

対話式弁証学(パート2)

明快な会話

「答え」にたどりつく質問をするために デビッド・ゲスラー

この会話形式の弁証学のシリーズ第一回では、まだ福音を信じていない友人の見方を理解するために熱心に聞く必要性について取り上げた。第二のステップとして今回は「相手が**防御的態度**にならないように、また聞きたいという好奇心を引き出しつつ、不確かな点を探り当てるような質問をすることで**真理が浮き上がってくるよう導くこと**」について触れる。

今日私たちが生きている世界では、多くの人が福音を「宣言していく」だけでは不十分でありそれに興味を持たせる必要があることに気づいている。人間にとっての究極的な問題である罪は、「キリスト」を信じる信仰によってしか解決できないと宣言するのは、多くの人々にはクリスチャンの高ぶりに聞こえ、耐えがたいようだ。赦されなければならない罪が人間にはあるという考えに挑戦的な人さえ多くいる。だから、私たちが信仰を分かち合うスタイルを、真理を人に直接伝えるというよりも対話によるアプローチで、その人の中で真理が自然に浮かび上がってくるというふうに変換していく必要性が高まっている。こういうわけで質問をするということが非常に役に立つのである。

対話式伝道モデルの第一ステップは、ミュージシャンのように人が我々に歌う不協和音を聞くということであった。第二のステップは、その人が信じていると言っていることを基に、話者が自分をもっとはっきり見ることができるよう質問をすることで、話者の「絵を描く」ことである。信じるべきことはこうだと直接言わずに、私の見たものをその人に見てもらうのである。そのためにはその人の中で真理が浮かび上がってくるような的確な質問をしなければならない。その人がより明確に自分を眺めることができるように、質問をすることで、言ってみれば**真実の絵を描いている**ということだ。その人は質問に答えるとき、自分が信じているものを我々に伝えるので、我々に自分の見識を提供している。けれどもこの彼ら自身のイメージはゆがんでいることもある。だから質問をすることにより彼ら自身も見逃している細かな点を埋めていくのである。こうすることにより我々は彼らを自己発見の旅に導くのである。

自己発見の旅へと導くために、少なくとも2種類の質問が考えられる。第一に、不明瞭な用語の意味を確認するための質問をすること、第二に不確かな点を浮き上がらせる質問、そして(または)間違った信条や概念を露呈させる質問をすることである。この二種類の質問に関して説明しよう。

明確にするための質問

明確にするための質問として一番よい聞き方は「. . . .とは、どういう意味ですか?」といった聞き方である。この質問はとりわけ大切である。というのは、彼らはその用語を私の理解しているところと同じ意味で使っているとは限らず、その意味を明確にするのを助けるからである。

たとえば、だれかが「私は結構いい人間なので、天国に行けると思う」と言ったとする。その時、「“いい”とはどういう意味ですか?」と聞くべきである。私たちが使っているのを同じ意味でその人がその用語を用いていると仮定しないことが大切である。たとえば、数年前のことであるが、アメリカのテキサス工科大学にいた時、「自分はイエスが“神の子で、私たちのために死んでくださった”と信じている」と言う学生と話したことがある。それを聞いた時、私は彼がクリスチャンだと思ったが、用語を確認することは大事だと思いだして彼に「“私たちのために死んだ”とはどんな意味ですか?」と訊いてみた。彼は「イエスは、私たちがどう生きるべきかを示すために道徳のお手本として死んだ」と言って私を驚かせた。確かに、イエス様は私たちのお手本であるが、彼はそれ以上のお方である。イエスは私たちに代わって、そして私たちに益となるように死んでくださったのである。(ローマ5:8) 私が先ほどのような質問をこの学生に投げかけなかったら、私自身、彼がおそらく信徒でないという事実を見落としていたであろう。

明確にするための適切な質問をすると、その人は自分にも私たちに対してももっと正直に、本当に信じていることを話すようになる。これは他の人に伝えるときに大切な助けとなる。

たとえば、何ヶ月か前、私はシンガポール人のタクシー運転手に彼の信じている宗教について聞いてみた。最初、彼は仏教徒であると言った。そこで「仏教徒とはどんな意味ですか?あなたは熱心な仏教徒なのですか?」と訊いてみた。すると彼は「**私は実際には無宗教です。**」と答えたのであった。彼がそう認めてくれたので、そこから彼が一般的宗教に対し、とりわけキリスト教に対して持っている壁についてもっと正直に話し合うことができたのであった。

更に明確にするための質問は、実際、霊的事柄をもっと深くお互いに語り合うきっかけを作りだしたり、直接的に伝道につながったりすることがある。

たとえば、先ほどとは別の機会に、タクシー運転手は即座に「自分は無宗教だ」と答えた。そこで「無宗教とはどういう意味ですか?」と訊ねた。このシンプルな質問一つから喜ばしいことに、お互いに霊的な事柄を語り合うことになり、私は彼に福音を分かち合う機会を得たのである!

