

揭秘 传销100问

老草◎编著



发财的机会

轻松赚钱成富翁 不容错过的世纪机遇
管理先进零风险轻松发财当老板

一次创造
改变梦想
难逢的机遇
生命的机会



财富实现的、千载

资本运作

低调发展暗箱操作

三年挣1040万元

富拉弓扩左

扶右帮 尔成为大富翁

机遇要给最亲的人

资本运作

只需人轻

次投赚钱

发财的机会

梦想

低调发展暗

操作



千载难逢的发展机遇 发财的机会

管理先进零风险轻松发财当老板

最先进的

模式



全方位解读传销骗术



中国工商出版社

揭秘 传销100问

老草◎编著

责任编辑 / 徐乃莹

版式设计 / 常兆彪

图书在版编目(CIP)数据

揭秘传销 100 问/老草编著. —— 北京:中国工业出版社,2017.1

ISBN 978-7-80215-882-5

I. ①揭… II. ①老… III. ①传销 IV. ①F713.32

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 187865 号

书名/揭秘传销 100 问

编著/老草

出版·发行/中国工业出版社

经销/新华书店

印刷/河南省瑞光印务股份有限公司

开本/787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/12 字数/200 千字

版本/2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

社址/北京市丰台区花乡育芳园东里 23 号(100070)

电话/(010)63730074 传真/(010)83619386

电子邮箱/fx63730074@163.com 微信号/zggscbs

出版声明/版权所有,侵权必究

书号:ISBN 978-7-80215-882-5

定价:38.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

» 前言

《揭秘传销 100 问》一书是揭露和打击传销的实用知识手册,是一部教科书性质的反传销实用书籍。本书由传销亲历者和资深反传人士精心著述一年有余,并由大学经济学、营销学、心理学、教育学等学科教授担任顾问,同时还邀请了工商部门具有多年打传经验骨干人员、资深法律界人士担任政策和法律顾问,增删审校数次,终成其书。

《揭秘传销 100 问》内容丰富全面,理论性强,从传销的含义、本质、类型、危害、行骗方法等方面,全方位地揭露了传销的邪恶性和非法性,揭示了传销和直销及其他合法销售模式的根本区别,为认识传销、判断传销、抵制传销提供了简单有效的理论依据。同时,深刻精准地剖析了传销人员的心理,解释了人们为什么容易上当受骗,也以此为普通群众认识与鉴别传销提供了实用方法,为传销者提出了脱离传销走向新生活的实用建议。

《揭秘传销 100 问》全书分六篇,分别为:基础知识、警惕鉴别、真相揭秘、深度分析、法律法规、醒悟和出路。采用一问一答的形式,共设置 100 个问题,包含传销和反传销知识的各个方面。内容翔实全面、剖析深刻透彻、讲解精准而又简单易懂。每一问还配插图漫画辅助对内容的理解,对传销的本质揭露直击要害、入木三分。整体上,本书详略得当,精练实用,趣味性强,易读不累。

本书是教科书,是实用书,是良心书,是传销人员脱离传销和传销者家属必备的实用宝典,也是普通群众鉴别和谨防传销的防传神器。理论结合案例,故事结合配图,真正做到让人对传销不仅是“知其然”,也“知其所以然”,从而达到防范传销、打击传销和杜绝传销的目的。

感谢明辉、杨缓、杨辉、彭懿、张志邦对本书内容提供支持。

目录

基础知识篇

1. 什么是传销	002
2. 传销犯法吗	004
3. 传销的来历是什么	005
4. 传销还有哪些名称	006
5. 目前传销有哪些特征	008
6. 什么是北派传销	009
7. 什么是南派传销	010
8. 什么是传人传销	011
9. 什么是传物传销	012
10. 什么是网络传销	014
11. 什么是变异传销	015
12. 什么是传销的上线和下线	016
13. 什么是传销的入门费	018
14. 什么是传销的团队计酬	020
15. 什么是传销的五级三阶制	022
16. 什么是传销的金字塔式网络	024
17. 传销的本质是什么	026
18. 传销的危害有哪些	027
19. 我国为什么立法反对传销	029
20. 传销在国外合不合法	030
21. 境外有关传销的法律法规有哪些	031

