

エサレン研究所探訪記

寄稿／小確幸 1999/03/06

1. プロローグ

1999年の初春に、私はカリフォルニアのビッグ・サーにあるエサレン研究所に行った。何か解決したい私的なテーマがあったというよりは、さまざまなグループ・セラピーを「普及」させたこの機関を見てみたいと思ったからだ。

エサレン研究所はモントレイ空港からバン・サービスで1時間15分ほどのところにある。かなりの距離があった。雰囲気は、一言で言えば、「清里」と「八王子大学セミナーハウス」と萩窪の「ほびつと村」を足して3で割ったような感じだ。空気の澄んだ山奥という意味では清里みたいだし、ロッジに泊まってみんなで何かをやる雰囲気は八王子セミナーハウスのようだ。そして何より、集会室に入ると床にみんなで座ってちょっとカウンターカルチャーな雰囲気の中で何かを語り合うという点は萩窪のほびつと村のようである。表面的にはスタッフも親切であり、フレンドリーなコミュニケーションという感じだ。

参加者は圧倒的に白人の、経済的に豊かな人が多いようだ。海外からのゲストもヨーロッパ人がほとんどである。黒人は1人だけ、ラティーノ（南米からの移民）はゼロだった。カリフォルニアの人口構成から言えばこれは異常と言ってもいいぐらいである。自己啓発セミナーと比べると、男性がやや多く、平均年齢はきっと高いと思う。30代後半といったところか。カウンターカルチャーをそれなりに経験した、いまは「チベット死者の書」などにも興味のある、そこそこ金持ちの奥さん、といったあたりが平均像か。

エサレン研究所はスタンフォード大学の同級生であったマーフィーとプライスの2人のアイデアで1960年代初頭にスタートした。2人とも金持ちの家庭の出身であり、前者は宗教的関心が、後者は精神病理学的関心があったという。

エサレン研究所はいわば崖の上に立っており、ビーチへ降りていくこともできる。エサレン研究所のすぐ裏は木々の生い茂る山であり、ハイキングもできる。白人向けの、美しい「地上の楽園」と言ったら皮肉に過ぎるだろうか。混浴の露天風呂（温泉）もあり、スタッフによれば、この地はその昔、インディアンの「エサレン部族」が温泉に目を付けて居住していたのではないかとのことだった。温泉はエサレン研究所にとっても聖なるものだという。

食事は半分以上は自前の農場で採れた有機野菜のヘルシーな食事。アメリカにしてはうまかったと誉めておこう。アメリカに来て初めて食前の祈りをしている人を食堂で見た。これだけ東洋宗教に熱心なエサレンで見かけるとは何とも皮肉なものである。

セラピーの内容を順に見ていこう。私は、入門コース「Experiencing Esalen」に参加した。金曜夜から日曜昼までの2泊3日のコースである。

2. 金曜日 ゲシュタルト - 1

私のコースの参加者は8人だった。セラピストは、ここを訪れて以来ファンになり、住み込みで働いてゲシュタルトを学び、ついにはセラピストになったという中年の女性だった。

まずやらされたのは、2人でペアを作って、パートナーをみんなに紹介するというもの。

次にやらされたのは、またパートナーと組んで、向き合って座り、目を見つめあい、「right now, I'm aware of...」という文章に続けていま気付いていることを一人が語り、もう片方はそれをただ黙って

聞いている、というものだった。つまり、金曜夜のセッションは、自己啓発セミナーでやっていることと全く同じだった。2番目の実習については、「ゲシュタルトセラピーの創設者フリッツ・パールズは、“ホットシート”に参加者を座らせて、感情的にぶつかりあうようなセッションをやっていた。が、いまはもうそういうスタイルのものはやっていない。だからこれはホットシートではなく“オープン・シート”と呼ばれる」との説明があった。つまりこれもゲシュタルトセラピーの一部だという。「こうした実習はあなたを変えるものでもなく、『修理』することでもなく、また『し残した仕事』や『トラウマ』に関するものでもない。いまの自分のありかを知ろうとするものだ」といった趣旨のことを説明していた。

3. 土曜日 ゲシュタルト -2

土曜午前中はゲシュタルトの続きである。

最初は自分の前に椅子（エサレンだから厳密には床の上のクッション）を置き、いま自分の体で何か感じる部位を探し出し、目の前の椅子にその「部位」がいるものと思って語りかける、というもの。だから「肩さん、あなたはこのところお疲れのようですね・・・」などという会話が展開することになる。そして十分語ったと思ったら、今度は目の前の椅子に自分が座り、その「部位」になりきって空の椅子の「自分」に対して語り返すというものだ。はっきり言って盛り上がりはいまいちだった。

次は、「し残した仕事」ということであろうか、椅子の目の前に自分の知っている人がいるものと思って、言えなかったことを言うという実習だった。これもまた、自分が言いたいことを言い終わると、前の椅子に座ってその人になったつもりで空の椅子の自分に対して語り返す。

90分がこれで過ぎた。最後の30分は、40代後半で、シカゴ出身の、投資関係の会社経営者トムを「さかな」に、セラピストが誘導しながら同じ実習をやり、他の参加者はそれを見ている、という方式になった。自己啓発セミナー同様、こういう時は美人ないし社会的に成功している人が選ばれる。そのほうがシアトリカルな（劇場的な）効果があるからだ。

トムは、ちょうどバージンレコード会長のブランソンのような、人を引き付ける魅力のある、大柄（おおがら）な男性だった。話や冗談もうまく、初対面の人にも満面の笑みをもって接する。彼は、椅子を行ったり来たりしながら、自己の中で葛藤している2つの自分を演じてみた。つまり、

- (a) 会社をどんどん拡大して、社員やその家族にさえ責任を感じ、いま会社を手放すことはできない、という厳しい自分
- (b) もう十分いろんなことはやったじゃないか、お金も十分儲けた、ここいらで会社を離れて残りの人生をリラックスしよう、という自分

の2つである。

セッションは緊張感にあふれるものであり、参加者にとっても彼にとってもなかなかヘビーなものであった。セッションは成功裡に終わった。グループ・セラピーでは、結局セラピストは参加者に助けられるのだ。

なお、一緒に参加していた日本からのサラリーマン氏は、この午前中のセッションの有用性がわからないと言い、私はなぜこうした実習を「ゲシュタルト（形態）」と呼ぶのかと質問したが、セラピストはあまりうまく答えられなかった。どうも日本でもアメリカでも、セラピストはその場での体験を盛り上げることばかりに神経を集中し、ちょっと文脈を離れた質問を突っ込むとあまり満足のいく回答を提示できないこともある。まあこのセッションでのセラピーの有用性というかテーマは、やはり共感能力と言うことになるのだろう。