その人が信じていることを明確にするための質問をするもう一つのよい点は、相手を防御的にならず、霊的事柄を語り合う機会を大いに作り出すことである。「あなたは間違っている、と証明す

ることが目的ではなく、あなたの信じているところをもっと理解したいので助けてほしい」と私たちが思っていると、その人が気づけば、私たちの的確な質問にポジティブに応答してくれることが多いでしょう。このようにして実は私たちはその人の信じていることがよく知らないんだということを上手く活かして相手が防御的になるのを避けることができます。

また用語の意味を確認すると、立証の重荷が私たちから彼らに移される。私はこれを「ブーメランの法則」と呼んでいる。だれかがあなたに難しい質問をしたり責めるような調子のとき、すぐに答えようとする代わりにその質問の向きを彼らに向け直し、質問の重荷を感じさせるのである。たとえばある人が「新約聖書はイエスの言動を記したものとして信頼できる書物ではない」と言ったとする。その時、次のような質問をすることができる:「なぜ新約聖書は、同時期に書かれたヨセフス、タキトゥス、或いはホーマーのイリアッドほどに信頼できるものではないのですか?たとえば、ホーマーはイリアッドを B.C.800 年ごろに書いたのに、私たちの見られる一番初めの写本はそれから400年も後のものです。ホーマーの書いた古代都市トロイの騎馬は正確だと信じているのに、新約聖書でイエスの生涯について書かれていることが真実だと信じることはできない理由は何ですか?」ここで私たちは新約聖書に書かれているすべてのことが本当であると立証しようとしているのではない。そうではなくイエスの生涯の中で起こった基本的な出来事も真実だと思えない理由を尋ねているのである。だから、人々が私たちが防御的狀態にさせるような質問をしてくる時、私たちは「ブーメランの法則」を用いて彼らに質問を投げ返し罠にはまることのないように気をつけなければならない。

不確かなことを明らかにする質問

不明瞭な方法で用いられている言葉の意味をはっきりさせるために質問をする必要があるだけでなく、信条や概念の不確かな部分や間違っているところを浮上させるような質問をする必要がある。私たちの願いは、彼らが自分たちの持っている世界観の根底にあるひび気づき始める、そこに結びつく質問をすることである。そして最終的に、彼らが自分たちの信じていることは自分がおかしくて生きていくの十分なしっかりした土台かどうか考えさせることである。このステップにはふたつの段階がある。最初のステップは、友達に彼らが信じていることの不確かな点がある程度浮上させることにつながるような考えさせる質問をすることである。質問してもすぐには彼らの見解は変わらないかもしれない。けれども、そのうち、自分の信じていることに疑いが生じ、それを土台としていることにひびが見えてくるようになる。そして、最終的に、彼らの信じていることを他の側面から見るようになるのである。不確かなものを浮上させるために行う質問の例:「私たちが何を信じるかは大切なことですか?それとも、よりよい人になるために、何らかの宗教を持つことはもっと大切だと思いますか?」或いは、次のように問うこともできる。「すべての宗教は基本的に同じだと思いますか?」「すべての人々はどのように生きるかについて責任があると思いますか?もしそうなら、基準となるものは何ですか?」

第二のステップは、一番目を補うものである。私たちが友人に彼らの信条には確信が持てないと気づかせたなら、彼らの信じていることや概念には偽りがあることを示していく。彼らの信じていることについて疑いを持たせるのである。次のような質問を試みるのがよい:「それぞれの信じていることの核心部分が折り合うことがなければ、すべての宗教が同じであるとどうして言えますか?」「神はいないと信じているのに、真理や愛といった非物質的なことをどのようにして信じていることができるのですか?」「他の古代に書かれた歴史書の内容を受け入れているのに、どうして聖書は信頼することができないと言うことができますか?」シンガポール人に行う実際的な質問は「礼拝している神が本物であるとどのように知ることができますか?」である。最近、私は若い中国女性と話していたが、考えを交し合ううちに、私は彼女にキリスト教信仰について分かち合うことができたのであった。