警惕鉴别篇

22. 传销都有哪些骗人的说法	034
23. 怎么识别传销	038
24. 为什么说“拉人头——发展下线”是识别传销的主要依据之一	040
25. 为什么说交入门费是识别传销的主要依据之一	042
26. 为什么说团队计酬是识别传销的主要依据之一	044
27. 入门费、团队计酬、发展下线之间的关系	046
28. 没有采用五级三阶制就一定不是传销吗	047
29. 为什么传销者都不承认自己是在搞传销， 甚至还贼喊捉贼反传销	048
30. 没有传商品的就不是传销吗	050
31. 没有限制人身自由的就不是传销吗	051
32. 有人说他们只是借鉴了传销的模式而其实并不是传销， 这个事能干吗	052
33. 有好的传销吗	054

34. 警惕那些“轻松赚钱的机会”	056
35. 如何看待传销者“善意的谎言”	058
36. 政府会暗中允许某种传销的存在吗? 会有明暗两个标准吗 ...	060
37. 什么是庞兹骗局? 庞兹骗局是传销的一种吗	062
38. 目前传销进入了哪些行业	064
39. 传销有哪些类别	065
40. 目前网络传销有哪些模式	066
41. 传销常常伪装成直销,那么什么是直销呢	068
42. 直销和传销有什么区别	070
43. 我国关于直销有什么法律法规	072
44. 成为直销企业需要具备什么条件	073
45. 我国被批准的直销企业有哪些	074

真相揭秘篇

46. 谁在组织传销	078
47. 传销能发财吗	079
48. 谁在传销中发了财	081
49. 在传销中“发的财”能拿走吗	082
50. 什么是传销的出局	084
51. 传销组织是怎样分赃的	086
52. 传销中的“工资”是怎么回事	088
53. 什么是传销的“洗脑”	090
54. 传销洗脑的内容主要有哪些	092
55. 为什么传销的洗脑一般要 7 天	094
56. 传销套住人的三根绳索是什么	096
57. 什么是传销骗人手段的 ABC 法则	097
58. 什么是传销的“三谈三不谈”	098
59. 传销骗局骗在哪里	100
60. 传销喜欢骗哪些人	103
61. 传销骗局的主要手段有哪些	105
62. 网络传销为什么能够引人上当	108
63. 传销是个什么样的“机遇”	110
64. 西部大开发传销说他们是在替国家背黑锅,是这样吗	112
65. 哪里是传销的“死穴”	114

深度分析篇

66. 什么是传销组织者鼓吹的“几何倍增学”	118
67. “几何倍增学”背后隐藏了什么	120

目录

68.	为什么现在人们“谈传(销)色变”	124
69.	为什么传销喜欢“骗亲戚、坑朋友”	125
70.	传销骗局是如何穿凿附会、借题发挥的	126
71.	为什么说传销是“经济邪教”	128
72.	为什么说加入传销就是“为虎作伥”	129
73.	对传销执迷不悟的人“迷”在哪里	130
74.	传销者为什么那么难以劝服	132
75.	为什么有些人明知是传销还要干	134
76.	为什么紧守道德底线的人就不容易受骗	136