4. 土曜日 ムーブメント - 体を動かす

土曜午後は、高台に作られた、海を見おろす屋外の「ダンス・プラットフォーム」でムーブメントだ。

ムーブメント担当の女性がやってきて指導し、ゲシュタルトをやったセラピストは今回は一人の参加者になる。

足をマッサージのようにほぐしたあと、基本的なストレッチや、ツボ・マッサージをやる。

そして、ちょうど太極拳か気功かというようなゆったりとした手の動きをさせ、まるで空気を体のほうへ取り込むような仕方で、「海のエネルギーを吸収しましょう」「山のエネルギーを吸収しましょう」と指図する。そして何と、ペアを作って、その「エネルギー」でできたふわふわした「ボール」があるものと思って、「キャッチボール」をした。こう書くとはからしいが、童心に戻った気になったのか、みんなかなり楽しそうにやっていた。

次に、ペアを作って、一人がまっすぐに立ち、もう一人がぶつかったり押ししたりし、その後、直立姿勢だったほうが腰を落とし柔軟な姿勢になってまた同じことをした。緊張するのではなくリラックスすることが肝要と言うメッセージなのだろうか。

やがてムーブメント担当の女性が円陣を作るように言い、彼女の手を持った陰陽の模様のついた太鼓のリズムにのせて集団で踊る。踊ると言うよりは、みんなでくるくる一方向にまわったり、足をどたどた鳴らしながら「イエッ」とか「ホー」とかけ声をあげたりする。

すっかり汗をかいたところで、またペアを作り、今度は一人が完全に目をつぶり、手をつないでもう片方の案内でそこらじゅうを散歩した（センサリー・アウェアネスだとも言っていた）。私は例の会社社長氏トムと組んだ。「信頼感を感じた」とか「目が見えなくなるなんて考えられなかったが、そう悪くもないのではないかと思った」といった感想が出た。

最後は、仮面を付けて、セラピストの太鼓にあわせて希望者がプラットフォームの上で自由な動き（踊り）を披露するというものだった。日本からのサラリーマン氏があとで言うには、「ありやあまさに能の世界だわな」ということだった。確かにそうだった。

自己啓発セミナーの中日（なかび）にある「バカ騒ぎ」同様、この午後のセッションがもしかしたら一番盛り上がったかもしれない。特にこの自然環境の中でやると確かに気分はいい。時間が来てもうお開きで、次はディナーという時に、トムが「詩を読みたいんだ。つきあってくれてもいいし、べつにそうでなくてもいい」とみんなに言った。プラットフォームの、海を見おろす手すりの前で、トムはお気に入りのエリオットの詩を読み始めた。みんな集まって、朗読に集中するでもなくそこにたたずんでいる。日は落ちかけ、空は強烈なオレンジ色の夕焼け。美しい自然に囲まれ、木々からの酸素は充満し心地よい風が吹いている。潮の香りと波の音。そこにかっこいい中年男子が詩を朗読している。完璧すぎる。私の人生で何番目かに美しい夕焼けと日没であった。

5. 土曜日 マッサージ

体を動かしたあとは静かな静かなセッションである。

2人でペアを組んで、先ほどのムーブメント担当の女性の指導でマッサージ。頭皮、肩、腕、手のひら、指、背骨に沿った筋肉などのマッサージを寝そべったパートナーに施す。中には疲れているのか気持ちがいいのか、いびきをかいて寝てしまう人も。正直私にはあまり効かなかった。

全員のマッサージが終わると指図されるまでもなくみな床に目をつぶってゴロ寝状態。セラピストが「日常を離れ思いっきりリラックスしてみよう」などとゆったりと話を始め、ごくごく浅い催眠を受けているような感じに。ただし流れで自然にそうなったのか最初からそういうことをやろうとしてやってるのかは不明。

6. 日曜日 アート (アート・セラピー)

アート、とは言うものの、何か特別なことをやるわけではなく、“図画工作”のためのトタン屋根の建物「アート・バーン」でエプロンをつけて水彩画を描く、というだけだ。最初はまたもやペアを組み、一言も喋らずに一枚の絵を2人で完成させる。私はまたもや例のトムと組み、身ぶり手振りで「昨日の夕焼けを描こう」と伝えたとトムも喜んで絵を描き始めた。

次は参加者が一人一人で絵を描いた。私はシンプルにエサレンの崖から見おろす海を描いてみた。それぞれ、描き終わるとみんなの前で披露して気付いたことなどを語り合った。私は、デッサンや漫画を描くのは好きだったが、水彩画はどうも苦手だった。しかし今回のこのセッションは無性に楽しかった。自分で水彩絵の具を買って休日にやってもいいと思ったぐらいだ。トムは、セラピストに絵を描いている最中の気分を聞かれて開口一番、「まさにメディテーションだ」と言っていた。

こうして3日間のプログラム「Experiencing Esalen」は短くも終わった。 グループ・セラピー

に興味がある人にとっては、ここはいわば「巡礼」の地なのであろう。

「みんなフレンドリー」（あるウェブサイト）「露天風呂に黄色人種の私が入ると白人がいやそうな素振りを見せた」（越智道雄）など、事前に聞いたり読んだりしていたことは、みなある程度の真実は含んでいたと思う。何より伊藤博氏の「エサレンは東洋以上に東洋的なところ」というコメントは的を得ていると思った。

しかしそれは東洋の文化や人々を総体的に尊重して学ぼうというよりは、上流階級のアメリカ白人が、リゾート的な空間で、理想化されたピュアな「体験的／東洋的霊性」を獲得しようとするものであった。しかし実際には、そんなものは東洋のどこにも存在しないのかもしれない。

「エサレン日本の既成宗教が失ってしまった『本来の何か』をもっている」と日本の既成教団を批判することもできよう。またエサレンの側を「エサレンも自分勝手なオリエンタリズムに過ぎない」などと批判することは容易である。しかし、私はどちらの批判もやるつもりはない。社会慣習を維持する宗教にも一定の役割があるのだ。また体験的宗教性が追求される時、それがあつた種の理想主義を含まないということはないだろう。

