

Lenormand's Tea Party !!!

By Junko Komiya-Baker
Lenormand School
Cosmicdance Company LLC

ルノルマンお茶会の開き方

まず最初に、どんな「お茶会」を開きたいのか？を決めます。

どんなお茶会を開けばよいかを決めればよいただけ！と、指導している方たちもいますが、ルノルマンスクールの考え方に従うと、それだけではなく、たかがお茶会であっても、次のようなことを決定していくものということになります。

ブランディング

継続可能な年数

ブランディングというと、大げさに聞こえるかもしれませんが、難しくとらえずに、ブランディングを「自分らしい魅力を発揮して他の人とは異なる個性を表現していくこと」と、とらえてみてください。

何か、新しいことを始めようと思ったときに、多くの人が「他の人は、どうやっているのだろう？」と、まず周囲を見渡したり、真似したり、表現の限界を決めたりする傾向を持っていると思いますが、ブランディングの基本は「誰かのようなもの」ではなく「他の誰とも違うもの」であることで、「あなたでなければならぬ！」という個性を光らせていくことにあります。

「自分らしさ」を追求する際に、誰かと比べて、「じゃあ、私はこうしてみよう。」という感性ではなく、「自分らしさ」の根源となっているソースから、ダイレクトに表現していくことを許すことが大切です。

みんながやっているように、自分もやってみたい、やってみよう……。

こんな感覚を拾い上げて、お茶会が始まるかもしれませんが、たかがお茶会と思わず、最初のお茶会が、自分の伝説として語り継がれていくような（大げさに聞こえますが）、そんなお茶会を開いてみようと思ったときに、あなたのソースとつながった、素敵なお茶会が誕生します。

そして、自分のソースとつながった時には、同じ波動帯にいる意識＝つまり、気の合う人々とのシンクロがはじまりますから、持続可能な関係性が生まれるスタートを、ここから切ることができるようになるということです。

どんな人たちをターゲットにして、お茶会に呼びたいかを考えてください……と、言われても、思いつかないような「自分にぴったりと合う人たちとの出会い」を求めるためには、これは、自分ではない、自分らしくないと思われることを極力取り除き、これこそが自分らしいと思われるものを提示し、提供していくことを考えることが大切です。

そのためには、まず、自分の感性や思考、嗜好をはっきりさせていくことが肝心ですね。

どんなお茶会にしたいかを考えてみましょう

まず、自分自身のソースに触れて、大げさにいえば、魂の傾向にそったお茶会を開く方向で考えていきます。

その先に、

紅茶とスコーンでイギリス風？

パリのマカロンやカヌレとカフェクレーム風？

日本茶と和菓子？

手作りケーキやパンとお茶？

軽いランチ？ワインやシャンパンは？ などなどはどうだろう・・・と

嗜好や季節にあったものをお茶会のメインとして考えていくようにします。

夏の暑いときに、お汁粉パーティーや、モコモコな触感のスコーンとクロテッドクリームでは、触手が動きません。その逆もまた同じですが、桜の季節には、桜湯。ハロウィンにはモルドワイン。イチゴの季節にはシャンパンとキュウリのサンドイッチなどは、どうでしょう？

感性が動き始めると、行動しやすくなりますから、お茶会のメインの飲み物や、お菓子を決めるだけで、誰かを呼びたくなってくるはずですよ。

「おいしい、ケーキが手に入ったの。午後から遊びに来ない？」こんな気軽な気持ちで、お友達を誘った経験は誰にでもあるはずですよ。その、楽しくてワクワクした気持ちを使って、お茶会を作り上げていくことができます。

パーティーに行くので素敵なドレスを買おう・・・ではなく、素敵なドレスを買ったら、パーティーに行きたくなった！という、感性の使い方をするのもおすすめです。

さて、その際に、ブランディングについて、少しだけ考えてみましょう。

お茶会で出されるお茶、お菓子、茶器、お皿、器、お花などは、すべてブランディングの象徴となっていきます。そして、あなたが提供するものと同等の波動帯に生きる人たちを呼び寄せる役割を果たしていきます。ここでも、提供するものがシンクロを起こすに任せていくわけです。

