

浄土



寺院紀行

東京・白金 戒法寺 真山 剛

ぶつぶつ放談

浄土真宗本願寺派と真宗大谷派のここが違う
藤村 潔 宮本義宣

開教奮闘記

東京・多摩 林海庵 寄り添う(上) 笠原泰淳

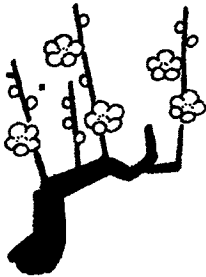
浄土

2023/2・3月号 目次

カラ-グラフィア=寺院紀行 東京・白金 戒法寺	真山 剛	1
寺院紀行 東京・白金 戒法寺	真山 剛	6
法然上人の言葉⑩ 最終回 たゞほればれと	阿満利磨	12
寺々刻々⑫ 寺宝を国宝に変えた廃仏毀釈と上知令	鶴飼秀徳	16
ぶつぶつ放談 お東とお西の違い	藤村 潔 宮本義宣	20
みんなの境内 絵本『み光につつまれて』	光成輝道	31
林海庵・開教奮闘記⑦ 寄り添う(上)	笠原泰淳	32
漫画「浄土宗のお祖師様」三祖良忠上人⑬	ぐんじまん	37
あなたもお寺のCIO ⑪ 今こそ考えるオンラン配信	小路竜嗣	40
微風吹動 富士塚のこと	名和清隆	44
江戸日本の街道探訪 第22回 奥州街道2	森 清鑑	48
編集後記		56

表2 古物漂流 最終回

三宅政吉



表紙題字=中村康隆元浄土門主

表紙絵=貞林院瑞正寺二十五世 林錦洞「發」金文文字

アートディレクション=近藤十四郎

開教奮闘記

7 寄り添う(上)

林海庵開山上人

笠原泰淳



かさはら たいじゅん
昭和三十三年東京生まれ。慶応大学経済学部卒。
日本通運(株)に入社、八年勤務し浄土宗東京
教区貞源寺の故藤木芳清師に師事。佛教大学に
学び、浄土宗僧階取得。東京教区心光院に約十
年勤務。平成十四年「林海庵」を設立。翌年、
同寺が浄土宗寺院として承認され住職となる。
現在、浄土宗開教振興協会副理事長。

最近「寄り添う」ということをよく耳にする。「日本全国のお葬式にお坊さんを手配」する業者の名が「株式会社よりそう」になっていたりして、言葉自体にはやや手垢がついてきた感もある。だが、寄り添う心は本当に大切だ。既存のご寺院においても意識される機会が多いと思うが、ゼロから檀信徒とのご縁を広げてゆく開教寺院においてはなおさらである。

私は佛敎大学の通信教育課程で加行資格を頂いた。加行成満後、佛大の修士（相当）課程に進んでさらに仏敎の勉強を続ける道もあった。だが私はカウンセリングを学びたいと思い、その道を選んだ。定評のある上智大学のカウンセリング研究所の資料を送ってもらったが、学費が当時の私にとつては予算オーバー。そこで、東京いのちの電話（社会福祉法人）の電話相談員に応募することにした。研修費は安いし、将来もし電話相談員に

なることができれば、学んだことを実践できる電話相談の場がすぐ隣にあるのだ。

当時は浄土宗敎師資格を頂いて、東京敎区芝組の心光院さんに奉職するタイミングだった。心光院に相談し、毎週木曜日の研修日にお休みを取れるようにして頂いた。当時、いのちの電話の研修期間は二年間（現在は一年半）。その後相談員として認定を受けられれば実際の電話相談を受けることができる。

現在公開されている研修内容を見ると、講義とグループ学習が中心でこれは当時と変わらな。研修の目的に沿ってこれらが行われる。

研修の目的は、

「いのちの電話の活動、役割の理解。感情への気づきを体験する。」

「自己の対話の特徴への自己認識を深める。傾聴の基礎力を養う。」
などだ。

私は、相談活動を通じて自分がどれだけ人さまのお役に立てるだろうか、できればお役に立ちたいものだと思つて応募した。だが研修が始まるとすぐに次のことを理解した。まず、これまでの仏教の知識や経験は、ひとまざるごと脇に置かなければならない。もうひとつは前掲の研修の目的にもあるが、「感情への気づき」——これは私にとつては全く未知の世界だということだ。人さまのお役に立てるかどうか、それはまだまだ、はるか先のテーマであることが分かった。

