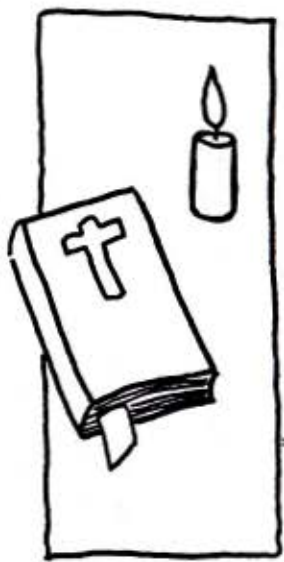


キリスト教入門講座で

学ぼう(その一)

土屋 至



●——福音のセールスマンになりたい

私は一九八三年頃コンピュータのセールスをしてきた。毎日足を棒にして売り歩く中身が、コンピュータではなく、「ほんものの福音」であったらという疑問が生まれ、それは徐々に望みへと変わっていった。

当時は、私の属してきた日本CLC(クリスチャン・ライフ・コミュニティ)は「福音宣教こそ私たちのミッション(使命)」として意識したところであった。CLCだけでなく、日本の教会自身が「基本方針」、そして「NICE」を通して「福音宣教」を選びつつあったときである。

ちょうどそのときに勧められたのが、藤沢教会でコロンバン会のグリフィン神父が始められていた「キリスト教入門講座リーダートレーニングコース」であった。私の所属する教会では、このコースを終えた信徒が入門講座をすでに開講していた。

このコースで、従来の「公教要理」のスタイルとはまったく異なった新しいカテキズムのあり方を学ぶことができた。講義形式中心ではなく、毎回のテーマにもとづくエクササイズ(実習)の課題が与えられて、

その結果を分かち合うことから始まり、毎回のテーマに対する解説がつけ加えられていくというスタイルがとても新鮮であった。それを通して入門講座のグループがひとつのコミュニティとなっていくことを大切にしていた。

なによりも大きな効果は、これなら自分の教会で入門講座を始められるという自信を与えられたことである。私はこのコースが終わって早速自分の所属する鶴見教会で入門講座を開講した。そしてほぼ同時に、私は現在の職場である学校に転職し、「宗教」や「倫理」の授業を担当することになった。コンピュータを売り歩いていたセールスとはまったく形は異なったが、「福音のセールスマン」になることが実現したのである。

●——メンバーの多様性が豊かさを生む

毎週木曜日、夜七時から九時までが、私の担当する講座である。鶴見教会では、現在三クラスの入門講座が別々の担当者によって開設されているが、私のクラスは働いている人や学生が多い。二十代の若者から七十代の方まで世代的に多様なのも木曜夜のクラスの特徴であらう。

毎回五、六人から多くても十人くらい。今は私の妻がアシスタントをつとめ、必ずすでに洗礼を受けている信者の参加がある。私のクラスには、洗礼を受けてもなかなか卒業しない人やもう一度学び直そうとする、これらの信者の参加は欠くことができない。

一応復活祭後に新しい講座を開講することになるが、随時いつからでも参加が可能になっている。途中から参加する場合には一回りするまでは参加することをすすめている。

もうひとつ言えることは、参加者の多くはどこかでミッションスクールのキリスト教に触れているということである。卒業生であったり、父兄であったりする。これを見ると、やはりミッションスクールの福音宣教

