

资料链接

诱人传销陷阱“五步曲”

根据工商、公安机关打击传销执法办案掌握的情况,“拉人头”式的传销组织诱骗他人加入,一般采取以下五个步骤:

第一步,编造诱人借口。传销组织常用的借口有:介绍工作、加盟连锁、合伙做生意、招聘兼职、消费联盟、新型市场营销、合法直销、快速致富、网络倍增等等。其中,被同学、亲友以“介绍工作且能挣大钱”为借口骗去传销的,占60%以上。

第二步,寻找“邀约”对象。传销组织将诱骗他人到异地参加传销称为“邀约”。“邀约”对传销组织的发展起着至关重要的作用,只有邀约到新人,才能不断壮大其组织网络,骗到更多的钱财。为此,他们通常采取“杀熟”手段,通过电话、信函等形式,诱骗父母、儿女、兄弟姐妹等亲戚和同学、同事、同乡等熟人,以及各种场合、各个时期结交的朋友上钩。

第三步,“热情”接待新人。传销组织要求对新来人员做到“三热”:热烈欢迎,热情款待,热心帮助。不过,居住条件较差,大都是城中村或城郊接合部的民房或烂尾楼,而且是睡地铺。传销组织一般是将10个人编为一个“家庭”,有一个“家长”(上线)负责组织管理,热情服务,使新人找到久违的亲情温暖,感受到一种找到组织和家的感觉。

第四步,实施精神“洗脑”。新人安顿好后,传销组织立即通过聚会、上课、演讲等方式对其集中培训。“上课”开始时,主持人先指挥大家高唱励志歌曲,使气氛活跃起来,接着带领大家鼓掌、喊口号。口号也是激励人心的,像“我要汽车,我要洋房!”“放下面子赚票子!”“今天睡地铺,明天做老板,成功就在眼前!”等等。然后是传授发展下线的技巧,包括如何确定“邀约”对象,如何把他们约到目的地,以及如何消除自己骗人后的内疚感等等。

第五步,实施“邀约”骗人。在传销组织的监督、鼓吹和教唆下,新加入的人员冲破道德防线,踏上骗人的道路。他们从列出的“邀约”对象中筛选目标,然后按照培训学到的技巧要领,逐一打电话或写信,邀请他们过来“发财”。至此,被骗者就变成了骗人者,受害者就变成了害人者。

(王佳声 曹儒峰 整理)

各地警方打击传销

频出重拳

今年6月,武汉警方联合工商部门在一居民小区破获一起特大传销案。该案涉案人员近500人,涉案资金达300余万元。其中包括传销组织发起人在内的传销骨干30人一并被抓。

今年7月,威海警方破获一起“中国明明商”特大传销案。经过一个多月的调查取证,120多名民警一举捣毁传销窝点,案件涉嫌传销人员53人,涉嫌金额200多万,公安机关已对其中的22名骨干成员采取刑事强制措施。

今年7月,重庆合川区公安局破获一起特大传销案。该团伙以国家支持项目为名敛资,承诺投资运营并高额返利,吸纳发展6个省市共3000余人,涉案金额超2亿元,查扣路虎、奔驰、宝马等豪车28辆,房产18处。目前,55名犯罪嫌疑人已被采取刑事强制措施。

9月20日,西安市公安局经开分局在文景路一家酒店,抓获13名传销人员,其中12名为传销头目,这些头目中有3人还是网上追缴逃犯。今年以来,西安市公安局经开分局已经累计查处传销组织成员320余人,刑拘21人,移送起诉9人。

9月23日,烟台市公安局芝罘分局安排百余名警力,将在只楚路一家酒店聚集的300余名传销团伙打掉,现场控制参与传销人员320人,9名骨干人员正接受调查。

9月23日,成都特大传销案在新都法院开庭,22名主犯受审,涉嫌传销人员600余人,涉案金额超过1000万元。

(王佳声 刘涛 整理)