ご存知の方も多いと思うが、ロールプレイという実習がある。ロール(役割)をプレイする(演じる)、つまり相談をする人(話し手)とそれを受ける人(聴き手)に分かれて、相談を実演する実習だ。実習の中で、相談する役の人は実際に抱えている悩みについて話す。あまり深刻なテーマは避けて、

「最近少し気になっていることがあって……」と

いうような感じで話題を選ぶ。話し手は、初対面の人に自分の内面の話を聴いてもらうのがどういうことなのかを体験する。相談を受ける聴き手役の人は、人の話を傾聴するというのはどうことなのかを実際に体験する。

いのちの電話は(他の相談活動も同じだと思うが)守秘義務を徹底している。実際の電話相談の内容はもちろん秘密だし、自分が相談員であることも秘さねばならない。これが相談者と相談を受ける側の双方を守ることにつながるのだ。そのため詳しくは書けないが、研修の一場面を仮に想定してみよう。

ロールプレイの実習を数分行ったあと、グループリーダーが聴き手役の人に尋ねる。「あなたはどのようにふうに話し手の気持ちを聴きましたか。」
「かくかくしかじか、こういうことで悩んでおられるということでした。」

「それは悩みの事柄でしょう。そうではなくて、

話し手の気持ちはどうでしたか。」

こういうやりとりが典型的だ。事柄？ 気持ち？ 最初はリーダーが何を言っているのかさっぱり分からなかった。だが、研修が進むにつれて「気持ち」への感度が高まってくる。「頭の中で考えている事柄」と「胸のあたりや身体の中で動いている感じ」の区別がついてくるのだ。

重要なのが、相手のみならず自分の気持ちへの感受性だ。ここが育つてくると、寄り添えているのかそうでないのかがよく分かる。まったく共感してもいないのに、言葉だけで「それはおつらいでしょうね」と言っても意味がない。かえって逆効果だ。

また、相手に対する理解力を深めるためには、まず自分に対する理解を深めなければならぬ。自己理解を深める研修の過程では、自分の見たくない部分に直面させられることもある。

たとえば、「自分の人格はどのように形成され

たか」というようなテーマで発表させられたことがあった。私は一生懸命に準備してグループの中で発表したのだが、リーダーは、「なんだか、聴いていたら肩が凝ってきちゃったわ。」

のひとこと。えっ、ずいぶん時間をかけて準備してきたのに、たったそれだけ？

後で気づいたのだが、おそらく話している私の方の肩に力が入っていたのだろう。どうしてだろう。今まで人前で自分の内面について話したことがなかったからか。自分の本当のことを人に話しても理解してもらえないだろう——これまでずっとそう思ってきたのではないだろうか。

そこに気づかされたわけだが、それを自分で認めるまでにはだいぶ時間がかかった。

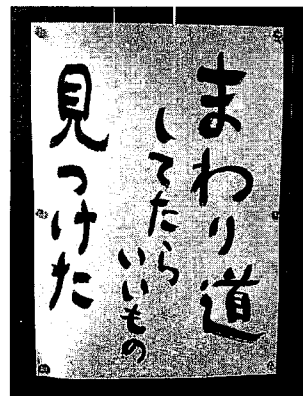
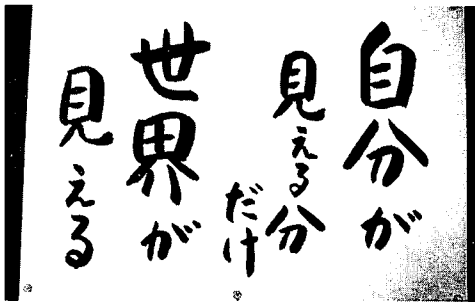
開教活動においては、来寺された相談者の気持ち、心に耳を傾けるということが重要だ。むしろ

初めから布教の手段として傾聴を行うわけではない。だが、自分の心と相手の心が近づいたな、と思えればそれが布教につながることもある。

いくらお念仏の大切さを説いても、両者の心の距離が縮まらないことはあるであろう。だが来寺された方の心に充分耳を傾けたあと、「せっかくお寺に来られたのですから、本堂でお参りされてはどうですか。」「私たちの阿弥陀さまという仏さまは、私たちをありのまま——不完全なままに受け止めて下さる仏さまなのですよ。」こう言ってお本尊の前でお念仏を勧める。すると、素直な心で唱和して下さることもあるのだ。

心の対話のひとときから、声の唱和のひとときへ。このチャンネルの切り替えにも効果がある。相談者のお寺体験が、より豊かなものになるであろう。相談者に笑顔でお帰り頂ければ、何よりも嬉しい。

布教のカナメは傾聴にあり、である。(つづく)



笠原住職自身にとっても身近な文書伝道