

目录

南传（资本运作连锁销售）自助反洗脑流程总指导、素材库总索引	- 1 -
0 家属必看：反洗脑的准备工作及相关要点，注意事项，劝说心理引导及素材运用	- 4 -
0.1 两种特殊情况处理提醒：	- 4 -
0.2 自行劝说的相关重点：	- 4 -
0.2.1 语气措辞：	- 4 -
0.2.2 各种性格对应弱点：	- 4 -
0.3 传销各个阶段的对应特征：	- 5 -
0.4 辩论的方法：	- 5 -
0.5 辩证的方法：	- 6 -
0.6 各种强势的甚至暴力的方法，对那些人有用：	- 6 -
0.7 如何引诱他说，如何有效交流。	- 6 -
0.8 伪装接受传销的重要性：	- 6 -
0.9 几个经常纠缠的、难以说清的问题：	- 6 -
0.10 各种关系下，简单的交流指导	- 8 -
0.11 针对求助者的说明	- 9 -
0.12 素材库图谱	- 9 -
1 传销常识连载一	- 22 -
1.1 南传资本运作连锁销售常识	- 22 -
1.1.1 传销赚钱不？	- 22 -
1.1.2 传销的钱会发给你吗	- 22 -
1.1.3 传销里的女人会乱搞男女关系吗.....	- 22 -
1.1.4 传销里的人都是骗子吗？	- 22 -
1.1.5 传销里的留人手段都是限制自由，拳打脚踢吗？	- 22 -
1.1.6 传销群体里的常态生活	- 22 -
1.1.7 为什么传销人谎话说不完（做传销时间长短不同，谎话的方式不同）	- 23 -
1.2 资本运作，连锁销售，相关常用语及解释.....	- 23 -
1.2.1 从行为、言谈去判别资本运作传销人.....	- 27 -
2 异地传销反洗脑组合拳，家属自救技巧全套路，专业反传销的素养针对性整理.....	- 28 -
2.1 家属劝说家人切忌两个重点	- 28 -
2.2 参与者性格	- 28 -
2.3 各种体系反洗难度分析	- 29 -
2.4 如何识别没有能力，喜欢吹嘘百分之九十几成功率，纯粹只会讲故事的这种低素质反传销人-	31 -
2.5 家属技巧篇：反洗前后的相关组合拳运用，家属配合技巧全程放送！	- 32 -
2.6 对反洗 维生者说：	- 34 -
3 中国传销密码，人际网络中的困境囚徒	- 34 -
3.1 传销群体的认同感、归属感	- 35 -
3.2 暴利诱惑下的群体性盲从心理	- 35 -
3.3 励志与成功学造就的群体亢奋情绪.....	- 36 -
3.4 掌握先机和掌握潜规则的投机心态.....	- 37 -
3.5 伤害传递的假币转手心理	- 37 -

3.6	博傻理论之下的赌博心理	- 37 -
3.7	传销团伙的群体排他性心理	- 38 -
3.8	不间断的心理暗示	- 39 -
3.9	法不责众的潜意识群体心理	- 40 -
3.10	中国传销密码：传销群体的囚徒困境心理.....	- 41 -
4	中国传销密码，异地传销层层诈骗的三种兵器(资本运作、连锁销售、69800 模式分析连载篇)	- 43 -
4.1	欺骗架构	- 43 -
4.1.1	A 被传销洗脑深度的高低：	- 44 -
4.1.2	B 文化程度和社会阅历的高低：	- 45 -
4.1.3	C 道德品质的高低，价值观取向	- 45 -
4.1.4	D 改变现状、金钱欲望的高低	- 45 -
4.1.5	E 感性因素，被感情（亲情友情爱情）、信任所左右的可能性高低.....	- 46 -
4.1.6	F 各种不同操作风格的传销团队.....	- 46 -
4.2	我们尝试用逻辑分类的方法，仔细剖析传销真正的内幕。.....	- 47 -
4.2.1	一、模块化歪理邪说体系：	- 47 -
4.2.2	三种兵器之二：异地传销特有的语言体系及其导致的逻辑思维.....	- 50 -
5	(修改版) 异地传销层层诈骗本质分析，传销中人性的纠结、放大、变异	- 54 -
5.1	原来写的标题是	- 54 -
5.2	三种兵器之三：脆弱的人性，层层保密下的传销人层层防卫心理.....	- 54 -
5.2.1	前言：	- 54 -
5.2.2	欲望：	- 54 -
5.2.3	惰性和投机：	- 55 -
5.2.4	无法面对损失的怯懦	- 55 -
5.2.5	虚荣心作祟的面子	- 56 -
5.2.6	公平的梦想	- 56 -
5.2.7	狭隘的成功定义	- 57 -
5.2.8	威权主义思想里的奴性	- 57 -
5.2.9	行为暴力与感情暴力，恐惧感导致的本能排斥.....	- 58 -
6	两年讲师，我有资格解密传销（了解行业人心态变化过程）	- 58 -
7	资本运作，选人、邀约、带人细节	- 59 -
7.1	一、做好市场规划，选对一个人.....	- 59 -
7.1.1	选人原则	- 59 -
7.1.2	布线原则	- 59 -
7.2	二、电话邀约	- 59 -
7.3	三、接待好新朋友	- 61 -
7.4	四、走好第一班工作	- 61 -
7.5	五、做好第一班工作之后的跟进.....	- 62 -
7.6	六、走好第二班工作	- 63 -
7.7	七、跟进工作要做好	- 63 -
7.8	八、配合工作要做好	- 63 -
7.9	九、临门一脚	- 63 -
7.10	十、后会	- 64 -
8	南传密码（资本运作连锁销售）一：缺失的政治常识.....	- 64 -
8.1	关于国家暗中支持的说法	- 64 -

8.2	关于日本，台湾以连锁销售、资本运作作为经济起搏器的说法，	- 64 -
8.3	关于美国西部淘金，德国巴士等等说辞.....	- 64 -
8.4	关于“中国要发展，连锁必先行”这个新闻日期是连锁销售生命起点的说法.....	- 64 -
8.5	关于国家领导六十个亿引进连锁销售、资本运作模式的说法.....	- 65 -
8.6	关于国家操作资本运作、连锁销售（人际网络）的说法.....	- 65 -
8.7	关于 WTO 关贸总协定的说法	- 65 -
8.8	关于低调运行相关说法	- 65 -
8.9	关于国家行为肯定赚钱，肯定赚大钱的逻辑.....	- 66 -
8.10	国外有没有传销，为什么和国内的表达不同.....	- 66 -
8.11	关于西部大开发与行业相关	- 66 -
8.12	关于国家行为、政府行为的区别.....	- 67 -
9	南传密码（资本运作连锁销售）二：经济常识.....	- 67 -
9.1	关于新经济模式的说法	- 67 -
9.2	关于拉斐尔曲线、拉弗管道的说法.....	- 68 -
9.3	关于国家在行业融资拿去运作，收益后返还老总，补足 1040 万的说法.....	- 68 -
9.4	关于连锁销售模式的说法	- 68 -
9.5	关于资本运作的名词理解	- 68 -
9.6	关于虚拟经济的名词	- 68 -
9.7	关于行业拉动内需	- 69 -
9.8	关于民间资本富中国相关说法	- 69 -
9.9	关于百企入桂的说法	- 69 -
9.10	关于无店铺连锁销售是直销业前期表现形式的说法，以及抵抗外企迎接 WTO 等说法，以及十六字方针的说法	- 69 -
9.11	关于凤凰卫视	- 70 -
9.12	关于阳光工程	- 70 -
9.13	关于五口之家	- 70 -
9.14	关于幸福的港湾	- 70 -
9.15	关于百度百科中连锁销售、资本运作等名词的解释，为什么和传销人解释如出一辙.....	- 70 -
9.16	关于某些城市完全依赖传销经济所导致的以上各种现象，而推理其在当地合法的说法....	- 71 -
9.17	关于保险业，银行业使用五级三阶制的说法.....	- 71 -
10	南传密码（资本运作连锁销售）三：法律常识.....	- 71 -
10.1	关于反洗钱法	- 71 -
10.2	关于组织领导传销罪、禁止传销条例、直销管理条例.....	- 72 -
10.3	为什么明知道是传销不抓	- 72 -
10.4	关于没有限制自由就不是传销的说法.....	- 72 -
10.5	关于传销就肯定是金字塔的说法.....	- 72 -
10.6	关于出局制、世袭制意味着不是传销的说法.....	- 73 -
10.7	关于组织领导传销罪中关于传销是以商品为媒介的说法，	- 73 -
10.8	关于传销是有产品的，行业是没有产品所以不是传销的说法.....	- 73 -
10.9	关于行业多少年以后立法	- 74 -
10.10	关于行业人认为政府如果想打击很简单的事情.....	- 74 -
10.11	关于打击传销的具体行为，及各种预防传销措辞的理解.....	- 74 -
10.12	关于“这么多人都是傻子吗”，法不责众的说法.....	- 75 -
10.13	这么多人在广西做，难道中央政府不知道吗.....	- 75 -

10.14	关于行业如果是传销，为什么越打越多的说法.....	- 76 -
10.15	国家肯定知道行业的这个事情、生意，但成功不成功在个人.....	- 77 -
10.16	关于行业这么严密的组织和高效是如何发展而来.....	- 77 -
10.17	关于行业如此严密的组织结构，叹为观止云云.....	- 77 -
10.18	直销传销为什么这么难以识别，甚至很难定性.....	- 78 -
11	南传密码（资本运作连锁销售）四：搞清楚五级三阶制.....	- 78 -
11.1	关于五级三阶制是非常先进的制度模式说法.....	- 78 -
11.2	关于五级三阶制的成功率（简称五三制）.....	- 78 -
11.3	关于行业的假五三制成功率.....	- 79 -
12	南传密码（资本运作连锁销售）五：行业各种现象及操作.....	- 80 -
12.1	关于行业日常工作生活行为.....	- 82 -
12.2	关于银行卡及银行现象.....	- 82 -
12.3	关于集团网电话卡.....	- 82 -
12.4	关于所谓的行业楼房.....	- 83 -
12.5	关于各种各样的开发区.....	- 83 -
12.6	关于经营管理二十条.....	- 83 -
12.7	关于行业是一次性投资的问题，可继承不滑落等，.....	- 84 -
12.8	关于行业中的工作，讲工作，订工作，走工作，跟进.....	- 84 -
12.9	关于第一次考察的新人挂在嘴边的‘我看到了现实’.....	- 84 -
12.10	关于新人信誓旦旦的说‘我看到很多上平台的，或者出局的’.....	- 84 -
12.11	关于 ABC 法则，意思就是行业里讲课不能由熟人来讲的现象.....	- 85 -
12.12	关于“我和你没利益关系，骗你做什么“ABC 法则”.....	- 85 -
12.13	关于合作体系，如上所述（ABC 法则）.....	- 85 -
12.14	关于高层次人频繁参与行业的现象.....	- 85 -
12.15	关于选择行业的同时，行业也在选择你.....	- 86 -
12.16	关于简单、听话、照做.....	- 86 -
12.17	关于真诚.....	- 86 -
12.18	关于“温总理说：四川的父老乡亲，不要灰心.....	- 87 -
12.19	关于何道胜的合伙私募.....	- 87 -
12.20	关于开发市场、修复市场.....	- 87 -
12.21	关于所谓的保护市场.....	- 87 -
12.22	关于可转让、可继承、零风险.....	- 88 -
12.23	行业三大名人.....	- 88 -
12.24	关于北部湾集结号.....	- 88 -
12.25	关于挂靠公司、载体、产品.....	- 88 -
12.26	关于没公司没产品的体系.....	- 89 -
12.27	关于“这么多人都是骗子吗？国家知道吗？”.....	- 89 -
12.28	关于为什么这么多传销人不抓.....	- 89 -
12.29	关于为什么有些人抓了又放.....	- 89 -
12.30	关于北海传销中的玉林军.....	- 90 -
12.31	关于初次考察行业，新朋友这个称呼的原因.....	- 90 -
12.32	关于新朋友聊天的时候，坐姿座位的讲究.....	- 90 -
12.33	关于申购单的问题.....	- 90 -
13	南传密码（资本运作连锁销售）六：没人敢面对行业风险.....	- 91 -

13.1	钱的风险	- 91 -
13.2	道德风险	- 92 -
13.3	个人信誉风险	- 92 -
13.4	人身安全风险	- 92 -
13.5	家庭风险	- 92 -
13.6	个人精神层面、意志、思维上的风险.....	- 93 -
14	南传密码（资本运作连锁销售）七：五级三阶制错误汇总.....	- 93 -
14.1	资本运作、连锁销售行业中 1、10、11、21、66-87-108 份等运用的五级三阶制欺骗及错误汇总分析。	- 93 -
14.2	实际操作中高起点 21 份的 8 个阶段分钱操作.....	- 95 -
14.3	各种各样的未能在体系中公开传播的操作技巧。	- 96 -
14.4	业务洽谈的数字计算里，3800 的计算里，有多少漏洞.....	- 97 -
15	南传密码（八）老总白皮书，操盘实战技巧大全.....	- 97 -
15.1	先说沟通新人中的行业全流程技巧，后面是老总全盘技巧。	- 98 -
15.2	设局技巧	- 98 -
15.3	语言技巧	- 99 -
15.4	感情技巧	- 99 -
15.5	新人行动的控制技巧	- 100 -
15.6	机制性团队配合技巧	- 101 -
15.7	关于新朋友要求去找警察或者工商咨询行业是否合法的问题.....	- 101 -
15.8	关于新人控制接电话、新人打电话的技巧.....	- 102 -
15.9	电话遥控新人技巧	- 102 -
15.10	挂资格，1 份和 11 份、21 份为什么没有区别.....	- 103 -
15.11	关于行业内不允许借钱，却允许你甚至鼓励你卖房子.....	- 103 -
15.12	关于 21 份体系和 42、66、87、108 份体系的分钱区别	- 104 -
15.13	关于标准的 600 份和变异的 480 份、420 份上平台的区别.....	- 104 -
15.14	关于平台，600 份新老总	- 104 -
15.14.1	关于份额到了 600 份，人还没走的原因.....	- 104 -
15.14.2	关于老总上去了又叫家人参与（知道传销内幕了还叫家人跳火坑不可能）	- 105 -
15.15	关于二次平台	- 106 -
15.16	关于老总平时做什么忙什么的问题.....	- 106 -
15.17	回避、销毁证据的技巧	- 107 -
15.18	一级知道一级的事情，有多少个级别需要保密.....	- 107 -
16	南传密码（资本运作连锁销售）九：内幕，各种真实分钱.....	- 108 -
17	南传密码（资本运作连锁销售）十：理解退出行业的各种阻碍、艰辛.....	- 110 -
18	南传密码（资本运作连锁销售）十一：万能的负面调控.....	- 111 -
18.1	行业负面调控揭秘，给你一个崭新的视角。	- 111 -
18.2	调控的真相	- 114 -
18.3	行业成功几率	- 116 -
18.4	不为人知的神秘：调控手段	- 117 -
18.5	全面理性认识负面宏观调控的目的.....	- 120 -
18.6	海峡对岸的调控？保密？国外引进？矛盾？	- 121 -
19	行业真实分钱图示，配合总裁的复制了解.....	- 122 -
20	行业保密内容：总裁的复制	- 126 -

21	国家对行业暗中支持的暗示汇总，15个台阶 21个柱子、石头、灰锅雕像等等.....	- 127 -
22	广西传销利益链深度剖析	- 128 -
22.1	南派传销发展之易铁曲线	- 128 -
22.2	传销到底带来了多少好处????????????	- 129 -
23	各种人际网络难度系数对比，直销，网络盘，资金盘，异地盘.....	- 131 -
24	做传销的他为何会毫不犹豫的选择离婚、分手、断绝关系.....	- 134 -
25	不用写遗书，如何安全卧底传销，如何勾引传销（异地传销）	- 136 -
26	传销阴影里的那一抹光辉	- 138 -
27	广西全境传销人群数量估算统计，南派传销迁移外地大致追踪.....	- 141 -
28	传销反对者的常见错误心理（这个章节是反洗脑心理分析）	- 142 -
29	传销之难，源于各种传销犯罪的分类混淆.....	- 142 -
29.1	一类，最恶性的异地传销。	- 143 -
29.2	二类，诈骗性质的非法集资类传销.....	- 143 -
29.3	三类，具备境外合法身份，在境外操作，国内拉人的传销，	- 143 -
29.4	四类，具备国内合法身份，不具备直销资质未经备案，进行会议营销、人际网络营销的行为。 - 144 -	
29.5	五类，具备国内合法身份，具有直销业操作风格，但不具备直销牌照的公司，无直销相关备案。 - 144 -	
29.6	六类，具备国内直销牌照或已申请、已备案的公司，	- 144 -
29.7	七类，保险业涉传事件	- 145 -
30	（资本运作，连锁销售）脱离传销行业的各种方法，要钱的方法。	- 145 -
31	非黑即白的传销逻辑	- 147 -
32	南传密码（资本运作连锁销售）十二：真假体系的问题.....	- 148 -
33	破坏市场的方法，暴力与温和的协调.....	- 149 -

南传（资本运作连锁销售）自助反洗脑流程总指导、素材库总索引

写在最前面：资料库历时一年半终于完成，对我个人来说也是完成了一个噩梦，庞大的负面能量让我多次崩溃，能力有限，只能做这么多了，生活还在前方等我。希望看完资料觉得有用的人，转发到各个传销严重地区的论坛（比如你家乡论坛）。对社会环境的灰心，个人是无法对抗强大的市场经济怪兽，原来总以为是体制问题，绕来绕去发现还是人性问题，即便直销里也是如此。以后会大幅度减少相关公益行为。微博和 157850425 的 QQ 使用频率会在 2013 过年后大幅度降低，反正无论如何是要离开这个圈子，太脏了，我已经耗尽了我所有的正能量交了白旗。奉劝那些痴迷于英雄主义的反传销人，如果你没有别的生存能力，也很在乎那点钱，等你撞上墙的时候记着和我交流下。如果你只是想罚款啊要钱啊赚钱，恭喜你，你又少了一个竞争者。

相关素材库已经搭建完成，方便传播的信息，绝大部分都已经整理在列。资料库是比较庞大的，笔者原创五十万字，方方面面都有涉及，有些重要环节（比如老总上去为什么还叫家人）做了反复描述比较啰嗦，为了让读者尽可能节省时间，易铁整理目录，方便各类读者循序渐进的了解清楚。如果那位有心，可以把资料都整理成电子版，找个方便手机阅读的网站发布，同时把链接给我。很多人在传销窝儿只能手机上网，谢谢！

这里资料主要针对资本运作，连锁销售 21 份传销及前后期的相关变种，交钱金额 69800、69300、50800 等等，讲课中多提及西部开发，某某地开发，国家项目，1040 工程等等，名目非常多。不要因为名字不同把自己搞糊涂，这只是障眼法之一。多数均为广西发源地流窜至全国各地的。本质上都是层层保密的五级三阶制传销。

除了广西外，贵阳、昆明、合肥及周边、南京、武汉、厦门、长沙、永州株洲、南昌、无锡、成都周边多数均为广西外流所导致，操作基本雷同，但是称呼措辞和管理方法稍有区别。其他地区主要是遵义、湛江高州化州、固原、西安、青岛、济南、威海、连云港、太原、郑州、大连、江西大部，这些地区除了北京体系，均为老式操作非广西流派，笔者做备注时一般称之为连锁体系，多为连锁销售名目（有假公司和劣质产品），见相关图表，其他延伸性资料在论坛或者易铁百度空间里翻找，直销相关资料在直销博客网中翻找。

首先提醒：基于笔者能力有限，只能用这种书面语言较多的方法描述，口语较少，会导致阅读能力较差、社会阅历较少的人很难简单明了的看懂看透，请耐心的按笔者提供的顺序翻阅。

再提醒：南传操作上是层层保密（一个级别知道一个级别的事情），不要只看一层，这个特点决定了一个前提，做传销的人如果处于低级别，很多口头表达都是真实的，你在他眼睛里不会发现一丝一毫的欺骗，所以这时候说他是骗子，严格来说是不对的。

层级保密严格，一般有以下八个阶段分开保密：1 外人，2 新人，3 老人，4 经理，5 大经理，6 新老总，7 管理层老总（区长或者体系领导人），8 老大（行业领导人）。每个层面心态都不同，参考中国传销密码三。（老式的连锁体系 6 份层级保密，广西出来的体系没有第 3 个保密，同时第 4 个层级大幅度淡化，其他都有。）不同的性格会在不同的层次，了解到的事情不一样，每一个层级后面面临的漏洞，都会有不同的传销措辞来掩饰，同时对下线保密。具体保密描述看中国传销密码二、三。

所以，你要先搞清楚他所处的层面，然后根据他的性格，采取对应的方法，采取合适的语气措辞沟通。否则他会认为你了解的有限，不予真诚交流甚至沉默，有些东西他还会习惯性的无意识的说谎，造成交流障碍。

相关资料使用方法：

-----对阅读能力强的人，自己随便看吧。这已经是最全面的资料了，自己选择，与我无关。

-----对阅读能力不强的人，不要给他看，这是非常常见的一个错误。本人笔力有限不能写的更通俗易懂，抱歉！读者看懂了和他交流，在交流过程中用口语说给他听，千万不要指望一个缺乏阅读能力和阅历的人，自己会有耐心看下去。这里只有逻辑分析和道理、常识，没有故事，哪些只看得懂故事的人别看

下去了。

-----想围观或者说好奇的，如果有耐心，看一遍 6，再看 1-5，如果没时间仅仅是好奇心，1-5 看完也就是一小时左右。多体会一下，在脑海中假设一下那种几百人甚至上万人的群体中，你会有几分抵抗力！也算是对人性的一种感悟。如果去听听课，再看看资料提炼一下，免费无偿的十年甚至二十年社会经验，白送的。

-----刚刚考察完怀疑的，首先提醒你放下梦想，冷静的看下常识部分 8、9、10 三个部分，再看其他资料。如果你有点看不明白，算算数字账目 11、14，找找 5 保密环节的问题，问问推荐人知道多少，看看他是不是转移话题，推敲一下他心理就知道了。

-----还在做的，有想法想考证的，想多了解自己行业的，随便看吧，别只看坏的，怪我没说好的，其实我说了很多好的方面，只是语气没有加重而已。

-----已经做的走不了人，脱不了身的，后面有脱离方法，总要有个选择的，越往后拖越麻烦，转型不要做哪些纯诈骗资金盘，很傻的，考虑下直销去。等你进去了，你会发现有太多行业前辈在里面等你。躲避的方法暂时有用，能拖多久呢，哎。。。。。。随你了。

对于参与者的亲友，想劝说亲友，请先看下面这个文章。然后掉头看资料库。

家属必看：反洗脑的准备工作及相关要点，注意事项，劝说心理引导及素材运用

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1093&ds=1&page=1&toread=1#tpc>

易铁、南传总控、中传研详细反洗脑资料（资本运作、连锁销售）

1 传销常识：打人？限制自由？安全问题解释，有没有没收手机、乱搞男女关系？

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=809&fpage=2>

2 异地传销反洗脑组合拳，家属自救技巧全套路，专业反传销的素养针对性整理

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=564>

3 中国传销密码，人际网络中的困境囚徒（群体心理描述,句句都关键）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=579&fpage=4>

4 中国传销密码二，异地传销层层诈骗的三种兵器(模式分析连载篇)

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=666>

5 中国传销密码三，异地传销层层诈骗本质分析，传销人性的纠结、放大、变异

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=862>；（个体心理变化过程）

6 两年讲师，我有资格解密传销（讲故事的方法了解传销人心态变化过程）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=608>

备用地址 <http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=42&fpage=2>

这个是借用来的，这是目前互联网资料中描述最真实的南传参与过程，基于每个团队素质不同操作和称呼稍有区别，需要关注的主人公心理变化过程，描述非常精确。尤其是认可的过程，这是一个极为普遍的认可过程和参与过程。耐心看完了，其实就知道了，洗脑其实就是那么回事，一百个人重复一百遍假话就变成真的，没有必要恐惧。

7 传销资料之一：资本运作，选人、邀约、带人细节。

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=787&fpage=3>（虽然是传销看起来很正规的）

8 南传密码（资本运作连锁销售）一：缺失的政治常识

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=13&fpage=5>

常识部分，对有知识有阅历的人来说是重点

9 南传密码（资本运作连锁销售）二：经济常识

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=15&fpage=5>

10 南传密码（资本运作连锁销售）三：法律常识

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=14&fpage=5>

11 南传密码（资本运作连锁销售）四：搞清楚五级三阶制

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=16&fpage=5>

12 南传密码（资本运作连锁销售）五：行业各种现象及操作（这个是重点）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=17>

13 南传密码（资本运作连锁销售）六：没人敢面对行业风险

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=18&fpage=5>

14 南传密码（资本运作连锁销售）七：五级三阶制错误汇总（这个是重点）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=19&fpage=5>

如果你去的地方，地摊上卖的有传销书籍《业务洽谈》里面的内容和这个文章对照就能找到很多简单破绽。

15 南传密码（八）老总白皮书，操盘实战技巧大全（这个是重点）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=11>

16 南传密码（资本运作连锁销售）九：内幕，各种真实分钱

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=20&fpage=5>

17 南传密码（资本运作连锁销售）十：理解退出传销行业的各种阻碍、艰辛

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1090&ds=1>

18 南传密码（资本运作连锁销售）十一：万能的负面调控（最大的重点）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=61>

19 传销行业真实分钱图示，配合总裁的复制了解（内幕）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=603&fpage=2>

20 传销行业保密内容：总裁的复制（内幕）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=21&fpage=6>

21 所谓暗中支持的汇总，15个台阶 21个柱子、石头、灰锅雕像等等

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=626&fpage=3>

22 广西传销利益链深度剖析（宏观角度分析）

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=10&fpage=6>

（结合万能的负面调控里解释，该文导致某省被迫承认传销拉动经济）

23 各种人际网络难度系数对比，直销，网络盘，资金盘，异地盘

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1084>

24 做传销的他为何会毫不犹豫的选择离婚、分手、断绝关系

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=806>

25 不用写遗书，如何安全卧底传销，如何勾引传销

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=627&fpage=3>

26 传销阴影里的那一抹光辉

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=615&fpage=3>

27 广西全境传销人群数量估算统计，南派传销迁移外地大致追踪

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=589&fpage=3>

28 传销反对者的常见错误方法和心理

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=581&fpage=3>

29 传销之难，源于各种传销犯罪的分类混淆

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=583>

30 脱离传销行业的各种方法，要钱(最后的事情)

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1087>

31 非黑即白的传销逻辑

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1088&ds=1>

32 南传密码（资本运作连锁销售）十二：真假体系的问题

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1089&ds=1>

33 破坏市场的方法，暴力与温和的协调

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1092&ds=1>

0 家属必看：反洗脑的准备工作及相关要点，注意事项，劝说心理引导及素材运用

- 如果看完了资料，还是没搞清楚我说的什么事儿，不要找我了，找我也白搭，别在我这里浪费精力浪费电话费。去找那些专业收费反传销的吧，他们对你可能适合。
- 如果看完了，但是你忍不住暴怒的情绪和否定语气，很不好意思，你看的再明白也白看。对传销的认知交流，需要的是平等交流和中立性更强的措辞、语气，在交流初期甚至要偏向于对方的态度，才能达成有效交流。不会变换语气，没有耐心，忍不住脾气就别在这里浪费时间。
- 如果看完了，想找人吐槽，找个 QQ 群去吐，我个人谢绝各种负面情绪宣泄，我会直接拉黑或者挂电话，有时候我也会咆哮。
- 如果看完了有些模糊的地方需要确认，发邮件到 157850425@qq.com 或者加 QQ，把当事人相关要素（时间、状态、性格、环境）给我，我帮你整理下思路，告诉你交流的重点，耐心冷静的人，可以电话教你应对方法，你看的越多，我说起来越简单，不要给我增加吐口水的概率，谢谢。
- 如果看完了，做的都很好，就差最后临门一脚，我们可以协调下，采取最简单省力省钱的方法，找附近城市的朋友帮忙（朋友很多了），甚至一个电话都可以解决最后的问题。方法有很多种，用好资料普通人从传销窝儿里带走七八个人、十几个人的现象很常见，头脑冷静表达准确到位，都是可以做到的，其实没什么专业性可言。
- 如果你喜欢相信所谓的专业人士，就此打住，不要看了。

0.1 两种特殊情况处理提醒：

家族式传销越来越普遍，如果当事人在家里没什么发言权，而且又特别缺乏独立思考，人特别孝顺，这种情况只能把劝说主力集中在家庭长辈身上。劝他几乎没用。所以要搞清楚的人是长辈，不要琢磨他，他往往都是看长辈脸色。

感情问题，如果你只是想让人脱离而不考虑感情是否维系，我不劝。我的原则是维系感情第一，不做第二。感情基础好的，我会尽力帮助维系感情，传销的事儿缓缓自然有办法解决。感情基础不好的请绕行，不要浪费人力物力，无论好意恶意，但凡可能拆散姻缘的都拒绝劝。

0.2 自行劝说的相关重点：

0.2.1 语气措辞：

不建议频繁使用否定语气，“不对吧、不可能”等等，如果实在忍不住可以用讨论语气来达成交流，不要居高临下（他认为他懂的比你多），交流过程中注意表情配合，参与时间越长的人，察言观色的能力越强。总体思想上保持一种“相信他，对事情想多了解，多交流，互相探讨”这样，鼓励他，让他把他自己看到的，听到的，想到的都说完。

0.2.2 各种性格对应弱点：

- 胆小怯懦的，法律和恶性追债行为，会比较有效。后面加上视频、新闻，找个朋友帮忙胡说一下、或者杜撰一个故事都会很有效。

- 赌性重投机心理重，则强调对比、损失、概率。
- 大大咧咧马虎的人，耐心引导他进入细节。
- 重感情孝顺的，可以适当威胁强迫其冷静。
- 好奇心重的可以用赚钱分钱内幕引导。
- 非常善良的可以用下线可能赔钱，甚至倾家荡产强迫冷静，最好是进他们团伙里面呆几天，就更准确了，找那些卖房子的事实。
- 非常虚伪善于做戏的人，一定要伪装接受而且伪装到位。口是心非的人最难沟通，侥幸心比较重。
- 社会阅历不多的人不要和他讲政治，这东西他听不懂。
- 知识结构不高的不要讲经济常识，说了白说。
- 大老粗、脾气暴躁、对别人总是习惯居高临下的，需要适当吹捧，给足了面子后面的话才能听进去。措辞要非常婉转，到关键时候要把被骗的责任推给上线或者传销，甚至地方政府，开始冷静反思的时候，再把后面的补充完。

0.3 传销各个阶段的对应特征：

多个阶段前面都说过了，翻一下前面。多数反洗脑的方法都是针对 3-6 阶段，1-2 阶段的家属看不到这篇文章，还没意识到严重性，7-8 阶段的人需要的是找出路，没有劝说的可能性，只能引导。

1、外人，人还没接触传销，断绝联系最简单有效，不要好奇，不要不好意思，反正就是不让他去听课。

2、新人，人刚刚接触，（北海的要视作 3 阶段处理）。断绝联系，讲政策讲法律讲常识。然后将宏观调控的解释。好奇心侥幸心都有。

3、老人，参与三个月内，最亢奋的时候，这时候反洗沟通难度就已经开始大幅度提高了。准备赌一次的心理都会比较严重。

4、经理，10 份 11 份可以看到五级三阶制问题了。21 份看不懂，甚至他自己都不知道怎么算的。有点了解现实困难了，但是不甘心。

5、大经理，已经知道上面老总大概是个什么样子，但是不能问不能说，上下之间受夹板气。走也不敢走，下面最少十个人。

6、新老总，刚刚知道怎么分钱，还没完全清醒的意识到问题。不能说，问了也没什么好的答案，所以这时候当事人的智商和意志力，其很关键作用。

7、管理层老总（区长或者体系领导人），再傻的老总到这一步了，也该知道事儿是个什么情况了。绝大多数都很低调了，很害怕了。出门都是最少三个老总，互相帮忙协助安全，放风。

8、团队老大（行业领导人）。这种人神龙见首不见尾。很少出现怕的要死。不过也就是这种人才会有点钱。这种人的特点是：很忽悠，会管理，很谨慎，有号召力，不具备这些能力的人，弄点小钱出局了都看不到行业内幕，还自以为是的说什么真体系，这种傻×确实见过几个。

0.4 辩论的方法：

首先注意一个重点，传销思维里很强调非黑即白。传销思维的二元化，一定要注意不是黑的，也可能不是白的，从现实中找到各种事情可以证明还有灰色和七彩色。为什么这么多人，为什么警察不管，为什么这么多楼房，为什么银行对我们这么客气，为什么抓了又放了，这些问题都在南传密码资料库里有非常详细的描述。比如：警察抓了小偷后，没证据放了，不代表合法。抓了罚款后放了，也不代表合法，放出来的原因是多种多样的，这个论述一定要展开，才能把逻辑搞清楚。

其次，在几大要点里面来回转，不要在一个无关紧要的细节上死缠烂打，比如证明什么丁耀华曾培淦，其实你花再多时间、再强力的证明这两人是个骗子，他还是会找其他借口继续纠缠，所以不要把赌注下在这一个小细节上。这些东西只是他嘴硬的借口，不是内心真实想法，对老传销参与者来说，甚至都知道这些是假的。

几个大要点：合法与否、赚钱与否、真假体系、宏观调控、警察的管与不管、到底有没有欺骗、别管对国家的好处只看对自己的好处、资金风险、道德风险。

0.5 辩证的方法：

传销歪理邪说看起来很庞大很系统，仔细看，很多地方都是左脚踩右脚，调控说法证明合法是错的，风险证明赚钱是假的，管理证明真假体系是假的，这些细节非常多，耐心一点吧。

说合法的时候，他会说警察不管，说调控的时候他则不会提这个话茬。你要提说资金风险的时候，他会习惯性说可以转让。你可以假设你不赚一千万让我赚，为什么？

。。。。

。。过半个月,或者更久的时候，心情好的时候，再补充这个环节，太多了。。。。。。。。。。。。。。。。

。。。。

0.6 各种强势的甚至暴力的方法，对那些人有用：

- 没主见，谁说就相信谁，谁不说就不相信谁。谁声音大相信谁，这种人不需要看什么资料。关键是断绝他和传销组织的电话联系，网络 QQ 联系。
- 没钱的，满世界找钱借钱，断绝他所有可能借钱的来源。断绝不了就准备交流反洗吧，别浪费机会，导致感情和信任破裂。
- 有长辈或者朋友，他非常尊重的，找到这个人坐镇，你在旁边一个个讲资料里的细节，当然最好是先交流，得到他所相信的一些细节。
- 心态特别单纯、特别善感的，在简单劝说后，你的暴怒可能会让他感到内疚，然后掐断电话联系，继续交流。

0.7 如何引诱他说，如何有效交流。

其实就是引诱他发展你当下线。想赚钱，最近比较郁闷，想出去玩，“听说你找到赚钱的项目”，他一说一千万你就两眼一亮、连续追问但是最近没时间出门。都可以慢慢引诱他说他看到的。说出来这些了不要否定，适当的选一些相信，否定或者怀疑一些，这样就制造出交流的气氛了。交流中要注意他非常相信非常痴迷的地方，不着急推翻，记在心里回来找资料里对应的，准备好下次使用。

0.8 伪装接受传销的重要性：

首先，你不接受他不会对你说心里话，会习惯性的说谎，保守秘密。这种情况非常不利于交流，你无法了解情况，差不多就是强迫你去听课了，如果已经这样了，做好准备去听课，可以挽回这种信任失败。

其次，你不接受，他无法有耐心和你把事情说完，要么沉默，要么暴怒。沉默导致你无法了解他在那个细节上被欺骗；暴怒的后面很可能就是感情暴力，强迫你听课如果不成功，那么就会演变为真的分手、断绝关系。如果你要挽回这种局面，去听课并且伪装接受。

再次，因为传销的层层保密机制。如果是个传销时间较长的人，可能不在前三个阶段，那么他很可能已经知道了一些欺骗元素，但是他不谈，只是把这些埋在心底。他会要求你去考察走流程，考察认可了以后，你再提出适当的问题，他可以把他真正的想法告诉你。这种人如果你对他推翻国家行为、银行电话楼房现象，甚至推翻五级三阶制，都是一点作用都没有的，这些东西他自己已经有所了解，甚至他已经知道上面怎么分钱。切记切记！

最后，家族里有老总产生，或者已经上老总，这种难度很大，绝大部分资料都无效了，只能谈整体发展可能性、心理、道德压力、未来被追债压力。谈“传销不传销”、“赚钱不赚钱”等于强迫他和你决裂，多数情况下他已经知道是传销，只是嘴上不承认而已不要逼他（因为你不接受）。联系好感情，就比什么都强。后面的事情我会在 2013 年过年之前整理出来，等不及的加易铁 QQ 交流。上总不可怕，可怕的是上总三个月以后还在积极亲自发展下线，这种人劝说成功概率很低，那些不拉人的、说话的低调的老总，有效交流的机会会有七八成，劝说脱离的机会两三成。

0.9 几个经常纠缠的、难以说清的问题：

国家行为：

银行、电话、楼房，以及各种啼笑皆非的暗中支持证据。前三个看起来是非常真实的，易铁也做了非常详细的描述，可以自己找身边的朋友核实借鉴。后面的各种暗示、杜撰、断章取义，都不建议强势反驳，这些完全没有常识的鬼话，对没有阅历没文化的人比什么都真实。你要推翻南宁五象广场的那些牵强附会的解释，几乎是不可能的，在万能的负面调控里有解决这个方法的歪招，自己去看吧。一般情况问他“国家支持赔钱的话你做不做，不做？那就说钱吧，我对这没兴趣”，可以回避这个扯淡的问题。

切记-----绝大部分人都会在嘴上强调国家行为，作为自己参与的借口，但是大部分人内心并不是很在意，只有极个别初始价值观非常端正的人，可以开门见山讨论这个问题。往往是你非常完美的推翻了这个问题，但是他却说能赚钱就行，用这种防守心理，会导致丧失交流机会，令他没有耐心交流。所以把握好对付价值观取向，这个问题可以越过不谈的，如果谈操作谈赚钱与否能引起共鸣，冷静，掉头再说这个问题就是了。

赚钱不赚钱：

如果你了解过他所在的团队，知道里面一些情况，谁有钱买车谁有钱买房，大概算一下就知道真假，真的就不要否定，假的就抓住不放，钱的问题是最基本的问题，很多时候理论说的再好，他团队里面没人赚钱做秀装有钱人，那就可以否定。如果有卖房子这样的事情发生，反而给没钱做了佐证。难处在于多数时候，团队里都是只说不做，无法落实。少数团队有按揭买车的习惯，这时候把分钱图拿出来仔细对照，想办法让他相信赚钱分钱的事实（可以虚构一个人物出来证明），然后对比这个人为什么有钱，为什么有人脉，缓慢推进，降低亢奋程度，为后面彻底否定打好基础。

切记-----千万不要一开始就着急否定赚钱。对没文化的人，固执的人，相信所谓自己眼见为实的人，这一点尤其注意，一定要采取迂回的方法，先承认后讨论再推翻。

老总上去了为啥还叫家人：

（广西南宁北海出来的大资本流派传销团队，多是老总收入上一百万后参与高管，称之为团队领导人、也有称为体系领导人的。其他团队和非广西流派的传销多是老总下面一共产生十个老总后升官当区长，还有其他很多种内幕操作，很难统计，大致是这么个意思，所以老总之间层级保密也是非常严格的，上下之间都是单线联系，为了防止警察一锅端）

所谓虎毒不食子，这种说法已经是所有南派传销体系最强大的说服力，注意这一点：

1、注意层层保密，新老总只知道自己拿多少钱，和下面说的不一样，别的一概不知；

2、人和人不同，每种人的选择不一样，没脑子的和贪婪的人肯定会叫家人；

3、他能不能走、敢不敢走（资料里参考细节很多）；

4、有发展才有钱，不要一味否认没钱拿，传销人的傻瓜思维方式“没钱就是假的，有钱就是真的”，骗钱抢钱贪污都是真的有钱，这个逻辑一定要看清楚，至于到底有钱没钱，看分钱图计算（很多人会否定分钱图，但是数学计算可以旁证，我也可以教给你方法去找老总证明）。如果体系老总都很穷，那就直接说没钱，如果体系老总做现实，那就算钱，就这么简单。

资金风险：

这钱投进去能不能拿回来，转让是不可以的，转让一个一千万的机会，谁相信？交钱了，有什么证据可以证明。……下面有多少人，万一是假的怎么办，能走吗？这时候可以多做一些假设，引起他冷静。冷静后不要停止，迅速转移下注意力加强其他方面巩固，加强认识。

被追债风险：

这个问题很多单纯的人，难以理解。话这么说“如果你卖房子进去做，但是运气不好没赚钱，你是怪你自己，还是怪推荐人。不怪？那么如果推荐人说的很多事情都没有存在，比如没上税等等现象，你是不是可以用这个借口找推荐人要回申购款？你可以这么想，你下面人就可以这么想，下面人肯定有人赔钱”。

法律风险：

这个只对少数人有用，有钱不在乎损失、道德观念很强、意志力坚决的人有关键性作用。对一般人来说，不建议太过于强调，而且尤其不能在初期强调（他会说你了解，不懂宏观调控的目的，没考察就没有发言权等等托辞），一定要在冷静思考后，再放大谈这个问题，否则他不会搭理你的。证明法律最直观精

确的方法，就是各种视频和新闻，百度里面搜搜，很多。对广西传销来说避开焦点访谈这个视频，因为她被打过预防针，对南宁传销来说避开“肆无忌惮的南宁传销”，也打过预防针。重点视频是央视来宾传销视频，公安部工商总局相关打击传销新闻，以及百度里面的各种延伸性恶性案件，绑架要钱等等。根据文化程度选择不同的视频和新闻。反面典型还有一个永州传销案杨金凤，这个视频里人在监狱里还振振有词的维护传销，用好。

信任与否：

和推荐人的信任，和团队里其他人的信任，很多是来自于传销之前，所以不要轻易推翻。比如他推荐人是他爸爸，你是不可能推翻的，他爸爸如果是老总，那么顺带的很多事情就不能直接推翻，而是讲现象，引导他去核实了，所谓核实，可以自己杜撰虚构，说自己认识某某警察某某政府局长，向他们问这个事情，他们怎么怎么说；也可以说认识一个出局的或者还在做的老总他怎么怎么说，这些都是方法，引起他兴趣了，再用对应的素材来证明就是了，比如五三漏洞和分钱图。如果推荐人是网友，比较陌生的人，缺乏信任度的，推翻信任是比较简单的方法。但是还是要放在后面说，前面还是要交流。

道德风险：

对没有道德只知道赚钱的人，这东西不要谈，谈了只会反感。对道德基线较高的人，根本不能容忍自己任何一个下线赔钱、丢人，尽管看起来这个事情自己有掌控力，但是要说清楚人性的贪婪会让他无法阻止下线疯狂。所以这个问题，一般建议放在最后讨论。

例如：你自己违背点法律赚点钱可能没事儿，但是拖别人下水这就难免会被别人亲友攻击，这是肯定少不了的事情，嘴巴在别人身上，你没办法堵住别人的嘴，何况别人还拿着新闻、法律、公安部公告指责你，这样的个人信誉损失，是无法估量的。

0.10 各种关系下，简单的交流指导

-----直系亲属长辈关系：如果你是长辈，你确定可以用强势的方法，那么不用看太多资料，强势就可以解决问题。但是前提是（这个晚辈没有足够的逆反心理），北派睡地铺的传销里，那些年轻人多数都是因为强烈的逆反心理导致滞留传销。强势之后可以强迫冷静，迅速转入沟通

-----直系亲属平辈关系：交流还是最重要的，以讨论生意的出发点交流。一个个细节慢慢来论证，一个个找到他最相信的细节，最痴迷的点，围绕着打开话题。素材完全是够用的。

-----直系亲属晚辈关系：这种情况比较多了，因为上网的人年纪轻，不相信网络的人年纪大。多半要面对很大压力甚至感情暴力，所以哄字为第一原则。不论任何情况，首先假装接受，而且装的要很像才行，然后听课，争取到公平对等的交流基础后，展开讨论。否则他永远把你当个不懂事的晚辈看待，讲个道理说前半句后半句又被打回去。

-----年轻夫妻关系，恋爱关系：如果你的感情已经濒临瓦解，那么你首先要面对的问题是挽回感情，而不是参与传销的问题。易铁个人面对这种情况是不考虑传销问题的，只协助修复感情，当然对传销相关的沟通也只是顺手而为，这两个主次关系要搞清楚。如果你抱着“感情有没有不管，一定要让他离开传销”这种想法，那你别看了，找别的方法吧，我不想破坏任何一个姻缘。传销早晚都会出来，哪怕是让他做也就是一年两年的时间，一切都还是有办法有机会的。丧失理智的年轻人，应该好好珍惜感情，他疯狂你不应该一起疯狂。

-----好朋友关系：反洗沟通比较耗时间，要耐心。和平辈关系差不多了。

-----普通朋友关系：交流下，把一些问题都点到，然后把资料打印出来丢给他，让他自己看。同时回家后给所有人打好预防针。更负责的方法是通知对方家人，（你要先确定他家人没有参与），给他家人打好足够预防针，断绝倾家荡产的可能性。（全家参与是最凄惨的事实）

-----网友关系：建议放弃，都是虚假感情，不要浪费感情。这是易铁对你的忠告。同时翻阅他 QQ 空间所有好友号码，只要和他家乡一个地方的人，都发信息提醒。你可以回忆所有细节，仔细揣摩他（她）对你的感情有多少真实。

=====因为时间不足，准备进入正常工作状态，为了调整好心态，有些事情就先放放。先写到这里，我觉得还是够用的。这是四年的全实战要领，基本上现在想到

的都写了，可能有些地方我认为比较简单的一笔带过，所以看的时候自己把握吧，有些事情是爱莫能助的。

0.11 针对求助者的说明

想找我劝说的，我得先告诉你，我也是收费的，没义务贴钱。

---如果在我当时所在城市周边六个小时车程内，酌情收费，远的不去。看的资料越多配合起来也方便，我也越省心。看的资料越少我越费劲。基于这种情况如下标准。

非正常收费标准：

劝说对象偏激固执而且文化很低的不劝，

劝说对象卖房子、借钱参与传销，不劝，

劝说对象全家参与，做主的人不是劝说对象，也不能找到他家里说话算数的交流，不劝。

以上各种你们自己解决吧。暴力的破坏市场方式有时候可能更简单有效，如果要找安慰或者赌一次，请绕行找别人。

以下各种复杂情况的提高门槛，强迫一下

病急乱投医的，收费三万，

没看资料的，收费两万，

马马虎虎看了一遍的，收费一万，看不懂的也算在其中，

威胁劝说对象离婚，分手的，收费九千，

和劝说对象频繁吵架的，收费八千，

打死不去听课接受洗脑流程的，收费七千，（如果双方交流状态很好，这一条不算数），

如果劝说对象经济状态很差，赌性很重，道德品质较差，收费六千，

做好打算，赌一次劝说的，收费五千，

没有耐心的，没做好长期作战准备的，收费四千，

以上三条以上吻合，暴打一顿不可能，限制出行不可能，那就破坏市场吧。这种劝说对象和配合的人，很耗费精力而且还承担额外精神压力，我不浪费时间你也别浪费钱。

正常状态收费

预计费用为二千不含基本费用，先支付基本费用，往返及住宿加普通消费。

如果劝说对象整体素质较高，人较为理性，减掉一千。

如果劝说对象道德基线较高，重情义讲道理的人，减掉一千。

如果你把资料消化的很彻底，交流中可以帮衬，交流后可以单独补课巩固，减掉一千。

如果你和劝说对象的交流状态非常好，我去了可以开门见山敞开交流，减掉一千。

以上四条中两条吻合五百封顶。

三条吻合那就不设限了。

四条吻合为零，打个电话搞定。甚至你不用找我，自己搞定吧。

以上各环节如果对我撒谎，见面后才说细节，我会掉头走人。

如果失败退一半，另一半在三个月后退，三个月内继续指导，因为多数情况我的方法都不破坏感情，不会导致断绝关系（不含基本费用）。

自己运用资料搞定的人很多很多，只是这些人都是伸手党，用完连个留言都舍不得。呵呵！说起来反洗脑很难，其实就是个谈心交流的过程，所谓专业人士之说，都是为了那几千块钱而已，不要迷信什么专业人士、权威、劝说之神、做过的人，道理和逻辑才是永恒的权威，你只需要采取合适的心理引导，平静的理性的让他面对事实。看完这些回到指导贴里，按索引分类一个个看下去吧。

<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=1094>

0.12 素材库图谱

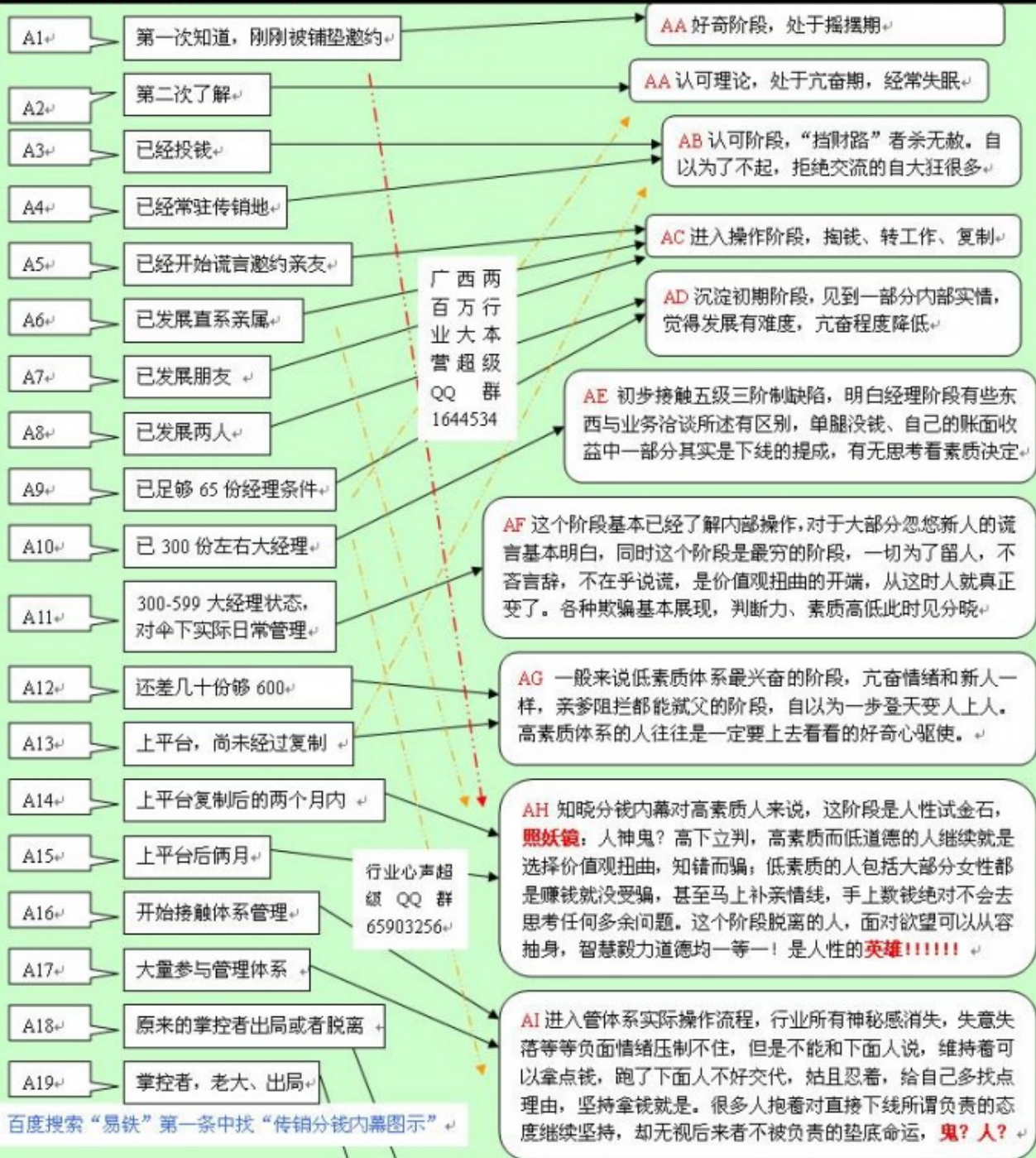
下面这些图是 2011 年画的，今年才完成整个素材库。前后时间较长，难免有些地方衔接不上，请见谅。图示里可能有些用不上，有点罗嗦了。看不清就点击图片，可以放大的

中传研 自助反洗流程 A 图

www.chuanxiao123.com

咨询、在线支援超级群 71675380

参与者的时间长短、大致思想状态，因人而异！因团伙操作而异，因心态变异不同而异，因各种随机外因而不停变化。

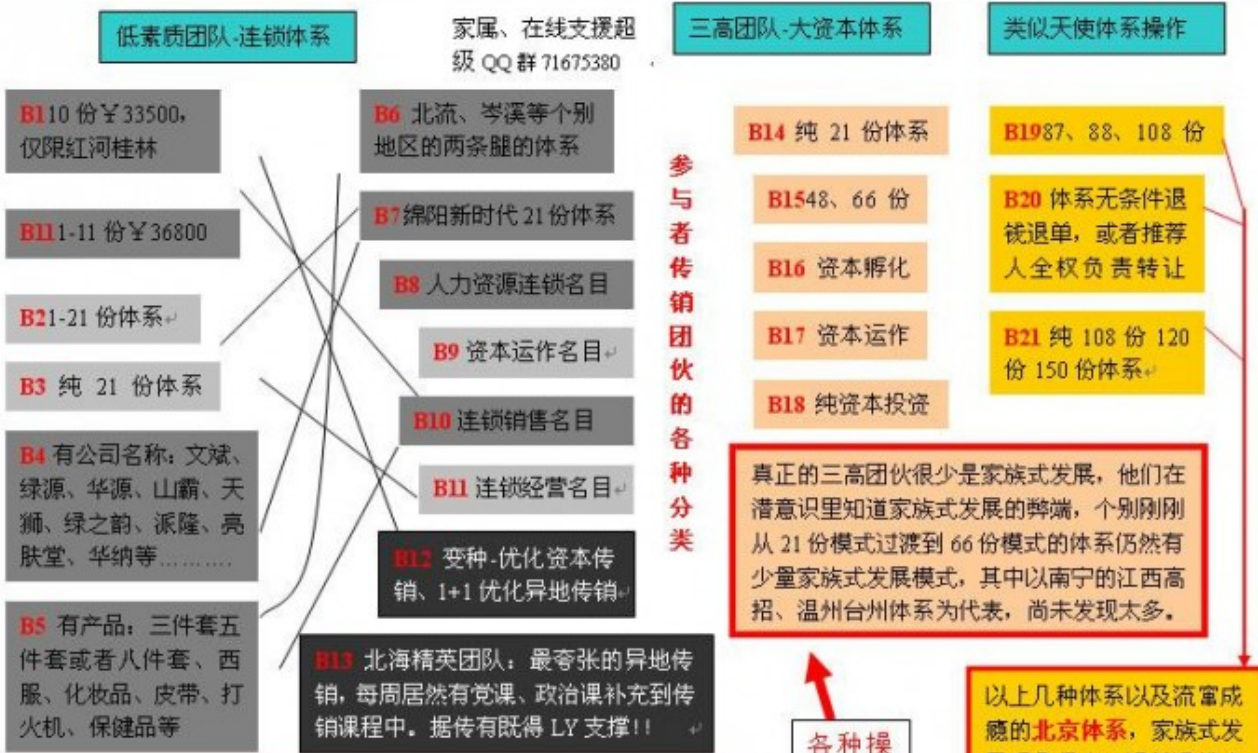


中传研自助反洗流程 B 图各种体系状态简单描述

www.chuanxiao123.com

体系种类，所在地，被打击力度，发展膨胀情况，搬家次数，是否家族式发展、这些是小环境因素，但是对沟通都很有用。都需要集中素材合成分析，是非常有利的武器，所以如果前期不能有效阻止、劝阻，后期对其体系的了解程度深涉，是非常积极的因素。绝大部分南派传销都没有任何限制自由的暴力行为，参与者只要适度保持思想的清醒，了解一下传销团伙的歪理邪说以及心理暗示技巧，尽可以保证着滑稽表演的心态去“考察”。不要给自己太多无谓的心理压力，他们只是骗子不是暴徒。

对体系的描述，是区分各种体系操作对参与者洗脑程度深涉，一种综合性评估。比如按 A 图流程来说，适合绝大部分 69800 传销体系操作，但是**不适合南宁、北海**的情况，更加不适合类天使体系操作的团队。**同时个人性格和个人知识面**会决定参与者本人是否提前感知（或其他原因得知）保密的老总内容。继续坚持传销，那么其心态直接**进入下一个阶段的心态**。看**心态描述图**



真正的三高团伙很少是家族式发展，他们在潜意识里知道家族式发展的弊端，个别刚刚从 21 份模式过渡到 66 份模式的体系仍然有少量家族式发展模式，其中以南宁的江西高招、温州台州体系为代表，尚未发现太多。

整体文化素质比较低的体系，其价值观扭曲速度很快，文盲叠加法官的团伙，只要你威胁他发展基础（破坏市场）他可以对对你做出任何难以想象的事情。各种令常人难以理解的非理性行为大部分出自这种体系。断绝关系、离婚、驱使妻子或女儿网络邀约出卖色相、争抢下线动武、分体系时互相倾轧、团队年青人扎堆暴力抗法、频繁搬家迁网流窜全国各地。**大部分 21 份体系的素质比这种团队好一些**，夹杂一些素质相对较高的人在其中，导致其恶性因素相对减少。2011 年因为打击传销力度加大，高素质人群被洗脑的机会大幅度降低，在以后的岁月中，我们可以预见各种匪夷所思的传销歪理邪说不断更新。**另一方面因为发展困难，家族式传销的这种魔鬼体系将会大幅度泛滥造成更多的倾家荡产案例。**

各种操作的体系状态简单描述

以上几种体系以及流窜成魔的**北京体系**，家族式发展现象很少，退单退钱也形成机制性，一般情况由推荐人负责转让，甚至打包出局的人都会被主动转让。基本与早期天使体系操作雷同，高素质、高道德有时候体现的还是低智商低情商。看起来确实是零风险！参与者是很难看懂崩盘和赔钱原因、巨大个人风险（**外在调控导致**）

行业心声 超级 QQ 群 65903256

素质越高，对抗法律和道德的抗体越强大。歪理邪说越全面。欲望这把双刃剑，从摇摆机时代，就为传销人群制造了更多的理论和“群众基础”，生存在这个转轨时期，是幸运，也是一种悲哀。

广州周边的网络营销 3800 传销具有极其强烈的暴力元素，跳楼、裸照、绑架之类的操作频繁见诸与报端。同时传销圣城来宾，也有睡地铺的 69800 团队，大部分情况下 1-11-21 份体系多少都有轻微限制自由的操作（称为：陪同保护安全），不要有恐惧感，不要被误导。

继北京体系全国开花以后，在广西水涨船高的打击力度之下，湖南体系从广西大撤退爆炸式搬家，浙江的三高体系也紧随其后，大规模外迁。以后类似于北京体系的这种操作会更常见。我们会不断的在全国各地惊讶的发现我们身边居然也有 69800 传销。分裂生殖是异地传销最难铲除的原因之一，传销人在“1040 信仰”驱动下不停搬家，继续“拉动内需”上演悲欢离合

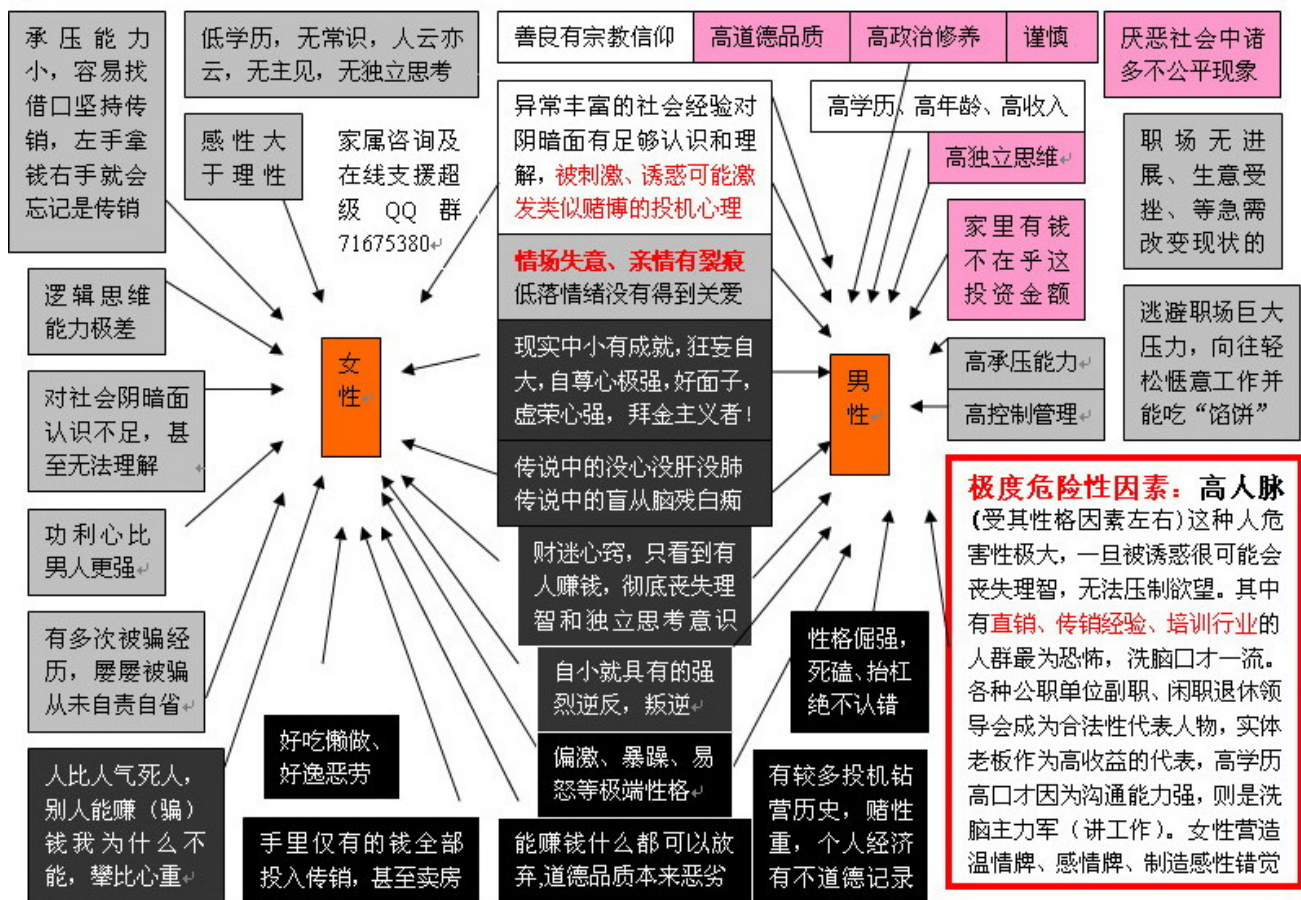
中传研 自助反洗流程 C 图 性格、价值观等个人因素分析

www.chuanxiao123.com

性格决定命运。每个性格都有优点，扬长避短发挥性格优势

传销参与者第一次回家后，家人都会直观感觉到他性情大变，好像换个人一样。不要被假象迷惑，**初期参与者**大多都是处于亢奋期，缓和、抑制这种情绪是第一任务；随着参与者进入传销的时间长短，传销体系连续洗脑灌输的影响，参与者的性格会逐步发生变化，不能以原有性格、价值观为标准揣摩。**中后期参与者**则更多的是习惯性谎言来掩饰自己，需要综合分析他的现状心态，来决定切入方式；**深度被洗脑者**，由于参与时间很长，需要了解传销人群的思维方式，其不着边际、滑不留手的“绕圈子”语言技巧是沟通最大障碍，心理防卫非常强悍，很难判断每句话的真假，需对传销各种操作及各种环境因素、现象具备全方位了解，不具备一般反洗条件，“价值观、大环境变化、风险、退路、赚钱项目”

深灰色、黑色背景的描述为负面性格元素，浅灰色为中性元素，白色、粉红色笼统的归结为正面元素



寻常意义，一般人了解到上层老总分配方案后，都会有几种反应“黑啊”、“传销”、“比想象的好多了，能赚好多钱”、“暗自高兴”，更多的是忘记了巨大利益背后必然伴随的巨大风险。尤其是那些法律之外的、一生不可回避的道德风险！！

自己善良，对其他人的人品也抱着善良的看法，相信一切人性至善的一面，不考虑人性负面因素，甚至不敢考虑。一切均看对方面部表情、以为人情世故来判断对错，忽视对常识、法治、人性阴暗面的独立思考，不会换位思考

偶尔会遇到一些极品，天生适合做传销的人。自认为自己能骗，敢骗，会比别人想的远，比人更加会投机。看清楚各种细节，还会掉进去的这种人，别拉了，不小心还把你拉进去，让他去死在传销里面，不要对这种垃圾吝啬谩骂和鄙视。

传销不仅仅是一种犯罪现象，而是一种的社会现象。扭曲的传销式思维，也是多元化价值观的无奈结果，只是在传销中更加集中的体现而已，其存在有广泛的社会基础，与社会转轨时期诸多因素具有关联性，从学术层面来说，传销具有更加广泛的社会学研究价值。疯狂、泛滥、不停变异的传销，是这个**信仰缺失**时代留在历史中的“蚀骨烙印”!!!!

这些是传销小团队内部具体因素，也是对参与者情绪、认知干扰最大的部分，也就是传销人常说的“团队好体系健康之类”。在 A 图中参与者所处角度，上线与其关系的密切程度，信任程度，作为最基础的内部情况是很有必要了解的内容。周边人群参与时间、发展情况、赚钱估算，费用计算，家庭情况揣摩，现下思想状态揣摩，是否可一起沟通，是否需极力回避（传销人往往会夸大事实极力吹嘘，口头主动说的大多不可信，自己分析）

确定上线或推荐人状态很重要	了解下线或旁系有备无患	体系的各种操作、现象及心理，做针对性准备
上线推荐人是否知晓行业是骗局级别？参与时间！	下线是否亲属	准备全家族进入，准备卖房子，准备高利贷，准备牺牲儿女感情甚至婚姻，言辞中有类似“即便是火坑我也要跳进去看看”
上线推荐人是否了解并非国家支持，而单纯强调能赚钱，回避细节问题	直接下线与参与者的亲密程度，负罪感大小的判断	参与者是晚辈还是长辈，在家族中是否有发言权，是否有影响力，是否与最有威望的家族长辈有沟通渠道，是否具备沟通素质
上线推荐人或者拉其进入的人是否知晓分钱事实	直接下线的经济状况好坏，决定侧面压力的大小	上线家族的级别以及参与时间长短可以揣测其对事实真相的了解程度，可以当反面教材或者布置陷阱引诱其露馅。
该体系发展现状如何，如果是初次接触的人是不会了解到真实情况的，建议多沟通多摸底，心中有数就有招数	直接下线的现状情绪是否可以配合或做提前预防	倾尽家族经济能力参与传销，经济能力层面来说已经势成骑虎，无法也无可能面对经济损失
上线是全家族介入，其家族中有人够 600 份，其上去后是否继续发展家人（这一角度是对低素质人群最大迷惑，“如果被骗还叫家人参与，不可能嘛”）人和人不同，价值观不同，对低素质人群几乎无处下嘴解释	下线的压力大小也是压力	上线推荐人或者拉其进入的人是否知晓在行为层面躲避执法部门，回避各种传销歪理漏洞，话题重点在钱上来回晃悠！
	间接下线或旁系中那些人对其有较大影响力，这人的状态及言辞是否有漏洞或者暗示	体系是否被执法机关扫荡过，警察措辞的原话是什么？是否参与者自己亲耳所听所见，借势警察话语否定国家支持
		体系中是否有人做了三五个月或者半年一年回家了，不见了。当你问及上面回答的说辞有各种似是而非的借口托辞，能找到这些人借势吗？体系中是否有人半年一年无发展，与家人断绝关

他家人都上总了，还叫他们家孩子进去做，虎毒不食子！为什么？

三种情况：一是体系要求新上总的人必须这么做，做给下面人看，鼓励下面人“行业不是骗局”而当事人稀里糊涂。第二种，新上总的人什么都不知道，被级别保密，除了知道自己怎么拿钱，别的事情和下面的大经理没什么区别。按新增加的份额、人头拿钱，逻辑思维差的人觉得有钱拿就是国家支持。第三种情况，这种人一上来发现没有上税等等弄虚作假的事情，马上意识到这确实是传销，如果能躲开警察（低调、保密住址），确实能捞到钱，然后刻意做给下面人看，激励下面人安心发展。人和人不一样，面对每个事情每一种心态的人做出的反应都不同。也确实有很多老总一发现问题就自己走，从而被体系封杀或者称呼为出局，碍于脸面，很难和陌生人说这些事情。

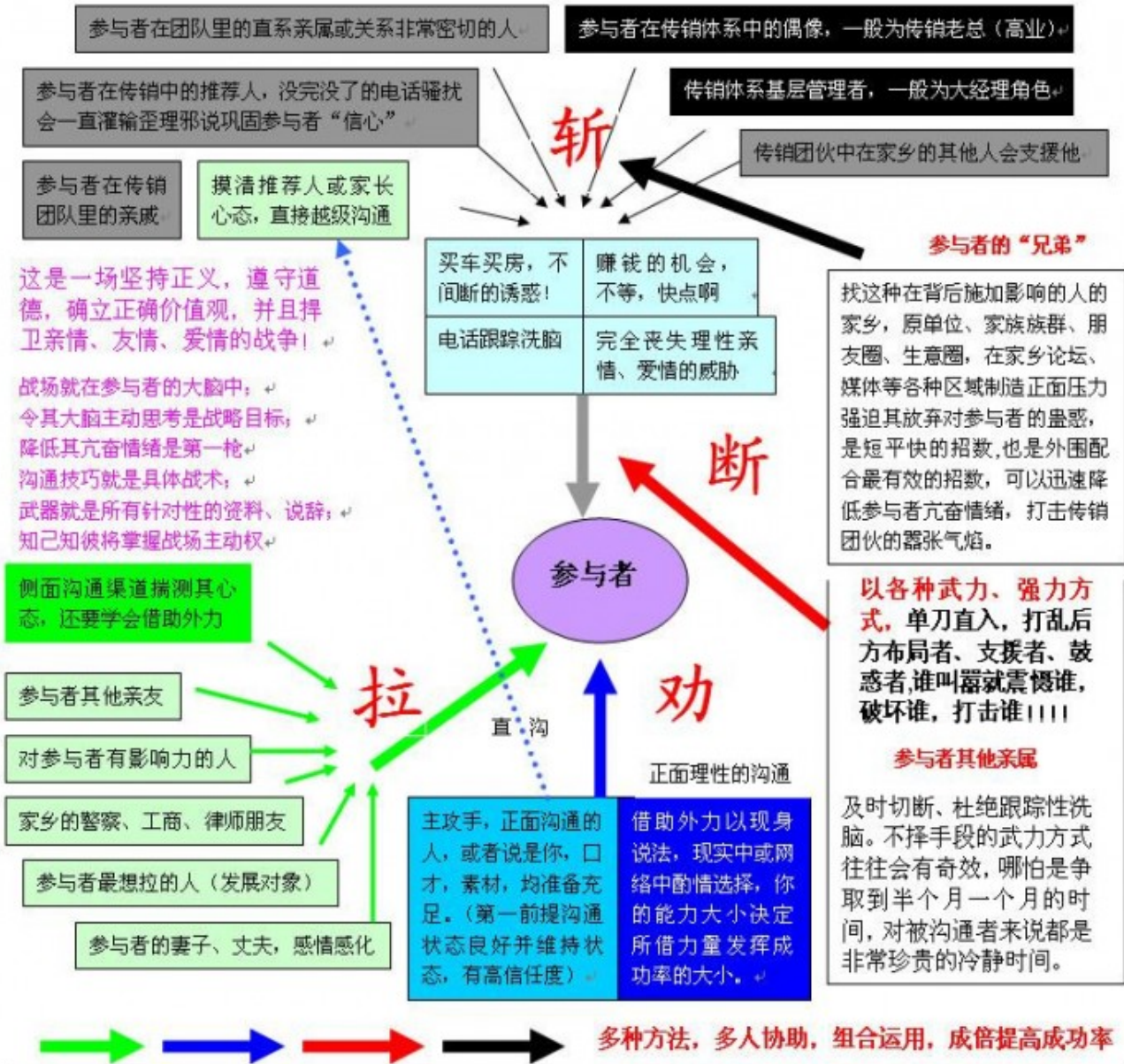
任何情况下，遭到家族式发展的传销体系，其反省反洗难度提高五倍，如参与者自身家族参与难度十倍增加，因家族成员巨大的经济损失强迫自己继续“坚持”。亲情彻底被绑架！！！！

魔鬼代言人之家族式发展体系

：全家族式发展，极力鼓吹家族式发展为最优先选择。以 10 份和 11 份体系最为严重，一家人卖房子、贷款、高利贷参与传销的现象非常普遍，最悲惨的不是被骗，而是欲望驱使之下的疯狂，对人性伦理、家庭伦理等传统价值观的彻底践踏，是对教育机制、媒体宣传机制、法治教育极大的讽刺！！各种传销造成的悲剧中，家族式发展造就的悲剧最为触目惊心，族群分裂，以及人性在传销过程中的各种极端性表现，会让每一个目睹伦理悲剧的人，深感正义、良知、常识、法治在当下拜金主义风潮中是多么苍白无力

传销不仅仅是一种犯罪现象，而是一种的社会现象。扭曲的传销式思维，也是多元化价值观的无奈结果，只是在传销中更加集中的体现而已，其存在有广泛的社会基础，与社会转轨时期诸多因素具有关联性，从学术层面来说，传销具有更加广泛的社会学研究价值。疯狂、泛滥、不停变异的传销，是这个信仰缺失时代留在历史中的“蚀骨烙印”！！！！

1 参与者与沟通者两人的关系决定沟通方法，2 信任程度决定沟通成功率，3 沟通的多样化、组合化是成功反洗的倍增武器。



这张图最关键的问题在于，你要劝的人是参与者本人，还是他背后对他施加传销影响的人。比如他很孝顺遵从对父母意愿而参与传销，那么沟通的重点则是他父母（也参与）。对参与者来说，在你和他父母之间，选择谁值得信任，而后选择是否怀疑传销。所以取得足够的信任是至关重要的因素。如果对方没有决定权而且性格怯懦，建议越过他直接取得其父母信任，与父母沟通为好。对参与者有强大影响力的人，这个人的意见有决定性作用，是一种有效捷径。沟通一个大经理等于沟通他所有下线，沟通一个老总等于沟通所有伞下。每个人都有弱点，寻找理智并有绝对影响力人的沟通！找到真正令其坚持传销相信传销的人，要么推翻这个人，推不翻这人就沟通这人，沟通不了就武力威慑（举报或者纯武力），威慑不了就全面破坏市场，或者最消极的方法：彻底无视这个人，易铁希望你无视的同时给身边所有人打好预防针，避免下一个受害者！

传销不仅仅是一种犯罪现象，而是一种的社会现象。扭曲的传销式思维，也是多元化价值观的无奈结果，只是在传销中更加集中的体现而已，其存在有广泛的社会基础，与社会转轨时期诸多因素具有关联性，从学术层面来说，传销具有更加广泛的社会学研究价值。疯狂、泛滥、不停变异的传销，是这个**信仰缺失**时代留在历史中的“蚀骨烙印”！！！！

国家不支持，确实是传销？能赚钱就可以!!! 这种扭曲的价值观是如何渐进变化而成。

A 图中从 A1 直至 A19 的路程中,各阶段参与者状态的切入点分析

F1 A1-A2 阶段

黄金预防期接触或了解传销的十五天之内

预防个人陷入传销的黄金期，及时、但是简单的新闻素材，就能预防，适当的切断联系，打断传销电话的联系节奏，就足以挡住进一步发展的趋势。简单补充下骗到钱也是一种能力，只有非法的才有暴利这种观念，基本就足够抵抗。多灌输预防知识，灌输新闻，直接推翻“调控”说辞的驳论。用沟通的方式灌输正面认知，见效率是很高的。

F2 A3-A6 阶段

初期亢奋期(反洗沟通最难时期)近距离接触传销人群、或者掏钱、参与“复制”后半个月到两个月内，单纯亢奋

抑制非理智情绪的爆发，是第一因素。这个阶段，一般来说这个阶段还没有深度洗脑，而且对方心中还有很多疑问（他自己还没意识到的问题）通过交流的方式，找一些针对性材料，帮助他找到心中的疑问，基本就可以解决。另一种情况，难以压制的个人欲望，以及赌徒心理，会在这个阶段爆发出极强的亢奋情绪，要么采取强势武力手段打击亢奋情绪，要么用各种侧面手段先降低情绪，再行沟通。需要注意的是，亢奋情绪下丧失理智的行为非常普遍，不要强迫其产生过激反应（“传销”“骗子”不离嘴），**绝大部分离婚、断绝关系，都是在这种情况下，双方缺乏沟通的耐心，互相抬杠导致的结果。**亢奋期最大的难度在于，参与者听不进去其他声音，不会去看任何资料，独立思维严重缺失，所以耐心的交流、倾听，甚至伪装接受其大部分观点，都是降低其情绪的一种无奈之举。但是很有效！**最无奈的情况**，放任其两个月令其进入冷静期，或者用技术手段让其提前进入冷静期，“比如告知内幕分钱技巧，承认有个别人能赚钱”等等。用下一个阶段的技巧进行沟通，这种操作的目的是“保住沟通渠道，维护基本的道德伦理，避免其疯狂”

F3 A7-A10 阶段

冷静沉淀期 足够的时间让参与者看到各种传销内部的各种信息，天上的馅饼不好拿，他自己会进入冷静期。“讲工作”特别好、拉人异常顺利这两种情况会减缓进入冷静期的速度，延续亢奋

这个阶段是最好的彻底沟通期，该见到的都见到了，该冷静的冷静。同时这时候需要的素材也是最多的。关键就是看自己准备的是否充足。这个时期最大的问题在于，尽可能不要讨论哪些很低级的谎言，比如上税啊、零风险啊、警察不抓啊，如果你纠缠这些问题，他会习惯性说谎（给传销新人洗脑的时候，养成的习惯），所以不如掉头交流一些他比较头疼的发展问题，赚钱问题，**这些习惯性谎言三五句顺带的说下，纠缠这些问题有时候会让他无法继续交流，觉得你很幼稚（你不了解我们这个地方的具体情况云云）。**相反其他问题的交流会产生很多共鸣。这个阶段沟通的主要部分，要集中在调控细节（打击传销的细节），大环境，人言可畏，市场破坏力度，习惯性谎言给自己造成的精神压力，家人的压力。思想有转变时再运用上一个阶段的素材推翻国家支持，挽回损失等！

A11-A15 阶段

F4

价值观摇摆期 反洗最后的机会，错过这个时期参与者将扭曲自己，变为不折不扣的骗子，终身思想为扭曲的传销思维枷锁固化思维。

这个阶段，最难把握的关键是：你不能确定他在内心中是否清晰的明白这是传销，是非法，不是国家支持。长期的传销洗脑灌输，可能会让参与者深度相信是合法，也可能早就明白是非法传销。但是习惯性的传销措辞和思维模式，很难让外人准确把握心态。所以大部分重点还是集中在发展难度，道德责任，脱离方式，转型技巧。这些角度的沟通拉开时间段，你会感觉到他在法律上有个清晰的认识。把好脉之后，针对国家行为做详细阐述，需要多运用社会负面信息（注意地方ZF利益驱动和国家态度的差异）

F5

A16-A19 阶段

扭曲的价值观死马当活马医，找出路或平移、被通缉或抓捕。或者不停在各种传销中上蹿下跳,这种人到正常社会中，已经是废物了，可以放弃了。扭曲状态的人满嘴都是谎言。请淡定

这个阶段，基本就是把传销当做生意来看的心态了。价值观已经彻底扭曲，反洗无可能，但沟通的可能性存在。在这几个方面去尝试：转型、平移、处理体系后遗症、探讨行业未来发展空间、其他体系各种现象导致的崩盘。噩梦清醒与否，在于个人素质的高低，高素质人会觉得行业一直是自己的噩梦，他们会认真考虑各种转型平移机会去尝试。低素质人请看永州传销大案中杨金凤在视频里的无知说法，这种人已经扭曲到撞了南墙也不回头的地步，无沟通可能，法律强制手段，都不一定会扭转其思想。知识决定命运！

这个变化流程，是针对普通人的变化过程。我们在这里需要注意的一个问题是，在很多大城市生活的（以北京上海深圳代表），由于巨大的生存压力和强烈的赚钱欲望，很多人的价值观在进入传销之前已经扭曲；同时有些具备社会负面环境生存技巧的人，道德基因先天不足，这两大类型人，对传销的认知度相当高，投机取巧、短平快、“欺骗就是生意”是他们的本位。

中传研 自助反洗流程 G 图 (温水煮青蛙的过程)

参与者心态汇总整理, 个人价值观和知识、思辨能力, 在传销组织成系统的复制、掩饰中, 降低底限突破道德法律约束。

传销不仅仅是一种犯罪现象, 而是一种的社会现象。扭曲的传销式思维, 也是多元化价值观的无奈结果, 只是在传销中更加集中的体现而已, 其存在有广泛的社会基础, 与社会转轨时期诸多因素具有关联性, 从学术层面来说, 传销具有更加广泛的社会学研究价值。疯狂、泛滥、不停变异的传销, 是这个**信仰缺失**时代留在历史中的“蚀骨烙印”!!!!

www.chuanxiao123.com

拜金主义思潮冲击下极度模糊的传统价值观、脆弱的道德底线!