相关新闻

泰安:向传销人员

出租房屋要受罚

□记者 王佳声 见习记者 刘涛 报道
本报泰安讯 近日,泰安市公安局与工商、街道办紧密配合,组织力量对传销活动进行集中整治,对为传销组织提供条件的单位或个人进行处罚,不仅没收违法所得,还将处5万元以上50万元以下的罚款。

因近期传销组织利用诱骗年轻人案件频发,泰安市公安机关、工商部门加强对辖区出租房和暂住人口的管理,对为传销提供培训场所和人员住宿的违法行为,要依法给予处罚,直至采取行政强制措施,使出租屋主不敢租给传销人员。

按照相关规定,凡是传销活动提供住宿、经营、培训场所或货源、保管、仓储等条件的单位和个人都会受到罚款。一经取证查实,工商部门将对责任人或单位下发行政处罚决定书。责任人或者责任单位,存在收到决定书15天内交纳罚款,如果对处罚决定存在异议,可在60日内提出行政复议,也可在3个月内向法院提起诉讼。



□见习记者 刘涛 报道

▲9月15日凌晨,泰安警方和工商、街道办事处等有关部门联合组织500名工作人员,对岱岳区下旺村及周边村居的传销活动展开集中打击。行动中查获传销窝点53处,查处传销人员159人。

为何短短几天就深陷其中?为何打击难度越来越大?——一大学生揭秘——

“我在传销窝点四天三夜”

开栏的话

耐人寻味的故事往往能带给人们人生感悟、心灵启迪。《泰安新闻》自本期起推出栏目《说出你的故事》,视角对准大众百姓,倾听他们讲述不同寻常的经历,以期让读者的每一次阅读,都不仅是一次新闻大餐,更是一场心灵之约。如果您或您的朋友有可以分享的难忘经历,请拨打新闻热线:(0538)6996160。



▲想快速致富或是意志薄弱、容易轻信他人的人群,往往更容易被骗入传销陷阱。

□CFP供稿

◆连日来,各地重拳打击传销窝点的消息频频见诸报端。政府坚决抵制传销活动,但却屡禁不止,遇到合适的“土壤”,传销组织又会死灰复燃。

传销组织如何吸引和发展成员?传销人员过着怎样的生活?他们为何乐此不疲?9月23日,泰安小伙张卫(化名)将他曾经在广西来宾市身陷传销窝点4天3夜的难忘经历,向记者娓娓道来,解开了记者的诸多疑问。

“他们抱着传销组织灌输的暴富信念,吃的是没有油水的大锅饭,睡的是铺在地上的厚木板大通铺,过的是艰苦的军事化管理生活。每天上课学习、串寝交流、公开演讲,为了自己的‘梦想’乐在其中,不惜‘杀熟’发展下线。然而到头来,传销只会让人在虚幻的发财梦中越来越穷。”张卫说。

□ 本报记者 王佳声
见习记者 曹儒峰

暑期打工被好友骗上歧途

2010年的暑假,在石家庄一所高校读大二的张卫没有选择回家,而是决定勤工俭学,在学校附近找了一份家教的工作。虽然辛苦一点,但是每天有100多元的收入。一天晚上,他在做完家教回学校的路上,好友李亮打来了电话。他在电话中约张卫去广西来宾一起跟他哥哥李力打工,说他已经先到了一周,对工作非常满意。就是这个电话,把张卫骗上了歧途。

“李亮是和我一起长大的发小,而且从幼儿园到高中都是同班同学,关系非常铁,他平时做人做事踏实本分。高考后被一所大学录取,当时也是大三的学生,我怎么也不会想到他会骗我。”张卫说,出于信任,也想趁着暑假出去闯荡一番,增长一下见识,在没有和任何人商量的情况下,第二天就买了前往广西来宾的火车票。

张卫回忆说,为了省钱,他买的是无座票,在火车上站了33个小时。到达来宾是早晨8点多,非常疲倦,李亮就在出站口等着他,见面之后非常热情地帮着拎包。之后两人一起坐上长途汽车,大概两个小时到了乡下,后又步行七拐八弯来到了一个三层楼的农家小院,院子只有一个大门,二楼和三楼的窗子都安上了牢固的防盗窗。李力和他的媳妇王凤霞还有4个陌生人出来迎接他。