カジュアルなお茶会にしたいので、食器は I K E A や無印良品のもの、ちょっとブランド志向にして、マリメッコなどはどうかな？

イギリスのアフタヌーンティーを気取りたいので、ウェッジウッドや日本の NORITAKE、ジバンシーやバカラなら、結婚式の引き出物でいただいたものがあつたはず。そういうものなら、幼稚園や学校のバザーでも、二束三文で売られていますし、実家のキッチンの肥やしになっているので、思い切ってもらってくるなど、そろえようと思ったものは、あなたが欲しい形で手にいれることができるように、知恵を働かせればよいので、どんな食器にしようかを、まず考えてみましょう。

不揃いの、日本茶のお茶碗を選んでもらうのも、ぐい呑みを選ぶようで楽しいかもしれません。アイデアをどんどん出してくることで、お茶会はどんどん成功に向かっていきます。

では、どんな場所でお茶会を開きましょうか？

お茶やコーヒーなどの飲み物、お菓子が決まったら、どこが最適な場所かがわかってきます。

自宅をサロンとして使う。

セッションを行っているサロンを使う。

お茶会が開けるレンタルルームを使う。

または、

お茶会用に2～3時間借りられる、カフェの特別室を借りる

お茶会用に2～3時間借りられる、カフェの仕切りのある場所を借りる

カフェを借り切る

ホテルのラウンジのアフタヌーンティーを利用する

等々

このような場所を予約するためには、日程を決めなければなりません。

女性には、満月、新月などの日が人気があります。

また、グランドクロスや日食、冬至、夏至、秋分、春分、一粒万倍日等の縁起の良い日が喜ばれます。

万が一同じようなお茶会のイベントが同じ日程であった場合は、仲間の中で意図せずとも、参加者の取り合い・潰し合いが起こることも考えられます。

場所、日程のどちらが先に決まったとしても、次のことには留意しておく必要があります。

パリやその他の欧州のカフェでは、カードリーディングを歓迎しません。二重のビジネスになるからです。

カードはゲームなので禁止だということもありますので、カフェなどを借りる場合は、先に聞いておいたほうが無難でしょう。また、頻繁に主催をしているイベントーさんたちが既に会場を抑えている可能性が高いので、空いている会場を見つけるのも結構大変です。

- ◇ キャンセル料が発生するかどうか調べておくこと。
- ◇ 仕切りのある部屋を貸してもらい、あるいは、特別室などをとるなど、自分の提供したいグレードを決めること。グレードが決まると、ドレスコードが自然に決まり、茶器やお菓子の種類も准じて決まります。

日程と会場が決定したら（予約ではなく確定にしてから）

告知・宣伝を開始します。

告知・宣伝すると、お茶会に参加する人が呼べるのでしょうか？

あなたが、どれだけ顧客リストを持っているかにもかかわってきますが、ここでは、まったくの初心者の方が、お茶会の参加者を募るためのお話をします。

お茶会の告知を、インターネット上のさまざまなツールを使って告知しても、なかなか人が集まらないということがあります。

なぜでしょうか？

告知をしている場所が少ないからでしょうか？ タイミングが悪いからでしょうか？

値段が高いからでしょうか？

それとも・・・一番考えたくない・・・自分のやっていることに魅力がないからでしょうか？

いや、もっと考えたくない・・・自分に・・・魅力が・・・ないからでしょうか？

そう考えてしまうこともあると思いますが、それでは、あまりに自分目線です。

誰のための「お茶会か？」といえば、あなただけのためのものでもなく、来てくれる人のためでもなくお互いに、楽しい時間を共有するためのお茶会という時間ですから

「私がやるお茶会なのに・・・」という気持ちを持っている限りは、魅力にもなりえません。

もう少し、スピリチュアルな言い方をすれば、この世界は三位一体と言われていて、キリスト教では、それを「父と子と精霊と」言いますが、私の言う三位一体は、「私の意志とあなたの意志と、宇宙の意志」のこと。この3つが、ちょうど良いタイミングにアライメント（整列）したタイミングで、イメージしたビジョンは具現化されると考えます。5次元意識と私が呼んでいるものは、その三位一体に、場と時間が加わり、5つのダイメンションの調和点で意識が具現化していくということです。ちょっと難しいかな。