何より、エサレンのようなミックスのあり方こそが、こんにち的なスピリチュアリティのあり方なのかもしれない。「クラブ・メディテーションへようこそ」

7. 後記

エサレンからモントレイまでの帰りの足がないという、トムが送っていつてくれると言うので、車の中でいろいろ話した。飛行機の時間があったので、モントレイの水族館や、住友が所有しているという 17 マイルズドライブ、有名なペブル・カントリーゴルフコース、そして何と彼の会社のオフィスまで案内してくれて、エリオットの詩のコピーもくれた。

カウンターカルチャーのまっただ中を経験し、高校をドロップアウト。ヘイトアッシュベリーに入りし、ドラッグや法に抵触することもいっぱい経験。やがてアルバイトから職を次々に転々とし、どこでも成功を収める。やがて地方政治の選挙運動等にも関わるようになり、クリントンが大統領にするキャンペーンにも参加。会社を設立し、満足のいく金も手に入り、絵画や競走馬まで集めるまでになった。

しかしいまは長い離婚調停の最中らしい。やはりもてるタイプではあるようで、20年の結婚生活の中で2度ラブ・アフェアを経験し、1人の私生児に養育費を毎年払っている。

そして最後に語ってくれたのは、彼はゲイであるということだった。もう女性と付き合う気はないと言う。彼の私への親切心が「下心」からでないことを祈るが、確かに白人男性にしては普通でないぐらいに親切だった……。最初から最後まで、印象的なエサレン・トリップであった。

※ 文中のプライバシーに関わる部分は、微妙に表現を変えてあります

ランドマーク BT コース体験記

寄稿/ゆきと 2004/07/22

説明会

2004 年のある日、私は友人からランドマークエデュケーションのセミナーを受けてみないかと勧められました。私は常々、人付き合いが表面的なものになっていることに物足りなさ、不安感を感じ、なんとかしたいと考えていたため、友人からセミナーの内容を聞くにつれ、自分には良い機会ではないかと興味を持ち始めました。

正直、受講料金は予想よりも高く、「これだけあれば欲しかったあれが買えるな」とか、「旅行にも行けるな」と考えてしまいました。しかし、友人が自分のプライベートなことまで包み隠さず話してくれ、とても熱意が伝わってきましたので、自分の今の状況を打破したいという思いで参加を決意しました。

ただ、料金の話し方は正直上手いな、と感じました。勧められたときは料金の話はなかなかしてもらえず、私がかかなり興味を持ち、参加しようと思い始めた頃に料金の話が出たためです。これは意図的なもの（セミナー会社から指導されていたもの）だったのか、単に私の友人が料金のことを言いそびれていただけなのか、良く分かりません。ただ、おそらく最初に料金の話が出ていたら、私は友人の話をそこまでしっかりと聞けなかったかもしれせん。

電話などで話すうちに、紹介者に口頭で、参加する旨を伝え、セミナーの説明会に参加することとなりました。説明会の会場は、五反田駅近くの大きなビルの一室です。ランドマークのほかに、外資系の有名企業も入っている立派なビルでした。

午後 7 時前に、紹介者とともにそのビルの 5 階に到着すると、エレベーターを出て少ししたところにあらかじめ名札が用意してありました。名札は、プラスチック製のものと、紙でできたシールの 2 種類。どうやら、プラスチック製の名札は、紹介者やスタッフらしき人の分のものでした。説明会参加者である私の分は、紙製のシールでした。私と紹介者は、名札を胸につけて一緒に会場に入りました。

会場には折りたたみの椅子が整然と並べられ、100 人以上の人たちであふれ返っていました。参加者の構成は見事なほど男女均等で、年齢層も、若者から中高年まで、まんべんなく揃っていました（平均では 30 台後半くらいではないかと感じました）。

しばらくすると、ランドマークで「コースリーダー」という肩書きを持つ男性講師が壇上に立ち、BT コースの説明を始めました。詳しい内容は覚えていませんが、人間の“知”について話をしていたことだけ覚えています。

「人間にはいくつかの知があり、たとえば知っていることを知っている、知らないことを知っている、といったものがある。このコースでは、知らないことすら知らないといったことにスポットを当てる」そんな話だったと思います。

山田と名乗る、このコースリーダーは、30 代半ばくらいの、とても大柄な男性でした。身長 185 センチはあるように見えました。声も大きく、身振り手振りを交えて話を進めていたので、話はとても面白かったです。

説明の途中、コースを受けてどのような成果があったか、コースの卒業生（紹介者として来ていた方と、ボランティアで参加されていた方だと思えます）が発表をする機会がありました。山田さんから「成果を発表してくれる人」という声が出ると、10 名くらいの人から勢い良く手が挙がりました。3 名くらい指名したのですが、どの方も非常にきはきと（ほとんど演劇しているかのごとく、不自然なほど流暢に）、こんな成果がありました、といった話をされていました。私自身は、このセミナーの参加を決めたことは間違いではなかったと思い、満足感を覚えていました。

コースの説明会を一通り済ませると、まだ申し込みをしていない人が別室に移されました。私は既に申し込んでいたので、同じ部屋で引き続き山田さんの話を聞いたり、周りの人と話をしていました。

おそらく別室では大人数で囲んで勧誘攻勢をかけていたのだと思います。

帰り際に、コースを参加するための申込書もらい、帰宅しました。申込書には、BT コースでどんな成果を得たいかということを書く部分があり、紹介者である友人からは、

「得たい成果を明確にすればするほど大きな成果が得られるので、なるべくたくさん書くように」と勧められました。私は生真面目だったため、かなりたくさん“得たい成果”を書きました。

他には簡単なアンケートのようなものがありました。よく覚えているのは、「BT コースについての知的財産権はランドマークにあるので、コースの内容について外部に漏らしてはならない」ということと、「精神病に煩っている方は参加できない」ということでした。申込書の提出は6日以内とかなり短かったので、さっさと書いて郵送で送りました。

実際にBT コースが開かれるのは、3週間後の金曜日からです。

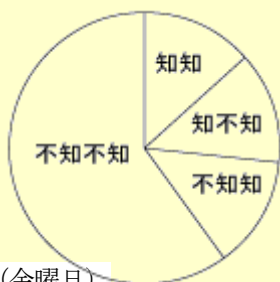
解説（藤倉）

“知らないことすら知らない”

ランドマークでは、「自分自身が知っていること」に関して、以下のように状況を分類します。

1. 知知／自分が知っているということを知っている
2. 知不知／自分が知らないということを知っている
3. 不知知／自分が知っているということを知らない
4. 不知不知／自分が知らないことすら知らない