行业心声超级QQ群 71675380

法治社会的法律底线!

人性扭曲后的疯狂线

人本善的出发点, 相信推荐人、国家行为、五级三阶制、零风险等各种伪装后的谎言, 包装后的暴富

无知, 缺乏常识、缺乏辩证思维、生存压力大等原本不正常的状态, 是快速认可传销的重要原因

不停上课、听课、走工作、复制、营销会议等, 潜移默化的灌输快速暴富思想, 扭曲原本价值观, 直至突破所有底限

正是这种缺乏正常生存能力的人, 延续和创造了一个又一个传销骗局, 制造一个又一个骗钱神话

你懂自律这两个字是什么意思吗? 自律的对象是否自己的欲望? 欲望、希望、愿望、期望共同点都是“望”, 不是“得”!

人性的地狱: 无退路、无生存能力、无自我反省能力, 麻木自己思想, 一条路走到黑

万法皆破, 唯钱不破, 扭曲的价值观一定型, 一切沟通都在欲望面前毫无说服力!

道德脆弱的现实社会基础, 主流的普世价值观取向。虽然压力很大, 活着很累, 但是, 还在自己内心深处, 坚守自己最后的道德底线和价值观, 不给自己所犯的错误找任何借口开脱。诚信是无价的。即便肉体为枷锁所困, 也继续坚持内心的那一份坦荡、从容, 让真善美的人性阳光面迎风飘扬!

被各种“现实主义”打击下, 价值观轻微扭曲, 以及善良者在初期接触传销后, 被传销环境洗脑、熏染而成的金钱至上“成功”至上价值观初期阶段。善意的愿望在现实压力、亲友参与后被绑架的“责任感”, 用各种似是而非的语言技巧, 来掩饰自己的选择失败, 为彻底扭曲做思想准备

有意或者无意识突破法律底线, 进而急转直下, 进入“温水煮青蛙”的高温期, 价值观在利益驱动下迅速贬值、扭曲, 各种因素引诱或被迫坚持错误。

巨大的代价, 终于换来所谓的“成功”。还不能明白自己的成功定义是如何肤浅幼稚。甚至到最后的终点, 也不明白自己为什么“成功”为什么失败。周旋于各种阴暗面之间, 为“谋生”继续努力, 继续编制谎言。所有生存压力, 均变为与主流价值观背道而驰的借口和托辞。自己欺骗自己形成定势

你如果在参与之前, 到这么多结果, 这么多负面, 你还会参加吗? 那么你怎么还能安心蒙蔽下线, 任由其发展新入, 让更多人走入这个行业泥潭之中? 你不追究上线, 下线就不会追究你吗? “己所不欲, 勿施于人”先被骗、后骗人, 这是你的借口吗? 不要找借口, 借口太多了, 在找借口给自己开脱之前, 想想自己当初为什么认可行业的, 符合吗? 有否体谅你和下线的家属他们内心的感受, 你是否只是强调自己的钱, 你即将失去或者已经失去多少? 你失去的东西, 还忍心让下线们失去吗? 下线是谁, 你看清楚了吗?

什么真体系, 假体系, 健康体系, 自律, 你明白没有? 你身在泥潭, 进退两难, 还要用这些无谓的虚情假意去敷衍亲戚朋友, 让所有人离你远去。你的千万梦想还没有得到, 而你已经失去了这么多, 值得吗, 对吗? 选择到底是不是错了, 你有否在内心仔细的斟酌过这个问题。你有没有想过脱离的事情, 钱的问题有办法处理的, 你还要痴迷多久, 撞几次南墙才能明白?

行走在各种阴暗面, 继续投机钻营。四处传播赚钱新思维, 人际网络难民、跳蚤、网投、网头。撞了南墙还不回头的愚蠢!!!!

在社会中滚打多年, 其价值观在生存压力下早已扭曲, 在遭遇到这样一个貌似完美理论的骗局后, 偷着笑“这简直就是为我量身打造的传销, 我肯定比别人更合适”。知错而为! 知道分钱细节、欺骗细节后, 继续参与的大有人在, 这世界无奇不有

贫乏的精神世界, 推卸自身责任寻求自我内心平衡, 不自觉的患上传说中的后遗症.....

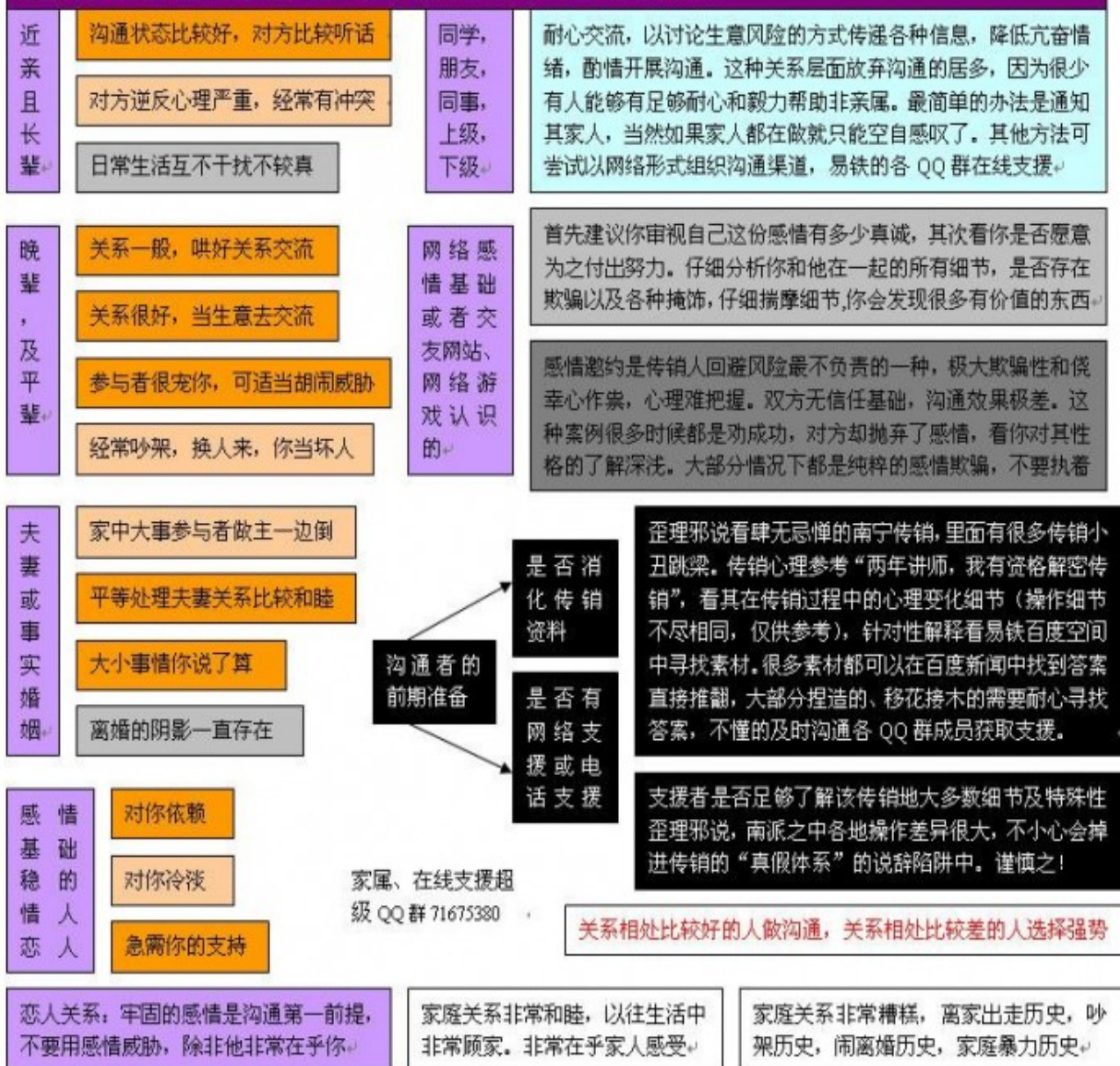
经历人性阴暗面, 自身顿悟, 回归主流, 风雨之后的彩虹, 还是彩虹, 却更胜一个境界

你就是这样慢慢变的

南传总控自助反洗流程 H 图，沟通者与被沟通者关系描述

参与者家乡的、传销地周边所有已知的人群，对其参与传销的态度，所做所说，均会造成一定程度影响。沟通者本人了解清楚被沟通对象状态后，进退要留有适当余地。增加胜算的方法最好是有人用另一种方式配合进行，被沟通者不知你们打配合。这样一拉一打，拉的人可以及时了解参与者心态，打的人可以酌情变换对策，及时扩大心理优势，配合拉的人沟通。

无论何种关系，亲密程度与信任程度的高低，是具备有效沟通渠道是第一前提。无信任的基础，沟通能力再强，效果也会打个对折，因为传销的行业思维中强调先相信人后相信行业（前三天感情留人后三天行业留人），这个逻辑对于被沟通者很难解释清楚。除非素质很高的人，可以解释这个逻辑错误直奔主题。一般情况而言建议利用这个因素取得信任为上策，而后是运用各种素材循序渐进，每一个点不留死角，均解释到位，并及时补课。



传销不仅仅是一种犯罪现象，而是一种的社会现象。扭曲的传销式思维，也是多元化价值观的无奈结果，只是在传销中更加集中的体现而已，其存在有广泛的社会基础，与社会转轨时期诸多因素具有关联性，从学术层面来说，传销具有更加广泛的社会学研究价值。疯狂、泛滥、不停变异的传销，是这个信仰缺失时代留在历史中的“蚀骨烙印”!!!!

中传研自助反洗流程 I 图 参与者各阶段说谎的心态 (悟性)

行业目标只有钱 (成功), 其他都可以随意编造。这就是所谓的“悟性”, 你能捏造出留住新人、让新人掏钱的歪理邪说, 你就有“悟性”, 你就会被体系内成为偶像, 找你讲工作的人会排队打电话找你。(沉淀时间太短的人, 看不懂这句话请无视)

I-1 第一次接触传销课程后, 推荐人要求参与者保密, 不要对亲友说真话, 以免误解 (传销内称之为善意谎言), 忽悠参与者赚钱以后再说, 或者等亲友来切身体验后在揭开谎言。己所不欲勿施于人,

I-2 传销人对发展对象, 怕“破坏市场”保密自己所作所为养成习惯。为了第一个邀约谎言, 不断的去撒谎圆谎, 直至揭谎 (在传销地洗脑成功率高, 第一前提是谎言邀约发展对象到传销地听课考察)

I-3 为了圆发展快能赚钱的谎言, 不停编造各种现实诱惑亲友; 不停给亲友打电话, 正面或者侧面的、舍而不露的吹嘘自己如何赚钱, 体系上总如何轻松为了掩饰自己, 什么黑锅、广场、大楼、银行卡、电话网这些不靠谱的, 幸福的港湾、集结号、丁耀华何道胜都完蛋了, 风生水起、NN 速度都是牵强附会, 断章取义领导人讲话等等假话, 刻意欺骗!

I-4 发展才是硬道理, 为了留住新人发展新下线, 很多传销人知道几班洗脑工作中, 很多讲师讲的话都是假话, 但是自己在身边无视这些谎言, 甚至为了留人, 自己不惜一切代价说假话。新人发现问题, 追问这些谎言, 又一次被逼无奈说假话圆谎。最常见的就是画图算账, 算不过新人就换人再算, 很多老传销人自己明明知道那个数字是假的, 还强迫自己去圆谎说谎欺骗新人。用各种似是而非的解释转移话题, 或者美其名曰“多沉淀一段时间, 你什么都理解了”。(是理解了解, 还是接受欺骗?)

I-5 当下线从新人变成老人的时候, 下线感觉到的很多问题, 自己还得一个劲的去解释。解释不下去就说问那么多干嘛, 该你拿的钱不少就别问。再不成就说“要成功, 先发疯, 头脑简单向前冲”、“简单听话照做”之类的话愚弄下线。这是另一种形式的欺骗。到这里说谎已经形成习惯, 惯性成自然!

I-6 当自己进入经理级别, 尤其是单线产生两个经理后, 聪明点的会感觉到很多问题。这时候是最穷的时候, 自己拿的钱和想象的不一样, 发展资金成问题, 而这个时候对下线保密自己的状态, 也是欺骗, 你也不敢说自己被骗, 也不敢对下线说。自己憋心里, 上面人来给你安慰和解释。

I-13 个别明白人你明明知道这是传销, 这是泥潭, 你都不敢叫家人, 你如何还能在 QQ 里、游戏里、世纪佳缘里, 不停的邀约那些陌生人, 甚至出卖肉体以及灵魂来留住这些陌生人!! 你自己已经亏了几万甚至几十万, 你如何编制假话鬼话, 能让那些没有钱的人继续你的错误选择, 来给你挽回损失当垫脚石。你还要给你自己的挽回损失, 还要多少借口, 说多少谎

己所不欲勿施于人, 说谎的行业, 不是生意, 是贱卖自我灵魂的自残! 也许你愿意自残, 但是请不要拉上亲戚、朋友、对象、配偶强迫他们自残。每个人都有选择的权利, 自残是你的选择, 当你自残到自己疼的时候, 请马上停止, 放弃坚持, 否则就是牵连他人一起自残。--易铁

I-7 当达到一定份额, 参与基层团队管理 (大经理), 最重要的任务就是, 给每一个团队成员解释各种负面现象, 只要能稳定下面人的情绪, 降低怀疑, 任何谎言都可以说。什么假体系, 不健康体系, 私人操盘, 压缩调控, 什么能忽悠住伞下, 就说什么, 自己创造的和道听途说的结合在一起, 这也是欺骗啊!

I-8 当凑齐份额上了平台, 或早或晚都会发现什么上税、二次平台、保底收入等等平台上的谎言都是扯淡, 可是看看下面的亲友, 在看看自己拿的份额钱, 埋头苦干吧, 没勇气承认错误, 没钱承担损失闭着眼睛说谎都已经是口若悬河。明明自己这个月新增份额一两个人, 还敢说自已六到十个月收入。这种谎话都是行业复制下来的。

I-9 级别更高了, 也许参与体系管理了, 想走都难, 你想走, 可是你的伞下却不能体会你的感受, 被逼继续坚持, 因为你要对直接下线负责, 很无奈吧! 你对下线负责, 那么你势必对其他低级别的伞下要保密, 要不人都被你吓跑了。熬着吧, 还得说谎啊!

I-10 脱离行业了, 伞下让你回去做现实, 出于无奈, 又去了, 去了就等于骗。回家有人向你咨询的时候, 你沉默, 是对恶势力的默许, 其他人会认为是低调啊保密 (体系会怎么说你知道的)。你含糊其辞, 别人会被误导! 当然, 你不愿意承认自己被骗! 啊!

I-11 脱离行业, 伞下赔钱的人一大堆你怎么处理的? 还在体系里“坚持的”, 你尝试过沟通吗? 你有负责吗? 责任这两个字, 自从你进行业就一直挂在嘴上, 你真的负责了吗? 不要找借口, 不要说什么行业就是这样子, 之类的废话。没做就是不负责啊!

家属、在线
支援超级 QQ
群 71675380



I-12 老行业人之间交流的信息中间, 会有一种错觉, 通过各种言辞、“悟性”、“真诚”去留住新人, 会觉得有很大成就感, 甚至把新人当做随意揉捏玩弄的对象, 怎么说你都有说辞, 忽悠新人很有成就感吗? 那就是意味着说假话很有成就感! 那么你自己的价值观, 是什么样子的? 你有没有仔细审视过自己血液里, 还有道德、正义、真诚的基因? 你的血液里是不是只有钱 (成功)、虚伪的“付出”、幼稚的“坚持”、夸夸其谈的政治“国家支持”、极力掩饰的负面信息“调控”, 掩饰负面情绪是真诚吗?

中传研自助反洗流程J图 后遗症、价值观扭曲的各种表现

所谓的传销后遗症，其实在社会中原本就普遍存在。过于单纯的社会认知，缺乏常识，极度的自私自利，非黑即白的错误逻辑等等等等，在生活中都会经常遇到这种人，只是在传销人群中非常集中的体现了这种人性的负面因素。不要大惊小怪！经历传销时间比较长的人，会把各种负面因素在自己身上集中体现，很多家属都表达过“我求你把他再弄回传销里去，我实在无法忍受他的自私自利”，造成这种问题本身，固然有传销的原因，更多时候是家属自己不注意引导方式，不注意思想健康。当然，我们只是用文字来表述各种后遗症，还不能做到校正。那是真正的心理医生的工作范畴。网站将开通歪歪语音频道，在公益研究的基础上，拓展后遗症校正的尝试，对网站保持关注。虽然不是心理医生，蒙古大夫总比没有好吧。

多疑：这个是最常见的心态，分两种原因，一是怕被人破坏市场怕说真话。二是脱离传销后对任何人的善意都抱着极大的警惕心，担心再次被骗。

好逸恶劳，眼高手低：这也是最常见的后遗症了。很多人都下意识的患上。曾经有过传销人再就业测试，参与测试的人都因为两三个月内看不到赚快钱的希望，而放弃新工作。即便是找新工作，也往往是眼高手低，不看自己能力盲目求高薪工资，结果是进一步的丧失自信。

自闭、丧失自信心：两种情况，一是传销里吹嘘简单易复制的方法能得到高回报的思想，长期灌输后，觉得自己复制很到位，很用心，但是还是失败了，感觉是自己问题，天堂到地狱的挫折感，一般来说是反省不够造成的。“行业没错，我能力不足”这种思想很常见。二是对于自己没能及时看清骗局而内疚，产生的丧失自信，愧疚感所导致。

极度的自私自利：在传销里长期灌输拜金主义思想后，不择手段维护自己的个人利益，甚至到神经质的地步。这个毛病很多人意识不到，都是潜意识中被传销长期灌输造成的。鉴于笔者对这种心理未能更准确的揣摩，不多描述。

习惯性说谎、吹牛：为了留住新人，寻找任何适合新人口味的谎话，吹牛。留人次数越多，邀约次数越多，讲工作、讲课次数越多，后遗症就会体现的越严重。无意识状态居多。

无休止的给自己找借口：为了堵住新人各种怪异的提问，不断制造谎言，而后被迫圆谎，养成的习惯。在传销中体现为找借口方式和转移话题两种方式。绝大部分情况下，各种借口都是传销体系经过走工作复制而来的成系统的借口。所以第一次接触传销的人，总觉得不对劲，就是找不出问题。

参与者家人、亲友的后遗症：家人与参与者之间最常见的思想对碰，家人无论如何不能理解参与者会做传销，会有这么多借口，而参与者则对家人不能理解痛苦万分。“看别人家里多支持，为什么我家人就不支持，要不我早上平台”，这种情况下双方都不愿意换位思考，形成一个交流死角，顶牛。而家人因为参与者为了掩饰、保密、引诱家人去考察，说的太多假话，而对参与每一句话严重怀疑。恶化后“这个世界上连亲人都不能不择手段骗自己，还有谁能值得信任”极度无助。

幻想，空想，做不完的美梦：这个应该是天生性格缺陷的起因，但是在传销中被无限放大后，叠加自我反省能力太差，导致的问题，看起来和好吃懒做的后遗症很类似，但是细节上笔者认为有区别。

容易上当：天生愚钝的人，是有的，没办法，出了这个骗局进那个陷阱，在广西非常普遍。有一部分因素是因为传销团伙密集复制、每天讲课、走工作、讲工作、演讲之类的，确实把人给洗的愚钝了！



家属咨询及支援超级QQ群 71675380

暴躁、易怒：这个问题其实是，原本具备这种性格的人在脱离传销后，这种负面性格会被放大。丧失理智的底线会进一步降低。

一切向钱看：这个情况一般是在明白传销违法而被各种因素强迫坚持，或被利益引诱继续坚持传销后潜意识里给自己找借口自我安慰中造成的。比如最常见的一句话“资本的原始积累都是血淋漓的，李嘉诚也不会干净到哪里去”，需要注意的怪异情况：在彻底丧失道德阵地后，在嘴上还会经常听到他说“这个违法的不能做，那个违法行不通”。

新开盘的传销就是机会。赶快下单、邀约：这种心态一般来说是掩藏在内心深处的，很少会被传销人赤裸裸的拿出来。如果你能说的他理屈词穷，你会见到以下几种回复“道不同不相为谋”“看不懂这生意”“思想落后更不上时代”“这社会良心值几个钱”“看这些干什么，能赚钱就行”，这个心态在现状下网络传销人群中也极度流行。

伪善：无论何时何地，自己在人前都作出嫉妒善良无辜的样子以博取信任和同情。广西传销中常见的“你们这样太不负责”“你们体系太不健康”“你们怎么能这样操作”“你怎么就能不理解我”，以及各种细节行为细节性语言中，均能看到这种现象。摇摆机传销、老安利难民中最为常见。

交叉后的后遗症综合体现，与家人很难相处（了解他参与传销的经历）与陌生人交流积极性很大，各种综合症都会不同程度表现。后遗症不能及时引导疏通，被其他传销忽悠的可能性很大。类似自闭这样的性格问题，引导起来时间会更长更累，当然，并非所有人都存在被引导的可能性，毕竟江山易改还本性难移，笔者非专业心理医生，不妄语。

中传研

自助反洗流程 K 图

www.chuanxiao123.com

各种因素综合、交叉、复杂化表现

性格、方式、参与传销的阶段、传销团伙操作细节，与后遗症表现的关联（最头晕的一张图）

C 图中的个人状态分类描述

性格中正面元素较多者

性格中中性元素较多者

性格中负面元素较多者

B 图中的体系操作分类描述

类似天使体系操作

三高团队-大资本体系

低素质团队-连锁体系（魔鬼体系居多）

四种方法在对应的阶段选对方法都有成功率，独立操作互不干扰，多人配合多种方法组合运用！！

耐心温和沟通

激烈语言对抗

武力、曝光、卧底
举报、“破坏市场”

置之不理、放任不管、默许纵容

资金链被意外切断，突然明白	体系被打击（调控）突然明白
良心发现突然顿悟	换位思考伞下处境突然顿悟
各种外因提前看清骗局本质	亲友从未放弃沟通

他们会变成什么样，什么结局？？？

盲目乐观的千万富翁目标值	自作聪明搞几十万就自己跑
得过且过，下线发展到一个是一个，鬼混	侥幸心发展一个大腿能捞个百八万的笨蛋
寄生在传销人群周边，在当地做各种生意	亲友很多都在做被亲情绑架被逼坚持传销

不做什么都没有，侥幸希望搞点钱补偿自己和直接下线（我也是被骗来的，我没骗，是行业骗人，我也没办法，找无数借口坚持）

无法承受的经济损失（卖房子、高利贷、借钱参与传销），犹如吸毒一般，欲罢不能

家人参与过多，家族内惨重损失
道德品质低下知错而为主观欺骗

家族式发展的魔鬼体系

沟通不好、矛盾激化，怀疑、害怕亲友破坏

不论其传销赚钱还是赔钱，最后的虚线，表达的是参与者精神状态最终结局

心态，心境的大转变，让自己看清自己缺陷，更深刻的认识社会、人性。给自己更多的动力，由零开始！！！！重返阳光！！！！再就业！！！！

回家以后，未能及时反省反洗

人格分裂	价值观扭曲
不知不觉患上各种传销后遗症（看丁图）	

妻离子散 断绝关系 背井离乡

传销难民移民 传销地打工、做生意

未能反思自己，寻找各种“机遇”二次被骗，做网络传销、非法集资类传销，成为全职“网投”，跑遍全国拉人头！“真心诚意、踏踏实实、任劳任怨”的把骗人、拉人头，当做赚钱新思维。直至花完身上最后的积蓄，终于灰心。

特色箭头比较多的，自主劝说成功率比较高，灰色箭头较多，建议多寻找外力借力，找亲友帮忙，或者找人反洗。黑色箭头过多，建议放弃劝说，用强势的方法来处理，有些人是不撞南墙不回头，那就早点让他撞墙吧，这也是很无奈的办法。

中传研自助反洗流程 M 图

反洗脑素材的分类 www.chuanxiao123.com

各类素材，适合不同状态的参与者，也适合不同性格的人。选对合适的方法，合适的素材，都是重要因素。情绪控制好之后，关键的就是沟通问题，道德水准的高低不同，选择的素材也各不相同，比如对投机心态严重的，真实分钱内幕不建议说。

通用素材，不需要卧底，你能耐心听完被洗脑的人诉说，就能换个去解释，针对性反洗。需要注意的是每个地区、每个团伙的每一个阶段歪理邪说都会更新，变异，比如北京体系和 66 份以上体系歪理有很大不同，建议先沟通。

常识类素材：政治常识，经济常识，生活常识，道德常识，这方面需要写的东西太多，写不完的素材。常识不要求什么学历，比如三个下线累计 18 代中国人不够了这样的。这类素材具有极大的通用性，不引人注目，往往有奇效。其中政治常识和经济常识比较晦涩难懂，需要丰富社会阅历和比较强的表达能力，如果用文字则难度更大几分。

法律类素材：直销传销两条例，加上刑法 244 条，以及公安部、工商总局的传销预警信息为准。这些网络中都有公开资料，自行翻阅查证，或者在政府部门网站中查询，或者借助执法部门身份来表达则更具权威性。

案例，新闻，视频类素材：307 大案、永州杨金凤案、油欧夜总会案、38 个老总 703 大案，为主要案例，其他案例百度新闻中搜索相关关键字查询。新闻中有很多能触动普通人的信息，比如北部湾集结号相关、坐牢、罚款相关等等。以及对广西传销来说最重要的新闻是梁胜利的耻辱

亲情友情爱情的适当运用：感情的运用，尤其针对性格。大部分家属都是以此作为第一武器运用，成功的人确实很多，失败的往往会感情破裂。大部分中国人还是非常在乎感情的，但是个别极端性格、感情本来有裂痕的，直接用这种方法往往适得其反。这个招数不能用老，要留余地。

相对真实的洗脑素材：个别文化水平高的传销团伙，会重点发挥一些嫁接来的，现实中真实存在的人和事，以及一些现象，建议采取回避，或者直接肯定的方式，这些环节上较真会很吃亏，比如某些传销团伙的身份，拉动房租等

歪理邪说中那些捏造、嫁接、断章取义类素材：这类素材每年都在不断更新，多如牛毛。乍一看非常真实，往往需要查阅很多资料找到针对性细节解释才能推翻，尤其一些国家领导人新的讲话、政策发布，都会被断章取义或歪曲，不知道那些会在传销人群中流行，比较费工夫费神。

以毒攻毒类素材：制造新的歪理，用新的错误逻辑去误导他，需非常了解传销各个阶段状态，且准确把握对方心理，素材大部分不适合公开宣传，违背和谐宗旨，也是为了避免造成不必要的负面效应。大部分情况下，将错就错，你说国家就国家，你说合法就合法，你说赚钱就赚钱，推翻不了的都不推翻，绕着圈子用潜意识暗示他。适合人群为深度痴迷者及高级别老总，性格上适合阴暗心理、赌徒心态、半文盲，有社会阅历、假话多防备心极强、道德修养极差，有一定风险！**初次洗脑者慎用**

细节性素材，需要卧底（或者说考察）了解传销团伙内细节，或者足够耐心去交流，得到准确信息，需要重点注意的是，第一次被洗脑、长时间深度洗脑、反洗失败后二次洗脑、传销高级别，所需素材都不同。看 F 图

（现实、诱惑）传销内部偶像崇拜的相关素材：车子、房子、珠光宝气之类的很恶俗的现象，用来哄骗参与者相信，长期灌输后深信不疑。车子房子之类的很多都可以私下运用手段调查，或者通过表象去分析，通过该传销团伙发展速度去计算，计算方式以内幕分钱图为准。

当地传销团伙特征性操作素材：北海的黑锅、南宁五象广场、来宾政府大楼、桂林北站雕塑、贵港广场周边、玉林开发区，这些极具“地方特色”的洗脑素材，以及是否具备轻微限制自由（陪同保护安全），是否接新人吃鸡吃鱼，平常吃素，值班性质的捡菜叶，分散或者集中申购，是否有展会，大经理是否分开保密居住，老总是否定期出现，是否有大型饭局或集会，是否有公开场合搞“推销会”，是否有产品，三代经理是否有¥456,三代出局四代出局还是一代出局，等等。

纯粹意淫类的素材：北部湾一号=1040，五个大象，六百个窗户，3800 雕塑，人民币上的 29 个小点，农行的 ABC 标志，博一次负三代，各种雕塑的歪解，铁链=连锁，恨不得树上有三个分叉就代表行业三条腿发展的无

参与者传销团伙的各种细节：是否鼓吹家族式参与为重点方式，上下线关系，推荐人关系，发展现状，兜里还有多少钱，搞了多少钱（是否吹牛），其他人发展状况，是否亲历打击传销（调控），是否见过恶性事件。

道德伦理、价值观类素材：这个和常识类素材有类似，这里要重复的是根据传销体系内部操作，和已经发生过的现象，来结合常识，寻找素材。比如离婚，断绝关系，各种混乱的男女关系，借钱骗钱高利贷卖房子等等现象

传销分钱真实内幕细节计算：这个用来对付侥幸心极重，而且多少知道点上层老总信息的人比较合适，见传销内幕分钱图，1 是八百万完美计算图，2 是单腿收益图

1 传销常识连载一

1.1 南传资本运作连锁销售常识

1.1.1 传销赚钱不？

赚钱，但是数学原理中体现为，少数人分多数人的钱，传销更多时候只是用一个方法、噱头，把多数人的钱拿到自己手里而已。所以赚钱的前提是少数人，不是多数人。严格的按数学模型计算，五级三阶制成功率在两万分之一左右概率出局，即便是修改成 21 份，还是千分之一左右的概率，如果叠加外界环境对发展下线的失败率计算，成功概率是非常低的。参考南传密码十一里描述的调控对成功率的影响。早起媒体中表达的传销绝对亏钱的概念严谨的来说是错误的。

1.1.2 传销的钱会发给你吗

传销的特征之一是多层次团队计酬，也就是你发展 A 你可以赚钱，A 发展 B 你也可以赚钱，B 发展 C 你还可以赚钱，这个赚钱的多少体现在所谓的奖金制度中，比如异地传销里的五级三阶制就是一个奖金分配制度。来一个新人推荐人有钱拿，一条线上的经理、二代经理、一二三代老总都有钱拿，所以说这个奖金制度是传销的基本游戏规则，所有人都会尽可能遵守，否则一旦发生有人没拿到钱，整个传销体系就会提前崩盘。所以在没有警察等外界因素干扰和新下线发展困难的时候，钱是可以拿到的。用行话来说是“该你的不会少”，当然拉不到人也就没钱了，大部分人只问能不能拿到，而不问为什么没有钱拿。

1.1.3 传销里的女人会乱搞男女关系吗

这是少数不负责任的媒体经常宣传传销恶性因素而形成的大众认知惯性。这种情况有，只在极少数情况下才会出现，一般前提为女性当事人所有退路均被断绝，家人不理解不接纳，配偶断绝感情分手离婚，而当事人没有后路可选同时在传销中又拉不到下线，就会在生存压力下做出各种违背行为习惯、违背道德的事情，这些行为的目的一般只是求生本能，当然个别好逸恶劳的懒女人也会用这种方式发展下线，比如在世纪佳缘上搞感情邀约的南宁传销人就很多。绝大部分情况下传销中的女性只是因相信传销赚钱、相信推荐人等因素，而且传销发展下线的方式主要集中在原本就相识的人群中，所以非万不得已、原本就道德败坏的人，是不会允许这种事情发生；同时绝大部分传销体系中都是选错行业的正常人，在男女关系这个问题上与普通人基本没有差别，这种乱搞男女关系的事情更多是基于当事人自己的生活作风习惯，而非传销必然会乱搞男女关系。重复这种论调的人都是一些盲从的无知反对传销者宣泄仇恨的鬼话，且不可当回事儿。如果你另一半进入传销，不要因此乱想，起码易铁可以保证在南传之中一年内很难发生这种事情。

1.1.4 传销里的人都是骗子吗？

不是，各种传销都有相当部分都是不透明的，异地传销则是层层保密，一级知道一级的事情，所以很多时候因为当事人并不了解自己做的事情，诱惑之后又去非常真诚的拉其他人参与传销，你在他眼镜里是看不到任何欺骗的。所以不要看人是否骗你，而是看那些我们用眼睛看不到的现象，表象之下有很多都可以自己分析出本质。

1.1.5 传销里的留人手段都是限制自由，拳打脚踢吗？

这种野蛮行径，只在极少睡地铺的传销体系中出现，其中以广州东莞深圳及周边、江苏南京周边、福建龙岩、西安咸阳等北派异地传销中出现较多，而且即便是在这些地方，也并不是所有传销团伙都会采取这种方式，一般情况为该团队整体文化素质越低，暴力倾向越严重。这些暴力只是挽留当事人听课的一种方法，仅仅是强迫你听课，回避这个暴力最简单的方法就是很乖巧的听课，然后找机会脱身。

1.1.6 传销群体里的常态生活

所谓的工作状态：

南传之中，一般都是自己居住在自己的出租房内，每天上午下午各自要出去转工作，来回拜访的意思，本质上就是互相学习，交流，按外界说法就是互相洗脑，加深印象。这样可以使当事人天天忙于“工作”，无暇思考问题。所有的洗脑都接近于背书一样的重复，一样的歪理换多个人多种说辞来表达，缺乏阅历的人会觉得这里面能人高人很多。

也许你会听到传销人说自己工作很忙，这时候就忙三种事情，1 到处拜访学习，2 带新朋友听课，3 口才好很多人约他讲工作。不要奇怪什么，传销团伙内不忙洗脑就没什么别的事儿了。

所谓的生活状态：

住自己租的房子，自己做饭，一切都自理，这是传销内部要求的“生活复制”，和正常人没什么区别，只是工作内容不同而已。当然有些体系会很多人只在一个别墅，或者一个房间住满两个人，来新人的时候腾出房间给新人住，避免给新人造成不好的影响。所以来回换房子住是很正常的，不要奇怪，这只是代表他们约人的速度比较快。

精神状态：不同的阶段会有不同的心理，但是如果你没有听课过，他对你适度保密的话，那么你看到的他永远都是比较积极向上的，这就是我们常说的传销组织每天都在“打鸡血”，激励。。素质较高的传销组织会比较平淡，听起来电话里云淡风轻的。这在于个人日常的状态，不要从这里过多揣测什么，没有太大意义。

1.1.7 为什么传销人谎话说不完（做传销时间长短不同，谎话的方式不同）

刚刚参与传销的人，更多情况下，传销组织教会每一个传销人，不要对别人说自己做的事情，保密等等要求。同时传销组织用善意谎言来要求每一个人去邀约未来的下线。而这种谎言邀约的借口是非常多，做生意、某个工作、某个生意、某个项目的考察、旅游等等。如果这个时候你一味追究他做什么生意及相关细节，一般都会回避问题，因为他的目的是让你去了解赚钱机会（听课），而不是什么生意。如果死抓住这个谎言不放手，会强迫对方无限撒谎来圆谎，某种程度上来说会破坏两个人感情。

1.2 资本运作，连锁销售，相关常用语及解释

这是很早写的了，措辞比较尖锐，凑合着了解吧。

新人：就是新喊来的朋友亲戚，一切都围绕新人展开，所有事情都避免于新人的接待工作冲突。没有新人怎么赚钱呢，你就是市场，你就是用户，你就是上帝，所有一切都依靠你以往经历和习性全部开展说服工作。当你来北海的时候，一切美好的伪装都在你面前徐徐展开，等你参与进去了，带新人来也说服参与之后，一切勾当就浮出水面(某广东体系人参与后带朋友来参与之后，才明白是骗局，钱都不要了回家，结果被拦在汽车总站把俩人暴打一顿，无奈，只有报警)

高起、恰邀、洽谈、邀约、谎言邀约：高起点高速度这样周期短被抓风险就低，收益相对 3800 传销宣传的 380 万更有诱惑力，1040 万就这样出来了，(连 QQ 群的标记都是 1040.到 QQ 的群搜索里搜索 1040 和资本运作)高起点是相对于早期小份额传销而言，来自传销的影子已经存在，从这里可以看到资本运作就是从传销脱胎换骨出来的，资本运作传销还欲盖弥彰的解释自己不是传销，数典忘祖哟!! 最新迹象标明随时会抛弃掉这个计算方法，都知道 3800 传销的巨大影响力,要划清界限呀，未雨绸缪的高人!!!

恰邀就是洽谈邀约的意思，邀约的方法大家都知的就是那种电话里大声说“这边有大项目啊一千万的项目呀.....”现在这一套早废弃不用，全部人性化个性化，你做建材的就和你说装修，你做贸易的和你说边贸走私山寨机，你想结婚就介绍对象，你想泡你追过的女人就来北海泡（包括很多中年女性用这种手段忽悠老情人），你信仰基督教说这边老街的教堂教士如何好，你信仰佛教就说这边师父是有神通的高人，你混过黑社会说这边枪支便宜的不可想象等等，千奇百怪五花八门，（笔者自己转工作的时候听这些东西是最刺激），反正不能说真话，怎么能骗来就怎么说，甚至下个把星期功夫去调查事情再来忽悠都在所不惜。对亲戚最常用的是这边有项目不知道怎么下手和判断对错，来帮着参谋一下。

状态、反差：新人新朋友来了，上了几节洗脑课程之后的反映称之为“状态”，成功洗脑掉的称之为“状态非常好”，不说话的称之有“反差”，大怒的、立即走人的称之为“反差极大”这时候就要找高手来救火留人，救火的一般都是什么什么干部什么什么长之类的，灌上点迷魂汤安慰一下，很多人就是在酒

桌上就这样被洗掉了。

跟进：资本运作传销，最怕来的新人不说话，无论如何都闭口不言，没辙！讲课的人不知道从那儿下嘴去诱导。那种问题多多的人反而经常被成功洗脑，只要暴露出自己认为的怀疑，马上有针对性的人来解释，而且日常生活中还潜移默化的暗示你，可以说基本上对新人来说，生活中所有对你看似无意的话，都是在诱导你去思考去走进传销陷阱，心理暗示、欲擒故纵的手段比起电视上看到的心理专家一点都不差。上课之后的这种潜移默化就称之为“跟进”，一般被跟进的新人什么行业什么习惯甚至什么信仰来找对口的人来做，按不同地域人习惯方法不一，广东人一般在茶楼喝早茶上课啊跟进啊，北方人自然就是在酒桌上跟进了，2两酒一下肚子话匣子一开，对症的药就在酒杯里不知不觉的进了脑子；还有一种就是比较老套的开着上线老总的车炫耀“成功”人士的前例，到处兜风转悠，吃喝一条龙的玩来解决掉。

揭谎：再说揭谎吧，就是揭开把朋友骗来北海的目的谎言。这个是在上课洗脑过程中来看情况明示的，越聪明的讲课者越会拖延揭开谎言的时间，其一是不会有揭谎失败有责任承担，其二讲课的内容如果打动了新人，谎言就不称之为谎言了，资本运作的传销精英说：天下最大的善意谎言就是北海 698 的谎言，为了让新人进入中产阶级精英行列不惜手段的善意欺骗你，不知道那些老头老太太如何当这个精英的角色，那些小学文化的农民如何一步登天，如果任由其发展为 21 万传销的时候那真有可能提高学历门槛来忽悠高学历人群了，那所谓的出局速度就由 2 年缩短为 10 个月左右了，天才真是和疯子差距不远哦。

市场、破坏市场，保护市场：对家人朋友保密，甚至不敢说在北海，谎称为南宁等等。因为这些“人”就是市场。如果有一个人回去到处宣扬某某在北海传销，没人接电话来北海了，这称之为“破坏市场”。如何安慰不愿意参加传销而回家的人不声张自己在北海传销，这样的行为称之为保护市场，所以禁止在家乡提及任何和北海相关的事情，即便是参与其中的人也往往会三缄其口，只是劝你去北海看看，去那个环境熏陶一下（洗脑一下）。

合法、政策、洗脑课程里的不违法、国家允许的证据，基本都是些移花接木或者子虚乌有的东西，详情看其他文章，新动向会将这个名称转变为“政策”，因为意识到了这个称呼本身就有矛盾。无知的一些人称中国最大的法就是政策，其所谓合法总是自相矛盾，但当你意识到问题的时候，。

调控、负面报道：所有媒体包括网络关于打击传销的言论，称之为国家“调控”，公安队伍里的蛀虫每次给传销分子打电话通报那儿要抓人的时候，会有人通知同伙今天“调控”收拾好东西，或者出去玩去。由此可见打击传销出名的连友农市长调任北海从没抓住过人是怎么回事了。连市长抓人只是国家“调控”的表演，做做样子，公安战线的低层腐败行为便顺理成章的成为国家对传销行为的认可。国家做样子都这样了，公安队伍里的人干脆也来参与算了，都知根知底了，还怕什么？呵呵，这么简单的事情说起来言之灼灼，本地人为什么不可以参与？凭什么鄙视本地人？广西人就丑一些？不就是怕被举报吗.....如此掩耳盗铃的举动用“限制发展”四个字来掩盖，可还是感觉欲盖弥彰。国家凭什么只允许广西？西北呢？新疆体系的老根据地啊...讲经济账的时候用金钱数字来砸人，讲政策合法的时候用空洞语言和一切不能证实的东西敷衍，然后众口铄金来轮番轰炸，而且不停换手法。很多人说出局的时候有完税证明来证明自己财产的合法性，那证明谁能看到？一句话，上去的时候自然能看到，可上去了的人已经身不由己了，一切向钱看，想退，舍得下钱吗？如何向自己亲戚朋友交代？每个追问完税证明的人都会毫无疑问的遭遇太极推手，根本不和你谈这个话题，因为根本就没有，有证明拿去税务局一查就知道是假的，是真的？开票的单位被罚死，几百万的作假都敢开，准备倾家荡产吧他。一口咬死看完税证明是最简单有效的办法。

转工作、讲工作、接工作、订工作、反映工作：没事找同行业的人互相介绍，找些水平高的人切磋技巧，听取他人成功约人来北海的流程，借鉴技巧，研究新人心理，提高上课水平，称之为“转工作”这是新参与者前期最重要的学习过程。

讲工作接工作就是给他人来的新朋友上课，觉得你上课水平高，说的明白，能忽悠住，就会经常找你，作为回报，自己的熟人（讲工作的好手）也介绍给对方来新人的时候讲课，因为为了保护市场，自己是绝对不能给自己朋友讲课的，甚至不和自己朋友一起去听课，而是找个人代替自己陪新人去上课，这样如果新人及其反感或者要报案的话会优先考虑朋友的感受，让自己可以进退有据。

反映工作就是新人上课前提前通知讲课者新人原来什么职业什么学历什么经历等等一切可以提供的资

料，方便讲课者对症下药。

新人来到北海之前的第一步就是订工作，找到合适的人提前约定时间上课

打包出局：为避免公安机关从传销人员不检点行为中顺藤摸瓜打击传销体系，要求不做什么后果会与警察产生联系的事情，着装谈吐等等日常生活也在自律范围之内，这是为了给整个环境制造气氛，都是有素质的人（高素质传销）。没事给整个传销体系制造麻烦的人导致警察造访调查（关系不好老总不去花钱保人）会通知所有传销体系不要与之联系，此称之为“打包出局”

份额：这个都可以想象了，低起点是 3800 一份，高起点是 $3800 \times 21 = 79800$ ，为避免过 7 造成逼近十万大关的心理感觉，69800 就这样诞生了，现在打折到 50800 了（这也是为了避开网络上流传的北海 698 部队传说，同时也是促销操作手法），呵呵，传销人里面确实有熟知销售心理的人，数字上都把握这么精确，只可惜不在正路上。

申购：掏钱 69800，现在是 50800，去填个表格，写清楚推荐人上线，身份证详细，就 OK，成功被骗，或者说成功加入传销团伙。申购之后，所有刻意的伪装慢慢褪去，很多冲动的人就是因为冲动的申购之后，才发现这时候自己已经没有办法全身而退了，就保持低调不拉人不喊人不举报，由此造成很多传销人所说的“死线”不拉人头。

复制、复制不到位、八大心态：新加入的传销人士，要求生活复制工作复制，生活上要“严于律己”穿着说话等等细小要求多多，不许拖鞋不许吊带，不许违法乱纪（迷惑性非常强大）做不好上面南宁老总就下来 K 人，说要保证健康发展云云。工作复制就是到处转工作，学技巧，搞明白流程，正规一下接人待物标准程序，电话怎么打，怎么介绍自己，怎么要求对方帮忙忽悠，等等等等。抛开合法与否的问题去看，已经完全正规化为一个标准的行业了，可以去想象是多么恐怖。整个广西号称保守估计 120 万人传销，北海号称 698 资本运作传销就有 20 万人员。就北海那几个警力能做什么，更何况那么严重的贪污腐败和不作为、踢皮球，报案到公安说找工商，去工商再一脚踢会公安，发火都没地方发，无奈。

工作复制就是要求学会讲课，具体课程参看另一个帖子，传销洗脑步骤

八大心态就是直从某销售宝典里直接嫁接过来，这样的要求给人感觉很正规，堪比部队了，呵呵，其欺骗性就是经过这么多伪装一步步发展而来。

自律：避免意外事件接触警察及本地人举报导致的麻烦，以及外在行为形象给新人的感觉，虽然随着时间的延续有很多松懈，但是大体框架基本都还在。着装要正式，男不能拖鞋，女的禁止过于暴露。长相和说话一般可以直接暴露为外地人，甚至新疆体系里还有不少戴小帽的回民。由于转工作接工作比较分散，广东等体系南方人比较随意，习惯使然，其他体系都是在家里上课，喜欢喝茶的南方人则在宾馆饭店茶楼里的早晚茶到处散开了（长青公园里的露天茶座到处都能听到传销用语）远至云南路发展大厦之类的地方都无所不在，甚至银滩大门边的宾馆里都有长期包房（淡季价钱很便宜）

体系：就是山头林立的各个传销派系，新疆体系是这类人无可争议的代表，也是 698 部队的创始人，最早 69800 传销来自于新疆，不过那时候的“合法”名义是国家政府为了感谢新疆建设兵团老兵而给的特殊政策，其在北海的发源地就是深港路的深港花园，走进去可以看到新疆建设兵团老干部疗养基地，其中细节及说法现在已经没办法具体考证，如有网友可以提供相关 698 鼻祖信息笔者将感谢之至。新疆外流资金也是最多的，传销在新疆可谓是历史悠久，遍布新疆的打击传销标语可见传销对新疆的危害，传销人对新疆的打击传销称为调控，进而散布到整个传销系统里，这个词汇从此在北海的外地人圈子里大面积流行。新疆传销也是最刻板的传销体系，业务员、主任、经理助理、经理、老总、大老总等等，等级森严，不可逾越，不过由于新疆打击传销时间比较长，这个体系也是动作最慢的体系，很多人往往蹲北海一年两年都没喊来一个人，只有自己在这里垫背了，其中有很多小额 3800 传销。这是早期最为代表性质的新疆传销言论：9 年前，国家在广西玉林市城乡结合部划出 9 个开发区，以补贴方式修建了大批小楼房，从新疆生产建设兵团迁来 10 万老兵及他们的后裔，租住此地，在这里封闭实施新金融模式。这个（投入 69800 元，收获 1040 万的）金融模式是一位国家领导人从国外引进的，把广西作为试验点，吸引自治区外的民间闲散资金，开发北部湾沿海地区，进而开发大西南，以此作为对屯垦边疆 50 年老军垦战士的回馈。这些人，后来被称为玉（御）林军。”

- 1) 东北体系：这个体系的人用东北话讲课亲切感十足，感染力强，整个东三省遍布，号称人数最多的体系，分支上是错综复杂，看看北海北京路菜市场后面那么多东北人小饭店，就知道有多少东北人在北海参与传销，北京路水果批发市场旁边的龙江名厨东北菜，每天爆满，根据其酒店内猖獗的传销人活动可以肯定是传销背景的人开的，旁边的北海风格酒店啊排挡啊也是人满为患，可一听全是白话，龙江里却是天南海北的口音都有，在这里 2 楼 3 楼，可以放肆大声喊“老总”“申购”等等所有传销行业用语，不必像在桂林仔、甲天下那样的地方还要掩饰一下（以往有在酒店吃饭被服务员和老板直接举报的案例，所以都很小心），不过话说回来在北海从事正当行业的人也是东北人居多，很多出租司机（最出名的几个北海宰客黑饭店都有东北人的份儿，宰客的出租也是东北人居多），其次湖南人。
- 2) 山东体系：发展最为神速的体系。号称十六大分支，遍布山东全省，其中青岛、济宁、临沂最疯狂，单单青岛小体系号称速度最快的时候每个月上南宁的老总几十个。一个老总上南宁就意味着有三十多个新人被骗而申购，保守估计山东体系每月上南宁的老总 30 个，就是 900 人左右被骗，再粗略计算有 3 千山东人来北海（行骗成功按三分之一算），这数字再用钱来计算的话，对北海南宁两地的衣食住行影响有多大，参看 08 年上半年北海房价飙升和租房租金狂飙，以及北海狂飙的物价，就知道为什么北海当地政府的睁一只眼闭一只眼是怎么回事。其中山东人在北海传销里创造的记录是不到三个月升老总（某私企老总，千万家产，号召力强大，比自己没钱的亲戚朋友在其现状背景之下放弃原则，几乎是集体性质的杀进北海，传闻听课后立即 TEL 下属，次日早上的飞机下属连人带钱一并到位），山东绿林好汉的脾气和对朋友无条件信任的性格，注定，山东将是以后资本运作传销的重灾区里的重灾区。再说其中青岛、临沂分支，号称临沂各个局级别的退休干部都齐聚北海，一来北海接受了洗脑程序认可之后，所有老熟人全部出现，在酒桌上庆贺临沂的老同事老领导在北海变为新朋友。连北海舰队的退休将官校官都被喊来过不少，啧啧，山东人闯完了关东开始闯广西了。去查一查山东各地的银行，每个月电汇至北海的 6 万左右电汇单有多少，就知道有多恐怖了。银行监管缺失和相关法律的空白，不仅仅是广西存在，每个地方都存在。
- 3) 北京体系：这个体系里神人最多，一张京片子甩开了胡白乱扯，高新技术手段都是从这个体系里发明创造出来的，什么网站了（请百度连锁销售），博客了（请百度资本运作）幻灯片文档了，讲课方式的变化与时俱进，这个体系了制作出来的幻灯片和捏造出来的视频、老总答谢的视频，明显都是专业人士出身，看视频里文字流动的速度、字体、简单画面切换的特技，几乎可以肯定就是专业新闻人士搞出来的东西。
- 4) 广东体系：南方人于北方语言沟通有障碍，在方式方法上变化多端，早期被打击的四分五裂的老广东传销分头嫁接到其他体系里生存，媲美蟑螂的顽强生命力。南方人相对法律意识淡薄，跟风意识更严重，发展起来也是风生水起如火如荼。广东人在北海很难识别，说话差不多，反正笔者都听不懂，看着装相对简单点。周边喝茶的地方广东传销无处不在，早茶时间上课是他们的最爱。
- 5) 江西体系：据传江西出了个副市长参与，在传销行业名声大噪，这个单独拿出来说

遍布全国除了西藏的所有省份（号称禁止藏族、维族人、外国人、军人、在职公务员参与传销）全国各地都有，由于法律空白，早期的 3800 传销已经遍布全国呈星火燎原事态，新疆人在北海的创举，无意要在经济案件发展历史上留下重重的一笔。

保密：在家乡的传销配合在北海的上线，使劲怂恿亲戚朋友去北海看看，严格到在家绝对不说一句相关话。有些地方半公开的传销几乎就是在家乡讲课洗脑，然后人去一趟北海交钱然后再回家。如果再不打击将势必随 3800 传销一样泛滥全国。此保密措施一方面是避免公安机关的抓捕，一方面是为了所谓的“保护市场”，这里就可以将其传销嘴脸欲盖弥彰的本质暴露无疑。

学习：这个说是专用语有点勉强，原来的传销学习是扎堆一起互相演讲（北海人都聆听过他们的口号），现在是三五个人或者七八个人到一人家里集体聊天形式，或者推荐一老资历传销来上课（复制工作），隐蔽性大大提高。其实前面说过的转工作也是学习，只是于那些不太熟悉的人互相学习而已。也有传销人专门

弄来的什么校长、主任、局长、教授、律师之类头衔的人来做高级讲座。还有定期轮班在南宁的培训，其体系架构现在已经强大到整体性对抗广西公检法，再加上金钱腐蚀的力量，其合法工作讲起来确实是活灵活现。难抓难打难杜绝啊，现在好了，相关法律出来了，值得庆贺，只是不知道公安部面对自治区官僚体系如何下手，体制，这个问题在一次被放在了桌面上，改革体制，那又岂是三年五载就可以完成的呢？单单一个“组织领导传销罪”自06年到现在才出台，实在让自己郁闷。

1.2.1 从行为、言谈去判别资本运作传销人

1.2.1.1. 本地人识别方法

先说最集中出现的区域，大致在以大润发、水果市场、长青公园为圆心，半径以大润发到四川路珍珠城直线距离的圆形区域内的每一个小区都存在各个体系的传销，南方福建体系广东体系喜欢住宾馆喝茶，远至格林香海甚至云南路发展大厦等等（以自己了解华杰春秋园最少，因为其门禁管理严格，但是也有），其中3800的小额度和中起点的接触比较少，认识的人有限，698部队在这圆心里无所不在，识别698传销是笔者最了解的，也是重点。

无论多热，698传销白天一般都是正装，起码要整齐，拖鞋、凉鞋、裤衩、背心在男人身上很难看到，女人嘛不会象北海女人那么嚣张暴露，嘿嘿。走路时遇到这些人，当他们余光感觉到别人靠近的时候，会警惕的看看你，沉默的人是新来不久的传销，马上转换话题的人是老传销。对本地人关于工作的询问，总是不咸不淡的废话，说到工作的时候能感觉到他的刻意避免。时间是任何时间都很可能闲暇，没有固定出现几率，除了买菜相对固定。这些是比较笼统的，下面是比较明确的，百分百可以肯定就是传销的

男男女女一般不超过3人（人多了去别人家引起邻居注意，无谓的给主人麻烦）走到小区门口翻开电话本或者打开手机找电话号码，开头称呼“XX经理，我是XXX，我到小区门口了，你在那个楼那个单元”本地人只要一听普通话几乎就可以肯定就是传销佬。一般不允许敲门，再熟悉的人也必须在门前打电话叫门，直接敲门是严格禁止的不正规行为，敲了一般也不会开（公安调查的时候也经常遭遇不开门的，总不能砸门吧）。在小区门口打电话的人一般是第一次来转工作接工作的传销，这时候主人就在窗口门口等着，不用敲门。

如果你的邻居总是在正常上班时间里会看到3个陌生人的来作客，而且非常客气的经理来经理去，眼神还警惕的看着上下左右的邻居，那就不用说了，肯定是正在接工作的传销老师。

在门口打电话叫门的一般是比较熟悉的联络比较多的人，上楼的时候开始电话叫门。看见那种站门口拿电话的人，几乎肯定就是。有时候上下楼梯的时候还在电话里说我到了，马上到门口了，或者主人门虚掩着等着楼梯里才上来的3个人，都是

在大润发超市买东西的人，看穿着相对整齐而不过分休闲的，几乎可以说80%于传销有关，这不是耸人听闻，这是确实存在。

至于在前面提到过的“龙江名厨”饭店，尤其是2楼3楼包厢。几乎毫无疑问100%就是

其他方法就是以上传销专用语言，一听就不用想了，在长青公园里及周边喝茶的地方，就能听到很多，猖獗啊。

如果你看到有外地人家里有这样两本书，“风生水起北部湾”“羊皮卷”那我很不幸告诉你，百分之一万是传销。这两本可以简单调查一下北海销售额就知道有多少人传销了，最简单的估计办法。每一个大小书摊上都能看到这两本书，以北海人的习惯看这两本书，九牛一毛的概率。其他书籍参看空间里照片就知道了。

1.2.1.2. 外地人的识别方法

由于现在变种太多，实在是不胜枚举，在电话里识别很难，曾经遭遇网友咨询我，他朋友是不是去忽悠他去传销，研究了1小时才基本认定不是传销，俩人都被折磨的快神经质了。

揭谎失败，就和自己朋友亲人一起回去，说自己也不做了，口头说的比什么都好，回去了背地里还是悄悄拉人去北海，北海的上线自然会安排一切周边事宜，万全手法，万无一失呀。都是天才，人多力量大这句话在传销人身上深深的体现了出来

2 异地传销反洗脑组合拳，家属自救技巧全套路，专业反传销的素养针对性整理

反洗脑，就是向那个装满了歪理邪说的脑袋里面换内容，换水。先倒出来，再装满，还是直接用填鸭的方式冲淡，都不一定。要换掉的水就一种，但是要装的瓶子却是千奇百怪。

合格的反传销志愿者，首先具备相对全面的素质。

三大要点：

- 1、参与者性格，
- 2、参与的传销体系操作细节
- 3、反洗周边配套措施到位与否。

2.1 家属劝说家人切忌两个重点

1、传销俩字挂嘴边，任何做传销的人都是极度反感这两个字，不要制造情绪对立。情绪是沟通最大的障碍，理性再这种情况下完全丧失，不要强迫他做偏激的事说偏激的话。

2、不让他说完他想说的造成沟通障碍，让他说完他看到的听到的想到的，别着急，说道他没有故事可讲的时候，你回答一句“哦，我大概听明白了”，才是你反攻反洗的时候，哪怕让他说两天三天，你顶多是掉几个耳屎，怕什么。见不得听别人说话吗？你不听完，不哄他说清楚，你怎么会知道那一整套歪理邪说里面，那几个关键点才是他痴迷的重点。

传销本来就是极大激发人性阴暗面不择手段掩饰事实，不吝言辞掩饰真相，在洗脑过程中不停的强调各种歪理邪说或者所谓现实，固化思维方式，局限视野。如果强势不足以震慑，那就采取温和策略。现在传销种类大爆发，不要判断错误，免得贻误战机。所以，反洗或者截断之前，沟通时非常有必要的一个阶段，而且这个阶段需要足够耐心。没有耐心的话，我只能爱莫能助。易铁所写的这些方法、手段，都将毫无用武之地。

2.2 参与者性格

合适的反洗脑流程，才能对千差万别的传销受害者奏效。

一句话反洗 OK，或者一个方法通杀，不可能，这是无知者无畏的说辞。

不同性格的人，有不同种类的反洗脑方式，不可能千篇一律。反洗者再强势，没有共同语言产生共鸣等同于白搭。

传销内部的各种细节，操作，歪理邪说，人性体现，都要能描述清楚。起码你说一，他能知道二，这是一个基本素质。你要是说不清楚，就听他说，你跟着他话头解释，也可以得到他的一些认同。

相关还需要了解法律，媒体新闻，国家态度，地方态度，相关电视节目视频，还有在不同环境下人性的变化。这些东西不建议在初期交流的时候直接丢出来，暂缓在有效沟通后，后期慢慢阐述。

最老式的现身说法这样的套路无数人都会，易铁要告诉你的是，会讲故事不代表会交流能反洗。很多人都是一味的讲故事，完全不在意对方是否听进去，完全没有交流。这不是反洗，这是没事收钱讲故事，说难听点就是骗钱讲故事。

现身说法在一定程度上是有用的，这种方法首先第一前提是，被劝对象刚刚参与不久，或者人特别单纯。洗脑程度不深，或者传销体系保密特别严格，在参与传销 7 天到 2 月之间，有效率比较高。7 天以内的人，视性格决定方案，性格稳健低调的人，多交流，让他说出所有自己的感想。针对性解释。性格强势或者蛮横的人，需要更多耐心去倾听，降低亢奋情绪为第一目标，因为亢奋的人是听不见任何其他声音的，吵架一般会导致情绪更加激烈对抗，吵到最好互相没有语言了，反洗机会就没有了。2 月以后深度洗脑的人，性格因素更重要。

1、所有性格里，赌性重，投机心理严重的人，反洗成功率为最低。这种人往往就是抱着赌徒心态进入，需要分析大量事实，案例，各方面信息，而且往往一次不能奏效。往往就是不撞南墙不回头。直接把所有底牌都告诉他，由他自己选择。建议不采取劝说方式，而采取其他有武力倾向的方式，强烈打击自信心，降低亢奋情绪，而后再酌情处理。不能采取强势，就只有尝试其他办法，不过周期比较长，单独和易铁交流技巧。

2、其次，以往社会经历中有灰色收入或者灰色职业的人，这种人心理本来了解社会阴暗面，道德品质不高，对赚钱的事情是否伤及他人持冷漠态度。而且这种人对很多阴暗面及人性都有了解，往往会在潜意识里有利用这个传销模式博取快速赚钱，搞到钱就拍屁股走人的思维。和这种人沟通，必须充分运用社会阴暗面相关素材，不愿意经历别的阴暗面，讲清楚传销的阴暗面一样，只比别的事情只会更黑，不会更白。不要吝啬措辞，他们内心承受能力极强，没什么接受不了的事情，很多人性方面的传销操作，简单的逻辑推理，他听一次就能听明白，可以单刀直入核心，谈发展难度和家人承受的压力大小，辩证的换位思考，换位推理逻辑。

3、现实中有成就，自信心爆棚，极度强势性格的人。这种人特点最大的就是，嘴硬。只是各种人嘴硬的方式不同，有的人是嘴上不硬心里硬，不表达在话语中。往往交流到最后就是道不同不相为谋的结局。这种性格需要比较大的迂回战术，如果能找到比他更强势的人，难度会下降很多。迂回过程中，更多需要留给他自己去思考，不建议灌输，灌输会引起这种性格的强烈逆反。（你有什么资格和我谈，你凭什么教训我），低调乖巧的方式比较有效沟通，适当的溜须拍马是很有必要的。重点切忌不要帮他下结论，不要指责他错误，把结论和错误推到其他地方去，这个非常重要（强势者的自信心是不容打击的）。

3、再次，职场无进展、生意受挫、情场失利、亲情受挫，等急需改变现状的人（不仅仅是物质状态，还包含精神状态），这种人心理在低潮期，急需找到地方表现自己，抵抗内心失意造成的低落情绪。这种人在性格上，最忌讳强势压制，气势对这种人往往会有反效果。这种人的心理，是刚刚在传销里找到自信（演讲啊恭维啊之类的），这时候打击反弹是非常大。建议用各种迂回技巧挑起他的好奇心和理性思维。而后就是时进时退的拉锯战，

4、品行天真，人云亦云这种没有主见，没有阅历的人。这种人反洗过程中要有足够耐心，有文化的慢慢推理逻辑，没文化的找一些浅显易懂的社会现象对照交流，灌输。其中穿插各种故事各种素材。甚至同一个事情或者故事，反复讲，变换语言讲，讲一遍听不进去，就换个方法继续讲，灌输是最有效的方式，瓶子里装满了你灌进去的正面认知，传销反面的脏水就不可能有漏洞可钻。

=====

性格分析完了，后面就是客观因素，这里顺便把各种操作不同的传销体系，在反洗中造成的难度统一论述一下。做一个简单对比。

=====

2.3 各种体系反洗难度分析

南传之中，运作模式看起来一模一样，细节千差万别。很多细节在劝说中如果稍不注意，会落入传销行话的逻辑死胡同。

劝说难度最大的，就是那些标榜自由退款，或者传销体系机制性退还申购款的操作。对应以往标榜“可转让可继承”的操作，这种操作看起来完全无风险，往往令参与者无法压制内心欲望。如果叠加全开放自由管理体系操作，这种体系无处下嘴，是最为耗时耗力的劝说，不要指望一次 OK，那几乎是不可能的。更多的是在于你是否有足够的耐心去沟通交流。

劝说难度其次的体系：全放开，自由管理体系，电视上网报纸均不限制，人群活动范围大，各种传销相关案例、事件，都知道不少，抵抗劝说或者说抵抗“负面”的心理素质非常到位，需要极大耐心，每一个点分析完，再串联起来分析。大部分这种广西传销体系，在参与之后三个月左右，都会多少知道一些上层内幕，易铁经常遭遇这样的人，刚来一两个月，居然知道上层分钱是 5433 模式还是 555 模式，完全打乱了既定安排。这样的体系，涉及算账类的老式反洗技巧彻底没用。广西之外的很多体系，包括流窜各地的北京体系，甚至直接在讲课的时候直接讲清楚上层分钱方案，切忌注意。

可以用各种措辞，方式直接面面对面试探对方是否相信 45%上税而不是分掉，是否明白上层收益多少（措辞含蓄，委婉）。而后根据不同状态，进行相关反洗素材整理，发挥。这里可以运用一个套话技巧，引诱他说 555 模式可以做，5433 不能做。或者反过来说。套问一下看看对方是否知情，再决定下一步技巧。

以上这两种体系以各地三高人群聚集的大资本体系为代表，高素质是他们的标签。理论全面，不怕寻常事件，有时候哪怕是打击传销的案子出在自己头上，抵抗力也是非常强大（目前判罚力度威慑力有限-叠加侥幸心理作祟），劝说起来往往是无处下嘴。至于常见的新闻，视频，等等劝说素材，大部分他们都看过，有足够抵抗力。对方没有犹豫，没有反思迹象，或者你没有强势压制他的欲望，不要轻易拿这些东西出来晒，这样贸然的动作会让他没有耐心交流下去，他们在传销操作中是很忌讳这些东西的，内心本能排斥，切忌切忌！！重点不要放在传销本体，更多去描述各种人性（行业人千奇百怪什么人都有）会导致的各种可能，你们体系相关事情只有自律没有监督，打破自律就是成功基础的传说，各种素材来回穿插，寻找切入点，人性中的善良一面被牵动，全盘 OK。切忌过早下结论，大部分情况下要抱着交流的心态，不知道他怎么想的，你就没办法针对性沟通。沟通无极限。

一般性难度的体系：比较封闭管理的传销体系，每一天从早到晚一刻不停的再灌输行业知识，不停复制，不停灌输暴富，不停演讲背业务洽谈这样的。看起来这种体系操作无法渗透，其实体系内部很多事情都是心知肚明，只差最后的一些点播而已，封闭体系一般强调级别之间的保密（所谓一级知道一级的事情），这种狗血的保密会让参与者本身在遭遇一次问题，或者劝说过程中调动出隐藏在内心没说的那些疑问之后，势如破竹。这种操作的体系，最大的难度是在于，接近他很难。变换身份与他交流，说出更多内心真实想法，是很重要的。遭遇到有共同思想观念的人，都有交流的欲望，操作难度比较低。有交流，反洗拿下成功率 99%。不交流，你可以模糊自己立场观点，引诱他说出来。就这么简单。

最简单的劝说对象，就是那些非常垃圾，条件极差，连“做现实”的钱都没有的体系（租房租房子卖衣服伪装成功人士），不需要解释那么多，他们都没钱，你还相信什么。他们这么说，这么做，都是没钱的特征，低调就是胡扯，要是他现在开个宝马奔驰过来，我马上就做。这样平实朴素的语言技巧，更有效果。把被劝说对象消极个差不多的时候，再开始说其他问题，摆弄一下 53 的分配制度，也是很简单的。当然，前提还是沟通，了解越多，自己进退空间大，就跟有把握进退有据。根据性格前后调整战术，运用各种素材切入。至于那个作为突破口，多了解他现状为上策，知己知彼百战百胜。

=====交流，沟通，或者说是套话之前的重点技巧之一就是，有些暂时无法驳斥的观点，抱模糊中立态度，这种情况下对方的传销心理会对你产生你认同他的错觉，打开其他缺口之前再行推翻，逐一解释清楚不留死角。他们也不笨，他们背后还有人“指点”，每一个环节各自不同操作的体系，都会有各种不同的反应。

=====

了解劝说对象传销体系内部的那些元素，才对劝说有用，其中很多都是一击必杀的元素

=====

最基本的东西，要判断清楚是那一种体系操作，大资本体系管理相对开放，依靠貌似完善的传销理论抵抗一切反面观点，但是他自己知道很多事情，听说很多事情，在于你能不能让他说出来。连锁体系则是千变万化，操作流程中也是漏洞百出，稍微用心，都可以找到很多元素，而其中很多元素对劝说来说，都是一击必杀的致命点。

比如最常见的：

1、有没有经历过调控，这时候可以从调控下手解释（相关解释方案看易铁百度里关于负面宏观调控的各种注解）调控之后多少人回家了，有多久没来了。

2、有没有人做一年没发展一个人，或者一年就发展两三个，还跑了两个。从发展难度下手（为什么发展难，说到底就是因为调控，推翻国家支持），重点说约不到人，我自家人都没办法接受，何况别人外人。

3、有没有人携款潜逃，有没有人借高利贷，有没有人卖房子参与，证明自律就是纯粹扯淡。各种人都存在的行业，各种可能都会发生，自律不代表约新人的时候自律，那些发展网络资源的完全就不了解对方，怎么自律，全是说给新人听的好话，坏话一个没有。哪儿有只有好处没有坏处的行业呢。

4、老总或者大经理是不是神神秘秘的，住址不知道，做什么不知道，下来的时候还是突然出现（一代老总经常出现大部分是大资本体系，一代老总都神秘大经理适当神秘是连锁体系，体系操作是叫资本运作、连锁销售、连锁加盟、资本孵化这些和操作没有关系，识别的时候要注意。大资本体系操盘手一般是三代或者四代大老总，连锁一般就是一代老总其余都是空头虚假存在的。）