ですから、私がやりたいから・・・だけでは、現実化しません。

人のために！ だけでも、具現化しません。

宇宙の意志がそう伝えてきている！ 直感がそこにあるから！ ...だけでも、だめです。

あなたが、やりたいことと、人が求めていることと、宇宙からのオーダーが、最適な場（カフェの名前ではなく、物理学という場の理論として考えてみてください）と、時間＝時刻から時刻へとつながる特定の意識場。

これらが、ひとつになって、たかがお茶会でも、開くことが可能になるのです。

すごいですね～上げすぎるかもしれませんが、本当にそうなのです。

この調和を生むために、「私」が肥大してしまう原因であるインナーチャイルドを知り、癒し、再成長させるワークをしたり、「人のために、人のために」となりがちな「共依存癖」を改善したり、直観を得るだけでなく、行動に移す訓練をしたり、最適な場と時間を特定するための感覚を磨いたりしているのですから、お茶会も、そのワークの一環だと考えるとよいのです。

では、もう一度！

告知・宣伝すると、お茶会に参加する人が呼べるのでしょうか？

YES！

はい。呼べます♪

宣伝告知をして、あなたがお茶会を開いている様子を見ていただくチャンスを作ればお茶会に来たいと思う人たちが、出現してきます。

例えば、私は聖地ツアーを16年間で46回行って来ましたが、外国に出なければならぬツアーなので、大げさに言えば、命がけです（汗）、ほんの1週間から10日間でも、数十万円のお金がかかります。でも、行きたいという方は、必ず出てきて、毎年、続けて行った結果、16年間もイギリスをはじめとする、様々な聖地やエネルギースポットを訪れてしまっていたということなのです。

参加する方たちの中には、イギリスの空港で初めて顔を合わせる方もいます。

もちろん、それまでいろいろな方法でコンタクトはとっていますが、なぜ、そんな形で参加して下さるのでしょうか？

ツアーの告知をしてもしなくても、HPを度々訪れてくれたり、ブログをお気に入りに入れてくれたり、メルマガを10年間にわたって読んでくれたり、じっくりと、考えて、参加しようかどうかを決めて下さるのです。そして、「今年は行けなかったけど、来年、参加したいです。」と、360日ほど後の約束をしてくれたりして、私の後押しをしてくれる形で、参加して下さるのです。

お茶会の告知をし、お茶会の様子をインターネット上にアップし、次は、いつやりますと告知し、次のお茶会の様子をアップしていくと、「一度、行ってみようかな〜」と、感じてくれた人が、あなたがシフトしたときに、やってきます。

え？シフトしたときに？

そうです。

お茶会はワークと同じで、5次元意識で現実を創造できる調和点を見つけるための「行為」ですから、何度か行っているうちに、「これだ！」という感覚が出来上がってきたら、その時点で、あなたはシフトするので、そのシフトした、あなたのところへ、「今までのあなた」の波動の方たちがやって来るようになります。

でも、告知しても、まだ来ない人達が集まっている写真なんて、どうやって撮影するのですか？？？

なんか、ちょっと怖くないですか？心霊写真みたいですよ？？？

告知・宣伝しなくても、お茶会に参加したい人を呼んでみましょう！

告知・宣伝をしたうえで、告知・宣伝しなくても、お茶会に参加したい人を呼んでみましょう。

え？告知・宣伝しなくても、お茶会に参加したい人を呼ぶのなら、告知宣伝はいらないのでは？

と、思うのが、普通の感覚だと思いますが、そこが違います。

ポイントは「お茶会に来たい人が来る」ということですから、告知宣伝をしてもいいのです。

???告知宣伝してもいい？

来たい人が来るお茶会の告知宣伝をしてもいけないという法はありません。

は？

あなたにも経験があるかもしれませんが、お茶会開こうと思ってるんだ〜と、言ったとたんに、たった4席の椅子が埋まってしまう、作りかけのチラシがいなくなってしまう・・・けど、せっかく、もう少しできあがるから、作っちゃおう・・・。変だな〜なんで、チラシを作っている間に、こういうことが起きるんだろう？