そして、BT コースでは、「自分自身が知らないのだということすら自分でわかっていないこと」に焦点を当てていくのだと言います。トレーナーがレクチャーをしながら図示するグラフのようなものによれば、人間の認識のうち6割近くは「知らないということを知らない」状態であるかのようになっています。人間の認識というものが本当にそういうものなのかどうかは、さだかではありませんが。



初日（金曜日）

開始が朝8:30からと早かったので、家を早朝に出ました。セミナー会場は、3週間前に説明会が行われた五反田のビルです。

会場に入ると、今度はプラスチックケースに入った名札を渡されました。名札を胸につけて会場に入ると、説明会同様、椅子が整然と並べられていました。参加者は120人くらいだったと思います。これもまた見事なほど男女均等で、年齢層も幅広かったです。下は20歳くらいから上は65歳くらいだったと思います。

塾や英会話学校では、生徒が少ない方が効率的なため、少人数制を導入したりしているのに、ランドマークのセミナーはどうしてこんなに大人数で受けなくてはならないのだろうか？大人数なので効果が薄いのではないのだろうか？と、正直、少し不満に思いました。あとから考えると、この人数には意味があって、ランドマークのセミナーはむしろ大勢の方が効率的だと分かったのですが。

セミナーが始まるとまず、セッションの進行について説明がありました。1日は大きく4つのコマに分かれていて、その間に15~20分の休憩があり、昼の休憩（といっても、時間は夕方近くになるのですが）は90分という説明がありました。

1コマ目

最初のコマでは、説明会でも出てきた、人間の“知”についての話がありました。トレーナーは、説明会のときに壇上に立っていた、コースリーダーの山田さんです。私は、15万円も払ったのだから成果を得たいと思い、熱心に聴いていました。また、これからどんなことが起こるのだろうという好奇心で、興奮していました。

最初のコマの最後に、山田さんから、「コースには自分の意思で参加すること。参加を決めたら、100%参加し、途中で抜け出したり、遅刻したり、寝ないように」

と注意がありました。コースの全てのセッションに参加しないと、思うような成果が得られないといった説明もありました。また、表明したことを実行することが重要で、ここで100%参加すると決めたら、必ずそれを実行するようにと、念を押されました。

ただ、1コマ目の後の休憩時間に、参加をとりやめるかどうか決断する時間が設けられていました。今参加をやめれば、申込金の2万円を除いた13万5000円を返却するという話がありました。ここでとりやめなければ、「最後まで全てのセッションに参加する」という決断をしたこととなります。

私は参加する気満々でしたので、自分には関係ないやと思って、休憩時間をすごしていました（あとから考えると、この機会を与えたのはクーリングオフ対策だったのではないかと思います）。印象的だったのが休憩時間を説明する女性の方がやたら厳密に時間を計っていたことです。たとえば、10:33にコマが終わったとすると、休憩は15分で、次は10:48からです、といった具合です。

2コマ目

2つ目のコマでは、最初に席を立て、10分間でなるべく多くの人に自己紹介をするという時間がありました。同じコースに参加したという安心感があるためか、私はあまり恥ずかしさもなく、10人くらいの人と自己紹介をしました。自己紹介では、自分の名前のほか、自分は何を得たくてBTコースに参加したのか、ということをお話するように言われました。

私は不純にも、なるべく若い女性の方と自己紹介したいと思いながらうろちょろしていました。正直、最初のコマは座って聞いていただけで、動きたい気分だったので、ちょうど良かったです。

ただ、これ以降は席を立つことはほとんどなく、ずっと席に座って話を聞いていただけでした。ゲームなどをやるのかと思っていたので、これには正直、拍子抜けしてしまいました。あとから考えれば、内容はゲーム型のセミナーよりよっぽど良かったと思うのですが。

座席は自由で、休憩毎に座る場所を変えることもできました。途中からは、仲がよくなった参加者と並んで座ったり、一番前の席に座ったり、後ろの方の席に座ったりもしました。

ただ、座席の間隔は結構狭く、隣の人と触りそうで触らないといった微妙な距離だったのが、何か意味ありげで気になりました。山田さんがよく、「会場のセッティングはボランティアの方が念入りに行っている」と言っていたのですが、椅子同士を密着させていることにも何か意味があったのかもしれません。

最初の自己紹介のあとは、ひたすらトレーナーの話を聞いていました。基本的に、ずっと座りっぱなしです。分からないことがあったり、トレーナーが挙手を求めたときだけは、立って発言をすることが出来ました。参加者が発言したときには、他の参加者やアシスタントたちが、最後に必ず拍手をします。この拍手は、「あなたの発言をちゃんと聞いていましたよ、という承認の合図」なのです。

昼休み

やっと昼休みになりました。すでに午後3時を回っていたと思います。ここで遅めの昼食に出るのですが、自由時間ではなく、ほかの参加者とのグループ行動です。

1グループ8人ほどで、そこにグループリーダーと呼ばれるコース卒業生が加わります。グループリーダーがあらかじめ決めておいた、近所の店に案内されました。100人以上も収容できるお店はないので、グループごとに定食屋、洋食屋、ファミレス、中華料理店、韓国料理店など、別々の店に行きました。

後から考えてみると、グループで食事というのは、参加者をなるべく日常から切り離すための手段だったのではないかと思います。しかしこのときは深く考えていなかったもので、こんなもんかと思っていました。それよりも、仲良くなった参加者と別のグループになってしまったことが残念でした。食事中は、同じグループの方とコースについてのお話をしていました。

昼休みの時間にも、1つ宿題が出てきました。内容は忘れてしまいましたが、何かについて考えておくこと、だったように思います。

3・4コマ目

3コマ目、4コマ目もやはり同じようにひたすら座って話を聞いていました。体力的にも、ちょっときつかったです。

ただ、話の内容は面白かったので、普段生活しているよりは時間の進み方が早かった気がします。途中で時折、感じたことなどを分かち合う（シェアする）時間があり、そのときは隣の人と斜めに向き合って話をしました。同じ参加者とはいえ、初対面の人に込み入った話をするのはちょっと抵抗がありました。シェアする人が同年代の人なら良かったのですが、年が離れすぎている人だと、やりにくさを感じます。ここでもまた、不純なことに、「シェアする相手が若い女性だったらよかったな」などということを考えていました。