5、有没有体系里面其他人背井离乡有家不能回，有没有断绝父子关系，果断离婚（这个可以直接从人性下手揭穿传销行业摧毁人性的一面，当任何一个人发展不动的时候都会不择手段去邀约不适合的对象，自律纯粹就是胡扯八道，如果你能退钱就不会发生这种事情，如果能找到人转让不如继续做下去）

6、有否伤害其他人活着其他事情，这些事情会不会发生在你身上，不会？那么发生在未来你的下线上呢，自己会不会愧疚。换位思考的方式，引导他换位。一年半发展不动，你会不会忽悠个人卖房子去参与行业？甚至出卖色相参与？

以上这些观点差不多的时候，可以一笔带过所有涉及数字计算的漏洞，看看对方心理反应，有反应就解释数字计算，没反应就重点说没有上税就不可能有任何法律保护，得到的钱随时会上缴涉及传销的赃款甚至追缴罚款。到时就是人财两空，背井离乡。那些滞留在当地的外地人，很多都是难民，你想当吗，你有去调查吗，你有去问过吗。他们和你没有利益瓜葛，有必要骗你吗。你是否走访过十个不认识的人，他们怎么说行业的？难道失败者遍布广西的大街小巷吗？这样的连续性反问可以强迫他自己去思考，甚至自己去调查。

2.4 如何识别没有能力，喜欢吹嘘百分之九十几成功率，纯粹只会讲故事的低素质反传销人

反洗没有成功率，一切看你流程，家属反映情况及时，了解元素多，并且加上有足够耐心，家属自己劝说的成功率很高，毕竟直接有完全的信任感，当然还需要重复的是，交流是第一位因素。

家属盲目信任，毫无准备或者准备不足，都会导致一个因素全盘皆输。准备工作的多少，决定成功率。

依靠志愿者，或者所谓的那些戴着志愿者帽子求财的人，是一种方法，一种快速有效的方法（起码看起来，听电话的时候是这样）

如何识别他是否有素质，先感觉他吹牛有多大，成功率多少纯粹放屁。如果他连你基本情况都没有摸清楚就直接吹嘘自己成功率，这种傻逼可以直接放弃，不用鸟他，他就是为了你的一两千求助费用。你自己可以算算来回卧铺费用甚至要求看票核实是否真实。至于费用之外有个三百五百，这是正常，再多，就涉嫌牟利，你可以直接告诉他那个志愿者的帽子就是纯粹摆设。

相关家人参与传销的事件，他问了你多少相关元素，其中包括如下基本元素

1、参与人和你的关系

2、性格，

3、参与时间长短（这个直接决定对方被洗脑的深度，难度在这里是最直接的体现）

4、地点，多少钱，什么种类（他是否熟悉这个地区这个模式和一些特别操作）

5、参与者被什么人叫去的，参与者和这个人关系怎么样

6、现状之下求助者和参与者是否有交流的可能性，有否交给你足够多样化的接近参与者方式，以便切入却说

这是常见基本元素，如果这种问题他都没有向你提问，而只是一味吹嘘自己如何如何，那你可以彻底否定他了，不是个假货就是个骗子。

负责的反洗脑人员应该有以下几个特征：

1、询问参与传销的人与其推荐人关系（如果是直系亲属，那么面对反洗的人不是一个，可能是一个家族，这时候反洗就是在反洗对象或者家族之间，选择一个信任对象，如果对方家人有人已经进入传销高层参与管理，价值观的扭曲将导致有些人不可能一次性反洗，这就是为什么所有的反传销人从来不敢说反洗老总、高级业务员、A 级别，这个状态下就是争取被劝说者和家人之间的信任感，难度是超级难，非亲属的直接分析这个老总状态，是亲戚或者好友关系的就分析他日常语言中的暧昧措辞，并分析清楚这个老总进退两难的处境，甚至直接说这个老总不是骗子，只是没办法抽身，下面这么多亲戚他没办法交代，把这个

问题反复阐释，变换角度解释透彻，打比方是否到位那就是语言技巧问题了。可以否定非亲戚的老总，绝对不要否定亲戚老总的本人，掉头否定行业保密让老总很无奈，切忌。这个问题就是体现对体系内部了解程度深浅，对劝说的实际效用，了解他越多，对你劝说只会利而不会害，让他多说，哄他多说）

2、如果是对象关系，很可能被对方刻意欺骗或者网络感情邀约。反洗者有没有仔细询问你和他的爱情发展到什么地步，有否询问恋爱关系相处多久，大致到什么程度，恋爱中有否涉嫌欺骗的各种细节，时间，各种具体事件，确认是否有牢固的感情存在，以及现在的沟通状态。（很多很白痴的反洗者都不知道多问几句话，因为多问几句后面就能发现这个人纯粹就是个感情邀约的骗子，完全没有挽救的价值，而不负责的反洗者毫不顾忌这种无谓举动，浪费不必要的时间和精力挽救这种人，纯粹白痴。这种情况下求助者和背反洗对象两者之间就是纯粹利益关系，完全没有信任感基础，有些无耻的人还就是知道吹嘘自己成功率，而不去多问一下基本问题好做常识性判断是否有劝说价值，生意做的好啊，垃圾不垃圾大家自己识别吧）

与推荐人的关系非常重要，重点在于是不是可以否定这个推荐人，推荐人一否定基本大部分都可以否定，这样来的直接了当，比较省时省力。如果和推荐人关系密切，就不要否定推荐人，重点是推荐人现在可能也进退两难，他也是好心带你赚钱不知道自己被骗，反复论述级别保密的问题（传销体系内部“一级知道一级的事情”的这个规矩）。

3、反洗者，有否告诉你失败几率和难度系数，是否具备价值，是否帮你足够理性分析现状下传销参与者心态，全面分析之后换位思考，这个参与者会不会走，有多少心理压力走不了，家属是否准备好脱离传销之后的后路。

4、反洗者在失败之后，有否告诉你后续连贯性步骤，继续补充，继续战斗。大部分反洗只要有交流，多少都会有一些东西灌输到参与者心中，埋下一个醒悟的种子，这个种子如何浇水，如何发芽，如何成长破除阴霾重回家乡。多少种心理，多少种性格在各种情况之下夹杂产生的种种后果，是否都有足够预见性，是否定期网络交流帮你出谋划策继续长流程的电话反洗或者网络反洗。这是专业程度最终体现，更重要的是责任心的体现。

5、劝说成功之后的后续跟进措施，是否足够到位。有否制定全套后续跟进措施，以及保持联系（可以当做是售后服务）。传销后遗症是很常见的，有否告诉你足够的方法，或者电话指导、网络指导延续性反洗到位，矫正思想，如果三五句打发，也是一种不负责。

【切忌切忌】其中重点提醒一个事情，反洗成功之后，不代表彻底成功，如果不能掐断参与者与传销体系之间的电话联系和其他形式交流，再次被洗的可能性是极大的，一旦再进去，则具备所有反洗免疫力，其参与传销会直至头破血流才回头，甚至因为家人反感滞留传销地成为难民。志愿者反洗是 2 小时时间推翻长期洗脑的思想意识，往往是被反洗者并没有完全清醒处于摇摆期，后期跟进需极大耐心继续指导，巩固正面认知是非常重要的，强调持续性灌输的重要性。什么状态，用什么材料，什么方法，怎么操作，都是细节。

以上综述 5 种为判断志愿者尽职与否，如果不计家人情绪盲目切入导致失败，而且失败之后一个借口“没办法交流，太固执”，那是他没有在反洗之前让你做好足够调整，知情权没有沟通到位，如果劝说失败之后三五句告诉你自己如何如何继续延续反洗，那就可以肯定是个极其没有责任心的志愿者。你不论在哪里投诉也好散步也好，那是你的权利。因为对方没有尽力。

那些劝说失败者，如果还有脸的话，起码要把费用之外的钱吐出来。只知道零风险收钱的做法，甚至收钱劝说失败也决计不吐出那多出基本费用的钱，这种不负责、无风险、只收钱讲故事的志愿者，可以让他永远消失了。做个事情不用心，还喜欢得意洋洋的戴个志愿者的帽子，人都被丢完了，只能说耻于为伍！

2.5 家属技巧篇：反洗前后的相关组合拳运用，家属配合技巧全程放送！

反洗流程是反洗，只是把痴迷者向外拉，组合拳的套路就是需要找另一个人或者影响力，去进行推。一个向外推，一个向外拉。一个红脸一个白脸的意思。

正常劝说反洗继续操作，找其他人配合用强迫的态度，威胁的态度，甚至武力干涉的态度，来施加过度的精神压力，配合正常流程反洗沟通，参与者的心态会产生极大变化，这些招数都是那些完全不懂反洗的寻常老百姓运用的。与专业反洗结合起来，成功率起码提高三分之一几率。

各种配套手法汇总，这些都是从自己劝说家人放弃的网友那里汇总来的：

1、最常见的半武力方式，也是对北派异地传销最见效的方式，不给钱，不给身份证，不给电话，有空就找参与者朋友陪玩，完全不留时间思考去怀念传销，强制手段控制出行，温和手段亲情友情感化，细微渗透。

2、反洗之全武行，全部武力解决，这是对付北派异地最常见的方式，打，关，骂。都可以强势抑制参与者的冲动。（后遗症严重，常常半年后还是不愿意与家人沟通说话，严重不建议使用）

3、全理性操作之家庭会议模式。这个模式很多理性家属都运用，在反洗灌输不论成功之后，开个全家族甚至连带朋友的小型会议，集体性讨论，讨论内容根据性格确定，第一种是对参与者强势讲理，讨论之后强调所有家人不可能去，也会警告朋友，先行摆出姿态破坏市场，释放“明确信号你就是去参与也是个失败者”。第二种，不谈人，谈事情谈行业谈国家政策谈法律，群攻战术否定传销行业和传销操作，暗示性的警告参与者破坏市场，除非参与者想断掉所有亲情。针对性格选择不同战术。配合正常流程反洗。

4、拖字诀，这个套路威力非常大。只要拖上两个月，嘴巴再硬的人也会软化立场，理性回归，我们最常见的方式是生病照顾病人，其他的就更多了，什么装修啊照顾孩子照顾老人什么的，都可以拖延时间，只要拖延一段时间，那些强势心态的人多少都会有情绪上的降低，理智回归，这个过程中可以运用各种语言技巧不停渗透一些观点，比如知道对方会发怒，丢下一句话就直接走掉，这句话留给他自己慢慢回味。（具体更多细节方法内部交流，仅限专业人士）

5、最常见的提前破坏市场，这个技巧原来说过很多次了，两种，一种赤裸裸破坏掉不顾及感情、面子、情绪。前提是你能有足够震慑力，能掌握住主动。见效快，不过感情伤害比较大，看性格下手吧，慎重使用。第二种，温和破坏方式，变化措辞技巧，找其他人帮忙破坏，自己假装不知道，语言上给他回归正常留下余地，仅仅是敲打作用，强迫其冷静思考。这个也可以和其他操作一并实施，形成组合操作。三十六计之上屋抽梯，不过梯子要找到合适的机会再搭起来，不给台阶下不来的。

6、爱理不理的反洗技巧，前提是降低亢奋情绪，恢复一定理性之后。愿意上网的，引导他去看相关资料，内幕，分析。不愿意看的，把相关资料打印成书面资料，订好了丢给他自己去看，丢哪里他总会有时间看，连锁体系以《两年讲师我有资格解密传销》为基本素材，大资本以《肆无忌惮的南宁传销》为基本素材，搭配《易铁南传总控》的综合性针对性解释资料。记住一个重点，前面是传销资料（行业资料），后面是针对性资料，再最后是国家态度以及相关重量级新闻，最后补课用视频。没有动摇决心，前后顺序不可颠倒！

7、钱的问题，如何面对损失。不要管能不能拿回来，先直接说有办法拿回来，有人告诉我们怎么拿回来（刚才讲故事的那个人就拿回来钱了），先把后路放好说好，不要管能不能做到。千万不要说“损失的钱算了”这样的话，对家庭环境不好的人这种压力是巨大的。人清醒了，再去商量那些具体细节。这样一起讨论挽回损失的过程中，也可以适当降低后遗症，制造一个平缓下降的过程。这是纯粹的心理把握，一定要循序渐进。

8、否定与肯定之间的灵活转换。首先：否定传销行业，不否定传销人，这是常用技巧套路。其次：否定传销体系不否定传销人，这个要看参与体系是不是很垃圾很穷，多了解参与者的传销体系现状，对劝说只有好处没有坏处。再者：否定传销参与者不否定传销行业，这个是专业技巧，深通各种传销操作中的歪理邪说，各地传销的特征性假话谎话，打击参与者积极性，否定他赚钱可能，闭口不谈国家支持相关比较晦涩难懂的问题，适合对象为低素质人群（进入冷静期在处理后遗症的时候否定传销行业后期补课达到）。传销的歪理邪说很多地方都是左脚踩右脚，自相矛盾，这个运用好了，不需要解释国家支持他自己会回家。

9、对参与者的推荐人，实施所有可能实施的措施，法律范围内的骚扰，破坏推荐人市场，调查推荐人家庭现状（如果他家人都默认或者参与传销的话），每个家人工作单位的调查，全程骚扰，散布其人全家参与传销并祸害我家人参与，进一步破坏推荐人市场。调查清楚所有推荐人市场之后，以威慑姿态强迫推荐人放弃拉人，继续怂恿家人参与传销。这也是家属常用套路，而且见效率非常高。这个操作在于先调查，再威慑。无赖的方式对付无赖，是最有效的，好面子的人更怕这一套，灵活掌握，不可逾越法律界限。目的是骚扰不是别的，别乱来。

10、在当地城市最大的 BBS，或者电视新闻，晚报，释放新闻，进行一切可以破坏传销市场的舆论攻势，提供详细资料，争取记者的采访和卧底调查。全面破坏一个城市的市场，顺带做到全面预防。

11、尽最大可能，用各种技巧，切断和传销体系之间的联系，杜绝进一步歪理邪说的灌输。换电话号码，弄坏或者换掉手机，删除号码，呼叫转移，打爆电话费，不要吝啬手段。与传销体系的隔绝，是非常重要的因素。

所有反洗都是心理交流，或者说是内心欲望和理智的一场战争，根据心理，把握性格，运用素材，有效沟通，之后，才能达到综合效果反洗成功，而后成功杜绝传销后遗症。

后路一直要留着，不要强迫他继续吹牛一千万美梦，牛吹多了他没脸回家的。最悲惨的就是那些被家人强迫有家不能回的异地难民，处境凄惨。家属们在断绝关系之前，三思再三思！

以上这些都是经过大量家属（不愿意请人劝、自己足够聪明好学的）验证的实用性技巧。易铁只是归纳整理，组合运用。天天泡群里闲聊，并不是一无是处，在于你自己的提炼能力有多强。每一个成功劝说自己家人的家属，都有可取之处，有谁去留意这些东西了呢？交流无极限！

2.6 对反洗 维生者说：

我不知道某些反传销人如何号称第一人，如何号称专业，如何标榜什么 A 什么 B，除了讲故事的反洗模式，在以后只对记者有用，他们喜欢听故事，你去继续讲故事吧！

这么多年了，传销一直在演变，回头看看你自己，到底进步了多少。每个角度你都知道，问题是每个角度的事情你就只会那两三句一成不变的说辞，你觉得你对得起你头顶上的光环吗！当未来网络传销参与者反问你的时候，你是不是就会一句话“你就是个骗子，那不是传销是什么”这句话来标榜自己的专业素养吗？

我就等着，看看某些人，吃老本到底要吃到什么时候。这么久了，连个直销传销都弄不清什么背景，你都变成专职解释禁传销条例的人了，你有否想过某天那个条例升级的时候你的脸放哪里去。能不能不要继续丢人了。

很看不惯很多人很多事了，那些劝说失败后家属的倾诉，是对我曾经的身份的羞辱和指责。不要强迫我退出以后参与到这个指责的对立面。

你不是神，你只是个貌似有无数光环的小人物，谦虚一点，好学一点，别让我继续鄙视我们自己了。

无限正义流的思想，丢地上踩踩，再啐一口！

正义无限，和传销人嘴里的成功无限出局无限的出发点不一样，但是思维模式一模一样。你有没有端详过你自己，行业病有多严重？你的就是对的？全面的？理性的？你有没有多疑症，有没有习惯性吹牛皮，有没有习惯性标榜成功（正义）。你是不是和传销人一样从来不敢正面对自己的弱点，正视自己曾经的错误，用一个有一个所谓的借口来掩饰自己内心的浮躁。

香港义工送给我的话：把理想现实化，不要把现实理想化。

3 中国传销密码，人际网络中的困境囚徒

社会转轨时期泛滥的传销现象，形成一个滚动发展的传销群体，按了葫芦起了瓢，此起彼伏生生不息。无论是异地传销，网络传销，抑或非法集资类传销，其群体心理都是可以作为社会学研究课题，相比瘦肉精、毒奶粉、毒馒头、郭美美一类负面新闻的相对单一性，传销群体集中了各种群体心理的负面元素，间接反映当下社会现状，直接标注了道德沦丧的惊人速度和尺度，搅扰了人们心中的中国梦。

价值观混乱的社会空气，滋生传销附带效应的土壤，决定了传销不仅仅是犯罪现象，而是一个社会现象。从整体上传销群体造对社会诚信的破坏，主流价值观的冲击，破坏正常市场经济秩序；从群体心理层面而言，在提倡和谐社会观念的社会管理层面，基层政府应对紧急突发事件，以及引导各种具备潜在共同心理的社会群体，都有很直接的启示。

本文针对各种传销的群体心理，及其交叉放大后，叠加社会环境、舆论环境所导致的现象及案例，综合分析归纳，告诉你为什么他们会飞蛾扑火，为什么会知错而为，为什么迷恋传销，到底有多少种因素导致传销阴霾挥之不去。尽可能给读者临摹一个完整的传销群体肖像。

3.1 传销群体的认同感、归属感

传销气氛的维持，确保成员心中的认同感、归属感，对传销组织的生存至关重要。成形的传销团伙会自发形成群体心理。体现在初期接触传销的洗脑流程中，以不断重复现身说法方式，来寻求认同感，譬如你是学生找留学生和你沟通，你爱好艺术给你找个画家，你是律师给你找有公检法经历的人沟通，你是商人给你找个更有钱的商人沟通。通过以往工作、生活经历、甚至个人爱好的展示，一方面压制被洗脑者的抵触情绪（你没资格和我叫板），一方面寻找认同感令其放松戒备，为深度洗脑做铺垫。用各种人的各种身份，反复的现身说法灌输，误导逻辑思维，令参与者认为“这么多比我还聪明的人，被骗的可能性不大”，从而进入丧失独立思维的催眠状态。

通过各种方式各种人不断的重复谎言、扭曲的价值观、错误的逻辑、杜撰的合理合法证据（既传销术语“复制”），强调群体意识，令传销参与者言谈举止、思维方式，提问回答，都遵从一个统一的模式，在行为及思想中制定各种规矩，如果逾越这个框架将遭受团伙各种形式的批评甚至惩罚。

比如“连锁销售”传销的七天标准洗脑流程，传销团伙将一整套歪理邪说，用不同的人换不同的方式讲述，如果有耐心听下去，总会有一个人的诱导能触动你，也许是你的老同学、老同行、甚至你的前辈“耐心劝服”，也许是某一个被深度洗脑后的“真诚现身说法者”，用眼泪、下跪、哭诉这种极端行为打动你。传销参与者在聚居地日常生活中，一个粗线条的《经管 20 条》，加上各种《生活复制》，会有各种各样的违背人性基本常识的规则约束，禁止吃肉喝酒、禁止看电视报纸上网、禁止与陌生人交谈、保密、穿着打扮的约束，用批评和罚款等方式，塑造一个貌似正规、实则自我封闭的团体行为准则，营造出群体认同感，并且洋洋得意自称为“没有穿军装的部队”。

任何传销种类，均要求新进参与者多考察几天，多了解几天，在反复灌输中寻找与你的共鸣，不停的沟通交流试探你的底线，一旦产生一次共振，撕开心理防线缺口，暴富的欲望就会难以抑制。

归属感是迎合每一个人内心的感情渴求，这张感情牌在异地传销组织中，从端洗脚水、递洗脸布等嘘寒问暖方式的原始运用，发展为“前三天感情留人后三天行业留人”的标准化操作，进而发展到现在的各种欲擒故纵的引诱技巧。大部分情绪低落、意志消沉、感情有裂痕的人，在这张感情牌和暴利诱惑的双重夹击下，抵抗力大幅度下降，此种原因进入传销的人，自我反省的可能性极低，其对传销团伙的归属感极强、信任感极高，“这么多好人怎么会骗我呢”就是最常见的心态。因此我们经常能看到盲从的传销参与者，痛哭流涕的抱怨家人不支持自己赚钱。

归属感，通过营造温馨环境让人产生错觉，无法拒绝“温馨环境”，潜意识中拒绝回家面对指责，惧怕现实环境的竞争。这种在异地传销底层的认同感归属感，有很多极端表现，笔者在反洗脑沟通案例中，经常遇到一些参与者明知是骗局，并认识到风险及危害，却因为与家人或者配偶的尖锐对立情绪，产生强烈逆反而滞留传销团伙，但是身在传销团伙却不拉人，耳熏目染两三个月之后，却还是抵挡不住诱惑主动参加。这种心态非常类似婚姻问题中，因为配偶对感情处理不当，则寻找其他人作为感情宣泄对象进而导致感情裂痕的情况。

传销团伙内部最主要的事情是“学习”歪理邪说，工作内容是演讲歪理邪说，开会内容是组织歪理邪说，管理团队是运用歪理邪说，一切的一切围绕着歪理邪说为中心旋转。

“重复是一种力量，谎言重复一百次就会成为真理”。“戈培尔效应”在传销群体中的运用，不停重复群体成员的共识，隐藏分歧和“负面”（预防打击传销的宣传称为负面）。久而久之形成群体价值观。长时间身处其中，扭曲个体价值观，令参与者沉迷而不自知。意志不坚定的人，在遵从道德和崇拜金钱两个极端之间左右摇摆，经历过一段时间的填鸭式灌输，放松心理戒备而被洗脑。

调查中发现，很多脱离传销群体一年以上时间的人，依旧迷恋传销环境，认为自己没有能力赚钱而错失机会，无知到这种地步令常人无法理解。

3.2 暴利诱惑下的群体性盲从心理

经济社会中重商主义的大环境，一切以市场经济调节为杠杆，趋利性为这个时代最主要的前进驱动力。在跟风心态严重的中国社会环境，盲从心理在趋利状态下，尤为显得突出。抢盐风潮反应出来的非理性群

体盲从行为令人无奈，而传销群体则是把群体心理中的趋利和盲从结合的完美无瑕。

老旧的传销认知中，总以为传销会有课堂、有讲师，而目前的传销已经突破人们的认知，进入各种全新的群体心理运用中。异地传销中以广西传销为代表，一对一洗脑的技巧从直观感觉上直接改变了“课堂与讲师”的传销认知，发展为“大课堂环境”，在一个相对封闭的小区环境，一个城乡结合部区域，大量集中租房居住，身处其中，行走在路上，都会有意无意的遇到各种各样的传销人，通过打招呼或者特有的识别方式（眼神、穿着、肢体语言、乡音等）形成群体意识，或者定时定点的自发性公开集会（南宁五象广场、桂林金山广场、来宾公园等），形成特有的广西传销洗脑环境，这种全开放的“大课堂”，无拘无束的人身自由，颠覆了老旧的传销认知。这样的“大课堂”要比小黑屋里的传销课堂，具备更强大的同化能力，身处这种数百人甚至上千人的广场中，任何人都会有一种“主流”的感觉，从而产生强烈的盲从心理。

从非法禁锢暴力方式，用强制灌输的洗脑方式，到开放式自由“考察”，制造并且利用环境因素洗脑，是异地传销最大的一个转变，其中以广西传销自由度最高。

网络传销中盲从心理，以最空洞无知的网络资本运作为代表，通过大量发帖，聚集网友在 QQ 群，定时在歪歪语音聊天室中，在虚拟的互联网中营造群体气氛，每天定时聚集进行激励、虚伪的关怀，三五几个口若悬河的鼓惑者，就能带动一个小群体从而维持盲从的状态。百度中搜索反传销和传销的二级关键字，很多都是网络资本运作传销这些人的发帖，密集的发帖让小部分不熟悉互联网心态的人产生错觉。这种状态与网络中某些偏激网络社区类似，具有极大的煽动能力和扩散效应，网民的盲从浮躁显露的淋漓尽致。

法国社会心理学家勒庞在《乌合之众》中指出，个人一旦进入群体中，他的个性便被湮没了，群体的思想占据统治地位；而群体的行为表现为无异议、情绪化和低智商。个人一旦成为群体的一员，他的智力立刻会大大下降。即便对于网络传销来说，只是互联网开放性造就了群体，心理层面效果还是一样。

3.3 励志与成功学造就的群体亢奋情绪

上世纪九十年代，成功学进入中国，各类讲座、书籍、“成功人士”层出不穷，从集体催眠的成功学讲座，演化到最新的团队激励培训，渐渐被各种企业培训融合进公司培训管理，算是功成正果。

而在各种传销组织的演讲中，妖魔化的成功学依旧流行，讲师们用夸张的音乐、混乱的逻辑比喻，抛弃道德伦理的拜金主义思想，挥泪如雨的激情继续着他们的演讲，把成功的定义缩小到纯粹的短期利益，蛊惑大批盲从者参与其中。传销最新变种中，也认识到这种激情演讲被排斥，将其渐改为单个激励以后，重点制造各种理论，嫁接各种专业名词、政策法规、消费理论，捏造各种歪理邪说，不停的复制灌输（听课）来确保参与者没有产生怀疑，用不停的金钱激励维持参与者的非理性亢奋情绪，由此演化出无数难辨真假的传销现象。

而在网络传销中，尤其是电子商务外衣的网络传销，再遭遇真正的电子商务的质疑之后，总是转移话题以个人收益为借口，来转移外界质疑，同时排斥提问者。因为他们没有相对固定的洗脑环境，只能用语言技巧来维护，炮制的新闻层出不穷，不停更新的歪理邪说来维持群体的亢奋，从而达到思想和情绪的控制。

在非法集资类传销中，以私募股权 PE 和原始股为代表的传销人群中，依旧沿用“某某某已经赚钱买车买房”的这种激励手法，在信息不对称的人群中，扩散效应非常快，笔者常见一些 PE 传销在一级二级城市无法存活，而进入三级城市和县城用这种操作，短期内处于观望的人群会迅速盲从进入亢奋状态，其现象和新闻曝光的“江苏泗洪宝马乡”现象完全一致。这种案例在 PE 传销集中的东北和浙江，因民间闲散资金充足，传销的潜在爆发力非常强。（这一点直接反应了现在预防传销的宣传死角，和一些基层执法人员敏感性不够的缺陷。如果基层执法人员在第一时间发现传销，第一时间登报声明抑制潜在参与者群体的亢奋情绪，则该传销会在当地迅速土崩瓦解。发现的越早，登报的越早，爆发的可能性就越小。近期各媒体围堵曝光各种网络传销后，均可以查看到立竿见影的效果，基层执法近身围堵，媒体迅速跟进曝光的策略，达到快速反应，形成机制化联动操作，几个接壤地区地方媒体的联手可以迅速灭杀各种隐蔽的传销变种，从而避免传销扩散后抓人难执法难的窘境。）

在个体层面，传销参与者运用自己学到的歪理邪说，博取团伙内部成员的“崇拜”，进而成功发展下线，都会给参与者本人极大的成就感和优越感，当团伙内部这种“优秀人才”比较多时，内部亢奋情绪就能得

到一定程度的延续，延缓清醒的时间，这也就是各类传销群体中为什么要不停强调“复制”的原因之一。

意志薄弱的人，叠加缺乏常识和专业知识，会非常留恋传销群体中的气氛，一方面是群体中的“温馨”，关键还是共同目标下的互相激励，大幅度刺激荷尔蒙分泌，维持假亢奋愉悦情绪，丧失独立思维。

3.4 掌握先机和掌握潜规则的投机心态

网络传销群体中“消费资本论”以理论支柱，经过“电子商务、拉动落后地区经济、解决就业、文化产业、振兴三农”等包装，堂而皇之的出现在公众视野中混淆视听，传销群体蛊惑新经济模式，新思维方式，将自己伪装成先知先觉者，大肆传播歪理邪说，与老旧传销相比，穿上一个新技术、新理论、新政策的外衣，欺骗性极强，这类传销洗脑课程中会嫁接各种宏观经济环境下的国家政策，经过该公司于相关机构合作，推行新的营销模式，往往令很多高素质人群被蒙蔽。

异地传销中，则更多以一个“前所未有的机会”出现，捏造国家暗中支持的各种说辞，而后国家通过打击传销的“宏观调控来控制整体发展”，给人一种掌握潜规则投机的假象，这也是最具抵抗性的歪理邪说，无论你做什么样的预防传销宣传，传销群体就用这个万能挡箭牌全部应付，至于这个“调控挡箭牌”具体内涵，则直接被盲从心理无视。

在某些常识极度匮乏的传销群体中，甚至有传销参与者以自己掌握先机和深谙潜规则而自豪，每日高谈阔论经济理论和国家政策，令人哭笑不得，这种现象在每一个传销群体中多少都存在，也是新的传销歪理邪说制造源头。

最近一年多来资本运作传销群体没能挖掘到亢奋素材，居然把“传销群英会”旧闻改个时间翻炒一遍，五月份居然在南宁传销群体中流传出“上海东方日报头条：国家投资广西五万个亿，打造七千万个百万富翁”的幼稚短信，在低素质传销群体中传播的沸沸扬扬。近日有传销参与者家人告诉笔者：“父亲给我看完这条短信后，痛哭流涕的劝我赶快辞职，把握机会去南宁考察”。

潜规则流行，社会中是存在这样的空气，尽管很多人可以躲开这样那样的传销骗局，却依旧在这种错误的价值观下生存

3.5 伤害传递的假币转手心理

绝大部分参与传销的人，在经历初期的亢奋后，多少都会意识到有种被套牢的感觉，但是一方面基于投机心理，更主要的是难以面对经济损失。这种现象尤其集中于高额入门费的传销种类。比如流行南方各省份的 21 份¥69800 以上资本运作异地传销，其入门费就 6.98 万（去除返还后 5.08 万），叠加家人重复投入成本，总体损失十几万甚至五六十万之多，脱离传销首先面对的不可承受的经济损失，很多参与者进退两难。在这种情况下产生的心理，如同自己不小心收到一张假币，往往一心想办法把这个假币花出去减少自己损失，这种是普通人的常见心态。将自己的损失通过伤害他人转嫁出去，而忽略道德修养，在转手这张假币的同时，还必须告诉被转手的人，这张是真币你要相信，否则无法转手，形成一个恶性循环。

从假币转手的对象分析分为三种，家人和亲戚、朋友同事、陌生人，假币转手心理上有两个方向，发展下线的由家人---朋友---陌生人，这种情况更多是在异地传销中发生，所有人都叫不到的时候会在 QQ、网络游戏、世纪佳缘等交友网站以网恋交友方式发展下线，以此坚持传销，进入博傻心理中的投机心态。而低素质人群中的假币转手对象，往往是缩小到直系亲属范围，众亲友皆知的传销参与者（传销术语：市场被破坏），用尽各种极端手段强迫家人参与，甚至用阻止子女自由恋爱为要挟，强迫子女恋人加入，令子女在孝道和爱情之间倍受煎熬。

网络传销更多情况下直接是从朋友甚至陌生网友开始，道德风险对参与者来说本来就比较低，于是这个假币转手的时候更加“心安理得”。转手过程中，相当一部分人因为长期身处传销洗脑环境，意志薄弱，价值观扭曲的状态下，转手出第一张假币，紧随而来的赌博心理会令其推销第二张假币，知错而为，导致越陷越深直至无法自拔。

3.6 博傻理论之下的赌博心理

当传销参与者操作一段时间后，多少都会意识到风险性，也会观察周边环境判断风险系数，评估个人

风险，激励会令其产生“博一次”的投机心理，这种心理在低投入门口的网络传销中大面积流行，偏向虎山行的行为，会令参与者进入第二个情绪亢奋期，由此引发诸多“有胆有识者的机会”之类的投机心理。

笔者个人通过各种渠道接近各种网络传销群体，在资深传销人员中，大量存在着明知是传销而继续热情参与的人，其中以网络资本运作最具代表性，其传销模式极其肤浅，稍有常识者均可识破为传销骗局，而且大部分参与者，均清晰知道为传销。人员发展对象重点放在从异地传销中处境两难的人群，利用这个人群急于翻本的心理，发展下线。基于这个人群长期被封闭洗脑反应迟钝，拉到一个赚一个，拉到两个赚一双的心态，典型的博傻心态。看谁能找到这种傻子，赌一次自己能找到两三个，任由傻子下线发展人员，就可以坐收渔利。于是所有异地传销关键字，甚至二级三级关键字，均能看到“网络资本运作”传销分子大量的重复性发帖，帖子中均备注落款的“网资”身份，更有甚者居然伪装成民间反传销身份，诸多真正具备价值的反传销资料，均被网资传销的发帖淹没。

这种博傻心态，在各个层面所接触到的各类传销人群，或具有这种潜意识，或者赤裸裸的表现在口头。譬如其中最为经典的传销网头谬论“这么多傻子不骗，别人会骗的他更惨”，这种心态驱使之下，偏向虎山行的老传销分子群体，不停转战与各个传销网络中，一次又一次运用“成功学”欺骗老百姓。而这些人，往往不具备操盘经验和网头带团队经验，是所有新种类传销快速泛滥的盲从推手，在表面上将自己包装成各种善良和成功人士，一身的铜臭味。在法律层面上来说，这个特定人群却恰恰为组织领导传销罪打击范围之外的人员，由此可见，网络传销的此起彼伏中，潜伏了多少博傻心态的传销赌徒，成为一个又一个传销高潮隐形的推手。

博傻心态在网络资本运作一类传销中，因为其下线发展基于陌生网友，表现的最为突出。对家人朋友，这些人还尚存理智，但是对陌生网友则是彻头彻尾的诈骗，彻头彻尾的谎言。

长期处于充斥各种“赚钱”“成功”的小环境，趋利避害的本能，为了洗脑留人不断的说谎圆谎，形成极度自私自利，善恶不分，纯拜金主义的群体价值观。不论能不能博到傻子当下线，在这种心态严重的群体中，群体智商均大幅度下降，时间较长的个体智商下降以及思维反应迟钝，都是很明显的特征。

3.7 传销团伙的群体排他性心理

排他性，在异地传销中表现最为突出，也是传销暴力的思想根源。稳定群体认同感和归属感，维持现有传销成员不流失，才能保证继续发展新的下线，这是传销团伙的最重要的“工作”。任何可能改变传销团伙成员现状的言辞、新闻、电视、个人行为、实业引导、工作推荐，甚至亲情感化，均会被传销团伙排斥。进而发展为对每一个主动接近的外人，均抱有强烈的防范心理。不接受传销理论者、不能参与者、当地人等，即便是直系亲属，均被传销团伙视为异类。

同时在异地传销操作中，传销团伙用极其诡异的“保密”规定，约束成员不对外界谈及自己“事业”，即便对配偶也尽可能的保密，为了保密可以肆意撒谎。一方面是为避免对方的防范和抵触心理，方便一次性洗脑成功或者避免暴露（传销术语：保护市场）；另一方面为了躲避执法打击防止外界渗透。异地传销最新变种，最为诡异的“北海精英团队”传销，告知家人自身情况中，所在城市、工作、住址、所用电话等等一切，全部是“标准制式的撒谎”，回家拉人头时甚至连传销电话都提前藏匿。这种“保密”行为形成习惯后，参与者就会不惜代价，为了圆谎而无限循环的“出口成谎”。因此很多人发现家人参与传销后，无法判断那句话真话那句假话，前言不搭后语，直接摧毁了最基本的信任，彻底扭曲了人性，是最具标志性的传销后遗症。

在低素质异地传销团伙中，走一个人往往会影​​响一群人甚至团伙崩溃，传销网头煽动恫吓团伙中的中青年成员，付诸武力解决“留人”问题，对抗任何一个拆散其团伙的倾向性行为，美其名曰“给机会、看懂机遇、保护家人”。从而我们能在新闻见到此起彼伏的传销暴力行为，甚至疯狂到殴打执法人员，冲击执法机关的群体暴力事件，给社会管理造成巨大的安全隐患。

因为长期复制灌输，越是单纯幼稚无知的人，其排他性越强烈。其心理出发点与前面所表述的群体认同感紧密相连。如果你行为举止令其团伙成员感受到“否定团伙认同感”的倾向，那么所有团伙成员都会极力否定你的说法，如果你的观点令他们无法反驳，他们会从你个人本身因素寻找任何可以贬低的说辞，否定你个人，从而否定你的观点正确性。如果无法否定你的人，那么就会在这个基础上创造新的歪理邪说，

来整体性的对抗外界干扰，稳定团伙，进一步控制内部成员情绪。此类因素造就了传销歪理邪说与媒体预防传销宣传的系统性对抗，激化传销歪理邪说不停翻新。

譬如异地传销群体里会有“真假体系”的说法，“那是假的，我们是真的，不要相信他们”。宛如在生活中“他家的那是狗，咱家的是犬，有真有假的，不一样的！”，用各种混乱语言逻辑，排斥一切不利于自己的元素。

在网络传销群体中，面对各种媒体曝光，传销网头已经形成机制性的撒谎对抗宣传。比如“报纸上说的是经销商团队操作违规，和公司无关”，“总有些居心莫测的人攻击我们公司，他们妒忌我们赚钱”，“他们是某某某雇佣的枪手”，各种狡诈的语言骗术，对抗外界干扰，久而久之形成群体排外情绪，“我的都是好的，别人的都是坏的”。

在个体行为中，排他性思维体现在对金钱的执迷不悟，知识和常识匮乏的人被传销团伙洗脑后，认为这样好的赚钱机会错过不会再有，思想中因洗脑后的高度亢奋情绪，任何亲友阻止其参与传销，均会被其认为是“断财路”的行为，进而引发各种断绝关系、离婚等行为，极大的破坏了家庭和谐。

目前很多传销团伙在洗脑初期，面对可预知的家庭成员反对，提前给被洗脑者打预防针，譬如异地传销语“夫妻两个如果有一人不认可很可能会离婚”，“如果你觉得选择对了就不要在乎家人看法”，“等赚钱后家人会理解你”，“赚钱以后用钱砸他”。尽管传销团伙不会怂恿参与者直接违背伦理道德，但是在参与者心中埋下一个伏笔；参与者如果一旦因家人反对争吵后丧失理性，其潜意识浮出就会果断选择断绝关系和离婚，从而彻底践踏和谐社会的最基本伦理道德底线，各种因传销产生的悲欢离合由此不断上演。

其他类传销中，因传销群体未能长时间聚居，群体心理有所不同。面对外界质疑的时候，更多的时候是大声说“你不懂这种消费资本论”“你不懂新经济趋势”“你与财富无缘”等措辞，用各种洗脑课程中复制而来的传销术语，兜着圈子说你不懂，如果理论不过，则在最后来一句“为什么要和钱过不去，能赚钱就行”。不停的重复自己的“渊博知识和超前思维”来排斥他人的理性分析，如果此时身边有团伙人员，则这种腔调会更加强势，以维持自己的权威性避免消极身边的下线。

3.8 不间断的心理暗示

初期接触传销时用的亢奋激励等，只是为了让参与者丧失判断力掏钱买单。而参与传销后需要持续性的“精神食粮”用以维持传销群体的“积极向上”情绪。来自外界嫁接、断章取义的洗脑素材不够的时候，每间隔一段时间，群体亢奋情绪降低之时，传销团伙会在身边寻找各种素材，经过传销群体的口口相传，短信传播，以讹传讹，形成了一些别具特色的特征性洗脑素材。通过郑重其事的宣称各种洗脑素材，给人制造真实、隆重的感觉，让盲从者心服口服，死心塌地的相信传销歪理邪说。

每一个经过包装和嫁接，甚至凭空杜撰的“合理合法”的证据，在其对应的传销群体中，都可能令群体“群情激奋”。其中最为典型的案例就是《北部湾集结号》，其编纂者投机取巧将该画册进入广西各地新华书店销售牟利，一时南宁北海洛阳纸贵，购买者全部都是异地传销人，单单因此书误导而进传销的人，笔者粗略计算仅广西就有数十万之众；现如今地方政府及时宣布其为非法出版物，媒体反复曝光，依旧有书店和地摊小贩为牟利进行私下销售，甚至又有牟利者尾随其后编造了一个北部湾畅想曲当做续集；传销人给新来洗脑对象接风洗尘的酒都有专用的“1040”白酒，需求决定市场，足见这些精神鸦片对传销人群重要性。

地摊上、淘宝中出售的非法印刷品，是整个传销链条中的精神粮食来源，时至今日在淘宝中依旧可以买到各种非法印刷品，据调查最北的哈尔滨肇东“欧莱雅”的异地传销人群，都经常性的通过淘宝和“连锁销售网”（诸多类似传销网站）购买传销书籍，用以“学习北部湾精神”，发展其“理论基础”。

系统对抗媒体预防传销的宣传，也是传销人群的日常工作的日常工作之一，借此来回在群体内传播互相暗示取暖。比如广西传销中关于焦点访谈“老总复制的秘密”的无知解释，居然在一个视频中能找到二三十个所谓的漏洞，甚至连播音员正常的微笑都被解释为国家暗中支持的暗示，无知“悟性”捏造出来的洗脑素材，令旁观者对这种毫无常识的愚蠢无从下手，望“传”兴叹。

其他具有代表性的心理暗示典型现象，“来宾政府大楼”被传销分子宣称为国家暗中支持的证据，来宾本地、玉林市区及北流、宾阳、钦州、甚至广东廉江吴川的传销都专程来“参观考察”；南宁五象广场的各

种景观造型、南湖公园的石头，则是全南宁传销人津津乐道的国家支持“证据”；北海北部湾广场的“黑锅”造型和北部湾一号楼盘造型，桂林金山广场和贵港市政府广场雕塑，以及各地城乡结合部整齐划一的回迁房居民楼，吸纳存款的银行网点数量多少，均被低素质人群生搬硬套，解释为各种啼笑皆非的国家暗中支持证据；甚至农行标志中的“ABC”字母，被南宁传销解释为五级三阶制中ABC三个级别的暗示（门槛69800的传销实际发展中只有ABC三个级别），恨不得门口的树有三个分叉，都是暗示传销发展的三个下线。丁磊、马云、牛根生、史玉柱均被传销人群传诵为“行业出局的成功人士”来营造名人效应。面对如此众多指鹿为马的常识盲区，无力之感顿生。

具备法人资格的网络传销和非法集资类传销，更多时候通过不间断的媒体炒作，来维持这种心理暗示。各种炒作概念的新闻，与基层领导合影、讲话、会议，更有甚者为炒作绕着弯子请领导、专家讲话，参与座谈会、茶话会，找媒体做广告或广告性质新闻，自己开个会给自己公司老总戴上这样那样的名人头衔，花招儿之多可谓是无所不用其极，防不胜防。笔者经常被这种炒作吓一跳，还以为自己调查不够缜密判断错误。

个体行为中的心理暗示，则是通过不断强调“成功人士”，用金钱包装刺激参与者，对暂时脱离的参与者，以及未来发展下线，用短信、电话、QQ传递心理暗示素材，以维持亢奋情绪。所以在阻止家人参与传销的过程中，切断和传销团伙的联系，是非常重要的因素。

网络传销人群中“消费资本论”，异地传销人群中的“幸福的港湾”，这两个都主流媒体都未能做较多正面回应，继续在传销人群中流传，相对“北部湾集结号”这样的，地方媒体连续性澄清则极大程度上遏制了传销人群的亢奋情绪。传销群体中的别有用心者，挖空心思寻找各种合法、合理、经济新思维的理论依据，造就了一波又一波的歪理邪说高潮。传销群体作为一个隐形群体，却往往不被主流舆论所关注，媒体宣传一般是采用头疼医头脚疼医脚的单一被动应对，预防传销的宣传总是赶不上捏造歪理邪说快，令预防传销的效果大打折扣。

3.9 法不责众的潜意识群体心理

缺乏独立思维，群体意识中的盲从心理之下，参与者为了互相“取暖”鼓励取得安全感，极力鼓吹“法不责众，这么多人要是都当做传销打击了，那国家不就乱了，这么多人怎么可能都做传销呢，都是傻子吗”。久而久之，所谓“合法”、“不合法不非法”的意识，就冲淡了法制意识。这种心态非常切合老百姓的思维方式，在传销群体中来回碰撞不断强化，在各大类传销群体广泛流行。一旦执法部门采取行动打击传销，高封闭洗脑环境、低素质传销团伙在这种潜意识，和维护团伙完整的习惯中，亢奋情绪激发导致各种恶性群体事件。

异地传销中，尤其以众所周知的几个大规模传销聚居地为代表，源自于个别基层执法放水养鱼思维，叠加法律操作局限导致的抓放曹现象，令数万甚至数十万的传销人群因此产生强烈的安全感，公然在各种公众场合聚集、洗脑、开会，宛如一个常态的社会群体。久而久之在传销聚居地，形成一个完整的传销产业链条，早餐店、饭店、桑拿、理发店、超市、电信缴费厅、菜市场、夜市、书店、地摊儿，传销参与者在各个角落均能得到有意无意的洗脑配合。其中部分为传销难民维生手段，老板对于配合洗脑手到擒来，很多传销饭店甚至推出“行业菜”招揽传销顾客；个别地区的联通合作营业厅，用赠送传销书籍促销手机入网。具备这种“和谐传销”的小环境氛围，长期身处其中，初次进入者因为宽松洗脑环境，立即被强烈的氛围感染，颠覆自己原有的认知，接受传销歪理邪说。更有投机心理严重者心中暗呼过瘾，放手一搏。

提高高度来看，这种整体性的制造出人气旺盛、经济繁荣的表象，形成吸血式的城市经济发展模式，刺激当地物价房价不正常增长，形成不折不扣的经济与精神双重毒瘤。通过不断裂变生殖，传播到全国各地的城乡结合部，有空楼房空小区的地方就有传销的生存空间。

在网络传销和非法集资类传销中，尤其是具备合法法人身份的案例中（世界通、太平洋直购、蝴蝶夫人、美亚国际为典型案例），传销网头通过大规模发展成员，妄图通过人数众多，基层政府对群体事件的维稳心理，绑架执法意志；同时利用地方政府官员急于发展地方经济，解决就业的心理，欺骗相关领导炒作新闻，捆绑上各种地方政府支持的光环，令地方基层执法操作投鼠忌器；更有甚者，拉拢相关部门人员，许以传销金字塔中的高点位，令其坐收渔利而达到变相行贿目的。其阴险奸诈足令所有经济犯罪类型黯然

失色，严重践踏法治社会的基本信条，破坏社会稳定和政府公信力。

3.10 中国传销密码：传销群体的囚徒困境心理

目前法律实践中，所有参与传销的资金均定性为赃款，组织领导传销罪和非法经营罪中均不予退赃。那么每一个传销参与者进入传销群体后，且清醒的了解传销本质，并不能代表他就会抽身走人。偏执狂一般追求财富的人，往往是穷人，卖房子高利贷参与传销的人比比皆是，捞一笔就走投机心态的人则更多。由此传销群体表现出一个广为人知的囚徒困境状态。

对那些老传销人来说，如果你违背传销群体意志，必然被传销群体抛弃，而且你一无所获。如果你假定传销群体中每一个成员，都不会说出事实真相，所有成员按照传销模式继续撒谎，看起来是可能赚钱。基于此种心理，传销网络中囚徒们彼此合作，坚不吐实，维持群体氛围继续欺骗新进参与者，采取各种防范措施（保密）对抗外界干扰，并且建立惩罚机制以防止背叛者举报或者破坏。以各种方式给群体内部成员，制造安全感，互相监视督促维持骗局模式。

而从囚徒困境的各种分析和案例中，以及现实环境中传销群体崩溃原因汇总，这种假定心理不可能存在，困境的维持是短期的、必然会被打破的；与此同时专业精神的角度决定，传销金字塔结构本身就会导致崩盘，再完美的团队管理和歪理邪说只能让崩盘稍有延迟。

崩盘原因，不出如下三种状态：首先群体内部成员众多，性格及价值观取向会有差异，经济状况不同，各种微小事件发生都会导致传销成员的“背叛”，人性中不可抹杀的善良、真诚、对下线的怜悯，等等均会打破这种困境。其次，外在因素的干扰（执法操作、媒体揭露），会打破各种传销模式的谎言，令被欺骗者反省自身，一个清醒者的高调行为可以打破整个团伙的困境心理，由此引发的团伙崩盘案例多不胜数。再次，每一个保密者基于对外界的封闭或者半封闭状态，对很多事实真相也一无所知，一旦通过内在或者外在的因素触动神经，自身囚徒困境心态崩溃，也会导致放弃传销“背叛”群体，而这种人本身在团伙内本身就具备影响力，杀伤力更加强大。

无知、卑鄙者在走进传销困境中，会变本加厉的伤害他人，道德沦丧。道德尚存者则会陷入深深的自责，伤害自己。而以上两者，在当生存困境出现之后，界限会模糊，用好人坏人这种非黑即白的逻辑，不能整体性描述清楚群体现象。传销群体将很多正直善良的人，用温水煮青蛙的方式，渐改为自私自利、狡诈、充满谎言的骗子，扭曲正常社会认知，最终形成质变。

由假币转手心理，导致受害与施害之间的不确定性，同时也给法律实践带来了难题。从传销团伙整体发展过程中来看，每一个参与者都是从受害转变为施害者，先被骗而后牵连亲友进入传销，达到积累条件完成晋升高级别，然后渐渐变为施害者。很多施害者往往已经是倾家荡产变卖房产加入传销，背水一战的心态令其无法回头，必须欺骗，必须坚持，否则无法面对下线里的亲友损失。于此同时，传销团伙中流行这样的谬论“你要对亲友负责啊，来了这么多人你要让每一个人赚钱啊，要不怎么面对他们”，这种怯懦心理与赌博心理融合，激发强烈的囚徒困境心理。

资金门槛越高的传销种类，这种被强迫的心态越发强烈。传销犯罪不予退赃的法律现状，进一步激发参与者的几乎无法压制的赌博心理：“坚持传销兴许能骗点钱，不坚持一分钱没有，还要面对下线亲友的追债和指责”。于是从这个群体心态中演化出又一种传销歪理邪说“只有放弃没有失败”，进而发展为传销群体普遍流行的潜规则：“脱离传销等于背叛，揭发传销等于挡别人财路”。长期扭曲人性的洗脑，传销团伙内整体性的持续性的亢奋下，个别先觉者发现传销骗局后，着急脱离传销阻止新下线进入，而违背传销的群体认同感，被传销组织排斥出群体之外（传销术语：打包出局）。

异地传销调查中，有很多匪夷所思的现象令人费解。笔者在三年中最为奇特的几个经历之一：以一个反传销者的身份，被传销头目邀请（其伞下团队成员三百余人，亲戚连亲戚的魔鬼体系操作），去反洗他下线中准备卖房子坚持的亲戚。传销规则里互相之间不许有借钱行为（借钱会导致其他下线效仿要钱挽回损失），这个传销头目自己阻止失败，导致几个下线抱团防备心极强，两人绞尽脑汁布局建立信任感，经过两次和下线面对面沟通，随后网络跟进反洗脑近一个月，下线终于冷却停止卖房子的疯狂行为。半年后传销头目告诉我，借钱给这个下线开个小饭店做传销人群生意（习惯性嘴硬不说退钱）。一个传销团伙的组织者领导者想阻止下线，借助外人外力而且是对立身份的反传销人才能达到目的，这其中仅存的道德、群体价

价值观、贪念导致的刺猬效应、以及扭曲人性的囚徒困境，纠缠交织出这个一个无法理解的案例，人性阴暗面居然是如此的复杂。

由于笔者经常在网络面对传销参与者，相对温和开放的态度，与有独立思维的传销参与者经常交流，很多人已经被笔者的分析说服，甚至表达出即刻回家的意愿，而令人遗憾的却是，相当一部分人会在后期交流中，或明或暗的表达出赌博心理和生存现状的无奈（退出传销马上面临着一无所有），继续无奈的推销假币，给笔者丢下一句话“做坏人容易做好人难”。其中有一部分年轻人，是因为全家长辈均参与传销而无法说服，也无法面对损失，出于照顾长辈的孝心，被亲情绑架坚持传销，这种悲惨在现实社会中有多少人可以理解他们？

三年对传销的调查研究，看到太多正直的中年人、善良的老年人、朝气蓬勃的年轻人，在生存困境下，在下线亲友的贪欲“责任压力”下，将自己的灵魂抵押给了传销恶魔，道德血液中仅存的恻隐之心、对现实的怯懦、左右为难的煎熬、本性向善的挣扎、无奈的苟且，以温水煮青蛙的缓慢节奏，让自己沉沦在欲望的泥潭而不能自拔。

更有不少好逸恶劳者，看清楚传销本质后，奔走在隐形传销群体之中，寻找各种“赚钱先机”，是每个新传销开盘后的首批拥护者；在各种场合传播“赚钱新思维”“新经济模式”，屡屡碰壁亏钱，却总是认为自己没有把握好机会，屡败屡战的顽固，法律意识淡薄到极点，道德沦丧到无法用理性来描述，人性被践踏的无以复加。

在传销重灾区，因传销难民聚集而诞生的各种网络传销、集资类传销形成互相“竞争”互相举报的局面，足见形势之混乱。传销的网头们则把这种骗术骗局，心安理得的称之为生意，“做网络的，是需要很大心理承受能力的”，“做网络都是AA制，没有借钱这个行规的”，“这次盘没有开好，下次要记住这次教训”，“没人有权利说我们是传销，能赚钱就行”，“这次小玩一笔，是个机会，赚个一两百万就撤退”，冷血漠视下线的各种悲欢离合及倾家荡产。

相比社会中其他类型的诈骗犯罪，这些网头知道什么时候进，什么时候退，什么时候举报自己，什么方式摆脱责任，什么时候什么方式洗钱，什么时候寻求保护，在这个小圈子里流行各种欺骗手法，不停交流借鉴，左冲右突寻找机会暴富。传销痴迷者将自己的人际关系、个人信誉、道德伦理，变卖成金钱，伪装成各种各样的先知先觉者、成功人士，除了满嘴歪理邪说混乱逻辑之外，外人感觉他们就是一个市侩、善于鼓动的商人。无所事事一无所长，以及好逸恶劳的习性，叠加上现阶段法律惩处力度不够，造就了这个隐形群体中的传销领头雁，长期制造、经营骗局，创造了一个又一个“辉煌”的传销大案。

无论哪种传销，都具备典型的囚徒困境心理，都在或明或暗的思想意识中，强迫所有参与者坚持传销。老传销人觉得钱少还想骗，新传销人不甘亏损努力去骗，达成利益共识后，不断捏造歪理邪说欺骗新人参与。“你骗了大家都有钱，你不骗大家都完蛋，不好意思的话咱俩一起骗，搞定几个就习惯了”，形成不可触犯一个传销天条。

从人数倍增达到财富倍增的传销理论基础来看，太多被骗的人放弃传销，才导致传销群体整体维持在一个动态平衡的数字，而这些平衡后坚持传销的人群，更多是因为无法面对损失、无法面对家人、无法压制贪欲而延续了传销骗局，不断对抗外界干扰，由此形成一个恶性循环，造就了生生不息滚动发展的传销群体，极大的抵消了打击传销的效果。

从法律操作上来讲，打破这个传销中坚力量的囚徒困境心理，就是打击传销见效的倍增武器。仅仅打击组织者领导者是不够的，下线成员罚款之后，在囚徒困境的侥幸心理驱使下，变换马甲、搬迁地点都可以延缓团伙崩盘时间。由此形成不打还好，一打就捅了马蜂窝的扩散效应。来宾、北海、南宁、合肥的每一次大规模打击，都会造成大面积扩散，搬迁各地的传销团伙信息源源不断，越打越多的状态难道也是执法部门的困境心态体现？

4 中国传销密码，异地传销层层诈骗的三种兵器(资本运作、连锁销售、69800模式分析连载篇)

前言导读：源于庞大的传销群体，在各种环境各个时期形成的各种操作风格，宛如一个五花八门的微型社会，要了解清楚并不是简单的三五句话就能可以的，各种欲望驱使下的各种人，纷纷扰扰的各种违背人性违背常识的现象，让很多外人迷惑不已，本文尽可能用逻辑分析的方法，呈现一个相对完整相对客观的传销群体现象，给读者一个完整的思路以了解传销的危害性。对于想解救、劝说传销参与者的人来说，这些描述里会有一些答案，结合南传密码的反洗素材库，按南传反洗流程框架，对号入座，相信会有较高成功率，相关联的其他层面的素材，也会在中国传销研究网 www.chuanxiao123.com 逐步公开。

4.1 欺骗架构

肆虐的异地传销久打不绝，其中最泛滥的为资本运作和连锁销售名目，久打不绝的原因除了法律操作难度之外，就是因为其完整的歪理邪说和层层保密的诈骗操作，利用真实的感情和信任基础以及专用的语言技巧磨合，此三种武器有机组合形成完整欺骗架构。不明真相的人牵连自己亲友一起飞蛾扑火，甚至倾家荡产后还不能反省自身，由此形成一个自我完善的欺骗链条，通过传销组织的分裂生殖特性，不停延续异地传销噩梦。而在预防传销和反洗脑的过程中，最为艰难的则是无法精确拆穿整个欺骗架构。

整个欺骗架构由各种歪理邪说模块组成，内部尽可能保密各种欺骗，当媒体宣传拆穿一个欺骗模块，传销组织就放弃一个，并且通过变化语言体系的语言技巧，或者组织新的歪理邪说来顶替原有模块。不能补充新的模块，整个传销歪理邪说架构就会出问题，不仅骗不了新来的人，连原有的参与者都会放弃导致团伙崩盘。对目前流行的 21 份 69800 传销来说，这是一个非常灵活高效的补缺机制，在媒体频繁曝光后演变的看似越来越坚固，这就是我们日常所说的道高一尺魔高一丈。处于金字塔各阶段的参与者，不吐露真实信息，使用不停升级的语言体系，用诡异的语言逻辑自我安慰且欺骗下线（大部分是无意识欺骗），使自己以温水煮青蛙的缓慢过程渐渐深陷，而进入金字塔上层逐渐清醒之际，却发现自己已经进退两难，在内心激烈的天人交战之后，扭曲自己的价值观，演变为职业骗子。

第一阶段、对初次接触者来说看似完美的传销基础理论，汇聚了庞大的信息量令人浑身是嘴却无从反驳。现实中传销组织为涂脂抹粉，不断充实自己的基础理论，各种自相矛盾理论用语言技巧磨合，或者用感情和信任来磨合，在疯狂欲望驱使下，不停演变歪理邪说。而既得利益与好事者则用各种含蓄的文字技巧、语气、不规范行为、刻意编纂的传销理论书籍，去暗示其经济行为的合理性，更貌似真实的欺骗模块，形成外围和谐的传销小环境气氛。书店里的传销书籍及庞大的传销人群，造成的迷惑性非常之大。

第二阶段、具备常识者相信政府和媒体宣传，不会去相信歪理邪说，却会被传销的语言逻辑迷惑，而在洗脑流程中，迷惑不了就用暴利诱惑，金钱诱惑不了就用感情和信任来打动，如果还不能奏效，则感情暴力、语言暴力（甚至行为暴力限制自由）则是最后的杀手锏，这是异地传销组织通用的洗脑流程，全方位的手段让任何一个初次接触者都会叹为观止。而一旦被感情和信任打动，站在歪理邪说假定成立的基础之上，则会被进一步深入洗脑而大部分或全盘接受歪理邪说。很多原本具备常识道德基线较高的三高人群，在三种传销武器的组合拳之下都意志松动，放松戒备接受歪理邪说。

第三阶段、对传销参与者来说，在由浅入深的过程中，会逐步接触到各种欺骗本质，大部分人因为各种原因，或者明明白白脱离，或者稀里糊涂回家。坚持下来的传销人则用不停丰富的专用语言维护整个欺骗架构，这就是异地传销特有的层层保密机制。知道秘密的人不告诉其他人，而不知道的人则继续盲目相信；如果本来不该知道的知道了，那么专用的语言体系就能发挥作用，用各种匪夷所思的语言逻辑，解释各种欺骗操作；在解释的过程中，还会不停强调“我是你母亲怎么会欺骗你”这种感情技巧；感情技巧不见效，则会这么说“你看某某那样的人都能赚钱都能成功，你这么出色的人为什么就要放弃？看清楚是国家行为的大方向，不要去看这些细枝末节的小问题”，别小看这一句话，里面有三四种技巧组合发挥，歪理邪说有，感情技巧有，鼓励吹捧有，掩饰欺骗也有，表面看起来毫无破绽，都是真心话，而这种扭曲后的真心话，在说话人的脸上，看不到任何欺骗成分，因为说这话的人也不一定明白这句话有什么问题。而这

些话都是不断重复（走工作、学习、复制）后强化在脑子里的认知。

第四阶段、发展至最后阶段，参与者因为暴利诱惑或者囚徒困境心态，渐变或被强迫改变自己的价值观，把欺骗当做一种生意，其语言体系中的终极自我安慰技巧呈现“这个行业就是这样的，我也没办法，我只照顾好我带来的人不赔钱能赚钱就可以了”，至于其他下线的损失甚至倾家荡产，也有专用的措辞风格“他能力不足，不适合行业”、“做什么生意都会有人赔钱的，他自己运气不好”、“传统生意里欺骗更多，我们只是骗的更快更直接，给自己挖第一桶金子而已”。进入这个阶段，各种明知是骗还刻意而为的人，都会为了维持骗局继续骗钱（逆向因素是因为无法面对众多下线损失，所以说是被迫坚持欺骗行为），掉头为整个传销欺骗架构的模块化建设添砖加瓦，形成不停演变的恶性循环。外界所迷惑的问题则在于，参与者明知是传销如何还能振振有词、旁若无人的高谈阔论那些歪理邪说，令人对传销洗脑的蛊惑性恐惧不已；而深度洗脑后的参与者，则认为别人了解的信息太少，和自己不处于一个层面，鸡同鸭讲的效果无法沟通。

这里需要注意的两个重点，其一是：欺骗架构中的层层欺骗，是通过温和的语言技巧达成，基于各种传销常识和传销逻辑，采用专用语言体系中的语言技巧来含蓄温和揭开欺骗（并且继续发挥感谢信任因素和暴利诱惑），而这些欺骗本质第一次接触者和外界来说，是可以一眼看穿是欺骗；但是在传销组织被洗脑过相当一段时间的人，因为出发点和逻辑常识被扭曲蒙蔽，基于这种扭曲基础之上，一切看起来都很合理。常人总是认为传销参与者这么久还执迷不悟非常不可思议，其实只是把一个完整的欺骗架构分层次分步实施，由浅入深温水煮青蛙的过程。外界观点总是以为传销组织会赤裸裸的告诉参与者被骗，却低估甚至无视传销专用语言体系中语言技巧的强大蛊惑性。

另一个重点则是，在由浅入深的过程中，既上文所说的第三个阶段，也是外界所不知，至少有文字和新闻披露（对媒体人来说新闻价值不高）。这个温水煮青蛙的过程，其实还可以细分为很多个层级来精确表达给读者，说起来寥寥数语很简单，却对读者深入了解传销的蛊惑之处却是一个障碍。这个层层欺骗架构，在每一个地区每一个不同人群的传销组织中，都有不尽相同的表现形式（小模块不同），但是整个架构却基本一致，在三高人较多的传销组织中，因为群体素质较高，会简化欺骗层级，并且进一步精炼语言技巧（用政治语言 and 经济学语言伪装），比较直观的欺骗模块都被淘汰掉（对抗媒体预防传销的宣传）。而在低素质的传销群体中更多强调延续性，多年不变的歪理邪说一直传承，行话称之为“复制到位保证成功”。

我们以广最疯狂的西传销的资本运作、连锁销售名目传销（69800）为例，完整表达传销组织的模块化操作的层层欺骗架构。该类型传销组织绝大部分情况下不使用暴力限制自由的方式强迫听课，但经常用感情暴力和语言暴力强迫来配合暴利诱惑，这个特点与传统类型的暴力传销不同，其他地方欺骗架构一致，但是单个欺骗模块则是花样百出，甚至在一个重灾区城市有六七种完全不同的操作风格，但是基本都出自于一个架构，根据自己发展下线的经验自行演变发展而成。

在描述整个架构之前，为清晰表现各个欺骗层次和模块化变异过程，把传销参与者归类而划定几个基线。在这几个基线中，读者可以感知“知识决定命运”、“性格决定命运”等等常识性因素，可以有一个清晰直观的认识。

4.1.1 A 被传销洗脑深度的高低：

（这里的 A1-A3 不是老总高业，是缩写，后面对 600 份以上用老总这个词汇，避免混淆）

在层层欺骗的架构中，每一个层面都有特定的语言体系和逻辑思维，才能让参与者寻找到内心坚持的动力。如果不能用语言技巧降低道德品质，那么尚存的道德压力会和欺骗本身激烈冲突，会令参与者内心异常痛苦，之所以异地传销总体上一直维持在一个相对均衡的人数，一方面是预防传销的效果达成，另一方面是这些道德尚存者的悬崖勒马。而无知盲从者和道德品质低下者，运用语言技巧，互相鼓励乐此不疲的坚定信心，因为骗到新下线就有钱可以分（行话称之为有发展就有钱，发展是硬道理）。所以总体上来说，因为违背道德底线，这种模式的传销体系本身是不可能实现有效倍增的。

（A1 刚刚接触传销处于严重怀疑阶段，一般为接触传销洗脑后一周内

（A2 有选择的接受部分传销事物，对其中一部分依旧怀疑甚至嗤之以鼻，一般接触时间为三月之内

（A3 接受大部分传销理论，对自己怀疑的小部分理论持无视态度，或用其他语言技巧淡化，一般接触时间在三月到十月，或者上高级别（老总）之前

(A4 参与团队基层管理工作(大经理、总管),接触到较多基层真实信息和少量上层真实信息,是渐变过程中最主要的阶段

(A5 接触到大部分的传销高层真实情况,下线人数已经积累到比较多的人数,通常在 20 人以上。接触时间通常在十个月到一年半之间

(A6 进入或者了解传销高层核心,了解所有真实情况,这种人很少,具备很强的承压能力,情商及管理能力较高,道德品质往往很低。

4.1.2 B 文化程度和社会阅历的高低:

文化程度高低,决定常识的多少,而社会阅历的高低,则能有效识别传销语言欺骗的技巧;同时我们需要注意社会中普遍存在的拜金主义思想,对整个国家和社会价值体系造成的不良影响。传销群体中经常标榜自己“行业就是高素质人才制造流水线”,装腔作势的来几句高素质话语,好像就能改变文化和阅历高低,无知之处确实令外界无法理解。

(B1 高文化高阅历,这个状态的传销参与者多数情况属于主观欺骗,道德品质较低,投机心理严重,是整个传销群体的理论制造者

(B2 高文化低阅历,无法有效判别语言逻辑中的欺骗成分,通俗的说就是“情商太低”,在传销群体中主要表现为大学生等高学历人群,

(B3 低文化高阅历,缺乏常识,很容易因为感情信任基础而相信传销,传销基层大部分人很少主观欺骗,缺乏知识就会被这种非主观欺骗的假象所蒙蔽(确实是非常真诚的欺骗),这种人群更多集中在北方人群中,讲义气讲感情,无条件信任亲友的口头语言,却忽略了常识。

(B4 低文化低阅历,这种人一旦相信传销,自我反省的可能性几乎没有,单纯且无知,是整个传销群体盲从的主体部分

4.1.3 C 道德品质的高低,价值观取向

这个衡量准则常人总有混淆,高素质和高道德修养并不一定成正比,确实有一些三高人有极低下的道德标准。有知识的人如果道德沦丧,会比无知者造成更大的破坏性,正如资本运作传销在南宁北海发酵的歪理邪说一样,传遍全国传销人群,被奉为宝典,掀起了一个又一个异地传销高潮。从参与传销时间长短的角度来说,总体上传销人参与时间越长,道德品质越低,价值观取向越趋向于纯粹的拜金主义,其大脑里成功的定义只有一个标准,就是钱的多少,正所谓满口的真诚和素质,却一肚子欺骗和铜臭。

(C1 道德修养高,信仰坚定,出于良好初衷而误入传销,党员、各种宗教信仰徒等等在三高人群传销中比比皆是

(C2 道德品质一般,大体上符合主流价值观,短期迷惑被激发欲望而参与传销,或者因为生存压力大不堪重负

(C3 道德品质较差,对于伤害、欺骗他人而赚钱,持冷漠态度,这种价值观取向,是大部分传销人群的主要组成部分

(C4 道德品质极差,曾经有污点,其他传销经历、不规范直销人群中较普遍,拜金主义思想驱动的纯粹骗子

4.1.4 D 改变现状、金钱欲望的高低

改变经济现状的积极程度,决定欲望,而欲望决定参与传销的动力和退出传销的阻力、勇气。好赌者欲望最强,而好逸恶劳者不一定有强烈的改变欲望。平常心的人则是最难被传销洗脑,上进心强烈、表现欲强、情绪低谷中的人反而容易被传销基层的积极气氛感染。这个衡量标准更多是取决于当事人的性格及家庭环境,把性格分类难度太高,用家境分类则简单明了些。一般来说家境好的人心态平和、社会阅历较丰富,所以在大量的预防传销宣传之后,这种人接受传销理论的概率很低,反而是家境差的人群,在阅历、欲望驱动等方面更容易接受传销,其潜意识里有改变现状的欲望,同时也因此造就了更多家境不好的人倾家荡产血本无归。

(D1 家境好，甚至非常好，十万二十万的损失不会伤筋动骨

(D2 一般性家境，损失个五万十万，还是有点心疼但可以承受

(D3 较差家境，损失很难承受，(因此会影响道德品质及价值观取向的变化)

(D4 非常差家境，借贷或者卖房子参与传销，一旦参与几乎没有回头路(因此会影响道德品质及价值观取向的变化)

4.1.5 E 感性因素，被感情(亲情友情爱情)、信任所左右的可能性高低

传销行话“前三天感情留人，后三天行业留人”，这句话告诉我们，没有信任基础的人被洗脑成功的概率很低，更多情况下异地传销只能骗亲友，行话称之为“家人亲属信任度较高，容易接受”，也正是因此传销大肆破坏了社会诚信体系。绝大部分人都会因为拉自己进去的人没看透传销整个欺骗架构，出于其真诚的善意才能留住人，而后用或多或少的感情暴力、语言暴力，半强迫半诱惑的进行下一步洗脑。在传销群体中确实有很多子女因为长辈参与，被迫参与传销，至于是否在参与过程中坚持自己的底线，则要看个人意志的坚强程度。很多意志坚强的人，在传销基层温馨和谐的气氛较长时间感染下，淡化了常识、价值观以及信仰，被潜移默化而全盘接受传销理论，也成为传销坚定的参与者。也确实有很多人对于长辈所做的事情不闻不问，冷漠面对(反正就五万块钱，老爸开心就不管)。

(E1 直系亲属，非常要好的朋友，事实婚姻的夫妻双方，有非常高的信任基础

(E2 恋人关系(注意：不是网恋、婚恋网站相识的，而是传统形态的恋人)，较高信任基础

(E3 非直系亲属，比较熟悉的朋友，较高信任基础

(E4 普通朋友，较远的亲戚，同事，同学，一般性信任基础

(E5 网恋、游戏、兴趣爱好等相识的网友，婚恋网站相识，常态社交认识，短期工作认识等等陌生人，缺乏足够信任基础

4.1.6 F 各种不同操作风格的传销团队

团队成员整体素质不同，会演化出看起来完全不同的操作风格。素质较高的团队会把很幼稚的错误改掉，改不掉的用语言技巧处理，这种团队不会有任何限制自由，同时违背人性的事情较少发生，而在日常状态看起来和传统宣传上的传销有很大差别，迷惑性很强。素质较低的团队因为不懂管理，语言技巧匮乏，会严格按传承来操作，强调服从意识，管理层面上愚弄和保密的手法比较多，同时因为素质低伴发恶性事件较多，日常状态比较接近恶性传销，不仅思想不自由，连人身自由都有部分限制。

有几个方法简单判断团队整体素质，背业务洽谈和经管 20 条的一般素质偏低，限制自由的素质最低，温和限制自由的较低；感情暴力和语言暴力是大部分团队都会使用的方法，如果不使用这两种温和暴力，那么素质整体就高很多了；在歪理邪说素材中，强调政治经济因素(国家行为、虚拟经济等)的是普遍的，强调公司(文斌、派隆等)的素质较低，强调“成功”的素质最低，强调收益的素质最高(这是个很奇怪的现象，可能是素质越高生活压力越大有关)；在保密欺骗环节中，严格保密的素质最低，反而公开赤裸裸分钱事实的素质较高，这是来自于尚存的道德压力本身决定的；日常生活大部分吃素或者严格要求吃素的素质最低，口头要求但不严格禁止的素质中等，不约束的素质较高，而习惯性请客吃饭的则是素质最高的(这一点和暴力技巧运用原则一样都是人性因素)。

(F1 南宁北海为代表的 21 份传销团队(包括一部分刚刚变异的 66 份、42 份)，素质参差不齐整体中等，从这两个地区搬家出去到海口、合肥、长沙、武汉、南京、贵阳、昆明、都江堰，以及广西境内的防城港、河池，均是比较统一的操作风格，但是讲课细节上还有很多小的不同点。人身自由较高，开会较少，一对一洗脑，无暴力行为。

(F2 来宾为代表的 11 份、10 份传销团队，其中玉林、来宾、宾阳、河池、贵港等地很多都是由 11 份演变到 21 份的，宁夏固原为扩散源头的传销，湖南、江西境内，大部分都是类似操作风格。文化素质整体低，温和暴力、人身自由有一定程度限制(走哪里都有两个人)，传销课程安排密集，开小会比较频繁，背业务洽谈、经管 20 条，大部分该类型团队都禁止喝酒吃肉，一对一、多对一洗脑都有，语言暴力和感情暴力运用非常充足，因此导致家庭破裂非常多。

(F3 南宁 87、108、120、150 份体系，整体素质很高，开车走工作，歪理邪说体系中大幅度减少幼稚的错误，绝无暴力、一对一洗脑，语言暴力和感情暴力都甚少使用。

(F4 活动与西安、威海、扬州、郑州等地的北京体系，综合素质高，感情暴力和语言暴力都很少使用，名目为五星制资本孵化居多，分钱环节上较少欺骗，强调推荐人转让，一对一洗脑。

(F5 广州周边，及广东其他地方零星的 1 份体系，暴力倾向为全国传销中最严重，歪理邪说一成不变较简单，高州茂名湛江肇庆河源的 11 份体系操作，与 1 份体系非常接近，睡地铺限制自由，集中上课，多对一洗脑。

(F6 因打击传销风暴，扫荡掉上层组织者领导者后，留下的基层小型团队，通常十数人，三五十人不等。即异地传销的分裂生殖特性。

(另注：如果团队中有较长期的安利等直销从业经验、早期摇摆机传销从业经验者参与团队管理，那么这个团队的洗脑深度比一般团队会提高一个数量级。)

4.2 我们尝试用逻辑分类的方法，仔细剖析传销真正的内幕。

异地传销洗脑的三种兵器，1 模块化歪理邪说体系、2 语言体系和逻辑思维、3 人性弱点的感性因素。

4.2.1 一、模块化歪理邪说体系：

层层保密的欺骗性操作是维护整个欺骗架构的基本手段，否则真相一旦赤裸裸暴露整个传销团队都会崩溃。早期的行话称之为“行业的灵魂是保密”!!!