法律法规篇

77.	我国有哪些关于传销的法律法规	140
78.	我国治理传销的政府部门是什么	142
79.	传销报案需要什么	143
80.	传销中赚的钱是赃款吗	144
81.	什么是传销组织者	145
82.	什么是传销中的骨干分子	146
83.	对传销组织者和骨干分子的处罚标准是什么	147
84.	传销一般参与者的处罚标准是什么	148
85.	为什么传销的一般参与者明明是受害者却还要被罚款 ...	149
86.	对于被遣散后屡教不改的传销人员应如何处置	150
87.	传销分子伪造国家文件、公章犯什么罪	151
88.	在传销活动中,对人身非法拘禁的,应获什么刑	152
89.	出租房屋给传销组织应该负什么法律责任	154
90.	网络传销者的罪责就轻吗	156
91.	传销者怎么做才能减轻处罚	157
92.	被传销骗取的钱财能够通过法律途径追回吗	158

醒悟和出路篇

93.	当怀疑有人给你介绍的“项目”是传销,该怎么做	160
94.	亲朋好友加入传销后,我该怎么办	162
95.	如何帮助脱离传销的亲友回归正常生活	164
96.	如何劝服做传销的亲友	166
97.	解救被骗做传销的亲友应该注意些什么	168
98.	我想脱离传销该怎么办	169
99.	如何走出传销阴影,尽快融入社会	170
100.	脱离传销后如何面对下线的责难	171
附:	关于传销和直销的相关法律规定	172

揭秘传销100问

基础知识篇

1. 什么是传销

《禁止传销条例》规定:传销是指组织者或经营者发展人员,通过对被发展人员以其直接或间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬,或者要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方式牟取非法利益,扰乱经济秩序,影响社会稳定的行为。

通俗地说,传销就是一种人传人的营销。它是通过人拉人的形式层层发展,形成的一个金字塔式的诈骗网络^①。在这个网络中,传销人员要发展新人员做下线^②。下线进入传销组织后,也必须再发展下线。如此层层发展向下传递,这是传销的“传”。发展下线也叫拉人头,所以传销的“传”就是拉人头。

进入传销成为下线,需要交纳入门费^③。这个入门费可以是一笔货款,用于购买规定数量的传销商品,也可以是一笔投资。交入门费,相当于从上线手中购买进入传销的资格,具备了资格,就可以发展自己的下线,并参与下线钱款的分利。这是传销的“销”。所以传销的“销”就是卖“资格”收入门费。

