

## 特集 「Aleph」の勧誘活動について

「Aleph」は、マインド・コントロールの手法を用いて、若い世代を対象とする勧誘活動を積極的に展開し、近年では、毎年100人前後が新たに入会しています。

令和2年は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大等の影響が勧誘活動にも及んだためか、近年より入会者が減少したものの、それでも約60人が入会しました。特に、青年層(34歳以下)が約7割を占めており、依然として若い世代の入会率が高い傾向にあります。また、地域別に見ると、令和2年においては、特に中部地方における入会者数が多く、同地域で勧誘活動が活発化していることがうかがえます。

以下では、勧誘活動の手法などについて解説します。

### 1 団体名を隠して接触し、仮装ヨガ教室等に勧誘

- 主に若い世代の構成員が、「Aleph」の構成員であることなど **団体名や麻原の名前を明示しないまま接触**

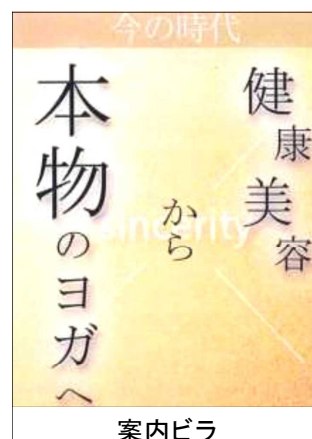
- ✓ 主な対象

団体に関する知識の少ない青年層(特に10代～20代)

- ✓ 主な接触方法

- ① 書店や駅前、繁華街などでの声掛け(対面型)

➡ 構成員らが、「Aleph」の構成員であることなどを隠しながら、「アンケートに協力してもらえませんか」、「このようなイベント(セミナー、勉強会)を行っているのですが、参加してみませんか」などと声を掛け、連絡先を交換





書店での声掛け  
(右の2人が構成員)



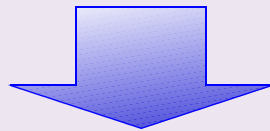
構成員による街頭での声掛け

② SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)やインターネットを利用した接触(非対面型)

➡ Twitterを始めとするSNSやインターネット上のボランティア募集サイト等において、「Aleph」であることを隠した上で、イベントやボランティアへの参加の募集を行ったり、友達作りを口実に交流するなどして接触

※ コロナ禍においては、書店など対面による接触を控える一方、SNSなど非対面による方法を積極的に採用

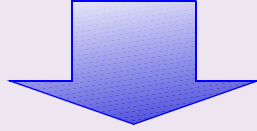
- 上記接触後に勧誘対象者を喫茶店等に呼び出して面談するなどして、勧誘対象者から、言葉巧みに趣味嗜好や悩みなどを聞き取り、ヨーガ、精神世界、自己啓発などに興味を持つ者を選別。その後、それらに興味を示した者を、団体名を隠した**仮装ヨーガ教室や勉強会に勧誘**



## 2 指導しながら人間関係を構築

- 仮装ヨーガ教室などでは、構成員が勧誘対象者に対して、ヨーガ指導や一般的なヨーガ理論などについて解説しながら**人間関係を構築**
- 人間関係の構築具合を見極めながら、麻原の名前を出さずにその教えを解説したり、**地下鉄サリン事件などは、団体以外の者**

による陰謀であるなどと、団体による事件への関与を否定する陰謀論を植え付けながら、**団体に対する抵抗感を払拭**



### 3 入会へ

- 団体に対する抵抗感が少なくなった段階に至ってから、構築した人間関係を基に、勧誘対象者が断りづらい状況を作るなどした上で、**団体名を明かして入会へと誘導**