在这个模块化的体系中，又有两类细分模块，一是歪理邪说的各个部分模块，二是被保密的欺骗操作小模块。

歪理邪说模块都是传销的基础理论，其他一切均在此基础之上搭建完成，但是少个一块两块（被媒体和互联网拆穿）并不是很重要；保密模块则是有严格的等级制度，行话称之为“一级知道一级的事情”，因为不为外界所知，所以该模块里的中高层模块更换频率很低，同时保密模块本身在欺骗架构中，就是用语言体系的语言技巧来平滑转移矛盾焦点，所以无论是传销组织内部还是外界都并不关注这个细节。同时这也是本段落的核心宗旨

将模块化操作表达清楚的必要性，是因为传销歪理邪说会不断更新模块对抗外界干扰，以便于发展新的下线。外界干扰主要是政府打击力度、媒体揭露力度、互联网舆论的抨击力度(既行业所说的负面宏观调控)。而且传销组织中的“人才们”还在不断充实这个基石，形成媒体打掉一个歪理邪说，过不久又诞生一个歪理邪说的被动预防局面，这里最清晰的体现了模块化操作的高效率。大部分歪理邪说都是吸引媒体着墨的重点，所以每隔一段时间媒体会集中曝光各种模块，而传销团队内在在外在的人，都会被这种报道感染，于是放弃相对应的模块，或者变换措辞风格将模块升级提高欺骗性（他们并不是一个愚蠢的组织，相反很聪明）。来自于互联网的抨击则更尖锐更具针对性，几乎是层层剥皮刀刀见血。与此两者相反的则是各政府部门新闻，总是不疾不徐不温不火，隔靴挠痒的措辞风格给了很多传销人臆想发挥的空间,所以会不停的有人断章取义政府新闻和政策。

歪理邪说体系中，分为以下几种

--X1 对政治、经济、法律常识的歪解和杜撰；对政策的嫁接、断章取义，及凭空捏造（极具“创造力”思维）；

--X2 对各种媒体新闻中只言片语的歪解、对政府官员发言的歪解、断章取义，凭空捏造（如常用的凤凰卫视中朱镕基讲话，及总理汶川地震讲话）；

--X3 现象类：啼笑皆非的各种国家行为暗示，南宁五象广场、贵港广场、北海北部湾一号三千里、贵阳金阳卫星照片、合肥政府大厅等等，依靠想象力编造出来的各种洗脑素材（参考央视对来宾政府广场传销人群的暗访）；

--X4 现象类：书店里的合法出版物、地摊儿上的非法出版物、流传于互联网的各种传销视频及歪理邪说；

--X5 现象类：银行、集团电话、楼房、开发区、传销人群、拉动当地消费、抬高当地房价。真实存在

的各种表象。这一类欺骗性最强切记切记!!!（表象之下的本质有很多，传销语言体系用非黑即白的逻辑，假定推理为国家行为，先声夺人，模糊事物本质。）；

--X6: 业务洽谈、高起点、经管 20 条等传销团队管理细则（枯燥不堪，而且吃什么用什么所有生活要素都管）；

--X7: 初次接触者最容易糊涂的几何倍增、五级三阶制(这里玩的是数字游戏)；

--X8: 后顾之忧，可转让可继承零风险，博一次富三代，相信推荐人不会害自己，传销行业生命力等等；

--X9: 魔鬼词典中最经典的传销词汇“负面调控”彻底颠覆了政府舆论对打击传销的宣传，专门有一堂课名称为“宏观调控”；

--X10: 拉斐尔曲线、拉弗管道、提高门槛减少从业人数，看似解决了倍增 18 代中国人不够的几何倍增；

--X11: 所谓上平台之后的二次平台、国家项目等等，用来诱惑有实业发展愿望的人。

11 大类模块，其中 X1、X2 两类小模块最多，与其他 9 类一起统计，流传在各地、各种素质各种操纵传销群体中的模块，应该在四百余种之多。同时需要注意的是，依据成功学、团队激励、企业管理、政治经济专用名词，嫁接诸多学习和管理工具在其中，与歪理邪说模块有机结合形成一个组件（大模块），如果不具备该领域常识，非常难以分辨清楚，因为这些东西是具有正面普遍意义的，正确的常用的工具。正如同韦小宝撒谎九个真话但关键性的一句是假话，组件中相当多的模块都是积极向上、真实存在的，而诸多真实且正确的东西嫁接来遮掩一个虚假本质，因此强大的迷惑性操作才会有三高人群的参与者存在。

在这个在新进参与者人群中，绝大部分人并不相信所有欺骗模块（除了 B4 类人），而只是选择性的相信歪理邪说其中一部分，但因为诱惑（或其他原因）而对其他自己不相信的模块持沉默状态。而在参与传销之后因时间的延长和参与深度的加深，会进入下一层欺骗模块，在这个渐进的过程中会看到各种各样的更多的欺骗，因此传销组织需要巩固认识令其坚定信心，也就是传销组织所说的“你多了解，就会知道这个行业是如何的博大精深，考察七天都算是很少很紧张了”。

保密模块说起来是内幕，其实很少但是很复杂：五级三阶制的各种错误，上税谎言和真实分钱模式，负责调控的警察确实会抓确实有坐牢的风险，每个不同的阶段面对上线和下线不同的操作方法，都慢慢描述。（部分细节参考易铁的南传密码连载中的精确描述）

=====在由浅入深的过程中，在以下几个模块中可以体现的更为清晰

X6, X7, X11, 三个模块的简单破绽

其中民间反传销常用的模块为 X7，因为这个模块本身是数字计算，计算结果更为直观清晰，从数字得到破绽打破其他缺口，对所有具备小学数学以上的人群有一个很直观清晰的认识，对 F1、F2、F3、F5 类型团队均有一定程度的反洗警醒作用。作为对抗的另一方，相当一部分传销团队在洗脑环节中淡化这种数字计算，甚至不予计算（北海传销连 1040 万怎么算的都已经失传，南宁大部分只敢算 3800 赚 380 万）。层层欺骗在这个模块中表现最直观，A1A2 状态的听到一种说法，A3 阶段会被安抚性的语言告知第二种说法，A4 会有第三种说法解释第二种说法的破绽，到了 A5 阶段揭开谜底的手法更多，直接说破、温和说一点点、拖延时间、甚至继续保密欺骗，各种手法层出不穷。目的只有一个让参与者主动或者被动的继续参与，并且保密。

媒体宣传中很多都是强调几何倍增的人数 18 代不够中国人玩下去，以此简单方式揭穿，好事者（北海热点传媒）在 08 年秋季发明了一个“拉斐尔曲线”来解释这个破绽（即 X10），后因网络反传销宣传的揭穿，将拉斐尔曲线进一步修改为拉弗管道，用各种语言技巧回避；甚至直接淡化到没有学术名词，用让人无法搜索到相关解释（简单却有效的对抗技巧）。

X6 模块中，稍有管理常识的人，会非常反感传销组织粗糙且没有人性常识的管理方法。而没有管理经验者会在渐进的过程中，发现 X6 相关事情在传销组织中的可有可无，尽管业务洽谈、经管 20 条等对很多日常行为做出了很多规范，依旧有很多事情会发生令参与者起疑心。也就是说面对这个模块，有常识的人会觉得管理条例本身有问题，没常识的人尽管会遵守但是无法遵守，违背人性的细节太多。

比如禁止吃肉禁止喝酒，禁止借钱；如果有高级别传销人亲属在传销基层，那么按常识应该资助亲属参与，但是操作中往往鼓励亲属卖房子参与传销；但是如果资助亲属则违背管理条例。这种管理和实际中

存在的各种矛盾，会让稍有警惕心的参与者发现很多问题，这些矛盾在传销组织内部，则用保密方式来处理“行业内部禁止借贷”，对不知道的人欺骗，对知道的人用符合人性的方法处理且用语言技巧掩饰“这是上线对下线的帮助”。如果有常识的 A5 阶段有 A2 阶段的亲属要卖房子，在体系内公开口头支持，但是私下以其他名目帮助。因素不同，而决定人性被践踏到什么地步（看到这里就应该明白各种极端违背人性的现象为什么会发生）。

=====X1、X2、X3、X4、X5 模块中的时间效应

在这些概念性、理论性模块中，预防和揭露在媒体中表达的很松散（各地传销组织小模块均不相同），同时时间效应也削弱了预防效果。比如媒体揭露连锁销售传销，变换名称为资本运作；媒体再揭露则更名为连锁经营、商会商务运作等等新马甲，F3、F4 两类传销组织干脆放弃只说虚拟经济，F2 类则频繁变更虚假的连锁公司名称（对内称之为更换合作公司）。媒体说 69800 的投资是传销，传销组织变化为七万元入门费，多交两百块钱就化解了，各种各样交钱的花样更多，已经无法统计。

法律常识中，每一个传销相关法律，传销群体都有自己的解读。比如非法经营罪相关，传销组织解释为“我们是民间资本，没有经验任何产品”，组织领导传销罪要件中也有商品一说，传销组织解释“我们没有商品”却忽视了参与传销的“资格商品”，也有解释为“虚拟经济”回避传销相关，甚至在北海传销最新的歪理邪说中如此描述“我们 29 个人上平台，组织领导传销罪三十个下线的要件就是暗中保护我们的”，这种常识对扭曲认知的传销人来说，似乎都有道理。

X5 模块中的银行现象，工行一直是北海传销标榜的真体系标志，因为北海工行技术性限制打破这个模块后，传销组织宣传演变为北部湾银行或者五大国有银行，后北海公安提高打击力度，传销组织则在操作层面，由原来让新进参与者自己存钱演变为上线代为存钱取钱回避破绽（索要密码），或者分两次存钱回避银行的反传销宣传。集团电话模块的说辞，最初是强调互打免费长话比市话便宜，发展为需要介绍才能进入集团网，然后变化出“集团网号码是长号的是真体系，短号是假体系”，甚至胡扯这是军用网专用电话卡，到现在 2012 年，各地传销组织洗脑过程中均开始全面淡化集团网模块（该模块已很难令新进者信服）。

X3 类现象，以北海传销为例，07 年强调高速路口的四个石头，08 年强调烂尾楼，09 年强调北部湾广场的黑锅，10 年则歪解北部湾 1 号，11 年又弄个三千里楼盘；得益于媒体的不断揭露，才能强迫传销组织放弃，但是也确实是在不断更新模块，这种无知确实令外人很难理解。更多时候只是为了找个心理寄托，传销参与者本身并不是很在意真实性。当然在 B4 类参与者较集中的传销组织中，这些所谓的暗示远远比其他素材要更具备信任的价值，很多脱离南宁传销一年两年的人明白了其他真相，却还在念叨五象广场的各种暗示。（所以这一段里体现的就是“素质高低决定传销组织运用那些歪理邪说”）

=====以上随时间效应和媒体宣传，所导致的各种模块演变过程，在新进参与者心中（尤其是有警惕心、有常识者），会随着时间的深入逐步发现，逐步清醒。为了对抗外界干扰、防止参与者自我反省，演变出更多花样。

F3、F4 两类传销组织大幅度更新模块对抗外界，F5 类传销组织是通过封堵外界信息而达到目的，因为整体素质偏低不善于更新模块进而采取各种暴力行为。而 F1、F2 则是目前数量最大的传销组织，基于团队内部整体素质、气氛决定，会产生两极分化，要么更新模块发展素质较高人群，要么降低素质越来越魔鬼化（家族式传销），加强对外界信息的围堵禁止上网禁止看电视，由开放较自由变回全封闭小环境和 F5 类型组织越来越接近，整体导致参与者整体素质越来越低，内部则冠以“保密”“低调”等借口实行这种操作。

面对新进者洗脑时，更多的是针对新进者性格、愿望、阅历，选择针对性的模块，用针对性的人和事感染，尽管相当一部分模块会不被接受，但是其中一个模块能打动人，则极力放大，期间放大梦想、进一步用语言蛊惑而洗脑。这个整个模块化体系，在一对一和多对一洗脑环节中，操作起来很简单，但是新进者认可参与后，依旧还有很大比例的人会选择后悔、放弃，后期紧接着跟进的就是一遍一遍的重复以及深入洗脑的 A3 层面复制洗脑，在假定基础之上展开。A3 层面通过长时间的重复灌输，固化一些思维，并且令参与者发展新的下线，缓慢进入 A4 层面，到这个阶段大部分参与者已经完全上了贼船而欲罢不能，形成一个新的因素，心理因素中的囚徒困境（退出赔钱，坚持也许能骗点钱）。

由于新进参与者状态由 A1A2 逐步变化为 A3A4 阶段，势必接触到层层欺骗各环节中的很多破绽，那么传销组织如何面对？答案很简单，就是充分发挥各种诡异的语言技巧，以上这一段中间提到了很多，更详细的请看下一部分，三大武器之语言体系及其导致的逻辑思维。

（各个歪理邪说模块、保密模块，及相关对应解释，参考中国传销研究网的南传密码连载，不定期针对各种新产生的歪理邪说更新，）

4.2.2 三种兵器之二：异地传销特有的语言体系及其导致的逻辑思维

戴维·迈尔斯的《社会心理学》中有一句话：“当一个人没有信服的外在解释时，语言就会成为信念”。

咋一看，将语言体系和思维混在一起，有些风马牛不相及，然而语言的魅力或是蛊惑力，在传销中所起到的作用，确实是非常大，简单、直接的专用措辞往往就是传销群体最精确的信念。这个特点是异地传销与其他传销不同的地方，封闭环境、隔绝外界信息、或者高密度的互相洗脑（学习、走转工作）和开会复制，所造成的小环境气氛，不断在重复各种语言体系中的语言和思维，进而强化成特有的一些惯性思维，形成群体价值观对抗外界干扰。

语言技巧和每一层级别想对应，形成各个级别有不同的价值观，比如：

新人非常坚信行业是国家行为，能不能赚钱他们自己似乎并不在乎，潜意识里认为只要是国家行为肯定赚钱。

老人（老总以下级别）非常坚信能赚钱，他们大多数在潜意识里知道并不是国家行为，但是嘴上却习惯性的坚持。

老总非常相信这是自己的机会，但是却只看自己的发展，审视自己的能力，其他的问题不知道看了。

出局的却什么都不能说，因为没什么人可以理解这种纠结和苦衷，想保住现有的利益却又想全身而退，无限接近于明白本质的状态，但是还差体会法律这一层面。

坐牢的或者被罚款的人，说什么都没人相信，因为这种人已经被贴了标签“失败者”、“假体系”等等，因为说了也不一定有人相信。行业自己的层层保密，看似让大家尽可能的都下去，却只有走过的人才能体会其中每一层的艰辛与纠结。

在面对 A1A2 阶段的人，语言体系中的特有措辞还未能深入人心，这些会在 A3A4 阶段深入骨髓，为扭曲价值观做基本铺垫，行话称之为“沉底足够、复制到位、学习到位”。比如最简单的“成功”二字，定义为非常单一的上平台（即拉够 29 人达到五三制的 A 级别），也就是买车买房等的表象直接作为成功定义，这种肤浅在 F1F2 类传销组织里非常普遍，而外界对于这种肤浅往往嗤之以鼻，但对传销组织内部则是价值观标准。比如很多南宁 F1 类团队成员在家乡本来就有车有房，对几十万的所谓豪车也是司空见惯，而进入传销气场后，却对这种肤浅廉价的成功趋之若鹜，亲友却是无法理解。这就是众口铄金之后形成的思维惯性，进一步变为信念，直至丧失判断力影响价值观取向。

X7 模块的层层欺骗，传销组织化解矛盾的方法

而在层层欺骗的过程中，绝大部分矛盾都是语言技巧做先导，信任做基础，化解矛盾或者转移矛盾。在最简单的账目数字计算中，体现的最直观。A3 阶段会发现经理级别（65 份后）的工资与 A1A2 阶段了解有所不同而产生怀疑（业务洽谈里经理是 456，实发却是 304）。如果是 F2 类团队大部分会厉声喝止，禁止询问，以保密为借口不予回答，如：“不该你问的不要问”；如果是 F1 类团队，则会解释这个钱里面有一部分要给下线（却不解释数字本质问题），然后话锋一转说“我们都是这样过来的。。。不用担心”，然后找些理论模块里的东西在敷衍了事一下，或者扯一下心态，话题一转移开，当事人稀里糊涂的就忘记了，“你看见这么多国家行为的现象，还要怀疑吗，关注这些有什么用？相信团队相信推荐人！”。在 F3 类团队中因为入门金额高，上线身份素质也不低，多数参与者天天学习的都是“国家为什么要暗中支持”，反而不会在意这种细节性因素；F4 类团队中则是直接铺开说透说到位，这是因为 F4 在这个分钱模块中没有欺骗。

进入 A4 阶段 150-599 份大经理，大部分 F2 类团队和 F5 类团队参与者精神已经接近崩溃，稍聪明的人都能感觉到有问题，五级三阶制的先天障碍，在这里就形成致命因素（对销售产品的直销有利，却对拉人头的传销致命）。F1 类团队则是花样百出尽可能去掩饰，目前来说大部分团队都会用语言来掩饰错误，“这个阶段都是这样子的，你刚进来的时候没办法和你说清楚的，大家都是如此，上去了就好了，不要着急现

在，要着眼未来，发展才是硬道理，要相信。。。。。。”；F3F4 团队因为素质较高，课程复制中并不强调这些因素，却聪明反被聪明误不去关注这些细节，“那么多赚钱的人不看，你要看这个干什么……能赚钱就行，赌一把……”。

进入 A5 阶段 600 份上平台，因为讲课中所述的上税等等欺骗，一般都会被揭穿，不说真话不无法解释分钱，说了真话没上税又揭穿了合法谎言，所以这里是考验人性最重要的一个阶段，这个阶段每个体系揭开谎言的方法各有不同。F3 类团队因巨大的投入和无法压制的欲望，更大情况下会让他们选择不公开甚至主动保密，这是求富心理迫切的高素质群体共有特点，也就是说未进传销之前价值观已经有轻微扭曲，这类参与者思维中多数并不介意违背法律赚钱（切记人和人不同价值观不同，千万不要以己度人）。F5 类团队绝大多数没到这个级别团队就已经垮掉，或者被分化、打击。F2 类团队因素质整体偏低，承压能力不高，会有相当数量的人崩溃，乃至直接玩消失，偶尔也会有高调拆散团队整体脱离的事情发生，但是还是会有人在欲望和侥幸心理驱使下继续坚持欺骗（或者无法承受损失），同时长时间的灌输导致一个潜意识或传销逻辑“传销肯定赔钱，赚钱肯定不是传销”，B4、C3、C4 三类人会发狂一般的发展亲友下线。F1 类团队，则有很多技巧，继续保密的也有，拖延揭开谜底时间的也有（在基层继续扶持三个月），集体出去旅游然后连哄带忽悠的温和揭开谜底，再配合暴利诱惑、互相之间的信任，大部分情况下都能达成目的；实在不行就继续重复一遍欺骗模块，或者讲心态甚至讲背景（有警察保护伞等喷血级的谎言）。基于打击传销的力度不断加大，F1F2 两类团队界限越来越模糊，整体素质进一步靠拢，很多 F1 类团队开始大面积效仿 F2 类无知甚至无人性的操作技巧。F4 类团队没有这个风险，因为他们没有对这个模块进行保密。

进入 A6 阶段，参与传销团队核心管理，处于金字塔顶端所有的事情都已经一目了然，即所谓超大型体系中的“行业领导人”。这个层面的人很少出现在大众视野中，即便是新闻中我们能看到的也就是面对警察抓捕时的感慨：“这一天终于来临了”、“噩梦终于醒了”，当然还有另一种极品在铁窗中教育记者的永州传销案大老总杨金凤。

其实对于 B1、B2、B3 类人，在 A5 甚至 A4 阶段就已经看明白所有事情（这取决于个人观察能力和对语言的领悟能力，即所谓悟性），对于他们而言道德品质则是其去留的重要因素。而实际调查中，F3 类团队伞尖最轻松，一方面在基层洗脑中假话比较少，一方面自身素质较高，承压能力较强，在语言中表达更多像是 F1F4 类的 A5 阶段，人少事情少，各种琐碎压力也比较少，这是高门槛团队特有的一个因素，另一个方面来说该类型团队目前局限于南宁之内，尚无被大规模打击和曝光的案例，已经崩盘的则更多是因为传销本质所导致的崩盘，外因只有舆论宣传，其他外力干扰甚少。F1F2F4 类团队，更多情况下有一个小核心圈子是不出局的，一直掌握整个大团队，导致有些 B3B4 类参与者出局了还不明白事情，核心层驾驭（管理）A5 阶段的老总和 A4 阶段的大经理，B1B2 类人语言风格更多偏向于政治经济性语言居多，B3B4 类则是满嘴喷钱一身铜臭且乐此不疲。在心理层面，C1C2 类人如果同时具备 B1B2 的素质，将承受巨大的心理压力，如果核心团队中其他人不能达成一致认识，会更纠结；如果达成一致这种伞尖比较倾向于选择团队平移。C2C3 同时具备 B1B2 的伞尖，会倾向于让伞下团队自然死亡，或者选择其他传销盘平移摆脱责任，一旦出事就马上消失。而 C4 类伞尖则是十恶不赦的混蛋，会无所不用其极继续发展下线，用各种欺骗手段蛊惑、控制伞下，而整个传销群体能够不断分裂生殖繁衍下去，这类人是最主要的生力军。

有智慧且道德尚存的传销团队领导人，会在各种直销、网络传销中寻找各种出路甚至自行开盘，因为他没有把自己的眼光局限在赚钱的少数老总身上，而是放在了更多不赚钱的传销底层参与者身上，会寻找各种机会化解问题，另寻出路，这是发自内心的责任感。但是最为凄惨的现实却是，有心救人，却又一次、更深的伤害了追随他而来的下线们。选择出路需要很多的比较和智慧，很多人盲目躁进，导致选择错误，乃至对自己失去信心干脆撒手而去。易铁有意无意的接触到很多颇有思想的行业领导人，交流后发现一个共同点，基于在 21 份中的顺风顺水，这些老总们没能迅速补充对常识的匮乏，导致自己一错再错后悔莫及。缺乏对人际网络综合性的认知，导致有心走正路的老总赔钱，下面人还不理解，终究造成平移失败，进而让后来者望而却步。人性的煎熬，在这个行业里很多人是非常难以理解这些“传销头目”，正因此，易铁单独整理一个《团队平移指南》，但是写着写着因各种因素及个人能力，只能抽象的做逻辑分析了。需要给看客的观点是，“好人堆儿”里有坏人，“坏人堆儿”里也有好人，宛如阴阳鱼一般。（易铁按：这是经

历传销后自我反省者，最大的收获，看懂了人性，其实就可以理解传销现象了，有心者自行体会，希望能从中感悟一二，笔者送单纯者二十年社会阅历，看懂者自取。拉出来一个大传销团队头目，就等于挽救整个传销团队成员，这种事情很多人无法理解，而这些大头目防备心极强行踪诡异，无奈中！)

道德品质在人际网络行为中，是至关重要的因素，即便非法的传销行为中，也是如此。我们可以看到更丰富多彩的人性在这个畸形的舞台纷纷呈现，对我们这个正处于转轨、价值观混乱时期的阶段来说，在这一点上传销与直销有共同点，值得直销界研究反思自身，以传鉴直。

X8 模块的层层欺骗，传销组织化解矛盾的方法

这个模块主要是风险问题，难度问题。

A1A2 阶段那些东西被 A3A4 蒙蔽？，大部分法律风险本身是没有的，这是基于组织领导传销罪的三十个下线导致；同时禁止传销条例繁琐的证据链条也是一个重要的原因，所以总体上来说法律风险是没有的。但是道德风险极大，其中包含个人信誉损失、家庭崩溃、感情破裂等等伴发的悲惨，参与者本身执迷于小团队中的和谐气氛，同时因参与时间较短，对这些认知是非常有限。这些现象在媒体上、团队中，都是作为负面信息处理，禁止传播的，B3B4 类人往往更不注意这些事情，麻痹大意。F4F3 类团队成员，较少发生这种事情，他们有足够的素质和方法来面对这种困难，尽可能去化解。F1F2 类团队这种现象是大规模存在，如果团队中大量存在家族式发展下线的现象，那么这种道德风险也会几何倍增，各种卑鄙无耻的手段都会因为扭曲的欲望而呈现。F5 类因为大部分都是年轻人，主要集中在恋爱感情上，伤害程度偏低。语言上的表达主要还是依托经管 20 条和心态课内容，“不要传播负面影响别人，有问题问推荐人”、“不要总看这些负面，会影响你成功”，素材多以成功学、励志课等内容，其中相当一部分都是来自于直销界讲座。不论怎么说，说来说去就是不要看手心，只能看手背，管不住就罚款或者威胁打包出局，按传销思维来说“听话一点早点拿一千万回家”，这种想法是非常顺理成章的思想，所以这种引诱加处罚的方式在管理 B3B4 类人的时候，是非常有效的，而外界则认为不限制自由的洗脑还能洗成这样子“匪夷所思啊”！。

难度问题，在 A2 阶段其实已经展现出来，强大的舆论和无处不在的互联网，让发展新下线变得极为艰难。传销组织一般会用某一个特例来鼓励基层成员，“你看某某，什么能力都没有就能发展那么快，这几个月功夫就赚了多少钱”，“多学习，摆好心态没有什么解决不了的困难”，“没有天上掉馅饼的事情，必须要努力学习努力发展”，“行业就是这样，所以坚持就能成功，你看某某坚持 2 年终于上去了，成功了”。这些语言技巧配合激励，会让大部分人丧失反省能力，在这种风格的语言指导之下，精炼了一句传销经典措辞“要成功先发疯，头脑简单向前冲”，甚至失败是成功之母这样的励志语言都能超水平发挥。而面对确实发展困难的人，传销组织则教授各种邪门歪道，上世纪佳缘相亲，QQ 感情邀约，陌生人搭讪邀约等等花样百出。和风险问题处理方法雷同，不要看身边失败的 99 个人，眼睛只盯着 N 远处的那一个成功者，这种持续性灌输久了，无视掉 99 个人以后，成功率就是百分之百，也算是一种一叶障目。

真实收益的层层欺骗

A3A4 阶段，F1F2F4 类团队会发现所见老总的收益，与号称的一千万、八百万、七百八十万会有很大差距，上线鼓励起来会说“一千万没有五百万就足够了，不能太贪心，一千万那是完美发展的情况下才有”，A4 阶段因为已经是老人，在传销群体中有触角延伸出去，发现出局收益可能就在一百万左右，但是这个真话已经对团队成员来说是负面信息，不能对 A1A2A3 阶段的人公开传播，否则被同伴打小报告，导致被罚款、教育、打包出局等。F3 类团队因高门槛，收益计算在模式上会比较多，同时因为层级少不会过多变化措辞，该类型团队在 2012 年度中较少接触，2010 年号称收益 780 万，左右真实出局收益接近两百万。F5 类团队和超生游击队一样了，有个糊口的钱就差不多了。F6 类团队因为大经理一个人分钱，想怎么分怎么分，因为崩盘概率极高，整体收益应该在十万上下。但是不论哪种团队哪种操作，高级别和老成员在 A1A2 阶段的人面前，所表达的都是激情四射魅力无限，绝对不会否认千万级别的诱惑。

面对警察的各种狡诈语言骗术

这个细节易铁已经在很多地方描述很多次。参考南传密码（资本运作连锁销售）十一：万能的负面调控。这里简单描述几种代表性极强的语言逻辑：

所有打击传销的信息都统称为调控，但是传销参与者却认为政府没有打击传销，会一味的反问“为什

么国家不打击不取缔？”；

“警察不管我们的，这么多人警察知道我们是干什么的，暗中支持保护我们”，但是面对警察搜查取证、盘问的时候，上线一般会这么公开说“配合警察同志工作啊，不要乱说”，看起来谦谦君子光明正大……但是在日常上课中却要求每一个人面对警察的时候，“不要提行业，不要说做什么，就说自己来旅游来做生意的，警察怎么问都这么回答”。

但是面对刚刚接触，或者进入传销一月以内的人，这些话却不会对他们说，能敷衍就敷衍，等对方交钱后融入群体之中，才会慢慢讲这些东西。大部分情况下稍有理智的人在初次面对这种语言骗术的时候，还是有抵抗力的，但是随着融入群体的时间三到六个月，就会习惯这种逻辑，并且对别人说“那不是打击传销，那是宏观调控”。

如果有人想进传销组织劝人回家，依托警察的言语劝醒亲友，亲友的上线可能会有几种方法应对：“警察肯定说是传销，因为他们负责调控”；“不用去，去了警察也不会管”（因为没证据警察顶多帮忙劝几句）；“你不相信我？我们这么多人是傻子吗？这么多人赚钱是假的吗？”。所以找警察是要找的，但是不能完全依赖警察会帮忙，易铁的建议是自己用好素材，沟通的差不多了再去找警察踢临门一脚。当然还要注意一个重点，不要赤裸裸的暴露你要去找警察的企图。呵呵！

还有很多只有参与三个月以后的人 A3 阶段的人才知道的操作，开会下面有放风的，有看门的，出门必须两三人一起。这些都是进入传销一个月的人很难了解到的事情，而这些行为被解释为低调、安全等等，其实绕来绕去不就是防警察吗，难道防贼？弄清楚这些，并不是观察、考察几天就能看到，而只有在交钱入局之后，才会知道，这就是操作层面的层层欺骗。这些而参与时间半年到一年的 A4A5 阶段，则知道更多真实信息，被抓、罚款、拘留、被追债等等信息，都被作为负面信息，对基层人员保密，而这个阶段的人自己心里也没谱，A6 阶段的人知晓绝大部分信息，A6 如何敷衍 A3A4 阶段的人？其实和 A3 阶段的人敷衍 A1A2 阶段的人一样，都是运用语言技巧实施保密、欺骗，维持体系内人员信心。

被警察抓之后，各个阶段的人安慰下线的各种方法

体系内出事了，A6 会通过 A5 向下传递消息：“XXX 为什么被抓？太张扬太高调，原来有案底，铺垫不到位被举报，新人太紧张举报，和当地人不能和平相处，人品有问题，保密工作没做好，被其他体系妒忌，被人点水”等等各种各样的借口，来掩饰被抓被罚款等执法操作，反正“不论警察怎么处理，总会有原因的，行业是肯定没问题的，肯定是国家支持的”，非常善于找借口。一般这种事情，都是杜绝让基层参与者知道，隔绝所有消息，隔绝不了就否认，不能否认的拖延，不能拖延的找借口，找不到借口的崩盘或者跑路。这些事情是 A6 层面最繁琐的事情，一个不小心就会垮掉一个分支。（当然这时候旁系或者合作体系会躲开，窃窃私语说“他们是假体系、不健康体系”）。

A5 信誓旦旦的向下传达 A6 的信息，A3A4 收到 A5 坚定信心的语言、电话、短信等等，怎么应付 A1A2 的人？很简单很淡定的对下线说“你看我们不是没事吗，肯定是有别的原因，过几天就没事了，安心学习吧”。（从法律上来说这话没错，他们既不是组织者也不是领导者，如果案情不公开，他们永远不知道老总进去怎么被处理的。）

语言体系的描述很复杂，因为传销直销的孪生性质，绝大部分专用名词和直销行业是通用的。比如：复制、成功、心态、感恩、学习（当然学习的内容不同），以及大部分涉及团队管理的用语、团队激励成功心态类用语，这些都是传销从直销里面学来的，这个涉及复杂且纠结的历史因素这里不提（参考中国传销研究网相关资料）。所以很多先接触异地传销而后接触直销的人，均会因为雷同的措辞风格，相似的培训风格对直销产生极度反感。当然异地传销还是与直销有很多区别的，比如 F1F2F5 类传销组织常用的切口“产品不重要模式重要”，这是与直销本源严重违背的。提到这个是因为不要对传销组织里的事物、现象持全盘否定态度，因为很多东西都是正常的、正面的东西，只是用在这个欺骗行为中，区别对待才是理智的方法。

随着近年打击传销的力度不断加大，媒体揭露力度不断加深，语言技巧在传销中演变的速度飞快。很多缺乏社会阅历的人所不能理解，这个环节上需要用很多生活中的实例来打比方才能解释，是很费神费心的事情。如何做到通俗易懂确实是易铁力所不能及，不过有时候在 QQ 群交流中会灵光一现即兴发挥。

歪理邪说和语言骗术行之无效，很多事情无法掩饰的时候，传销组织的第三种兵器就无声无息的出现在眼前，“信任”!!!

5 (修改版)异地传销层层诈骗本质分析，传销中人性的纠结、放大、变异

5.1 原来写的标题是

中国传销密码，异地传销层层诈骗的三种兵器(资本运作、连锁销售、69800 模式分析连载篇)
异地传销洗脑的三种兵器，1 模块化歪理邪说体系、2 语言体系和逻辑思维、3 人性弱点的感性因素
地址：<http://www.chuanxiao123.com/read.php?tid=666>

我已经尽力用最普通最平实的语言去描述，这种文字也不适合在媒体发表，自己发布就是了。

希望读者（不论支持反对还是参与传销）能仔细看看，有心的多提已经，没心的随缘。

谢绝各种形式谩骂，如果你走到最高阶段，你也不要再用各种对地方消费的贡献来当做幌子掩饰自己。

就问你一句“国家不支持但是赚钱，你做不做”，谢谢任何人真诚的回答，更加感谢真诚的建议。毕竟传销心理这一块，整个国内是个空白。

备注：这是测试版，俩月后修改定格，谢绝转帖，避免任何可能的误导。测试通过后着手反洗脑心理战术篇，全部都是实战派要领，说句实话写出来更具挑战性。

5.2 三种兵器之三：脆弱的人性，层层保密下的传销人层层防卫心理

5.2.1 前言：

涉及人性这是很难表达的，但也是必须描述清楚的环节，笔者缺乏足够功底，也只是粗通心理学和组织行为学。逻辑立论为人性角度，对法律环境来说不太合适，与主流声音也有偏差，但是利于我们看清楚传销现象的本质。是非对错面对人性本能的时候，都会显得很脆弱。

人性因素是基础性因素，道德和法律毕竟要建立在生存基础之上，所以这一篇文章的立论不强调法律。法律和道德只是一个最为强大的外在因素，与内心价值观有所共振的时候，才会发挥作用。内外的统一与辩证之间，方便读者了解传销真相。

异地传销这个东西，从接触初期的趋利性本能，到中期的进退两难，再到后期的背水一战，每一个环节中都深感人性的因素是最强大的推动力，也正因洞彻整个欺骗流程中的人性因素，笔者才觉得这是传销里最值得让直销借鉴的地方。一切经济行为脱离对人性的可控范围违背道德，不可能实现可持续发展。如何透析人性因素引导其进入合理的可持续发展，在利益与道德的天平之间寻找到黄金分割点，是直销界最为欠缺的基础性研究。对我们普通人来说，理解了这些传销心理，就理解了人性本质，理解了社会的浮躁，也就理解了传销存在的土壤与空气，最后才能理解和谐社会的核心主旨。

那些人性因素在因为传销被放大？那些人性在传销中被扭曲，如何扭曲？越往后看越精彩。

如果你了解或者理解传销人，放松自己一小时，酝酿一下负面能量，将自己进入这个角色代入，寻找他们思维的轨迹，很容易看懂，再高深的洗脑术也不过如此而已。

5.2.2 欲望：

其实就是钱了。在南传之中（资本运作连锁销售、69800），会因参与者参与时间变长，了解越来越多真实信息，而逐步变化。

比如较标准的北海传销变化过程：

- 1、初期相信传销的人会言之凿凿的相信一千万没问题；
- 2、进入传销一个月左右会相信没有一千万也有五百万；
- 3、进入半年后会知道两三百多万是差不多可以拿到的；
- 4、进入一年后会说现在没有退路可退只能继续走下去；
- 5、600 份上总后一段时间接触到更多老总，把自己的触角伸出去接收到更多信息，才会知道一百万出

局算厉害，几十万甚至十几万出局都屡见不鲜，只有那些体系老大才买得起七八十万以上的车，贷款买车做现实是普遍现象。

而每一个保密层面的心理，因不同性格的人、不同素质的团队，而产生各种变异，由此产生各种各样传说中的老总神话，修地铁、修火车站、开超市、做房地产等等“传奇故事”。

欲望驱使参与传销逐渐演变为被迫参与传销，所以用底层传销心理来解释传销高层（或者说明白人）的心理，是完全不同的。基于层层保密，进入这个层面后，同一个层面内的人会告诉他这个层面应该知道的一些事情。

趋利性，赚钱求生，这些欲望是经济社会中人类的本性，当生存压力过大，道德和法律的约束都会被抛之脑后，这是最简单却不可迂回的人性因素。不论如何预防传销，天上总是有馅饼，哪怕只掉下来一个半个，也足够发挥侥幸心理推翻无馅饼的说辞，至于概率问题传销则用成功学来转移矛盾焦点。

传销之所以如此泛滥，最大的原因糜烂浮躁的社会空气，从开始到最后，所有传销参与者都是以欲望驱动行为，尽管有很多虚伪的人会强调什么国家行为等等因素，但即便是国家行为却不赚钱，却不会有人去做。欺骗性就在华丽的旗帜下、空洞的口号下掩盖着。

体现在传销中的无奈则是，有钱的人很好劝，越穷的人越难放弃，知错而为的背后就是巨大生存压力。现有的组织领导传销罪遵循法律原则，不予退赃缺乏回旋余地，从人性因素的基本立论点来看，无疑是强迫穷人坚持传销，未能围师必阙的反面必然是穷凶极恶的垂死挣扎。

5.2.3 惰性和投机：

市场营销案例中，肯德基门口三个台阶，麦当劳门口一个台阶，进麦当劳的人肯定多一些，惰性是天性中很重要的一个因素，而为了工作生活的效率，现实社会中能大幅度让人偷懒的产品和模式无疑是最受欢迎的。在某种程度上懒惰和暴富思想是一致性的，很多生意人只是想换个轻松的生意，结果不小心被传销诱惑；也有人厌恶繁杂沉重的人际关系，接触到传销底层的平等气氛，也能令其神往。传销组织中的日常行为就是讲课听课，看起来极为轻松的赚钱方法，勾起很多人内心深处的惰性。走捷径，快速致富，暴富，在心理层面可能都是基于惰性萌发。

确实有 10%左右的人明知是传销而以身试法，因为他所看到的情况是，举报后警察爱理不理，千万级诱惑会让任何人怦然心动，投机者自以为聪明，在计算下自己能赚到一些钱后及时脱身就能避开组织者领导者法律惩处。至于下线里的亲戚朋友，有的是借口打发。

心理演变过程：

- 1、刚参与传销，“拉三个人，几万块钱两三年就赚一千万，太爽了”
- 2、参与三个月左右，“生活要复制，工作要复制，累”（备注锻炼独立生活和口才）
- 3、参与半年，“每天给人上上课刷刷嘴皮子赚钱，有成就感，好轻松”
- 4、参与一年左右，大经理左右级别，“每天管业务员，哄新人，安排工作好累”（备注：锻炼组织能力和协调能力）
- 5、六百份上总后，每个月下去做做现实鼓励下基层，有新人比较放松就下去忽悠下，没事给大经理室的人打电话上传下达，大经理搞不定的消极分子报上来，打个电话或者约时间单独吃饭打气。（这些事不累但是很琐碎烦心，已经够团团转了）
- 6、下面产生新老总之后，大部分琐碎事情就甩掉了，忙着自己小腿,或者纯粹无所事事，结果不小心被网络传销诱惑。

传销后遗症中有一个就是眼高手低，在传销中因为所有的成就都来自于他人的恭维和夸奖，所以脱离传销后，难免有一段时间会很消沉，高不成低不就的，这种惰性调节起来确实需要点时间。

5.2.4 无法面对损失的怯懦

损失、亏本等未知的负面情绪导致了恐惧，恐惧让人望而却步甚至不敢思考。异地传销中的逻辑“赚钱了是因为我给了你机会，赔钱了是因为你能力不足，行业是肯定没问题的”。损失的根源是因为其模式的金字塔架构，导致大多数人赔钱垫背，却把问题推至当事人个人能力。当然这个矛盾在传销中被各种欺骗

和保密掩饰的很彻底，刚接触到的人难见真容。自己的行为是否对他人有伤害，利人利己两者在经济利益上总是有矛盾的，而伤害他人后却又找各种各样的借口去推脱，这也是很多人的性格使然。现实调查中发现这种人往往都是在传销中长时间坚持的，因为其并不在意是否伤害他人，只在乎收益，人脉换金钱的这种扭曲认知，确实给很多投机者一个心理寄托，所谓道德所谓法律并没有钱重要。即所谓群体心理中描述的假币转手心理（参考‘中国传销密码，人际网络中的困境囚徒’）。

- 1、初期考察传销的人甚至会心疼自己的路费；
- 2、进入传销一个月左右会心疼自己 21 份的 50800；
- 3、进入半年后低头一看亲戚朋友都在这儿，二三十万啊，怕怕！；
- 4、进入一年后看看亲戚连亲戚朋友连朋友，为了虚构的老总月保底，咬咬牙吧；

5、600 份上总后三个月左右，搞清楚没保底的事实后，才知道有发展才有钱，没发展还是没钱，那就是说还要让亲戚的亲戚继续发展亲戚，朋友的朋友继续发展朋友，发展不动就没钱，打落门牙只能吞进去，还要对下面人保密，不能说实话,纠结！

5.2.5 虚荣心作祟的面子

好面子自尊心过强的人，在现实中找不到应得的自尊，却在传销团队里面喜欢被尊敬、被夸奖进而被认可，这种心理有 10% 左右的比例。更多时候因为在现实中自我感觉良好，但是却不善于交际和为人处事，认为自己被埋没，才能无人赏识，能力无法发挥等等，而进入传销中尤其是初期阶段，团队基层之中和谐、互相鼓励、互相吹捧的气氛，让自己产生找回个人价值的感觉；这种现象在直销中也有，有些中年妇女并不是做直销为了赚钱，只是为了鲜花和掌声。就有那么几个人天天窝在传销里，明明白白知道是传销，交个入门费后也不发展下线，也不着急脱身，这种潜意识在女性群体中更为突出。一辈子平平淡淡却突然有了掌声和赞美，“有面子”的处境让人的抵抗力大幅度下降。

虚荣心的变化过程

- 1、刚参与传销，所有团队成员都鼓励，“哇，思想真解放，这么快就认可了”
- 2、参与传销后一个月，开始复制生活，“哇，改变好大啊”
- 3、参与传销半年后，到处走工作讲工作，“哇，认识好多朋友，我走哪里讲工作都受欢迎，每天都有人请我去吃饭“
- 4、参与传销一年，大经理，“我现在管理很多人，我是 XX 总管，我有权利罚款等等”
- 5、上总的前三个月，“上面老总夸奖我，下面基础羡慕我，我是成功人士”
- 6、上总三个月后，“我是老总，我不轻易出现，我是神秘的人上人”
- 7、下面产生新老总，或者进入大团队核心高管层，“我下面管理一大堆老总，我下面一共有多少人。。。。。。。。。。”

这个心理变化过程主要是描述较单纯、反思能力极差的人，因为这种人在团队中比较高调，为基层人听闻较多，一般在女性老总中体现这个变化最为准确。男性因逻辑思维能力强，往往会提前变化这个心理，甚至透析行业本质而产生痛苦，所以各种性格的人在各层面是不同的表现。

5.2.6 公平的梦想

竞争过度的社会中，对现实的畏惧，没有安全感，没有可靠投资去向，没有可以信赖的机构，没有可以信赖的人，没有公平可言，甚至没有安全的食品，压力让人忘却了纯真的梦想，到处都是陷阱和倾轧，甚至亲情爱情都可以用金钱来衡量。相比之下第一次接触传销的人，底层环境的和谐气氛令其吃惊，几乎是完美的共产主义。口头上宣称机会均等团队合作、上拉下带左扶右帮，不要小看“出局制”“退役制”这些严重缺乏经济常识的传销谬论，却是非常符合老百姓潜意识中的公平心态。问题在于：是因为社会缺乏公平和梦想，而传销组织为迎合需求给了我们一个这样的乌托邦？还是因缺乏公平和梦想的现实环境，造就了这个这个乌托邦的传销市场？越是深入了解传销，越觉得这是个鸡生蛋还是蛋生鸡的无解之局。

公平心态的消失过程，解释这些消失的公平是各种各样的借口：

- 1、刚参与传销，“三个人，一次投资，可继承可转让，上拉下带左扶右帮，公平的出局。一个身份证

只有一次机会，绝对公平，没风险，国家银行监管，上下都是认识的人，不会被欺骗。”

2、参与传销后一个月，叫来三个人不行，要复制，要付出要交叉互动，要讲工作互换，要忍气吞声，要谎言邀约。

3、参与传销半年左右，要面对调控的破坏力，要搬家，要换电话号码，关键是保密让人郁闷，更郁闷的是看见或者听见了有“失败者”，甚至是大量存在；原始的公平感消失，取而代之来的说辞是“他们能力不足，他们不适合行业，他们是失败者”。

4、参与传销一年的老行业没人说公平，只说能力、运气、体系健康、复制到位这些东西，从这个时候开始，公平开始逐渐被淡忘，仅仅是沦为敷衍新朋友的美好说辞。上拉下带左扶右帮也慢慢被证明是不可能实现的。

5、再长一点时间，看到各种调控，抓人，罚款，判刑等等真实的负面现象，公平的美好感觉从这时候开始彻底消失了。

没有任何一个传销老总甚至大经理可以承认传销行业有公平性可言。而掩饰这个公平梦想的破灭。一句话“再好的机会需要把握，需要能力，需要付出，需要XXXXXXXXXXXX”，反正需要无数，其实最重要的是需要运气，因为“调控”无处不在，因为“调控”是无差别攻击每一个参与者和每一个传销团队。

5.2.7 狭隘的成功定义

说狭隘其实只是针对初期参与者及大部分没常识没阅历的盲从者，而事实发展过程中，因为各种思想的人对碰，演变出很多种，但是大部分情况下，传销中的成功定义就是钱（600份上平台就是有钱的成功人士），所以和欲望的演变过程差不多。只是在素质较高群体中会有几个细小的变化，用模糊的语言来掩饰内心的一些失落。

“成功、成功、成功···”，成功是很多人对自己人生的期望，成功的方法也有很多，只是在现实中大多用钱来衡量。成功学讲师嘴里，没有失败二字，也没有理性可言，反正坚持就能成功，不论坚持到什么时候，没有失败只有放弃。这种简单易复制的廉价语言学，尽管看起来不伦不类，在低素质传销群体中却如鱼得水，传销人语：“行业真是博大精深，这些我都能学到，亏钱都值了···”。山寨文化流行的社会中，网络传销、直销的讲师们挥泪如雨，四处传播成功的捷径赖以为生，在很大程度上廉价的成功学在大众心中就是忽悠的代名词和传销必备的马甲之一，而这些讲师绝大部分都是没什么底蕴，只是复制而来的说辞叠加自己的眼泪。缺乏阅历的人却把这种东西当做最值得学习的东西，群体内自愚自乐是正常群体心态，拜金主义流毒在社会空气中广泛存在，赚大钱对老百姓来说就是成功标志，这也确实是令人无奈的社会现实，价值观多元化的时代，拜金主义也越来越极致。

5.2.8 威权主义思想里的奴性

几千年帝制统治下的中国，沉重的历史包袱。圣人先贤教化百姓用讲故事、用现身说法，经典传承了传统文化的精髓，后世的各种解读、断章取义后也延续放大了糟粕。所谓精华所谓糟粕，对当事人来说，以自己当下事物的偏向性选择做取舍。迷信地摊书籍上的歪理邪说其实是迷信铅字印刷，迷信所谓成功者的足迹，迷信买车买房这种廉价的成功，其实骨子里还是威权主义思想作祟。所谓推崇成功者，搞偶像崇拜，是各类传销中通用性最高的激励方法，结合国人思想中的奴性那就是忽悠的绝配。“某成功人士如何如何、某老总如何如何，某局长也做行业如何如何”，以个人身份来掩饰其他不足，“这么多有身份有能力的人都做，我为什么不能做，行业真的没有问题”。应试教育至今依旧不能甩掉这种历史包袱，这种骨子里的民族劣根性让人无处下嘴，也正因此普世价值才尤其让人望眼欲穿。

无知又无德的人，在下面备受煎熬上了平台又不反思，马上会演变为作威作福，尤其是家族式传销中，整个家族无知无德的话，那这个传销团队几乎就是个悲惨世界，倾家荡产比比皆是，这样的现象在山东体系、河南体系中较为普遍，也就是这种体系才能折腾个奔驰村宝马村这样的传销现象，北海重庆体系也已经大幅度跟上这个步伐。而在传销行业内确认为，家族式发展有说服力，赚钱比较快，而现实中进去十个家族，差不多死掉9.9个，盲从的人根本就不知道怎么样算成本、开销、风险。

民族劣根性中，被剥削阶级一旦摇身一变为统治阶级，则变本加厉的压榨底层，吴思的潜规则理论确

实是精确的描述了中国历史文化包袱中，最为肮脏的劣根，我们只能说在如此狭小的一个社会现象中，都能深刻体验这种悲哀。所以请大家记住，越是无知的传销团队，其丧失人性的操作越普遍化，绝大多数违背人性的传销感情暴力都是出自于这一类团队，桂林个别河南体系甚至重拾限制自由的行为暴力以留人。

5.2.9 行为暴力与感情暴力，恐惧感导致的本能排斥

对未知的可能存在的行为暴力与感情暴力排斥，这是来自于媒体报道中的误导，老式传销在媒体中以“跳楼、绑架、没收手机、限制自由”为特征频繁出现，导致很多人心中对传销的印象就是如此，一旦意识到自己接触的是传销就会下意识的恐惧。北派异地传销中将行为暴力作为常用道具使用(因为经常招致执法部门的打击，大部分北派传销组织逐步放弃了这种高风险做法)，南派中以广西为代表和源头的传销均不存在行为暴力。在素质不高的南派传销团队中，经常会遇到用眼泪哭诉、下跪恳求、断交威胁、离婚分手威胁等等的感情暴力，这种操作风格，是有演变过程的，在年轻人集中的团队（武汉新田、假天狮等北派异地传销）并不发展家人做下线。南传高素质团队重点以歪理邪说说服人，相关描述参考“中国传销密码，人际网络中的困境囚徒”，我们在这里重点描述如何面对和化解传销组织的暴力。

对研究人来说这些技巧都是维护家庭完整、维护感情不被破坏而所做的努力。对易铁个人来说，做不做传销的重要性，并没有一个完整的家庭重要，本人对任何怂恿与传销参与者断交、断绝关系、离婚分手的行为比较鄙视。至于传销的后果，很大程度上可以预测，或者有针对性的大幅度降低对家庭的伤害，这种被迫的情况下如何面对有空单独论述。

无论行为暴力还是感情暴力，首先需要搞清楚的问题是，传销组织这种操作的目的非常简单，就是让被暴力施加者“听课，交钱，听话”，或者说就是认可洗脑过程和洗脑内容，而后乖乖听话服从团队意志，无论是打你还是骂你就只有这两个目的。

行为暴力，最恶劣的就是初期的限制自由，没收手机，殴打等，强迫听课，然后是随时有人跟踪（上厕所也是）保证人不会跑掉，度过了这个时期人身安全没问题也比较自由（如果顺从顶多七天就会放松跟踪）。所以如何尽快度过这个限制自由的时期，是最稳妥有效的方法，所谓跳楼、持刀对峙等等行为都是因不了解传销导致的恐惧感，而引发的非理性行为。于此对比，伺机逃跑、上街时求助路人、钞票留言求助、装病求医、冒充抢劫等等是相对理性的方法，而更聪明和负责任的方法则是做好充足准备，接受洗脑流程并伺机反洗自己的朋友，甚至谈心交流瓦解整个团队，都是可以做到的，多些对传销的了解，多点耐心就可以做到，现实生活中一个单薄瘦弱的小姑娘通过十几天温和交流、思想渗透，也可以让十几个人的传销团队瓦解。说实话只要放下恐惧感所谓反洗脑并不是什么技术活，一张嘴就能走几十个人的现象很常见，关键在于自己是否准备充分，前后逻辑顺序是否顺应传销心理来操作。

感情暴力的目的和行为暴力一样。针尖对麦芒的辩论和争吵，结果并不一定能达到结果，有些时候会激化矛盾，导致关系破裂，后期的思想交流无法开展。感情是人类社会的基础，传销组织利用感情，我们也可以利用感情。温和语气的辩论，接受对方感情上对你的压力（你必须知道他是真诚的约你一起赚钱，真诚的为你好），听课过程中缓慢交流建立信任基础，这样可以让对方说出自己内心最真实的想法，以方便你对症下药。找到重点以后，先说难度再说人性，有怀疑态度的时候发挥感情优势，慢慢引导，然后是打预防针，然后一起分享资料，最后才是看新闻看视频补课，对痴迷者来说这个流程是最稳妥的。

备注：在参与传销的后期，感情暴力的可能性几乎为零，因为大家都处于同一个认知阶段，只是对传销行业看法不同。行为暴力在北传南传之中都有，在低素质团队中，想脱离传销的人想带走所有的下线，就会与上线的利益发生冲突（断了他的财路），所以在这个时候需要些方法和技巧，沟通到位的人不仅可以带走下线甚至连上线都可以一起劝走，这种现象虽然很少走入我们的视野，但是在实际现实中却是普遍存在。如果实在不行当事人可以考虑报警，也可以采取自己先脱身以QQ和电话短信的方式与下线保持联系，缓慢渗透沟通，其他如有特殊情况可与易铁单独沟通。

6 两年讲师，我有资格解密传销（了解行业人心态变化过程）

此部分单独列出，完整版见 http://vip.book.sina.com.cn/book/index_109479.html

7 资本运作，选人、邀约、带人细节

7.1 一、做好市场规划，选对一个人

“普遍撒网、重点培养”原则。也就是说，网要撒得大一点，不要遗漏任何一个潜在的机会，建立自己广阔的后备库，重点培养成功率、影响力高的人。

7.1.1 选人原则

列出不适合干的人（1、生活贫穷的人；2、固执、认死理、钻牛角尖、自以为是的人；3、优柔寡断、儿女情长的人；4、在校学生、教师、在职公务员、现役军人；5、只会吹牛、不会实干的人；8、不三不四的人、违法犯罪的人、在逃犯、通缉犯；9、特别胆小的人）。

【不适合干的人，意即不好骗、不值得骗或骗了之后存在极大风险的人。“生活贫穷的人”不值得骗，因为无钱投入；“固执、认死理、钻牛角尖、自以为是的人”不好骗，盖因其性格太强烈，不易动摇；“优柔寡断、儿女情长的人”向行骗者账户打钱的关键时刻会产生犹豫、反复，或者在家人的劝说下会放弃，这种人不值得骗，因为行骗者做了大量工作他也不一定上钩，不确定因素太大；“在校学生、教师”有较高文化程度，且经济条件可能不宽裕，无闲钱，可发展对象不多，故而属于“不适合干的人”；“只会吹牛、不会实干的人”，这种人夸夸其谈，本身并无很大的经济实力，并不值得费心去发展；“不三不四的人、违法犯罪的人、在逃犯、通缉犯”，这种人危险性太大，行骗者怕其被骗后进行报复，毕竟行骗者只是求财，不想搞出大事；“特别胆小的人”，这种人将大笔资金投入所谓“项目”中的可能性太小】

适合干的人（1、有抱负的人；2、做生意不太成功的人；3、经商时间长，先成功后失败的人；4、可信度高、信誉好、为人好的人；5、不安于现状的人；6、复退军人；7、下岗工人、失业毕业生、农村剩余劳动力等失业人员）。在适合干的人之中又列出信任度高的，创业投资意识强的，挣钱欲望高的，胆子比较大的。

【“有抱负的人”、“不安于现状的人”，因其对挣大钱有所憧憬，故而容易上钩；“做生意不太成功的人”、“经商时间长，先成功后失败的人”，都企图找到机会翻本或进阶，也容易上当；“可信度高、信誉好、为人好的人”，什么人最好骗，当然是老实人；“下岗工人、失业毕业生、农村剩余劳动力等失业人员”，这部分人希望通过某种方式尽快改变自己生活水平，所以也很容易上当受骗】

【在经过初步筛选后，“又列出信任度高的，创业投资意识强的，挣钱欲望高的，胆子比较大的。”，进一步缩小范围，提高成功率】

【从“不适合干的”人中可以看出，行骗者规避了风险、考虑了成功率、“性价比”等因素；从“适合干的人”中可以看出被骗者的基本特征：有闲钱；不安于现状；妄图通过某种方式尽快改善自己生活；想走捷径。当然，最大的特征还是那两个字——“欲望”】

7.1.2 布线原则

先强后弱、先亲后疏、先近后远、先横后纵、综合考虑。

【“先强后弱”，先搞掂难搞掂的，强的都拿下了，弱的自然不在话下；“先亲后疏”，亲友信任度高，自然成为了先下手对象；“先近后远”，身边的人、距离近的人，操作起来更方便；“先横后纵”，先横向发展，使身边的亲友上当，成为其中的一员，然后再向纵深发展，让他们骗取他们自己身边的亲友。】

7.2 二、电话邀约

邀约心态：认可行业、树立信心、底气十足、高姿态、平常心。

（细节一）自己首先要明白，用谎言邀约朋友过来，只是一种手段，并不是目的。目的只是通过这个手段来给他（她）一个来了解行业的机会。只是让他（她）来考察这个行业，并不是要他（她）加入，加不加入在于他（她）自己。这样想的话就轻松多了。

【“目的只是通过这个手段来给他（她）一个来了解行业的机会……加不加入在于他（她）自己。”这

段话是说要给被骗者造成这种感觉。那么，行骗者“自己要先明白”，不可操之过急，只有这样，“被骗者”才会放松警惕，你自己的心态也会轻松，不会因紧张露出马脚。同时，也是自我心理减压，减轻负罪感的方法，因为横向发展骗取的必然是自己亲朋的信任，往往会带有很大的心理负担】

编好一个谎言

谎言要适合自己，要恰当，让对方觉得合情合理，并且让对方觉得你在“挣大钱”，能引起对方的兴趣。在同一个朋友圈子里最好对每个朋友都用同一谎言，这样在朋友之间就不会“穿帮”。最后，谎言要写谎言稿，考虑周全，想想朋友会问哪些问题，哪些问题该让他知道，哪些问题不该让他知道，避免他（她）对一些问题死缠不放，自己处于不利地位。

【这部分是对于风险的防范，让俺想起了俺大学本专业学的内部控制制度，传销集团规避风险的本事，不亚于专业的审计人员啊】

打好一个问候电话

打问候电话的目的，一个是让对方知道自己现在在哪里，在做或准备做什么。另外一个就是了解对方现在的情况，比如工作、收入、家庭，现在有什么想法等等。最后要做电话记录。

【这段有两三句话，第一句，是使对方放松警惕的方法；第二句，是“知己知彼，百战不殆”；最后一句很重要，“做电话记录”，及时收录资料，请注意，这里是第一次出现】

打好一个刺激电话

打刺激电话因人而异，有些人不需要电话而可以直接邀约。

【在打问候电话放松对方警惕，掌握对方信息之后，开始下钩钓鱼，打刺激电话】

刺激的方式也是因人而异，有的人自尊心太强或者太自卑而不宜刺激，这样效果不是很好，一般宜间接刺激，比如，今天去哪里玩花了多少钱啦，买衣服花了多少钱，吃饭花了多少钱啦。这样让他心里产生触动的感觉。如果他表现出要过来的意思，可借口现在忙，改天再打电话给对方。最后，要做好电话记录。

【用不经意的口气使对方对你的生活产生羡慕、憧憬之情，引诱对方上钩。“如果他表现出要过来的意思……”这里采用了“欲扬先抑”的手法，如果一开始就很盛情，难免引起怀疑，所以“可借口现在忙，改天再打电话给对方。”吊着对方胃口。人都有这样心理，越吊越想去。另外，“要做好电话记录。”第二次出现】

打好一个邀约电话

- 1)、三分钟原则、效果最好。
- 2)、一个朋友圈只邀约一位朋友原则。
- 3)、一次只邀约一人原则。
- 4)、时间上二择一原则。

【仍然是规避风险，超过三分钟，怕言多必失；同一朋友圈骗得多，怕互相对证；一次邀约多人，怕搞不掂；时间上二择一，有选择，不致同时骗两人产生时间冲突】

这时打电话邀约朋友过来，邀约理由多种多样，合作、打工、管理、玩等等。在电话里面一定要保持自信、高姿态。这时朋友准备过来，会问你很多问题，你都要做好准备。有的问题该答就答，不该答就模糊回答或回避，避免纠缠不清，自己都不能自圆其说。

【“玩”，给我娘来的就是这手儿，以长假去游玩为由，诓骗我娘过去。“在电话里面一定要保持自信、高姿态。”仍然是让对方放松警惕的招数。“会问你很多问题，你都要做好准备……避免纠缠不清”，再次规避风险】

（细节二）有时候，对方在电话里问你一些问题，你一时忘了，或不知该怎么回答时，要立即挂断电话，等想起来了，或和其他朋友商量过后再打回去，这时可以说：“不好意思，刚才怎么断线了，你刚才问什么了？……”

最后，要做好电话记录。

【这是对突发事件的应对。连突发事件都能想到，可见其完善、严密程度。注意，“要做好电话记录”第三次出现，可见他们很重视资料收集】

7.3 三、接待好新朋友

【传销者把刚刚上钩的被骗者称为“新朋友”、“新人”，估计这属于“专业术语”】

心态一定要自信、平常心、放松。

【紧张会导致你自乱阵脚，同时，自我放松的同时也可以降低对方的警惕性】

新朋友上车时，一定要打电话嘱咐注意安全之类的话。

【再次以温情路线降低对方警惕性】

新朋友到来之前一定要和房间里面的朋友或配合开一个会前会。分配任务，了解注意事项。请来做配合的朋友要先熟悉房间环境。其他没有做配合的房间里面的朋友该上晨会的还是每天上晨会。不要给新朋友造成“这些人怎么都没事做”的感觉。

【这时开始与其他行骗者配合，同时规避风险，第三次降低对方警惕性】

房间里面的卫生要搞好，房间里面的东西要布置好，多余的东西要放好。房间里面有几个人，就放几个人的生活用品。该收的资料要收好。

【“房间里面有几个人，就放几个人的生活用品。”以防露出马脚，引起警惕。“该收的资料要收好”，是条令，必须要执行，可是，正是由于他们这点没做到，才被俺娘顺出了一份资料，如果这点都能做得很好，那真堪称无懈可击。】

新人的生活用品要事先买好，新人进门之前可先对其说：“创业阶段，刚来不久，房间比较简陋，不要介意。”避免新人反差太大。新人来到之后，让他用事先烧好的热水，先洗个澡，休息一下，最好和新人住同一个房间，让新人先打个平安电话回家，以免以后找借口打电话回家破坏市场。

早上起来要起得早一点，打扫卫生、做早餐。另外，也让他（她）看到你的改变。

走工作之前的沟心。有些朋友或亲戚可能很久都没见面或联系了，感情淡或距离比较远了，这时要先和他（她）聊聊天，沟沟心。聊聊以前开心的事情，以及你自己的经历和想法，拉近距离。

【一再用温情路线降低对方警惕性，同时“让新人先打个平安电话回家，以免以后找借口打电话回家破坏市场”，规避风险。此外，“最好和新人住同一个房间”——起监视作用。本段出现了两个传销行儿的“专业术语”——走工作、沟心。从下文分析，“走工作”就是去听传销课，接受洗脑过程。沟心，就是沟通交心，简称而已，并不难解】

（细节三）接下来就是揭谎言了，揭谎言一般在走工作之前半小时揭。可在家里、在路上、或走工作的时候由讲工作的朋友揭，因人而异。揭的时候最好是单独一个人对他揭。因为有的人自尊心比较强，在众人面前揭，觉得自己被谎言耍了很没面子。揭的时候，语气真诚、诚恳，眼睛看着对方。揭谎的话语，最好是一两句话就带过去，接着就聊别的事情，要让他觉得你对这个谎言并不是很在意，不要在这个谎言上纠缠太多。最后谎言要揭到位，让他觉得你对这个行业充满信心。

总之，不要让新人反差太大，这样，对以后走工作很有利。谎言揭得好不好，对接下来的几天走工作的效果的影响很大。所以，要策划周密。另外，揭谎时自己的心里要镇定、放松、平静、自信。

【第三个专业名词出现——揭谎言，意即主动向对方揭发自己的谎言。这是最精妙的一招，把人骗过来后，主动承认自己的欺骗行为，以博取更大的信任。看上去是自戕的一招，却有破釜沉舟的奇效。“揭的时候，语气真诚、诚恳，眼睛看着对方。”试想，谁会不原谅一个看上去绝对真诚的、主动承认自己错误的人呢？“揭谎的话语，最好是一两句话就带过去，接着就聊别的事情”转移注意力，避免对方抓着这个问题不放，导致整出表演失败。“谎言要揭到位”，就是不能过，也不能程度不够，你现在承认你骗他，如果承认得不够，显得不诚恳，就无法骗取更大的信任，但如果承认得太过，会勾起他的警惕心。有个词儿可以到位地概括这句话——“分寸”】

7.4 四、走好第一班工作

选一个和新人比较有共同特点的讲师，这样讲师和新人容易拉近距离。选一个比较安静的地方，第一班工作一般都在外面咖啡店或休闲店里，这时可选一个比较安静的角落，因为这样新人听得清楚、明白，效果就会好一点。

（细节四）讲完工作之后，不要对讲师太热情，不要说谢谢，避免新人误以为是可以安排。走的时候，下楼梯让新人走前面，你走后面。原因是有些人脾气不好，会对你产生怨气，从而背后打你出气。

【到这里，被骗者已经开始正式听传销课，接受洗脑过程了。实际上，之前所做的一切都属于洗脑过程，放松警惕、摒除杂念，都是为了使被骗者更快、更完全地接受传销者所谓的“致富”理论。至于防被骗者从背后打人的一条，估计是从过往的经验中总结出的“血的教训”】

7.5 五、做好第一班工作之后的跟进

一般新人走完第一班工作下来，心情都不太好。所以大家回到房间就不要再问他或和他谈行业的问题，此时要把房间的气氛调起来，可打打牌，下下棋等等。

【继续采取麻痹措施】

这时如果新人问有关行业的问题，尽量要避而不谈，让他“过几天这个问题你就可以自己回答了。”接着让他（她）看《业务洽谈》。如果，他（她）有什么问题，也同样避而不谈，并不是说要你沉默不语，而是用一种巧妙的方法避开，并让他“到明天，这个问题你就可以自己回答了。”而且在接下来的几天都不要勾行业，有一句话叫“勾得越快，跑得越快”。因为你跟他讲了，他就没心思听讲师讲了，你讲得不清楚，他就凭自己的判断随便下定论。

【《业务洽谈》，“连锁销售实用资料系列”第一册，在此时派上用场，具体用处见上文。本段又出现一个“专业术语”，“勾行业”，意为向被骗者灌输“项目”的钱景、“致富”理论。】

（细节五）在和新人相处的过程中，如果有电话打过来，千万不要装着神秘的样子，而是要镇定、自然、大方地接，用我们的行业术语（聊天、打牌等）来处理。

【可见“行业术语”的重要性】

此时碰到的问题和出现的情况可能会有各种各样，例如：

“你是不是骗我来做传销……”

“这就是传销（变相传销）嘛……”

“我不感兴趣……”

“我家里有事，我先回去了……”

“我下午就要走了……”

“你们到底卖什么产品嘛……”

“我不会做的，你们怎么说都没用……”

“你原来是在骗我……”

“我不想了解……”

应对回答及策略：

1)、（细节六）尽量不要正面回答这些问题，可巧妙回答。比如可以说：“这个问题明天你就可以自己回答了……”

2)、尽量不要和新人争执。

3)、要用“情”打动新人。

4)、如果新人情绪很激动的时候，你也不要急，让其把话说完，不要和他争执，也不要和他理论。等新人平静下来，心情好转之后（可带其出去玩玩散散心），再慢慢跟他谈心。

【完整的应对策略】

针对第一班出现的问题的谈心话术：

【“话术”，又一术语，从上下文判断，是应对策略和方法】

（1）、（细节七）“其实，我当初来考察这个行业的时候，也是这样认为的，我当时和你现在的心情一样，也是认为这是传销，但是当我了解完之后，我的看法就不一样了。现在你这样认为我丝毫都不感到奇怪，但是这到底是不是你想象的那样呢？我现在跟你说，你也不明白，等你把行业了解完了，了解清楚了，到时你自己也会明白的”；或“但是我想，朋友把我千里迢迢、三番四次邀约过来，如果就是为了让做传销的话，我想他也不会那么傻的，这年头不要说骗我做传销了，就是骗小孩子都没人相信，如果是那样，

我迟早都会知道的，他没必要白费功夫，和他（她）那么好的朋友（亲戚），他（她）何必要得罪我，何必要白白失去我一个朋友（以后亲戚还是要见面的，我以后还怎么见人）。所以我想，肯定不会是传销，可能是什么新颖的项目。所以那时我就想，不管是什么东西，我一定要把它了解清楚再说，也不枉走这一遭。”

(2)、“你要知道我叫你过来的目的是什么，我只是叫你过来考察，并没有别的目的，考察完之后，你想做什么随你自己……”

(3)、“你说我有没有骗你嘛？我有没有骗你的钱？我有没有骗你的人？……”

(4)、“你认为我这个人为人怎么样？你觉得我会做什么样的事情，以你的判断……”

(5)、“你说我们是交情怎么样，是不是朋友（亲戚），这么好的朋友（亲戚），我有必要害你吗？……”

(6)、“如果你真的要走，我马上可以送你上车，但是我只是觉得很遗憾，咱们处了这么多年的朋友，连这几天的信任都没有……”

(7)、“我有必要骗你吗？真是那样，那我叫你过来有什么意思嘛？……”

(8)、“我也来了这么一段时间了，如果不是机会，恐怕我早就走了，我也不会叫你过来了……”

(9)、“这就是我当初没有在电话里跟你直接说明的原因，如果直接跟你说的话，你肯定会认为是传销，那你不要说能够抓住这个机会了，恐怕连了解这个行业的机会也给你堵住了……”

(细节七)如果新人真的要走，这时千方百计尽量找借口让其留下来（比如帮其买迟一点的票啦，或者说暂时买不到票啦等等……）

7.6 六、走好第二班工作

一般在家里，这是你要让配合的走前面，新人走中间，你走后面。

【术语“配合”，即你行骗的搭档】

(细节八)坐的位置你和配合都知道怎么坐，可先坐下，新人自己就坐剩下的一个位置了。这时，你可与新人坐得靠近一点，让新人有一种安全感，配合可坐得稍靠后一点，以便观察新人的反应。接下来的几班工作都是如此。

走完工作后新人的问题可能回有例如以下的问题：

【此时新人已经上过传销课了】

“这现不现实啊？有没有这么多啊……”

“这不是天上掉馅饼吗？有这么好的事吗？……”

“钱是从哪里来的？……”

“真的有这么多吗？……”

沟心话术：

(1)、“这些问题，我当初也担心，但是等我了解完之后，这些问题就不存在了。我相信，等你了解完这几天之后，你也会知道的……”

(2)、“这些问题等你慢慢了解完行业之后就知道了，不用急……”

(3)、“之所以让你一天了解一点，是为了让你有足够的时间冷静下来思考、判断……”

7.7 七、跟进工作要做好

(细节九)跟进工作除了讲工作的人做好之外，自己、配合或房间里的朋友也要通过日常的一言一行影响、感染、灌输给新朋友，在新朋友考察完行业、加入之前，跟进工作都不能放松。

【“在新朋友考察完行业、加入之前，跟进工作都不能放松。”可谓——步步为营】

7.8 八、配合工作要做好

做配合的朋友要及时、准确把新人情况反映给有关经理或讲师，以便下一步做好安排。

7.9 九、临门一脚

最后，新人在做选择的时候会犹豫不决，摇摆不定，(细节十)这时，你就要旁敲侧击，举现实的例子，

给他以信心和勇气，助他做出选择。

7.10 十、后会

接完新人，不管是何种情况和结果，一般都要开一个“后会”，总结经验教训，以便下一步发展总结

行业有句术语叫“前三天感情留人，后三天行业留人。”

前几天无论出现什么情况，最重要的是从感情角度打动新人，让新人能留下来了解完开始的几班工作，到后来新人的心就会慢慢定下来了。总之，能多留新人一天，新人就多踏实一天，留下来的成功率也就越高。记住带新人的过程中时刻要保持轻松、愉快的心情。

这就是俺手中的这册《提高留人率及十大关键的》全文以及俺的分析，相信读至此的朋友都会觉得，这本手册中的内容已经将人的心理琢磨得十分透彻，并且规避了几乎所有的风险，对各种突发事件都有应对策略，而且一步步瓦解受骗者的心理防线和警惕性，直到入伙成为下线。这样一套完整的洗脑过程不禁令人胆寒。特别是，这仅仅是十二册资料中的一册而已，试想，一个掌握了全部十二册内容的“行家”，将是何等的人精，对于受害者来说，这已不是警惕性高低的问题了，而是根本防不住。

传销猛如虎，之所以费心费力将全文录入在此并做出分析，就是希望各位日后能提高警惕，避免上当。

君子爱财，但假如没有能被人动摇的贪欲，则很难一步步落入圈套。像俺娘那样，一方面是营救及时，一方面也确实是她并没有动心。不过，依这样完善、严密的手册，恐怕任何人动心都只是时间问题。其实，归根结底，导致受骗的就是那俩字儿——欲望。

8 南传密码（资本运作连锁销售）一：缺失的政治常识

8.1 关于国家暗中支持的说法

没有任何所谓国家暗中支持的行为，会存在与目前这种开明并且信息泛滥的时代。如果有，间谍也许是一种。如果暗中支持的东西，电视报纸新闻连篇累牍的曝光，以及互联网详细的描述，这些媒体是不是暴露国家机密，危害国家公共安全？如果是暗中支持，是不是因该悄悄的打，而不是大张旗鼓的喊打。如果是暗中支持，为什么有那么多国外媒体也参与报道，他们也会配合国家进行调控吗？台湾报纸，菲律宾报纸，新加坡报纸，香港报纸，人民日报海外版等等，甚至 CNN 和 BBC 也有报道。当然基于行业人封闭的小环境，看到这些很难，即便看到了也会习惯性无视。如果仔细其他行业细节就会发现很多东西与这个讲法自相矛盾。这里面所谓暗中支持的论调，与其宏观调控论调是自圆其说的悖论，如果新闻中的宏观调控非常详细的揭露了行业细节性操作，那么这不是打破了暗中支持的保密论调吗？确实有一些新闻描述有偏差，但是有很多新闻非常客观的把行业每一个细节都清清楚楚的描述清楚了，这是打国家的脸还是破坏国家机密？每一个案例中被抓的人，被曝光的细节，是不是都是破坏暗中支持。

8.2 关于日本，台湾以连锁销售、资本运作作为经济起搏器的说法，

8.3 关于美国西部淘金，德国巴士等等说辞

没有任何一个西方国家，依靠所谓的直销、传销、连锁销售发展为发达国家，所有发达国家的基础必然是强大稳定的工业基础、科技基础、信息产业基础，依靠创新及过硬的产品质量打造大国基础，而商业、农业、服务业发达的国家也不可能用这种人际网络营销模式作为基础，中国是个大国，尤其不可能以此作为支柱。这种说法本末倒置，打开视野就能识别这种谎言。