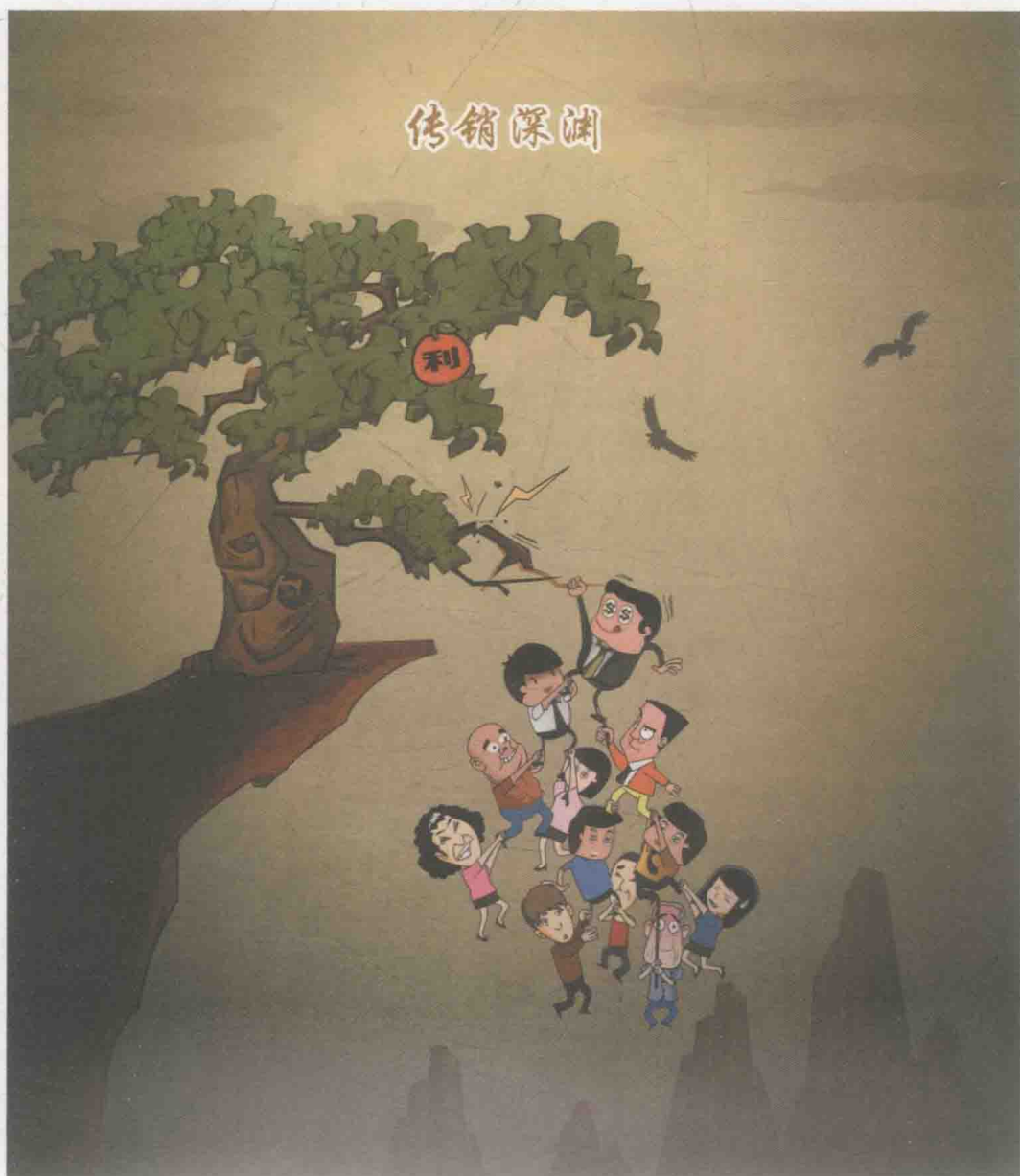
同时,参与下线钱款分利是多层上线共同参与的众人行为,称为团队计酬。因而,简言之,传销二字就是拉人头收入门费,加上团队计酬,共同构成了传销行为三项要件。

