

营销
视点批判书
直销
烈士回忆录

本书是一本关于直销的职场生涯原始记录，也是营销视点批评书。本书以作者亲身的经历，讲述了自己的直销生涯中各种狂热和辛酸的故事，向读者揭开了直销的层层灰幕。狂热与理性的冲撞，本质与表象的揭示，体现了一位青年大学生对生活及生存价值的理解与反思。内容翔实，情节生动，引人入胜，发人深省。

BEIZHE HUANGJIN ZUOZEI

李靖眼中的**直销**灰幕

背着黄金 做贼

李靖 著

重庆出版社

BEIZHE HUANGJIN ZUOZEI

李靖眼中的直销灰幕

背着黄金 做贼

李靖著

重庆出版社

BEIZHE
HUANG
JIN
ZUO
ZEI



图书在版编目 (CIP) 数据

背着黄金做贼：李靖眼中的直销灰幕/李靖著.—重庆：重庆出版社，2005

ISBN 7-5366-7274-8

I.背… II.李… III.销售—研究—中国 IV .F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第059545号

背着黄金做贼

李靖眼中的直销灰幕

作 者：李 靖

策 划：广东宏图华章

责任编辑：吴向阳 汪熙坤

特约编辑：朱复融

封面设计：何 靓

版式设计：张 帆

印 刷 者：广州金羊彩印有限公司

出版发行：重庆出版社（重庆市长江二路205号）

经 销：全国新华书店

开 本：787×1092 1/16

印 张：15.75

字 数：220千字

版 次：2005年8月第1版第1次印刷

书 号：ISBN 7-5366-7274-8 /F·355

定 价：26.00元

凡购买重庆出版社的图书，如有缺损问题，请向购买书店调换。若书店缺货，请与本社发行部联系。

联系电话：023-68814956 广东地区联系电话：020-34254402

目 录

第一章 1

我是1996年开始接触传销的。……回家去发展时,才发现传销在我的家乡已经是臭名昭著人人喊打了……当时都犯了错误,甚至是道德上的失守。……忽然一声“炮响”,给我们送来传销禁令:传销是非法的!……最后,到我手上的报酬是56块钱。青春的年华初次遭遇……便开始流血了。

第二章 11

“我的一生是不是就要这样在‘一个鸟不生蛋、龟不上岸、兔子不拉屎的地方’(一位女士语)葬送?”……既然我在不想当官,又想出人头地,那就只有在经济上一搏了。……以前的迷惘又重新浮出水面:这是我想要的生活吗?我的一生就要这样过去吗?……每一个传销者都有上线,我的上线就是唯风。……那时我真有点兴奋,毕竟就要开始自己的第一次商业操作啊!就好像刚刚学会了点功夫的人,总喜欢到处摩拳擦掌指手画脚,对于擂台跃跃欲试……

第三章 18

“我问你一个问题:五年以后你会在哪里?”……“我要过的,就是一种自由的生活!”“那就对了!那我就更应该给你讲讲A公司。”……当唯风提到A可以实现“不在职收入”时,我就有了详细了解的欲望。……一场好戏就要开场了!

第四章 27

在那个遭遇A的小房间里,我们三人举行了意义重大的会谈。……《成功之路》的成功事迹……风钻的言语勾起了我对父母的思念……经过他们的洗脑后,新人的脑袋就会很快地被A信念占据,认为A是这辈子惟一的出路。……唯风表现出色,只有在最后“临门一脚”,帮我办理加入手续的时候才显现了一点点焦虑的情绪。

第五章 35

《远离贫穷》:书名起的倒是蛮好的,但书却是盗版的……那个背影转过身来已经走到他面前,而且有点漂亮,我就有点想做了。……唯风说他以前也是非常不认同A的,认为A就是传销。……“而你花了五年的时间就是要一个这样的将来吗?显然不

是。”非常棒的凌钻到场做了演讲,那个场面绝对非常震撼,只怕你不去,去了就不怕你不动心。

第六章 41

中间的黑板上方挂了一个横幅,上书“比费若(XX)第N期高级营业主任培训班”。……现场DJ适时把音量放大,整个会场都沸腾了!……“我一定要上钻石!我一定要上钻石!我一定要上钻石!……”神情高亢如同疯狂了一样。……这种培训的内容也有打着“教你成功”的旗号,实际上却有“叫你疯狂”的功效。……这种“没有钱,就去贷款!”的提法,具有公然“诈骗”的嫌疑!

