

099 誰が一番偉いか(いちばん偉い者)

マルコによる福音書 9 : 33~37、マタイ 18 : 1~5、ルカ 9 : 46~48

33 一行はカファルナウムに来た。

家に着いてから、(受難の道を歩んでおられた) イエスは (自己実現の道を歩もうとしていた) 弟子たちに、「途中で何を議論していたのか」とお尋ねになった。

34 彼らは (イエスに自分たちの心まで見抜かれることに恥ずかしくなり) 黙っていた。途中で (ユダヤ人にとって、極めて重要な序列について) だれがいちばん偉いかと議論し合っていたからである。

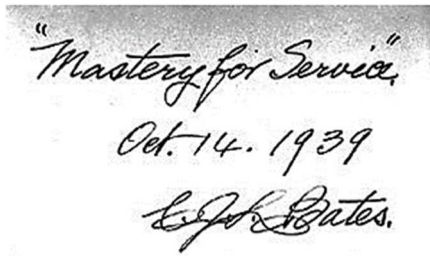
→ (ルカによる福音書 14 : 7~11) イエスは、招待を受けた客が上席を選ぶ様子に気づいて、彼らにたとえを話された。「婚宴に招待されたら、上席に着いてはならない。あなたよりも身分の高い人が招かれており、あなたやその人を招いた人が来て、『この方に席を譲ってください』と言うかもしれない。そのとき、あなたは恥をかいて末席に着くことになる。招待を受けたら、むしろ末席に行って座りなさい。そうすると、あなたを招いた人が来て、『さあ、もっと上席に進んでください』と言うだろう。そのときは、同席の人みんなの前で面目を施すことになる。だれでも高ぶる者は低くされ、へりくだる者は高められる。」

→ (ルカによる福音書 20 : 46~47) 「律法学者に気をつけなさい。彼らは長い衣をまとして歩き回り、また、広場で挨拶されること、会堂では上席、宴会では上座に座ることを好む。そして、やもめの家を食べ物にし、見せかけの長い祈りをする。このような者たちは、人一倍厳しい裁きを受けることになる。」

→サーバント・リーダーシップ (支援型リーダーシップ) ⇔ 支配型リーダーシップ
リーダーである人は、まず相手に奉仕し、その後相手を導くものである。アメリカのロバート・K・グリーンリーフ博士が提唱した。

→マスター・フォア・サービス

関西学院のスクールモットーであるこの一句は、C. J. L. ベーツ第4代院長が、1912年4月、新設の高等学部長に就任した直後に提唱した。



「人には二つの面があります。一つは個人的で私的な面、もう一つは公的で社会的な面です。……

ですから、校訓『マスター・フォア・サービス』という言葉が意味するのも、人にこの二つの面があるということなのです。私たちは“弱虫”になることを望みません。私たちは強くあること、“さまざまなことを自由に支配できる人”(マスター)になることを目指します。……私たちがマスターになろうとする目的は、自分個人を

富ますことでなく、社会に奉仕することにあります。私たちは、広い意味で人類に奉仕する人になることを目指しているのです……」。

→身をけずり 人に尽くさん すりこぎの その味知れる人ぞ尊し 道元

35 イエスが座り、十二人を呼び寄せて言われた。

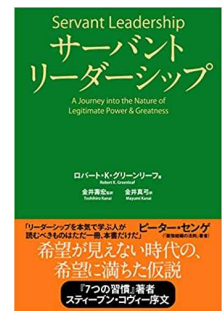
「いちばん先になりたい者は、すべての人の後になり、すべての人に仕える者になりなさい。」

36 そして、一人の子供の手を取って彼らの真ん中に立たせ、抱き上げて言われた。

37 「わたしの名のためにこのような子供の一受け入れる者は、わたしを受け入れるのである。」

わたしを受け入れる者は、わたしではなくて、わたしをお遣わしになった方を受け入れるのである。」

→ (リビング・バイブル) 「見なさい。だれでもわたしの名のゆえに、このような小さい者をも受け入れる人は、わたしを受け入れているのです。そして、わたしを受け入れるなら、わたしを遣わされたわたしの父をも受け入れているのです。」



→最大の弱者で地位が最も低い子供のように謙遜になる者が、メシア的王国では一番偉い。

(マタイによる福音書 18 : 2~4) そこで、イエスは一人の (小さい) 子供を呼び寄せ、彼らの中に立たせて、言われた。「はっきり言うておく。心を入れ替えて (→悔い改めて) 子供のようにならなければ、決して天の国に入ることはできない。自分を低くして、この子供のようになる人が、天の国でいちばん偉いのだ。わたしの名のためにこのような一人の子供を受け入れる者は、わたしを受け入れるのである。」

【注意】 ファイル No.100 を開くには、次のパスワード(4桁半角数字)が必要になります。→【4321】

【参考】 させていただきます

司馬遼太郎の「街道を行く」というシリーズ「近江散歩・奈良散歩」によれば、「させていただく」という言葉は、浄土真宗の教えが元になっている。浄土真宗は、すべて阿弥陀如来 (他力) によって生かしていただいている。この「させていただく」という言葉は、私たちに关わるすべてが、阿弥陀如来からの賜りもの・頂きものという浄土真宗の教えから出た言葉であり、浄土真宗を信仰していた近江商人によって全国に広まっていったのだろうと、司馬氏は書いている。



また、近江商人は、売り手と買い手との間に、仏様を置き、お商売は仏様にさせて頂く、品物は仏様を通じてお客さんに渡り、代金はお客さんから仏様を通じて頂くものと考えていました。このような近江商人の考え方が、あの有名な「売り手によし、買い手によし、世間によし」を示す「三方よし」の経営哲学につながっていると思われます。

頭に菅笠※1、縞の道中合羽をはおり、肩には前後に振り分けた荷を下げた天秤棒、江戸時代から明治にかけて活躍した近江商人の典型的な行商スタイルである (写真：近江商人博物館)。

※1 : カサスゲというスゲを材料として縫いつづった縫い笠