【注释】

①“金字塔式的诈骗网络”见第24页第16问“什么是传销的金字塔式网络”。

②“下线”见第16页第12问“什么是传销的上线和下线”。

③“入门费”见第18页第13问“什么是传销的入门费”。



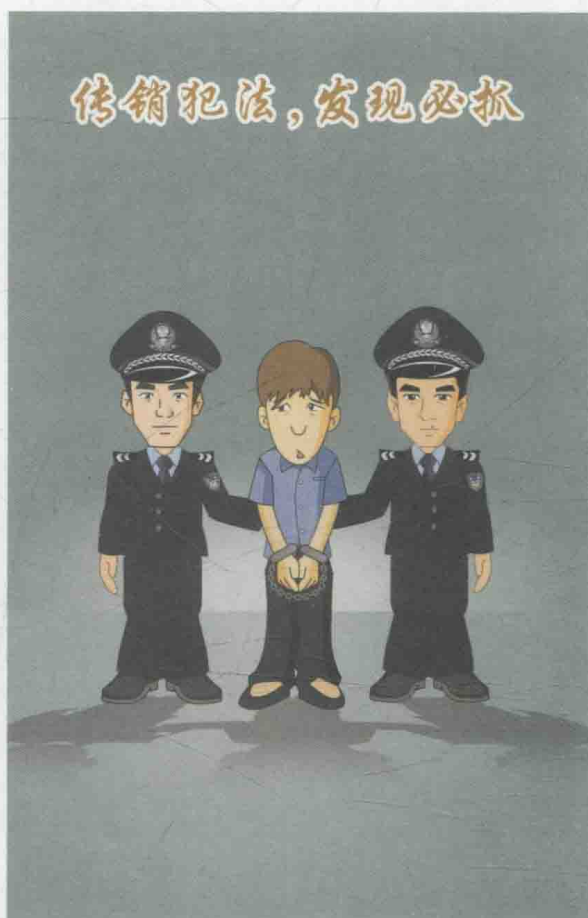
传销深渊

传销之所以能够诱惑人加入,是因为抓住了那些人渴望一夜暴富的心理。哪怕有些人知道是骗局,也忍不住想尝试一下,以为自己可以成为那少数的幸运者。其实,在他们进入的那一刻,就已经被传销推进了万丈深渊。

2. 传销犯法吗

传销犯法！

根据中华人民共和国1998年出台的《关于全面禁止传销经营活动的通知》《关于外商投资传销企业转变销售方式有关问题的通知》，2005年11月1日起实施的《禁止传销条例》和2009年2月28日修订实施的《中华人民共和国刑法修正案（七）》等的规定，传销在我国是被严厉禁止的行为，既为国家法律所不容，也为社会道德所不容。从法律的层面去界定，传销属于经济诈骗性质的违法犯罪行为。组织和领导传销已构成了犯罪，刑法上已有明文规定。



传销犯法, 发现必抓

3. 传销的来历是什么

传销作为一种营销模式,起源于 1945 年的美国。

1959 年理查·狄维士和杰·温安洛在美国创立安利公司,利用这种营销模式,取得了惊人的销售成绩。20 世纪 60 年代传销传入日本,70 年代进入我国香港和台湾地区,80 年代改革开放初期进入我国深圳,90 年代进入广州。1990 年中美合资雅芳有限公司申请注册成立,标志着传销正式踏入我国市场。后因传销暴露出其本身巨大的危害性,又被不法分子所利用,逐渐演变成骗人敛财的勾当,遂被我国全面取缔。同时,我国对传销等模式进行了法律概念上的界定和区分。安利、雅芳等经营模式被定义为直销,并要求严格按照直销模式规范经营,彻底与传销划清了界限。而我国法定概念的传销,在国外则有其他相对应的称呼,如金字塔骗局等,都是被法律所禁止的。(详见第 20 问)



传销的传播路径

4. 传销还有哪些名称

传销又叫老鼠会、人际网络营销、金字塔诈骗、无限连锁链、层压式销售等。

为了躲避执法部门的管理监察和欺骗群众,传销往往还会借用其他的名目鱼目混珠。如纯资本运作、商会商务运作、资本金融消费业、连锁加盟经营、特许经营,等等。

例如,“1040 阳光工程”^①传销被查获后,臭名昭著,于是他们为了掩人耳目,改头换面,用其他新的名称继续传销,比如“连锁销售”“纯资本运作”“商会商务运作”等。

【注释】

①“1040 阳光工程”最初又叫“西部大开发人力资源营销”。因其鼓吹交 21 份入门费[第一份 3800 元(含 500 元所谓的认购费),之后每份 3300 元,共计 69300 元+500 元=69800 元]最终能赚 1040 万元,又因其打着国家西部大开发的旗号,所以自称为“1040 阳光工程”。近年来,以“1040 阳光工程”为蓝本的传销变种很多。



问:我骗你是为了你好,这叫善意的谎言。是给你一个能接着往下骗人发财的机会!
答:我想发财,可绝不想靠骗人发财。这个机会你自己留着吧,最好烂到你手里!



