

应对警察有“标答”、发展下线有计划、接待“朋友”有预案、给人洗脑有故事……

两本传销笔记 揭露着魔秘密



核心提示

□记者 杨玉梅 文/图

成都女子林英不远千里来洛寻找姐姐林荣，却发现姐姐已深陷传销魔窟。8日，受到传销组织监视的林英借口到医院看病，并借机报警。昨日，民警和工商人员在救助林英和林荣时，意外找到两本传销人员留下的笔记本。

都是聪明人，但为何无法识破传销陷阱？相关部门来检查时，传销人员如何做到镇定自若？睡地铺、吃大锅饭，他们为何坚持不可能实现的“梦想”？着魔的背后有着怎样的秘密？这些问题的答案通通在这两本看似普通的笔记本中。



这两本笔记本中密密麻麻地记录着“传销诀窍”

警察来了怎么办？

标准答案：端茶、敬烟

这两本传销笔记本，一本只写了20页，扉页上写着“陈朝口”，像是记录者的名字；另一本已经写了大半本，里面奇招、怪招层出不穷，内容丰富。

其中，当遇到警察上门调查时，首先应该怎么做？传销笔记本中这样教导——端茶、敬烟。

问题：你是什么时候来洛阳的？

标准答案：才来了两三天。

问题：来这儿干什么？

标准答案：我是来玩的。

问题：你认识住在这里的人吗？

标准答案：不认识，我是朋友带来的。

问题：这里的人都去哪儿了？

标准答案：不知道，我又不认识他们，怎么会知道？

……

长春派出所民警说，他们每次讯问传销人员，对方的回答和“标准答案”几乎一模一样。这些“滴水不漏”的回答，给警方和工商部门进一步侦办案件带来了很大阻力。

哪些人适合被发展成下线？

标准答案：爱钱的，不选铁公鸡

在传销活动中，最重要的就是发展下线，传销人员在笔记本中将之称为“邀约新朋友”，而他们挑选“新朋友”也是有讲究的。

在他们看来，适合发展成“新朋友”的人有当兵的人、教师、穷怕了的人、打工者、生意失败的人、毕业找工作的人、对金钱欲望高的人、农民及做小生意的人。此外，“新朋友”最好与自己有亲情、友情或爱情

方面的关系。

而不适合“邀约”的则有这几种：铁公鸡、有宗教信仰的人、本地人、网上在逃犯。

在笔记本中，“邀约对象”被列成了一份详细的“市场名单”，内容包括姓名、电话、兴趣、长相和优缺点等。一旦有了新目标，传销组织的头目便要求“邀约”。

在笔记本的主人所列的“市场名单”中，我们发现她(他)的儿子赫然在列。

如何成功“邀约”？

标准答案：电话、书信或上门，有啥不懂问“领导”

“邀约”的方法有三种：电话、书信和上门。笔记本中还注明“一般不采用书信邀约”。

“电话邀约”分为3个步骤——铺底电话，一般打3分钟至5分钟，介绍自己在这边做什么；吸引电话，包括配合电话和场景电话，在这些电话中

要宣传自己所在的城市，用高收入、高回报吸引目标对象，并要声称“踩扁本地人”；最后再“一步到位，卡死时间，约对方过来”。

每次打完电话，都要把“新朋友”的情况反映给“领导”，让“领导”帮助分析下一步该如何做。

对待“新朋友”有何妙招？

标准答案：要做到“五心、三水、四厚、四千”

“新朋友”被骗来后，传销组织便会想方设法拉其入伙，这里面也有“贴心的小讲究”。

笔记本给出的标准答案是——最好由女孩子开门、倒开水；“新朋友”进“家”后不要马上关门，因为外面传言进入传销组织会被关到小屋子里，不关门是为了打消“新朋友”的顾虑。

传销老成员对“新朋友”还要做到“五心、三水、四厚、四千”。

“五心”是指包容心、责任心、爱心、细心、耐心，“三水”是指口水、泪水、汗水，“四厚”是指脸皮厚、嘴皮厚、屁股厚、脚板厚，“四千”是指踏遍千山万水、历尽千辛万苦、说尽千言万语、用尽千方百计。

如何消除“新朋友”的戒心？

标准答案：用32条“解答妙招”给其洗脑

传销人员一般睡地铺，吃稀粥“薄菜”，“新朋友”被骗来之后，往往发现这和之前听到的“赚大钱”大相径庭，难免产生很多疑问。为此，传销组织总结了32条“解答妙招”，用来给其洗脑。

问题：为什么吃大锅饭，睡地铺？

标准答案：这是要给我们一点儿压力，如果你一切都有了，你还有心思了解我们这个行业吗？吃得苦中苦，方为人上人。

问题：这不就是骗人的嘛！

标准答案：(要先肯定对方)是的，我刚来时也是这么认为的。那时我听他们讲了很多成功人士的经历，我也曾怀疑，但一段时间后，原本和我一起吃住的人都成功了。这是一个可以复制的行业，当我们成功以后，后来的人也会讲我们的成功经历。

问题：我知道这个行业能挣钱，但负面传闻很多。

标准答案：对，就是因为这个行业的负面传闻多，我们才有机会来到这里。因为国家在暗中保护，只允许20%至25%的人成功，如果所有人都从事这个行业，那国家不就失去宏观调控了吗？这是一种手段吓唬胆小的，让胆大的挣到钱，回去带动当地经济。

用啥吸引“新朋友”，让他们死心塌地？

标准答案：用一个个传奇般的“致富故事”

传销人员给人洗脑的终极手段是给其讲一个个传奇般的“致富故事”。这两本笔记本里写得最多的，也是一段段鼓舞人心的“致富经历”。

其中一个故事写到——蒋某，一个18岁的小女孩，四川安岳人，原来在上海的一个电子厂打工，凭着跟某某的关系不一般，通过考察后加入公司(即传销组织)，在短时间内担任经理，并买了一辆丰田凯美瑞。

笔记本里像上面这样一个普通人加入“公司”后，在短时间内成功赚到大钱的故事比比皆是。洛阳晚报记者粗略地统计了其中一本，发现里面至少纪录了90个“致富故事”，出现频率最高的词就是“成功”。

民警说，天天“泡在”这种故事里的人会很渴望复制“成功”，从而由一开始的不认同逐步变成认同。可这些所谓的“致富故事”有几个是真实的呢？