虚拟经济发展了西方国家，是对的，问题是发展西方世界的虚拟经济，不是这种虚拟经济，是股票，期货融资等资本市场行为，很多时候行业人以为这种东西代表虚拟经济，看到货币战争一类的书籍，就会认为行业发展了整个西方世界，这种说法和偷换概念，缺乏对正常经济常识的认知。

8.4 关于“中国要发展，连锁必先行”这个新闻日期是连锁销售生命起点的说法

以及连锁发展十四年历史的说法，这是关于真正的连锁销售所说，传销只是穿上了这个马甲，为自己

涂脂抹粉。这是李岚清在深圳建设初期所讲，针对目标是企业行为，非民间行为。在这里需要了解详细的连锁销售解释，经济领域中，连锁销售是有很多种的，人际网络只是其中一种，而且是最被边缘化的一种，目前国内准确定义的措辞为直销行业，官方和学术界措辞中没有涉及人际网络的连锁销售模式。如果按行业角度去理解，深圳本地是从未发生过这种事情的，如果有也就是那些睡地铺的传销团队。需要了解什么是真正的连锁销售，可以多参考国美苏宁，麦当劳肯德基这一类主流连锁，另外需要考虑的问题是，结合行业每日日常工作，来回的学习那些所谓的行业知识、复制工作等等，这里面有销售行为吗，名字本身就和行业本体操作不对口。

8.5 关于国家领导六十个亿引进连锁销售、资本运作模式的说法

没有一种所谓的经济模式，国家会花费六十亿从国外引进。只需要招商引资外资企业，其企业的操作模式自然而然会引进国内，模式只是发展方式，这不存在知识产权，无需花钱引进。这个说辞有说是李岚清，又说是刘奇葆，又说是吴仪（反正没人觉得自相矛盾），这么大张旗鼓的引进模式，是如何欺骗外国人暗中操作的？如何低调？六十个亿即便是国家项目引进，也不可能是低调引进，怎么欺骗外国人进行低调？国外媒体以及人民日报海外版都报道过行业是传销的事情，这难道是外媒配合国家一起调控吗，明显是虚假的。很多第一次接触行业的人，乍一看行业非常严密，群体非常大，才会相信这样的说法，深入了解之后就应该有所了解，就像银行卡一样都是私人操作。在中国这种流行山寨文化的国度，这种通过简单复制一两个月就能学会的东西，如何会花费巨资去引进这种东西呢？有什么东西中国人学不会的，有什么东西需要六十个亿引进。如果在行业里沉淀的时间比较长，看清楚行业里关于宏观调控的具体表现和操作，任何一个有政治觉悟，了解中国政治现状的人，都会明白这种东西这种事情只会发生在中国特色法治环境的国家。

8.6 关于国家操作资本运作、连锁销售（人际网络）的说法

没有那个国家会愚蠢到用人际网络作为发展国家经济的一种主体性经济模式，如果有，只有阿尔巴尼亚的庞氏骗局，副总统都参与的大型庞氏骗局，导致该国经济崩溃，政治体制瓦解。人际网络的正规军直销业，在正常经济中只是一种补余性质的商业经济模式，和股市、期货、债券等虚拟经济范畴一样，必须建立在实体经济基础之上（直销是以产品销售为导向，人际网络为渠道行销产品的模式），否则将形成泡沫经济引发大量社会问题。一群人来回东奔西走，天天讲课拉人，就能让一个国家强盛，完全没有政治常识。如果你能理解详细的行业说法“宏观调控”，仔细斟酌思考一下现状下中国特色的民主政治制度，以及宏观调控对行业的细节性操作，你就会了解这种东西不可能在西方政治制度下生存，所以不可能是从国外六十个亿引进。

8.7 关于 WTO 关贸总协定的说法

WTO 谈判的内容里只有安利、雅芳等直销企业进入中国市场销售产品，没有行业这种每天来回讲课互相学习作为日常工作的模式；正常的工作都是为了创造价值，而不是没完没了的学习，即便是学习，也不会是这样不规范、潦草、简单的内容。至于抵抗外企的说法，你有没有自己调查过国外有这样的企业存在？关贸总协定详细文件中如果有相关措辞，只怕行业人早就发挥悟性找到字眼了。（那些留学生说的话并不一定是真实理解的真实本质，他只是合作体系的人，现身说法为了留住你让你掏钱，而且从来不会有人说国外用什么东西进行调控，没有调控的行业在行业人眼里是不可能的，在这一点上却没有人去思考）。

8.8 关于低调运行相关说法

没有一个合法的经济行为需要低调运行，也没有一个经济行为的管理需要用公安机关扛着刑法来直接管理，任何经济行为都是工商部门管理的范围，以行政法规来实现惩罚，逾越法律界限后才是公安机关职责范围，不可能用刑法惩罚。一个十三年的行业还没有立法，一直在违法，这不就是法律告诉你的现实吗。没有一个合法的经济行为，需要面对警察躲躲藏藏，面对外人必须谎言。这一点的细节性体现，本身就拆穿了国家花费 60 亿引进这个项目的说辞。在西方政治制度和普世价值下管理的国家，强调个人自由以及诚

信机制的完善，这种左脚踩自己右脚的做法，在西方国家不可能有操作空间，民众可以用法律的形式指控ZF不诚实、欺诈等。至于在体系中的某些所谓留学生所谓外籍人士的解释，往往是驴头不对马嘴，甚至在海外居住很久未能进入海外主流社会，不能有效认知西方政治现实。当然不排除某些人刻意欺骗的可能性，他们在描述海外有这种东西的时候，不会告诉你海外怎么调控，海外什么法律调控，海外发展现状，海外是否五级三阶制等等，均是浅浅带过不敢深谈，在这个环节上行业人往往是言多必失，转移话题的时候则更多的时候讲淘金、黑死病、金融巴士、一类风马牛不相及的事情，反正你没有时间去海外调查考证，怎么说他都不在乎，这种谎话几乎是拆不穿的谎言可以肆无忌惮的胡扯。

8.9 关于国家行为肯定赚钱，肯定赚大钱的逻辑

国家行为的事情太多，但是真正的国家行为都是建立在一个正常的经济理论基础之上才能具备合法前提，而合法的前提下，太多行业是合法，不代表什么东西都是稳赚不赔。股市大跌的时候，也是国家行为，赚得多还是赔得多？至于赚大钱的多少，自己仔细看分钱内幕图。仔细看上层保密的分钱机制。是不是国家行为前面说很多了，后面还有关于宏观调控更为细节的描述。我们在这里首先要强调的是，国家行为和赚钱，并没有对等关系。这个逻辑是完全错误的认知。国家行为是国家有目标对象，但是这个目标如果按行业人的说法是拉动内需解决就业，那么这就已经暗示行业人，你来只是拉动内需的，是来解决就业的，至于赚钱不赚钱，和这两个目标没有直接关系。换个方法说就是消费行为是被保护的，赚钱没有保障，或者再直接一点说行业人是来扶贫、来花钱、来消费的，赚钱不赚钱是警察说了算（因为警察调控导致体系崩溃或者行业人放弃）。

这个问题其实是暗示暗中支持的暴富机会是真实的，是机遇，这种思想本身其实和行业十四年历史、海外引进、WTO等等说辞，都是自相矛盾的。看清楚这个环节，需要足够的社会阅历和政治常识。

8.10 海外有没有传销，为什么和国内的表达不同

这里涉及到英文传销与中文表述的变迁，标准的英文多层次直销单词，直译的时候更符合“传销”这个词汇，形神兼备。在中国直销进程的早期，都被称之为传销，新闻中的表述为传销和非法传销两种，从措辞上来说传销是个经济模式，但是很多利用这个模式欺骗、诈骗的则是非法传销。后期立法中将两种用两个词汇分开，以正视听，合法的为直销，非法的为传销。但是学术层面的翻译，还有一个改变的过程，留下一些后遗症，需要时间和空间。用一个比较简单的方式来说，海外的传销等于国内的直销，海外的金字塔诈骗、无限连锁、庞氏骗局，等于中国的传销。这是目前很多人混淆的一个概念，直销传销名词的区分，确实造就了一段时间的理解混乱，随着时间的延续和预防传销的宣传效应，这种误解目前越来越少。美国有反金字塔法案，日本有反无限连锁法案，在台湾则称之为老鼠会。每个国家或地区都依据自己的法律去进行预防。从目前国内接触到的外界信息来看，整个西方发达国家，都不能避免这种欺诈行为。由于西方社会整体文化比较高，所以手法低劣的金字塔诈骗行为很难流行做大，但是麦道夫骗局这样的高科技高智商的金字塔诈骗，却能大行其道。而以产品为导向的直销行为演变为诈骗行为，在西方国家也存在，而且整体上来说法律层面比中国还滞后。这种诈骗行为本身在全球对于社会管理和预防犯罪来说，都是一个新课题，不仅仅是中国存在，这一点是寻常视野的人很难看到的。至于直销传销之间的模糊界限所导致的识别难度，后面单独论述。

8.11 关于西部大开发与行业相关

与民间资本相关言论有冲突，来自于西部省份的民间资金，给广西融资，穷了西部其他省份，富了广西一个省。这与西部大开发的整体战略相违背，肯定是谎言。我们在各地都可以看到新疆体系，四川体系，云南体系，贵州体系等等，他们这些来自于西部贫困地区的资金，也是为了西部开发吗？难道他们自己不是西部吗？你有听说他们是假体系吗。真正的西部大开发有很多很多新闻，自己找一找会有非常多的海量信息，你在其中能找到多少和行业相关的新闻呢。

关于政府政策（北部湾开发、西部大开发等等），政策是有效性的，政策不是法律。法律会一如既往坚持很久。而政策往往是具有时效性的。比如所有中国人都知道的‘黑猫白猫抓到老鼠就是好猫’，时过境

迁后现在的政策是科学发展观、和谐社会、可持续发展的经济政策。这些中国特色的政治语言技巧，需要更多的体会。如果有足够的时间，足够连续性的看新闻，看官方政策变化过程，你会发现即便是北海来宾这样的城市，行业之外的机会还是很多，行业的空间本来就很小。

关于刘奇葆将行业带入四川，刘奇葆因民间资金流失考察广西等，类似自相矛盾的说法，在每个体系中流传的都不一样，无法统一描述，唯一知道的是，违背政治常识和经济常识而发生的现象，不可能是国家行为，至于是不是地方政府行为，则要看对地方官僚的 GDP 政绩有多少好处了。（切记一个重点中的重点，对当地有好处的事情，不等与对参与者有好处，这事情需要仔细换位思考，这也是大部分人迷惑的地方，后面解释更详细）。

8.12 关于国家行为、政府行为的区别

没人可以找到准确的符合事实的国家行为解释，都是杜撰嫁接的资料。而政府及政府部门有很多层级体现，要分清楚逻辑关系。村政府也是政府，国务院也是政府，你说的政府到底是哪个政府。地方政府的利益驱动问题，在 811 央视新闻中说的很清楚，来宾政府因为消费和内需及房价问题，驱动其对行业人群持漠视态度，对于很多缺乏社会经验的人来说，在这个问题上解释起来非常累，混淆了很多概念。比如地方政府和中央政府的混淆，地方政策和中央政策混淆；基层警察不负责言论（有时候是被曲解）就代表政府态度，缺乏社会经验，缺乏理性思维，认为警察知道了不管是政府行为，警察管了是职责所在，媒体有个民间资本的关键字就是正面，有个打击传销就是负面。这种简单至极的二元思维，在面对纷纷扰扰的社会现状，是很难有生存空间。在这个问题中，对没有政治常识的人来说，最大的问题是政府层级的混淆，以及政府不会做错事、不会被利益驱动去伤害普通人这样的单纯想法，解释起来比较费劲，运用说辞的话，各种煤矿，群体事件，贪污，拆迁等社会负面元素可以作为佐证，拉开话题去慢慢说，最好是利用身边的事情来解释（家乡城市的市政府的事情）。

村政府也是政府，市政府也是政府，因为犯错误、处理事情不得体被批评的地方政府很多了。只是很多时候这种自上而下对既得利益的批评，都被当做宏观调控了。

9 南传密码（资本运作连锁销售）二：经济常识

以一个空手道的二次分配模式（注意行业本体没有产生附加值，其拉动效应是每一个社会群体都会产生的共有特性），作为经济学理论基础，以价值两三百的劣质产品甚至空口无凭的资格（申购单上交），来销售三万多、六万多、甚至十几万二十几万的参与资格（机会），其实与生活中大部分诈骗行为无太大差别。最大的差别在于行业是用一个模式、一个机制去骗，而不是每一个行业人去骗，所以很多身处其中的人非常真诚，却不知道自己在无意识的欺骗新人。这里解释的问题是，经济行为本身可以产生附加值，有再创造的过程。诈骗行为是欺骗钱财为目的，欺骗达成效果，自然会骗到钱。问题的关键在于是否经济行为，是否欺骗行为的区分，而不是是否赚钱的问题。从严谨的角度来说，如果诈骗都骗不到钱骗不到人，不会有人去诈骗，所以不要奇怪传销会赚钱，因为传销的一次性拉人头、金字塔特征本身就决定会有少数人赚钱，说通俗一点就是，骗到人就有钱，骗不到人就赔钱。大部分媒体在宣传过程中，都会强调赔钱的大多数人，而往往团队内部的参与者，会强调那几个赚钱的人，忽视身边那些赔钱的人。

9.1 关于新经济模式的说法

没有一个经济模式，会以无穷裂变的方式无限、良性发展，一变三三变九的结局，注定是违背经济学常识，不可能是一种经济模式，而更为准确的定义则是，该行为是一种诈骗犯罪行为。很多时候，会有些人用正正经经的连锁经营模式来混淆这个概念，从美国犹太人发明到日本，再扯到马来西亚新加坡，能扯多远扯多远。在任何国家的框架中尤其是发达国家经济框架中，工业农业这些都是必不可少的基础性产业，不可能超越这个基础去发展什么人际网络营销，营销营销只是商业范围的事情，不可能在国家经济中超越工业农业等基础制造业、高科技产业等。商业商业，是基于生产制造业和消费者之间的纽带，怎么可能超越所有一切经济行为带动一个国家经济高速发展呢。真正的新经济是指那些朝阳产业中所包含的环保、绿色、能源、生物工程、互联网产业等高精尖经济模式，至于人际网络营销本身，早已不是什么新概念，从

上世纪六十年代至今一直就是一个补充性的经济形势，在很小的范围内适用。

9.2 关于拉斐尔曲线、拉弗管道的说法

也是一种无视常识的歪理邪说，这种源自于北海热点传媒的谬论，嫁接税收专用理论作为所谓收口谎言，真正的拉斐尔是动态平衡在一个相对固定的百分比，宏观调控国家整体税收效益，不存在收口，不可能运用在人际网络模式中。识别该谎言的重点在于，无论你怎么发展，必须依赖三的倍增或二的倍增，只有以人数倍增为基础才能分到更多的钱，而人数不会因为投资钱数多少而产生任何变化，无论你做多少份门槛的体系，都必须依赖人数倍增来达到钱的倍增。而从人数倍增上来看，依旧是十七代人全国人不够用的诈骗本质。讲师在这里讲述的内容，是用提高门槛的措辞，转移注意力，模糊参与人数，而错误估算成功率，如果相信这个说法则与几何倍增有自相矛盾，这种常见的左手打右脸的矛盾很多。

9.3 关于国家在行业融资拿去运作，收益后返还老总，补足 1040 万的说法

很简单，广西有多少人在做，这些人上平台都，都用这个钱来补足老总收益，一共需要多少钱？打劫广西财政局？够不够补？够补几个？怎么补什么手续补什么凭证补？换个方式说，国家外汇储存美元储备，有多少都闲着不用，用你这点钱去运作，运作完了帮你赚钱，这玩笑是不是很大？说这种话的人要么彻底不懂宏观经济形态（你看看他的知识结构），要么就是睁眼说瞎话（看他的眼睛）。看待这个问题的时候，不要习惯性的去思考推荐人说的话，而是放下他说的那些东西，用自己的想法去考虑下到底有没有问题，用自己的常识去判断。

9.4 关于连锁销售模式的说法

连锁是一种正常范围的经济行为，以是企业的产品通过连锁店店铺销售的同时，有店铺，有广告，口碑式的宣传，订单式的销售，是一种普遍流行的销售方式，一切以企业产品为媒介。行业里没有产品就销售资格，或者把几百块的东西当做几千几万销售，这是一种诈骗形式。我们寻常所见麦当劳肯德基，国美苏宁，等等均是真正的连锁销售。而不是天天喊着销售，却玩空手道的传销骗局，传销人还大言不惭的说什么“产品不重要模式重要”，欺骗的模式而已。真正的连锁是为了降低采购成本，流通成本，一切依赖产品销售为核心，不是人拉人排排队分果果的游戏。相关行业网站为连锁经营协会。一切以销售产品的流通领域为主导，而不是人头人数的所谓消费主导。对直销来说，人际网络就是渠道，渠道本身是不赚钱的，而是通过这个渠道形成产品的流通，而达成多层次进而渠道所有人都会获利，其几何倍增的基础是商品的流通，不是人头的积累，流通产生附加值，人头只是单纯的赤裸裸的再分配，很直接的把你的钱拿到我的兜里，这不是经济行为。

9.5 关于资本运作的名词理解

资本运作不是一种模式，只是一种行为，建立在资本市场（股市、期货、债券、金融融资放贷等）上的一种商业行为，笼统称为资本运作，不是什么细化的经济模式。更不是什么拉人分钱的游戏。所谓资本运作，必须通过集中资本，在资本市场或者常态市场领域中投资，通过各种经营性手法赚取利润，并将利润返还给集资方，是一个正常的增值过程，运作流程和市场行为和经济密切相关，不是一个天天讲课来人就分钱的游戏，这种东西和资本几乎是没有什么瓜葛。至于民间资本，我想大部分人都应该记得“豆你玩，蒜你狠，猪肉涨价，油涨价”等等等的行为，以温州民间资本为主体进行的这种期货市场以外的操作，才是真正的民间资本运作，其流程中体现的关键因素还是增值，追求利润最大化的资本本质。传销里面天天讲课，都是为了约人留人发展人，这是增值还是诈骗游戏，应该很容易区分，每个正常进入过社会工作的人都具备这个常识，只是因为被诱惑，魔术一样的传销手法让你信以为真。

9.6 关于虚拟经济的名词

传统的虚拟经济泛指对象，是针对建立在实业基础之上的资本市场的运作行为，而形成的金融性质经济，虚拟经济范畴绝大部分情况下泛指各种金融衍生品的市场行为。在某些场合中，互联网的眼球经济也被归结为虚拟经济之中。如果一定要说传销是虚拟经济的一种变异，也只能说传销人群所拉动的边际效益

所导致的虚假繁荣，勉强算是虚拟经济。与传统范畴的虚拟经济性质不同，其区别主要在于传销的主体行为不具备生产、增值、流通等经济行为的特征，其本体只是一个再分配过程，更直接的的说就是诈骗，分钱，用一个欺骗性的模式分钱，并且不停用各种语言骗术掩饰骗局本质（所谓保密即欺骗）。

9.7 关于行业拉动内需

有人的地方就有市场，（有人的地方就有江湖）任何人群聚集的地方，都会因为这个人存在，而发展相关基本产业，卖房子租房子，买菜，出租车，各种正常消费等等。消费是基于人的生存基础而存在，至于这个人本身是做什么，干什么，并不是这些基本消费性因素决定其合理合法。反过来说，一群卖淫女集中居住地可以拉动消费，一群假冒伪劣产品制造基地，一群高污染企业，甚至一群无业游民天天在出租房吹牛、打牌、睡觉也会有这种拉动效应，只是没有人去关注这种人群的消费能力表现，能是一种经济行为吗？能是一种经济模式吗？那么管理这些事物的扫黄打非行为、打假处罚行为、环境治理行为都会是一种调控的管理方式吗？人再多，拉动内需再大，不代表这个人本身所做的事情是对的，也不能证明是一种经济行为、是合理合法。这些所谓的内需，只是任何人都需要的一种正常的基本生存消费。传销人群所造就的消费，只是边际效益，不是本体本质，以消费、拉动内需作为传销本体的合理合法借口，这是没有社会认知的理解，是缺乏经济常识的表现。假设下，以此作为基本前提，哪大吃大喝大手大脚的消费，才是拉动效应扩大化的基本表现，是不是不应该限制消费，而应该鼓励花钱，相当一部分传销团伙都是限制消费节省开销，甚至大锅饭、吃素，禁止大吃大喝。

9.8 关于民间资本富中国相关说法

具体看中央 2009 年发布的开放民间资本三十六条。最近的温州民间资本高利贷崩盘，这是标准的民间资本行为，以及鄂尔多斯的集资性质民间资本行为，每一个民间资本行为必须依赖融资放贷这样的寻求利润最大化的升值操作，才是正本清源的资本运作本质行为，而不是所谓的拉动内需而自己主体用五级三阶制再分配的分钱行为，分钱只是分配过程，不是增值升值投资过程。消费是附带效益，不是本体升值行为。这一点需要注意主体与附带的区别，就能识别清楚什么是真正的民间资本和行业的资本运作，任何人数众多的群体，都有这种附带效应，附带效应不能决定群体所做的事情是合法，如果依此作为合法或者立法的标准前提，那么人口众多的中国，会有太多匪夷所思的事情（譬如某些城市的红灯区、二奶村之类的社会现象）。

9.9 关于百企入桂的说法

企业企业，什么是企业，不需要我们再解释吧，法人啊实体啊办公室啊都是阳光之下的存在，这个常识我想不用解释了吧。另外政策是具有时效性的，这个政策早已经时过境迁，广西已经度过了这个时期。在百度新闻里，搜索百企入桂这四个字，你会看到真实的百企入桂是什么现象，这也只是行业习惯性嫁接的方式，按说一个城市的体系都不止一百个，走转范围打的人，应该知道有多少体系。全广西几百万行业人（行业说法是两百万甚至六百万）如何只有一百个，这也是个逻辑错误。

9.10 关于无店铺连锁销售是直销业前期表现形式的说法，以及抵抗外企迎接 WTO 等说法，以及十六字方针的说法

直销已经立法，05 年的直销管理条例和禁止传销条例可以自己查询当时历史。这个说法本身已经时过境迁，连直销这个目标都没看清楚，大部分生活在城市中的中国人，都知道安利、完美、天狮、新时代、三生、太阳神这些直销企业吧，还需要你嘴里说的那些连锁销售是打造直销的过渡阶段吗？这不是自己打自己耳光的说法吗。外企已经进来了，WTO 早就签署了。十六字方针也是针对直销业立法开放之前的说法，目前已经没有存在基础，也时过境迁。直销传销两条例以及早期的传销暂行管理办法，是一个历史性因素，具体演变过程请百度搜索《由乱到治：中国直销业走过 20 年》，政府的阐释，清清楚楚尽在其中。

WTO 之前争取的时间，只是为了保护国内企业不受技术优势的外企冲击，行业基本是无三状态，无公司无产品无场地，说到这里又要绕圈子到虚拟经济上去，如何能解释完呢。

9.11 关于凤凰卫视

“祖国的大陆上正发生着一场没有硝烟的战争，一支不穿军装的队伍，一所没有围墙的大学”的说法，首先这句话是从哪里嫁接来的无法查询，但是唯一可以确定的是，凤凰卫视肯定没有这么说过，因为所有看过凤凰卫视的人应该都知道，以香港这种西化思想下西方普世价值的为价值观的媒体，自始至终对中国是以“中国大陆”为标准措辞，不会用“祖国大陆”这个措辞。想办法找个有卫星接收的地方，多看几次凤凰卫视就可以了。至于‘没有硝烟的战争’这样类似的措辞，在新闻里出现的频率太高，无法查询是行业人从那里嫁接而来。在网络中能找到这样的文字，不是行业人的博客，就是网资传销的论坛，目的就是为了让引诱你跟随他，或者就是一些没有正常认知的人在非清醒状态下的呓语，要么为了拉人，要么为了卖非法书籍（地摊上的行业书籍）。

9.12 关于阳光工程

9.13 关于五口之家

关于朱镕基答记者问“两广地带有一个新生事物，组建一支庞大的队伍”。记者问：“是什么样的新生事物？”朱：“希望阳光工程，以五口之家为发展。”记者再问，朱“无可奉告”。纯粹胡说八道，这个和‘暗中支持，暗箱操作’等假话自相矛盾，总理都这么去提倡去暗示，哪暗中支持就不可能继续存在了。已知的阳光工程只有与希望工程相关的教育项目，与传销没有关系。但凡所有杜撰所谓朱镕基说法，请自己翻看<朱镕基答记者问一书>，未有记录，按行业人的思维方式来说，这么含糊的措辞，不存在需要掩饰的必要，大可不必掩饰，而且以行业思维来说，这么大的项目理应在书中有描述。

9.14 关于幸福的港湾

北海是个很小的城市，排除掉这个半拉子电视剧之后，从未有以北海为背景的电视剧。作为当地城市领导，在策划人忽悠下，参加一个自己城市有史以来第一个电视剧开幕式背景的活动，这对中国官场政治现状来说，是非常自然而然的事情，不行你找个小县城县长问问他，这样的开幕式他会不会出席。这不是市政府自己掏钱做宣传，别人掏钱政府人士出席，是非常自然而然的宣传行为，没什么特别的。只是这个事情被行业无限放大，掉过头来说，即便是真的，也不过是个市政府秘书长（廖），没什么值得大惊小怪的，七品不足，值得相信吗？潇湘电影拍摄，环北文化投资，凯章影视做的片头花絮。片子还没有拍完，环北文化老总骆炬即因为网络传销及幸福的港湾造成的负面影响被抓捕，百度新闻中可以查询“环北文化”寻找，08年左右的北海老行业人基本都晓得这个人开的环北文化，地址在北海西南大道的发展大厦。易铁百度空间的相册里也有相关照片。（丢人的事情，相关部门总会是语焉不详，抓了就等于擦干净了屁股，这也是现实社会中的中国政治特色，至于网络上流传的视频，都是行业人自己上传分享，你自己也可以上传，只要不是反冬色情信息，都可以上传，中国的网络环境还是很自由的，所以有时候说言论、自由也是一把双刃剑）。在某些地方地摊上卖的光碟，个别地方有在新华书店卖，都是因为利益驱动，卖书的卖光碟的人为什么不去赚1040万呢。很多卖行业书行业工具的人，都是有家不能归的难民。如果仔细翻看过哪些地摊上的书籍，应该都知道是假货，粗制滥造的水平，稍微有点常识的人都能看出来，至于书店里销售的，和下面所说的北部湾集结号情况一致。

9.15 关于百度百科中连锁销售、资本运作等名词的解释，为什么和传销人解释如出一辙

你只需要有足够的百度百科权限，你也可以去修改，文字只要看起来大意符合基本的互联网法律法规，都可以修改。你也可以查看一下百科里有多少次修改次数，多看点就知道了。当然，你也可以把更多的行业关键词发放到百度百科中，只要不违背基本的互联网法律法规，一般情况都可以发布，或者绕过百度百科，在其他地方发布，互联网本身所代表的意思就是自由的言论发布，而全世界各国的互联网法律法规都尚未完善，这不代表是机会，这代表的是会越来越严谨。2011年打击传销的风暴中，清理掉了大多数传销网站和传销博客，甚至连易铁的新浪博客都被误删，你不能说政府不作为，因为前脚删完了，后脚还有很多人还在发博文，开网站，开博客这样的行为几乎是零成本行为，你自己都可以操作。

9.16 关于某些城市完全依赖传销经济所导致的以上各种现象，而推理其在当地合法的说法

（我们都走了南宁就变成空城一座），请详细看央视新闻共同关注中描述的来宾传销，大部分依赖传销经济的城市，都与新闻中所说一致。央视已经解释的很清楚了，无需啰嗦。没有人否定传销确实可以在这种特定环境拉动消费，带动当地经济。既得利益无所不用其极的手段并不代表他会为参与者负责，被抓被罚款被坐牢，被追债，被倾家荡产，都是咎由自取，甚至连个申购单都没有在自己手上证明，如何保障权益。只能干巴巴的说‘相信推荐人’，他其实和你一样，什么都不知道，被骗来的。即便有些人下线发展的多，搞点钱了，也不代表就明白。记住行业的模式在进行着机制性欺骗，并不一定是行业人、推荐人欺骗。

9.17 关于保险业，银行业使用五级三阶制的说法

这里所说的五级三阶制，是正常企业管理框架，而不是分钱模式。注意区分管理模式和分钱模式，都是模式但是意义完全不同。行业里的五级三阶制是五个级别三个晋升阶段的对应分钱提成模式，而保险只是凑巧也是使用五个级别三个阶段的管理模式，奖金的分配模式和这个五级三阶制丝毫没有可比性，完全不同的百分比混为一谈。这里其实已经混淆了什么是‘制度’，如果有五个级别就能确定为五级三阶制，那我们在生活中可以找到很多类似的管理模式，甚至在扩大化一下六级三阶十级四阶等等。而且保险业是由保监会监督管理，而行业的操作只有自律没有监督，记住自律的意思就是没有第三方监督（即便是号称有监督也是凭空杜撰的资本运作办公室、西部办之类的空头支票）。如果以此作为五级三阶制符合经济或管理基础的论据，那类似政治体制、国有企业等多层级管理是否更具先进性？

在直销业中，依旧有个别的小公司在使用五级三阶制，而行业中的五级三阶制，仔细推敲经理同级补助 12% 的构成，就知道这个制度不是真实的五级三阶制，是个数字欺骗。如果数字计算能力比较强，自己可以在拿到的钱数中推敲计算出同级补助的谎言，其同级补助本来就在间接提成中体现，经理间接提成的所有相关计算都是数字欺骗，尤其针对 10 份、11 份体系。21 份以后淡化同级补助的收益计算，所以很多人没有察觉到这里，从最开始的收益计算，欺骗就已经开始进行。一般而言，比较对数字敏感精于计算的人，可以在计算中找到很多问题，尤其是二代三代经理状态下，大部分数字计算的欺骗都可以体现出来。比如很多行业人都知道大经理没有什么钱，只能靠小腿的发展拿钱，单线的三代经理是没有钱的，如果有也往往是一代出局的魔鬼体系，而相对 11 份体系来说，连经理收入都要重点保密，这是 11 份体系独有的第二次揭慌（单腿产生两个经理后，这个腿在 600 份之前没有钱拿），21 份以上的二次揭慌是在六百份老总复制中进行，淡化这个操作。66 份以上体系则是直接逾越过经理漏洞，除非特别精明的人才能自发察觉到机制性欺骗。

10 南传密码（资本运作连锁销售）三：法律常识

10.1 关于反洗钱法

反洗钱法只是一个金融领域的法规，必须配合相关金融制度完善后、诚信机制的有效建立，才能发挥作用。目前因周边立法没有完善，反洗钱法的运用不能发挥作用，如果要验证，可以搜索“违反反洗钱”关键字的新闻，查看现有大部分都是宣传性行为，案例则是针对法人账户与自然人账户之间的密集关联交易（公对私转移资金），而且大部分案例均是针对证券业保险业等金融系统风险预防。传销是私人对私人账户），同时需要注意的还有，洗钱的两种表现形式，在一个短时间范围内，‘集中进分散出’或‘分散进集中出’，也决定目前反洗钱法不可能针对传销操作实施。传销操作是分散进分散出（老总或者操盘手是分散取钱，每个银行网点和柜员机取几万，不用预约，因为老总行为你不知道，对下面成员保密）。至于反洗钱细节文字，网上可以搜索，反洗钱具体要求和操作，可以找银行内部资料查证，不仅仅依靠公开的资料，以及体系中所谓的银行专业人士说辞，自己去调查去考证。至于个别地区个别银行网点为了抢存款，传销分子开通 VIP 大客户通道，这也只是银行职能范围内的竞争表现形式，没有什么值得大惊小怪的。如果某公司基本户之外的现金账户用私人账户，这种个人取钱走 VIP 通道的现象也会在你身边发生。没人规定、没有执法部门要求、也没有法律要求银行明知对方为传销人员（或其它犯罪）而不让其存款。关键点两个，

是否公对私账户，是否分散进集中出，这是两个涉及洗钱的前提条件。

如果依据反洗钱作为抑制行业（打击传销）的调控工具，为什么不用，而要使用传销罪名？这个操作本身不就是已经告诉你，是什么性质了吗？

10.2 关于组织领导传销罪、禁止传销条例、直销管理条例

请查阅相关政府网站及公开资料。这种法律条文，一般来说都是很严谨的措辞，不会提及具体的传销名目，但是在公安部工商总局传销预警的新闻中，可以找到很多针对性强，切合实际情况的措辞，比如警惕以西部开发，资本运作，连锁销售为名目的传销行为等等。于此同时需要注意的是传销不会承认自己是传销，反而还会玩弄各种文字游戏，模糊概念。骗子不会承认自己是骗子，反而会认为骗是一种生意，是一种生存技巧。

禁止传销条例中，并没有规定限制自由为传销特征，多层次、团队计酬的意思是，你发展 A，你可以拿钱，A 发展 B，你和 A 也可以拿钱，B 发展 C，你、A、B 都可以拿钱，三层以上称之为多层次。传统生意中的代理渠道，是你赚 A 的钱，A 拿你的货去赚 B 的钱，B 拿 A 的货去赚 C 或者消费者的钱。这是正常商业中的金字塔行政、商业关系，你并不能因为消费者消费而直接赚取消费者的钱，你赚的钱只是 A 的钱。如果你拿了 C 或者消费者的钱，而且形成固定奖金制度，那就是传销。无论你卖什么产品，是资格、机会、还是其他各种名目，都是多层次传销。

10.3 为什么明知道是传销不抓

关于法律细节中，什么情况下违法法律？以组织领导传销罪为出发点，需要三十个下线及相关证据构成违法。证明三十个下线，需要各种证据，以及相关人员口供笔供，资金往来记录，并且抓住这个组织者、领导者，才能绳之以法。这是法律规定的细则，如果公安抓人不能组织有效的证据，进入法院因证据不足会释放。

所以看清楚这里的关键点，违法与否在于下线人数多少，层级多少；而是否被法律惩处，则是依靠证据链条，法治社会不能随意处置，哪怕是你自己承认，没有三十个下线还不是一样被教育教育放走。

换个角度来说警察的行为，如果警察知道对方是传销，但是找不到上面的人，需要使用多少的执法成本才能抓到一个人，而且往往下线们还被教唆，不要对警察说任何事情。如果是国家行为，和警察说了就不会有问题。

10.4 关于没有限制自由就不是传销的说法

限制自由的传销在中国目前很多地方都少量存在，这种限制自由的行为只是一种拉人头的办法，并不是传销的本质所在。我们日常生活中对于媒体报道，往往习惯性的去关注那些博取眼球的恶性新闻措辞，时间长了以后就会形成一种思维惯性，认为限制自由、会议营销就是传销。这只是某些种类传销的一种表现形式。如同人的外衣，换了一套以后还是这个人，不能因为外衣的变化而推理人不同。如果仔细查看这些限制自由的传销种类，他们除了操作上（留人、讲课）有区别，所讲内容大意基本一致，绝大部分睡地铺限制自由的传销团伙，都是用五级三阶制，甚至广州周边城市存在的暴力传销，讲课中也是 3800，收益计算业务洽谈等关键部分，都和资本运作、连锁销售一样。关于法律中对传销的定义，参看《禁止传销条例》

正面这个问题，传销导致的限制自由，触犯的法律是非法拘禁罪，不是传销罪。限制自由只是一些传销的表现方式，而不是本质。本质还是多层次计酬和拉人头本质，没有法律说限制自由和传销是挂钩的。媒体上宣传的有些限制自由的传销，也只是一种表象，搞清楚这个逻辑。男人是人，但是人不一定肯定就是男人。相关细节查询禁止传销条例和组织领导传销罪详文及司法解释。这个现象和行业带动消费是一回事，都是附带的表象，不是本质，注意区分。

10.5 关于传销就肯定是金字塔的说法

关于行业是等腰梯形不是金字塔的说法，首先要明白什么是金字塔。1-3-9-27-81-243 这样以三或者二

的人数倍增形成参与层级关系的金字塔，这是媒体中所描述的金字塔。其次是需要了解金字塔只是一个形象比喻，并不是以此作为评价是否传销的法律标准，法律定义中并没有是否金字塔结构断定传销的定义，而是金字塔的多层级以及拉人头及虚构的收益来源。从逻辑关系上来说，传销肯定是金字塔，但是反过来金字塔并不一定是传销，因为大部分合法直销也是金字塔结构。用通俗的方式来解释这个逻辑关系，就如“男人是人，人不一定是男人”。另外需要注意的一个关键部分是，参与传销后所谓的级别保密，将上层金字塔顶部遮掩，从600份平台以下的级别看起来自然而然的是等腰梯形，三角形遮住顶角自然变成等腰梯形，其实在传销课程中画图掩饰等腰梯形的时候，你可以从B级别以上就是水平线描述察觉，从E、D、C、几个级别可以顶B级别，为什么就不能顶A级别？而变成水平线出局，只是对保密内容的一种掩饰。至于为什么要保密A级别，则有五花八门的说辞来掩饰，要给他自己找理由太容易。不管他怎么说，保密A级别的本质就是挡住了塔尖，识别清楚他们的语言陷阱，当你说你能不能看看上面到底是什么情况，则是“上去就知道了”“打工的能知道老板在做什么吗”之类的语言技巧回避问题本质。关于法律中对传销的定义，参看《禁止传销条例》，记住一点，没有任何传销会告诉你他是传销，肯定是用各种方式技巧掩饰自己的传销本质，只有这样才能拉到人搞钱。反而极力澄清自己不是传销的人，做出各种各样的比较、比喻、掩饰的人，往往就是贼喊抓贼的传销。

10.6 关于出局制、世袭制意味着不是传销的说法

没有任何政府部门、单位解释传销的时候，提到是否出局作为评判标准，反而在中国所有流行的异地传销中，均有所谓‘出局’、‘退役’的说法。这个出局制的说法，为寻常老百姓编制了一个貌似“公平”的机会和奖金制度。而在另一面所有国家法律支持的具有直销牌照背景的直销公司奖金制度，均没有所谓出局，老百姓从公平的直觉来判断专业的法律精神，有时候并不会完全一致。而出局所需要的人数累计按四代出局制，完美计算累计需要两千四百人左右。于此同时，传销课程中所讲的世袭制是传销基本特征的说法，也不对，因为大部分合法直销均有世袭制。这也只是虚构公平性的一种说辞。关于法律中对传销的定义，参看《禁止传销条例》，看法律，看政府部门公告，不要听什么行业人的解释，政府的解释是权威的。左边相信政府暗示国家暗中支持，右边说政府解释的传销案例、预警是调控，这是一种左手打右脸的自相矛盾。国家模模糊糊的措辞肆意歪曲为正面支持，而正面澄清的失去，却不予理会甚至看都不看张嘴就说宏观调控。自己说自己的话，完全在自己脑海中虚构国家概念和政府政策。

10.7 关于组织领导传销罪中关于传销是以商品为媒介的说法，

10.8 关于传销是有产品的，行业是没有产品所以不是传销的说法

有没有商品，并不是指实物性质的商品，具备一定特征的资格、股份、机会、权益、概念等非实物商品也是商品，有时候在文字表述中体现为变相传销，变相的意思就是虚化的商品概念。这种处理方式只是一种文字技巧，欺骗一般人的时候，其实也是一种偷梁换柱转移话题的技巧，沟通的时候切记。这种说法和算1040万或者780万的时候，解释3800的资格问题，有冲突，因为所谓资格也是算一种商品。其他很多传销种类中，也有很多没有实际产品纯粹分钱的模式，一样被定性为传销，其中就有臭名昭著的网资传销。

是否传销，并不是有没有产品。而是发展过程中，是否有多层次团队计酬，这个意思用最简单的方式来表述“A发展B---A赚钱，B发展C----A也赚钱，C发展D-----A又赚钱，按这个固定的资金回报模式赚钱，超过三个层级，即为多层次，就是传销。至于产品，只是发展的一个道具，在行业中有的有产品，有的传资格，那么这个资格其实也就是一个道具，一个商品。每个人都有个3800的资格股，这不就是商品吗。在连锁体系里500元的产品费，都有吧。66份以上体系不都是传一个机会吗，这个机会算不算商品呢。

这句话和早期行业里流传的“产品不重要、模式重要”严重冲突，所有连锁名目的体系中，这种话都流行过。即便是大部分有公司名目的资本运作体系中，也有类似的说法，只是2010年之后，这个话越来越少见。

10.9 关于行业多少年以后立法

行业如是说：“每一种新型经济模式从试运行到立法都会有一个渐进的过程，如果在运行初期弊大于利，那就在萌芽中终止；如果利弊相当，就逐步规范它；当利大于弊，就在不断地完善中去实现立法。纵观：股票从 1986 年——1993 年历经 7 年才立法；个体经济从 1978 年——1991 年试运行 13 年才立法立新的法律”。用一个新的立法推翻以前的事情，这种事情在一个政治形态稳定的国家，不可能发生。如果立法了，以前所有被调控的体系，是不是都应该得到赔偿，所有传销的帽子都应该由政府来公开道歉？这种话欺瞒下新人是经常性的，但是有些没脑子的老行业也天天挂在嘴上。同时这句话和暗中支持有冲突，暗中支持的东西不可能立法。最大的冲突就是和以预防传销的宣传来进行调控这个说法有冲突。传播这种话的人，如果不是新人，就是没脑子没文化的老人。这个说法和前面解释行业是国家从国外花 60 个亿引进的解释类似，一个用刑法调控导致很多人失败的行业，如果立法后，那么以前所有失败者都来要求国家赔偿或者要求翻案，这种大规模翻案在文革之后，政治形态稳定的中国，可能吗？这只是没有法律常识的人，用来安慰新人坚持发展的一个借口，类似这样机制性欺骗、拖延的措辞，还有很多。法律是很严谨的，相信这种话的人，不仅仅是没有一点基本的法律意识，而且连什么是经济行为都不懂，缺乏的常识太多。从行业角度来说，立法本身代表的合法化，会大幅度降低行业发展难度，为什么不等立法以后去做？合法之后是机遇，还是合法之前是机遇，或者说如果能合法，那还是机遇吗。很多行业说法都是自相矛盾的。

10.10 关于行业人认为政府如果想打击很简单的事情

体系图联通画好了，打款账号银行早就调查落实，老总住址联通更清楚（意思是电话定位技术可以找到老总）。联通只有号码没有上下线关系，你在申请电话号码的时候你应该知道流程。银行打款账号银行是知道的，问题在于公安知道不知道，银行是存钱融资贷款赚钱转账赚手续费的商业单位，没有责任和义务打击传销，只能配合，他是肯定不会管也没道理管的。电话定位老总手机可以查询老总住址，没错，问题是你肯定知道你体系大老总手机号码吗，你能确定这个手机号码在大老总手上吗，其次你是否知道电话定位这个技术门槛，在中国公安系统只有省厅级别才有，连市局局长都没有这个权限？你可以自己找公安干警去问问的，不要总是听推荐人胡扯。法律是需要走流程的，无论联通还是银行，只有在收到执法部门公函后才能实施这些操作，而公函之前的法律流程是，公安机关是否有体系图、账号、人员构成、团伙规模等等细节性资料，才能以公函方式要求银行配合，发函省公安厅要求联通定位，你能不能搞清楚这个法律流程和法律常识？是否还要说一些银监会问题、反洗钱问题？前面已经说过了好不好，在谈及这个问题的时候，很多逻辑混乱的行业人会不自觉的绕圈子。

很多时候警察知道对方是什么人，有什么事情，但是警察只是执法的第一步，落实在最后是法院，走过法院流程才算是有效果，而没有足够证据的情况下，法院、辩护律师等等，都会造成无法有效结案。证据的多少，决定抓捕后被宣判的结果，宣判之前可能会有行政处罚，宣判之后也可能有行政处罚，更多的情况下，对警察来说搜集足够多的证据，宣判足够多的人，是警察的政绩，而源于证据不足从法院打回的案子，或者从轻处理的案子，都是很常见的现象。所以很多情况下，证据的多少也是警察这个职业本能动力的源泉，明明证据不足，却还要去折腾，去抓人等等，这不是一个正常反应。所以在这里，需要了解的问题本质是法律本身所赋予的权利，要求证据太多，制约执法有效性，导致打击传销不利。这个说法是真实的。

10.11 关于打击传销的具体行为，及各种预防传销措辞的理解

面对传销，政府的行为分为两大部分，一个是宣传预防传销，二是打击传销清理整顿。宣传是通过各种媒体宣传，拉条幅座谈会广场咨询，以及张贴各种标语告示等等。打击传销由于需要证据链条的构成，而链条要素比较多，往往需要时间和空间。在很多体系里觉得‘打击非法传销’中的非法两个字，暗示或者字面推理为有合法传销，其实是基于传销本质中与直销的近亲基因而做的描述。很多预防传销的宣传中均可以看到如下字眼‘规范直销打击传销’，这里需要强调的是，合法直销和非常传销是两个有关联，但是又对立的词汇，在 2005 两条例立法之后，合法传销这个字眼已经彻底消失，不会在官方文字和主流媒体中

出现。注意很多行业人的知识面有限，会玩一些抠字眼的嘴皮子游戏，切记。先搞清楚真正的资本运作是什么形态，真正的连锁销售是什么东西，就知道他们说的资本啊连锁啊，都是打着资本和连锁的旗号做传销，很多综合素质低的行业人，往往指着“打击以连锁销售为名义的传销。。。 ”这样的标语说，他们打的是假体系是传销，我们是真连锁没事的。

10.12关于“这么多人都是傻子吗”，法不责众的说法

是古语中的说法，在封建时期道德约束更多是依赖儒家经典，论语、孟子、大学、中庸等典籍，这里说的法不责众更多是针对道德层面，而不是现如今法治社会的法律，两者是有差别的，但是字面看起来是一个意思，这也是中国文化的一个特征。在现代社会中，道德无疑是处于较高的位置，而法治进程中渐行渐改逐步完善的法律则是道德的底线保障。

这个问题的关键在于人多不代表合法，行业人再多，相比传统经济和行业外人群，能多到哪里去呢（是照顾行业这个小群体，还是照顾那些没参与的大群体？这一点有政治觉悟的人应该明白什么叫做大局观）。而且这个问题是反问语气，反问语气是一个没有答案的回答。譬如我问你，我饿了难道不吃米饭吗？有可能我吃别的东西，有可能打葡萄糖，有可能在减肥。或者用肯定的语气说“我吃米饭了不饿”，并不意味着能吃米饭才能解决饥饿问题。反问本身因为没有给明确的答案，一般人遭遇的时候会自然而然顺着另一个方向去寻找答案，而往往真实的答案有很多种。“这不是白色的吧”，答案不一定是黑色，也可能是赤橙黄绿青蓝紫。非黑即白的二元逻辑思维，是很正常的普通人思维，绝大部分情况下老百姓比较赞成不是好人就是坏人的说法，其实在现实中往往是没有严格意义的坏人和好人。（注意其他问题描述中的利益驱动问题，及央视 811 新闻所描述的细节）

这个问题的前半个问题，这么多人都是傻子吗？那就需要综合这么多材料去询问，是否每个人都有自己独立的看法，你应该会在行业中感觉到，每一个人的说法都是统一复制出来的，每个人都在对你重复一样的事情一样的道理，重复本身就是一种没有独立思维的表现，况且，大部分讲工作的人都是处于行业基层，没有上平台，上了平台的人再对你保密不说真话。傻子没几个，但是行业的复制确实造成大部分人，没有去系统全面的思考这些问题。绝大部分行业内部流传的无知谎言，都是基层走工作的时候以讹传讹杜撰出来的。

这么多人，到底有多少，没人能说清，每次谈及这个问题的时候，行业复制总会习惯性的说“国家肯定知道的，政府会有一个无形的手在监控，这就是调控”，用这样的腔调转移了话题。而实际上行业人再多，永远都是少数，行业发展再快，也会因为调控缩小减少。

不管这么多人是不是傻子，每一次行业人所看到的调控都是以打击传销的名义出现。法律已经在惩处需要承担法律责任的人。而对处于基层的行业人来说，只要不触及三十个下线，确实没有违法，何必抓你呢。你也知道哪些有三十个下线的人往往都是神秘兮兮的，而且在每一个调控高峰期推荐人都会复制工作，要求你对警察保密，那么就是对法律保密，欺骗法律。这个问题在其他问题中，会更加详细的盘点每一个要点，看下面的解释。

10.13这么多人在广西做，难道中央政府不知道吗

这个反问，依旧是没有给答案。上面知道了，应该怎么办？下发指令和文件要求打击，那么打击的执行部门是不是地方政府的执法机构。每一次中央政府的行为，公安部工商总局的行为，都被行业人称为宏观调控，无论做什么都是调控，你能说政府没有做吗？政府管了，也做了，但是在行业人的眼里，嘴里，都是调控。抓人坐监狱了，上法庭了，还是调控，做什么说什么干什么都是调控。一般来说，问到这问题后解释清楚后，行业人下一步就会继续反问，管银行啊，管联通啊，把他们一管好不就搞定了吗？而实际现实中，广西很多城市管了工行去农行，管了联通去移动去电信，行业的游击战从未停止，这个小区管了，搬家去哪个小区。但是这些游击战术，对新人来说都是保密的，对老人来说都是消极的因素，你很难知道。换个角度来说，过多介入银行和电信部门，会干扰他们正常状态的商业操作，不可能为了打击传销让所有外地做生意的人都不能开卡，这是不现实的（外地人在当地做生意的很多，不仅仅是做这些事情的，当然初次接触行业的人可能了解不到这么多信息）。

换一个角度来说，每一个打击行为都是必须依赖地方执法机构，不可能由中央派人派队伍去地方执法，那样等于中央直接否认基层执法的能力，这种事情在目前体制现状之下是不可能存在的。那么由地方执法操作的事情，其中公安部门、银行、工商都是地方政府和相对应上级部委部门双重管理，而地方执法的经费是由地方政府拨付，这就是利益驱动的问题需要了解清楚，有利益驱动地方政府放纵，那么他可以用拖延拨付经费，以及其他手中的行政权力来技术性限制执法部门的执行能力。这种情况在调查中经常体现，其实很多基层执法是非常愿意去打击传销的，但是没经费、没人手，想做事的人做不成，但是当舆论和媒体尖锐指责的时候，基层执法却要承担最大的压力，这些原因其实很多时候都在新闻中体现，问题是很多人看不懂官方新闻（官八股）。很多时候打击传销都是公安、工商、加城管甚至加上武警去执法，耗时耗力，还不一定能达到效果，无论是北海还是来宾南宁，都发生过这样的打击行动，即便是看见武警出动，行业人还是习惯性的认为是调控，只要躲起来过一段时间，还会回来继续做。比如早期打击传销时，把行业人丢到火车上，结果他上了火车又下车，甚至自己去退票还赚了火车票钱，以后干脆地方执法就走个过场，爱管不管了。在官方新闻中打击传销的第一态度是，党委市委要重视，否则就是白打，假打，那些不重视的人自然会利用这个人群继续拉动内需，由此上演了很多看起来非常真实的调控现象（假打现象，配合地方媒体作秀现象）。

拔高一下层面，站在国家角度来看待，这点事情与其他危及社会安定的事情相比，芝麻大一样。所有的传销均打着国家支持国家政策的招牌才能忽悠人，如果公开打着传销、欺骗、违背国家政治意愿的幌子还能骗钱吗。社会在转轨时期，社会矛盾积累很多，与其他社会矛盾相比，传销所积累的所具备的，很小。很多幼稚单纯、没有政治常识的行业人会“国家主席或者总理发言说行业是传销，一句话不就完了吗”，如果你看过新闻联播，这样的发言仅仅在惩治贪污腐败、民怨极大的事情上存在，即便是基于民间资本的事情也是温州高利贷崩盘，导致实业性质企业受牵连才有总理发言。只有实质性危及社会、国家经济的事情，才会有高层出面，不要把一个芝麻大的事情放在最高层去说，如果这样去处理社会犯罪现象，执法机关不就成了摆设了吗。

看到了各种各样的基础执法无奈操作，负责的和不负责任的都看多了，易铁才理解基层有基层的难处，所以很多时候针对具体的基层执法乱象，不做深究，因为真正的错确实不在他们身上，他们只是被迫站在前面，掩护真正的既得利益者，而且被舆论批得体无完肤还不能躲闪，因为必须掩护背后的既得利益。当然，很多时候这种想打打不了的局面，间接的造就了基层执法的各种反向操作，罚没款、放水养鱼、收保护费等等，也逐步演变为既得利益者其中的一份子，毕竟对有些部门来说罚款就是创收来源，“既然打不了、不让打那就创收赚钱吧”。有些问题，只能静待体制的完善，或者突发事件造成的突变，稳定思维在目前形势下，是不可阻挡的主流思维，传销组织的宣传更多顺应大流去欺骗老百姓，更多时候无暇分身的职能部门，只能被动等待。

10.14 关于行业如果是传销，为什么越打越多的说法

这个说法其实是反问的引导方式，误导新人行业不是传销，是国家暗中支持的项目。同样这个反问也没有给出一个准确的答案，需要从技术层面来详细看待。从百度新闻中查询传销新闻的密度来说，确实是传销越打越多的状态，但是从另一个状态中，我们需要知道，每次针对来宾、南宁、北海、遵义、固原、包头、辽宁等传销重灾区打击（调控）之后，很多团队不甘心自己赔钱，把团队带走搬迁至其他城市继续发展。从整体上来看从业人数远远比原来下降，但是从业的地点大幅度变多，经常是这个城市有两三百人，那个角落有五六百人，而不是像原来来宾一样一个城市聚集几万甚至十几万人。那么这种情况下，人数少很多，但是地点分散很多，会在新闻宣传中有一个错觉，原来只有那么几个城市有传销，而现在是很多城市都有，每一次大规模打击传销的行动，都会像捅了马蜂窝一样造成扩散。而传销本身必须依赖强大的群体气氛营造磁场，让新人认同，同时巨大的搬迁费用，对新环境的不适应，新的聚集地执法力度更大（有时候会更小，前期不重视）等等，会导致大浪淘沙之后，能够在新的地方盘活的体系，少之又少。比如有一阵时间非常泛滥的南昌红谷滩很多体系，在一次较完整的打击风潮中大部分垮掉，小部分搬家至长沙合肥武汉继续苟延残喘。所以总体看新闻密度，是越来越多，有传销现象发生的城市越来越多，而看总体人数越来越少，这是易铁个人调查的结果，有心人可以自己调查。

这是一个传销地多少与传销人数多少的概念模糊，注意区分清楚逻辑。而在来宾北海这样的地方，如果能找到一个当地人仔细询问房租、价格、房价、菜价等基本信息，大概就能找到这个城市里现状从业人数的多少。具体原因和细节，看后面对“行业角度的宏观调控”的详细论述。易铁写过两次广西传销个人调查汇总，不能说精确，甚至不能说准确，但是提供方法，你自己可以尝试。

10.15 国家肯定知道行业的这个事情、生意，但成功不成功在个人

这个观点或者类似的语气，在老总的嘴里比较流行，严格的说，这种语气也是转移话题，而且与新人所了解的事情违背，温和的否定了合法、二次平台等等问题。从措辞技巧上来说，含蓄的承认了国家知道、个人操作的事实，成功在个人，那么就是有运气和对个人有较高要求，不是什么人都适合的意味在其中。这个问题应该和什么人合适做行业，什么人不合适行业联系在一起讨论。这么大个中国，有多少事情，被各种既得利益因为利益、面子问题掩盖，多少地方政府办的破事儿，遮遮掩掩直至媒体曝光，在中国这个幅员辽阔、人口众多、关键是各地情况差异巨大的国家，任何神奇不合常理的事情都会发生。那么这句话其实是两个意思，国家行为、知道不知道，等等事情，和个人赚钱没关系。那么问题的关键在于成功率和调控这个兜圈子的话题上。后面慢慢说吧。

国家肯定知道有贪污，有腐败，有不公平，有各种各样的犯罪，能不能成功贪污，腐败后躲避法律，通过不公平的社会机制敛财，难道针对这些不好的社会现象所作的新闻、会议、法律制定，等等事情都是调控吗？

10.16 关于行业这么严密的组织和高效是如何发展而来

以官方说辞为准，百度搜索“由乱到治:中国直销业走过 20 年”，文中描述的主体为直销业，而伴随直销业发展历程中的各种违规操作、冒名顶替操作很多时候真假难辨，五级三阶制就是最初期的级差奖金制度，也就是名噪一时的摇摆机传销制度，而当时的摇摆机传销尚有传销暂行管理办法等法规支撑，随后 98 年一刀切进入无序调整期，再后来 05 年度直销传销立法，剥离合法直销和非法传销，演变至今。在各个传销重灾区里，都能找到一些雷同的操作，大致可以描绘出行业渐变的过程，同时从业务洽谈和高起点里面的 1 份 3800 如何发展到 380 万，其实也间接的解释了行业的前身是什么。在广州周边还有很多 1 份的团队，大部分都是限制自由、吃素的团队，新闻上很多跳楼、绑架之类的都是这个团队，打着网络营销的旗号，直销公司的名目进行各种操作。

10.17 关于行业如此严密的组织结构，叹为观止云云

这需要诉说历史，从最早流行的摇摆机传销（很多年纪大的人都听说过）睡地铺的时代，发展到连锁销售 11 份 10 份，然后发展为 21 份，进一步演变为 21 份资本运作甩掉 500 元的产品空手道。期间经历的法律环境为《传销暂行管理办法》，无店铺自愿连锁销售相关文件，然后是《直销管理条例》，《禁止传销条例》，历时近二十年，才发展为现在的合法直销形态，以及地下非法传销形态。法律总是滞后的，有了新的犯罪才会制定新的法律。非法传销一直在演变，躲避规避法律，合法直销一直在规范，现在已经全部阳光化。无店铺连锁销售相关已经早早的走入历史，过去的，过时的，常态的直销已经有法可依。所以很多具有时效性的东西都已经无效，相关官方文字百度搜索“由乱到治的中国直销二十年”。请正视历史因素，直销已经度过了发展期，不合法不违法的时代（参考相关法律）。很多朋友在第一次接触到行业这么完整的机制性的欺骗之后，叹为观止，惊为天人。其实这些机制性的欺骗，是从摇摆机时代就开始缓慢积累，通过不停的失败，不停的思考如何钻空子，历经上十年时间缓慢发展而来，有时候我们不得不佩服中国人钻空子的劲头非常执着，而且在这方面非常非常的聪明，有钱就是爷的这种社会风气下，投机钻营的气氛是非常浓厚的。十几年失败了无数人次，才造就目前这个依旧破绽百出的机制性欺骗的行业，中国人很执着吧，呵呵。你听说过老外有这么执着的圆谎吗？美国华尔街麦道夫骗局，据说骗了二十年才倒闭的，是目前有史以来全球最高水平的庞氏骗局，美国人一样也被骗。

10.18 直销传销为什么这么难以识别，甚至很难定性

直销是以销售产品为目的，人际网络的几何倍增为模式，达到行销产品的目的。直销操作中，可以用欺骗、夸大产品、以次充好等方式诈骗，这类类似于传统商业中不正当行为，这里不做过多描述。直销的人际网络中，每个人销售产品，多层次计酬而形成几何倍增的收益，而违规的直销涉嫌传销操作，则是重点吹嘘暴富、机会等方式，把产品销售行为淡化，拉进来一个人就能赚钱（进来的人必须买对应金额的产品），这样就是在直销网络中进行传销操作，以产品为幌子拉人头也可以赚钱而且往往比销售产品更快。而这种行为大部分都是属于个人行为（做歪了这个说法来自于直销），无论使用任何行政手段，在直销基层都很难避免这种行为，这是直销涉嫌传销最难的一个地方，无法量化规范基层直销人员的口头措辞。目前国内规范直销公司的方式，都是从源头上掌握公司整体运转，监管好产品、库存、系统等大的方面，不可能去细化监管每一个直销团队的基层操作，而基层操作中更多情况由媒体进行舆论监督，这种方法一定程度上在老百姓对传销直销的直觉判断上，造成了更大的混乱。更多时候遭遇这种事情及时咨询当地相关部门或国家相关部门网站作为最终标准。

整体来看目前直销局势，互联网发展的趋势很明显，各公司按自己的理解进行创新模式，政府会给予一定空间以观后效，所以会有一个阶段性的过渡过程，比较混乱。鱼目混珠的太多，各种试图骗一笔就走的人也很多，社会空气太浮躁，流行各种暴富思想，能够理性面对各种所谓的“机会”，往往需要很多专业的知识和足够的阅历，机会最多的时候，陷阱也总是披着机会的外衣流行，暴富的机会更多情况下是欺骗陷阱，反而踏踏实实经营网络的可能是真货。

关于多层次本身的尴尬，可以百度搜索‘禁止传销条例的背景揣摩’一文，并理解政府对于监管直销打击传销的难度，理解中国厚重的封建社会思想包袱，理解目前社会的浮躁，理解转轨时期的艰辛，理解人性中不可抹杀的惰性和贪念。社会管理是一个复杂的系统工程，过于简单的思想，很多事情是无法解释清楚的，读者请自行理解，单纯幼稚的人情直接跳过这一段文字。

11 南传密码（资本运作连锁销售）四：搞清楚五级三阶制

11.1 关于五级三阶制是非常先进的制度模式说法

五级三阶制是上世纪末九十年代流行的摇摆机传销使用的奖金制度，其中就有臭名昭著的新田、文斌等公司，这个制度获奖是在八十年代一个小型直销会议中获奖（新加坡），只是一个炒作性质的会议，该制度早已被现在流行的双轨、矩阵等混合制度取代，八十年代的东西在这个飞速发展的时代，已经和先进没有关系。很多中国人都经历过当年摇摆机的培训，其中 45%就是摇摆机传销公司的产品及运作成本（新田为代表的五三制度是 40%成本），而你现在参与的时候则是两手空空，连个申购单都不在自己手中。目前中国所有运用五级三阶制的人际网络，几乎是百分百的传销，甚至新闻中经常曝光的睡地铺、跳楼之类的暴力传销，用的都是清一色的五级三阶制。如果你了解过现在直销业流行的混合制度（主要是级差和双轨的混合，也有和太阳线的混合，电脑排网的矩阵一般是敛财性质的资金盘），就知道什么是人性化、什么是不停进步的先进奖金制度。

11.2 关于五级三阶制的成功率（简称五三制）

这个问题要一分为二处理，看五三制本身，就是原原本本的真真的五三制，成功率是非常低的，因为真实的五三制是基于销售产品本身的直销奖金制度，并不是什么模式。五三最大的亮点是因为，65 到 600 的跨度很大，这个阶段会强迫大部分没有能力的人放弃直销事业，而转入一般性销售，这样会促进销售产品（直销是以产品销售为导向），而不是拉人头，从整体上来说会促使团队整体发展比较稳健。65-600 的过程中，会产生一条线 N 个经理，而只有最下面的一代二代经理有间接提成，那么其他经理只能依赖销售产品获利。这种用制度强迫团队成员进行销售的方式，是 1990 年前五三制度在新加坡获奖的原因。那么从直销角度来说，真实的五三制度，老总收入应该按 57,38,19 计算，而我们在行业里，没有那个老总会告诉你，他这个月拿了多少个 57，多少个 38，多少个 19。因为这么说等于告诉新人，他一个月十万收入积累的份额，

直接就达成出局（十万除以 38，就是份额，再除以 21 就是人数，所以这个地方肯定是欺骗），真实的五三制，成功出局概率几乎不可能，两万分之一左右，而且没有涉及外部调控因素。这个五三制，在东北一些小型直销公司中，还在使用，鉴于直销的销售产品行为，是具备多次销售或者说重复消费的机会，所以真五三制虽然达不到所谓的出局，但是只要有产品销售，团队成员每个月是有月工资的，这种制度本身就是为了促进销售产品，因为不能上级别的人可以用正常销售产品维持收入，对公司来说产品的销售才是赚钱来源。行业在这个层面上，是一次性的拉人，拉完就分完这一次的钱，没有重复性，所以要注意这一点的区别，确实需要一些直销知识。

很多直销朋友在解释为什么五三制度不好的时候，会用拨出比例来解释，拨出比例越低，崩盘概率越低，收益相对越低。拨出比例越高，前期发展速度会很快，因为拉人就有钱拿（推荐奖或者叫做直推奖励），这样速度过快的发展人际网络，会导致产品销售不利，并且招来社会反感，法律及媒体曝光跟随而至，在爆发期以后就会导致直接进入崩盘倒计时。精明的直销人可以从奖金制度推算出崩盘周期时间表，大部分维持发展速度而又能有较多收益的奖金制度，一般会把拨出比例卡在 60%左右相对比较理性，这也是国内主流直销公司的一个共识。真正的五三制拨出比例是 52%，没拨出的就是所谓的产品和运营成本（行业所说的 45%+3%）。从这个角度分析五三制度的话，由于拨出比例很小，五三不会崩盘。但是忽略了两个问题，五三制度不是销售产品的制度，没有重复性的销售行为；其次行业的五三，是假五三，不是真五三。行业的假五三，是一分钱不留全部分配掉，所以严格的来说，拨出比例是百分百。

11.3 关于行业的假五三制成功率

既然行业上层分配并没有按 57,38,19 分配，那么五三制度的先进性，获奖等等说法，自然不攻自破。当然，很多时候媒体上用真五三制的成功率来衡量行业的假五三制成功率，这样的对比就明显不合适了，有些媒体确实比较流于表面形式没办法。

真实的行业五三制，这么计算，按三代出局的大资本体系，出局的时候三个 A3，九个 A2，27 个 A1，每个 A1 下面 29 个人，这是完美出局，那么出局人数就是个 27 个 29 人团队，加上 39 个老总。共计 822 人。

按 5433 等几种的四代出局制，则是 81 个 A1 老总，那么就是 81 个 29 人，加上 120 个老总。共计 2469 人。

首先这么多人，你有没有能力管好，有没有足够悟性了解行业本质，才能决定你是否能进核心层高管，去分那最多的 10%假冒个税组成的资金池。这个钱是最多的，隐形的收益，甚至有些人稀里糊涂出局了还不知道，这些核心层是可以不出局的。

按易铁画的分钱图，你要拿 800 万，你就要有这么多人，你只能发展两百人，收益只有不到三分之一，一般来说两百人的伞下已经很恐怖了。拉开话题去说三条腿均衡发展，那几乎是不可能。所以稍微明白点的人，都大概知道行业收益很难超过两百万。因为调控时时刻刻就在身边，在别人的嘴里，整个七代人或者八代人发展下来，绝大部分人都是缺胳膊断腿，所以整体计算收益一开始就直接把 800 万除以三，才是比较接近现实中的理想发展值。如果脑壳硬可以一直等下去，盘活所有的腿，那所付出的人脉则是非常巨大的，起码需要用填空的方式补齐自己以下，四代人中所有的空位置。其一是你有没有这么多人脉，其次是你有没有这么多钱。所谓的家族是发展来钱比较快，就是基于这种想法形成，至于家族式发展为什么具有更大的失败率，请看后面更详细的宏观调控解释中解释。

从数学模型里来看，出局需要八百人，就是八分之一的出局概率，出局需要两千多人，那就是两千分之一概率。出局不要那么多钱，少拿点，那也是百分之一左右的机会(你没有一百个人，拿到手的钱还不到一百万，还没算开销)。这只是数学模型，理论值。说的都是团队内部没有问题，没有干扰的情况下计算。任何时候不要忘记“调控随时都会吓跑体系中的胆小鬼”。所以说，调控力度大小，决定一切。

换一个说法，易铁不知道是出自哪里，五三上台概率 15%，当然上去不代表赚钱，赔钱出局的也有，很多外因会干扰到收益，以及下线、家人成本，良心成本，罚款成本，捞人成本等等各种各样看不见的成本，对于不主动复制这些内容的行业欺骗机制来说，都是隐形的成本，只有在遭遇的时候才会发现，后悔。

顺便说一句，出局需要这么多人，行业在南宁、北海现在有三十万人，算算失败率的现实吧。三十万人只够三百多人完美出局，算到这里，还要说百分百的成功率，和零风险吗，难度就写在推荐人的嘴里和

眼里，只需要稍加分析就明白。

当然，每个人都会认为自己运气好，自己有能力，这是正常的心理现象，再配合行业里讲的现实，这样大部分人就会去看那一个出局的榜样，而选择无视身边那些做不下去的人。即便自己出局，下线中肯定会有大量的人放弃行业，这种内疚感和挫折感，在 A2 以下很难有具体的体会，只能稀里糊涂的遇上这些负面，自己一个人在自己肚子里消化，能不能消化不重要，重要的是消化不良也不能说出去，这就是保密，就是机制性欺骗。

换句话说，五三很先进的话，为什么不去做保险。。。。。。你体会过保险业务员的工作吗，那能代表先进吗？

12 南传密码（资本运作连锁销售）五：行业各种现象及操作

关于行业日常工作生活行为，

关于银行卡及银行现象，

关于集团网电话卡

关于所谓的行业楼房

关于各种各样的开发区

关于经营管理二十条

关于行业是一次性投资的问题，可继承不滑落等，

关于上平台补单的问题

关于行业中的工作，讲工作，订工作，走工作，跟进

关于第一次考察的新人挂在嘴边的‘我看到了现实’

关于新人信誓旦旦的说‘我看到很多上平台的，或者出局的’

关于 ABC 法则，意思就是行业里讲课不能由熟人来讲的现象

关于“我和你没利益关系，骗你做什么“ABC 法则”

关于合作体系，如上所述（ABC 法则），

关于高层次人频繁参与行业的现象，

关于选择行业的同时，行业也在选择你

关于简单、听话、照做

关于真诚，

关于“温总理说：四川的父老乡亲，不要灰心，带着政府给你们的 5000.....