第七章 51

这是一个高手!于是我开始兴奋,就好像倚剑江湖的漂泊客终于碰到了对手。……DD冲刺班的最后一个环节是:生日会。……整个会场笼罩在一片相当伤感的气氛当中……凌钻说,这成功的五大原则和五个元素是比费若系统33年的经验总结。……看吧,这五条原则就这样构筑了一个强大的防御体系。

第八章 61

我脸色有点变了:唯风是不是在骗我?……在实际运作中,几乎所有的上级都会鼓动下级投资工作室,也就是变相囤货,从本质来说,上级做的就是传销!……A做不成,会有什么损失?……将非法传销中的“产”与“销”分开来运作,这就是A的秘密。……保险与A的区别……不料就是这个愚蠢的决定,让日后我的家庭陷入巨大的恐慌之中,也让自己尝到了心理崩溃的恐怖滋味。

第九章 73

我怀疑唯风是不是在假传圣旨,就产生了消极情绪。但看了很多成功学的书,就知道了要积极地对待每一件事情,于是就去了。我想把工作辞了,全职来做……“在竞争对手将你吞掉之前,你就要切断他的喉咙!”其中有一个叫红云的女性使我印象深刻……三流的销售是销售产品,二流的销售是销售服务,一流的销售是销售观念。这样的说法大都伴随着这样一个“把木梳卖给和尚”的故事出现。

第十章 81

“A就是一个寻找领导人的生意”。……去福州那天,我可真的是重装上阵。……十一点半,我准时到达凌钻的工作室。……一场期待已久的思想盛宴结果变成了A公司的OPP……外人不明白做传销的人怎么那么有劲,是因为不明白他们的心理。

第十一章 90

在周而复始的学习中,时间过得非常快。小燕:“我明白了,A公司不是卖产品的。”

……不敢公开的不良心态,是我A公司生涯的基调,好比史玉柱当年的巨人大厦建在断裂层上的基础。……福州DD班:……当时我就是这么挺过来的。大家依次表起决心……这个环节非常刺激!它把所有的人都逼到了绝路上。

第十二章 100

增加新名单,寻找新客户:那时我的人际交往一切从A出发……武林绝学:所谓“名单透支”,凌钻解释道:就是在既有名单的基础上进行深度挖掘。……启动公司市场,发展同事。伊萍说:“肥水不流外人田”。

第十三章 108

我感觉自己好像上了贼船,要下就难了。这样,我对风钻的态度就好像一支正规军演化成一群乌合之众,慢慢地从紧紧跟随变成若即若离,成了一个散兵游勇。就在我的精神四处漂泊之际,一个偶然的会碰到了Sun。Sun说:即使你现在不是我们的部门,我们也会竭尽全力带你……

第十四章 120

为了友谊,我的兄弟阿飞凌晨四点翻越崇山峻岭赶赴DD班……。这个系统就是“美国比费若国际集团”,它在中国的日常运作主要是靠比费若系统的中国执委会来完成。……我产生了改线的念头。……Sun和桑草的故事:我Sun一生铜头铁臂,绝不屈服命运。我设计了改线的技术方案。

第十五章 131

燕城DD冲刺班在城郊的春谷山庄举行。……刚开始还警惕美国鬼子的程大标……王中盛:这里海风吹拂树影婆娑,椰子树摇啊摇摇啊摇,真是美丽极了!……改变巨大的新晋红宝石,从戴艾辛到Sun:“A为什么能如此成功?是因为它的制度能把人与人之间的利益结合得如此紧密。”……逐步晋阶的李剑勇……《巴黎圣母院》中的扎西莫多能在A里面成功吗?……燕妮生日的那晚我成了熬鹰。

第十六章 145

就是在那次盘点中,竟然发现了两个鱼油过期了!这让我百思不得其解。……问题只可能出在风钻身上。……风钻果然是5月份上的红宝石……我:“风钻,我要改线了。”……“过期鱼油”事件基本可以勾勒成这样……我正式融入Sun的团队。