ふつうは、チラシを作ったあとに、行きたいという人が、それを見てお申し込みしてくれるはずなんだけどな〜

しかし、今、意識が現実を作る速度は加速していて、現象が先に起きてしまうといったことも多々起きているのです。アセンションや、タイムウェイブゼロ理論を用いることをせずとも、シンクロは多発し、意識の現実化は、たぶん、人工知能の開発や存在とあいまって、更に加速しているはずですよ。

う〜ん・・・ルノルマンのお茶会じゃなかったのか？これは5次元ライフの生き方セミナーなのか？

と、首をかしげないでください。

結論から言えば、ルノルマンカードリーディングで、未来を書き換えていくことも、5次元ライフも、すべては意識の現実化の加速を経験する、現代に生きるある特定の人たちの希求に答えることに他なりません。

人生で起こるすべての出来事は、以前はよく「カルマ」と呼ばれた意識の方向性とエネルギー、そして、そこに場を発現させる「人間という意志をもつエネルギー体」の関与によって起こります。

うっ、難しい言い方か？

ですから、こういう順番で、物事は起承転結のもとに展開するはずだというコグニティブ（観念的）なアイデアを、凌駕してしまっているのです。昔ながらの起承転結のあるドラマ離れが起こるのも、無理はありません。世の中はマトリクス化しているし、インターステラの現実感が、更に強くなっているのです。