宿題

4 コマ目が終わったのは夜 9 時半くらいです。最後に、2 つ宿題が出ました。1 つは、「今日コースで体験したことを、3 人の人にシェアすること」。もう 1 つは、「今日の体験について、誰かに手紙を書くこと」でした。手紙は実際に出すわけではないのですが、実際に出すつもりで書くようにと言われました。僕は紹介者宛に手紙を書きました。

手紙の最後には、

「私は BT コースに〇〇を得るために参加しています。私が BT コースを通じて発明しているのは〇〇であるという可能性です」

といった文面を入れることになっていました。3 人とのシェアですが、私は、その場で同じ参加者の方とシェアし、さらに携帯電話で家族とシェアしました。解説（藤倉）

「申込金 2 万円は返還しない」

ランドマークは、訪問販売であるにもかかわらず、受講生に対してクーリングオフ制度の説明をせず、解約しても申込金 2 万円だけは返還しないとしています。いずれも特定商取引法の規定に反するものです。クーリングオフに関する説明書類が手渡されていない場合、契約後 8 日以上経過していてもクーリングオフできます。クーリングオフすれば、消費者が支払ったお金は全額返還されなければなりません。実際にはランドマークは、その点を指摘して返金を請求した人に対しては、2 万円も含めた全額を返金していることもあります。

「申込金 2 万円は返金しない」という主張は、ランドマークの勝手な言い分であり、実際には違法です。しかも、クレームをつけられると返金するという、非常にご都合主義な主張になっているのが実情です。

2 日目（土曜日）

8 時 30 分より少し前に会場に着くと、既にたくさんの方が来ていました。みな、昨晚寝たのは遅く、今朝は早かったはずなのに、遅刻して来た人はいませんでした。

最初のセッションでは、前日宿題になった手紙についてシェアすることになりました。まず、コースリーダーが「シェアしてくれる人？」と聞くと、たくさんの方の手が挙がりました。3 人くらいの方の手紙が読まれました。その後、隣の人とお互いが書いてきた手紙を読みあいました。書いてきた手紙を他の人に見せることになるなんて思いもしなかったのが、始めはちょっと恥ずかしい気分だったのですが、同じセミナーに参加している仲間にかかせるのであればいいかという気分になっていました。正直、「こんなに純粋で素晴らしい手紙」を書いた自分に酔っていたところもありました。聞かせる相手がいてむしろ良かったと思いました。シェアしていなかったら逆に不満に感じたと思います。

2 日目も 1 日目と同様、ひたすら座ってコースリーダーの話を聞いていました。コース中に立つのは手を上げて当てられたときだけです。この頃になると、皆手を上げるのに抵抗がなくなってきたのか、発言やシェアを求められるたびにたくさんの方から手が上げられるようになってきました。また、休憩後の座席も、早くから前の方に座るって待っている人が増えてきました。昼休みの食事は相変わらずグループで外に食べに行きました。

2 日目の後半になってくると、だんだん感情がこみ上げてきたのか、シェアする際に泣き出してしまふ人が出てきました。最初は泣いているのは発言しているだけで、まわりはただ聞いているだけだったのですが、そのうち聞いている人の中にも泣き出す人が出てきました。私はというと、ちっとも泣きませんでした。

確かに、自分の過去の体験などを発表したりするので、泣きたくなる気持ちもわからないでもありません。ですが、トレーナーは、ことさらに情感豊かに話しているというわけでも、煽っているわけ

でもありません。むしろ淡々と話しています。にもかかわらず、話を聞いているだけの周りのみんなまで泣き出すというのは、見ていて不思議な光景でした。

教えてもらったことはここではあまり書きませんが、なかなか面白い視点や、気づかなかったことなど、とてもよい事を教えてもらったと感じました。ただ、一方的に話を聞かされるだけでセミナーが進んでいってしまうので、自分で考えながら理解するというよりは、刷り込まれているといった感覚でした。あとから考えるとちょっとおかしいなと感じたり、反論したくなってしまうこともあったのですが、聞いているときはそんなことは全く思わず、「そのとおりだ。すばらしい。」と感じていました。

2日目の宿題も、シェアしてくることと、手紙を書くことでした。手紙の最後に書くことは1日目のときと同じでした。私は母親に手紙を書きました。あと、親と「完了」していない人は、親に「愛している」と伝えて、親と「完了」してくるということが宿題になりました。「完了」というのは、親と心から愛し合っている、自分の思いを伝えている状態だと私は理解しました。

私も他にもれず親に電話し、母親に「愛している」と伝えました。はっきり言って、めちゃくちゃ恥ずかしかったです。私の母親はとても泣きやすい人なので、きっと泣いちゃうだろうと思っていたのですが、意外にも全く泣くこともなく、ただ私の話を聞いてくれました。ちょっと拍子抜けしたのですが、日頃から母親とはうまくいっていたので、私の場合はセミナーを受ける前から母親とはほとんど完了していたのだな、と思いました。他に、3日目の最後に紹介者を招待する機会があるということでしたので、紹介者に3日目の最後に来てほしいというメールを出しました。解説（藤倉）

“完了”

ランドマーク特有の用語ですが、要するに「気分的にケリをつける」というような意味でしょう。関係を“完了”させるためというのと、とてもセラピーの実習らしい意味付けです。しかし実際には、BT コースの体験を“シェア（わかちあう）”という流れで行われるもので、言うまでもなく勧誘活動の入口です。実際、体験記にもあるように、BT コース2日目で早くも勧誘活動そのものも示唆されています。

最終日（日曜日）

前半

3日目の最初も、前日の手紙のシェアから始まりました。もうこの頃になると会場中感動が満ち溢れていたためか、シェアする人が話している間中、あちこちからすすり泣く声がありました。

私はというと、やはり泣いていませんでした。相変わらず「こんなに純粹ですばらしい手紙」を書いた自分自身に酔っていましたが、気分良く手紙のシェアをしました。また、両親とどんな話をしたかということもシェアしました。

昼前くらいに「非合理的な行動をする」という宿題が出されました。非合理とは、周りに自分を合わせるのではなく、周りを自分に合わせるというものです。非合理的な行動をしてくる、とはどういうことかということ、一言で言うと誰かに電話をすることです（もっと言うと、勧誘することかもしれません）。

私は、かねてから会社の後輩に言っておきたいことがあったので、この機に言おうかと思って電話しました。しかし、電話がつながらず、空振りに終わりました。仕方ないので他の人に電話していました。今自分がこんなことを考えていて、人生を見つめなおすセミナーに出ているといった話をしていたのですが、相手は私が何か危ない団体にハマったとか、私がどうかしてしまったのではないかと思っていたようです。