关于何道胜的合伙私募

关于开发市场、修复市场

关于所谓的保护市场。

关于可转让、可继承、零风险

行业三大名人

关于曾培淦，丁耀华，何道胜

关于北部湾集结号

关于挂靠公司、载体、产品。

关于没公司没产品的体系，

关于“这么多人都是骗子吗？国家不知道吗？”

关于为什么这么多传销人不抓

关于为什么有些人抓了又放

关于北海传销中的玉林军

关于初次考察行业，新朋友这个称呼的原因

关于新朋友聊天的时候，坐姿座位的讲究

关于申购单的问题

关于银行小票

关于银行中有存款打款汇款记录，可以作为证据，而无所谓银行小票的证据这种想法。

关于晨会

关于开会时会场外的看门人员

关于调控高峰期，推荐人复制如何应付警察

关于搬家到外地继续发展的体系

关于体系内封闭环境

关于开会密度，开会人数，开会地点相关

关于发工资

关于用银行卡转账工资的体系

关于有问题就问，没有回答不了的问题，“这个问题不要问”

特别的转移话题技巧，讲师说：“时间不够了”，

关于即便赚钱不可能，我们可以来学到很多东西

关于高起点

关于业务洽谈

关于行业的前景保障

关于复制

关于失败者，不正常出局者

关于真体系和假体系的说法

关于自己老总被抓了坐牢了，下面人还继续做

关于全家人一起参与（虎毒不食子一类的说法）

关于关闭外地人银行开户存钱就能导致行业崩盘的行业人说辞

关于为什么行业网站（传销网站）一直不被关闭

关于行业难民

关于出局证明、完税证明之类的行业魔术表演道具

关于行业发展十四年的说法

如果没有调控，会成功，会赚钱吗

关于行业有些体系的人盯人战术

关于有些体系里面流行的责任制问题

发展难度所导致的家族化发展模式\

关于行业书籍，有三种，一是地摊上的非法出版物；二是合法的正规出版物，三是励志类的工具书，另外需要单独说下的是消费资本论。

关于行业崩盘的概念及相关现象。

关于各种各样所谓的暗示支持证据，以及一些地方性特色性素材，每个地区均有不同，不可统一概率，很多行业朋友认为不应该，不可能有这么多巧合

关于桂林传销中漓江银行全国各地存取款无手续费问题，

关于五象广场，水晶球，台阶，水泥桩，装饰门槛，树，防空设施，雕塑，各种景观的数字和造型。

关于北海北部湾广场的黑锅，准确的说那是灰锅，不是黑锅，只是掉漆后的一个建筑物，下面是蓄水池及旁边的公厕。

关于北部湾一号楼盘造型，造型来自于桂林山水甲天下，对广西旅游来说桂林是龙头北海是尾巴。

关于来宾政府大楼，来宾公园，和五象广场类似了，什么东西都能用行业数字表达，细节参看 811 央视新闻。

关于贵港广场，和其他广场差不多，只是多了一个等腰梯形的楼梯造型和铁链条（行业人说铁链为连

锁的意思),

关于合肥政府大楼的 21 个柱子,

以及各种标语, 政策宣传, 广告词汇, 甚至农行 ABC 标志

关于桂林行业里 20 元人民币中桂林山水问题 (暗示支持桂林行业)

关于美元里金字塔的问题 (暗示美国也有这种行业) 这个可以参照宏观调控说法以及六十个亿引进说法对照。

关于人民币 29 个小点的问题 (暗示上总 29 个人)

关于某些政府部门的门牌号, 888,333 之类的。

行业真是传销, 那么黑的话, 会出大事。

关于”模式对的, 人做歪了

关于“行业对的, 你能力不足、不适合、人有问题”

关于只有广西的连锁销售是真的, 广西之外的都是假的

关于团队很健康这种说法

关于转让协议

12.1 关于行业日常工作生活行为

没有一个正常的经济行为, 是天天学习天天讲政治理论的, 所有所做一切均为了留住新人而做的学习准备, 那不就是一个拉人头的行为吗。用行业的话来说, 发展才是硬道理, 你不发展拉人, 你在这里做什么来了? 这句话不就是清清楚楚告诉你, 必须拉人吗。至于其他那些复制工作的内容, 不都是为了巩固信心, 坚定认知。

12.2 关于银行卡及银行现象

银行职能是融资放贷, 对老百姓来说就是存钱取钱的地方, 没人管你的钱是什么来源。银行不是执法机构, 每一个相关犯罪的非法行为, 都必须在执法机构要求下进行配合。至于银行网点的多少, 这是因为他要融资, 吸纳存款, 如果你认识银行职员, 你会知道每个月银行职工都有拉存款压力, 网点的多少是取决于存款行为的密度, 而且存款取款电汇转账等操作行为, 银行要收取手续费, 这个手续费是中国银行第二大收益来源, 所以说银行是受益者, 他不会拒绝你存款, 也没有必要, 没有法律拒绝, 存取款是公民的基本自由。他即便知道你存的钱是非法来源, 执法机关不要求, 他是没有任何权利阻止的, 在门口设置宣传栏及打击传销的标语广告, 已经是银行部门最大程度的努力, 当然你将这些预防传销的宣传视之为调控或者所谓暗中支持, 只能说明你缺乏常识。至于什么银行代发工资之类的说法, 你可以问银行网点你的银行卡是否为捆绑后的代发工资卡, 运气好的时候, 你会遇到个别不要脸的银行大堂经理告诉你‘你上税了, 你这是工资卡’(你可以考虑让他换个户籍归属地来赚 1040 万)。银行只是一个融资放贷存钱的商业机构, 即便是国有银行, 也还是商业机构, 他没有权利监督或者监管其他行为。你需要知道的一个重点是, 存款自由, 取款自由, 你可以用各种方式在其他地方的银行来回存取款, 验证一些事情, 大可不必去相信行业。

12.3 关于集团网电话卡

如果你能拿到一个法人执照副本复印件 (注意是复印件), 一个执照单位开具的介绍信, 任何人都可以在移动、联通营业厅开通集团网, 至于集团网的上限是否有操作性限制, 如果你所找的营业厅业绩压力大, 他完全可以放大容量, 开个几千人。一般来说大部分传销人开通的集团网人数并不多, 只是天天遇到的人都是一个集团网的人, 感觉人很多一样, 这是一种错觉。你互打网内免费, 你不会不打网外电话吧, 你不会没有座机费吧, 这些 2G 电话卡属于接近淘汰的边缘, 对于电信部门来说, 运营成本早已收回, 每一分钱座机费都是低成本高收益, 他没有道理不用这个方法来争取经济效益, 这是电信部门的自由。在开电话网操作中, 如果设置入网限制, 可以要求入网必须由你办理或者指定的人办理, 甚至追加一条禁止本地身份证入网的限制 (起码广西可以这么做)。你不能说小偷、强盗、贪官等使用电话证明合法吧。手机短信诈骗存在好几年, 抓来抓去都抓到国外了, 存在就合理合法吗? 另外, 存在的超大型集团网, 往往都是正常企

事业单位，行政单位使用的集团网，而你只需找到负责这些集团网的移动、联通客户经理，他可以私下操作放你入网，毕竟他可以因为你入围产生的电话费而收益，完成业绩压力。如果以上所述不够明确，易铁可以带你进入广西部队集团网（拨打全国军网座机免费）武警部队专网（拨打全国武警座机免费）公安专网（拨打全自治区公安座机免费，无省内漫游），很简单，只是因为认识这些客户经理而已，没什么特别的要求，这只是他们在业务和管理上的空隙，相关单位管理不完善的结果（这种东西说实话也没什么管理的价值）。有规定有制度的时候，往往利益可以让人绕过制度牟利，记住这是中国文化中的人性历史包袱。以上解释中已经提到军用网的识别细节，有些地方的传销欺骗新人说自己用的电话是军网电话，找个军用座机打打就是，军网电话拨打全国军网座机，都是免费的。

至于是否有十万人，是否全部免费，连来电显示都不收费，自己在自己号段里面试，或者在外面合作营业厅里找是否有号段卖。玉林的那个行业电话网甚至是个私人名字的网络，广西电信单位赚点钱不容易啊。不要听十来个人强调之后，就丧失了自己的思考能力和调查能力。不要把这个话题无限发挥，电话只是一个日常工具，不值得去发挥那么多想象力，这只是不懂通信专业的人杜撰，然后找些貌似专业的人捧场杜撰出来的。

小号问题。广西没见过小号网，都是大号，技术限制问题，相应的是在某些省份只能开小号没有大号。这种情况在各地情况不一。

12.4 关于所谓的行业楼房

楼房布局，是不是一个楼梯，是不是一层一个厕所，这些都是当地民风民俗所造就的当地现象，在广东各地这样类似的房子也非常密集，南方很多地方，都是这样布局。大量存在的空置楼房，是中国城市经济发展的一个缩影，如果稍有用心，在很多城市甚至可以说绝大部分城市，都广泛存在这样的楼房。对政府来说，很多都是回迁房性质（安置房、安置小区），收了农民的地，作为补偿，统一盖建回迁房，而且不会是套房，一般都是依据当地农民的习惯，统一设计，统一规划，统一建造。不能说有空房子，就是为了给传销人盖，给传销人住。这是先有鸡，还是先有蛋的简单逻辑，任何有空房子的城乡结合部，都有传销人群的生存土壤，因为这种地方物价低，房子多，警察少，管理上还未规范，每一个被打击传销浪潮赶走的传销团伙，都是这样找房子的，找到了以后继续寻找新的说辞继续做。至于各种小区，新楼盘，这种现象在很多城市都大规模存在，多走走多看看，都能发现。

反正是行业搬到哪里，哪里的房子就是为了行业盖的，回迁房安置房的事实不用管，这已经是一种无法阻挡的行业思维惯性。

12.5 关于各种各样的开发区

开发区级别有很多，最低的级别还有县级镇级开发区，都是为了招商引资。而招商引资的前提是你要盖建基础设施，这就是路和住宅等基本设施。在前些年，地方政府为了圈地发展城市规模，用各种各样的方法拿到开发区指标，占据耕地，进行农村集镇化，集镇城市化的疯狂扩建，导致很多所谓的开发区闲置，浪费了大量耕地，大部分小规模开发区，都是那个时代的产物。随后因各种原因中央收回批准开发区的权利，在广西就形成一种错觉，这些开发区是中央批准，而事实表明这是历史性因素，如果你走过三五个城市，很容易找到这样荒废的开发区，不难的。至于类似南宁国家经济开发区，以及高新区，你去看看里面有没有厂房就知道了，不要以为有人重复在耳边说了十几次，就以为那开发区里面只有住宅楼没有厂房没有写字楼，自己调查自己就有发言权。不要为了留住新人，去有意识的重复谎言，误导你自己的亲戚朋友。

12.6 关于经营管理二十条

如果你有仔细查看，其中很多都是单条规范生活的限制，那么生活就是经营？就是经济行为吗？做饭做菜要过问，晚上自由活动空间时间要管，房租水电要管，打扫卫生洗衣服毛巾牙刷要管，这是经营虚拟经济呢，还是经营生活呢，经济行为可以管理全方位的个人自由，这是没有围墙的军队，还是没有围墙的监狱？这么粗糙的二十条，当做天条一样对待并且遵守，这样的管理水准，和伟大的事业、国家项目、价值六十个亿、高素质商人、大开发、拉动内需、暗中支持等等等等，能接轨挂钩？这么简单的事情，找个

没文化的人复制，三个月就能高素质，三年两年就能成功？这符合常识常理吗。任何一个有一点点管理经验的人，都应该明白这个管理二十条是多么的无知，这东西是从 3800 一份的传销操作开始慢慢渐变为现在这个状态。任何一个有知识的人，在背诵业务洽谈和经管的时候，都会自然排斥这些没文化没素质的内容，甚至看不下去。

12.7 关于行业是一次性投资的问题，可继承不滑落等，

关于上平台补单的问题

这是两个对象完全不同的问题，一次性投资及所谓继承不滑落等，只是针对新人的措辞。在上平台之前，一般按照标准游戏规则，需要两个或者三个经理线，当然可以不选择补线（如果直接对新人说这个补单的事情，大部分新人会怀疑假体系或者不健康操作，其实是很普遍的现象）；但是在这个时候，上面的推荐人或者老总会不停用语言蛊惑，一般会这么说‘补线上来那边大腿的钱很快就回来了，要不然下面人会超越你很多，少拿很多钱’，从各个层面了解的来看，尤其是打击传销力度越大的时候，三条线完整、平推发展的情况很难做到（很多体系被逼从三线改成两线操作，间接体现了打击传销的成就，因为留不住人），为了维护这个二次投资的谎言和一次性投资的不冲突，很多体系会极力鼓吹单线出局也有多少多少钱这样的话，而这些脑子不转弯的大经理在六百份之前会进入第二次疯狂期，这种无法压制的上平台的欲望，盲目补单第三条腿甚至第二条腿，这样上去之后发现没有六到十万保底，精神崩溃，甚至直接导致整个家族经济崩溃（所以有时候说行业是有钱人的游戏，穷人的坟墓）。相关细节查看“南传总控内幕分钱图”1-4图，后期还会有一到两张图继续补充，在易铁百度空间中查找。

很多时候，新人看不懂这个问题，一听到别的体系补单补线的操作，张嘴就说假体系、不健康体系，脑子里根本不会想这个问题。

12.8 关于行业中的工作，讲工作，订工作，走工作，跟进

所有的工作几乎都是学习，剩下的时间就是新人赴约来安排课程听课，本身都是用嘴来表达一切。如果有正常管理常识/经济常识的人，都会认识到这行业只是为了留人而工作，工作都是为了留人。所有的事情都是因为邀约、留人所作，没有任何生产、制造环节。当然在行业内部会把这些事情解释为新经济模式、虚拟经济等等。讲工作就是对新人沟通，说难听点就是洗脑（其实洗脑是个中性词）。订工作就是预订其他人的课程，走工作就是正常状态下认可的新人和推荐人一起出去去学习别人讲课，跟进就是新人听课完后，用集中学习、集中会餐、单独沟通等等形式继续补充。所以从这个状态来看，所有的人都是为了讲课听课而忙碌。有时候行业人接电话的时候会说自己很忙很忙，都是在做这些事情，大经理层面则是帮下线订工作，讲工作，安排工作，安排住宿，安排谁跟进谁，谁和谁会餐等等事务，看起来忙的一塌糊涂，还是为了课程为了留人。

12.9 关于第一次考察的新人挂在嘴边的‘我看到了现实’

和老人嘴里说的‘我看到了现实’，有什么区别。现实这个措辞，在行业中，一般是针对有钱的说法，和行业对‘成功’的定义一样，别人有钱就是现实，上平台就是意味着成功，这个定义很单纯，对很多新人、视野不够开阔的人（没见过世面的）却很有效。表达能力不强的人面对家人质疑和询问的时候，在最后被逼无话可说的时候，总是用这句话来反复强调，在沟通中，不要强迫对方重复说这种不理智的话，转移至其他问题的分析。其他问题 OK 了，这些逻辑常识自然而然就捋直了。大可不必在这里纠缠不休，当然如果是诚心搅局、恶心行业讲师的话，可以去谈这个话题。

一般来说，行业的现实就是做出来的，比如买车买房之类的事情。这些更为具体的操作，在后面做更详细的解释。

12.10 关于新人信誓旦旦的说‘我看到很多上平台的，或者出局的’

说这种话的行业人很多，信誓旦旦的样子让人无法感觉到他不可能说谎，当然大部分时候他也没搞清楚问题本质。你仔细追问下去，他会告诉你出局的有好几个，比如谁谁谁，上平台的有几十个这样的说法。

行业人会习惯性的忽略身边那些走掉的、没办法坚持的、失败的人有多少人数，因为行业灌输的观念是只看正面，只看成功的，不看失败的。这种人数上的小账，可以用大帐来回答（整体成功率失败率）。大帐算完了就是客观环境的外部大环境分析（调控力度因为时间变化而不同），然后是那些上去的人是否真实赚钱，分析各种包装成功人士的方法，再次看这些人的个人因素，与自身区别（这是分析什么人适合行业，什么人不适合行业）。一般综合素质较低的人，建议回避这个问题，很难说清楚的。

12.11 关于 ABC 法则，意思就是行业里讲课不能由熟人来讲的现象

ABC 法则是交流沟通中常用的技巧，在 A 和 C 之间（通常是熟人），寻找一个第三方，获取一种外界支援或者预设的中立身份来解释问题。在行业里的运用有两种。一个是基于个人层面，通常推荐人在面对新朋友的时候，不会强调自己对行业的看法，只是强调自己和新人的信任度。讲师则作为角色 B 来与新朋友沟通，如果新人觉得行业有问题或者反感，推荐人可以用自己与新人的信任感，取得新人内心中的疑问，在下一班工作前告诉下一个讲师，针对性解释。其实了解新人的思想状态，为下一班准备。如果新人强烈反对，推荐人可以以自己未参与为借口，及时摆脱，避免市场破坏，这个布局是为了进退自如和骗取新人内心真实想法。在团队层面 ABC 法则的运用，则是体现在交叉体系（交叉团队团伙）中的互动，A 体系派讲师到 C 体系讲工作，C 体系派讲师到 A 体系讲工作，目标都是沟通新人，制造出一个貌似开放的环境，新人会感觉放松、全国各地的人都有，在一个封闭的行业群体中感觉到开放心态，进而放松戒备心理。这种 ABC 法则是在利益博弈中寻求共同目标，互相利用的结果，很多人在这种状态下会迷失方向。（同时这种开放环境导致体系上层的各种尔虞我诈、互相举报等现象，上层面对基层都噤声不语心照不宣，同时各种勾心斗角都在暗处进行）

12.12 关于“我和你没利益关系，骗你做什么“ABC 法则”

12.13 关于合作体系，如上所述（ABC 法则）

合作体系只是为了给新人一个感觉，团队很大行业很大的错觉。每一个搬家到新地方的体系，都需要寻找合作者，互相商量切合讲工作的细节。一般来说合作体系的工作讲法都是一样的，否则就会给新人一种乱七八糟的感觉，产生不信任感觉。比如讲收益 1040 的体系不会和收益 980 的混在一起，21 份的很难和 66 份以上体系混在一起。大部分 11 份体系会诋毁 21 份体系投入太大不人性化，费用太大。而 21 份体系会诋毁 11 份体系是假体系，天天吃素一点人性操作都没有，一看就像是非法传销。66 份以上则强调自己是富人俱乐部，21 份以下都很不健康。。。。。。各种各样的说辞，如果多看各种体系的操作，自然会感觉到各种似是而非的合法理论，乱七八糟的健康体系、团队健康说法，就会知道这些说辞都是带有地域色彩，团队综合素质的体现。

12.14 关于高层次人频繁参与行业的现象

这种现象在 08 年度行业基于资本运作概念杜撰的各种新式歪理邪说初期，非常普遍，在曾培淦丁耀华的时代，以及何道胜被抓之前，这种现象确实是非常普遍存在。易铁见过真实身份的地级市副市长，县长，副部级，副厅级，中将、少将、局长、高校校长一类，以及本身千万身价上亿身价的商人都能看到，甚至在某次饭局中一个桌子上居然有七八个真实身份的记者，初期经常怀疑这些人的真实身份，但是经过各种渠道（朋友，电话，网络查询，咨询警察等等）证实，其中确实有相当部分高层次人群，在当时号称三高人群。但是自 09 年度百日打传后，这类人群大幅度下降，随着政策的清晰程度，预防传销的宣传力度加大，这种人参与的情况越来越少。各种弄虚作假的高层次人越来越多，如果有社会阅历的人，自己可以用各种方式识别。

在这里需要重视的问题，不是高层次人的多少，而是高层次人不一定做的事情是对的，有身份的人做错事，在这个社会转轨时期，是非常普遍的现象，每个官员多少都涉嫌贪污行为，每个官员多少都有暧昧的异性关系，不能说这些贪污行为和不正常男女关系是合法，这些事情都是一种普遍的社会现象，并不是合法合理与否的标志。这个社会有很多问题，需要时间空间来循序渐进的解决，有政治阅历的人都应该明

白这个事情。对单纯的老百姓来说，要解释这个问题确实比较费劲，需要耐心。这种高层次人，一般情况下，在上总后明白事情真实情况后，会迅速拿回投入走人，不会长期在老总位置滞留。而滞留下来的高层次人，有个特征，很低调，原来很积极的走工作讲工作鼓励下线，上总后会非常低调，怕给自己惹麻烦（比如原来讲工作很积极，上去后甚至换假名或者说亲属做自己没有做，以方便自己进退自如），但是因为自己没什么钱，还侥幸能搞点钱躲避下面人和避免被打击（调控），高层次所代表的是知识结构的高低，并不是道德品质的高低，注意这个逻辑关系。反而是那些低层次的老总，上总之后还看不懂行业真实情况，高调的用各种方法引诱、欺骗新人参与。

换一个角度来看这个问题，见到的那些有钱的、有身份的人物，身份显赫与所做的事情对不对，没有什么关系，只能说他们的阅历比较多，有些事情看得比一般人远一点，有多远呢，还不是不断的重复那些国家支持的话，一个话翻来覆去的重复，不会有人很直接的告诉你行业上层是如何真实分钱的，哪怕你拿着易铁画的分钱图，大部分还是不敢正面对这个分钱的行业本质，依旧是绕着圈子说国家行为，没人会解释国家如何对你负责，也没有人会告诉你行业风险有多少种和失败率。这里最关键的问题在于这个人的人品，道德品质如何，你是否有了解。

如果我们用反问的方式来问，贪污腐败在有些地方很腐败，能说贪污腐败的这些人做的事情是对的吗？贪污腐败的人都是很有身份。还是重复一个观点，做事的人的身份，不代表他做的任何事情都是对的。况且大部分情况下，这些人并没有吃透行业保密内容意味着什么。这个细节可以对照另一个问题寻找更准确的答案（为什么老总上去了知道保密内幕了还会叫家人参与）。当然身份也可能有虚假或者吹嘘成分，吹嘘身份在行业里是很普遍的行为，为了给新人制造一个好的印象而已，老行业人都了解的。

12.15 关于选择行业的同时，行业也在选择你

这个话在很多体系中都出现过，和某些体系在申购时候大经理说“看清楚没有，没看清楚就回去，不要下单了，这个机会和你无缘，以后任何行业团队都不可能接受你了”，这是用一个欲擒故纵的方式，暗示你过时不候，机会只有一次等，引诱新人下单。其实真实情况下，你换个团队换个身份证，一样进，没人会查到你什么资料，甚至如精英团队早期要求参与者必须是党员，装模作样的走个流程就同意你下单掏钱，看清楚这个语言陷阱。至于你谈及其他团队也可以让你下单参与行业，那么推荐人就会极力贬低别人的体系，说自己体系健康，其实说这种话的时候本身，就打破了行业只有一次性机会的说法。这些说法与前期合法沟通中的讲述，有冲突。一般来说这种技巧，都是针对新人才使用的，在某些非常封闭的体系中，三五个月的老人也会相信这种假话，上线总是以这种思想为出发点，威胁下线要听话、照做，不然打包出局丧失赚钱机会

12.16 关于简单、听话、照做

简单到什么地步，听话到没有独立思考，照做就是复制。这些东西与合法课程中的打造 21 世纪高素质商人的话是自相矛盾的。人之所以是人，是因为人有感情，有独立思考。这些操作以及彻底违背了人性。和禁止吃肉禁止看电视一样，违背人性本质的。大部分情况下行业的很多问题，是不会有答案的，当解释不清楚的时候，这句话就丢出来了“简单听话照做”，能拿钱就可以。用这句话敷衍新人继续保持发展的动力，维持积极性。从行业操作的角度来说，这么做就是为了禁锢下线的思想，不让你去乱想乱打听，免得无意中看见真相发现是传销。

12.17 关于真诚

关于善意谎言这个问题在面对新人的时候，一般都会说行业只有这一次谎言，其实谎言太多，分钱是谎言，上税是谎言，国家支持这些务虚的东西也是谎言，公平也是谎言，几乎所有的都是谎言。最致命的是这是机制性的谎言，所有参与者都在简单听话照做的复制下，统一维护谎言，这才是行业的可怕之处。老行业都知道为了圆谎，要撒无数的谎言来维持谎言。识别是不是真诚，对于行业来说没什么关联。用老行业人的话来说，推荐人信任度高，就留得住人。留不住外人就约亲戚或者家人，因为家人之间是绝对信任的。这种人和人之间的感情是真诚的，但是行业是利用的推荐人和新人之间的感情才能达到留人。这个

逻辑错误在于，个体之间的信任，与行业的真假、是否欺骗，并没有直接关系。大部分情况下，推荐人都没有上平台，都没有完全了解，甚至刻意掩饰了很多行业问题，只对新朋友说最好听的。如果新朋友的思维很敏捷，问到的问题很尖锐，会强迫推荐人回答一些老行业才能理解的问题（或者找讲师解释），这样的情况，在行业内的语言措辞为“多了解，多沉淀，就会发现行业是多么的博大精深”。其实讲师也只是能解释个别问题，或者绕圈子转移话题，很多尖锐的问题新人说不出来，表达不出口，就埋在心里直接怀疑了。

12.18 关于“温总理说：四川的父老乡亲，不要灰心

带着政府给你们的 5000 元钱。。。。。。”自己在新闻里找，央视最近几年的新闻都有网络视频，在央视网站找对应的频道，对应的节目和时间，可以找到所有的节目。这种话同时也揭穿了什么低调，暗中支持的腔调。

12.19 关于何道胜的合伙私募

私募的性质是，集中大家的钱，去投资一个项目，赚取利润后，退还本金并将利润按集资的比例进行分配。大前提是投资盈利，才能有钱分。而不是赤裸裸的把钱拿到手分掉的诈骗行为。这种行为在天津开有试点地区，进行私募操作，这也是最为标准的民间资本运作行为。至于何道胜以及群英会，早已上头条，请详细翻阅新闻。目前很多地方流行私募股权 PE 传销，需要注意的区别是，真正的私募股权门槛很高一百万进入都算是最低门槛，而赚取利润最高比例也就是 30% 以内，投资期货、债券、金融、风投领域赚取利润，不可能是回报几倍几十倍甚至上百倍的利润，只有传销才会鼓吹十倍百倍的收益。记住是投资获利，不是发展经销商（下线）获利。

12.20 关于开发市场、修复市场

这个问题是对应在行业措辞中的“市场被破坏”状态。市场被破坏一般是指家人或朋友被告知参与者在做传销，导致无法邀约亲友，这是很常见的一种行业现象，每个体系里面都或多或少存在这些事情，只是很多时候被作为负面信息埋在自己肚子里不说(这些东西老人在新人交钱之前是绝对不会提)。行业人一般认为复制不到位、或者邀约技巧没把握好等等导致市场被破坏，其实这种事情是很难避免的，恶意的破坏市场一般是那些性格张扬的人所作，而更多情况下是朋友回家后很温和的破坏，比如‘某某某做的事情不太对头，他要是让你去广西你不要理会’，这样的温和措辞很多时候阻挡了绝大部分人被邀约。只是在行业人的眼里由于对方不明确态度，还幻想着继续邀约，一直铺垫邀约。

修复市场一般是指上平台了赚钱了，回家做现实给别人看，从而达到修复的目的，或者借钱买车做样子都是类似目的。在综合素质低的体系中，这种操作有时候会起到一定的修复作用，但是对素质高的城市和人群，这种时候往往会激发更大的排斥和鄙视。一般来说对不太了解传销的人，都会认为传销绝对是赔钱的，绝对不可能赚钱，所以一旦发现有钱拿，就会习惯性的否定是传销。媒体在宣传传销的时候往往用最简单的方法解释一个复杂的问题，于是就造成了一定程度的误导。需要注意的是传销是集合大部分人的钱让极少数人得利。

另一种叫做开发市场的操作，在大部分 21 份以下体系中广泛存在，甚至在北方睡地铺的团队中都广泛存在，这也是一种行业传承吧。市场被破坏，或者能力不足留不住人，等等因素之后，大经理会用这种方式教新人出去打工，认识新朋友，带新朋友过来考察，称之为开发市场。一般来说开发力度最快的地方，就是保险公司，和直销公司，因为这些人一是非常开放，能比较快的融入、接近，其次是这些人本身就接触过几何倍增，认可的机会比一般人都要高。这是需要相关公司注意的一个事项。

12.21 关于所谓的保护市场

这个一般是在邀约之前尽量不说真话，避免被邀约的人会有心理抵触。基于这种原因大部分情况下行业的邀约都是以谎言邀约的方式进行，而地摊儿上有很多行业书籍针对这个问题，做出各种各样的无聊解释，看这个环节，如果看到邀约的技巧比较多，大概就能体会出行业的机制性欺骗第一步，是如何让一个诚实的人，满口谎言而且毫无廉耻。在另一种情况下，新人不认可之后要离开的时候，所作的最后一步跟

进，要求不认可的人回家不要说，买车票买机票买礼物之类的行为，都是为了堵住嘴。

12.22 关于可转让、可继承、零风险

生意常识，收益越大，风险肯定越大，这些说法其实大部分老行业人都知道，这些仅仅是针对新人才说的。如果是几个老人之间闲聊，有人还强调这几个因素，行业老人会很吐血的低头看着自己脚尖，但是肯定不会去反对什么；因为说这个话的人肯定是新人，沉淀时间有限。所以一般情况下，不是很熟悉的行业人见面之后都会习惯性的询问、或者介绍自己以及身边的人，来了多久，做了多久，发展到什么程度，这样就会避免在新人面前说不该说的话。当然有些老人面对新人的时候，会回避这些问题，潜意识中的道德会让他回避假话。

转让：做不下去了你转让给别人一个一千万的机会吗？谁会相信你，对新人来说是这个角度。对老人来说：如果你能这样转让出去，就意味着你还能留住人，不如做下去，兴许单腿能出局（这也是老人才知道的）。那么这样总体看起来，无论新人老人，在这个转让的问题上，都是很郁闷很纠结的，所以很多体系现在都是要求推荐人转让。如果不是推荐人负责转让，那么这个转让的说法，就是个纯粹的摆设，作秀的说辞，因为完全没有可操作性，纯忽悠。

后面有关于转让协议的操作说明，相关说明看后面，当然转让协议这些事也只是老人才了解的，新人由于还很兴奋，根本不相信有转让这种事情存，“傻子才放弃这么好的生意”。大部分情况下，刚考察的新人，申购后一两个月的新人，这些事情都是作为负面信息，尽可能的不让他们知道，要不心里想法就太多了。

12.23 行业三大名人

关于曾培淦，07-09 年度在北海活动，据传也不是三条线完全出局，带领伞下平移斐贝国际（百度新闻查询‘消费资本高峰论坛’相关），据与其相识的老行业人说，其人多次在各种场合低调暗示或直说自己不是曾培炎亲属。至于他的未来新经济研究中心，这个只是一个私人性质机构，十万元注册资本就可以做到，没有任何官方背景，也没有什么学术背景，只是一个炒作性机构。身份不代表所做事情合法，有身份的人做错事很多，尤其是在这个价值观混乱的社会转轨时期，此起彼伏的各种政治、学术丑闻太多太多。这取决于对社会认知的视野开阔程度，不要迷信什么权威迷信什么身份，这是非理性的盲从心理。很多无聊的行业人会说“你把这个解释清楚了我就回家”，其实这种人只是想不择手段弄点钱，而不是讲证据。

关于丁耀华，其人曾经被北海警方抓捕，因证据有限，下线积累不足三十人，教育后释放。其人身份标签‘中国管理科学院院士’，是一个港资机构贩卖院士头衔，也是一个炒作性盈利机构。其背景没有一丝一毫信任度可言，该机构被媒体披露多次，目前已销声匿迹。相关信息可以百度新闻中搜索‘中国管理科学院’，都是很老的新闻了。

关于何道胜，这个不用多说了吧，头条新闻被抓，不过确实还有人说他没被抓，昨天还和老何一起吃饭。。。对这种习惯性说慌的蠢货没办法面对。在体系中往往是一个人很无所谓的说一句，而其他听众则当做真实故事去传播扩散，三人成虎，流言就是这样诞生的，如果你身受过流言的伤害，应该知道能理解传播过程中原词愿意的变化。当然有人认为这是必要的调控，那请仔细看后面关于调控的详细论述。

12.24 关于北部湾集结号

广西各地警方均以标准传销书籍作为对这本书定性。该书编纂者已经被抓捕归案。有诸多相关新闻，可以在官方新闻网站寻找。广西都市频道有一期法治节目专门揭露该书的欺骗性操作，绕过出版局监督上市，这个电视栏目在网上没有视频可以在线或者下载。目前在广西各地，尚有一小部分唯利是图的书店（可能也有内部承包后的新华书店），依旧在柜台下私自贩卖，如有发现，可 114 查询当地新闻出版局电话进行举报，新闻单位会立即行动。如有不同，请记录证据，易.铁会提供渠道曝光。

12.25 关于挂靠公司、载体、产品

（没公司没产品的体系下一条说）有的体系有挂靠公司，比如南宁使用最多的是贵州绿源，北海的华

源、文斌、绿源、绿缘都有，来宾使用最多的深圳文斌，桂林的新加坡派隆，玉林周边的海南华纳，贵港的亮肤堂，四川传销里用的新时代控股，其他各种各样的公司外壳更多，甚至有的地方一年换一次外衣。不论在哪里，是什么公司，实际上体系操作和这些公司没有什么关系，当新人问及公司相关事宜，回答问题的人肯定会转移话题，譬如常见的“相信你的朋友‘推荐人’，公司的事情等我们考场结束后在去看”，等认可了，因为相信人，也不会去追究公司的事情。前面所说的公司里，除了新时代是做直销的，其他的都被取缔，被行业人移花接木，至于产品，有些是在批发市场里买的，有的是用过广州这样的集散地批发来的大路货。拿着钱买不到东西这种事情很少见，这些东西其实都是有当地人专门的渠道去提供，和地摊上的行业书籍一个性质，没什么大惊小怪的。看看你手头的产品，每个人都知道他的价值不足也不可能足够伍佰元。一般情况下，不会有任何人鼓励新人去公司考察，都是言之灼灼的肯定公司存在，让新人安心学习发展，而说这些话的人也没有去过公司，往往是闭着眼睛说瞎话。如果进一步追究，会这么回答你“上 A 级别高老总的时候公司会来接你”，如果质问老总，也会有类似回答，甚至个别时候会听到“公司在我心中”这样喷血的傻话。四川绵阳的新时代 38000 传销（十份）在这其中比较奇怪，据查为冒充新时代，或者利益因素与直销员勾结。

12.26 关于没公司没产品的体系

这类说法大多集中在北海以及从北海搬家出来的体系操作中（以及北京体系），南宁及南宁搬家出来的相当一部分体系也有这样操作。大部分外衣是资本运作或者纯资本运作，歪理邪说中强调民间资本运作，因为没公司没产品，丝毫不强调这些，理论基础主要是以杜撰的虚拟经济为主体，打开歪理邪说的框架。伍佰元（或者称一个 3800 为资格股）的产品一般来说都是以资格形式出现，对应这种体系操作的时候，他们会在课程中重点强调“组织领导传销罪中的传销是指有产品的行为，我们没有产品所以不是传销”这种说法。（南宁 66 份以上体系基本都是这类措辞），通篇都是政治话语，一般人乍一听会觉得真实，多结合实际，体会下国家政治现状，不要被迷惑了。其实这句谎话在计算账目收益的时候，解释 3800 的资格股的时候，就已经自己打了自己一耳光，只是很多人没注意到这个细节。卖的是机会，卖的是资格，这就是虚构的产品。这个问题其实很多行业人当做真假体系的说法来说事儿，其实只是为了留住新人的技巧而已，一般行业老人是不会看这些问题的。

12.27 关于“这么多人都是骗子吗？国家不知道吗？”

行业是骗人的，行业人不一定是骗子。这个逻辑关系大部分人不清楚。绝大部分情况下行业人都是稀里糊涂的进来，都是被行业、体系的整体性欺骗机制骗进来的，推荐人往往也是稀里糊涂在被骗的状态中骗人，很多事情很多现象推荐人也是没有什么底，只是习惯性的‘简单听话照做’‘不思考负面’。从被骗到欺骗，然后转化为组织者领导者，所以针对传销的刑法罪名是组织领导传销罪。

12.28 关于为什么这么多传销人不抓

前提是先看清楚传销罪与其他一些常见犯罪的区别。组织者领导者才有罪。三层的层级加三十个下线，形成传销事实。这是法律前提，之后才是取证的问题，你连申购单体系图甚至行业资料都不敢给警察看，如何有证据证明呢，警察问你是不是做这东西的，你也否认。法治社会的基础是，一切依法办事。总不能在大街上抓住一大堆人就说是传销头子吧，广场上、小区里的行业人再多，政府提醒了，也打击了，也宣传了，可一切都认为是调控，这种认知上的错误，很难解释清楚，需要耐心。同时如果你躲开推荐人，自己去找警察核实真实信息，警察还是会说这是传销，那么推荐人会告诉你，警察职责所在肯定要这么说，因为他要暗中支持，不能明说。如果按这种说法，警察不能明说是职责，媒体甚至央视明说就是调控，这种说法本身就是自相矛盾，请仔细推敲。

12.29 关于为什么有些人抓了又放

这有几种情况：抓去了只是传讯，没有证据，或者不承认以致无法组织证据；还有就是抓去了以行政处罚为主罚款教育，至于他自己不承认罚款，怕让下线知道，出来之后直接宣称自己进去喝茶，你没有办

法识别。在公安机关只是第一步，进入司法程序走到法院这一关，还要更加严密的证据链条，所以有些人在这个环节被放掉，证据链条证明证据不足或者不构成刑事犯罪，则释放处理。同时个别情况下，确实存在着用钱赎罪的不正当交易，这种事情对有社会阅历的人来说，都是很容易理解的，中国特色的法制环境，还有许多需要完善的，体制性问题还存在很多，建设法治社会的路还很漫长，类似拆迁导致的各种恶性事件，是每个中国人都能接触到的，社会是在不断进步过程中不断完善，发展的眼光看社会才是理性的世界观。

12.30 关于北海传销中的玉林军

从玉林用武警押解至北海，据信当时丢在北海广东路逢时花园。这个事情时间久远无法考证具体，有两个答案，一为玉林打击传销风暴中，无法处理基层传销成员，遂用卡车拉到外地丢下不管就是了，反正不在自己的城市，完成自己的职责（这种操作在早期处理限制自由的传销中，北方很多城市的工商局打传办非常普遍存在，法律困境）。二，为既得利益掩护下，拉人去盘活小区人气，利用该人群带动消费，相关信息详细参考央视 811 新闻中关于来宾传销的政治经济相关言辞为准，看该新闻的时候注意主持人的解释，以及地方政府官员慌乱的解释。

12.31 关于初次考察行业，新朋友这个称呼的原因

（有的团队没有，但是都有先入为主的介绍说来了几天几个月之类的提示性语言），初次考察的时候，推荐人带着你到处串门听课，走工作，复制工作，每次见到其他人的时候，一般都是主动打招呼介绍“这是我的新朋友，是 XXXX。”其实是提醒对方，我有新人来了，不要乱说话。每一个老行业都知道，新人了解的东西和老人看到的东西，有很大差别，面对新人的时候很多都是狂吹牛，不打草稿的吹牛，只要能留人下单什么话都可以心安理得的去撒谎。比如警察从来不管甚至看不到警察啊，偶尔有调控也是新闻啊，我们天天很安逸很和谐啊，到处都是我们的朋友啊。这些为了安慰新人的措辞，老人都知道是假话，如果在新人面前不小心说漏嘴，拆穿了对新人的谎话，则前功尽弃。所以老行业之间面对不熟悉的人都先问一句“您来多久了发展怎么样”，其实都是试探摸底，避免说不该说的话。这是这个行业整体性撒谎的机制，也是身处其中必须遵守的基本游戏规则之一，实话实说的角度来看，游戏规则本身在欺骗，参与其中的行业人在机制下无意识欺骗新人，所以说行业肯定是坏的，行业人不一定是坏人。

12.32 关于新朋友聊天的时候，坐姿座位的讲究

大部分情况下，在正常居住环境中，讲师的位置是在窗户的方向，这样讲师面部表情是背光，而新人则是迎光，推荐人在身后观察新人表情。讲师的表情，新人看不清楚，但是新人的表情讲师却看的清清楚楚。这个做法是为了方便讲师根据对方表情判断心理变化，为下一步说辞做准备。推荐人在新人身后，这样便于观察。这是行业欺骗机制中的一环。从这里可以知道，这种机制性的欺骗，在每一个细节都是“无微不至”。这个早期的复制，现在很多团队都已经看不懂为什么，已经丢到九霄云外去了。当然这一切都是宏观调控（打击传销）的功劳。

12.33 关于申购单的问题

如果有对印刷行业基本认识的人，应该知道申购单价值几块钱几分钱吧。申购单对于一般人来说，在有身份证编号，看起来非常正规。填写申购的过程，申购本身大经理的各种说辞，都是为了体现行业的正规，一般来说申购前管申购的人会非常郑重的收拾着装，装腔作势的询问你是否看懂行业，是否自愿加入行业等等（各种体系操作及言辞表达会有很大区别）。在这个环节上，最体现机制性欺骗的地方在于，申购单不可能给新人留底。一般都是宣称集中保管以防丢失，不用担心公司、体系、国家会否认你申购，行业是人拉人手拉手的，你相信你的推荐人就可以了，所有人都互相认识，互相担保，不需要怀疑。就这样，你在行业中最最重要的一个书面证据，就这样被他们用这种机制性的欺骗手法，拿走了。当警察问你有没有书面证据的时候，你两手空空，空口无凭。法治社会的建立，一切依赖证据链条体现法律的严谨，你没有了唯一的书面证据，想举报就是一个很麻烦的大问题。一般而言这种申购单都是体系最致命的证据，由大

经理上交大老总集中管理甚至转身销毁（小体系一般是转身就销毁），杜绝被警察一窝端的可能性。至于申购单的正规性，可以自己在当地查询获取。申购单其实只是在打字复印的小店印刷的，你如果想独立或者说操盘，你可以找一张申购单作为样张，找几家打字复印店，问问能不能做，多少钱一本，都能找到答案的（注意询问的时候不要将这个东​​西称为申购单，有其他称呼，这个称呼及操作都是行业高层专有的措辞）。一般在广西的价钱是一本八块钱，数量较大的话六块钱左右一本。打字复印店的人一般知道这个东西是做什么用的，他们也不会说不会问，他只是赚他该赚的钱，而且是合法赚钱，辛苦钱。这个环节就是利益驱动的体现，与银行现象、集团电话现象、租房现象一样，只是你面对的是银行营业部主任、联通合作营业厅主任和老百姓、打字店老板的区别。为了利益而且是合法的利益，去迎合一些人的需求，没什么奇怪的，这个现象很容易解释，希望那些对社会缺乏了解的单纯善良的人，能看懂这一点（你不能说销售安全套给小姐是违法的行为，卖一把菜刀给流氓就是帮凶）。目前有些体系老总被抓走后，下面的人不知道哪里去买申购单，干脆就用 A4 的白纸代替。打击传销的力度越大，申购地点及申购人的安排都会出现很多变化，比如随机时间申购，上门申购，开钟点房申购等等操作都非常多，其实都是为了躲避警察打击，因为这个时候抓是人赃俱获，还有书面证据（警察最喜欢这样做，省时省力证据齐全，申购的时候楼下看门的比平时开会要多几个人，这时候是最紧张的时候）。如果你的钱交到对方手里，从这一刻开始，你的钱已经不是你的钱，是赃款了，至于是用现金还是银行小票或者银行卡办理，都是一种伪装正规的方法而已，如果你觉得违背反洗钱，你自己可以用来回存钱等方式去测试当地银行会不会管，没有调查就没有发言权，你有权利为了自己的利益去调查，而不是闭着眼睛重复推荐人说给你的话。当然在推荐人和易铁之间，你会相信推荐人，但是我需要强调的是，推荐人没有骗你，但是行业是机制性的欺骗了所有行业人。推荐人会因为你申购赚钱，劝你不做的人没机会赚你的钱，机会还是陷阱，需要自己冷静观察严谨调查。

13 南传密码（资本运作连锁销售）六：没人敢面对行业风险

这里说的是具体的个人层面的风险，关于大方向行业层面，体系大团队层面的风险单独论述。

13.1 钱的风险

已经说过很多次了，对于法律来说进去就是赃款，不受法律保护。对于行业来说，绝大部分体系是钱一旦被分掉，拿回来的可能性很低。至于拿回来的方法，看转让协议那个部分描述，以及后面单独论述的要钱细则。转让是一种温和方式，虽然大部分情况下不存在可能性，但是处理及时还是有可能的。对于那些即将上总而补单的人来说，上去之后遭遇外因，则是全盘皆输，很多新老总都是复制后，抓耳挠腮，贴的钱太多，下线亲人太多，无法面对自己。同时因为行业是有发展才有钱，很多时候调控导致发展不力，那么对于很多地方的生活费用来说，都是巨大的压力，做一年，因为新人的开销和生活开销算下来，那不是一笔小数目。很多钱都是为了留人，但是留人率不可能是百分百，目前情况来说有个百分之三十，那就是很牛的体系了。这些都是隐性因素中的费用，推荐人是不会主动说的。

如果人进去了，交钱了，但是体系内部还没有返还发工资，那就意味着这个钱还没有被分掉，这时候强势的手段有时候会把钱拿回来。大部分体系是隔月晋升（意味着次月月初分钱），小部分体系是周结算，自己看具体情况处理。

上面是新人的钱，下单的钱，再说下少数人赚到手的钱。行业肯定是有人能赚钱的，尽管比例很低，是有的，当然赚钱多少要看发展状态，具体对照易铁绘制的分钱图。赚到手的钱，最大的风险有两种，一种是警察的调控以及追缴（赃款追缴、或者纯粹的罚款），另一种是下线中赔钱的人，索要申购款这种。警察的行为只能用低调和保密来躲避，下线要钱也只能躲，如果下线倾家荡产或者很执着很霸道，那就很惨了。老总家族被追债，祖坟被挖，举家外迁等等一类的事情屡见不鲜。看客自己理解，或者结合后面调控因素参考细节。

进行业之前，不管你是否意识到，国家已经提醒你无数次，说那是传销，不能做，违法，可是你认为都是调控，都是假的。那么国家真对管你的时候，请不要责怪国家，因为你没有搞清楚地方和中央的区别及两者矛盾。别傻乎乎的说什么“难道中央就管不了广西吗”这种没有政治常识的傻话。进去了，就选择自己承受吧。

13.2 道德风险

行业的机制性欺骗看清楚了，自己愿意说谎，那就继续做，对于有些人，尤其是倾其所有参与行业的，卖房子的，借钱借高利贷的这些人，不论是否自己直推，都会是因自己而进入。不要说“这种人不让进，行业要量力而行”等等措辞，这些说法在发展有困难的时候，都会被打破，人性中的贪婪要发展要赚钱，你就很难去阻挡下线发展这种穷人，下线反问你一句“要不你帮我安俩腿”你还不是干瞪眼。进入行业这个漩涡，大部分时候就已经身不由己，很多时候都是无法阻挡，而退出的时候却是左右为难，下面人无法交代，回家无法交代。被强迫说假话是很无奈的事情，但是最终改变的是自己脑子里的道德观念，这就是风险。说句大实话，如果刚进去的时候就知道这么多事情，没人回去做的。看清楚机制性欺骗的过程，自己多体会体会。

对于传统价值观来说，举头三尺有神明，无论给自己找多少借口，天知地知你知，还有头顶三尺的道德利剑。你可以选择无视，也可以说“你也是被推荐人骗来的”，还可以根据自己的悟性不停的给自己找借口。无所谓的，要骗人先骗自己，在行业里必须如此，无论再多的假话你只有说成是真话，才能留住新人。想赚钱就得隐瞒欺骗，想维系自己的道德底线就尽早脱离，这两个之间没有第三个选择。看客请根据自己的个人价值观做选择，易铁无权替你下结论，请自便。（注明：行业先天不足的地方太多，别做梦你能修改好行业，人性你能修改吗）

13.3 个人信誉风险

这个问题和大环境有关系，在媒体描述中，传销总是不择手段的欺骗，满嘴没有一句话。而在现实中，大部分没有接触过传销的人并不会有兴趣去深入了解传销，所以造成很多人对参与过传销的人都极力防范，无论你说什么做什么，他都会联想到传销上去，是否在欺骗他等等。从行业人的角度上来说，总是想用各种方法说法，来掩饰下自己的错误，但是往往说的越多，越是加深不信任，所以有时候所幸什么都不说，还好一点。

在个人信誉风险中，还体现在另一个方面，媒体宣传传销人的时候，总是描述倾家荡产、亏钱一屁股等等现象，所以在生意中的朋友如果知道这些事情，以后借钱周转等等事情，都很难有支持力度，因为他心里想的是“借钱给你去做传销，这钱是有进无处，有借无还。借钱给你做生意，相信你的能力还钱没问题，这是两个问题”，很多没有做过传销的人哪怕是在传销里呆上一段时间，也会给朋友造成这样的感觉。这些事情都是现实中无法避免的猜测。

13.4 人身安全风险

当然这种风险在刚参与行业的时候，是无法体现出来的。当每一次调控发生的时候，都会有人放弃，或者因为家人阻止而放弃行业，各种原因太多。那么丢进行业的钱，并不是每个人都舍得丢弃。尤其是那些比较穷的人，在生存压力下可以做出任何疯狂的事情。稍有留心，就会在新闻中发现很多类似的事情。当然，推荐人或者团队会告诉你，那些是不健康体系、歪体系等等借口。其实很简单，你就看看他身边他下边，有没有这种情况（穷人拖家带口的做行业）存在就知道了。计算一下每一个旁系中的人经济实力，计算下一年开销，留24个新人（每月两人）开销，留人率以及收益计算，看看到底够不够支撑，就知道未来风险。而这些因内部运作资金发生的安全问题，只是最简单的现象。更复杂的现象则是在各种外在因素，调控，外力介入等等行为，导致团队内部反水，激化出来的矛盾无法阻挡。具体的细节看后面关于要钱细节，以及老总如何敷衍要钱，如何转让等处理矛盾的手法。当然对于老总来说，保密的原因最大的是因为调控因素，其次就是因为防止下线绑架要钱等事情发生。人身安全问题本身，在禁止传播负面的行业气氛中来说，大部分都是因为新人家人反对，用各种激烈方式反对、拿回申购款所致。而团队内部老人之间的问题，行业习惯则是推给要钱的人品行不好，找错人，或者团队不健康等等模糊因素。

13.5 家庭风险

这种风险对于大多数人来说，都是知道的。无论在那个团队，那个地方，多少份，都听闻过家庭破裂，

断绝关系，离婚等等现象，这些事情对于别人来说是了解行业所致，对于自己来说则一样存在。激烈反对你参与行业的家人，总会试图用这些方法来阻止你，而你有时候也可能会用这种方式来让他们认可。离婚这种事情，在行业里是非常普遍的事情，这不仅仅是道德风险，这是比道德风险还要过的家庭风险，家都没有了，赚钱就抛弃家人吗？更多时候是还没赚钱就已经抛弃了，甚至很多一起上总后，因为无法协调对行业的看法导致离婚。

家庭风险最恐怖的在于家族式发展的体系中，全家族痴迷六到十万保底，疯狂拉亲戚进入，指望上总之后用月保底补平账目亏损。一上去接受复制之后，信心彻底崩溃，无法面对家人交差。

从行业角度来说，家族式发展能发展还好，发展不好则是倾家荡产。绝大部分倾家荡产都是来自于这个月保底六到十万的谎言。可是易铁描述了很多次，至今还有人相信这种谎言。大部分体系都还在流传这个说法，很无奈。家族式参与，最大的风险是家族成员的发展对象（市场）大多数重叠，可发展的资源有限，无谓的投入很多单，一般来说一个家庭进入后投入达到三五十万，就达到承受能力的极限，上去后还打不开局面（大部分情况下市场都会被破坏），基本就是必死之局。如果中途遭遇一次调控，或者内部负面爆发，全盘崩溃。同时基于家族成员投入过多，上层老总即便是好心拉一把，也是有心无力，只能踢皮球，或者干脆一跑了之。

在北京体系和 66 份体系中，基本已经放弃这个谎言，用一个更加模糊的方式回答，“上去以后看发展情况，有十万到九十九万的收益”。所以一模一样的传销，在不同素质、不同道德修养的人群中，所体现的操作技巧是完全不同的，不能一概而论。

自己假设一下，如果你全家连带亲戚进行业，一共投入七八十万甚至上百万，你上老总了，你有多大胆量敢和下面的亲人说《总裁的复制》全部内容？

13.6 个人精神层面、意志、思维上的风险

行业里天天走工作转工作，讲工作，时间长了人都变懒了。只会滔滔不绝的复制那些行业术语，忙于安排讲工作的时间，大部分都是这些事情，没有任何正常的健康的劳动和思想状态存在，久而久之意志消磨，好逸恶劳。很多稀里糊涂退出的行业人，无所事事，眼高手低，这种精神状态上的风险，其实是最可怕的。一个人可以没有钱，没有一切，但是不能缺少向上的动力，积极的精神状态，缺乏这些基本就宣布被社会淘汰。这个环节上说的，其实就是行业后遗症中最常见的。意志消磨是一个表现，还有很多种根据各种性格在行业沉淀后造成的现象，比如错误思想和夸夸其谈的作风，会令现实中的很多人退避三舍。

鉴于行业复制中，大部分问题都是用反问这种类似于辩论的方式来进行，没有答案，只有不断的反问，互相之间的灌输，时间长了之后，独立思考、逻辑思考都大幅度弱化。同时行业日常行为中强调简单听话照做，只做不说等，久而久之思维上会有惰性。面对每一个问题，行业思维都会极力给自己找借口，比如每一次电视中有打击传销的新闻，行业思维首先想到的就是“找漏洞”，这种思维能力上的缺失，造成很多人明明知道自己意志消沉，不愿意面对，不愿意改变的误区，在这里面深深自责或者一味责怪他人，不反思自己。

14 南传密码（资本运作连锁销售）七：五级三阶制错误汇总

14.1 资本运作、连锁销售行业中 1、10、11、21、66-87-108 份等运用的五级三阶制欺骗及错误汇总分析。

配合易铁绘制的行业分钱图，详细了解真实的行业和错误的五级三阶

备注：请特别注意，大部分体系都会在最老的行业复制中，适度修改五三制度的收益计算结果，本文不能确保和你所遇到的团队讲课完全一直，提供一个分析的方法，自己去综合分析。意思就是你先了解清楚他的说法，对照易铁这个分析方法，自己对照参考。每一个行业体系、团队都会在不同的地方、不同的时间变更讲课的一些细节，请擦亮自己的眼睛，多抽自己几耳光维持清醒状态。本文的意思和易铁的意识中，没有真体系假体系之分，没有健康团队和歪团队之分，请预防这种忽悠新人混淆概念的说辞。如有其

他问题，进行业心声 QQ 群 65903256，1040 大本营 QQ 群 16445347 咨询，或者加 QQ1158903347。

行业 21 份账目细节，其中计算收益最多的为 1040 万，偶有 1080，980，1200，1500，以及 66 份以上体系常用的 780 万。所有的团队使用的五级三阶制和 1 份、11 份使用的都是一样的，唯一不同的是重叠计算的部分不同，演化出来很多种计算结果。

其中虚构最严重的就是平台上六到十万的月保底。用逆向思维的方式来考虑这个问题，如果老总上去之后有月保底，或者国家用占用资金盈利后回补老总月收益，那么老总就大可不必去督促下面人发展，也可以对下面基层的消极思想爱理不理。

先描述一下标准的行业复制中，账目收益的框架。

最老的行业复制中，或者说最标准的复制中，有三大奖金，加效益分红

三大奖金(1 直接提成，2 间接提成，3 销售补助)的分配：

3800 元（100%）如下分解：3%老总效益分红（6-10 万）52%的直接、间接提成；12%同级间的销售补助

直接、间接提成、销售补助分解：

级别、 直接提成， 间接提成， 同级间销售补助

老总） 52% 10%（380 元） 1.5%（57 元）

1.0%（38 元）

0.5%（19 元）

经理） 42%（1596 元）. 12%（4456 元） 3%（114 元）

2%（76 元）

主任） 30%（1140 元）. 10%（380 元） 4%（152 元）

组长） 20%（760 元） .5%（190 元） 无

员工） 15%（570 元）. 无 无

从文字逻辑上来说，间接提成是来自于上下级级差所得，比如经理的间接提成 12%，是来自于经理的直接提成 42%减去其中包含的主任级别直接提成 30%，得到间接提成 12%。所以从这个角度来说，最老的复制中，三大奖金中的直接和间接是一码事说两次。

用一个比较简单的话来说，直接提成和间接提成其实都是一样的，因为间接提成是直接提成相减得到的。这个三大或者四大奖金里，把两个分开说并列存在，这本身就是逻辑错误。后期行业在北海南宁经过圆润处理后，淡化这种说法。所以很多体系尤其是 66 份以上体系和北京体系，都已经将这两个合并。这种错误是很丢人的错误，大部分都是流行在低素质团队中。一般来说 11 份体系中都普遍存在，在互联网上或者广西卖书的地摊上目前能找到的《业务洽谈》，都是这样的描述。

补助问题，12%的补助，其实已经在实际发放的工资中体系，间接提成造成新上经理不是 456 而实发 304，烧掉的 152 补充给下线的 C 级别位置，同时 B2B3 的补助从数学模型上来说来自于 A 级别的 380，这样处理导致新上线经理账目与行业新人所听到的行业复制有冲突。这个问题在 11 份中体现的非常严重，但是 21 份及 21 以上的体系中，一次性交钱比较多，新人很难发现这个问题。

补助本身还是来自于上线的间接提成，那就表明销售补助本身又是一个谎言。从 1 份的时代开始，五级三阶制就已经失去了本来面目，一直在延续这个谎言（只针对新人和外人的谎言）。

用另一方法计算，直接、间接、补助所有的钱加起来，就是 52%加 12%，如果再加上 57、38、19，百分比直接超过 100%，数字层面已经决定行业本身是的基础就是有问题的。已经超出 55%，45%怎么圆谎，每个地方，每个体系，都有千差万别的技巧来解释，甚至干脆不和你讲这些细节，这样你就无法解释无法推翻。

换一个最简单的方法来说，21 份实际交钱 69800，其中由 20 个 3300 和一个 3800 资格构成，有的体系里说 500 的产品或资格，那么就其实已经告诉你，百分比基数应该是 3300，而不是 3800。

以上这些都已经实质性打破了很多行业核心谎言。当然这些问题对于大部分新人来说都意识不到，如果新人没有发现问题，就不去解释这些。如果新人发现有问題，那么各种各样的解释方法就出现了，这一

点上充分体系了行业为了圆谎而做出的各种“努力和悟性”。北海解释这个问题较多说国家补助，优惠，甚至不讲这些细节。南宁 21 份体系则强调上税 45% 的只有 3800 的资格股，其他的不上税，稀里糊涂的把这个问题混淆过去；大部分南宁体系只计算 3800 变 380 万，用 21 个股份的方式来解释 1040，把数字计算搞的花样更多。66 份以上体系则是用 780 万计算来解决，百分比中又有新花样出现。总之记住一点，每一次互联网公布的行业收益破解技巧流行之后，会惊醒一些人回家，行业则会有更多新花样出来掩饰错误。发展到现在的北京体系（流窜在广西以外地区），干脆数字计算不说假话，连 A 级别保密的都一次性讲完，免得新人因此放弃认可（新人会想：你连数字计算都是假货，有什么必要相信你）。

有些体系里，遇到有人质疑行业，为哄住新人，就先问新人了解到的是多少钱怎么算，问完了就一句话，“和我们不一样，假体系”，说假体系这种话的人，都是只针对新人而言，是否新人并不一定是时间长短，而是是否在沉淀过程中，了解到足够的行业错误，很多老人天天忙于带人忙于讲课，没有时间去想这些问题，行业的工作安排会议安排，都是为了挤占时间，不给独立思考的时间，不给琢磨负面的时间。

绝大部分问题，都是你不问，推荐人不说，你问了，推荐人会回答。当然有时候推荐人也不知道这些细节错误，干脆和你一起去向上问，走工作的时候问，只做不说，全身心的相信行业，相信推荐人，这就是用好心态好愿望去做一个不了解的、错误的事情。

从账目计算上的不透明，就可以看到行业机制性欺骗的第一步，对于新人如果能不解释的尽量不解释，先哄进来申购，然后在发现的时候慢慢一个一个的去复制，当然这个时候复制有一个好处，首先新人已经申购并且在团队内部，自己一个人所看到的问题，团队中其他人则有的明白有的不明白，大家一起来一句“大家都是这样过来的，该你拿的钱一分钱不会少”，三无句话就能把这些最基础最底层的错误，掩饰过去。久而久之新人变成老人之后，也不会去在意这些错误意味着是否被骗。

这是行业温水煮青蛙过程中，新人变成老人的过程中，最为标准的一个复制。大部分新人都是懵懵懂懂不去深究，个别善于计算对数字敏感的人，能发现其中错误。

14.2 实际操作中高起点 21 份的 8 个阶段分钱操作

说完了行业五三的虚假性和欺骗性，在解释下实际操作中高起点 21 份的 8 个阶段分钱操作。

这里需要首先注意一个问题，以下计算没有涉及虚构的 10% 个税名目。甚至有些体系在扣除这个虚构个税的时候，采取抹零或者四舍五入的方法，会让账目计算看起来进一步具有迷惑性。

第一个阶段：加入及其返还

21 份，第 1 份是资格，按照制度，后边 20 份有 2 个是升级为 D1 的条件，可以拿到 2 个 E1 的 570 元直接提成，成为 D1 级别。又可以拿到 7 个 D1 的直接提成 760 元，成为 C1 级，最后 11 个是 C1 的直接提成 1140 元。总计是 $19000 \text{ 元} = 570 * 2 + 760 * 7 + 1140 * 11 = 1140 + 5320 + 12540$ ，所以，加入后当月要返还 19000 元，这 19000 元也可以这么算， $19000 = 570 * 20 + 190 * 18 + 380 * 11 = 11400 + 3420 + 4180$ ，相当于 20 个 E1, 18 个 DE, 11 个 CD。

第二个阶段：三条退（三个市场、三个直接、三线）建立

发展左腿 21 份时，你拿的钱是这样的：第 1 份是 C1 的直接提成 1140 元，还有 2 份是 CE 差额 570，7 个 CD 差额 380 是 2660，最后 11 个是 4% 的销售补助 152 共 1672 元，总计是 $6612 = 1140 + 1140 + 2660 + 1672$ 。

第二腿也是这样，是 6612 元。

第三腿情况比较复杂：

如果不补点：第三腿也是 6612 元。

补点后摆第三腿：增加 2 份投入是 4320 元 = $6600 - 2280$ ，成为 B 级。这样，第三腿可以拿到 1 个 B1 的直接提成 1596，2 个 BE 差额 1026，7 个 BD 差额 836 和 11 个 BC 差额 456。总共是： $14516 = 1596 + 2052 + 5852 + 5016$ 。这个钱也可以这么算，它等于 6612 元 + B1 提成 7904。实际上很多人没有第三腿。

摆完三腿时算算总账， $69800 + 4320 - 19000 - 13224 - 14516 = 27380$

总份数是 86 份。三腿分别是 21、21、21，人数是 1、1、1。该阶段收入 27740 总收入 - 27380

第三个阶段：B1 提成

当左腿份数达到 65 份时结束，增加两个人，做法与自己相同。每个人可以提成 10 个 12%BC456 元和 11 个 8%BC304 元，是 $7904=4560+3344$ 。再加补点的两个 BC 差额 456 元，是 16720。每人 8360 元= $7904+456$ 第二腿一样是 16720 元。在拉到 7 人时（含自己是 8 人）回本。并赚了 6060 元。

第三腿的提成也是 16720 元，三腿人数分别是 3, 3, 3，份数是 65、65、65。总份数是 218 份。三腿收入 50160。

第四个阶段：B2 提成

当三腿人数分别是 9、9、9，份数是 $591=197+197+197$ 时，该阶段结束。一共可以提成的总份数 396 份，总数是 $45144=396*3800*3%$ 。 $591+23=614$

=====

这里面要看清楚 304 是怎么发生的，304 的存在本身就说明大部分体系里讲课所用的经理提成 12% 是有隐瞒的。一条线 65 份是经理，100 份、200、300、400、500、599 份都是经理，这就意味着上面的三代经理以上所有的经理，在这条线上是没有钱的，这个事情对新人来说一般是能不说尽量不说，如果新人对数字敏感，计算能力很强，这里就能发现很多问题，销售补助的问题就是假话。销售补助和间接提成其实都是一回事情，但是在计算收益的时候却夸大了销售补助。

在实际操作中，11 份体现这个错误更严重，21 份大多数对付新人的时候，都是稀里糊涂的敷衍过去，甚至不敢讲（北海）。

69800 元减去返还的 19000 元以后的 50800 元是如何分掉的？（不计算 10% 个税）

推荐人：6612 元

B1：7904 元

大部分体系操作中，对新人保密 B2：2394 元

所有体系对 A 级别以下保密 A1：10500 元

所有体系对 A1 级别以下保密 A2 提成 10500 元

所有体系对 A1 以下保密 A3 提成 10500 元

所有体系不会解释这个细节。剩余 2390，看下面细说。

体系老大/核心团队/操盘手，这些掌控者拿什么钱：

以上所有钱拿完，还剩余 2390（有时候因为补点移点，会多一个 456、304）如果是团队中知道这些事情的只有老大一个人，那就说他一个人拿这个钱了，三高体系中或者说标准游戏规则里，是核心团队 AA 制分掉。

另有剩余的钱，一般为中途走掉的人，走掉的老总，被打包出局的老总大经理，以及中途被调控的，被家人拉走的，这种空点位但是还能有钱的位置，都是大老总或者核心层负责分配。（个别时候，走掉的份额如果伞下人没有被消极，上面人会装模作样的找个人放在这个位置，把原来的份额转走并退钱，然后继续管理伞下，进而直接把这个活的小网盘活，多一个拿钱的位置，内部操作中其实就是卖这个活的点位，当然如果是死的小网，大面积被消极的小网，就没人会去买了），具体情况会根据体系的整体素质及核心层的道德品质，表现方式会是多种多样的，不能统一论述。

另一个比较明显的部分，就是 10% 的个人所得税名目的钱，这个钱很多了。甚至有些比较黑的体系中，连新老总的 10500 也要交这个钱。很多人还非常相信个人所得税是真实上交的，如果有交税记录，这不就是最简单有效的合法证据和国家支持证据吗。至于为了留人想出来那么多可笑的事情。

这些钱都是核心层才知道有多少的，外人无法了解。因为老总们互相之间也要求不得打听别人收入，互相保密。

其他细节，看易铁绘制的分钱图描述。（百度搜索易铁南传总控百度空间）

14.3 各种各样的未能在体系中公开传播的操作技巧。

前期布线技巧

布完第一条线后，不发展，扶植第一个下线，并且发展一个人出来，这样累计下线两人，加上自己的 21 份就是 63 份，上线移点 2 份，达到 65 份经理资格。

这时候再发展自己的第二条腿，那么拿到的钱就是 $6612+7904=14516$ 。只需要等待下线先行发展一人就可以多拿 7904，第三条腿也是如此。

这个方法很多体系都不复制，或者说根本就不知道，稀里糊涂的做下去。按这种方式去计算，最快 5 个人差不多可以拿回 50800 的成本。

防超越，不仅仅是高起点可以防止超越，还有很多种操作可以达到。

防止补单，上平台之前补经理线，会制造很大的压力，甚至有的体系上层都不提移点的操作，但是从操作上来说，和防超越非常类似。其实就是用各种技巧方法以及工作拖延大象腿发展速度，或者拖延申购的时间，给二三两条腿时间发展，当然能力不足的就爱莫能助了。

防止被上线黑，这个其实很简单，不要傻乎乎相信推荐人就可以了。只有在合作体系中有足够的影响力，足够的人脉支持，再黑的上线也可以直接被你一个人架空。这也是自立门户的最基本的技巧。

移点技巧，基于 1 份和 21 份收益一样，悄悄的把 21 份转为 1 份投资，这样大幅度降低投入，这是比较常见的现象，需要申购大经理和直线老总配合（如果有的话），细节看行业流程中关于移点的解释。

这些都是行业内的不传之秘，绝大部分情况下，很多人都不知道的技巧，这里只是简单说一些，其他的说多了不合适，易铁在不经意之中确实造成了一些负面影响，所以很多事情都不能随意去说，话语权本身有好处也有坏处，无心之过总会在无意之间发生。

14.4 业务洽谈的数字计算里，3800 的计算里，有多少漏洞

其次，间接提成的总和是 52%（其实就是老总及老总下线所有的钱），从这一点开始计算，加上 3% 的分红后，剩下的就是 45% 的税。那么 12% 的销售补助是那里来的呢，难道是 100% 之外来的吗？这个其实很简单，稍有所了解的人，都应该能看懂这个问题，明白 45% 并不可能上税。

3% 的分红，花样最多。各种各样的计算都有，无论是 3%，还是 114，都是一个意思，当然有时候 114 会变成 $57+38+19$ ，换个方式再算算，以此掩盖真实分配方案。记住每一个用于计算的数字，都有对应的百分比。

真实情况是 C2 的 4% 来源于 B1，而 B2、B3 的 3%、2% 来源于 A1，当然这些细节，在新人去听课的时候，都不会说，一般都是一笔带过。同时新人第一次接触貌似复杂的计算，往往也不会去仔细推敲，绝大部分都是稀里糊涂的走过场，变成老人后，才会发现问题。当然这时候上线单独复制（因为新人会首先问上线，或者被其他人反应到上线那里去），告诉你这个补助是怎么回事，那个钱为什么不是 456 而是 304，然后再来几句不咸不淡的话，说行业就是这样子，博大精深云云，这也是温水煮青蛙过程中最重要的复制方法。当然如果把这些细节都在新人面前摆开说、简单说，那新人是听不迷糊，也很难认可的。所以说很多细节都是为了留住新人掩饰错误，而进行的有选择的复制，而这些过程中的复制，其实就是一次又一次的揭慌，理解清楚每一个细节复制，才能体会行业的机制性欺骗。

稍微细心一点，精明一点的人，从这些问题就能察觉到其他问题。而大部分人则是不愿意去细想细看细算，都是傻乎乎的要上去看看才会死心。有这种心态不奇怪，奇怪的是上去看看是好奇心，这些人却很少去想“向下看如何面对自己的责任心”。

15 南传密码（八）老总白皮书，操盘实战技巧大全

沟通新人中的行业全流程技巧，后面是老总全盘技巧。

语言技巧、设局技巧、感情技巧、控制技巧、有效利用矛盾的技巧、以及机制性团队配合技巧。

关于新朋友要求去找警察或者工商咨询行业是否合法的问题。

关于新人控制接电话、新人打电话的技巧，演变为更温和的教授、传播、复制短信的技巧。

电话遥控新人技巧

挂资格，1 份和 11 份、21 份为什么没有区别。

什么是移点

关于行业内不允许借钱，却允许你甚至鼓励你卖房子

关于 21 份体系和 42、66、87、108 份体系的分钱区别。

关于标准的 600 份和变异的 480 份、420 份上平台的区别

关于平台，600 份新老总

关于份额到了 600 份，人还没走的原因

关于老总上去了又叫家人参与（知道传销内幕了还叫家人跳火坑不可能）

关于二次平台

关于老总平时做什么忙什么的问题

回避、销毁证据的技巧

一级知道一级的事情，有多少个级别需要保密。

经理级别操作的技巧

老总高业的操作技巧

大老总的保密技巧

维护团队完整，对抗体系内部负面的技巧

老总电话遥控下线大经理技巧

对抗外部干扰的技巧。其实每个接触过的人都知道，就那么几招。保密，装傻，造势造神，做现实鼓励，以及复制复制再复制，灌输灌输再灌输，这些是常用的技巧

团队内部保密的语言技巧

行业的保密技巧，这是一个重点部分了。保密的内容有两个重点，一个是老总收入，一个是行业上层分配机制。

老总怎么复制工作的，老总到底忙什么，在上面干什么，老总日常管理主要事物

老总复制的关键点，这一点上绝大部分人都对新老总有很大的误会。

发工资的方式、技巧、及演变过程，以及相关操作原因。

关于做现实的技巧（伪装有钱的技巧）

行业的责任问题

转让协议的相关事宜，上线心态，团队习惯

模式是好的，人为操作不当造成各种乱象

行业是好的，你能力不足

为什么他们拿不到钱也不闹

关于坚持就能成功

退钱的操作，及这个时期上线、老总的对应心态。

各种老总回答新人问题，模糊的语言技巧

行业的责任与暴力，起因

三个直接上总了，就很舒服了。可以天天睡觉拿钱了

跟对人做对事

15.1 先说沟通新人中的行业全流程技巧，后面是老总全盘技巧。

语言技巧、设局技巧、感情技巧、控制技巧、有效利用矛盾的技巧、以及机制性团队配合技巧。

15.2 设局技巧

新人是发展对象，发展是硬道理，这种方法其实就是谎言邀约的后续。所有一切一切都是为了留住新人，让新人有好感，下单掏钱为目的。无论任何级别都是没有发展就没有钱。所以在新人来之前，要综合所有新人的性格、工作、学历、现状，分析新人状态，制定一个严格的邀约流程，流程如下：

从铺垫开始-----到答应赴约-----再到启程-----再到接人见面-----休息及吃饭-----揭慌----讲工作-----订工作-----反映工作给下一班讲师-----各种反差-----情绪安慰-----鼓励或者用语言强制继续听课-----结案-----到最后的跟进-----大跟进-----认可-----追单-----下单-----申购成功，是一个非常细致复杂的工作。其

后才是生活复制、工作复制、心态课、素质课之类的。无时无刻推荐人都在观察新人思想情绪变化，及时反映，及时和上线沟通（背地里短信、打电话、或者用行业语言技巧沟通），这个过程肯定是设局的一个过程，大部分都是刻意布局引导新人进入行业逻辑，比如推荐人伪装自己第一次接触行业，和新人一起讨论对行业的看法、观点，这样两个人的信任就会让新人找到一个倾诉对象，把内心的话说出来，于是推荐人转身告诉第二天的讲师，新人怀疑的重点问题，这就是反应工作中对新人的设局。

直沟（直接沟通）的方式近年比较常见，大部分情况下是因为设局引导新人过于复杂，稍有不慎新人会产生强烈的不信任，干脆采取这种方式，相对来说难度小些，推荐人因为不是设局引导新人，心理压力小，比较放松。直沟的意思就是，见面后摊开说，该听什么，希望对方了解什么，下一课什么内容，都会比较干脆说的比较明白，推荐人会直接问新人还有什么想法，明天会有人解释等等。设局成分在这个方式中很少，但是还是会掩饰大部分老人才知道的东西。这种方法对于亲属、好友、夫妻之间等相互信任度高的关系比较常用，太熟悉了，设局很容易被识破。从行业整体角度来说，直沟方式是因为调控力度加大、调控本身已经打破了很多行业操作的神秘感，这是个群体潜意识的问题（参考中国传销密码-人际网络中的困境囚徒）。

15.3 语言技巧

在沟通新人的过程中，强调引导，按行业角度来说，就是引导他自己去思考。而这个引导方式在行业的语言技巧中，主要分为三大种技巧。强势反问、先入为主下结论下定义、不断转移话题的三种方式。

反问方式中最常用的“为什么警察不抓啊”、“为什么这么多高层次的人”，反问之后，不待新人思考和反驳，-----直接用第二种语言技巧，温和的语言技巧下结论或者下定义，“这确实是国家暗中支持的民间资本运作，多了解就可以了，不着急”。这样新人在没有准备的情况下，会直接产生好奇心进入下一个问题，而不会去追究有些似是而非的细节。

先入为主下结论的方式，一般在针对两房一卡、五象广场等行业现象，先描述现象（一般来说这些现象都会在开课之前铺垫），然后不等新人思考，直接下结论，而后打上一个烙印，令新人建立一个定势思维。比如灌输五象广场中各种景观造型是暗示行业的解释，非常强势的直接下定义下结论“整个广场所有的建筑景观都是在暗示行业”。这种烙印在后期转工种走工作过程中，还会不断强化，以致很多人最后对这种幼稚的、牵强附会的解释，至死不怀疑。

至关重要的转移话题、转移注意力技巧。前面两种技巧在反差比较小的新人面前，就足够用了，而大部分独立思维强，反差较大的新人，则会被有意识的转移至下一个话题，下一个课程。这个特点是新人听课中最大的一个技巧，因为一般而言，稍有主见的新人初期都会排斥这些课程中所说的大部分内容（确实行业的破绽和错误太多），平滑转移话题，可以继续引导新人思维，避免在一个破绽上被新人抓住把柄死磕，危及信任感就直接失败；最主要的是对于每个新人来说，前面的漏洞被发现（无法合理解释），希望后面的一连串课程中，会有东西能打动新人，从而令新人忘掉漏洞认可行业。这一点的重要性在于，大部分新人在第一次接触这些信息后，会有应接不暇的感觉，无法在短时间内全面消化，会暂时忘掉前面的漏洞，在推荐人的鼓励、央求、甚至强势威慑下（长辈对晚辈），继续听课。所以说继续听课本身，就是一个转移话题、转移注意力的一个流程，大部分情况下新人坚持要求得到答案的问题，还是不会回答，尽可能的向后拖。不论新人是否能在课程中认可行业，在后期跟进的现身说法中、大跟进饭局中，都会进入下一个技巧，感情技巧，寻找机会令新人认可。

15.4 感情技巧

感情技巧的运用，其实就是发挥推荐人与新人之间的信任关系。

大部分情况下，推荐人和讲师之间，都会有一个习惯性的互相配合，调动感情、信任基础，作为话题之前的铺垫。比如“你妈妈怎么会骗你，你即便是怀疑传销，也应该为你妈妈负责，多了解几天”，“你朋友和你关系这么好，关系不好怎么会给你这个机会，多了解下吧”，在低素质团队中，一些比较单纯的人，会用下跪、眼泪、乞求、发毒誓等各种偏激的行为去留住新人，而身旁的讲师（或者大经理）就会在新人情绪波动下，更有效的去发挥温情，寻找理性思维的缝隙，继续引导新人。有时候，这些行为确实就是一

种变相的强迫和限制自由，感情和信任变成留人的工具。

在反差比较大的新人，温情牌无效，推荐人需要做出非常强势的姿态，用各种语言、行为，刺激或者强迫新人听下去。这里就需要区分一下低素质团队和高素质团队，两者之间的感情技巧运用截然不同。比如低素质团队中推荐人会很强势的要求新人必须听下去，用离婚、断绝关系等各种神经质一样的行为去达到目的（很多新人耐心不足就会导致感情破裂）。而高素质团队则会用各种更加温和的语言技巧，双方素质较高自然而然进化出更具人性化的语言，比如“听完再说，多听下没什么关系”，“再多了解下，我觉得挺不错”，“能不能对我负责一点，对别人尊重一下，有素质一点”。如果新人态度依旧，可能会遭遇来自于讲师和推荐人的配合性语言暴力“你这个人怎么这么没素质”“你这个人怎么这么没出息”“你怎么这么僵化，为什么不能逆向思维一下”“这么多人都没你聪明吗”，这种强势态度的进入，是为了强烈打击新人的自信心，刺激导致情绪波动，打破内心理性思考，才能寻找到思维上的缝隙，乘隙而入，这些都是比较强势的感情手法。在各种团队中，这些感情技巧不断被翻新，各种稀奇古怪的花样层出不穷，无法一一论述。

感情技巧中，还有一种用第三方身份（也是 ABC 法则的技巧）制造新的信任元素。比如常用的方法，什么样的新人找什么样的讲师。找曾经的同行，同职业，同爱好的人。学生找留学生讲师，军人找军人，公务员找个局长什么的，老师找个校长，律师找个检察院法院的等等，这样的技巧，由于曾经的职业或者爱好在一起，很多话题谈得到一起，这样沟通后互相确定对方确实为同行，信任搭建完成，后面就是现身说法的技巧。这种技巧一般在跟进和大跟进（跟进：听完后还犹豫需要补课）中表现的比较多。这个时候所说的东西还是没什么区别，关键就是现身说法的技巧，来好几个人挨个说自己是如何认可行业的，甚至泪流满面的去说。这个流程中会强调一个错误逻辑“这么多人不可能都选择错了”，很多人在这种状态稀里糊涂的认可行业，忘记了那些可笑的幼稚的错误。严谨的来说，好人做坏事，坏人做好事都是存在的，用人来衡量事情，不能作为评判标准。这种现身说法更多的时候是换不同的人说一样的话，废话一箩筐，都是一个模子里复制出来的。

感情牌，是行业中发挥最为重要的牌，如果稍有细心的新人，就会发现所有针对自己的课程及讲师，都是自己推荐人的安排，新人的性格、阅历、学历、工作、现状等等一切，都已经被推荐人出于留人的心思，全盘出卖给讲师。那么实质上来说就是讲师和推荐人配合设局，对新人知根知底（还有反映工作的配合），而新人因为邀约来没做任何准备，是一无所知，这完全是一种不公平不对等的交流状态，不论讲课内容是否合法合理，这本身的讲课流程就是机制性的欺骗。