もう少し平たい書き方で説明しましょう

お茶会を開くと決めて、どんなフォーマットで、どんなところで、いつ頃やるかが決まったら参加したそうな方に、声をかけて、席を埋めてください。

席が埋まっても、告知はしてくださいね。

次に来る方たちが、参加を決めるための意志を決めるための時間を与えてあげてください。

どんなお茶会だったか

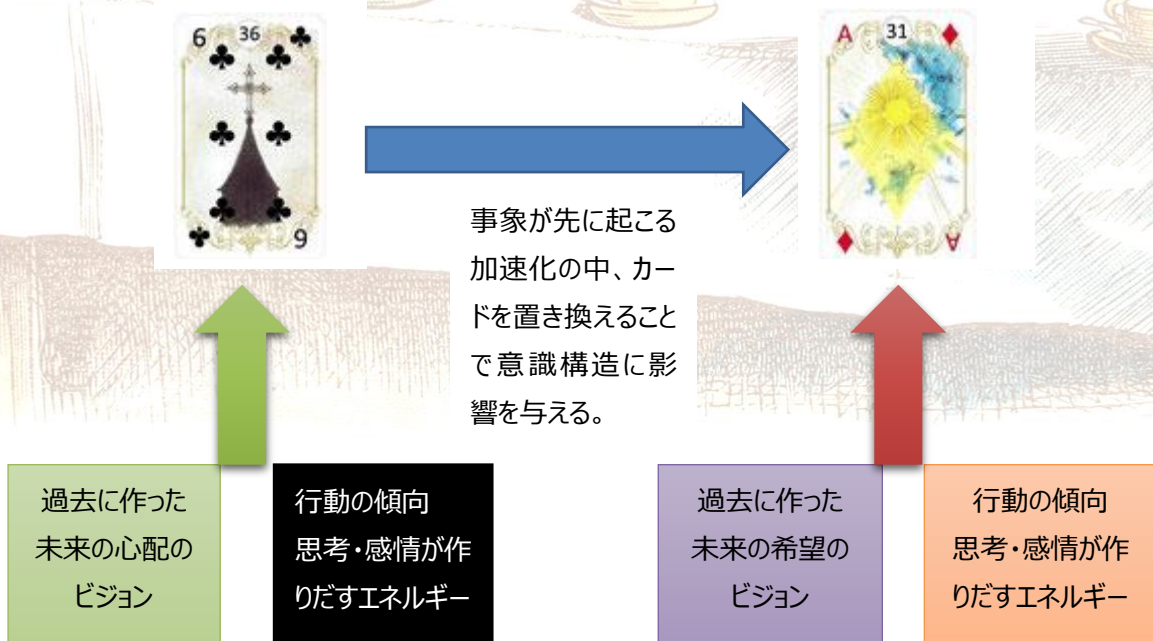
その方たちは、気になっているはずです。

ですから、こんなお茶会だったよと、写真をアップして、見せてあげてください。

次に来る方たちは、あなたが、まだあったことにない方たちかもしれませんすぐに満席になってしまった告知と、当日の様子を見て行く！という意思を固めはじめられます。

このようにして、お茶会を定期的に行くと、お茶会が、あなたの生活の中の一部の位置を占め始めます。そして、お茶会がワークショップになり、もう少し大きなイベントになったり、ツアーという形になったりしていきます。

そして、あなたのリーダーシップも養われていくので、前に書いた三位一体の調和がとれてきて、規模や額も大きくなっていきます。



大体のことが決まったら、次にすること＝今度こそ本当に告知の方法

以下のことがだいたい決まってきたところで

開催の時期

日程・時間

会場の大体の立地 自宅・サロン・カフェ・ホテルのラウンジ・レストラン・その他

募集する人数 最低遂行人数2名。お茶会として機能する人数 10名～20名ほどまで。

イベントの内容 ルノルマンカードリーディングのお話し・体験談・すごろく・※サンプルリーディング 等

参加費 平均 3000円+消費税または、お茶+ケーキ代はお支払いいただく等

一人ではなく、スタッフを集めましょう。(2人でやる等)

スタッフと言っても、一緒にお茶会を行う人のことで、スタッフとしてだれかを雇いましょうという意味ではありません。

あなたがお茶会のホスト(ホステス)になっている場合、参加者の細かいニーズにいちいち答えている時間をとることが、なかなかできなくなります。

細かいことは、トイレはどこですか？お茶のお替りはできますか？こぼれたところを拭きたいのですが・・・。

お菓子が急に1個足りない状態になってしまいました…等々

考えられることは沢山あります。サロンで開催しているときに、急に大切な電話がかかってくるかもしれません。

運転手の隣の助手席に、あなたと同じようにナビゲートでき、運転できる人に座ってもらうことで

お茶会は、スムーズに運びます。

カフェや、ホテルのラウンジなどで行うときには、ウエイターやウエイトレスがいるので、お茶のサービスなどの問題はありますが、自宅サロンや、セッション用サロンで行う際、ホスト(ホステス)であるあなたが、席をたたないまでも、参加者の中で気働きの利く主婦タイプの方が、席から立ちあがって、甲斐甲斐しく立ち回ってしまったり、または、手作りのケーキなどのお土産を持ってきてくれた方の、プレゼンテーションの時間になってしまうとも限りません。

お茶会で親睦を深めることが目的なら、それでも楽しいと思いますが、目的は？

そうです。これはルノルマンのお茶会で、お茶やお菓子がメインなのではなく、お茶やお菓子はあなたのブランディングの一環であり、参加者の方とつながりをもつための架け橋の一つであり、メインの目的は、ルノルマンカードリーディングをご紹介することなのです。

更には、ルノルマンカードと、そのリーディングを通じて、あなたがどんなに魅力的な人かを知ってもらい、今後も、良い関係を続けていくためのラポールを築くことがメインの目的です。

あなたが座ってお話しをしているときに、お菓子のお皿を片付けてくれる人がいれば、時間はもっとスムーズでスマートに運びます。

実際にすること

HPを作ること

7ページほどの小さなものでよいので、サービス内容だけでなく、特定商取引法に関する表記とクーリングオフについてのページ、会社概要（個人事業主であっても概要を作ること）ランディングはHPでしてもらえるように、お申込みのページを作ること。そのうえで、HP上にお茶会の告知を載せること。