第十七章 156

桑草是怎么开始做这个生意的……程剑凌的精湛技巧……那天程剑凌的风采一时无二,让台下所有新人为之倾倒。课后众人争相与他合影,找他签字。他给我的题词是:“早日做钻石!! go Diamond.程20/6/2003”……金日斗与《雄鹰手册》的精髓……来学

习福建DD班怎么运作的柳村啸……庄铭来自上海。

第十八章 169

我所在的公司开始机构改革了,我原先的岗位被取消了,巨大的心理压力使得我情绪不稳、神情恍惚。……2003年6月28日恐怖之夜,标志着我心理崩溃的开始……求助王西又不行,被Sun开练……这种迷惘的感觉前所未有的:我忽然怔在那里,好像梦魇上身。……活着还是死去,这真是一个问题!

第十九章 180

翡翠的经验:任何事情的发生都有其必要并且终将有利于我。……“神”的降临,轰动全城……伍欣表彰金咏椿——7年成就的翡翠……我丧失了了在A里面活下去的念头……我缓缓把空瓶操在手里,狠狠地砸向自己的后脑勺……那一夜,我终于崩溃!

第二十章 189

把3万元的货和风钻协商暂时处理完后,我开始反思是什么原因造成了今天的困境?……给骆的第一封信:再这样讨论下去,人人都会神经掉……给骆的第二封信:迷惘的未来……给骆的第3封信:难道你打工要打一辈子吗?

第二十一章 196

又是传销!我心里产生了一个戏谑的念头:自己在A公司里面九死一生,什么都见识过了。我听着这两个菜鸟的说辞,跟以前的自己一个样,真觉得这个世界妙趣横生。……一切都似曾相识,正如马克思说过的一句话:“……第一次发生是作为悲剧,第二次则作为闹剧”。……2004年3月20日N公司DD会议让我大开眼界……

第二十二章 207

一个直销烈士的惨痛告白……合法直销和非法传销的区别……变相传销的运作过程……避免失败的三大原则。看吧,做直销成功的概率如此之低,但我相信还会有很多人狂热地参与,因为上级会对他们进行“洗脑”,进行“精神控制”。

■附录 219



第一章

我是1996年开始接触传销的。
……回家去发展时，
才发现传销在我的家乡
已经是臭名昭著人人喊打了
……当时都犯了错误，
甚至是道德上的失守。
……忽然一声“炮响”，
给我们送来传销禁令：传销是非法的！
……最后，到我手上的报酬是56块钱。
青春的年华初次遭遇
……便开始流血了。



说到传销或者直销，许多人会反应强烈，有的说它很好，是上帝给他改变命运的机会，让他的生命从此走向光辉灿烂；有的说它很坏，是撒旦设下的鸿门宴，喝了他的迷魂汤，从此被换头洗脑，六亲不认，整天疯疯癫癫，像一只疯狗一样到处“咬”人。那么它到底是天使还是魔鬼？请看我的经历吧。

我是1996年开始接触传销的。那时我在燕城读书，很幼稚。为了显示自己的独立性，在放暑假的时候就留下来护校。说是护校，无非就是想多看几本书，因为护校的成员可以在图书馆免费借阅书籍。读书四年，最糟糕的就是看了太多的书，搞得思想比较异端。那时候，我连《西方哲学史》和《西方十大哲学流派》都敢读，而且读得晕头转向，对生命和世界产生了许多疑问，把思维搅得支离破碎。

护校的生活无拘无束，非常自由。我是值夜班的。在夜晚的校园里巡逻，头顶是康德所谓的灿烂星空，夜风拂过，树叶哗哗作响，还有虫鸣，都引人无限遐想。走在黑暗里，像在另一个时空里穿行；一步步往前，仿佛在走向未知的将来。

初次遭遇传销的那一天，天气晴朗。下午四五点的时候，我和护校的队友们还在操场上运动。青春就是这样风采飞扬！运动结束后，一个队友说图书馆的阅览室里有什么事情要我们去看一下，于是我们就随他去了。就这样，没有一点想象空间，生命戏剧的序幕就这样被拉开，生活从此暴露了隐匿在书籍背后的原色。那时候，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的我，不知道自己即将接触到当时席卷神州的传销大潮。直到今天，这场大潮的暗流仍在继续，只是披上更为隐秘的面纱。