进了屋,张卫看到屋子里空荡荡的,除了一张大圆桌和几个塑料小板凳,其他什么家具、电器都没有,里屋是一个大通铺,大概能睡四五个人,床上的毛巾被叠得像军被一样整齐。

张卫有些纳闷:“挺奇怪,这么多年年轻人住在一起,怎么没有电脑或电视呢?我当时心里就咯噔一下,心想完了,有问题。不过,李亮他们倒是很热情,给我倒水,帮忙放行李,帮着拿手机去充电,让我揪着的心又反复平复下来。后来才知道,手机其实是被收走了。”

坐下不久,屋门突然被打开,李力喊了一声“领导来了”,然后他们就蜂拥上去和“领导”握手,不断问候着“早上好”。“领导”是个20多岁的年轻男子,他走进屋子,坐在凳子上,其他人立马都搬过凳子,围着他摆了个半圆,让张卫坐在他们最中间的位置。

“坏了坏了,不会是进了传销组织了吧?先前还在电视上看到过打击传销的新闻报道,没想到自己也被骗进来了。”张卫心里犯嘀咕,顿时没了主意。

“领导”笑着问张卫,家是哪里的,家里兄弟姐妹几个,在哪里上学。“我没有答话,感觉空气都凝固了。”过了一会,实在沉不住气了,突然站起来对着李亮怒吼:“你骗我进传销,你居然会骗我,放我走,我看错你了。”张卫一边吼着一边冲着去拿行李。

李力见状,一把抓住张卫:“兄弟,别走就走啊,你先安静下来,有什么事情咱们好商量。”张卫控制不住自己的情绪,激动地对着“领导”吼道:“你们放我走,我不干传销!”

出乎张卫意料的是,“领导”依然很平静,对他说:“没错,李亮是把你骗来的,但是骗也分善意的和恶意的。善意的谎言是美丽的,就像妈妈都会跟孩子说打针不痛一样,说一个善意的谎言,孩子就能够接受治疗。小兄弟,我敢和你打赌,你以后绝对会感谢李亮的。况且他并没有骗你什么,他只是带你进一个行业,一个你没接触过的商业项目。骗你主要是为了让你不受外界干扰,来考察这个能够赚钱的项目。”

“领导”一番话,让张卫冷静了下来。

吃住艰苦的军事化管理生活

“第几大老远的来了,路上这么辛苦,一定

饿了,咱们抓紧吃饭吧。”王凤霞看气氛有所缓和,打起了圆场,随后就有人端了一个不锈钢盆放到桌上,说是“土豆炖牛肉”,张卫看了一眼,盆里面除了土豆还是土豆,没有一丁点牛肉。

张卫问:“中午就吃这个吗?”王凤霞忙解释说:“广西这边雨水多,潮气大,吃清淡点对身体好。”

李亮按人头盛好饭后,挨个发到每个人手中。有人问,“今天的饭菜谁做的?”李亮回答:“是李力。”那人又说:“付出就有回报,奖励!”话音刚落,大家就热烈鼓起掌来,李力的饭碗里多了一勺菜。

张卫后来得知,按照组织规定,包括饭费、水费、电费和房租在内,每人每天的花销控制在4元以下。

张卫给记者列出了传销窝点一日三餐的食谱:早饭是大米粥,米量精确控制,规定每个女人只能用三个手指头捏一小撮米粒,每个男人用五个手指头捏一小撮米粒;中午的主食是米饭,只有一个菜,菜是从市场上捡的烂菜叶或者土豆,做菜只放盐、不放油;晚上吃清水煮面条,再放点捡来的烂菜叶。

想要吃肉,只能靠升级。组织中有人升到C级(业务主任),就能吃一次十元的猪肉,升到B级(业务经理),可以吃一只烤鸭。

张卫对记者说:“尽管伙食很差,但是气氛很好,每顿饭大家都围坐在一起,相互谦让,相互夹菜,一边吃饭,还一边讲故事,猜脑筋急转弯,有时还会有人献歌一曲。”