ブログを書くこと

ブログとHPにリンクを張って、ブログを読んで興味を持った人たちがHPに来れるようにします。

ブログから、ツイッター、face book、等に投稿した記事を飛ばせるようにします。

ブログがface bookに反映されたら、ブログ記事とは別に、告知の内容を写真入りで投稿します。写真は、チラシを写真化したものなどもよし。

メルマガを書く

メルマガを書いて告知するのは、上記の4つのが最低必要です。これ以外にも、掲示板などに告知を載せる場合は、ブログアップと同じ時点でアップすること。そのうえでメールマガジンのスタンドに登録し、（すでにメルマガを配信している方はそのメルマガを使い）お茶会の告知をします。

告知のためのメルマガを送ると、読者にとって、とてもつまらないメルマガに落ちてしまいます。メルマガは、集客のためのものとして、短い内容でクリックできるようにという意見もありますが、リンク先に飛ばす回数が多くなればなるほど、脳内のほかの世界に入っていき感覚と同じになるので、忘れられていく度合も強くなります。

メルマガは、中身のある記事を書いて、唸ってもらいましょう。唸った人が、告知を知り、思わずクリックしてHPに飛んできてしまうようにしたいものです。

唸らせるための内容は、毎日のルーティンからは、湧いて来ません。経験をもとにしたもの、足を使って自分で取材したもの。そういった記事が、人を動かす元となってメルマガそのものが生きて来ます。

HPやメルマガの時代は終わったとする人たちもいますが、ブログやツイッター、Face bookなど、または掲示板がなくなったとしても、この2つは基本的な、あなたの在り方や、考えをもとに成り立っていくものなので、ブレない仕事が続けていけるようになります。

印刷物やフォーム その他

お茶会チケット

チケット制を導入するのであれば、

当日までにチケットを製作し参加者に郵送、またはメールで送り、印刷してもらいましょう。

お申込み

HPや、ブログ、SNSでメールや、お申込みフォームを使う。

少ない人数（4～6人）の場合は、すべて電話、チャット、メールでのやりとりのみにする等。

お名前・メールアドレス・SNS参加の有無・携帯番号（電話番号）・住所

そのほか・・・カードリーディングやその他のキャリアを簡単に聞く。

個人情報をお知らせしますので、きちんと管理し、リストをつくること。

リストは、300～500になると、古い顧客が出てきて一層しなければならなくなりますが

リストは、財産と思い、大切にすること。

当日

当日は、配置やお茶のサービスなどの手順のすべてのリーダーシップをとります。

参加者同士の揉め事、万が一の出来事があった場合も大丈夫な状態にするために調べておくこともあります。例：地震などが起きた場合の、避難階段や、窓の開け閉めなどの方法など。

その他 細かい事務処理や雑用ごみ処理のことや閉会後の片付けなども主催の仕事です。

告知についての追記

お茶会やその他、ルノルマンカードリーディングや講習会の告知は、

前ページにある方法だけでなく、Youtube ニコニコ動画、ツイキャスなどの動画サイトを使うことも有効です。

これらの動画も、HPやブログに張り付ける、その他のSNSなどにアップするなどの方法をとることができます。

また、ラジオでの告知、出版物の中に挟むハガキ、スピ系雑誌のプレゼントとしてお茶会ご招待チケット。

タウン誌や新聞、雑誌の宣伝や、インターネット上の雑誌媒体での紹介なども、お茶会だけでなく、ルノルマンカードリーダーとしての露出をすることもできます。

ただし、宣伝には多額のお金がかかることがありますので、初期は、お金をかけずにできることから始めることをお勧めします。

また、お茶会にきてくださった方たちを自分のSNSに招待することも信頼関係が作れる良い方法です。

Face book の中でもグループが簡単にできるので、利用してみることもおすすめします。

告知をする前にすること、告知をする際にする意外と大切なこと

宣伝方法は色々ありますが、誰かが行っているイベントでチラシ配布をしようと思う場合は、事前の申請がエチケットです。

お茶会やランチ会は、他のビジネスをやっている方たちの「集客」の場にされてしまうこともあります。感覚としては、参加者同士は、学校のクラスメートと同じで、クラスメート同士が別のことで仲良しになっても、特に学校の先生には関係のないことだから、よいだろうという感覚です。