那天的情形是这样的：我到达阅览室的时候，已经有好几个护校队员坐在临时搬来的长椅上了，眼前是一块可以移动的黑板。我想到的是要召开什么会议，没想到的是这种会议在2003年里又反复出现，而且规模上纲上线。

人到了差不多的时候，把我们带来的那个校友引荐了一个讲话不是很流利的人。在那个人讲述什么事情（当时根本没有什么“传销”概念）的过程中，我表现突出，可能是太爱插嘴的缘故，讲完后他特意来认识我。当时我穿着还算时髦的沙滩裤，上着黄背心（之所以这么多年过去了，我还敢这么肯定当时的穿着，是因为那时我就只有一套可以运动的服装），所以那人还说看我的样子像行武的（意思好像是我像是



运动健将型的)，没有想到思想倒很先进或者新颖，反正就是信息比较新的意思。之后我们还聊了一会儿，他说我表达能力强什么之类的，还要了我的家庭地址。出于礼貌，他也告诉我他的家在什么黄历街道，还自称是我刚刚毕业的校友。

几天之后，我们又被召集去一个老师那里玩，据说那个老师会给他们讲怎么做这个事情。反正不看书也无聊（正应了鲁迅的话“无聊才读书”），就去了。但没有想到那个老师的住所在市郊的居民区里（我的学校在市中心），走了很远的路才到，我们都有些不耐烦了。一路上，那个带头队员不断地讲些什么以安抚我们的情绪，我已经记不清了。

到了那个老师的住所，我发现还有好些人也在场。大家在一个屋子里坐着，基本上是塑料小板凳，也有个别是木头小板凳，虽然不怎么好看，但我认为比爱因斯坦小时候坐的那个小凳子还是要好看得多。

有人招呼我们围成圈坐，大家相互介绍一下。我那时傻里傻气，除了读些乱七八糟不务正业的书很在行以外，其他的尤其是交际根本就是菜鸟。还好是坐着发言，虽然很紧张，我还是很勇敢地介绍了自己。这种所谓的“勇敢”是我与生俱来的习性，到现在看来都有“愣头青”的味道，还带有明明知道后果可能会头破血流，但还是要去做的那种悲壮气息。

等大家介绍完了，我才知道校友非校友都有，而且个个都青春幼稚，好骗得很呐。当然，那时候并不觉得，“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。

那个带头校友主持过渡一下，就有一个看起来年龄比我大得多的人跟他们讲话。按照现在的判断，那人当时大约二十三四岁，因为他说自己大学刚毕业。他是这样介绍自己的：“因为我父亲姓许，我母亲姓陈，我是他们的宝贝，所以叫许陈宝。”在后来的直销经历中，我知道了将自己的名字尽可能地让别人深刻地记住，对于推销自己有很大帮助。我承认，在这一点上，许陈宝的确做到了。

据许自己说，他是某个大学美术系的，学画画的。他的房间里面的确放了些油画，但不是《向日葵》。他说有个人给他介绍了雅利传销公司的生意，他去看了一下，虽然有点不太相信，但他还是把班上的同学都带去听了一堂课。想不到，他班上的所有同学都认可了这个生意，于是他一下子就有了近40个下线。

他讲完之后，一个长头发的女人给我们做了雅利产品和其他品牌的产品比较，主要是通过做实验来完成。这个环节在以后的直销中叫做

“产品示范”。她是许的女朋友。

那时我还很纯洁，对两性关系的认识还处于“天地玄黄，宇宙洪荒”的状态，但基本的道德素养和法律意识（那时我已经开始研习法律）却让我想到另一个问题：他们结婚了嘛？他们这种状态当时是被称为“非法同居”的，现在已被默认，就像国人对直销的态度一样。这从另外一个角度折射出当今社会对新鲜事物的包容程度在放宽，一个重要的标志就是据说中国即将要出台相关的直销法规。这是一个进步。

