



昔日“老总级传销者”揭秘传销手法

新人进门有人擦鞋,睡觉有人给洗脚

宣扬“五级三进制”,靠“杀熟”经营下线

传销“老总”穿金戴银开豪车现身说法,其实连老总都是假的

反传销志愿者刘海军、李昌雄曾经都是老总级的传销人员,他们脱离传销组织后,奔波在全国各地,帮助传销受害者。

外人眼中,传销世界里充斥着愚昧无知,觉得传销者竟然能被荒唐透顶的说辞所蒙骗,真是可怜可悲可恨。刘海军、李昌雄却不认为传销江湖里就是这些简单低级的东西,“不少好奇者、好强者、救人者,就是因为轻视,往往身陷其中,成为受害者和为害者,有人还是教授、警察呢,这跟学历、职业等没多大关系。”

郑州晚报记者 潘登

派系林立

按地域划分
管理方式大不同

李昌雄说,在中国,传销大体分为北派传销和南派传销,两者的重要区别之一是进入门槛,北派传销的入门费,或新成员要交的份钱,常说的是一套产品的钱,一般也就2000多元钱,有2900元、2800元的,而南派传销要求的就比较高,一般是69800元。

既然门槛较低,北派传销成员的生活水平也就较低,吃、住都比较苦,住的一般都是条件很差的出租屋,很多男女一起打地铺。南派传销一般租住在比较高档的小区,吃的也接近正常家庭水平,“不会大吃大喝,要不上线的资金就吃紧。”

在接纳和引诱新人时,北派传销一般是多对一,而南派传销则一般是一对一。北派传销对成员的控制较严,南派传销就宽松多了,“现在不像早年,极少有传销组织采取简单粗暴的人身控制了,主要从精神上控制人。”

李昌雄说,南、北的划分最初是按集中活动区域,近年来,南北交叉、渗透较快,像小凯女友小梅所在的就是南派传销。

以一个传销组织多数成员的省份来划分,传销江湖里,除了西藏外,有众多体系,“像纯北京体系,无北京户口、无人脉、无存款,是不会接纳发展你的。”李昌雄说。



煽动说辞

传销“老总”开豪车登场
现身说法

李昌雄说,传销组织一般会给新人7天的考察期,在这7天里,新人所接触的任何人、事、场景和说辞都是安排好的,生活在一种相对封闭、充满谎言的环境里,往往熬不过三天,就动摇了。

传销组织往往鼓吹自己是国家投资、政府项目,还会移花接木篡改法律法规、政策条文,制作各种视频、图文资料,让自己披上合法的外衣,说他们在培养新型商业人才。

平时上课中,传销组织除了让成员阅读《羊皮卷》等成功学书籍、唱《从头再来》《出人头地》等励志歌外,还传授一些貌似严谨高深的理论,充斥着“拉斐尔曲线”、WTO、GDP等词语。对成员的疑问,他们往往会说,国家打击是为了宏观调控,限制行业过快发展。

李昌雄说,最具煽动的说辞是传销老总现身说法,传销老总往往开着豪车、穿着名牌、戴着很粗的金链子,给成员说“只要坚持,以后都会像老总这样”。其实豪车都是租的,名牌首饰都是假的,真的传销头头不会出面见成员。

新变种

网络传销跨地域行骗

自从国家颁布了禁止传销条例后,传销组织就不再提传销了,而是自我标榜连锁销售,说是国家专门引进的一种新型业态,用于培养本国行业,抵制洋货。

李昌雄说,近年来流行的是异地传销,但随着国家打击力度,传销从跨地域转战网络,出现了各种网络传销,典型的是网络资本运作,传销者会列举异地版跟网络版的区别来骗人,比如网络资本运作不用离家、不用辞职、不用蹲守、投资数额小、发展对象更广泛等。

值得注意的是,网络传销中的微信传销,微信朋友圈的互动性、熟人等特点,让传销者趁机而入。

(请继续阅读A10版)

情感拉拢 新人是个女孩,会派一个帅气小伙接待

刘海军说,传销内部培训新人、发展下线时,一定要选跟自己关系亲近的人,这往往是亲人、同学、同事、战友等。“传销‘拉人头’就是靠杀熟,有感情就有信任基础,还对要拉拢的人各方面情况熟悉,可以针对性很强地去做工作。”

今年3月,他和央视记者配合,在当地职能部门联动下,在合肥成功开展了一次打

击传销窝点行动。

在一个小区单元房,包括父母、女儿、女婿在内的一家人被堵在屋里,还搜出一张手绘的金字塔式关系图,父亲方、母亲方、女儿方、男方方等多方的亲友都赫然在目。

“被洗脑的传销者为了发财梦,眼中只有钱,出卖亲情、爱情、友情。”李昌雄说,传销传授拉人技巧时,都会教人如何

开展家族式经营下线。

在接纳新人时,传销组织也营造一种温馨的家庭式情景,进门有人擦鞋,睡觉有人给你洗脚,起床有人给你挤牙膏。

新人是一个女孩,会派出一个帅气的小伙,新人是一个男孩,会派出一个漂亮活泼的女孩。

在平时活动中,传销成员口中常说“走家庭”、“串寝”等词,刻意拼凑一个大家庭。

金钱游戏 投69800元能赚1040万,其实只是纯资本运作

“传销就是个金钱游戏,不可能产生任何价值。”刘海军说,传销卖的是一种概念,传统形式仍以聚集型传销为主,多数不会真的利用某种产品,其中最具有代表性的是纯资本运作,也就是所谓的“1040工程”。比如说投3800元,两到三年能赚380万,投36800元,能赚700万,投69800元,能赚1040万。

刘海军说,“1040”这个数字很受传销组织欢迎,早年出

过什么1040富二代酒,不过就是很便宜的白酒包装一下,还有什么1040燃气等。

这导致传销体系很不稳定,如果发展不来新人,资金链就会断裂,体系就崩盘了。

传销组织会给成员说行业赚钱有所谓的三大保障,首要的就是“五级三进制”,说该制度获得过什么亚太大奖,是美国哈佛大学数学研究生发明的,是目前最人性化的销售模

式。五个级别分别是实习业务员、组长、主任、经理、老总,每发展一定份数,就进一个级别。

李昌雄说,“五级三进制”真实面目是典型的金字塔诈骗模式,只有组织的头头才能捞到钱,塔尖之下的众多传销成员都成了金钱游戏的牺牲品。

另外一个保障是生活管理20条,比如夫妻不能睡在一起、男女不能谈恋爱,这些都