15.5 新人行动的控制技巧

控制新人不去报警，不去闹事，不会马上回家，不去上网吧查资料，不会神经过敏发生发生意外（很多人潜意识里认为传销肯定限制自由，神经过敏打 110），这些行为的控制，必须由最信任的推荐人才能去做。控制报警的方法一般是拖延到听课之后，如果新人一定要去，那就先期说警察的反应堵住新人的嘴；阻止回家的一般用感情技巧达到目的；不上网查资料是为了避免其他信息先入为主，会提高沟通难度（调控信息无处不在），大部分会说网吧不安全，不好之类的话，像来宾复制出来的团队，推荐人则是像个尾巴一样甩不掉，喋喋不休的跟在新人后面，这个不行那个不能，这种令人很无奈的但是很烦的控制，是限制自由的一种温和表现。

控制技巧更多的是在设局中，安排新人走转，看现象等等，在陌生城市新人也只能被迫跟随推荐人行动，说不上是控制，但实际结果也还是控制。

这个技巧中，还有很多欲擒故纵的技巧配合其中，比如鼓励新人打 110 报警问：你不做这次没机会了，下一个人马上就来了；你不做马上给你转让打包出局，你看不懂我给你路费回家，等等

制造矛盾、及矛盾转移技巧，矛盾本身一般而言是尽量避免的，如果新人思想比较抵触（反差大），推荐人或者讲师用各种语言技巧制造矛盾，挑起新人情绪波动第一，其次是制造一个群体-与个体的矛盾，这样孤立新人。人作为社会动物，在这种情况下会习惯性的反思自己所做所说是否有问题，怀疑自己判断力，在内心天人交战选择是对抗，还是迁就推荐人继续听课直至认可。这个原因导致大部分情况下，沟通家人脱离行业，尽可能避免这种舌战群儒的场面。制造矛盾后，如果能够孤立新人，强迫新人思考一些问题，开始站在假定行业合法的基础上思考，那么紧随而来的就是矛盾转移的技巧。一般常见的技巧为“这个行

业为什么有这么多负面，是有很多原因的，XXXXX,XXXX，这样一个刻意挑起的矛盾，又被按下去，进而进入下一个课程。这种技巧在高素质团队中经常运用；但是在低素质团队中，经常会引发各种恶劣事情，以及睡地铺团队中的技巧，都是类似。大部分情况下，对新人来说，只有选择屈服或者强烈对抗两种方式，屈服就会被进一步引导转入下一个课程，对抗则导致很多违背人性、违背道德、甚至恶性事件，都是因此种手法导致。

制造矛盾的这个环节，可以充分体现行业的机制性操作，因为这个方式必须和其他技巧配合使用，在低素质群体中演化为最常用、最好用的技巧，在广州周边睡地铺 1 份团队中，进而演变为标准流程中的留人操作。一切行业的发展必须依赖留人，而留人的技巧则根据团队成员整体素质，演化各种适合自己的操作。所以从人性角度来看，不论是睡地铺限制自由的 1 份团队，还是开私家车走工作、住别墅的 108 份团队，本质没有任何区别，只是留人、沟通、所谓课程内容不同而已。

15.6 机制性团队配合技巧

在新人进入团队居住地，准备考察课程的时候，团队中所有人都会被通知到位，推荐人会屏蔽掉所有事情，甚至电话和短信，全心全意陪同新人，其他人也不会骚扰。把所有的时间空间留给两人重温感情，一方面是建立新环境下的信任，关键的是在旅途劳累之后、新人对新城市的好奇之后，需要稳定的一个情绪，才能去听课。在这里的机制性配合，在于整个团队的配合协作，推荐人糊涂的由大经理背后指挥，新人没房子大经理安排，新人要出去溜达，附近所有人都要打招呼（做出熟人很多的样子利于新人情绪放松，有安全感），新人喜欢吃什么就做什么，以及各种行业现象的先期铺垫和暗示。

前面这些还只是最基本的最简单的，最怕的问题是，新人不经意发现的负面信息，或者交流中无意透露的负面信息，有些老行业人认为无所谓的，新人很在意，比如附近小区的各种打击传销标语、宣传海报等。所以有时候看起来很容易，留住一个非亲属的外人其实是非常难的（尤其是目前这个调控力度）。这个机制性的配合，首先取决于推荐人和新人的信任度，信任程度越高，新人越会说心里话，推荐人逐步反映后加大对新人怀疑的事情解释力度。信任度越低，新人往往会采取敷衍、装傻等方式，那就不可能留人了。所以一切的一切，必须在新人面前努力营造出极度正规、和谐的环境，所有团队内行业中的负面信息，如果在这个时候暴露出来，暴露的人则是团队公敌，所以任何人在新人面前说话要非常小心，如果作为外人在场，会被提前要求不要乱说话。

大部分身在其中的团队中人，只会隐隐约约感觉到对新人设局的机制性配合，可能是一种欺骗行为，而老行业人在一起，都会认为这是为了留人，为了发展必须所做，在心中坦然认为这是谎言邀约与留人必须做的事情。其实这种留住新人的机制性配合技巧，本身就已经反映行业的机制性欺骗本质，只是老行业看懂了邀约留人的层面，未能看清自己所处层面。这一段只是新人层面的机制性欺骗，后面剖析清楚流程后，会解释老总、整个行业的机制性欺骗。

15.7 关于新朋友要求去找警察或者工商咨询行业是否合法的问题

一般新人要求这种行为的时候，推荐人会极力劝说新人要相信自己，多考察多思考多逆向思维，实在不行就说过几天考察完了都听明白了，再去问不迟。用这种方式拖延时间转移话题，这样新人如果在听课过程中有触动，就会忘记这个事情，不去追究。大部分情况下新人在重复‘警察不管’这句话的时候，一般都是在暗示我们，他没有去征求过执法部门的意见。而为了预防新人被警察劝说，推荐人有时候会提前打各种预防针，比如警察肯定会说是传销的，110 肯定会说是传销的，这样才是暗中支持，暗中保护等等说辞。如果察觉新人有极力找警察或者 110 咨询的倾向，推荐人会尽可能的打好预防针，反而会鼓励新人去打电话或者去派出所，以此取得先期信任，令新人不至于过分怀疑。这种欲擒故纵的技巧在其他地方中也会被使用的，注意这个说法中的逻辑错误。警察不管是国家支持，警察管了是调控，他的身份应该这么说，因为他是调控，必须调控等等。怎么说他都有道理，这种悖论本质要看清楚，不要被迷惑。歪理邪说往往就是这样诞生的，无论怎么说他都有借口，而且看起来借口非常合理，进而在这种虚构的合理上去发挥想象力，构成了行业合法的歪理邪说基础。（曾经遇到过一个警察，被咨询的时候第一句“你要是来咨询是不是调控的话，不用咨询了，因为我说什么都是调控，因为你推荐人已经告诉你了，我说什么你还是会相信

他”)

15.8 关于新人控制接电话、新人打电话的技巧

演变为更温和的教授、传播、复制短信的技巧。控制电话是从睡地铺的团队中那种接近于暴力的控制方式，演变为温和控制方式。以来宾团队为代表的广西控制技巧，与广西以外 11 份体系的控制技巧又有不少区别。来宾操作中，会对新业务员每一个电话的接、打，都有严密控制，因为任何时间业务员（有时候对新人也是如此）都会有人陪同，互相监督（其实就是机制性的互相监视、避开负面），一般表现为替新人判断，教新人说谎。这时候新人接电话的时候往往身边有人，甚至两个人同时听电话，然后耳语告诉新人怎么回答。

这时候控制电话有三个目的，一是防止新人说错话不经意破坏市场（不小心话语中提到连锁销售就会导致被认定传销），尽量为下一个谎言邀约做准备，掩饰目前所做的一切，比如常见的语言风格“你要是不来考察就是对父母的不负责，让你来看看有什么不可以的，如果你们认为不可行我就和你们一起回家”；“给家人报平安、不要让家人担心”“这个事你没有完全弄明白之前你不要告诉别人”，推荐人会反复的说：以前有人就是因没在没了解这个东西之前乱说了，到后来就好后悔。

二是探听家人口风，揣摩家人是否有怀疑，及时避免被家人破坏市场（很多推荐人会交下线撒谎，用各种方式试探家人的反应，以试探家人是否怀疑），如果发现新人直系亲属有严重的倾向会过来抓人回家，那就提前预防，会耳语告诉新人“如果你们怀疑我做不好的事情，就不要来找我了，反正你们不相信我，我再解释也没有用”，杜绝家人接触抓人，同时鼓励新人向同学、朋友方向发展，赚到钱了家人自然不会怀疑。

三是探听家人口风，是否有带人过来劝说反洗的可能。这也是因为民间反传销行为导致的一种预防变异。语言风格上表现为“你要不自己一个人来，要是带人来我是不会见你的”，这样先把沟通的渠道堵死，家人被逼无奈只能一个人去见面。这种风格在低素质团队中比较普遍，在流行北方各地的北派传销中是标准操作。从另一方面来说，每一个来拉人回家的亲属，都是被发展的潜在下线，但同时因为洗脑流程中最怕多人同时听课，这样洗脑成功率大幅度降低，因此杜绝多人同时到达（多个人听课会多一种思维，听课的人互相交流会发现很多问题，洗脑成功率大幅度下降，所以一般洗脑标准形式为多对一，或者一对一，多对多会吵架，一对多往往解释了这个又被发现另一个漏洞，毕竟行业的漏洞太多）。

在南宁北海 21 份流行后，人群素质普遍提高后，这种控制电话的技巧比较少见，大部分都是用爱理不理、欲擒故纵的方式来操作。非常诚恳的要求新人多留几天，多考察，多沉淀。老行业手机里会保存一些比较圆滑措辞的短信，用各种措辞技巧来控制新人短期内接触家人、负面的机会。确保复制倒位（洗脑到位），这样新人可以有限度的放单飞，直至回家后的电话遥控技巧。

15.9 电话遥控新人技巧

新人考察结束，不论是否掏钱买单，回家后总会面对各种问题，好奇心人皆有之，探寻未知的事物是人类的天性（所以说简单听话照做是违背人性）。对于行业外的角度来说，推荐人没完没了的电话，是一件很郁闷的事情，啰哩啰唆没完没了，简直就是婆婆妈妈。但是对于行业来说，推荐人是为了避免新人回家后，因为脱离环境导致接触其他方面信息，会对冲考察行业所灌输的知识（行业外称之为歪理邪说，易铁认为不全是胡说）。新人回家会和家人说点什么什么，经常被家人阻止，所以行业要求保密，不说。新人如果自己上网查询资料，那么思想就会有变化，推荐人的电话就会起到关键的作用，不停的灌输、强调行业的现象，不停的啰嗦什么是宏观调控，不停的说行业其实还有很多东西你都没有了解，需要了解充分。当然，新人如果在电话里给推荐人的感觉一点问题都没有，推荐人只会有两种目的，一是处理完事情赶快来学习、复制到位（行业底层的责任心），二是催促发展，其实就是拉人头了。

聪明的推荐人会在电话里，一丝一毫的体会新人态度变化，因为两人之间毕竟有信任基础，新人一般不会防备什么什么，大部分情况下都是有什么说什么，这样推荐人就根据新人态度及语气，做针对性的补充、解释、或者干脆就是直接忽悠、摆现实刺激。每天两个三个电话，其实本身就是对新人的疑心比较重，在行业的角度来说，就是新人学习不到位，了解不充分，对老人来说就是消极、反复。所以手机电话，是

一个非常重要的发挥工具，这里就能简单感觉到电话遥控的威力。后面单独论述老总的电话遥控。

15.10 挂资格，1份和11份、21份为什么没有区别

没有任何区别，因为1份和21份，都是只有一个资格，而上平台之后，一个资格决定一个分钱的层级。用业务洽谈的表达来说的话，就是无论1份和21份，只要积累600份，上去之后收益是一样的。因为平台的条件是600份和三条经理线，对份数多少，业务洽谈并没有要求。换句话说在1-21份体系里面，如果用两个11份操作两个点位，或者三个7份操作三个点位，那么平台后的收益是一个21份的两倍和三倍。

相差20倍的投入却拥有一样的收益，这是行业五级三级制的先天缺陷，所以不要说这个制度如何如何好，都是鬼话。

1份和21份最大区别，在于容易被超越，600份之前，会被很快超越，看起来会少很多钱。但是上平台之前顶多19万收益，和行业号称的一千万相比，虽然不是九牛一毛，起码也是一牛一毛。其实超越有很多种方法防止。

什么是移点，如果能看清楚移点操作，就能了解清楚，行业是没有、也不可能有公平的。看懂五三制度，以及老行业都知道的移点操作，就应该知道1-21份是没有任何区别的。比如在21份老总上总之前，需要三个经理线，那么要上去的这个点位下，A线400份，B线100份，还差C线的65份经理线，补线的话看起来需要补人或补线到65份，其实只需要45份。操作如下，要上去的老总留下自己的资格份，就是那个3800的一份，其他的20份移动到C线，这样C线只需要补45份即可。其他两线在发展后补足600份，达成上平台条件。

从这个操作里，就能看明白1份和21份是没有任何区别的。移点操作是绝大部分体系都会的操作，自11份时代开始就有的，也是行业本身的操作，揭穿了行业自己的欺骗。

在某些小体系中，或者复制的一塌糊涂的体系中，推荐人会用移点的方式，悄悄把自己的份额转给新的下线，当然这种事情需要申购大经理和直接老总配合才行。这也是一些有点小聪明的行业人，投机取巧的一种方式。对外看起来是投资21份，其实20份的钱都腾出来，尽可能的减小自己的成本。

自己用3800的成本，让别人用50800的成本，共同竞争一个相同的机会，这毫无公平可言。同时21份发展速度快，又反向的强迫所有知道这个破绽的人必须保密，否则下线都用1份操作，拒绝21份申购，那么发展上平台的时间就遥遥无期了。所以，知道这个漏洞的人，必须保密，为了让别人多掏钱，快发展。所以说，很多老人也不一定知道这个问题，因为这事情大部分情况下都是在上平台之前，推荐人催促下线而抖出来的新的保密内容。不到时候不会说，用行业语言来表达就是“他还没到那个层面”“还没沉淀足够”等等。

这就是人性的趋利性，所导致的不可避免的行业漏洞，行业本质在这个操作中，体现的非常清楚。

那么在一般的团队中，讲课中，尤其是高起点中，其实这个问题都被有意识的回避不谈。当你追问这个问题的时候，讲师或者推荐人、大经理，都会极力转移话题到发展速度上，“21份发展快啊”，这样就自然而然把话题转移，而不会去追究行业的公平性，这就是行业的机制性欺骗所在，一个是投资不同收益相同的公平性问题，一个是发展速度问题，要看清楚这两个的区别。当这个细节通过这个文章曝光以后，所有看到这个文章的体系，都会强制要求新人必须21份操作，目前个别体系中会要求“发牌要补满，不然你发牌了后面的人只能跟你做相同的份额”。这就是互联网对行业的影响力。

15.11 关于行业内不允许借钱，却允许你甚至鼓励你卖房子

经管规定行业内部不许有借贷关系，很多体系里，如果你自己仔细观察，会发现老总的直系亲属甚至父亲母亲回家卖房子参与传销，房子这种特殊的東西在中国意味着家，意味着根本。什么事情能让人发狂到卖房子去参与，只怕只有行业的激励方法了。很多时候这种卖房子行为本身，就是告诉你他家人没有赚钱，如果上面的直系亲属赚钱了，下线亲属还需要卖房子参与，或者补单，那行业到底还有没有人情味？不许借钱这个说法，更多的时候是为了掩饰行业问题，比如很多新人会问老总“你不是一个月六到十万吗，借我六万赚一千万了我只要一百万”，这种很简单的问题，会让冒充有钱的老总抓耳挠腮，于是鼓捣出一个这样的规定。有钱的资助没钱的发展、赚钱是社会很常见的人情往来，这条规定本身就不符合社会发展

潮流，如果不允许借贷，金融业存在的基础就没有了，也就扯不上什么民间资本的关系。说严重点这种规定就是违背人性，有悖于互相帮助的传统价值观。

换个角度说，在很多体系里也发生过，上线给下线掏钱布线的事情，或者说用多个身份证做多单的操作，一个人用别人的身份证，自己的钱来做行业，这也算是一种借贷，因为按行业角度来说谁的身份证就是谁的收益。这也违背了这个说法，但是没有人去杜绝这种操作，所以这个规定本来就是摆设。更多的就是为了防止下线向上线借钱，因为行业本质上是发展了下线，下线掏钱了，才有钱分。按行业说法理解就是，只有自己掏钱的事情才会用心去做，说到这里就要进一步了解行业的具体操作了。

总体来说，这个规定只是为了敷衍新人的说法，一般行业内的老人还是会上上下下互相借钱的，尤其是穷的当当响的大经理级别（这个级别最穷），总会被老总支援一下。人性如此，规定是没用的。但是在个别地区（广西以外居多）的 11 份体系，综合素质比较差的体系会在表面上严格实行这个规定，而借钱的事情也会作为负面信息禁止宣扬。

15.12 关于 21 份体系和 42、66、87、108 份体系的分钱区别

10、11、21 份在平台上分钱都是只有一个资格、点位。10、11、21 因为所有投入中只有一格 3800，分钱资格只有一个。在 600 份平台后分钱都是一样的，也就是说两个 11 份和一个 21 份是有巨大差别的，如果能看透高起点里的问题及图示，明白人自己就能看明白。不论你买的多少份，具备 600 的资格就有一个分钱的资格。当然这种方式老总是肯定不会告诉你的，在 21 份以下体系中，1 份收益和 21 份收益没有任何区别，上去后都是一样的。在下面因为超越不同，但是下面收益最多只有 19-21 万，相比号称的 1040 万，这个钱基本可以忽略，但是 1 份和 21 份投入的区别，每个人和家庭的承受能力则完全不同。42 的目前不清楚，66 份以上是使用多个身份证操作，理论上来说是几个身份证就有几个点位（另一个问题是直接避免了超越制度）。发展过程中空点位比较少，但是少一个人就少一大片，多个人就多填充，抛开法律来说，这个方式减少穷人参与的可能性，收益上来说其实和 21 差别不大（因为几何倍增本身的先天性失败因素），如果下线要求赔钱的话，21 份一个人赔五万，66 份则是翻三倍的赔，所以风险系数更高（当然有钱人无所谓），因为你不能抵抗调控的大环境，这就又说回来老话‘调控力度决定收益和成功概率’。

15.13 关于标准的 600 份和变异的 480 份、420 份上平台的区别

这些变异操作，对新人来说好像是降低了门槛，非常利于发展。但是从奖金制度上来说，居于老总位置的人，其直接下线和自己相差的份数大幅度减少，就意味着收益减少。因为 480 份上平台和 600 份上平台相差 120 份，对于老总来说，就少了 120 份的钱。而三层或者四层新老总叠加在一起，少的就是三个或者四个 120 份（三代出局和四代出局不同），从收益上来说肯定大幅度降低，具体参考易铁的行业分钱图示。但是从出局速度上来说，确实提高速度。快速就意味着人少，人少就意味着收益少。这些类似的改动现象，只是行业被大环境调控因素（打击传销力度）所强迫。

目前很多地方把三条经理线改成两条，把第三条腿改成有能力就做，没能力不发展，南宁很多 21 份体系都改成这样，这些都是因为调控力度导致发展难度提高。所以很多时候还是很多行业人看不懂调控力度大小决定成功率这句话的意思

15.14 关于平台，600 份新老总

15.14.1 关于份额到了 600 份，人还没走的原因

这种情况基于多种可能性。一是其上层结构没有人了，老总一部分被抓，一部分玩消失了不敢继续做，下面的新老总只能这样稳定团队。二，大部分的大资本体系团队中，一代老总什么都不知道，频频下团队鼓舞士气，做现实，带队管理等等。两条线产生新老总之后，这个勉强进入高管核心，算是真正的组织者领导者，通常伪装进入二次平台，或者考察项目之类的说法，以掩饰躲避警察的现实。按行业话来说，目前的调控力度太大，发展缓慢，导致很多老总上去后前俩月没什么钱，推荐人怕新老总上去揭慌、进行老总复制的时候，接受不了现实（没有六到十万保底），就拖延下时间，凑点份数了再上去，顺便给慢慢揭慌，

免得把新老总直接吓跑了。如果有六到十万，老总早上去晚上去，对做现实的意义是有很大的区别的（俩月的十几万足够买个车做现实了呵呵），其实就是没发展没钱给的意思，看懂这一点就能揣摩清楚上面老总玩什么把戏。一般来说这种情况对 21 份体系，意味着新老总没钱，上面的推荐人也没钱，后面就要看他们怎么伪装现实了。这种体系很穷了，自己小心吧。

15.14.2 关于老总上去了又叫家人参与（知道传销内幕了还叫家人跳火坑不可能）

这个问题在早期行业操作中，确实让人看不清楚真实情况，要从两个角度去看这个问题。首先是人和人不同，我们要正视社会现实中存在的很多人和现象，比如有人把行贿受贿作为一种赚钱的捷径，有人把贪污腐败作为圈钱的手段，甚至有人把卖淫、抢劫、偷盗作为一种职业。很多人并不以欺骗为耻辱，认为只要能赚钱就是有能力，能骗就是本事。这种价值观的人他上去了，他肯定会因为钱，继续做下去，认为这是给家人赚钱的机会，并且广为宣传，大肆拉人（上层保密内容中的现实：没有发展就没有钱拿），这种人是有的，而且目前社会中普遍存在。但是这种事情对于单纯善良的人，用自己善良的观点去看，无法理解，需要耐心解释仔细观察老总细节。其次：大部分体系操作中，新上去的老总只是知道自己如何拿钱，别的一概不知（详细内容看易铁博客中的‘总裁的复制’，或者百度搜索‘易铁总裁的复制’前几条，南传总控各 QQ 超级群共享中都有），体系上层大老总，为了给新老总一个过渡期，用旅游的借口降低情绪，铺垫情绪缓慢令其了解上层并没有六到十万保底，而是按新增份额拿钱（行业话：是效益工资，没有保底），同时用各种语言技巧提醒新老总，“你要对下面人负责，他们都是因为你来的不能让他们赔钱”。用语言技巧来含蓄的威胁新老总，‘你坚持做行业如果发展了就有钱，如果放弃了不但没钱拿，你下面的人怎么办，暗示新老总还要面对下线的损失赔偿’。在这种温馨的、感人的威胁下，没有几个人有胆量大声对下面人说自己受骗了，因为一声张事实真相，下面人都跑了，拿钱肯定少很多甚至没有（人跑了就没发展等于没钱、回家被追债）。

这两个问题，在新人层面，行业外层面，是最具迷惑性的。要了解清楚，必须清晰的有两个前提。一个是“行业是传销，行业人不一定是坏人，因为人和人不同，价值取向不同、生存压力不同、道德品质不同”，第二个各种体系操作不同。对等级森严，层级完整的体系来说，新上的老总除了知道自己拿多少钱，别的不知道什么多的东西。基于这两点，武断的给老总下结论说知道内幕还继续做，这是不太负责任的说法。

识别这个老总是否知道事实还欺骗，从他的语言风格中就可以体现，上去后还张嘴闭嘴六到十万的老总，毫无疑问是故意欺骗，这种人道德素质极低，没有一句话是真话。第二种是强调保密，什么都不说的人，勉强还有点道德修养，但是不愿意说假话也不说真话，维持行业保密甚至对家人保密，这是另一种形式的欺骗。第三种风格则是，放下分钱的真实内幕不说，一味强调对地方经济的拉动，和基层面对新人讲合法一样，技术性细节一概不说，全部都是假大空的政治术语，说话很虚，不着边际的扯淡，这种人则是什么都明白，心里明镜一样的。需要注意的重点是，相当一部分体系（主要是 21 份以上体系）操作中，新晋升老总什么都不知道，在大老总用政治术语经过一通新的复制之后，对没有保底收入的现实认可（这就是行业平台上的揭谎），继续鼓吹行业合理合法，甚至用真实感情来激励下线，这种人思维比较僵化了，不能从技术层面的操作，反省行业本质。大部分在行业平台下长期灌输的东西太多，一时半会难以转变，另一方面因为行业基层强调简单听话照做，思维越来越单纯，不能有效思考这些问题（当然有些人是文化素质比较低难以理解，很多没文化的老总认为有钱拿就没有欺骗，就不是传销，这种愚蠢有时候常人很难理解）。

总而言之，平台就是识别人的门槛，能不能看懂行业，到这里才算是想“现实摆在眼前”，聪明人理性的人，一看就懂，但是懂了不一定马上就走。有良知有法律意识的人，在平台上则往往采取一走了之的态度，拿回自己投入的钱甚至直接走人，遇到过很多家庭条件比较好的人带着下线一起走掉。于此同时行业内则宣传这个跑掉的老总回家养病，出差，考察项目等等借口，来掩饰真实情况，如果新老总将上面的情况通报下线及旁系（很多人是因为怕丢面子被人骗了而闭口不谈平台上的事情），体系内则会封杀新老总，将其打包出局封杀消息，并对下面人说各种各样的借口。这些都是行业的负面信息，由于体系内操作强调禁止传播负面、负面会影响成功等魔鬼词典词汇，所以这些事情下面人尤其是新人，无法听闻这些事情。

真实的东西都被屏蔽掉了，不是没有人反省，而是他们听不到，这一点非常重要。人性是多样化的，而行业人是千奇百怪的，各种各样的人在遭遇行业各种谎言，会发生各种各样的事情（所以完美发展是不可能的，人性和外部因素都是不可控的风险），不能打开自己的视野，是肯定无法综合全局来看清楚行业。

温水煮青蛙的过程，都是用各种语言技巧来掩饰沸水，看清楚这个环境人性的变化，就能看懂很多以前我们无法理解的事情。

记住一句话，行业是坏的，行业人没几个坏的，如果你能用这些资料把事情说清楚，理解清楚，绝大部分人不会去做行业，甚至再武断一点 99.99999% 的人不会做。易铁本人极度鄙视那些不了解行业，就说什么“经理级别、老总级别都是骗子”这样的说法。其中大部分对行业的误导，都是媒体的夸大吹嘘，而小部分恶意误导甚至是出自于所谓的民间反传销志愿者，这些人中大部分的知识结构并不高，还自以为有道德优越感，肆意践踏身处泥潭的行业人，无限制、恶意贬低行业人的道德品质。（道德品质和知识结构是两码事，注意逻辑不要混乱）

15.15 关于二次平台

老总是否有国家项目等等上层老总行为。二次平台是肯定没有的，这个说法更多的是针对新人沟通，稍有社会经验的人，进入大经理管理阶段，会从各种各样的老总电话遥控中，察觉到老总的的生活状态，不可能有二次平台，当然这个大经理会把这种感觉当做是负面情绪压在心底，忘记思考这个问题。很多时候新老总上平台后对二次平台还是云里雾里的盲目相信，而聪明一点的大老总，则会做出各种各样的动作，来给新人掩饰，当然这个操作前提是，这个老大确实搞到钱，有钱去折腾，比如参与个什么行业开个什么门面，号称二次平台（行话：二次平台由体系自己搭建）。2011 年度这种打击力度（调控力度）下，搞到钱能回本都是岌岌可危，所以这种作秀二次平台的事情越来越少见。这也是侧面验证行业发展越来越艰难的一个地方，调控力度大小决定成败和收益。其他相关细节在出局证明完税证明的问题上也有回答。一般老人也不会主动给新人解释这个问题，不会说不存在二次平台，时间长了后（沉淀时间长），新人自己会意识到这个东西不存在，也不会去追究这个问题。

从行业角度来说，绝大部分老人都是明白这个东西是虚构的，所以这个说辞大多数情况下都是针对新人使用，新人一旦沉淀下来，也会在各种角度察觉到这个问题的虚构成分，一方面被频繁的上课鼓励的没时间去思考这些问题，一方面因为无法面对自己的损失选择性的忽略了这些问题，但是由于团队气氛，大部分人在面对新人的时候，还是会去强调二次平台，一般而言，团队内的老行业人，都会视作为善意谎言，其实就是欺骗了。

15.16 关于老总平时做什么忙什么的问题

老总的管理技巧，就是通过电话遥控下面的小老总或者大经理，甚至直接渗透到小经理层面进行人员管理，一般来说老总没什么事情，有意识的老总还知道去做些稳妥的生意，而那些没脑子的懒货蠢货，则天天忙着忽悠下面大经理，用各种机制性的欺骗技巧继续制造假象，激励新人发展。老总激励新人的力度大小，本身就足够证明了一个潜藏的行业本质“没有发展就没有钱”，侧面证明了没有六到十万保底，很多人都没有注意这个细节问题。如果有六到十万保底，何苦天天跑基层做现实，天天给新人打气、跟进。

老总的这个身份，对行业来说是成功的形象代表，所以很多时候，大经理无法巩固的消极分子，老总会在大经理反应情况后，直接渗入基层进行跟进补课。这些自己体系内的事情，一般来说足够几个老总的团团转，还要抽时间出来结识其他体系老总，建立合作体系，再遭遇强烈情绪的下线要退出时还会有更加繁忙的沟通去做，以及有人被抓被罚款都需要处理等等。

管人是最麻烦的，处理消极分子是最难的，所以说老总是没什么时间搞什么二次平台之类的事情。

大部分情况下出现的比较少老总一般都是消极应对行业现实的，走也走不了，留下了心里不踏实，处于一种纠结痛苦的状态左右摇摆。假话不想说，说了自己难受。真话不能说，说了下面人信不信是一码事，还会被体系大老总打包出局。所以很多人在这个拿钱的事情上，思想扭曲的最为严重。很多人在这个环节上，彻底扭曲了自己，因为他想心安理得的拿钱，又不想让自己难过难受，只能把那些错误的思想在自己心中变成正确的，给自己找各种借口，久而久之，人的价值观就变了。但凡那些上总后还能侃侃而谈

的老总，要么没什么文化没脑子，要么就是本质已经被行业彻底改变。所以在这里体现最充分的就是，行业的机制性欺骗。

易铁遇到过很多老总，左手还在鼓励新人发展，右手和我握手说行业真混蛋或者大骂被政府欺骗，骗的自己真惨等等自相矛盾的行为。每一个心中还有道德、良心尚存的人，在这个阶段都会纠结，很多新闻中体系大老总被抓的时候都会说一句意味深长的话“终于结束了”，没有多少人能看懂这句话有多少含义在其中。于此同时我们也需要注意到一个现象，永州传销大案中的杨金凤，被抓之后，在监狱中面对警察和记者的摄像机，却还能侃侃而谈教育警察不懂消费经济这个新鲜事物，无知到这种极点的人，在社会中是有的。尤其是大部分缺乏文化、缺乏法律常识的人，对那些眼里只有钱道德品质低下的人，则只看见被警察拿走的钱好证明行业确实能赚钱，而忽略所有风险。

人性的扭曲在这里，就是明知道是谎言，还要撒谎，还要掩饰，还要保密，这种情况，对于知识结构较高道德水准较高的人来说，是最痛苦的事情。反而对于那些道德品质恶劣但知识结构高的人，则是如鱼得水。比如很多 21 份老总层面的措辞风格，和 11 份相差非常大，就是因为南宁北海的三高人群中，有很多老总非常善于打官腔，用打官腔的方式来处理掩饰这些谎言，从而造就了更为欺骗性的行业高层生态圈。

15.17 回避、销毁证据的技巧

书面证据中最为主要的就是申购单，银行小票，以及相关的各种字据等等。字据很少发生在新人身上。而申购单和银行小票则是形成习惯，被推荐人或者大经理拿走，一般都是统一存放，方便管理一类的机制性欺骗措辞。在小体系操作中，申购单是转身就被烧掉的，这东西留着是个祸害，抓住就意味着坐牢、起码是罚款。对大体系来说，严密的管理机制，会制造更多的欺骗谎言，由大经理上缴层层上报，在大老总或者核心管理层集中管理，或销毁。绝大部分情况下申购人如果想索取申购单，即便是那些转让的或者退出的失败者，都是不可能有结果的。签字后的申购单，在签字后就是和申购单见最后一面。在连锁销售 11 份的早期阶段（05 直销立法那个时期），来宾的体系在每个人手中还有申购单保留的，以此作为领取工资的凭据，在 08 年尾，南方周末的《两百万广西传销大本营》新闻中的图片，就是手拿申购单在银行排队领取工资的行业前辈。母女两个在雨中排队，凄惨的表情打动了很多人脆弱的心，行业是如此的无情，很多单纯的人无法理解这种悲惨，还讥笑这些前辈能力不足、不适合行业。

银行小票，这种证据，很多人认为无所谓，银行肯定有记录，可以作为证据的，却忽略了银行这种行为必须在执法机关要求协助调查后才会配合，而立案的前提是需要这个证据，立案都没有的话是不可能要求银行协调配合的，这是执法流程的问题（也是目前打击传销的一个机制性短板）。大部分南宁北海体系操作中都会用收取申购单的借口，一起把银行回执小票拿走，因此新人手中没有任何书面证据存在。而书面证据的缺失，直接在第一阶段的立案环节就卡壳。

书面证据是整个证据链条中最为重要的证据。很多新人都很怀疑这种操作，推荐人这时候怂恿几句，“我们都是这样子，行业就是这样子”，基于对推荐人的信任，也就不去追究了。直至报案的时候，才后悔。

15.18 一级知道一级的事情，有多少个级别需要保密

这个操作需要整体性描述各种体系、各地体系。按最老的行业复制流程，需要从 1 份的时代开始说起。

1-11 份的时代，保密大概有这么几个阶段，

一、新人阶段揭慌一个阶段，为了保护市场，不能随便说从事的行业，必须谎言邀约。推荐人强调给新人，必须来实地考察才能看懂行业，所以不要说做什么，免得家人不理解无谓的破坏市场。

二、新人到老人之间的三个月左右，由新变老的沉淀期，会揭开行业一些不利因素和负面，打预防针，因为新人看到的都是最好的一面，而进入实际操作的时候会发现难度比想象中要难。语言风格为“这行业博大精深，需要学习的还有很多，远远不是那么简单的，慢慢体会复制到位吧”。

三、大部分 11 份体系中还能隐约察觉到这个问题。老人进入 C 级别的时候，C 平级导致业务洽谈里 C 级别的钱有点小问题，当一条腿产生多个 C 暴露问题，C2 收益和课程所讲不对。再行复制解释，并且要求保密，（1 份升级为固定的 11 份操作，比较有效的掩饰了这个五级三阶制缺陷）这个问题在北方睡地铺团队中，2800-2900 五级三级制，新田、天狮传销中体现的尤其突出。

四、经理阶段，发现经理拿的钱是 304，不是 456，这个问题在 11 份体系中依旧存在，在 21 份体系中被大幅度淡化，但是依旧能发现。精于算账的人发现问题，推荐人或者大经理会复制，解释这个问题，说明 152 给下面的，甚至不解释。在 21 份的行业老根据地，会先期解释这些问题，详细解释 6612 的计算方式以预防新上来的经理思想变动。早期 11 份体系吹嘘经理是万元收入，老总是六到十万，这些机制性欺骗，都是有传承和由来的。

五、大经理阶段，这时候会发现很多问题，最严重的问题是单线产生两个经理后没钱了，只能依靠另外两个腿，11 份以下的体系会在经理阶段就开始吹嘘和做现实布局，这时候假的现实就已经被拆穿，所以早期 1-11 份体系在这个时候流失的人是最多的。而 21 份体系则因为适当的打预防针，则减轻这个漏洞所体现的欺骗性，精于计算的人这个时候就应该发现五级三阶制的欺骗本质了。在北派睡地铺团队中，号称吃宾馆住宾馆的经理级别，个个都是穷的当当响，这还没有谈到一个线上产生五六个甚至七八个经理的问题。08 年以前地摊上的业务洽谈，以及行业课程中都会吹嘘经理万元保底（现在很多地方变成万元收入），尤其是 11 份体系，21 份体系则是号称上总前 20 万左右收益，据调查目前广西以外的 11 份体系还在继续吹嘘（遵义曲靖发展出来的、湖南江西为源头的体系）。当然，行业发展到 66 份以上操作的时候，这些五级三阶制的本质性缺陷，都被一次性跳跃过去，除非非常精细的人，才会从返还给自己的钱数额中，计算出问题。这个后面单独留一个大段落，描述五级三阶制这个垃圾制度的先天缺陷。

六、600 份平台阶段，这个易铁有详细的“总裁的复制”内容，其实 307 案件的“老总的复制”新闻中，就有特写镜头描述这个行业保密文件内容，你如果足够仔细的暂停电视画面，就可以还原出和易铁这个版本内容基本雷同的总裁复制。正如易铁的分钱图描述，标准的 555 分配模式。新老总晋升后，复制工作的第一步就是告诉你怎么拿钱，然后揭慌承认没有六到十万保底收益，当然最重要的就是对下面人保密，至于其他的还是什么都不说，还是上税，还是国家行为。2011 年伊始，这个操作因为强大的打击力度（宏观调控力度），发展难度巨大，新老总上总面对揭慌，同时下线往往是单腿蹦，信心崩溃概率极高，很多体系都采取拖延老总晋升时间，积蓄一下发展人数，免得新老总上来没钱拿。于是就出现了很多资格够六百份，但是不晋升的老总，美其名曰在下面扶持、付出、培养新的大经理等等鬼话。甚至很多体系在这个时候，会采取更为巧妙的方法，拖延揭慌时间。比如把业务洽谈中老总收入的 380 淡化修改下，或者说 A2、A3 级别才有六到十万保底。面对这个揭慌，也是行业神秘感一直做得最好的一层，新老总晋升揭慌后，很多人都直接跑掉，或者神经崩溃（因为下线都是亲戚或者借钱卖房参与），在这个层面，各种各样的机制性欺骗语言，就表现出很多创意的花样。甚至可以单独写个三五千字的文章来表述。在下面单独论述。没有调控的时期新老总晋升后十几万、三五十万的都很常见，这种事情在 08 年的南宁北海非常常见，因为留人率高，晋升过程中当月就有大堆人加入，所以当时这种发展速度，新老总也很难意识到六到十万保底的谎言意味着什么，因为他拿到手的钱还不止六到十万。

七、进入高管核心层，这时候已经知道怎么分钱，但是不一定知道没有上税，坚持到这个地步的老总，价值观已经彻底被行业改变，一切都是以钱为中心，以国家支持为幌子敷衍。满嘴没有一句像样的真话，当然，也确实有一些素质较低的人，因为无法理解行业机制性欺骗的本质，依旧非常坚定的相信行业是国家行为，人和人不同，理解能力不同。能理解机制性欺骗的老总不会去强调国家支持，大部分都是强调赚钱和责任。反而那些没什么文化的中年妇女，依旧是坚定相信国家行为。个别老总比较聪明，会在适当的时候吹嘘自己所在的体系，和地方政府都对接，有保护伞，有交保护费等等。基本来说，进入这个层面的老总，因为强有力的管理能力才能进入高管核心层。这种人依旧意识到所有问题，尤其是在其下线团队还能比较有效发展的情况下，沟通几乎不可能。至于为什么这么难，为什么清清楚楚的了解欺骗机制还要坚持，请参看‘中国传销密码，人际网络中的困境囚徒’关于老行业人困境心态的描述。或者看本文后面更为具体的描述。

16 南传密码（资本运作连锁销售）九：内幕，各种真实分钱

80-90 年代，传销从台湾登陆中国大陆。

对这个新生事物，政府给予极大空间，任其发展。

爽安康摇摆机为代表的五三制度，如火如荼。那个年代的很多人都多少听过这样的课程。职业讲师从这里开始散步。因为讲师是有固定薪水的。

98 年度，各种扰民行为，以及非可控行为，导致朱镕基一届政府对传销一刀切，大量的团队不知道怎么找出路。继续各种操作。

传销暂行管理办法（大概是这个名字）出台，做了简单规范。操作空间仍然很大。

分裂出来的各个传销公司不停进化，其中包括深圳文斌武汉新田等。

广东惠州，清远，梅州等各地聚集大量传销人群集中讲课，异地操作模式变为主流。

相关文件有工商总局当年的无店铺自愿连锁销售等文件指导，操作部分依旧以产品为导向实施销售行为。

北海在 03 年还有三四万人做摇摆机连锁，哪个时代确实是不合法也不非法的说法。这些当年的网头我接触了不少，汇总起来就这么几个字而已。

进入广西玉林桂林等地，玉林的 11 份和桂林的 10 份天生就是有区别的。桂林很早就有摇摆机人群，外地人和当地人混在一起做。

来宾在变异过程中由于历史上的打击因素，扩散出来了独有的 1500 分配方案，一个老总拿 1500 元。这种体系从操作上来说是最魔鬼的。

其中大部分体系渐渐脱离公司演变为空手道，以西服化妆品或者从灰色渠道取得的公司产品开展 11 份或者 10 份的资格式推销，演变为空手道初期模式。5433 模式开始大面积流行。

部分公司倒闭，但是旗下传销体系依旧存在继续运作，嫁接或者自行操作形成风气。

出局制以及等腰体系等鬼话开始编撰成型。（直销或者说早期传销是没有出局制）

各种追逐利益最大化的操作大浪淘沙，固定变化为 5433 上层分配模式主导。公司的倒台导致五级三级制彻底消失，嫁接在 3% 效益分红之上的假五三制度开始确定位置。

5433 模式：A1 级别 500，A2 级别 400，A3 级别三百，A4 级别三百，累计完美计算数百万。

05 直销立法，传销这个名词被准确定义为非法传销，合法直销两种，

进一步加大这个异地人群变异。

.....

两大体系被押送到北海，纯资本运作概念开始被人利用，开始了纯空手道的新篇章。

555 模式的分配方案简化人员，加快脱离速度。

555 模式：没有四代老总，即 A4，三代老总没人五百分完，最黑的体系是连老总都要交 10% 冒牌“所得税”

丁耀华曾培干的出现，强势的激励了一大片三高人群介入，

传销理论在北海开始大规模升级

南宁传销介入资本运作

热点传媒，环北文化，南宁群英会

一片混乱.....

世界通介入北海，带走了大批东北体系.....

何道胜挂彩，一个标志性的事件，人群的不可控因素出现。

开始全国扩散.....

洪水一样的广西传销报道....

洪水一样的打击新闻.....

北部湾集结号，最后一个正面调控出现..... 也是最失败的

而今，当年号称背景最为强大的华源体系，红旅下属团队，全线瓦解，团队被到处卖...

北海市委书记表态，一年内灭传销...

各种新传销盘纷乱现世，抢夺这个异地人群兜里最后一批钱.....

可以预见的未来，

北海无传。。。?? !、\、

北海试点后，下一个城市是哪个，渺茫无期。

分钱模式大概收益：

按标准大资本的 555 模式，07 年度出局（三线拿完）少数人能达到三百万以上。08 年度基本没有超过两百万，09 年度一百万左右，绝大部分都是几十万甚至赔钱。

5433 模式，拿钱时间太长，两三年出局纯粹就是放屁，06 年到现在的还出不了。看起来拿钱多，往往中途被分化垮掉或者搬家独立的非常多，没人是傻子。拿钱变数极大，体系没办法保持稳定，因为下面人都知道怎么玩的。独立操盘是很常见的事情。早些年刚刚从摇摆机摆脱出来的人确实能搞不少钱。时代不同了，新人朋友们，别做梦了。

1500 模式，魔鬼操作代表，大部分是农民体系干的这种事情。来宾桂林这种老传销基地这种操作比较多。很多老总也很搞笑，一点悟性都没有，进我 QQ 群的时候直接问“我他妈的一上来人全不见了”就是这种体系了。由于开销比较低，一般出局状态在十万到五十万之间，垫背的大部分都是自己亲戚，赚的不够还账，呵呵。所以这种体系的老总一出局就彻底消失了，没钱还给亲戚，还回家找死啊。彻底丢掉人性。经常听见亲妹妹骗了全家族人自己跑了，亲亲的老公出局跑了不要老婆。

特殊模式。600 份就“出局”回家拿钱的体系，最黑暗的操作，这种体系背后势力错综复杂。上老总也什么都不知道，纯粹就是傻子中的傻子。黑势力操作在这种体系中最常见，恶性事件最多。其中很多体系都是一代老总（600-1800 份）拿 300，也有 380。这种老总是最悲哀的，被人当枪用了也就那么一点点钱，买个车都要借钱。出了事情还要自己背着黑锅当组织领导者，毫无疑问是傻逼中的战斗机。

备注其它模式：由 5433 模式演变出来很多种，3543,3453,5343,3444 很奇怪有的北京体系也用这种变异的分配方案。

按行业游戏规则，和整理资料汇总，分钱游戏过程中没有产生任何意外的情况下，最多拿钱数值，是用理论值除以三，就是理论值的三分之一。这是实际发展完美值。因为中途断掉的腿，跑掉的人，太多，出局的时候能有三分之一还活着，那已经算是超级狗屎运了。

补充一点：此五三非彼五三!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

某些人不要总是说五级三阶制是个垃圾制度了，你说的五三和他们的五三完全就不是一回事情。被人牵着鼻子走还不忘说这说那的，你有自己的认识和观点吗？五级三阶制在东北还有直销公司在用。

17 南传密码（资本运作连锁销售）十：理解退出行业的各种阻碍、艰辛

你只考虑坚持，知道坚持的难度吗？

1、讨论一个生意或者机会。-----没办法拒绝吧。

2、要好的朋友，或者亲戚约你去，不好意思不去-----去看看呗，无法拒绝，甚至被感情暴力威胁了。

3、去了，不做，不好意思-----盛情难却，不就五万块钱吗，兴许真能赚钱

4、做了，钱交了，先试试吧-----交钱了，这钱交了，就开始惦记了是不是赔钱了

5、拉不到人还回去了没事，拉到人了就开始套牢。-----得，因为自己弄进来的钱有十万了，不好说，不好走。

6、三五个人，不好说，先拖着吧，自己不着急发展-----三五个人，就是十五万到三十万。这钱赔得起不，先看看再说。

7、十来个人，不敢说，等等看，上去兴许真的有钱，虽然一直保密-----所有下线五十万了，心虚，不敢想被骗的后果。

8、两百份好像要上去了，说死也要上去看看-----好奇心驱使，这个时候没办法

走的。但是绝大部分老人都是在这个阶段走的。

9、上来了，一复制后，没保底，不好交差，先看看吧-----怎么和下面人交代啊，再看看吧，能不能发展赚钱。

10、三个月老总了，没人就没钱，还要花钱-----原来发展人这么难，三四十个人，怎么走啊，别人不砍死我恨死我。

11、半年老总了，来的人并不是那么快，钱还是比较有限-----完蛋了，被套牢了，不能走不能说，天天圆谎。

12、一年了，下面少说也有七七八八个老总，大家大眼瞪小眼，心态不好的老抱怨被骗-----没事纠缠推荐人或者其他赚钱的上线。

13、想走，下面人没赚钱，不放-----下线单腿没赚钱，老威胁我，知根知底的不敢走啊。

14、不走，忐忑神曲每天唱-----一个人郁闷，胆战心惊的过每一天，不知道哪天才结束。

熬着吧

=====深信行业的人，你需要知道一个前提，绝大部分老总都无法均衡发展，那只是极个别现象。绝大部分体系上层老总里，起码三分之二的老总都是这样的状态，走了赔不起，没办法交代，不走又不赚钱。熬着又难受。

不要把你们体系唯一一个均衡发展确实赚了点钱的人，一直挂在嘴上说事儿，他是他，你是你。他做的时候早，调控压力小，他人脉比你强。你和他不一样的。思想可以复制，人脉不能复制。谢谢

18 南传密码（资本运作连锁销售）十一：万能的负面调控

18.1 行业负面调控揭秘，给你一个崭新的视角。

警告：本文立场是在“广西资本运作是国家行为、国家暗中支持”的立场去分析行业的现实处境，给看客一个逻辑辩证的思维角度，深刻体会行业的纠结本质。同时因此文而产生的各种观点，均建立在假定基础之上，仅供辩证思维用途，如作为其他用途本人不负责。易铁本人不对本文任何观点做任何保证，本文在绝大部分情况下，仅仅适合以毒攻毒（深度相信国家行为者），如果看客的辩证思维很差，同时政治觉悟极低，对广西传销了解少于半年，很可能被误导，看客请自行小心。

对外界来说，那么多普通人都知道的常识，如何传销人（以下用行业人三个字替代）群就是不看，不想，不思考。对于不了解这个行业的人来说，觉得这种魔力非常神奇，人究竟是怎样洗脑才能洗到这种顽固不化的地步。其实很简单，行业用偷换概念的方式把很多常识性的认知颠覆掉，当然颠覆的过程是长篇大论的各种解释，外界称之为歪理邪说。被颠覆掉的常识，则作为行业内的常识，行业人以为自己懂的比别人多，对外界的各种看法嗤之以鼻，或者一笑了之。在这些行业的魔鬼词典里，最为经典的词汇，就是负面调控这个词。

首先我们要面对的是这个行业专用措辞来源的历史。在早期的各种行业资料里，无论是 1 份的体系还是 11 份的体系，两条腿的还是三条腿的，都没有发现这个词儿，问了一些早期的老总也不知道。尤其是一些广西以外的行业人甚至很少用这个词。那早期的行业前辈们用的什么词儿呢？“压缩”，“保持生态平衡”，在北方各省流行的睡地铺传销中，基本都是使用“保持生态平衡”这个说辞。广西的行业人群（也就是所谓的南传）里，11 份体系和 10 份体系，有相当一部分使用“压缩”这种措辞。

丁耀华这个行业失败者对行业最大的奉献，就是创造了“负面调控”这是一个词汇，自从丁耀华的视频流传开来，加上各种行业地摊书籍的泛滥（一朵云的贡献），用这个宏观经济术语强行嫁接过来，让所有行业人耳目一新豁然开朗。从此以后行业人面对各种打击传销的事件、新闻就这几个字应付。绝大部分常识都被这个措辞抵抗，在行业操作中渐渐分化为两个独立词汇，负面和调控。

我们详细描述一下。

负面，这个词的意思，非常符合普通人分为正面和负面两者对立的二元逻辑思维。在行业里，这个词基本来说是一个名词。来自于成功学、羊皮卷等励志书籍中的素材，结合行业课程后，把每一个行业人的负面情绪也包含在其中。把正面元素之外所有不利于行业发展的思想，以及不利于行业的、真实的、无法解释的文字和道理，都被统而论之为负面。在发扬光大的过程中，很多行业真实信息（保密信息、发展技巧、管理技巧）都稀里糊涂的作为负面处理。反正只要团队和上线没有明确说明的事情，听起来不舒服都均被怀疑为负面，把“简单听话照做”发挥到纯粹愚弄伞下的地步。很多该说的该讲的都不说，简单到只管邀约和留人，这样的复制方式，就导致很多人上平台后一脸茫然，工作越讲越垃圾，于是各种各样匪夷所思甚至泯灭人性的团队管理技巧纷纷出笼。

负面在行业里的运用方式，最常用的最老套的，就是“打负面”，但凡有新闻，当地行业人就会说政府又在打负面，

- 来的人太多了大媒体和当地媒体曝光，是当地打负面；
- 广西以外的地方媒体曝光，则说外地政府因为资金都流进广西而愤恨，打负面；
- 某地行业发展太快，要控制下人数，爆一下负面解决舆论压力；
- 你看到的这些信息都是负面，就是为了不让你去赚钱；
- 这些资料很对，但是是政府为了控制发展速度，特意打的负面；
- 那些记者啊反传销的啊，都是政府找出局的来做负面；
- 这些不能看，都是负面，你应该看积极向上的东西；

对行业新人来说，负面这个词的意思，大概就是所有行业相关的恶性信息、新闻，都统称为负面，负面是调控的工具，调控是国家管理行业的必须的方式。

调控，这个在行业里使用率最高的词汇，完美的解释了所有行业负面信息和政府新闻，自从这个词被发扬光大后，在行业人群产生了更多戏剧性的效果。这里首先要注意区分一下，调控具有两大种含义，一种是类似于前面所讲的“负面”的名词；一种是动词，一般行业人都会两种混淆使用。从行业内的角度看，所有打击行业的法律行为、新闻曝光行业、警察各种执法操作、网络反对行业的文字、甚至“预防传销”的条幅，都被行业人用这个万能词汇一概而论。很多体系尤其是南宁北海渊源的体系，在口头中的“调控”往往是“负面调控”这个词的简称，所以包含有名词和动词两种用法。在实际现实中，你可能会遇到一种现象，遇到条幅他会说是调控（名词），这时候往往表达本意是“负面”；而遇到警察抓人法院审判，他也会说是调控（动词）。其实准确的意思是负面（名词）调控（动词）这个词的全称。对外界来说，了解这个词的丰富含义显然是一头雾水，看明白这一段，大概就知道什么个意思。

调控会有很多种，行业人用自己无所不用其极的逆向思维（称之为悟性），把各种事情用调控解释的完美无缺（起码乍一看是很完美的）。

打击传销的新闻，是调控，无论这个新闻是那个媒体。抓捕传销高层的新闻和具体动作，以及审判过程，是调控

每一个试图让行业人清醒的新闻，网络文字，技术分析等等，如果行业内无法解释无法面对，那就用两个字来解释，“调控”。比如本人的南传总控马甲，就是行业人在辩论失败后无法面对之际，脱口而出“你是不是国家派来搞调控的”，这种无奈有时候外界很难去体会，他们需要的是一个借口，不需要道理，只需要有一个借口就可以推翻你所有的道理。

在行业新人的眼里，最常见的调控则是，警察来小区找人，找证据，然后教育后释放。这是很多比较单纯的行业新人，理解调控的最直接最“真实”的机会。

还有一些比较少见的，比如媒体采访的时候，警察带着记者拍照，然后对传销人做思想工作，教育完了就放掉。大部分行业人会根本不会去听什么组织领导传销罪，“反正你放了我就表明这事情合法，警察不管”，而这种法律局限，正好切合了行业理论里的“国家用打负面来控制行业管理行业”的调控说辞。对于行业新人来说，这就是一个最为完美的调控，确实“国家暗中支持”，这样的事情经历多了，很多新人就会坚信不疑。

网络也好，各种各样的信息无孔不入，有时候地方执法也会把这些真实信息用各种花样宣传在当地。行业老人一般是笑笑而已，不会去仔细看什么。而行业老人对新人解释的时候，则说“这是调控，多沉淀一段时间就明白了”，一句话就把新人打发了。

对新人来说，如何搞清楚调控的具体含义，行业课程里的“宏观调控”这节课，确实讲的是云里雾里，不明所以。一般而言行业的解释通篇都是解释一个问题，为什么要宏观调控。比如常用的说法如以下几种

- 如果不调控，全国人都一次性来了，那不是乱了
- 如果不调控，大家都来发财，老师不上课，公务员不上班，警察不工作那就全部完蛋了。

大致解释到最后，就固定为最后一种风格，负面调控是必须的，对行业来说是必不可缺的。

对老人来说，在以后的复制课程中，还会有其他零零散散的东西继续灌输。

- 调控就是修枝剪叶，把那些腐朽的烂掉的枝叶修剪掉
- 总有些人，会乱来的，乱发展的，不出局的，不遵守游戏规则的，都会被调控掉

这样整体看起来，宏观调控就已经做到完整的解释了。但是仅仅解释还不够，还要有一个针对性的解释作为证实，那么在很多地方就会把新闻中出现的一些小毛病拿出来事。当然说的最多的就是 2008 年的焦点访谈，307 专案。行业人把这个视频从前到后找到 20 个“破绽”，以解释国家对此事留出的这么多破绽是暗中支持，明面打击。视频里的表情、穿着、顺序等等都作为破绽来强调。本文最后做一些常用行业解释附录。

=====

那我们掉头看一下上面所有的解释，只是解释了为什么要进行宏观调控，其他相关的问题一概不谈，没有问题吗？不，问题很多

那我们就论述下行业里没有提到的，绝大多数行业人也不知道的几个相关问题。

负面调控的目的。

负面调控的过程，各种的方法。

负面调控的结果和目的是否一致。

负面调控的本质是否有问题。

先说这个问题：负面调控目的和起因。

目的，说的是从宏观角度说这个行为的目的，这一点大部分行业人都知道的差不多。就是这个地方人多了，来的人太快了，家乡的负面信息太多，媒体曝光的目的太多。要应付媒体对外界有个说法。大致就这些词儿。

还有些看起来比较隐性的问题，就是房租过高，房价过高，菜价过高，导致的当地城市常态被打破。而扫荡行业人聚集的区域，就是最简单的办法，如果扫荡不走那就抓人抓体系。

在类似的因素里，还有一种行业人常见的原因，就是聚集在某地的行业人生活作风与当地格格不入，或者因为行业难民没钱导致的各种偷盗抢劫以及绑架等事件。

细节性质的起因大致就是这些。

目的却很复杂。

基于这些隐性的原因，调控的目的非常多样化。可能因为房价过高，比如北海。可能因为租房价格过高，比如长沙星沙。因为菜价过高也有很多次。而因为偷盗抢劫以及绑架更多，因为去海边游泳不小心淹死人也会被调控，比如 307 案。也有因为有强势人物插手导致大规模扫荡，比如 06 年来宾因某省 XXXX 女儿进行业不听父亲劝告，导致全城扫荡。有内部分配不均老总之间有矛盾，导致的调控案例则是更多，反正所有原因都会因为行业本体的本质，被执法机关以打击传销为名目清理。同时需要注意的一个现象时，行业合法课程中所谓的反洗钱法等，均未出现在调控行为中，只有传销相关的组织领导传销罪和非法经营罪。

-----然后再看看负面调控的过程，方法

在行业人眼中，调控大概分为两种，一种是新闻形式的宏观调控，一种是抓人性质的细节性调控。

新闻性质的调控，是媒体的范围，大部分以宣传预防传销、揭露传销本质为主要内容。新闻对于很多

行业人来说，大部分都针对性的解释了很多行业里的歪理邪说，导致很多行业人突然发现自己对行业的判断确实有错误，于是很多被曝光的行业理论依据，在新闻媒体的干扰下被迫修改，行业的歪理邪说就是在这种情况下逐步演变而成。

抓人性质的，就是泛指执法机关各种执法操作。大部分都是抓人搜集证据，也有宣传性质的行动。有时候小区或者火车站、银行等地挂的条幅也会被称为调控，这些行为和抓人性质的调控都有一个特征，就是在行业聚集地当地操作，具有准确的目标群体，也就是说针对当地行业人群而来。当然所有的措辞都是以打击传销为名目出现。

记住，在行业人的眼里，打击传销就是调控，而且肯定是调控。既然是调控肯定是有原因的，至于原因找不到外因就找内因，总之没有无缘无故的调控，甚至不小心带进来一个记者卧底也是如此。所以很多时候，总会有行业人问我“为什么国家、政府不去管？”，其实所有人都知道答案，一直在管，一直在调控。因为政府打击的各种行为，在行业内的人都认为是调控，所以“只有调控没有打击”。这个词汇是行业语言体系中，最无聊的一个词儿。

看清楚调控的过程了，就应该看懂一个事情“调控=预防和打击传销”。

-----负面调控的结果

有过程，有目的，就会有结果，对政府来说如果达不到结果，调控就会继续，于是乎我们可以在新闻上看到各地的地方官员们频繁发誓要灭绝传销（笑笑就可以了，别当真）。结果体现在很多方面，比如最简单的体现方式就是，原来满大街的行业人，现在很少了。原来广场上成群的人少了。原来两千三千的房租直线下降变成一千多了。原来两块三块的青菜都变成几毛钱了。

这是调控结果的外在表现，表现与行业人群所在的城市，所在的区域。但这还不是具体的细节性的表现。放大细化后，其结果就是体系内大量的人因为各种方式的调控回家，在行业内称为放弃。

这里就需要搞清楚的是，既然政府搞调控的结果肯定会让行业人放弃，那么与合法课程里的说法难免有所抵触。

关键问题就来了，到底合法不合法，到底是不是国家行为，就因为这种举动很迷惑，这个问题让绝大多数有理智的行业人非常迷惑。

这时候，我们需要做的是，回顾行业合法课程中的每一个细节。确实行业很多说法是对的，拉动内需，银行，租房等等等等，确实有些城市非常需要行业人群拉动消费（拉动内需也是确实存在的），那么这个调控的结果，看起来似乎与合法不合法有矛盾。这里才是最重要的一个问题。什么问题？到底为什么要调控，到底调控想达到什么目的？

说到这里，也许很多人已经看不下去了。如果不想知道真相，那就别看下去了吧！简单听话照做其实很多时候就是掩耳盗铃，都是自己的权利，自己选择自己承受。

18.2 调控的真相

这个真相，是相对的。之所以这么说，是因为有的地方需要行业，有的地方不需要行业，我们无法准确判断广西之外的行业人群，是否具备广西之内的气氛和经济基础。如果在一个经济发达城市做行业，那是不现实的，尽管在长沙武汉南京等发达城市的城乡结合部，都存在广西外迁的行业人群，但是如果城市经济对行业依赖不严重，那么调控的行为只是当地执法部门对执法成本与媒体压力综合考虑的后果，与行业本身是否合法是否国家行为没什么关系的。这个问题我们留在后面，单独的仔细的说，因为这个问题确实值得长篇大论的去解释。在这里我们只需知道一个问题，哪里有空房子哪里就可以有行业人群存在，时间长短是另一码事。

调控导致的结果，包含如下三个现象

1、行业人未开发市场中的人，不来了，邀约失败。这是还没来的人。

媒体对行业方方面面的宣传，因为看过这种宣传性质的新闻的人，第一感觉里会排斥行业，导致一揭谎新人就直接跑掉，这种事情每个行业人都遇到过的。从08年至今，越来越密集、越来越详细的媒体调控新闻，把行业的神秘感彻底撕碎，绝大部分行业课程里的素材，都被媒体曝光。比如2011年八月的央视调控新闻，几乎从每一个方面破解了所有的行业信息，关键是该新闻并没有否定行业人群拉动消费的事实，

也彻底的给行业人解释了什么叫做“利益驱动”，什么叫做“既得利益”；甚至连行业分钱细节都一一描述。因为媒体宣传之际已经把行业所描述的每一个细节，都仔细的解释，而每一个看过新闻的人或者处于观望期的人来说，都会因此放弃，所以，从这个未来发展对象的市场问题上，媒体宣传确实是大面积破坏市场；从让新人认可的难度上，无疑是大幅度提高了留人难度。

-----所以这里所描述的结果在于，媒体调控其实是破坏行业的市场，提高难度（当然这与国家行为有冲突，因为媒体是代表国家意志）。在外界来看的话，其实很常见，因为外界将这种事情称之为“预防传销”。这个问题绝大部分行业新人用胆大胆小的说法来解释，呵呵！行业老人自己心里应该明白，我想大多数老行业都会脱口而出“如果没调控我早出局了”，所以和行业新人沟通的东西，与行业老人是不同的。

2、行业中还在做的人，回去了，放弃也好，还是无法坚持，确实很多人都在调控行为中放弃了。

这个现象行业新人看不见，只有经历过密集调控的老行业才知道。绝大多数行业人，或者说所有行业人都是因为千万富翁、改变生存现状的愿望而参与行业，为什么会放弃梦想？原因很多，对于大多数行业人来说，行业所有的事情并不会都相信，只是相信其中几个问题，比如银行比如赚钱或者仅仅是新华书店里的几本书。当媒体的新闻中将他内心最相信的事情戳破了，给了一个非常精确的答案，那么这个老人也会放弃。

也许会有人（一般是新人）习惯性的张嘴就来一句“我们体系没有人放弃，我没见过放弃的”。这个问题然后假设你自己是大经理，你会让团队内多人放弃这种负面信息流传吗？记住这是负面，尤其针对新人，呵呵。行业外的看客注意一个行业管理习惯“行业内禁止传播负面”，看完整篇调控揭秘，看客会有答案。

以上现象是媒体调控的结果，那我们再描述一下行业所在地的细节性调控。挂条幅、到处拉海报、发传单预防传销等等行为还比较好应付，因为对行业人来说这些行为是“光打雷不下雨”，反而是负面调控的最好注解，一般来说行业人反而比较喜欢这种调控，呵呵，正是因为这些调控才会让新人理解调控的含义（尽管这个含义行业并没有解释透彻）。

还有一种常见的细节性调控就是抓人抓体系，导致整个体系崩溃。体系高层老总被抓，没被抓的老总屁滚尿流的只敢接电话（有的连电话都不敢接），那么这时候体系只有一种方法面对，就是封锁消息说老总出去旅游，或者说老总只是被盘问过几天就放了。往往等两个月的结果就是被抓被罚款，倒霉的老总甚至直接上新闻。这时候不仅仅体系内崩溃，连原来的合作体系也崩溃（合作体系认为双方都是真体系），这就是细节性调控的威力所在。看到这里看客就明白为什么体系禁止和其他体系交叉了。

对于团队管理来说，每一次调控新闻出现的时候，都是最繁忙的时候，不停的走访每个家庭巩固信心，老总下来配合安慰情绪，并给本次调控以“完美的解释”，于是每次调控新闻后的一个月，谣言漫天飞（因为每个体系的解释不同）。

-----综上各种行业现象后，就明白一个最简单的现实问题，调控会导致现有体系内的行业人，大规模放弃。我们在说简单一点，调控的第二个结果就是-----让还在做的人回家。这是行业现实，为什么要让他们回家，后面单独论述。

3、行业中信心非常坚定的人，摇摆了，动摇了。所以很多体系不让看新闻，禁止上网。

这是每一个老行业都知道的现象。老行业人之间，对调控总是惴惴不安，同时对下面的新人尽可能的鼓励。如果新人的观察力足够敏锐，调控时期老行业人的眼睛里，会看到这个答案，与我所说一致。当然单纯的、听话的新人请无视这一小段。

大部分情况下，因为伞下或旁系的多方面因素，以及坐吃山空的现实（没发展没钱拿），让很多无法坚持的人提前回家。很多行业人因为与亲友一直保持接触，所以这些在外界接触到新闻的亲友，会及时提醒行业人尽早回家，种种鼓励之下原本发展有难度的人会大幅度摇摆。各方面的信息都在促使老行业人脱离行业，再加上优化资本、网资、精英团队这些身边的威胁，坚持一年两年的老行业人也无法淡定。

-----老行业是骨干，是标杆，影响力巨大。并不是每个团队内部成员都会拒绝负面，对于那些有钱的人来说拒绝负面很容易，对于那些没钱的大经理们来说，负面是很现实的。因为负面让你没发展没钱。老总也是同理，天天饿的哇哇叫，还得下去打气“坚持啊，这次调控马上就过去了”，问题更严重的是在于，下一次调控很快又到来了。（地方政府对此种行为的解释为---挤压传销生存空间）。

即便是对老总们来说，那些上法庭上新闻的老总们，是在耳边咣咣响的调控大钟，这并不是低调不低调就能解决问题的。掩耳盗铃或者故作轻松是外在表现必须的，内心的惶恐对于每个老总压力更大。法律也许不会在自己身上惩罚，但是下线们的反应却是无法预料，没有人知道那个下线哪天会精神崩溃去举报，更没有人知道哪天警察来兴趣盯上自己的口袋。（这里延伸出一个隐藏的调控目的和结果，这是绝大部分行业不知道，甚至老总都不知道的事实，看后面标题为“神秘的调控手法”）

=====

在宏观层面的媒体调控是对未来市场最大的破坏，
在行业当地的细节性调控，对体系的影响是最大的。

那么这种调控组合拳，就极大抑制了行业整体的发展速度，所以行业内的解释是对的。“调控是为了控制发展速度”，尽管如此，这种结果对每一个行业人都不是乐见其成的。那么一个调控的现象、目的、后果统一之后，我们会得到一个答案，一个与我们每个行业人息息相关的答案。

就是

=====行业成功几率到底是多少=====

18.3 行业成功几率

行业成功概率，与调控息息相关。为什么？（以下论调以广西现象为基准设定，因为广西对行业依赖程度高）。

行业人要住房子，一个房子住多了会有麻烦，住少了浪费钱。一般来说从小区多少，来往人数多少就可以直接估算当地行业人群的多少。譬如北海现象，哪里有空房子，哪里行业人就多。哪里空房子少，哪里调控就少。显然这里要说的关键在于，当地政府到底能容忍多少行业人在当地消费，这是致命的关键，也是为什么有团队搬家的关键（至于这个问题，也需要详细的单独论述）。

行业存在的基础，无论在哪里都是因为解决当地消费，盘活经济，这是行业内课程里所必须讲到提到的，每一个听过合法分析的行业人，都知道这个答案。我们不管是否是国家行为，都从这个角度去分析后得到的结果“国家行为”。那么这个问题的关键在于什么人聚集在这些地方，都可以拉动消费。我们以北海为例，优化资本，网资（也是北海发源），精英团队，1+1，11份的21份的混杂，21的和66的混杂，都是在当地消费。即便是行业人都认为是传销的团伙睡地铺的，也在其中。对行业的调控新闻是一个又一个，调控这些非行业的新闻反而更少，难道说他们更合法吗？（他们人少而已，激起外界的愤怒少）。暂时不管他们合法不合法，在这个城市消费是绝对不会犯法的。那么这里确实是可以打开缺口，审视行业到底是不是国家行为，这个话说起来就比较长了，对新人来说会绕回到合法问题上，对老人来说关心的问题则是，行业的可持续性，前景，生命力。

房子少了，人多了，租房价格会影响楼房卖价，卖价会影响楼市，楼市影响六十个相关产业，楼市也会影响地方政府决策。同时人多了物价上涨也会干扰当地人，治安也会有问题。那么对地方政府来说（先不管外界舆论压力），仅仅是租房价格过高，过多的人租房，调控对政府来说就是必须的。这里我们可以得到一个答案，房子多少决定当地行业人数多少的上限值。

显然，我们得到的答案，并不是让你调查房子有多少。对没看懂行业本质的人来说，总会说还有很大发展空间。对精明的人来说体现的问题则是，行业生命力和成功率。

在这里，我们必须谈一个行业基本问题，几何倍增!!!!!!!!!!!!!!!

不论拉斐尔曲线、拉弗管道、提高门槛减少人数等鸟语，行业的发展必然依赖人数的几何倍增，那么要发展就必然面对人数三次方的倍增，以北海为例，今年十万，一年发展两代人就是一百多万，一年发展一代人也是四十万。可是我们老行业都知道的答案是：“年年都是这十万”。

因为北海只有这么多房子，这么大空间，只能提供这么多菜。也许搬家出去是个出路，可是搬家出去就意味着太多太多问题，太多太多失去。

北海需要的是这十万人的消费，什么人不管，只要不影响治安，不扰民，不闹事，什么人在这里消费都是受欢迎的，因为消费无罪。而政府所做的调控就是，把行业整体控制在十万以内，人多了就调控，做出严厉姿态抓个体系打掉，对舆论是一种交代，打掉一个体系就会影响一大片。

正是基于这种调控，才能计算出行业整体成功率，整体赚钱概率。对不起，赚钱超过一百万的人数为千分之三!!!!