このような問いかけをして私が人生に影響を与えることのできたノンクリスチャンについての証しをしよう。数年前のことであるが、私たちが雇っていたベビーシッターが個人的な理由で辞めたいと申し出た。彼女はとてもよく働いてくれたので、残念に思ったが、それだけではなく、彼女に福音を伝えていないことがとても残念であった。そこで、彼女が辞める数日前、私は彼女に次のように質問をした:「イエスがあなたの信じている仏教にフィットさせること、できますか?」しばらく考えてから彼女はこう言った。「まだはっきりとはわかりません。」彼女のその答えから、私はイエスがどのようにして私の人生を変えたかを分かち合うこととなった。残念ながら、その日はまだイエスを受け入れることはなかったが、**彼女の反応から彼女にとって仏教が人生の土台となるには不十分だ**という点を、彼女に深く考えさせることはできたとわかった。私の質問の根底にあったことは、彼女の宗教的信条に**イエスがどこにフィットするか分からないことに気づかせる**ことであった。

あなたや私が、彼らの持っている土台が人生を建て上げていく上で堅固なものではないかもしれないと気づかせるような質問をすると、彼らの信じていることは危機状態に置かれる。この例は使徒の働き17章に書かれている。そこで、使徒パウロは多神教を信じる人たちにふたつの問題を指摘しているのである—彼らは自分たちがこれらの神々を木で造ったとしながら、これらの木で造られた神々が彼らを創造したと信じているのである。パウロの話したことは、多くの者に彼らの信じていることは正しいのかどうか考えるように導いたのである。そして、中にはもっと対話を続けたいと願うものさえいた。また、キリストを信じる信仰へと導かれる者も現われた。(使徒書17:32-33)

あなたと私が霊的な対話を効果的に行なおうとするなら、彼らに彼らの現在信じていることについて考えさせ、また会話を導く技術を学んでいかなければならない。私たちは、彼らが確信することができないことが何かを明らかにし、また偽りの信条や見解について浮上させることができるように人間関係を構築し、質問をする必要がある。

疑い、自己防衛と願望

適切な質問、適切な方法を用いて、最も効果的に会話を進めていくために、次の3つの目的を心に留める必要がある。私はそれらを「伝道における3つのD」と呼んでいる。その3つとは、「疑い、自己防衛、願望」である。私たちは相手を自己防衛させてしまうような質問をしてしまうことが多々ある。その結果、私たちの言おうとしていることが相手に伝わらず、話を導くことができなくなってしまうのである。私たちは、相手に彼らの考え方に疑いをさしはさむことができるように問いかけていく必要がある。相手が自己防衛的にならずに、もっと私たちから聞きたいと思わせることが大切である。このことは、現代人に働きかけていく際、特に大切なことである。このようにすることによって、私たちはヨハネ4章でイエスが井戸で出会った女に対応されたことに倣っているのである。イエスはその女に「罪から離れよ。さもなければ、地獄に落ちる。」と話されなかった。イエスは彼女を驚かせる質問をしたのである。彼女が彼の与える水を飲むなら、決して渴くことがないということばに、この女は興味を掻き立てられたのである。(ヨハネ4:13)

結論

要約すると、**今日の世界では的確な質問をしてその人の内で真実が浮上するのを助ける必要がある。不明瞭な用語の意味を確認するための質問をすること、そして不確かな点を浮き上がらせる質問、そして(または)間違った信条や概念を露呈させる質問をすることである。**

更に私たちは働きかけようとする人々に最大限のインパクトを与えるために、相手が自己防衛に陥らないように注意深く問いかけをし、相手が私たちからもっと聞きたいと思わせるようにしなければならない。

「グッドニュース」を簡単には信じにくい時代、それだけではなく「悪いニュース」と捉えてしまう時代にあって、彼らの信じていることをはっきりとさせ、彼らがそれに対して持っている疑いを明らかにするのは有効なアプローチである。パウロが使徒書17章で多神教を信じている人々に語ったように、このようなアプローチは人々が日々一歩ずつキリストに近づいていくように助けていくのである。

個人伝道を行なうには繊細さが必要である。人格を持った個人に語っているのであって、テーブルコーダーに語っているのではない。 ジェラム・パーズとラナルド・マッコリー