100人規模を超えるセミナーの中では、自然な流れでも、2人～10人ほどのお茶会やワークで、自分ビジネスの集客を始める人が出てくると、お茶会は台無しになります。

また、あなたが、他の方のパーティーやお茶会に出かけたときに、ルノルマンカードの宣伝をしってくるのもいかなものでしょうか？

今、ベンチャービジネスでの起業が流行っている中、ルノルマンカードの神髄ともいえる、スピリチュアルなコンセプトをもとにしたカウンセリング等が、「売り込み」によって宣伝されなければ、広がらないと思っている方たちによって、「あり方」そのものが変化してきています。

これは、資格を授与するビジネスや検定ビジネスが流行ってきたためと、コーチングなどのライセンス取得などの広がりによる「ロイヤリティ・ビジネス」の広がりによって端を発しているように見えます。

かつては、友人や周囲の人に相談を受けることが多くて、仕方がなく、リーディングを覚えて職業にしなければと立ち上がった人たちがいたものですが、最近は、ルノルマンスクールでも講座化しているように、多くの講座があり、まだ相談を受ける器になっていなくても、受講して修了証を得れば、開業できる「人格」になっていると錯覚してしまう人が、コンサルテーションを初めてしまう傾向があります。

継続できる関係を構築していくための信用は、長い間にさまざまなシーンを通して生まれていきます。

そのためのブランディングは、ことのほか大切です。

あなたの中で、伝説になるような、初めてのお茶会は、考えつくし、感じつくしながら作りあげられていくことで未来に有効な現実を創造する意識の元です。

あなたが、腰掛のような気持で、何かをやっているとしたら、参加してくる人たちも腰掛のような気持でやってくるでしょう。

結果的に、ルノルマンカードリーディングは、未来になって、あなたにやってくる他のコンテンツの橋渡しになったとしても、この意識の在り方と現実創造の構造は生かされていくはずですよ。

ですから、たかがお茶会ですが、されどお茶会なのです。

SAMPLE

Lenormand's Tea Party

日時：2020年 6月3日 13時～15時30分

会場：千駄ヶ谷 北参道アートヴィレッジ サロン

参加費：5000円（消費税別 お茶とお菓子付き）

募集人数 6名

お茶とお菓子のメニュー

*

紅茶（イングリッシュ・ブラックファースト・ダーズリン・アッサム・）エスプレッソ コーヒー

*

スパークリングワイン・エルダーフラワーのプレス

*

スコーンとクロテッドクリーム・作り立てストロベリージャム・ルバーブジャム・レモンカード

胡瓜の薄切りサンドイッチ

東京オリンピックを控えて、千駄ヶ谷の町は、賑やかさを増しています。

そんな梅雨の1日に、ここ北参道のアートヴィレッジのサロンで、ルノルマンのお茶会を開くことにしました。

当日は、チェルシーのウィタードコーヒーのコベントガーデン支店で購入した、イギリスの紅茶と、グラストンベリーのハンドレッドモンキーズで手に入れたオーガニックのエルダーフラワープレスを飲みながら、パリはオペラ地区で催したルノルマンカード・リーディング・フェアの様子をプロジェクターでご覧いただきながら、新しいルノルマンカードを使って、ご参加の皆様へ、ルノルマンカードの新しいスプレッドをご披露いたします♪

当日のホストは、ルノルマンスクールのプリンシパル Junko Komiya-Bakerとルノルマン MIMIです。

新しいスプレッドは、ロンドンのグループといっしょに考えた方法で、シンプルかつマジカルなスプレッドです！

お席に限りがございますので、お申し込みは 5月22日までお願いいたします。

【お申し込み】

メールアドレス info@cosmicdancecompanyllc.com

または

<http://www.lenormand-japan.com/> からどうぞ。ご参加をお待ちしております～☆彡