昼食前のセッションでは、「自分」が現在こういう人間である理由についてのレクチャーがありました。プライベートな話なので詳細は省きますが、トレーナーは、参加者の中からわかりやすい例の人を何人かみつけ、その後も、その人を何度も何度も例に挙げました。例に挙げられた参加者の一人は、ずっと泣いているような状態で、周りの人もかなりつられて泣いていました。

分かりやすい例の人を何度も取り上げることで、参加者全体にランドマークの教えをリアルに伝えることが出来るので、「これは良く出来たテクニックだな」、と思いました。

そして、またしてもグループで昼食に出ました。グループリーダーが以前から、「3日目の後半がこのセミナーの大半で、いままではほんの前置きに過ぎない」

と言っていました。私は、これからどんな話があるのだろうか？と、とても興奮していました。解説（藤倉）

“非合理的行動”

ランドマークでは、相手によく思われたいという“ええかつこしい”の心理が、人の行動を決定づけているとしています。そして体験記にあるように、相手からの影響によって自分の行動を決めるのではなく、自分の決断によって行動を決め、周囲をそれに合わせるようにしようというのが、ランドマークのメッセージです。しかも、それをどういう行動によって具体化させるのかといえば、やはり勧誘活動です。

このほかにも、「行動」にまつわるランドマークのメッセージは多いので、いくつか列挙しておきましょう。

“be + do + have”

一方、ランドマークでは、ライフ・ダイナミックス型セミナーでもよく聞かれる“be + do + have”という言葉で、人の行動と可能性について、次のように説明します。

人はまず、どのような人である（be）かによって、行動（do）が決まる。そして行動によって、何を得る（have）かが決まる。

ゆえに、人生を形作るのは、何をやっているかや何を持っているかではなく、どのような人間であるか、である。どのような人間であるかによって、「可能性」が決まる。

可能性は、自分の中から発見するものではなく、発明する（創り出す）ものである。

「〇〇という可能性があります」と自分で可能性を宣言することで、その可能性は自分のものになる。ただし、それを実行しなくては意味がない（宣言＋実行を“コミットメント”と呼ぶらしい）。

“コミットメント”、“あり方”、そして“エンロール”

人の可能性は“あり方（be）”次第とされ、“ええかつこしい”による行動は、自分の本当の“あり方”からくる行動ではないので人を動かすことはできない、とされます。BTの中では、講師が、「ええかつこしいを越えて発する言葉、行動が、相手をエンロールする」

などという言い方をしたりもします。しかし始めのうち、エンロールとは要するに勧誘活動を指すのだということは、受講生には説明されていません。ある受講生は、

「はじめのうちは、エンカレッジとかインスパイアというくらいの意味だと捉えていた」

と語っていました。

可能性は、コミットメントをともなった“あり方”によって決まる。“ええかつこしい”では、“あり方”による行動決定はできないし、人を動かせない。非合理的行動（人に動かされるのではなく人を動かす行動）をしよう。エンロールをしよう。勧誘活動をしよう。

これが、「行動」をめぐるランドマークの論理です。

後半

ここからは本当にペースが速く、また、会場の興奮度もよりアップしていました。コースリーダーが何も言わなくてもすすり泣いている人がいたくらい、テンションが高くなっていました。

「人間の本質」に迫る話があったのですが、結論の前にどん底に突き落とされるような話がありました。詳しくは書きませんが、一言で言うと、「人間は機械に過ぎない」「人生には全く意味がない」といった内容でした。

このとき、今まで一度も発言していなかった人が、ここぞとばかりに挙手をして発言しました。彼は、このコースのことを胡散臭いと最初から思っていて、どんなものか試してやろうという目的で参加していたようですが、この話を聞いてあまりのひどさに我慢が出来ず、とうとう発言をしてしまったようでした。

ただ、このどん底に突き落とされるような話も、実際はそれで終わりというわけではなく、見事に大逆転を遂げました。人間は機械に過ぎない、というのは人間は無意識のものごとに「意味」を付ける機械になってしまっていて、そこで付けた意味に対して無意識的に（それによって決められた）行動をしてしまうということで、また、意味がないと言っていたのは、人は勝手に（良くない）意味を

あらゆるものに付けて、自分の行動・感情、可能性に制限をつけているだけで、本当は意味がないので、どんな意味を見出すかもその人の思い次第、といった話がありました。つまり、可能性に制限をかけていたのは自分自身だったということです。でも、それが自分勝手な意味付けのせいだとしたら、それをリセットしてみると、「何もない＝何でもある」ということです。そう考えると、自分の可能性は無限大です。何も恐れるものはありません。そのことを聞かされたとき、もう、周りは泣き出す人だらけです。男性も女性も、若い人も年配の人も、もう至る所で泣いています。私もこれはすばらしい、なんて凄いんだものすごく興奮していました。ですが、またしても私は全く泣けませんでした。正直、あまりにも泣けなかったので、自分は人間としてどうかしているんじゃないかとさえ思いました。

もうこのときの勢いは凄いものです。

この話の前後くらいに、次のセミナーに申し込む時間が設けられていたのですが、80%以上の人がシリーズという3ヶ月間毎週1回通うコースに申し込んでいました。私も当然のごとく申し込みました。周りの人とその話をするときも、「シリーズどうしよう？申し込む？」という聞き方ではなく、「シリーズに申し込んだよね？」という聞き方になっていました。私はというと、シリーズだけでなく、ICLPにも申し込んでいました。ただ、アドバンスについては25万円と非常に高かったため、興奮している状態で申し込むのはちょっとまずいかな、と思って保留にしておきました。でも、アドバンスチームの人は「今、飛び込んでみる必要がある」といった感じでかなりしつこく、熱心に勧誘してきました。私自身、かなり参加したい気分でしたので、自分の気持ちを抑えて勧誘も振り切るのに、とても苦労しました。

このときは本当に興奮状態だったのですが、それでも、冷静な部分は残っていて、勧誘のやり方をいろいろと見ていました。気になったのは、シリーズに申し込まないと会場の外に出て休憩できないことでした。なんと、シリーズに申し込んだ人から会場の外に出ることを許されていたのです。

また、会場の外にはICLPを申し込むための別室があったのですが、どうやらそこは自発的に入って申し込みをするようなところではなく、紹介者などから誘われた人だけ申し込みをするといった感じになっていたようです。私は紹介者から勧められてそこでICLPの申し込みをしました。