她做的其他示范我已经印象模糊，但有一个示范记忆犹新：就是她用一些白色的洗发水掺到蛋黄里面去搅和搅和，蛋黄的颜色没有变，而其他品牌的变色了，说明雅利产品是纯天然的，而其他品牌是化工的。演示完有人带头鼓掌表示赞赏，大家也都跟着鼓掌响应。

当时我心里有点嘀咕，是不是因为颜色的中和作用？其他品牌的洗发水本身是蓝色的，和蛋黄搅和在一起以后当然就变成绿色的了，怎么能够说明其他品牌是化学的呢？虽然我有如此念头，就像大家都对现在的某些状况各有己见却不敢公然表示一样，当时我也没有公开提出质疑，也无从知晓其他人是不是也有和我一样的想法。

接下来，又轮到许陈宝说话。就在这种场合，我第一次听到了“辛辛苦苦一阵子，轻轻松松一辈子”的口号。他的讲话水平不是很好，他说自己以前也是很腼腆的一个人，自从做了传销以后，才慢慢地变得会说话了。即使这样，我们还是听得有些跃跃欲试了。

你想想，一下子就可以有那么多下线啊，可以挣好多钱啊，对于我们这些没有多少经济能力的穷学生来说，是多么诱人的一个机会啊！要知道，放寒暑假不回家而留下来护校的学生，大多数都是经济不太好的。护校是有报酬，多少视工种不同而定。除了伙食以外，还可以有一点节余；少部分护校的学生是想参加一下社会实践的，而我是属于那种想体验一下独立生活，又可以有一点点自己挣来的钱，还可以多看看杂书的学生。所以，多听了几次课以后，在上线的帮助下，很快我就加入了。

说到这里，应该说明一下，除了雅利以外，在学校发展的还有完美公司。但据我的了解，完美的发展势头不如雅利迅猛，因为完美的入门费要800多元，而雅利大约是500元左右，具体的数额现在没有找到证明资料。记得大家当时没有那么多钱来缴费，所以都是你借我的，我借他的，这样凑起来的。加入以后，可以领到一些产品，有洗发水、沐浴露等等。在加入之前，上级曾把沐浴露给我试用过。那是我有生以来第



一次使用沐浴露，当时没什么感觉。

但我开始用自己的沐浴露时就非常有感觉了：以前洗澡使用的香皂都是才三两块钱的东西，现在使用的沐浴露是二三十块的东西，当然心有戚戚焉……更糟糕的是，为了发展下线，你也要给你的目标下线免费试用，舍不得孩子套不住狼啊。要是他加入，你就会觉得“天生我才必有用，千金散去还复来”；要是他不加入，你眼看“黄河之水（预期报酬）天上来”，却“奔流到海不复回”，那就真的是“孤帆远影碧空尽，惟见长江天际流”了。

除了领到一些产品之外，加入以后还可以立即返回一些报酬，马上就借给下级，凑成新的加入费了。即使这样，还是让我们兴奋了一阵子，毕竟是自己挣的钱啊！这些钱虽是羊毛出在羊身上，但思想简单的我根本就没想那么多。当时许曾信誓旦旦地跟我们说有合法的工商执照，不信你可以去工商局查。当时我是想去查一下，但后来却没有去。现在想来，当时去查也可能会查到。因为根据现有的资料看，当时许多传销公司都是可以做的。

加入传销以后，就要开始实际操作了。主要是学习怎么把这个事情跟其他人说明白。当时还没有所谓的“开会”一说，也没有像以后那样的一整套流水作业。听了几堂课以后，我觉得自己应该会讲了。或者说，觉得自己来讲应该讲得更好。对于演讲，我似乎有些优势。我在学校的第一次正式演讲，连草稿都没有打，在台上滔滔不绝地讲了好多分钟。

征得许的同意后，我做了些准备工作，为此还查了些书籍资料，明白了传销学中的一个重要理论——市场倍增学。但当我在几个上级面前试讲，试图把市场倍增学导入讲课内容时，因为理论不熟，又太紧张，结结巴巴地讲了几分钟就讲不下去了。他们马上鼓励我，说多讲几次就好了。实际上，我才听了几堂课啊，就想独立上岗了，可见我的“好高骛远”的个性。后来我在一些传销的内部资料里面看到，像我这样涉世未深、缺乏辨别能力，又心比天高的人尤其容易发展，随便煽动一下情绪就很容易热血沸腾忘乎所以。这大约也是现在大学生参与传销的主要原因。

