にはないの
でしょう。

ある意味で、金塊が土地の下にいっぱいあるの
に、掘っていないというのが今日の日本の状態だ
と思います。

これほど興味をもって、キリスト教に対して受
容的・寛容的で、できれば信じたいと思っ
ている人が多くいる中であって、そこに出て行っ
ていないのは残念です。

企業ではアイダ（AIDA）の法則というこ
とをよく言います。まずアテンション。ターゲッ
トエリアが決まったらその全部の人に存在を知
らせる。次にインタレスト、興味を起こさせる。
そして、教会に行ってみようとアクションさせる。
その上で、実際に教会に導くというアクションに
結びつける。

私たちは伝道団体に属しているわけですから、
日本の福音化のために積極的に協力していき
たいものです。

（昨年九月に行なわれた伝道協研修会での講
義より、一部を抜粋して紹介しました）

活動の報告とお知らせ

■昨秋の各伝道プログラム祝福！

巻頭頁にも本田会長がふれておられますが、昨
秋十月一日にもたれました『ゴスペル'90イン武道
館』は来会者数一万一千名、決心者三千名とい
うわが国宣教史上に残るような大きな集会となりま
した。献金とチケット収入を合わせ収入も七千七
百万円と、これまた記録的な数字で、すべての面
で祝福を受けたことを喜びたいと思います。本田
会長の健康が守られていることも感謝です。

一方沖繩と大阪では、十一月十二日から二十一
日まで、ルイス・パラウ国際大会が開催され、計
十三回の集会に約六万名が出席し、四千名の決心
者が出ました。これも、両地においては一九八〇
年のビリー・グラハム国際大会以来の大規模な伝
道集会でした。

さらに、もう一つ、通信衛星を使って香港ビ
リー・グラハム大会を中継する伝道「ミッション・
ワールド」計画も実施されました。十一月十六日
と十八日の三晩、全国五十五カ所の会場に延べ二
万人が参加、千七百人が信仰決心をしました。こ
れは、新しいメディアの有効利用の可能性を開い
た試みとして注目されました。

▼私たち伝道団体は昨年、「救霊（90）への再
献身」とのモットーを掲げ、以上の三つの大きな
伝道的働きを積極的に支持することを表明し、協
力しました。それが豊かな祝福の結果を見て、主

の栄光を拝し、深い感謝に包まれています。

■第六回研修・懇談会開かれる

少し古い報告になりますが、昨年九月十一
日、軽井沢恵みシャレーにおいて、十五団体から
十八名の参加のもと、伝道団体連絡協議会の研修
・懇談会が開かれました。

「いかに企画し実施するか」のテーマで国際ナビ
ゲーターの市村和氏が二回の講義をしてくださ
り、そのほかにも本田会長のメッセージ、証し、
交わりなど、有意義な時をもちました。市村氏の
講義は特に、参加者から、具体的な働きのために
参考になったと好評でした。その一部を二～四頁
に掲載しました。今回、各団体が忙しい時期にあ
たり、参加したくても参加ができなかった方が多
かったようですので、次回はそのことをよく考慮
したいと考えています。

編集後記

▼新年明けましておめでとうございます。「協
力」十六号をお届けします。実はこの号は昨年
十二月に発行しなければならなかったものです
が、怠慢で、年が明けての発行になってしま
いました。お詫びします。▼各団体では、今年
はどのようなビジョンをいたただき、働きにつか
れようとしておられるでしょうか。互いの祝福を
祈り、協力しあってまいりましょう。

発行日 一九九一年一月十日
発行者 本田 弘 慈
編集者 鴻海 誠