私の周りの人もほとんど（というか、聞いた限りでは全員）シリーズに申し込んでいました。ICLPまで申し込んでいた人も何人かいました。中には早くも25万円もするアドバンスに申し込んでいた人もいました。正直、私は

「あー、申し込んだじゃったんだ。ちょっとこの人、危ういなあ」と感じました。

このときの勧誘攻勢は、本当に凄かったです。セミナー中はボランティアの方を見ることはなかったのですが、部屋の外で待機していたようで、申し込みの説明のときにいつのまにか会場に溢れていたのにはちょっと驚きました。ボランティアの方は50人くらいはいたと思います。ほとんどの参加者がマンツーマンに近い状態で勧誘されていました。ここで断られる人は、ほとんどいなかったと思います。

私が違和感を覚えていたのは、ボランティアの男女比の偏りでした。参加者を勧誘するボランティアの8割か9割が、女性だったのです。さすがに、これはおかしいのではないかと感じました。

参加者は男女同数なのに、ランドマークにのめりこんで、こうして勧誘をしているのは女性ばかりというのも、おかしい話です。また、誘われる方も、女性から誘われる方が、なんとなく気分がいいので、ついつい申込みたくなってしまおうでしょう。

こんなことを書くと女性蔑視と言われてしまうかもしれませんが、一般的に女性のほうが感情に訴えられ易く、嵌りやすいということなのかもしれません。あるいは、女性が勧誘する方が効果的だということで、意図的にこういう状態をつくらせているのかもしれません。どちらなのかわかりませんが、いずれにしても、危うさを感じざるを得ない光景でした。

大人数であることも、もの凄い「効果」をもっていただと思います。参加者同士でも、周りの人はみんなシリーズに申し込んでいて、当たり前のように「申し込んだよね？」と聞いてくるのです。この状態で申し込まないでいるのは本当に至難の業でしょう。私はというと、既にやる気満々で申し込んでいたので、むしろプレッシャーを与える側にいました。

3日目の最後は紹介者を中に入れて、お礼をするという時間だったのですが、テンションは最高潮

のままでした。会場では、周りに紹介者の方々が並んで座っていました。コースリーダーの人が紹介者にお礼を言いたい人？と言うと、一斉に参加者から手が上がりました。コースリーダーは手を挙げた人を一人残らず指して発言させました（ここは非常に良く出来ていると思いました。ここで当てない人を出した場合、当てられなかった人にはかなり不満が出たと思います）。私も当然のように手を挙げ、紹介者にお礼を言いました。お礼の言い方ですが、最後は決まって「愛しているよ～」と大声でいうように決められていました。ですから私も、紹介者に「愛してるよ～」と叫びました。

最後に、3日間一緒に昼食を食べたグループのメンバーと、「自分自身がどのような可能性を発明したか」ということをシェアしました。皆いろいろな可能性をシェアしてくれました。本当に、「こんな純粹ですばらしい私」に最高に酔っているひとときでした。

こんな感じで、3日目は最高のテンションのまま家路につきました。

解説（藤倉）

“人は機械に過ぎない”

これも、“あり方”をめぐるランドマークの教えに基づく、独特の言い回しです。“ペテン”と“強い絵札（ウィニングフォーミュラー）”という、昔から有名なランドマークの論理がベースになっています。

“ペテン”とは、継続的な不満に対する自分の“決まったあり方”を指します。要するに、日常で繰り返される不愉快な出来事に対して、「起こる」「諦める」「無視する」「悲しむ」「被害者意識をもつ」「相手を悪者にする」・・・ect。

こうした“あり方”によって、自己正当化をできたり、誰かに支配されることを拒んだり、勝ち負けに左右されることを避けたりという“儲け”がある代わりに、“代償”として、愛や優しさ、バイタリティー、健康、充実感を失っているのだといいます。

「いまの自分の態度が“ペテン”であるということに気付き、代償として何を失っているのかに気づきましょう」

BT コースの説明会や BT コース初日に出てきた、「知らないということを知らない」「それを知るセミナーである」というメッセージは、ここにも関連付けられてきます（こうして、さまざまな観念論が関連付けられていく様も、おそらく受講生にとっての快感のひとつなのでしょう）。

“強い絵札（ウィニングフォーミュラー）”は、“ペテン”の対立概念で、「成果を得るために自分が頼りにしている、自分の“決まったあり方”」を指します。これに相当する「自分の代表的な性格」は、3つ。なぜ3つなのかはわかりませんが、3つよりも多くも少なくもなく必ず3つで、これらは、過去に「自分はダメだ」「何か足りない」と強く思ったときに、それを補うために身につけたものということです。

そんな論理によって、「自分のあり方は、常に“ペテン”か“強い絵札”のどちらかである」とし、人の行動は常に、こうして決められた無意識のルールや反応の法則によって決まってしまう。つまり、“人間は機械である”というわけです。

月曜日

月曜日は普段どおり会社に行きました。会社に行く途中も、景色がいつもと違ったように見えました。「世界はなんて美しいんだろう」と思いながら電車から見える風景を眺めていました。

会社に着き、仕事を始めたのですが、心ここにあらずといった感じで、頭はポーっとしていました。これではセミナーの「成果」どころではないのですが、本当に興奮冷めやらずといった感じでしたので、仕事のことよりも、セミナーのことばかり考えていました。

ただ、私はセミナーのやり方について、いくつかあまりにもおかしいところに気づいていましたので、だんだんとセミナーに対する不信感も芽生えてきました。たとえば、すばらしい教え（そうでないものもありましたが）なのに、どうしてこんなにマインドコントロール手法を用いる必要があるのか、本当に良いものであって、それを広めたいのであれば本でも書けばよいじゃないか、とか、どうしてこんなに受講料が高いのか、とか、どうして友人の勧誘にこうまで熱心なのか、とか、いろいろです。あれこれ考えるうちに、火曜の朝までには、

「もうこのセミナーと決別しよう、もうこのセミナーと関わることはやめて離れよう」

という気持ちに変わっていました(なんと早い心変わりでしょうか。こんな急な心変わりのためか、精神状態はかなり不安定な状態になっていました)。

ナイトセッション (火曜日)

火曜日はナイトセッションがある日でした。ナイトセッションとは、まだセミナーに参加していない友人や家族を招待して、一緒に話を聞くというイベントです。私も友人を誘っていたのですが、仕事があるとのことで、断られてしまいました(その後、セミナーと決別することにしましたので、結果的には断られて良かったと思います)。