我当时就是那样的。加入以后就整天怎么想着把事情做大，发展更多的成员，销售更多的产品。要发展更多的成员，从熟人入手是比较容易的。很显然，班上的同学和认识的校友是一块很重要的资源。当时离开学还有一段时间，所以我决定请假回去发展。

回家前的那个晚上，我翻来覆去整夜都睡不着，被将来巨大的美好前景所陶醉，整个脑海里都是将来怎么做怎么发展、要发展谁等等问题，反反复复纠缠不休。一直到窗外天都快亮了才睡着，以致于误了上午的班车。

当我踌躇满志地回家后，才发现传销在家乡已经是臭名昭著人人喊打了。许多亲朋好友告诉我传销是骗亲戚、骗朋友的事情，你千万不要去做。面对如此强大的舆论压力，我根本就不敢开展工作，但还是告诉了父母自己在做传销。父母当然反对，说传销如何如何。他们所说的传销就是A公司。后来我才知道，A公司是全球最大的传销公司之一。据我的上线讲，那个告诫我不要看太多哲学书的老师也是做传销的，他做的是A公司。虽然在家乡没有收获，却在无意中得到一个信息：A公司产品的质量的确不错。这就是我对A公司的最初印象，也是后来参与A公司的渊源。

从家里溜回来以后，各位雅利的校友们就开始了猎头行动，好比白人在发现美洲大陆初期时对印第安土著人的猎杀，因为每一个人都代表着直接的利益；在利益的刺激下，大家纷纷写信去告诉班上的同学和认识的老乡或者校友，有一件好事情可以做，叫他们早点到学校报到。这又可以看作是前传销时期的“圈地运动”。

按照市场营销学的理论，每个消费者的背后都有250个的潜在消费者。这样，每个人的背后都可能是一片庞大的市场。因此，发展更多的下线就是抢到更多的钱。当时在学校内可发展的线就是同学、老乡和认识的校友。这三条线利益攸关，纵横交错，就显得错综复杂。当要发展的线是同班同学的时候还好说，因为大家都串在一条线上，是捆在一起的蚂蚱，可以抱成一团去做别的工作。碰到你的老乡是我的同学，或者我玩得很好的校友是你的同学，而双方都在做工作的时候，就看哪一方工作做得好了。

一般来说，是老乡的就动之以情：你看看，我们都是老乡，你来跟我做，我们可以一起把老乡会的都做掉（听起来像是黑社会要谋财害命）；是同班同学的就晓之以理，你看看，班上同学都做了，你来跟我做，我们可以一起把班上其他同学都做掉（听起来还是像黑社会要谋财害命）。

这样，即将要被做掉的人就会考虑：不被老乡做吧，会得罪老乡，尤其是这个要做他的人是老乡会的头头的话，毕竟是头头啊！如果在学校里面有了什么麻烦，多少还可以求助一下老乡会；要是被老乡做吧，



肯定要跟班上已经做的同学起矛盾。一山难容二虎，何况是整天要见面的同学呢？再说了，如果自己再从外面引一条线进去，班上已做的人会群起攻之，肯定发展不开。权衡利弊之后，除非本班还没有人做，否则要做的人一般都会选择被同学做掉，就像一些港台片里面说的：人在江湖飘，哪能不挨一刀？既然出来混，迟早都要做的。既然最终要被人做，还不如被同学做，之后再去做别的同学。

当时我们就是这样发展的。我的上下线都是同班同学，结果发展成了线性传销。这在传销里面是非常不利的。因为一条线发展下去，上面的人利润会越来越少，这个只要是做过传销的谁都清楚。所以，对于已经有下级的人来讲，他就希望发展更多的线，好比韩信点兵，多多益善；而对于还没有下级的人来说，他需要一个下级的心情，如同溺死鬼需要一个垫背那么迫切。

这时候，如果他和上级是在同一个班上，上级又发展了一条线而不帮他发展下级，那么就会产生矛盾。理由很简单：我是你的下级，你不帮我发展，你还为了你自己的利益在班内又发展了一条线？！以后不是要搞乱了套嘛？班上两条线发展都是你的，你当然好了，但我的利益怎么保障？我还是你的下级呢！