住宿条件也很差。男女是分分开住宿的,夫妻也不能住在一起。所谓的床就是几块厚木板铺在水泥地上,铺点稻草,放上一床薄被子。床上用品都是统一购买的,虽然简单,但每天收拾得非常整洁,“领导”会不定期来检查卫生。

奇怪的是,生活如此艰苦,“很多传销人员却赶都赶不走”。虽然传销人员经受过肉体上的折磨,但是精神上却极为亢奋,因为他们都感觉自己正走在通向成功的大路上。李亮曾对张卫说:“‘领导’教育我们说,现在是我们接受磨练的时候,我们认真干,将来都能住五星级宾馆、开大奔驰。现在艰苦点,是在帮你养成艰苦奋斗的作风,让你珍惜以后的富贵生活。”

张卫告诉记者,新加入组织的人享有“特权”:吃完饭后不用洗刷碗筷,换下的脏衣服有人帮着洗,一早一晚会有人给打好洗脸水、洗脚水,挤好牙膏,甚至有人会为新人洗脸、捶背。“这种细致入微的服务会让新人非常不好意思,而这种‘不好意思’正是他们想达到的效果,创造温暖是为了增加对组织的信任度。”张卫说。

反复洗脑让人沉醉其中

从进入传销组织的第一天起,就有不同的人给张卫灌输暴富思想,包括他的好友,内部“成功人士”以及刚刚转化为成员的新人。

张卫告诉记者,传销组织会安排相对封闭的环境,一个圆桌、四把椅子、一个“成功人士”、两个陪陪,然后就亮开始讲授“在短的时间内完成华丽变身”的理论,使得新人在听完之后,内心十分亢奋,有了“奋斗”目标,开始新一轮“拉人头”。

“我看到了一个非常巨大的商机,时不我待,我相信自己可以带领我的家族成功。”张卫曾在一名传销人员的笔记中看他如此写道。

行业里有一句话“要想成功就做哑巴,想失败就做喇叭”,意思是说,新人考察商业项目的时候,不要多问,多听多看就会成功。其实,目的就是让新人接受传销的理论,接受洗脑。

传销组织规定,每天清晨6点起床,集中洗漱完毕后,“家长”会组织大家在屋里进行“晨读”。“晨读”有多种形式,有时是“家长”带领大家一起学习,有时是轮流演讲,有时是“成功人士”现身说法。经过训练,可以使很多人感觉自己受到重视,取得了很大的进步。在张卫看来,“晨读”的目的只有一个,就是不能让成员的脑子闲下来,要不断地灌输传销的理论。

在“晨读”的时候,每个“家庭”的通讯员会和“上级”取得联系,汇报“家庭”情况,听取“上级”的指令。一个大的“家族”会不定期的根据情况组织“素质课”培训。

“素质课”的要求极为严格,一般每堂“素质课”有40人左右。所有人员必须在规定时间进入会场,迟到或者早到不得超过3分钟。“素质课”内容丰富,包括理财学、演讲学、管理学、心理学四门。上台讲课的人身份不一,有农民、工人、大学生、政府官员,甚至大学教授,其中以大学生居多。

晚上,每个“家庭”还会组织“晚会”,一般是每个人表演一个节目,可以讲故事、说笑话、猜脑筋急转弯,也可以即兴演讲。

去其他“家庭”学习“成功经验”,叫做“串门”。入伙的第二天,张卫就跟李亮等人去了两个“家庭”。敲其他“家庭”的门,是有暗号的,先敲三下,后敲两下,之后就会有人来开门。“晨会”、“素质课”、“串门”,循环往复,每天都会进行。“这一套‘洗脑’的方法完全控制了人的思想,让抵触者开始犹豫,让犹豫者开始相信,让相信者更加信服,最终沉醉于成为百万富翁的梦幻中不能自拔。”张卫说。

层层构筑虚幻的“发财梦”

