

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ています。

近年では、毎年100人前後が入会しており、地域別では、北海道のほか、中部地方や近畿地方でも活発化しています。

以下では、勧誘活動の手法などについて解説します。

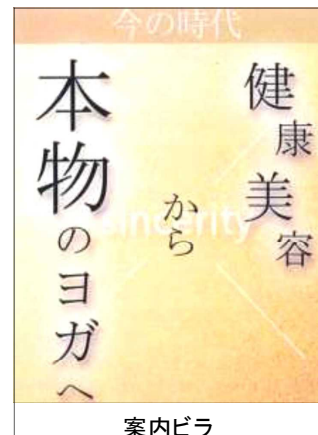
1 教団名を隠して接触し、教室等に勧誘

- 主に若い世代の信徒が、**教団名を隠しながら**、「アンケートに協力してもらえませんか」、「良ければ〇〇（イベント名）に参加してみませんか」などと、**宗教色を感じさせない形で接触**



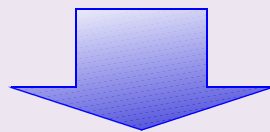
信徒による街頭での声掛け

- ✓ 主な対象／教団に関する知識の少ない青年層（特に10代～20代）
- ✓ 接触方法／書店、駅前などの繁華街などでの声掛け
SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）や教団名を隠したホームページ上における交流など



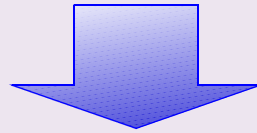
案内ビラ

- 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った上、ヨガ、精神世界、自己啓発などに興味を持つ者を選別し、教団名を隠した**仮装ヨガ教室や勉強会に勧誘**



2 指導しながら人間関係を構築

- 仮装ヨガ教室などでは、信徒が勧誘対象者に対して、ヨガ指導や一般的なヨ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、教団以外の者による陰謀である**」などと、教団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、**教団に対する抵抗感を払拭**



3 入会へ

- 教団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、**教団名を明かして入会へと誘導**