如果我是那个下级，我也会这么想，并对那个上级忿忿不平；但糟糕的是，我就是那个上级。对于此事，我承认，不管怎么样，当时我都犯了错误，甚至是道德上的失守。有一天，在听课回来的路上，我对新发展的下线表达了从班干职务上“把他搞掉”的意思。这个“他”就是我那个原先的下线，是班上的班干。这种思想已经有点类似于政治流氓了！后来，我和原先的下级矛盾升级，还发展到在书面上大打口水战，你来我往针锋相对，相互用一些非常难听的字眼来攻击对方，相互谁也不理睬谁。

当我们两个像超级大国一样，持续胶着冷战的时候，忽然一声炮响，给我们送来传销禁令：传销是非法的！据后来所知，当时的传销是“祖国江山一片红”，且有“形势一片大好，而且越来越好”的趋势。正当此业如火如荼的时候，政府突然出台了禁止传销的文件，一闷棍打得全国上下顿失滔滔，一时间所有做传销的人都找不着北。面对突如其来的世局变化，就好像上个世纪90年代初苏联解体那么让人不可置信。再一打听，那个许陈宝已经跑了！听到这个消息就像国人听到林彪出逃一样震惊，昨天还是亲密战友，转眼就人踪灭。

迷惘之余，我开始反省：一直以来都认为自己为人处世高风亮节，

为什么当时却表现得像一个卑鄙无耻没有操守的小人？我至今仍感觉奇怪。以现在的眼光看来，当时和包括后来我在直销中的某些行为的确有点失常，但为什么当时就不觉得呢？可能是因为神经中枢在反复的刺激下形成了兴奋灶，压抑了正常的思维，就好像某些人在文革中做了坏事，但是自己当时并不觉得一样。

应该说，我起初的目的是把传销当作一个勤工俭学的事情来做的。我甚至想过星期六星期天可以到各个理发店上面去推销雅利的产品，锻炼锻炼自己的能力。如果能够以自己的能力来养活自己，独立生活，那该是多么荣耀的事情！惟一的解释就是，潜伏在人性深处的劣根性在适当的刺激下会迅速膨胀。少不更事的我，从此对人性有了更加深刻的认识。

此事是我成长中的硬伤，被我记入了毕业时的自我评定“我这四年”。我的总结是：对于别人，以后要“不悛以最坏的恶意来推测”。李敖也说过，与人交往的准则应该是“不是敌人就是朋友，该是错了；不是朋友就是敌人，才是对的。敌人要从宽认定；朋友要从严录取。”对于自己，更应该时刻反省，并对人性的阴暗面要保持足够的警惕，不让自己有犯错误的机会。

但是谁又不会犯错误呢？马克思的座右铭是“人所固有的我无所不有”，他的意思是说，只要是人生而有之的东西他都具有。所以，当我看到这位无产阶级的伟大导师与其女佣珠胎暗结的文章时，也就不足为奇了；爱因斯坦在离婚前就有过外遇，并且在第二次结婚后，也有过越轨行为。按他自己的说法，他有两次“丢脸的婚姻”。连以上两位千年伟人都曾经犯过“天底下男人都会犯的错误”，何况我们凡夫俗子？其实只要深刻地进行了反省并防范下次再犯，就不必把错误像个大缸一样顶在头上，叫自己一辈子不得轻松。

在传销被禁止后的第一个长假期间，我向两个下级都写了致歉信。但在此后很长的一段时间内，我和那个下级似乎还心存芥蒂。直到毕业前夕，同学们忽然惺惺相惜起来，一夜之间大家都觉得友情宝贵，同窗之谊也像拍卖时限即将到来的古董，价格直线上涨。如果此时不当场拍下，就怕过了这个村，就没有那个店了。曾经相互爱慕的男女，未表白的就抓紧表白，已表白的就抓紧把爱做的事情做完，做完的该拜拜的就拜拜，反正毕业以后都要劳燕分飞，天各一方；曾经闹过意见或者有过别扭的同学，也在寻找机会冰释前嫌。毕竟学生时代的磕磕碰碰，就是再怎么苦大仇深都还是属于人民内部矛盾啊，不像走上社会以后，万一直面利益冲突，冰火不相容，就不是“道不同，志不合，不相为谋”，