李亮看张卫由抵触变得半信半疑,便开始进行更加密集的思想攻势,从早到晚12小时都有人灌输传销思想。张卫也慢慢了解了传销组织内部的一些规定。

组织人员等级按照“五级三晋制”划分。新人入伙最初缴纳3800元购买一套“男士商务八件套”,包括西服、手表、腰带等,然后就能成为初级业务员,通过发展下线可以逐步升级,一共有五级。

所谓的“男士商务八件套”,张卫说他们“谁都没有见过,这个真没有,只是一个幌子”。

按照传销组织的架构设计,新人成为初级业务员后,可以发展三个下线。当初级业务员的“伞下”购买产品份额达到3份时,升级为业务组长;达到21份,升级为业务主任;达到50份,升级为业务经理;达到500份,升级为高级经理,俗称“老总”,也叫“上A”。

张卫在与李亮聊天中得知,李力是被他叔叔“叫”来的;李力加入后,将自己的父亲和妻子发展为下线;李力的父亲又将李亮和李亮的母亲发展为下线。

为了加强各个层级之间的管控,传销组织还规定,每个人至多只能发展3个人作为下线并

升至一定的级别,即所谓“三晋”,之后他需要做的就是帮助下线发展下线,下线的下线不再由他直接负责。

按照规矩,每个体系只有4个“老总”,每上一个新“老总”,最早的“老总”就会拿够1040万元的提成自动退出。“总之,过不了一年半载,就能成为几百万的富翁了。你的朋友也跟着受益,不久也是百万富翁。”李亮跟张卫描绘美好未来。

被发展的人交钱加入叫做“申购”,申购时不会有任何的收条或凭据。按照利益分成规定,一笔申购款中,初级业务员提成15%,业务组长分5%,业务主任得10%,业务经理拿12%,老总获10%,余下的部分中,3%为组织运营费,还有45%名义上是缴税,但实际是被老总们瓜分。

此外,为了使成员发展更快,传销组织还实行“高起点”制度。新加入人员可以一次性购买21份,第一份按照3800元,此后每份按照3300元收费,共投入69800元,这样就可以直接晋升为业务主任,次月可以拿到19000元提成返还。

按照“五级三晋制”的规定,“伞下”有500份份额可以升为老总,老总开始每月拿“工资”,直到拿满1040万元,就从“组织”里出局,完成“资本运作”,这就是所谓的“1040工程”。

“说穿了,这就是一场赤裸裸的分赃游戏,就是骗人钱财的犯罪行为。新人一旦投钱进来,钱很快就会被瓜分。只要不断有人进入,游戏就能一直继续下去。为了让后面不断有人拿钱进来,组织成员都拼命‘杀熟’。”张卫说。

此外,传销组织还有许多严格规定:当地的一花一果都不能碰;不接收当地人参加组织;不和当地人发生冲突;男士必须每天刮胡须,抽烟每包不得超过5元;女士不可穿吊带衣、超短裙及睡衣出门;大街上见面要点头微笑,禁止握手逗留等等。

如今,新型传销和早年间的相比,在形式上发生了很大变化,尤其在对待新人方面,更加“人性化”,因此也就更具迷惑性和隐蔽性。传销组织规定,对待新人不打不骂,新人可以随时出走;新人不愿参加时,推荐人必须买好返程车票,并将新人送上车。

“通过这些规定,传销组织吸引了更多新人,同时内部也更加稳定。也正是多亏了有这样的规定,我才得以脱身。在身陷传销窝点4天3夜之后,我庆幸自己还保持着清醒的头脑。我一再要求回家,李亮毕竟我还是好朋友,他给我买好返程车票,并将我送到了火车上。”张卫悻悻地说。

“逃离传销窝点之后,我一直在想,很多被骗进去的人明明知道那是陷阱,是害人的,甚至有很多人当初是仇恨传销的,为什么在短短的几天时间内,就对传销成功学深信不疑,并深陷其中乐此不疲?”张卫认为,“答案只有两个字——贪欲。结果就是,他们只能在发财梦中越来越穷。”

(文中人物均系化名)