传销同行

传销有很多种，也会起各种各样的名字，但骗人的本质是不会变的。判断是不是传销，不能只看名字，要看其运营模式和盈利模式，只要是符合传销的三大基本特点——拉人头、收取入门费和团队计酬——就一定是传销，没有例外。所以我们大家碰到疑似传销的投资机会，一定要多问问、多想想，这样才能避免上当，减少损失。

5. 目前传销有哪些特征

当前我国传销呈现出新的特点,主要有:

一、操作手段更加隐蔽,伪装手段更加高明,如由过去的“暴力”换上“人性”外衣,不再限制人身自由;又如由封闭式的洗脑转向开放式洗脑。甚至还肆无忌惮地歪曲国家政策,伪造政府公文,杜撰法律条文,盗用国家领导人形象和讲话等,使欺骗性变得更强。



二、规模大、地域广、人员多、涉案金额数额巨大。查获的许多案件动辄跨越数省,涉案人员数以万计,吸收资金更是高达十亿、百亿。

三、传销黑手已经伸向更多行业,随处可见,并在新兴行业中呈爆发式增长。近年来,传销活动向互联网和新媒体渗入的趋势愈演愈烈,呈现出专业化、高智化特点。

四、传销组织对抗执法的手段不断翻新,反侦查能力变得更强,组织更加严密。传销组织者往往躲在千里之外甚至国外遥控指挥。有的传销组织对新加入人员上的第一课就是如何应对工商和公安机关的检查。

这些新特点使得传销危害进一步加大,也给打击传销带来了更大风险和难度。

6. 什么是北派传销

“他们没收了我的手机、钱包和身份证,说是要替我保管,还不让我出门。”

——被骗人员说

北派传销又称“人际网络营销”,是传销早期的主要流派,早年在北方比较流行。北派传销的主要特点是:有人身控制、睡地铺、吃大锅饭、集体上课等。

相对于南派传销来说,北派传销显得粗放,生活条件差,文化水平低。南北派传销之分不是按照地域来划分的,主要是根据操作模式的不同进行划分。随着传销的不断演变,两派出现了相互融合的迹象。



北派传销的特点

7. 什么是南派传销

“出入都是很自由的,没有任何限制,甚至会给你配备手机、豪华轿车等办公设备。”

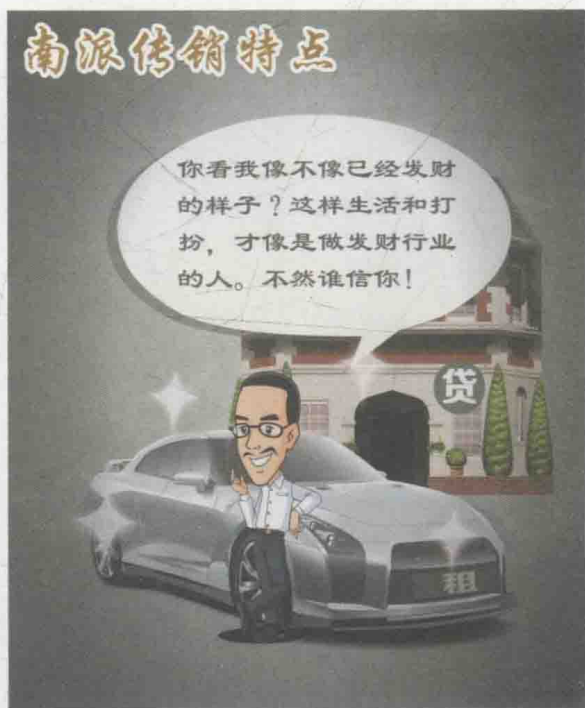
“大家见面都一团和气。”

——传销者说

南派传销,一般自称“纯资本运作”“商会商务运作”“连锁经营模式”或“连锁销售”等,起源于广西。

南派传销的主要特点是以自愿加入为主,不限制人身自由;入门费较高;租住高档小区,家庭式居住;参与者具有独立的经济能力,社会精英很多;洗脑不再采用上大课的模式而是因人而异实行一对一洗脑;活动场所不再是封闭的场所而是公共场所等。

总的来看,相对于北派传销,南派传销自由度高、生活水平高、文化水平高,欺骗性更强,成了北派传销学习的对象。目前,南派传销已蔓延全国,南北派开始趋于融合。



南派传销的特点