拍拍屁股走人那么简单的了，所谓“人在江湖”啊，很可能就是你争我夺的“敌我”矛盾。

因此，我也觉得我们之间的隔阂不能像台海两岸一样无限期地拖延下去，于是找了个没有旁人的机会当面向他道歉。在以后的岁月中，我因为发展A公司业务与他又一次相遇，两人感慨过去谈论未来，曾有的不快好似飞火流星，一切都过去了……

在外人看来，做传销都是疯子，个个寡廉鲜耻。这是因为传销兼容并蓄，才导致了鱼龙混杂泥沙俱下。也正是因为它兼容并蓄，才能在短时间内星火燎原迅速蔓延；有些素质比较低的人来做了，但这并不代表所有的传销人员都是这样。除了真理没有例外以外，任何事情都有例外。我就是个例外，因为我自始至终都没有骗人之心。

那时禁令还没有下，有个老乡被他同学说得心神恍惚把持不住，就跑来问我这个事情到底能不能做。当时，我已经觉得这个事情有点不太正常了，所以就坦白告诉他，这个事情会耗费太多时间和心力，要谨慎，建议他不要做。在那次短暂的传销经历中，如果说我有什么可以欣慰的话，就是他听了我的话没有参与进来。但具有讽刺意味的是8年后，我又为他没有听我的话，参与A公司中来而感到庆幸，否则我又要增加一层负罪感。

现在想起来，当时的雅利传销根本就是一场传“说”。除了几个根本没有多少效果的沐浴露和洗发水以外，再没有看见其他什么产品了。不像后来我又参与的A公司一样，具有很多可供选择的产品。传来传去都是说加入这个生意就可以去发展别人，就可以挣钱了。殊不知，这样传说出来的五彩斑斓的肥皂泡，就好比是击鼓传花一样最终要落到一个倒霉鬼的手里，“啪嗒”一声总是要破掉。而最后加入的人又好像是凯恩斯关于股市的“最大傻瓜理论”中那个最后接盘的傻瓜，迟早要壮士断腕或者倾家荡产。最近中国股市的大盘跳水1000点，就是传说的明证。

除此之外，当时的传销还处于幼稚化发展阶段，不像以后的直销那样已经规模成型极具有系统性。当时的上课老师也没有给我们讲什么产品知识和销售技巧，更没有教怎么推荐新人，讲过的就是奖金制度，但也是讲得不清不楚。惟一清楚的就是画圈圈与要发展下线。

对于参与了传销的学生，我认为他们都受了蒙蔽；因为有利益的刺激，他们也曾积极鼓动别人来参与。但是我相信，他们没有欺骗谁的故意，因为他们不知道传销是非法的。要认定一个人是不是在“骗亲戚、骗朋友”，应该要判定他事先知道不知道传销是非法的，就像要判某人

有没有犯诈骗罪一样，要看他有没有主观的故意。如果没有主观上的故意，则诈骗罪不能成立。如果他事先知道传销是非法的，却还在继续发展所谓的事业，那么他就有诈骗的嫌疑。

传销被禁止后，有人知道了雅利公司在某地仍在营业。我班上有个同学要去把公司该给的报酬（就是每个月的返利。雅利公司的业绩是累积制的，永不归零）要回来，我就委托他把自己的一并要回来。最后，到我手上的报酬是56块钱，正如那个时期传唱的一首郑智化的歌：“……其余的钱，全部落入别人口袋。”不仅如此，那年护校，我的报酬全部花光，还向家里要了300块钱。父母认为我不该在外面乱来，所以一直对我喋喋不休，尤其知道我又做了A公司的业务以后。

这就是我的第一次传销经历。

回首过去，我总觉得冥冥中有什么安排。这是不是宿命？我不相信命运。如果一定要我相信，我会说：那是因为时间总是在前进，前面发生的事情必然引出后面的结果；后面的结果之所以发生也是因为前面的铺垫。不知道霍金是不是这样解释命运？反正当时如果能够早点参透这个道理，面对生命中将要发生的许多遭遇，我就不会那么惊慌失措，丢魂落魄。