気になったのは、友人や家族を誘う際、このように誘うといいよという誘い方を、あらかじめグループリーダーから指示されていたことです。良いと思ったことをありのまま伝えようと思っていたのに、なんで言い方まで指示されないといけないのでしょうか。今考えてみれば、これが最初の勧誘テクニックの教授だったのだと思います。ナイトセッションへ友人を誘うのは、勧誘の第一歩だなと感じました。私自身はというと、決別することには決めていたのですが、ナイトセッションでどんなマインドコントロール手法が見られるのだろう、という好奇心が勝っていて、ナイトセッションに出ることにしました。とは言え、ミイラ取りがミイラになるのではないかと、内心ヒヤヒヤものでした。

会場に着くと、意外にも参加者のほとんどが来ていました。私がセミナー中に仲良くなった人は全員来ていました。私のように決別する意志を抱いて、ナイトセッションに来ない人もいるのではないかと思っていたので、意外でした。

ナイトセッションでは、また例のごとくコースリーダーから人間の知の話を聞き、招待された人が別室に移されて勧誘されるだけという、意外にもあっけないものでした。おそらく、別室に移された方の中でもかなりの方が次の月のBTに参加を申し込んだのだと思います。

紹介した人が別室で勧誘を受けている最中、参加者にはコースリーダーによるコースのおさらいテストのようなものが出されました。どんなテストかというと、コースリーダーが「ここにバニラアイスと、チョコレートアイスがあります。あなたはどちらを選びましたか?(実際にはなく、想像です。)」と言います。そこで、どちらを選んだか参加者が手を上げるわけです。私はバニラアイスを(心の中で)選びました。すると、コースリーダーから、「どうしてそれを選んだのですか?」という問いかけがありました。私はこの問いかけに対して、「バニラのほうが好きだから」と心の中で考えていたのですが、手を上げて指名された人は全く違う答えをしました。その人は「それは、私がバニラアイスを選んだからです。」と答えました。それを聞いたとき、なるほどなあ、と思いました。選択に意味はないんです。理由はなくて、強いて言えば「〇〇を選んだから」ということだけです。確かに、「意味なし」です。私は理由を考えてしまっていたので、コースの教えがあまりものになっていなかったのかもしれない。ただ、なんでも意味なしというのは正直「こんなんでも良いのか?」と疑問に思いました。

その後、またしてもアドバンスコースとシリーズの勧誘を受けました。もう決別することに決めていたので、はっきりと断ったのですが、ボランティアの方が本当にしつこくて、なかなか離してくれませんでした。

それでもどうにか勧誘を振り切り、「ミイラ取りがミイラ」になることもなく、無事に家路につくことができました。

最後に

BT コースは、人生で最もパワフルで、最も危険な3日と一晩でした。良いこと、悪いこと、たくさんあります。

本当にこのセミナーには、受けた人を変えてしまうだけのパワーがあると思います。セミナーの教えはなかなか奥が深く、セミナーを離れると決めた私でさえ、全否定することには抵抗があります。私自身は、長い人生を考えれば15万円の元は取れたのではないかと感じていますし、いまでも、アドバンスも受けてみたい気持ちがないわけではありません。

ただ、問題が起きていることも確かですので、そういった点は看過できないと思います。特に参加者に勧誘活動をさせるのは、なんとかならないものかと思います。

こういったセミナーは、受けた人に非常に大きな影響を与えます。精神に支障をきたす人も多くいると聞いています。実際、私自身もセミナーと決別すると決めたときは精神的に非常に不安定になりました（本当に仕事どころではなかったです）。ですから、こういったものについて、不用意に友人や家族に勧めるというのは止めた方がいいと思います。誘った人がセミナーを受けてどうなってしまっても、その人をずっと受け入れて、支えていくだけの覚悟がないのであれば、誘ってはいけないと思います。

私自身は、申し込んでしまったシリーズと ICLP をキャンセルしました。もちろん、誰かを勧誘しようとも思いません。セミナーに感銘を受けた面はありますが、セミナーの教えそのものが人生に影響を与えるというよりは、セミナーを受けたことがきっかけになっていろいろと探求することによって、影響を与えるのではないかと思います。

非常に長い文章になってしまいましたが、これで私のランドマーク BT コース体験談を終わります。

ランドマークの契約書類

2004/04/18

ランドマークエデュケーションが勧誘の際に受講生に渡した書類の一部です。書面内の赤マークは、藤倉がつけたもの。

クーリングオフについての説明が書かれた書類はありませんでした。また、勧誘された人の証言によると、クーリングオフに関する口頭での説明もなかったとのこと。

書面[1]は、勧誘時にランドマーク社内で記入させられる「BT コース」の受講申込書。クーリングオフに関する説明はなく、「申込費は返金できません」と明記してあります。「申込費（2万円）」は、その場で払われます。

書面[2]は、受講料金の残金 13 万 7,500 円を振り込むようにとの「お知らせ」。要は、請求書です。

イベント申込書				
イベント名	イベント地名	日付	月	日
フリガナ		生年月日	年	月 日
氏名		<input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	年齢	歳
フリガナ				
住所 〒				
電話 自宅	-	-	勤務先	-
携帯	-	-	Eメールアドレス	
BTコース	<input type="checkbox"/> 終了 <input type="checkbox"/> 未終了	参加費	支払方法	
		申込費	<input type="checkbox"/> 現金 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> カード	
		残 額	<input type="checkbox"/> 現金 <input type="checkbox"/> 銀行振込	
		申込費	は返金できません。	支払期日 月 日
署名		申込日	年	月 日

Landmark Education

■ ブレークスルーテクノロジーコース残金についてのお知らせ

■ ブレークスルーテクノロジーコース ■■■■■■ にお申し込みいただきありがとうございます。

コースの参加費は¥157,500です。

残金¥137,500の支払期日は、■■■■■です。

お振り込みの際は下記の口座にお振り込みください。

振込手数料は、ご参加者の負担とさせていただきます。

振込先銀行 : ■■■■■ ■■■■■
口座番号 : ■■■■■ ■■■■■ ■■■■■
口座名義 : ■■■■■ ■■■■■ ■■■■■

尚、すでにお振り込みくださった方は行き違いをご容赦ください。

ご質問等はブレークスルーテクノロジーコースの登録係までご連絡ください。

直通電話: ■■■■■ ■■■■■

ランドマーク エデュケーション