这就是行业残酷的现实，老总圈子里流传的行业定律：

“调控力度大小决定收益多少”，你看懂了吗？你确定你懂行业了吗？

然后啰嗦几句：广西只需要目前这么多人去消费，也许你就是其中之一。广西只能容纳这么多人消费，因为广西的城市化发展速度更快，周边县市的人来的比行业人还多，传统行业带动的外地人更多，这些人里面还有很多老行业前辈（外界称之为传销难民）。这些新的城市居民激增，自然而然会挤压行业人生存空间，也许你会看到很多很多的空楼房，但是你需要注意的是，这些房子不仅仅是给行业人准备的，还有其他人。

如果假设这些房子都是给你准备的，也可以，因为你的任务仅仅是过来消费，消费无罪。如果你能看清楚行业调控的本质和结果，那么请回头重新看一遍本文最前端的警告语。谢谢

18.4 不为人知的神秘：调控手段

在细节性调控的行为中，所有的事情都是执法部门操作，在广西则绝大部分是由公安部门操作。每次调控都是扛着打击传销的面目出现，不论是宣传还是抓人，事实如此。对行业人来说，尤其是反对行业的人来说，最看不懂的问题是，为什么有时候猛打猛调控，有时候你再多证据他也不理不睬？

这个问题不仅仅只有一个答案，因为不是黑色，有可能是白色，也可能是赤橙黄绿青蓝紫。所以在这里不要用非黑即白的二元思维来思考这个问题（一般对新人引导的时候，推荐人总是要求新人去反思，为什么警察不管）。

在这里，我们还是举个最简单的例子，三年前我使用过的一个例子。每个城市多少都有那么一点点卖淫嫖娼，无论是站街的还是夜总会的，都有。很多男性也知道有时候打有时候不打，一方面这些事情确实解决了一些不方便说的社会问题，一方面需要了解执法部门的内部情况，警力的多少和压力的多少，以及利益驱动的因素。

=====我们来看看黑白之外的赤橙黄绿青蓝紫=====

1、以北海为例，很多次大型调控，都是警察带队，工商配合，城管跟随，武警出动，甚至保安也出动了，浩浩荡荡的几百人去进行调控。。。注意，是几百人，而行业人有多少？这是警力多少的问题。任何一个中国人都应该知道，中国的警察身上有多少社会管理工作要承担，你去公安局大楼看看每个科室的名称就知道了。

2、证据问题。对行业的调控落实在法律中，体现为组织领导传销罪。其中细则规定为三十个下线三个层级，然后需书面证据：网络图、申购单、银行小票、账号等等。仅仅是三十个下线就很难（北海现在变为三个下线劳教），问题在于你会不会承认你做行业，你会不会告诉警察你上线是谁，你知不知道你的老总在哪儿，你的老总敢不敢坦然面对警察。所以说你没证据，没证据就不要说警察傻逼，更不要说这是国家支持，或者说政府不管。

3、效益问题。绝大部分情况下，广西警察是以罚款的方式处理的，每个级别明码标价这是外界流传的说法，这种说法不能说错，也不完全对，只有流言没有证据。因为传销证据不足又不能随便放人，那么就只能把刑事问题（传销）用行政手法（罚款）处理，这在中国的司法体系中很常见。说句实在话，把广西监狱都腾出来装老总，也不见得装得下，这事情对执法部门来说是很现实的困境。同时罚款工作也是必须的，因为罚款也是工作任务之一。这也确实是实情，如果市政府想扫荡调控，不用豪言壮语，给执法部门一个罚款的指标让他们去完成，他们自己自然会去尽力完成，而且会花样翻新的完成任务，因为任务完成后有奖金。这是工作性质本身决定，当然有些偏激的人可能会理解为利益驱动，放水养鱼，易铁本人也曾经这么去理解过，但是国情如此，法律如此。这个法律问题已经思考了很久，如果从体谅行业人的因徒困境来说，确实不太公平，以后有空再说。

（隐形的调控目的：说句调侃的话，调控就是为了收税，收税的名目是打击传销所得赃款）

4、执法成本问题。如果一个案子本身案值十万（不是涉案金额，是可能抓获的赃款），那么执法部门本身搜集证据，抓人等等需要投入七八万乃至十几万的费用才能破获，那么很难操作，除非案件本身引发

社会关注，或者非常恶劣。

如果案值十万，执法部门所掌握的信息及证据很充足，可以用一天时间二三十个人手，半天的工作量搞定，那么实施行动的可能性很大。比如警察拿到体系图，得知申购地点，老总会议地点，这时候警察行动的欲望是非常强烈的，所以很多时候证据的多少是第一要素。

以上是费用的问题，还有人力问题。警察抓了一大堆行业人回去，苦口婆心的告诉你这是传销，不能做。。。。。。有几个人会相信？很多新闻里调控的时候，行业人还乐颠颠的。绝大部分行业人都在心里想“你赶快调控完，老子要回去带新人”。警察说一小时，顶不上推荐人一分钟，因为推荐人说警察身份就是调控，他必须这么做。于是乎，时间长了，警察干脆也懒得说了，爱理不理。这就是广西的现实，每一个警察并没有那么多口水去浪费，每一个警察并没有那么多泛滥的良知去感动你，因为你只是相信推荐人，因为你和推荐人有信任基础，所以警察在你面前就是空气。

这个成本在车票问题上，体现更丰富。早期调控警察把人送回家，结果行业人自己回来。然后警察就干脆把人丢火车上不管了，行业人到下一站下车回来，或者干脆退票还能赚钱。再然后警察把人抓火车站教育教育，记者来拍照，然后一哄而散。到现在很多城市警察调控的时候，干脆就是找个汽车背着喇叭到处喊一喊算了，反正行业人不回去，走走场吧，省点钱吧。于是行业人又说了“丫的警察都不管我们，行业真是合法的”。

某次遭遇这种记者拍照然后散场的场面，我问警察“这有作秀作假的嫌疑”，这丫警察扭头就吼，“没证据抓，难道还管他们吃中饭啊”，钱的问题很现实，更要命的是花钱了行业人还是不走，干脆不花钱就拍照，呵呵。即便是作秀，有时候也是有原因的。

5、成功判刑的概率问题。这个问题需要了解清楚一个司法流程，警察抓人是第一道关卡，第二道丢到检察院法院；用证据链条将当事人绳之以法之前，警察自己会考虑一个可能性，证据链条是否足够让当事人坐牢，如果不能坐牢不如行政处罚，如果证据充足就丢法院。前提：衡量一个城市打击传销是否用力用心，最直接的数据就是“抓了多少、判了多少”，并不是罚了多少，这是真实的情况（当然有些地方会以罚代抓）。这是执法部门的政绩体现，是核心关键数据，就像市长的GDP一样，是硬指标，是每一个公安局长对自己工作的肯定，每一个警察职业操守中对自己工作的肯定，都是以此为据。所以，如果证据不足，警察估计不足以判刑，就会消极对待，罚款放人。警察很忙，屁事很多，没成绩没政绩的事情，没办法干。

5、极端情况。案值上百万，豪车几辆，老总一大堆，体系图已经知会警察，要么走过场，要么不予理会。这种情况前几年较多，最近两年越来越少，这是社会舆论风向的影响。我们不能否认警察队伍中会有人贪污腐败，与人串通一气，放风报信收取贿赂，确实在最基层中，有很多这种现象发生，即便如此，这也不仅仅是腐败问题，这里面还有另一个层面的问题，就是利益驱动问题。

手机短信通风报信，每次调控都能提前得知消息，这种情况大部分是基层警察的腐败行为。我也确实见过一个出局老总，中午出去喝的醉醺醺下午告诉我，晚上隔壁小区有调控，然后俩人晚上一起围观整个过程。

大背景则是城市消费导致的利益驱动。在大背景之下，消极怠工是一种很无奈的现实窘境。大案件因为有大笔的钱，难免处理起来会有很多变数，很多只利益的手会伸过来捞一笔，捞完了放人。看起来好像什么都没有发生一样，因为每一个被罚款的行业人，不会说出口，即便说出口也是负面信息，禁止传播。于是行业人又看到一次真实的负面调控，“看我们老总被抓俩月，还不是好好的出来了”。

6、极品。这种情况表现为，无论你再多证据，再大的案值，怎么举报，就是没人管，没人动。这里面因素更复杂，不仅仅是利益驱动，也不仅仅是串通，可能是和保护费有关。如果遭遇这种情况，你可以知会更高级别的执法部门，记住证据是关键，现场也是关键。越级处理这种事情，或者找媒体处理这种事情，是最好的办法，请把握机会。

切记一点，越级处理的级别是，是从城市上升到省厅，甚至公安部；找媒体也要越级，不能找当地媒体，因为当地媒体会被当地因素干扰而打草惊蛇。如果你没有这两种渠道，也许我有！

7、非正常逆向思维的观点（本观点请看本文最前面的警告语）。

如果这个城市，这个区域，需要有人带动消费，抬高房租房价，驱赶一批行业人去，并且在一定的时

间段之内置之不理，对任何举报不闻不问，那么短期内是有可能看不到细节性调控。这种时期在这种这种体系团队，不会有任何事情发生，调控一般都是外界宣传和媒体宣传。那么一旦行业人群聚集到一定人数（人数上限不一定是房子限制，也可能是外界舆论压力的大小），那么这个体系的黄金发展期就度过了，紧随而来的则是痛苦。

需要注意的问题是，这种美好的时期，只能做到没有细节性调控对体系的干扰，但是外界宏观层面的媒体调控，和网络行业分析，依旧是潮水一样。这里请注意一句话，媒体调控，央视调控，是无差别调控每一个地区的行业体系，没有真假，也不分地域，所以无论哪里的行业分支，均被影响发展速度。

再强调一句话，“媒体调控就是代表国家破坏市场”，于此同时希望看客仔细考虑行业到底是不是国家行为。而这种地方的体系团队，老总会强调一句话“这里和广西不一样，这里有很大空间，没有负面”。比如武汉盘龙城，十万人的超大型社区，只有十几个警察，这就是空间，这也确实是空间。至于当地警察的态度，不好意思只有两个字“恶劣”，用行业外的观点来描述还是两个字“积极”。

老总们应该知道，这两个字意味着什么吧，呵呵。去试试呗！本人会汇总各地消息，提供各地迁网信息，集中汇总，请行业朋友保持关注，如果需要加上两个字，那就是高度关注。

如果行业朋友想判断新地方能不能混下去，那么请你调查各种细节，当然也可以邀请我去调查围观，这种事情我比较乐意，前提是你这个地方我没去考察过。

=====

调侃一下，你可以当真，也可以当假，用你自己的知识和阅历去判断。

行业人去了是消费，对当地有好处。

行业人被调控，对当地警察上税，为财政收入做贡献。

看清楚啊，

留着行业人，有好处，打发行业人滚蛋（细节性调控）也有好处。

我替当地群众感谢行业人，因为他们是大多数，行业人是少数，少数服从多数，为多数服务。

据说北海前年一年罚款总额七个亿，多少个出局老总的 1040 梦想，被调控摧毁的灰飞烟灭。

敢死队，百死一生，所以确实需要有胆有识。

=====

我们再逆向思维一下：

你去了是国家行为，你赚钱了更相信国家行为。

有人赔钱了还是国家行为，只是因为他能力不足，运气不好？

有人赔钱了大骂政府不打击传销，可是政府打击传销都是调控？

赚钱的人说那是调控，赔钱的人说被行业骗了。

赚钱和赔钱的比例，是 3:97

赚钱上一百万的人是千分之三

那么你会不会是这百分之三？（这个问题后面单独论述，标题是----什么样的人可以成功）

赔钱的人说是传销，行业外的人也说是传销，新闻也说是传销，警察也说是传销，

只有行业内还在坚持的人说，不是传销。

对吗？

你的选择是否错误，因为选择不对，努力白费

=====.

国家利用行业忽悠行业人来消费，掉头说是传销，然后拍拍屁股不负责任？

进行业之前，国家宣传机器媒体都说那就是传销，你能说国家不对吗？你是不是相信媒体在打负面说假话？

难道警察不听政府的话要听行业的话？

警察搞这么多调控，是不是在破坏国家行为？

什么？警察没抓过你们体系？

警察问你：你来做什么的，你上线是谁，你老总在哪里。。。。。。你是否欺骗警察了？

如果不欺骗警察是什么结果？

很简单，被调控呗

所以不要说他们没管，不说实话的人应该首先考虑自己的诚信问题，而不是把责任丢给政府乃至国家。

行业人不仅仅是在邀约的时候会假话，很多时候都会说假话，比如面对警察，面对负面保密，面对真实分钱保密。

地方政府可能需要行业拉动消费，国家不需要。

也许有人会说“地方政府这样做不是不听上面的话吗，怎么可能？”

那么，你请看百度新闻中，各种国务院批评地方政府的新闻。很多，很多

当然，你也可以在新闻联播中找到这样的新闻，

当然，你可以把这些新闻都当做是假的。

当然，对于久打不绝、愈演愈烈的贪污腐败新闻，也是对贪污腐败行为的一种调控。

对吗？

如果看到这里，能体会作者的一番苦心，请掉头看前面的南传密码常识篇 www.chuanxiao123.com，重温一下行业之外社会认知中的政治常识、经济常识、法律常识，并为自己安排退路，寻找出路。或者百度搜索，南派异地传销密码。

出路的问题，确实费尽心机却一无所成。

头发都掉了一大把，还是没个头绪。

还在思考，还在整理，还在观察，还在斟酌

其实，是还在判断。。。。太难。

无人可交流，很崩溃的现实。

18.5 全面理性认识负面宏观调控的目的

如何看待资本运作，连锁销售的宏观调控

我们是不是经常说事物都有两面性，那么和正面对应的负面，你看过吗？

我们是不是应该关注细节？我们认可之前推荐人让我们关注那么多细节，负面的细节不该看吗？

你上线告诉你，看负面会影响你“成功”，这话和两面性是有矛盾的。

你去广西的初始目的，是合法的赚大钱，一变三三变九并不是那么顺利，为什么？

一切，都是因负面调控而起!!!!

如何看待宏观调控，这是制约发展最大的问题。

在行业里，你永远只是被上线很肤浅的一句话应付“负面调控是为了控制发展速度，要不人来多了装不下不就乱了吗”

=====

南传总控告诉你，真正的负面调控是什么

一、没错，上线告诉你的没错，控制发展速度，让来的人少点

操作：媒体释放广西传销新闻，执法机构释放传销预警，挡住即将要来的人群。

特征关键字：传销

二、让还在做的人回去，因为某些区域负面新闻太多，人太多，必须切一刀

操作：在行业所在地释放新闻，条幅，公审，扫荡体系聚居区域，降低外来人口压力，回应媒体压力

力

特征关键字：打击传销

三、上税交钱：让赚到钱的人交钱，交钱的方式就是罚款，没收，顺便吃皇粮

操作：以刑法的组织领导传销罪抓捕体系高层，冻结账号，追缴申购款，对参与管理的高层经理或

老总实施没收罚款，以及刑事诉讼实施抓捕或者通缉。

特征关键字：组织者，领导者，罚款，没收，传销

=====

这个负面调控的目的，你能看懂吗？

那么你起码应该明白一点，你为什么发展很难，为什么发展不动。

结症都是因为负面调控，那么你还做不做？

这事情你真要坚持吗？那些被调控的人也是只有放弃没有失败吗？

他们愿意放弃吗？你呢？

选择不对，会不会努力白费？

你体系里面的人，有否告诉你如何全面正确认识负面调控，他们会告诉你这些细节吗？

没有出路吗？

你有没有找出路？

你是不是天天被上线封闭起来了，不接触任何外在事物？

不看电视，不看报纸，不上网，不接触任何负面？

你不接触，你未来的三个下线也没有接触吗？

你上线是不是偷偷在看负面，研究负面？

你下线有没有偷偷看？

你走大街上带新人，是不是也要回避开打击传销的宣传标语？

累吗？

我知道你是顶着很大的压力，压力有多大，有时候不重要

重要的是，

你顶着压力，

没人接受你，

没人体谅你，

因为在体系之外绝大部分人都是直接认定‘行业就是传销’，

这是事实！

这是你、以及你体系、全行业人都不可改变的事实！

不要用‘没有了解就没有发言权’这句嘴不疼心疼的话来搪塞自己好吗？

这是掩耳盗铃!!!

不要用行业早晚浮出水面获得国家承认这样没有常识的鬼话给自己找安慰！这种农民编造出来的神经病一样的语言，可能吗？国家承认了那么以前被调控掉的人是不是应该找国家赔偿？

不要以为行业早晚会慢慢转型到合法，转型的过程中你已经损失殆尽，即便转型了你也是一个被贩卖的团队成员而已，损失是不可挽回的。

这句话对行业来说也许会存在，对你来说肯定是意味着失败以及损失！你只需要记住行业是行业，你是你，你和行业的发展没有正比关系。

行业本来就是无数失败者的积累，才能苟延残喘至今！

=====

明白了？没明白继续坚持，你有权利继续强调为当地做出的贡献，并因此找到坚持的动力。

用行话说“不需要看那么多，只需要看清楚行业对当地有好处，就是GJ行为，就不需要看别的了”

明白了，那就开始思考吧！负面这碗连汤带水、调料无数的“面”我们都知道，不好下咽！

18.6 海峡对岸的调控？保密？国外引进？矛盾？

海峡对岸继续调控，廣西南寧假傳銷 台灣人被騙多

刑事局公布的廣西南寧假傳銷詐騙手法，一開始受害的對象都是大陸民眾，隨著兩岸互動頻繁，如今台灣許多民眾也成為這個詐騙集團的受害人。兩岸因此頻頻上演「妻離子散」的悲劇，雖然大陸官方大力

掃蕩，不過，依然無法揭止，提醒國人注意這種假觀光真詐騙手法。因為大陸開發西部大通道，讓佔盡天時地利的廣西南寧成為焦點，投機客蜂擁而至，設計傳銷模式進行資本運作，也讓廣西成為知名的傳銷天堂。

不過，這套運作模式，不銷售實體商品，投入近 7 萬人民幣，要翻本只能靠著拉親朋好友當下線賺佣金，因此，不斷上演妻離子散的人間悲劇。雖然大陸公安雷厲風行大規模查緝，仍舊無法壓制投機分子囂張氣焰。刑事局預防科警官常金蘭表示，廣西南寧假傳銷手法，一開始的受害對象都是大陸民眾，如今卻陸續傳出台灣民眾被利誘詐騙，值得重視。

另外，警方指出，大陸官方只允許店舖式經營的傳銷，其他都是非法吸金，呼籲台灣民眾不要輕信，以免成了惡性循環下的詐騙受害人。<http://news.msn.com.tw/news1725300.aspx>

19 行业真实分钱图示，配合总裁的复制了解

看起来钱是很多的，中了金钱毒的人好自为之。懂行业的人说那是天上掉的铁饼，不懂的看铁饼像是馅饼！

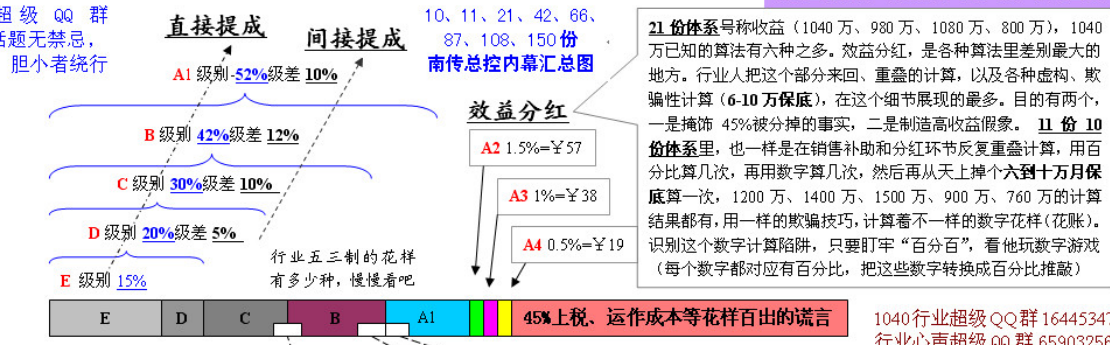
行业五级三阶制分配图示（保密和非保密对比）

图片来源 WWW.CHUANXIAO123.COM

或者百度搜索“易铁南传总控”第一条中查找

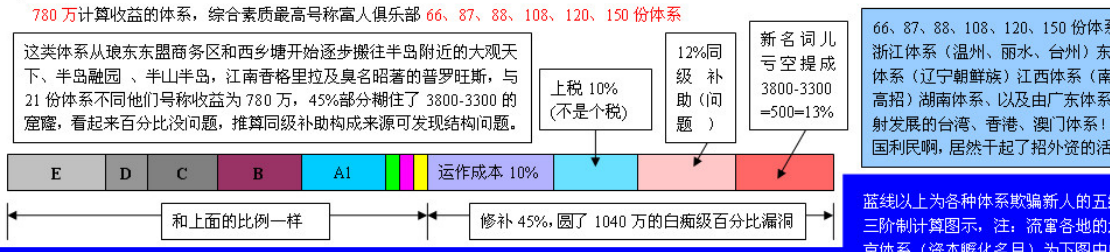
行业心声超级 QQ 群
65903256, 话题无禁忌,
虚伪者免进, 胆小者绕行

资本运作、连锁销售之 1040 万、780 万老总分钱各种模式大全



不清楚的销售补助

这是五级三阶制的真实本质, C2 的 4% 来源于 B1, 而 B2 的 3%, B3 的 2% 来源于 A1, 行业为了吹嘘经理的万元收入 (主要是 10、11 份体系), 把这几个补助算的花样百出, 算法 N 种, 最魔鬼的一代出局的体系操作中, 甚至三代经理都有 456, 无法统计有多少种变异, 伴随着宏观调控 (打击传销) 的力度加大, 以及用掉上线独立操作现象越来越多, 各种变异的分配模式都在不停出现, 我们所需了解的是五三制度本体以及各种欺骗性操作本质, 如有耐心仔细对照拿到手的钱数 (注意增加虚假的 10% 个税), 控制度 (或业务洽谈) 仔细推敲, 可以发现以上所述问题。赚钱亏钱看能力? 五级三阶玩死你!



以最具代表性的 21 份 69800 体系分配为代表, 以下均为行业保密内容

三代出局

555 分配模式

南宁北海为发源地的大资本体系上层分钱内幕, 简称三代出局制度, 实际操作中没有 A4 级别 (四代老总), 新增份额三代老总每一代拿五百, 在游戏规则中简称 555 模式。详细分钱内幕看南传总控分钱内幕图一, 也是流行最广泛的一种模式, 主要流行在 21 份及 66 份以上体系中。66 份来一人一层老总拿税后 ¥27000 以下计算未含虚构的个人所得税 (注意一个资格两种级别所导致的计算误差)

555 模式的 ¥50800 真实分配方案 (最大的保密内容)

C	B1	B2	A1	A2	A3	剩余
¥6612	¥7904	¥2394	¥10500	¥10500	¥10500	2394+500, 因级差尾数还会增加

大资本体系中, 参与所谓“高管”的老总集体 AA 制分掉这个钱, 一个大体系在膨胀期单单这一块每月有数十万, 新增一百人就有六十万左右, 而所谓“有能力”的大老总可以用“公关费、二次平台费用”等名目独吞

家族式体系中 上层老总家族独吞, 并改变规则黑吃黑家族外的新老总, 搬家后禁止交叉、封闭管理的魔鬼体系中尤其普遍

四代出局

5433 分配模式	5433 模式, 既 A1 新增一份拿 ¥500, A2 新增一份 ¥400, A3 和 A4 新增一份拿 300, 这样四个级别分掉保密状态中的 1500 (注意: 每一份 3300, 而不是 3800), 其他模式以此类推。大部分 11 份体系均为 5433 模式和 3543 模式, 分钱细节可以自己依照业务洽谈或者实发工资自行推算。(以下计算未含虚构的个人所得税)
3543 分配模式	
3444 分配模式	
3453 分配模式	

5433 模式的 ¥50800 真实分配方案 (最大的保密内容)

C	B1	B2	A1	A2	A3	A4	剩余
¥6612	¥7904	¥2394	¥10500	¥8400	¥6300	¥6300	2394+500, 因级差尾数还会增加

11 份体系 5433 模式的 ¥36800 真实分配方案, 扣掉返还的 ¥7600

C1	C2	B1	B2	A1	A2	A3	A4	剩余
¥5092	¥1520	¥3344	¥1254	¥5500	¥4400	¥3300	¥3300	1490+500, 因级差尾数还会变化

10 份体系 5433 模式的 ¥33500 真实分配方案, 扣掉返还的 ¥6460

C1	C2	B1	B2	A1	A2	A3	A4	剩余
¥4940	¥1520	¥3040	¥1140	¥5000	¥4000	¥3000	¥3000	1400+500, 因级差尾数还会变化

1500 模式的 ¥36800 真实分配方案, 扣掉返还自己的 ¥7600

C1	C2	B1	B2	A1
¥5092	¥1520	¥3344	¥1254	A1 拿完剩余, 遇到合作体系就交叉借老总, 交叉申购, 帮忙办一次申购一般 ¥2000 左右, 以此实行 ABC 法则, 操作者素质偏低, 恶性事件频发, 识别方法主要是没有固定的、有钱的 A2A3 老总高层, 接近睡地铺的体系。

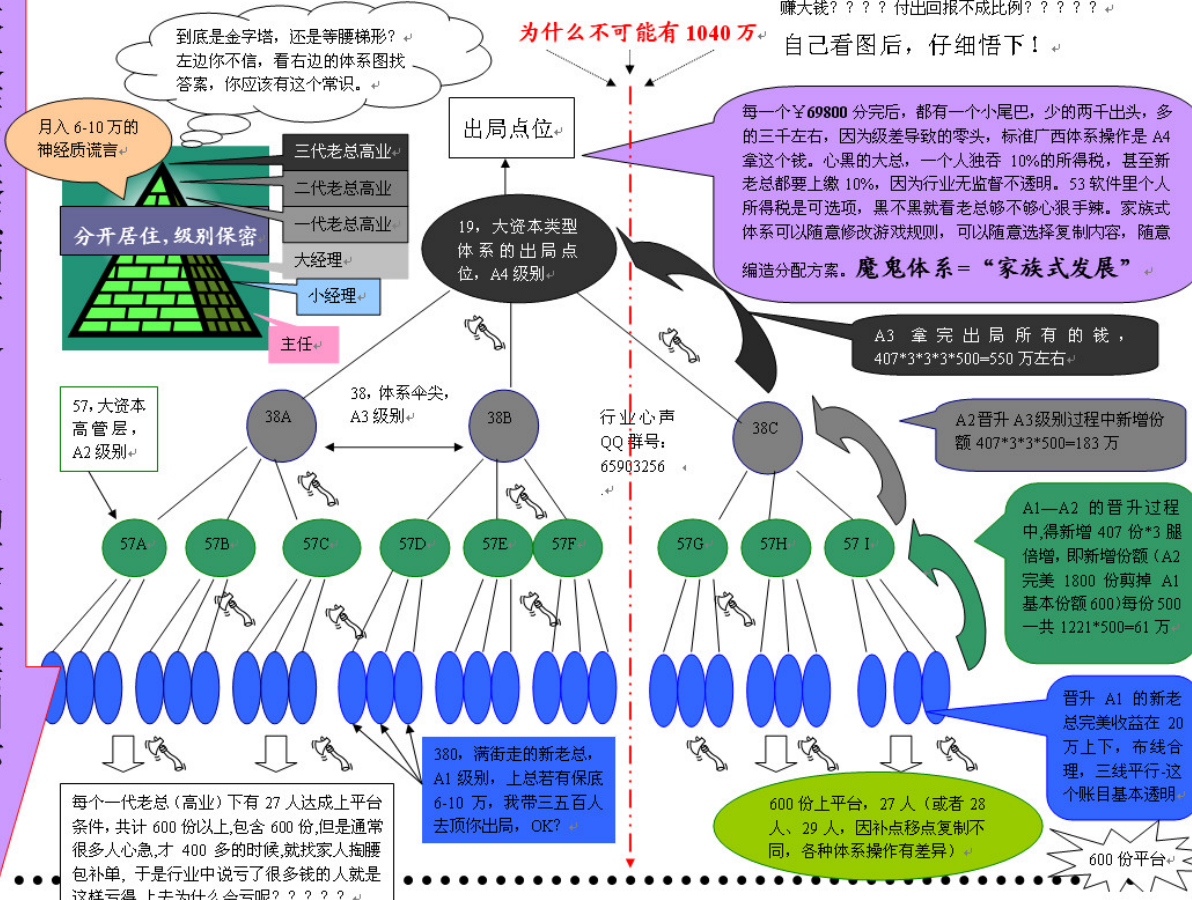
1040 行业超级 QQ 群 16445347
行业心声超级 QQ 群 65903256

最魔鬼的一代出局制

资本运作、连锁销售之 105 出局收益数据图示

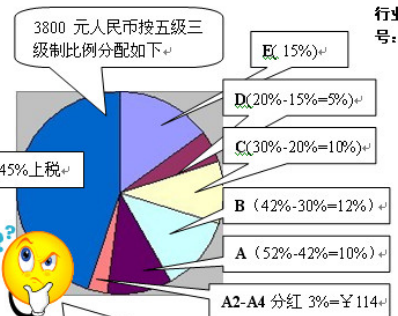
行业心声超级 QQ 群: 65903256——话题无禁忌, 虚伪者免进, 胆小者绕行!!!

图片来源, 及更多行业真实写照百度搜索“易铁南传总控”第一条既是
赚大钱??? 付出回报不成比例?????
自己看图后, 仔细悟下!



每个一代老总(高业)下有 27 人达成上台条件, 共计 600 份以上, 包含 600 份, 但是通常很多人心急, 才 400 多的时候, 就找家人掏腰包补单, 于是行业中说亏了很多钱的人就是这样亏得, 上去为什么会亏呢? ????

20+61+183+550=814 万左右, 没有 1040 万 800 万也很有吸引力吧, 那么为什么 08 年出局的只有两百多万, 09 年出局的大部分都是一百万左右, 2010 年十几万的都屡见不鲜。单腿蹦到底是不是普遍现象。



3800 元人民币按五级三阶制比例分配如下

行业心声 QQ 群号: 65903256

(800 万收益为三线平推完美计算, 21 份体系实际最高收益只有一百多万, 最低十几万也很常见) 本计算经过 108 份、66 份、21 份、11 份体系出局或大老总, 及其他各地 N 个老总汇总整理, 不能保证和所有体系分配方案一模一样, 但是基本框架雷同, 有细节变化的自行推算。(文字整理易铁, 数字整理南漂)

愿意去行业所在地扶贫, 去消费, 去租房子, 本人仅代表所在地人民举双手欢迎。国家不会负责, 地方也没有任何可行的、存在的、可预见的方式来负责。集团网、银行、行业楼房及各种暗示在 QQ 群内都有解释

重点提醒你, 赚钱是基于人数倍增裂变, 这是大前提。为什么叫三个人这么难, 留三个人更难, 让三个人自始至终坚持比登天难? 内是在因为行业一层又一层的谎言(老行业都知道), 而外在原因归结都集中在调控两个字。

各种调控阻挠、破坏、限制、切断了你发展。如果你讲课还讲国家行为, 易铁无话可说!!!

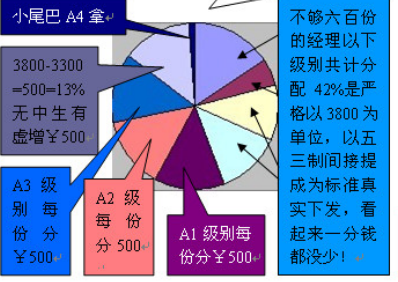
做不做, 自己决定吧。信不信, 你自己再悟一下, 对不对, 发展有瓶颈到时就知道了。

12% 的同级补助从哪里出? 57+37+19 或者 76+38, 从哪里出? 21 份组成里只有一个 3800, 其余 20 个是 3300, 少掉的 500=13%, 来自于天上的馅饼吗? 老总会告诉你不要看这个, 我们不都是赚到钱了嘛! 那我告诉你她是怎么赚钱的吧, 把他没说的都说了!

行业是不是国家行为, 我们无法说清, 但是我们所有行业人、行业家属都知道, 所有调控确实是国家行为。形式多样的各种调控、曝光, 导致各种各样的市场破坏及体系崩溃。其力度大小决定成败和收益。

实际分配以 ¥3300 为准, 工资计算则以 3800 为百分比基数, 因此多个 ¥500, 不上税全完也就这么多。

行业心声 QQ 群号: 65903256, 很多行业问题不是老总不说, 而是他也不知道, 本群精确解释任何问题, 不回避问题, 不转移话题, 不说假话空话, 不虚假杜撰, 不恐吓 HE 威 XIE, 不无故踢人, 不上纲上线, 给你各种角度、各种情况的建议, 选择权归你所有。



21*3800=79800 减 69800 是 ¥10000

实际分配总额为 69800, 按行业方式计算为: 20 个 3300 加一个 3800, 百分比基数虚假

A 级别老总高业保密的分配方案 其实老行业差不多是人尽皆知

经理及经理以下级别, 以 3800 为基数的五级三阶制分配共 42%, 其中的补助花样繁多有 N 种, 对不对你自己算, 不准的!

79800-69800	A3 的 ¥10500	A2 的 ¥10500	A1 的 ¥10500	A 级别老总以下所有钱都在这里, 包括小尾巴和 19000
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------------------------

21 个 3800 等于 79800, 一切以五级三阶制 3800 为计算基数

资本运作、连锁销售之单腿出局收益数据图示 (二)

行业是否传销你不管，但是能赚钱，你就做，到哪里找这几百万一千万的机会？我和你一样很难放弃这种诱惑，现实中哪里还有这么好的项目？所有钱分完，一分钱不上就这么多钱，兄弟，你自己算算吧，和我没关系和你有关系；还在做奔驰梦，法拉利梦，或者别墅梦吗？幻想二次平台吗？

行业心声超级 QQ 群：65903256——话题无禁忌，

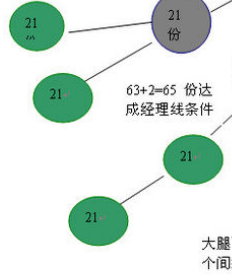
虚伪者免进，胆小者绕行，没有回答不了的问题！

本计算基于大资本体系的三个五百分配方案计算。也是厂西大部分体系的分配方案，其他 5433,3444,3543 等四代出局模式的自行推算！！

单腿出局多少钱？
行业朋友会算吗？

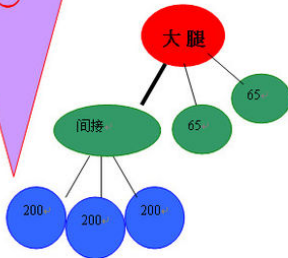
三个经理线，是标准的行业游戏规则要求，复制到位了吗？

63+2=65 份达成经理线条件；
2 是移点或补点操作，但个别白痴体系会让你掏钱补点。



大腿下的三个间接下线

分腿的模式，如果看不懂，看第一张图，或者进 QQ 群 65903256 咨询索取。



A1-A2, 收益 63000, A2-A3 收益 63000, A3 到出局 60 万。合计 72 万。够奔驰吗？

老总这个吹牛做现实的魔术师到底有多少钱？

数数他三条腿就知道，他的房子、车子到底是不是他自己的？呵呵！别偷懒，偷懒会被骗，老总借钱做现实，按揭做现实，租车做现实是很常见，自己算吧！

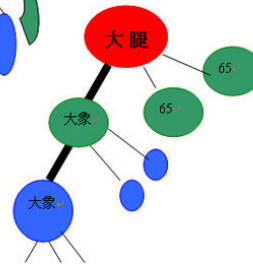
那怕行业是传销，能赚钱我要做，不要拦着我，谁拦我砍谁啊。。。你自己或者你身边，说过这种傻话的人不算少吧

大腿这条线，由 A1 晋升为 A2 的时候。你的份数，和你大腿的直接，相差六单，每一单按大资本体系标准游戏规则（行业保密内容），每个级别老总新增每一单分配 ¥10500，那么大腿直接由经理变为老总的过程，你拿走 6X10500=63000，这条线上你晋升为 A2 级别拿 A2 的钱了

按左侧图示，大腿直接均衡发展，三线平推完美操作。由 A2 晋升为 A3 的时候。大腿会新增 400X3=1200 个份额，1200 份 X500（每份 500）=60 万（换句话说就是三个间接下线都能上总或同时上总）；从 A3 到出局，三个间接下线，也按均衡发展，三线平推，就是 3X1200X500=180 万，全部累计 246 万平台上出局收益。

无敌完美大象腿，你的直接伞下具备这种完美发展的潜质吗？你认识他，你懂！你和你推荐人都做不到，他能做到吗？呵呵。。有空的时候狠狠抽自己三耳光，想想这个问题

分腿的模式，如果看不懂，看第一张图，或者进 QQ 群 65903256 咨询索取。



史上最悲哀的
大象腿出局老总
总收益十八万，
买 QQ 车做现实
吗？行业真的
不会亏钱吗？



A1-A2, 收益 63000, A2-A3 收益 63000, A3 到出局 63000, 合计不到 20 万，够你做现实吗？自己算啊，来，别偷懒！

体系里的那个老总，三条腿都是活的吗？三条腿都是活的，九个间接都是活的吗？少一个腿就是三分之一没了，少一个间接九分之一就没了，完美计算是按倍增算，实际操作是按完美 780 万、800 万、1040 万的几何递减。看看自己人脉现状，能不能赚钱，同时问问你自己那一千万、五百万、三百万的美梦。出局几万、十几万大有人在。可你还在平台下面挣扎，我们不管“调控”因素，上平台的成功率也就 15%，出局搞个百八万的几率 3% 不足，这点钱就放弃那么多你觉得值得吗？没见过那点钱吗，你不会真是农民吧。选择不对努力白费，不要怪你家人不了解你不体谅你，因为你也没看明白行业。调控就是破坏市场还要老行业和你解释“调控力度决定留人率”这个最基本的行业常识吗？你是不是天天关在屋里复制，或者关在小区里走工作，或者关在体系内部当什么总管？还要盲目相信行业复制出来的假话吗？你难道真的笨到看不出老总忙于掩饰的保密内容？世界上有“车啊房啊、甚至项链、戒指”这么廉价的成功吗？

行业心声超级 QQ 群: 65903256——话题无禁忌, 虚伪者免进, 胆小者绕行!!!

图片来源, 及更多行业真实写照百度搜索“易铁南传总控”第一条既是!

行云布雨各路神仙, 你有没有仔细审视过这些制造负面环境的人是什么人。那仅仅是控制从业人数吗?

选择对了吗??

报纸新闻
电视新闻
互联网调控

警察
工商

说你坏话的那些“胆小鬼”, 他们相信的是电视、报纸、...

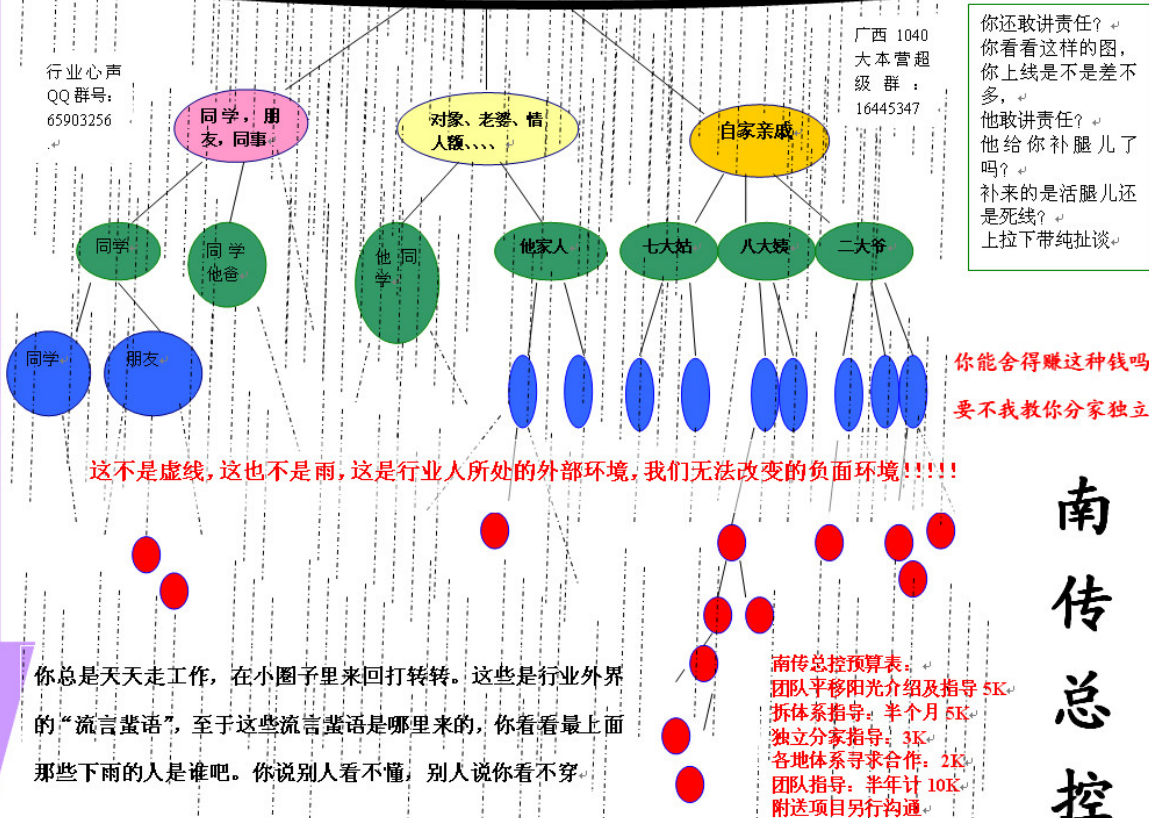
那些看不懂的亲戚、朋友们也是如此!

只是说事实, 选择权还是你自己的, 看不懂? 多悟一下

看看你下面的七大姑八大姨, 你敢走? 敢说吗?

资本运作、连锁销售之 1040 出局收益数据图示 (三)

在上面, 高处不胜寒, 你能找到几个人说知心话?



广西 1040 大本营超级 QQ 群: 16445347

南传总控

你的上线是不是也这样, 你算算他三个腿, 有多少钱嘛, 分钱比例对照分钱图一, 二, 老行业都知道, 别偷懒。最后再算算成本, 呵呵

20 行业保密内容: 总裁的复制

第一阶段总裁的复制

要求必须三位相同级别以上的老总在场, 由直线老总复制其他起到监督作用, 关闭手机, 不准笔录 (不准笔录又怎么样, 还不是到处都是的)。

首先恭喜各位, 欢迎新朋友祝贺荣升。

老总的一言一行集中代表着体系的形象和行业形象。希望你新的工作环境中要更加自律重大局。宏扬正气。处事不惊, 负面的东西自己消化。只有团结稳定利益才共有所得。

一. 包装费一万元, 必须用完, 形成一种消费理念

二. 新老总上南宁和回基层共三天达的吃住行费用有直接老总复制 (如推荐人不在, 有间接人来接) 并协助新老总找房子。落实住处。上来后根据自己需要选修学习。时间相对自由 (学车、学电脑等自行安排)

(早晚都要买车装逼，先学会免得仓促)

三. 每月三件事必须要做

1 月底最后一天或月初第一天接新老总；2 月初与大经理会谈。参加与新经理见面会；3 每月 10 日前必须发工资

四. 钱怎么分

在你伞下业务员没上老总之前。每一个新增份额拿 500 元，当下面出现新老总时只拿 400（注意这是 5433 模式，不是 555 模式，具体看易铁绘制的分钱图）

五. 新老总,首先必须调整心态。真正努力做到四不:不下、不讲、不说、不问。

不随便下基层；不讲工作；不说基层不知道的事；不问不该问的问题

六. 相互不打听老总的住处及收入。老总的行踪对下全面保密。保持神秘感及安全。

七. 严守秘密。有人要问上面的事。回答上来就知道了。老总的会议内容。复制内容不外传

八. 体系统一组织的活动费用 AA 制，不参加的，费用 AA 制照拿

复制完

21 国家对行业暗中支持的暗示汇总，15 个台阶 21 个柱子、石头、灰锅雕像等等

南宁五象广场，拉开宣传攻势，遏制传销人群聚集

广场上宣传栏一字排开，摘抄的国家态度，媒体新闻不少，当地打击传销的新闻，搞的整个广场乌无人迹。。。

中间那五象的亭子，被禁止涉足，任何试图进入者都被阻止。不过是在工作时间范围内。

围观的行业人很多，面无表情的来回看。

和传说中的北京体系擦肩而过。

一北京大妈，带着一票人来扫了几眼，在值班的工商人员身边不远处，用特有的京腔直接就开始嚷嚷了：一边打一边放，扯淡嘛，调控越来越美水平了，走走走，别看了。。。。。。。

河南人，东北人，福建人，江苏人，切切私语，表情沉重。

居然还有行业人在这里兜售五象广场相关行业解释的小册子。。。

买一本来，支持一下这个行业人的非行业工作。

按着小册子里的指引，一个个的核实五象广场对行业的暗中支持解释。。。

一个个数，头晕。

600 个水晶球是胡扯，行业人穷期所有嫁接歪曲的“悟性”在这里表露无遗

1,新一级

2,两面性

3,三条腿

4,四个发展及四不像

5,53 制度，

6, 六种人

7,7 天考察

8, 八大心态

9, 一变三，三变九

10,11,21,份数

15,三五一十五

27,28,29,上平台人数

等等常用数字都被行业人嫁接了，是不是以后政府要调控必须要把所有相关数字的建筑物都拆毁啊，顺便再拉动城市建设。。。。。。。

抬头的叫扬眉吐气，低头的叫低调，回头的叫逆向思维，平视的叫做平常心（八大心态之一），画个人

怎么着都能歪解，不画人更被歪解（不了解行业就是怪物）。。。

园的就是馅饼，为什么就不是铁饼呢。。。！

咋样才能不被歪解？你觉得可能不被歪解吗？你到底要政府怎么搞才算不是暗中支持呢？

行业太强大，看来五象广场周边聚集过来的低素质人群在大规模扩充。

这些傻话对三高人群来说都是不屑一顾，傻话大面积流行，只有一个事实，就是外迁的体系来的太多了。

来自私人交流渠道的消息，桂林，贵港，北海均有搬家过来的体系。

金山广场之后，最具特色的行业广场，当属五象。

有个的宣传栏里面，居然还有我的名字。。。。

晚上随后上照片吧。。。。

真打呢，还是驱赶，未知，静观其变吧，平常心。。。。。

合肥行业人胡说八道视频 http://www.56.com/u97/v_Njk4OTUzMTg.html

22 广西传销利益链深度剖析

22.1 南派传销发展之易铁曲线

<http://hi.baidu.com/%D2%BB%CC%F9%C9%B1%BE%F8c%CF%FA/blog/item/5c58fe5564f99151d0090658.html>

南派传销发展路程中，从五级三阶制的初步演变到南北分化，是最大的一次变化，之后南派传销进入广西玉林，被某些别有用心的人刻意改造之后（不晓得到底什么背景资料，有些话有些事确实难以启齿），愈演愈烈。发展如火如荼，到如今已经可以毫不客气的说全面绑架传销重灾区城市的经济。形成了地方政府打击舍不得，不打击没办法对舆论交差的进退维谷。由此而发生的各种作秀行为，在地方经济被传销绑架之后不能解套，而新的重灾区城市又在一个个的飞速“壮大”，前仆后继。在广西的人治大于法治的局部大环境之下，传销发展火借风势，疾速蔓延，甚至有些地方刻意引进这种“特殊的灰色经济”来带动贫困地区财政收入。到目前为止，没有一个城市能成功的从传销经济里面全身而退，06年来宾的超级打传秀，让后面的每一个重灾区城市都不感轻举妄动，一动则伤筋动骨，当年GDP全面下滑，执政地方官员左右为难，永远在放弃和维持之间采取模糊策略玩动态平衡。如果说有成功的先例，只能说玉林算是一个，不过从事实来说不能算是成功，因为玉林是在高起点之前开始全面打击清理传销的。由于北海传销的高起点传销策略，和地方政府的刻意误导，南派传销在这里走了一个大转折点，集中在以下几点：

1、参与人群的三高化，即高素质，高学历，高年龄：这个三高人群带来的最直接的变化就是由于拥有足够的阅历、知识，相对的自信，一旦参与劝返可能性极低，同时由于大部分情况都是具有自主资金，被家人阻止的可能性极低。

2、歪理邪说的演变大幅度提高欺骗性和可识别性，全面破坏国家诚信基础：参与人群的高素质配合地方政府的误导，制造出来的新的传销歪理邪说日趋完善，从纯粹的技术层面反驳越来越难，参与人群的自省自悟可能性大幅度降低。甚至在铁一样的现实案例面前都不能产生丝毫动摇。南宁北海传销人反洗成功率从初期的70%直接下降到现在不到30%，所有国家相关公告和文件对这个人群都是白纸一张形同虚设，国家诚信在这里彻底的被摧毁。

3、对单个家庭经济的破坏力急剧上升：早期南派即便是11份的中起点传销不过三万多而已，很难对一个普通家庭经济伤筋动骨，而到了21份69800高起点传销，尤其是很多传销体系为了提高发展速度重点蛊惑邀约自己家人同时参与，导致一个家庭一次性投入三份五份69800进入，大量的家庭因此经济彻底崩溃，当然这其中还有一个较为重要的因素，就是坚持传销的成本，各个重灾区城市房租及基本生活费用急剧上升，传销用来欺骗新人的费用也急剧上升，又一次加重了传销人的负担。在桂林临桂的金水路马路边，可以看到大量的高利贷贷款小广告。从这个事件上，就可以看到传销的魔性化发展趋势。而这个附带成本却是重灾区城市赖以生的重要GDP来源渠道“卖地皮”和银行吸纳存款。在这个环节上几乎就是赤裸裸的绑架了整个城市的经济发展，进入一个恶性发展的死循环怪圈。

4、传销对基层执法机构的全面渗透导致大量的基层腐败，当地居民对政府的不信任感大幅上升 传销人为了给自己找到国家支持的证据，用尽各种手段请吃饭，搞娱乐，送红包腐蚀基层执法人员。到如今已经发展到一手遮天的地步，赤裸裸的用大量的钱打通关节制造国家支持的伪证，而相关机构或者地方政府要么因为利益刻意模糊传销人视线，要么碍于脸面不敢澄清事实。由此在广西大规模的国家支持证据被制造出来传遍全国传销人群，而全国传销人群基数不止一千万，那么这些伪造的国家支持证据，就等于在这不止一千万人群中播撒了国家诚信被破坏的种子。当然这个群体算是特殊群体，因为传销人的保密制度，外人不为熟知，可是这么赤裸裸的数字放在你面前的时候，国家诚信就这样十倍百倍的被全面破坏掉了，这不是饮鸩止渴是什么？广西的几个二等残废城市为了发展经济，打垮了全国人民对国家的信任，值得吗？

5、基层执法是如何学会敲诈勒索传销人的 北海传销人群有这样一个说法，我没有办法反驳，因为我没有渠道去咨询。307 北海传销大案，国家中纪委派了两拨工作组，不是为了打击传销，而是因为被释放的老总均被当地警察赤裸裸的敲诈，开口价格 8 万（另一说法 20 万）到最后 3 万成交，随后出来的老总联名上告中纪委，最终导致两个高级别警察被撤职。这些消息，我没有办法考证，中纪委的事情显然也不是我找点关系就可以打听到的。但是这个事情很明显有一点肯定是真实的，每个被释放的传销人多少不同程度的都被警察敲诈过。甚至花点心思可以把广西全境警察敲诈传销各个级别的钱数多少统计出来。传销肯定是违法犯罪，但是地方的默许态度，传销塔尖的贿赂和勾结警察，必然给基层执法留了一个借口、事实来敲诈勒索、索贿受贿，不管得到的钱是进了小金库还是进了个人腰包，这个事情的性质就肯定是赤裸裸的敲诈勒索或者索贿行贿，就是赤裸裸的腐败，而且是大量的普遍的腐败。经济发展了，那么以后广西的建设就依靠这些善于敲诈勒索的基层执法吗？起来的快，就怕垮掉的也不慢。

22.2 传销到底带来了多少好处??????????

传销从其他层面分析，确实有很多可以让人反思的地方（并不是什么优点和存在的基础，更不是什么合法的鬼话）来宾政府现在着急了，开始大量的招商引资了，利用传销人把物质基础条件都打好了，那么人的因素呢？维稳就那么简单吗？你做了多少铺垫工作来引导这些传销人面对普通工作？中国的老百姓是比较善良，善于忍受，可是抱团了以后呢？来宾公安局应该深有体会吧。即便针对全国来说，来宾市的经济也是被传销绑架指数最高的城市。来宾的转型失败与成功，就基本决定了全国南派传销被继续利用的可能性。

06 年到现在来宾做了什么，除了继续依靠传销维生，你发展了什么？你仅仅是用传统的手段招商引资，你就不能玩点新花样出来吗？你的思想是这样解放的吗？抱着金子讨饭吃的现状，就是来宾赤裸裸的现实，当然，我所说的金子不是继续默许传销的存在，而是其他技术层面的思考，这个角度还没有完善思路，还在思考中，人性的阴暗面很难回避，需要思考的太多太多。

来宾现状代表了所有传销重灾区的现实和未来，只怕没有那个城市能成功转型，宾阳就是紧紧得跟随来宾的后尘。头痛的事情还多得是，摸着石头过河吧。这里重申一次，并不是媒体不报道来宾传销就说明来宾没有传销，只是所有媒体确实被来宾传销折磨的无话可说了，如果其他城市想走这条路线，请“彻底的解放你的思想”并做好被后人极度唾骂的心理准备。传销确实带动了房价飙升，导致地皮价格飙升，这个收入肯定是地方政府得利，而传销人所有的钱都是存在银行，间接为银行提供了大量的存款，按南宁北海传销的说法就是“融资”到位。银行里外里都是得到利益的重点部门，你能说银行网点的多少会被控制吗？老百姓这边得到的是各种涉及外地传销人的生意，衣食住行个个都是当地老百姓的维生之道，更不用说租房这样最基本的事情，想赚钱就要对传销这个事实三缄其口，任何外地人咨询传销相关事情，老百姓都是一句话回答“我不知道”，连老百姓的真话都被隐藏了，传销对重灾区当地带来的颠覆性变化，可见一斑!!!!

抛开传销这个违法犯罪行为的基本出发点，去看待全面违法犯罪本质带来的有利因素，由此去窥探一下几点：

一、现行金融体制的缺陷。在南宁北海，这个角度去衡量所有传销人群的组成成分，就可以发现大量的中产甚至百万千万富翁级别的人群，这些人大部分其实不是为了传销而传销，更多的是因为需要结识新的社会关系，需要寻找新的投资点。传销能赚多少钱他们并不是很在意，他们需要的是一个近距离机会结

识朋友，用一段时间来熟悉广西，寻找传统生意的切入点，可以用这样一种状态来描述他们“持币待投”，这一点就足够说明广西当地政府的无能，大量的人等待机会投资传统实业而缺乏有效引导，政府自己却一门心思继续利用传销玩模糊策略发展灰色经济。招商引资的部门水平确实令人无话可说，而从异地招揽来得人才却往往忽略了传销人群的心理因素不善于引导，里外里又是一个招商失败的怪圈。也许需要一个大翻盘了。这个人群的负面因素是，他们的进入确实又带动了大量的周边朋友集体性介入，使传销发展根本没有办法阻挡。

二、人性阴暗面在经济发展大环境下的微妙变化（急功近利思想的全面蔓延）传销人群的心理，相当一部分由于没面子回家大量滞留当地参与普通经济建设，找工作的，找直销的，找机会做生意的类型比比皆是，直接间接的达到了移民的目的，促进当地经济基础的发展。这个人群和那些“持币待投”的人群心理相比是被逼无奈。而当地老百姓的排外情绪比较低，也确实给这些人留了一条出路。在这里真的要感谢那些淳朴的当地老百姓。谢谢你们对这些外地人的接纳。“持币待投”的人群，大量关注周边各种机遇，却因为对传销行业的了解，对政府在其他方面的决心持怀疑态度，这个层面上政府引导的效果，还真的需要一手的政府资料，当然，这对我这样的身份来说是天方夜谭了。能容忍我存在与互联网就已经不错，再做别的期望明显是不可能的。

三、政府舆论引导的极度缺失和缺乏新意的老套措辞。舆论引导全广西都是老三样，没有一点新意，文件里的解放思想就是针对这些官员的措辞，可是解放来解放去，还是这个样子，除了上手的灰色经济操作，其他的确实让我乏善可陈。唯一能够让我有耳目一新感觉的，就是宾阳政府的龙炮节，折腾的有声有色（顺便夸奖一下宾阳的狗肉确实很棒），而其他区域的工业背景经济好消息多，落实的少，也是令人无奈。百色河池这么好的旅游资源，却很难看到一点点声音和动作，对广西政府实在是无话可说了（据传河池高速正在修建中）。桂林人都说一个事情：南宁用桂林的名义申请资金去发展南宁，整个全广西都在责怪南宁是个吸血鬼，看来这话还是有点道理的。南宁的经济发展除了房地产还是房地产，鲜有新的东西出现，虽然说定位在绿城角度，但是这个代价是不是太大了，这个急功近利的心态是不是已经严重失衡了？是不是应该校正一下了。。。。

四、人文角度看广西老百姓，传销的确制造了很多生意机会来疾速提升当地居民的商业思维。传销可以蔓延的地区基本都是经济发展落后的地区，经济落后必然还有一个因素，教育落后和思维落后，老百姓的淳朴在某种程度上确实是当地经济发展的最大的绊脚石，例如北海银行给当地人的贷款政策极度优厚，可是真正愿意贷款的人却少之又少，完全不知道贷款做什么用。而传销人群的大量进入确实正面的提高了老百姓的商业思维，舍得借钱投资盖房子，并开始大量投入各种装修相关，餐饮相关，甚至地摊上的传销教材书籍销售。。。。无论出发点是否正确，打开老百姓商业思维这一块，是传销对当地老百姓最大的促进。

五、地广人稀的广西，的确需要大量的移民和资金，而正面的引导和手段都很难奏效。这个我就没有一点知识储备了，只能胡说几句了。任何地区得经济发展必然需要一个基本的，人气的聚集，如果连人都没有，发展只能是空谈。畸形的城市经济和消费结构，带来了许多的衍生问题，方方面面要下个结论是不可能的，只能说是“解放思想”一步步的尝试。现行社会下来个某省多少万人集体大迁移到广西，这种事情是完全没有可操作性，传销却多多少少做到了这一点。虽然手段有点过分，但是对长期发展来说，这一点还是可以考虑的。广西这样的地方人民淳朴又没有什么大的恶劣习俗，真的是个移民发展的的好地方。这次进广西就是寻找一个栖息地，可惜诸多因素时不待我..... 机会，在广西无处不在，当然，希望你不要被传销经济绑架，呵呵!!!

=====

http://www.sh.xinhuanet.com/2009-07/03/content_16986236.htm 怎样的利益链构建起"传销天堂"

23 各种人际网络难度系数对比，直销，网络盘，资金盘，异地盘

	国内直销、准直销
法律、法规处罚的概率及相关法律	直销管理条例，禁止传销条例，一般为行政处罚方式进行处罚违规行为，罚款、责令整顿
投单金额大小	最小单一般五百左右，最大单两万，很少有超过两万的，各种额度自由选择。
居住、生活环境	与常态生活没有区别
活动范围	多数在家乡城市照旧生活，偶尔会出门参与会议
接触信息多少	与常态生活没有区别
参与者整体素质平均值高低	女性居多，男性较少。成年人居多，年轻人较少。学生参与是违规行为。
丧失独立思考能力高低（洗脑深度）	只是推销行为的培训居多，会销中会有些亢奋元素，2006年后中国直销培训环节整体良性。
整体拉下线的速度高低（新鲜程度）	高速。可以寻找很多消费者作为未来下线。不拉下线也可以赚钱（这是重点）
奖金制度拨出比例高低	整体拨出比例60%左右，安利较低。制度主要是级差、双轨、太阳以及混合制为多数。
有没有静态奖金	很少，貌似一般都是用领导奖的形式进行，所占比例很少
是否放弃原来工作	没有任何要求，可以兼职，而且推荐兼职。
提高个人能力与否	可以学习到的新知识：团队相关、健康相关、皮肤护理相关、医疗相关、培训相关
收入超过一万概率	省钱也是赚钱，如果认可这个观点，那么赚钱的人在直销里就很多了。专职概率30%
收入超过十万概率	10%左右
收入超过五十万概率	5%左右
收入超过一百万概率	1%内
讲课中虚假捏造信息所占比例	在宣传产品效果上，会有吹嘘夸大。其他地方很少
伪装赚钱成功人士激励比例高低	极少数团队会让新人看多赚钱的事实，以资鼓励。
常用激励方法	上台演讲，奖励轿车，国外旅游，鲜花和掌声
讲课内容的宽度，信息量的多少	每年都会不停的更新内容，不停补充新的内容。宽度相比其他人脉网络最大
成功邀约亲友听课概率	30%左右
邀约的方式和借口	看产品，使用过产品的则是了解公司
参与后的开销大小（运作成本）	较高。积极程度太高，会频繁参与会议，带来一些相关费用。主要是吃住行。
项目透明度（项目欺骗指数）	相关资料国家商务部有备案，透明度基本为百分百
上层欺骗下层密度高低（保密程度）	一般程度
媒体透曝光频繁程度	很少
互联网曝光频繁程度	一般程度
发展下线的目标群体	各种可能认识的人，包括网友，包括陌生人等等，因为这些人都是潜在消费者可以买产品
被亲友鄙视概率（道德风险）	随着直销整体越来越理性，这个概率越来越低了，已经降低在20%以内
赔钱概率	3%有业绩滑落制度的公司里，囤货和过度消费会导致赔钱，请理性
倾家荡产概率	在两条例发布后，这样的事情相比前些年很少，最近两年没听说，能听到的都是前几年的事儿。
被追债可能性高低	法律保护，不存在追债可能性
了解过的人有多少	很多了，现在中国直销经常在大街上宣传产品
了解过的人拒绝、愤怒比例	5%以内
了解过的人婉拒、沉默比例	30%左右
了解过的人默许、接受比例	50%左右
了解过的人认可、掏钱比例	10%左右（剩下的吓跑了）
参与过的人有多少人放弃	在两条例之前绝大多数都放弃了。之后理性消费大幅度增长
参与的人现在还有多少人	媒体公布全直销行业整体好像是七百万左右
团队内不正当男女关系高低	因为生活状态没怎么改变，几乎没有
团队内恶性事件爆发率高低和原因	完全没有
对人脉的帮助和损坏程度	给朋友一个好产品，则是拓展人脉。给朋友一个暴富的机会，则多是破坏人脉
参与群体文盲所占比例	10%左右
参与群体高知所占比例	20%左右
参与三月后口才提高程度	大幅度
参与三月后亢奋情绪高低	频繁参与会议会较高情绪，一般和正常人没什么区别
参与一年后对政治经济的看法变化	没变化
参与一年后说话习气有哪些	经常提到产品，提到健康，提到美容这些和产品相关的事情
参与一年精神状态（有否后遗症）	急功近利暴富的人会消极，平稳销售的人会越来越自信
汗水与收获的对比	100分汗水，15%左右收获。基于销售中的倍增，坚持到后期越来越高比例
崩盘时间预计	理论上不会崩盘，在商务部有两千万押金预防崩盘
推荐值	按整个人际网横向对比，最高推荐值。有合法直销牌照的优先考虑。

	国外具备身份的直销、立新世纪亮碧思等
法律、法规处罚的概率及相关法律	组织领导传销罪、禁止传销条例、非法集资、诈骗等
投单金额大小	花样很多，无法统一描述，单越大拉人头倾向越重，越危险
居住、生活环境	经常去香港，开会的时候鬼鬼祟祟
活动范围	和常态接近，因为拉下线主要在自己身边
接触信息多少	与常态生活没区别
参与者整体素质平均值高低	整体文化程度较低，在沿海城市较多。
丧失独立思考能力高低（洗脑深度）	国外和国内信息不对称，无法核实国外信息的准确性，偏差很大
整体拉下线的速度高低（新鲜程度）	中等速度
奖金制度拨出比例高低	落差比较大，有的40%左右，有的80%左右
有没有静态奖金	较多
是否放弃原来工作	初期和直销类似，后期需要专职
提高个人能力与否	所学含量很少，没有直销的系统性学习知识多
收入超过一万概率	因法律风险大，20%
收入超过十万概率	5%左右
收入超过五十万概率	1%以内
收入超过一百万概率	更少
讲课中虚假捏造信息所占比例	和直销一样
伪装赚钱成功人士激励比例高低	一般在香港这样的中介地进行激励，多数是炫耀钱的多少
常用激励方法	旅游，信用卡有多少钱，消费
讲课内容的宽度，信息量的多少	一般，比国内直销少一半左右
成功邀约亲友听课概率	15%左右
邀约的方式和借口	旅游，考察项目
参与后的开销大小（运作成本）	很高，需要出境，需要很多消费
项目透明度（项目欺骗指数）	国外信息无法及时获取，透明度较低
上层欺骗下层密度高低（保密程度）	一般程度
媒体透曝光频繁程度	较多
互联网曝光频繁程度	较多
发展下线的目标群体	相对有信任感的人，熟识的人
被亲友鄙视概率（道德风险）	较高，亮碧思这样的尤其高
赔钱概率	30%国外公司不会在乎国内赔钱的人，法律无法保护
倾家荡产概率	20%亮碧思，其他的未知
被追债可能性高低	较少
了解过的人有多少	沿海很多
了解过的人拒绝、愤怒比例	10%左右
了解过的人婉拒、沉默比例	70%左右
了解过的人默许、接受比例	5%左右
了解过的人认可、掏钱比例	10%左右
参与过的人有多少人放弃	因法律风险绝大部分都放弃了。
参与的人现在还有多少人	类似盘子在国内称之为偷渡型直销，越来越少。
团队内不正当男女关系高低	几乎没有，依赖个人品性
团队内恶性事件爆发率高低和原因	几乎没有
对人脉的帮助和损坏程度	因为偷渡形式，被迫低调，有一定程度损坏
参与群体文盲所占比例	和国内直销接近
参与群体高知所占比例	和国内直销接近
参与三月后口才提高程度	和国内直销接近
参与三月后亢奋情绪高低	和国内直销接近
参与一年后对政治经济的看法变化	小环境是外籍人较多，思想偏西化
参与一年后说话习气有哪些	喜欢提外面的世界赚钱方便思维方式超前等，产品也会比较多提及，
参与一年精神状态（有否后遗症）	失败者居多，必须低调，所以看起来会有点鬼鬼祟祟
汗水与收获的对比	100分汗水，5%左右收获
崩盘时间预计	理论上没有崩盘，但是违背政治原则，不为国内法律接受
推荐值	很多这样的国外公司总忽悠经销商说明年进中国，都是骗

互联网中的基金、股票、原始股、PE私募、网资网赚点广告及各种公司，现实中的PE私募德资本

法律、法规处罚的概率及相关法律	组织领导传销罪，诈骗，非法集资，禁止传销条例
投单金额大小	几十块一百块，到几十万都有
居住、生活环境	三级城市和互联网最多
活动范围	现实中的在各个小城市来回跑，互联网的则天天发广告
接触信息多少	和常态生活差不多
参与者整体素质平均值高低	基本上是文盲，要么就是低素质的网民
丧失独立思考能力高低（洗脑深度）	知识结构本来不高，缺乏社会阅历导致
整体拉下线的速度高低（新鲜程度）	现实中的稍微快点，互联网的很慢
奖金制度拨出比例高低	拨出比例很多都超过百分百，纯诈骗
有没有静态奖金	这种纯诈骗资金盘，静态是常用诱惑手段
是否放弃原来工作	专职较少，多数是兼职性质
提高个人能力与否	完全不提高
收入超过一万概率	3%左右
收入超过十万概率	几乎没有
收入超过五十万概率	十万分之一，这两年打击力度太大
收入超过一百万概率	完全没有这个可能
讲课中虚假捏造信息所占比例	全是假的，甚至奖金制度都是假的，只有网站是存在的
伪装赚钱成功人士激励比例高低	没办法伪装
常用激励方法	吹嘘谁谁谁赚钱，只能吹嘘
讲课内容的宽度，信息量的多少	没什么讲课，讲制度为主，别的讲也是纯忽悠
成功邀约亲友听课概率	这个种类一般都是纯骗，不找亲人
邀约的方式和借口	赚钱赚钱还是赚钱
参与后的开销大小（运作成本）	较少
项目透明度（项目欺骗指数）	看起来很透明，秒结什么什么的
上层欺骗下层密度高低（保密程度）	一般情况是抱团骗新人
媒体透曝光频繁程度	很多
互联网曝光频繁程度	较少
发展下线的目标群体	网友居多
被亲友鄙视概率（道德风险）	亲友不知道
赔钱概率	90%以上
倾家荡产概率	极少
被追债可能性高低	互不相识的居多，这种可能性很低
了解过的人有多少	较多，互联网很多QQ群都有这些垃圾
了解过的人拒绝、愤怒比例	50%左右
了解过的人婉拒、沉默比例	50%左右
了解过的人默许、接受比例	千里挑一的概率
了解过的人认可、掏钱比例	千里挑一的概率
参与过的人有多少人放弃	今天这个崩盘明天做那个，后天再换个
参与的人现在还有多少人	无法统计，媒体说的四千万里面这类大概一两百万
团队内不正当男女关系高低	很少见面
团队内恶性事件爆发率高低和原因	很少见面
对人脉的帮助和损坏程度	几乎没有
参与群体文盲所占比例	少，网民一般都不算文盲
参与群体高知所占比例	没有
参与三月后口才提高程度	很少
参与三月后亢奋情绪高低	一般
参与一年后对政治经济的看法变化	没有
参与一年后说话习气有哪些	吹牛，张嘴必赚钱
参与一年精神状态（有否后遗症）	夸夸其谈
汗水与收获的对比	100份汗水0.1收获
崩盘时间预计	很多开盘就死，开起来三个月到半年，极个别的可以坚持十个月
推荐值	不推荐，因为是纯诈骗性质

异地五级三级制（睡地铺的北派，和南派资本运作、连锁销售、连锁经营等）

法律、法规处罚的概率及相关法律	北派有非法拘禁罪，南北都有的是组织领导传销罪、教唆罪
投单金额大小	北派一般两三千，上不封顶，南派有10、11、21、66、87、108从三万到三十万
居住、生活环境	异地居住，不在同一个省，个别北派也发展当地人
活动范围	多数时间在运作城市居住不在家。北派会偶尔出去打工，南派会和家里两头跑
接触信息多少	北派是全封闭隔绝外界信息。南派各种体系不同，也有完全隔绝，也有完全不限制
参与者整体素质平均值高低	北派基本都是年轻人，整体性的缺乏社会阅历。南派多数也如此，有少数三高
丧失独立思考能力高低（洗脑深度）	北派三个月后几乎完全丧失独立思考。高密度洗脑，南派来回转工作洗脑密度也不低
整体拉下线的速度高低（新鲜程度）	北派是恶性传销，打击力度一直很大。南派最近两年全方位宣传打击，有几个依赖其消费的城市较差
奖金制度拔出比例高低	北派百分之四十，南派百分之四十五
有没有静态奖金	没有
是否放弃原来工作	北派必须放弃，南派个别的不需要，两地来回跑着带人拉人
提高个人能力与否	一定程度提高口才，长时间的激励在团队内比较有自信，一旦脱离就很惨
收入超过一万概率	北派5%，南派30%
收入超过十万概率	北派几乎没有，南派3%
收入超过五十万概率	北派十万分之五，南派千分之五
收入超过一百万概率	北派没有，如果有就一两个早期名人。南派千分之一左右
讲课中虚假捏造信息所占比例	北派都是假的。南派多数是嫁接断章取义，少数真实现象则是非黑即白，百度搜索南传密码
伪装赚钱成功人士激励比例高低	
常用激励方法	北派号称金项链，吃宾馆住宾馆。南派珠光宝气，汽车，大摆筵席。
讲课内容的宽度，信息量的多少	北派讲课内容十几年没变过。南派偶尔会弄点沾边的书籍、新闻嫁接
成功邀约亲友听课概率	北派很低，南派依赖于双方信任基础。基于新闻宣传接受的人越来越少
邀约的方式和借口	都是谎言邀约，北派招聘找工作居多，南派介绍机会，考察项目居多
参与后的开销大小（运作成本）	北派每天吃素，睡地铺开销很少。南派10份11份和北派类似，21份以上开销很大。两年二十万常见。
项目透明度（项目欺骗指数）	北派完全不透明，B级别都完全保密。南派层层保密，因为人多看起来很透明
上层欺骗下层密度高低（保密程度）	北派几乎是绝对服从上级，什么都不能问。南派人身自由，老总以后的分开居住保密严格
媒体曝光频繁程度	两类都是现在打击拉人头传销的重点。北派恶性新闻非常多，南派曝光力度是所有传销中最大。
互联网曝光频繁程度	北派在互联网搜索武汉新田，假天狮等。南派搜索资本运作，连锁销售，南传总控等
发展下线的目标群体	北派多数是亲友，少数网友，假招聘。南派多数亲友，少数网友
被亲友鄙视概率（道德风险）	北派被视为异类，人见人怕。南派赔钱了被人指指点点，赚钱了还是指指点点
赔钱概率	北派交钱少，赔两三千无所谓。南派往往是几十万丢进去，想走都很难
倾家荡产概率	北派没有，南派5%左右，其中以21份为最多，因为一家人都做导致
被追债可能性高低	北派较少，南派60%被邀请还钱，5%被绑架勒索
了解过的人有多少	北派越来越少，因为参与者越来越少。南派最多，数目最大，甚至有很多人去过两个地方考察
了解过的人拒绝、愤怒比例	北派90%，南派30%
了解过的人婉拒、沉默比例	北派5%，南派50%
了解过的人默许、接受比例	北派5%以内，南派20%
了解过的人认可、掏钱比例	北派百里挑一，南派总体10%以内
参与过的人有多少人放弃	北派绝对放弃，南派97%放弃，极少数回不了家的坚持或者转做其他传销
参与的人现在还有多少人	北派百万左右，南派数百万。。。。无法统计
团队内不正当男女关系高低	北派因为都是年轻人，老人较多。南派一年左右的老人里，较少。
团队内恶性事件爆发率高低和原因	北派邀约时，刚见面开始听课时暴力很多，以后较少。南派初期没有，后期因债务或分赃较多
对人脉的帮助和损坏程度	北派没好处。南派底层互相支持较多，上平台后互相防备、拆台、指责很多，极少数会互相珍惜。
参与群体文盲所占比例	北派文盲半数，都是缺乏阅历的人。南派文盲较多，尤其是10份11份，21份较少，66以上没文盲。
参与群体高知所占比例	北派没有，偶尔有个别高学历的年轻人，南派在21份以上体系中有5%比例
参与三月后口才提高程度	北派很快提高。南派转工作后讲工作也很高
参与三月后亢奋情绪高低	北派很高，南派会适当开始降低
参与一年后对政治经济的看法变化	北派不谈政治，南派满嘴政治和国家大计什么的
参与一年后说话习气有哪些	北派很单纯，南派满嘴的习惯性假话为了掩饰和圆谎
参与一年精神状态（有否后遗症）	北派缺乏自信居多，承受能力差。南派两个极端，要么夸夸其谈要么失落。后遗症参考其他文章
汗水与收获的对比	北派100:0.1 ===南派100:3
煎盘时间预计	不会煎盘，永远都有人当骗子，永远都有人无法回家却无其他生存技巧。
推荐值	北派仅仅浪费浪费时间伤害自尊。南派伤害感情、亲戚、个人信誉，赔钱的大多数。

24 做传销的他为何会毫不犹豫的选择离婚、分手、断绝关系

传销，对大多数人来说，是个既陌生又熟悉的名词。之所以“熟悉”，是因为自上世纪九零年之后，这个词在民众中口耳相传已近二十余年；“陌生”是因为由于时代的变化，传销这个词在民众脑海中的意义，和它的内涵、运作模式已经有了偏差。

正是因为这种偏差，使得许许多多的家庭，在共同面对传销的时候选择了不理解、排斥、讥讽的偏颇态度。而家庭成员排斥、讥讽的那个人，也正是家族中第一个进入传销的人。

两个朋友间对同一件事的理解不同，可以造成“道不同，不相为谋”的后果。一个人和整个家庭之间

对一件事情的理解不同，造成的冷漠情感之墙，简直坚不可摧。

往往是在情感冷漠期，在传销中的他（她），对另一半说出了这样的话：你做不做，不做，分手，一刀两断。

为何他（她）会如此决绝？

为何他（她）会如此悲愤？

相信每个“另一半”在情感波澜不平之时，多多少少在心中升起了这样的念头：明明是他（她）被贪欲迷惑，明明是他（她）抛家而去，明明是他（她）是非不分，为何？为何他（她）如此不识好人心？……

而这情绪的积累，却终会酿成更大的爆发，导致事态向更深的深渊滑去。甚至造成不可挽回的结局。

然而，这个结局的剧本早在他（她）和你争执、早在他（她）踏进传销、早在他（她）还在社会中工作的时候，就已经埋下了伏笔。

所以，我们首先来了解一下社会伏笔——

选择大于努力——惰性联想

虽然有很多人是想在传销体系内才看到这句话，然而，这句话是中国在转型期中，因人心浮躁而发出的主流呼声。为什么这么说呢？

如果周全的考虑一项事业，“选择”的确是起步，然而选择之后不努力经营，往往也会令事情败落。从这个方面看，努力和选择在命运的天平上，本应是持平的。而这句流传甚广的“选择大于努力”，为何能引起众多人的共鸣？

这是因为“选择大于努力”，着重强调的是选择，或者强调的是“机遇”，转型期的中国，总是将乘势而上的“成功人士”渲染成，抓住机遇一鸣惊人的“英雄”。这不禁令人产生“只要抓住一次机遇，便能安享半生富贵”的惰性联想。当人将机遇渲染的无比光荣时，“成功人士”的汗水，“英雄”背上的伤，便自动的被众人无视了。

于是，“选择大于努力”的惰性联想，在人们羡慕的目光、嫉妒的议论中，沁入当代每个苦于生计的人心中。无论他（她）是否进入传销，无论你是否认为他（她）利欲熏心，扪心自问，是不是你也认同“选择大于努力”这种惰性思想？

转型期的中国有着“选择大于努力”的社会伏笔，传销又是怎样在这层伏笔上，再加砝码的呢？

只有明白人才看得懂——只有我对，他人皆错（传销伏笔）

从踏进传销的那一刻起，为了大肆宣扬“机遇”，那些“抓不住这次机会”的人，自然成了“抓住机会的人”的参照物，既然抓住机会的人都是英雄，那么抓不住机会的人就是傻子。

这便是“只有明白人才看的懂”这句话的潜台词了：只有和我思想类似的人对，和我思想不同的他人，都是错的。

这不仅让我想到鹤立鸡群这个成语，当一群鸡中站着一只鹤，被嘲笑的并非腿短不会飞鸡，而是鹤。这只是因为，在这个群体中鸡是大多数。而鸡在作为多数派的同时，因嘲笑鹤而有了“共同的敌人”，“同仇敌忾”的情绪令他们更加团结，也更加封闭了。人类也是同样。

因而传销组织里的人相互之间，怎么看怎么顺眼。在这种气氛的浸润之下，他（她）会有怎样的改变呢？为什么做传销的他（她）会毫不犹豫的选择分手呢？

当你推开了他（她）伸出的邀约之手，在他（她）的眼里，你就是个异类。一个抓不住机会的人，一个和他（她）的伟大梦想背道而驰的人。这样的人，有什么可留恋的呢？

三：抱怨 ——人心是微妙而脆弱的。（家庭伏笔）

读到这儿，如果您还在抱怨他（她）离你而去，是社会的错、是传销组织的错、是他的错。那么，基本上可以说，你们的关系无可挽回。

抱怨这个习惯，不是一天两天养成的，自然在男女朋友、夫妻之间、家庭成员之间的流毒并非一天两天。

在这里再举个看似不相关的例子吧：

笔者曾经在网上为一个受诈骗的人聊天，这个受诈骗者并非误入传销，而是受兄弟义气所骗，在越南

投资矿产合条款不严密，投的钱被一卷耳光。

这位仁兄在一个心理咨询群里愤懑不已，话语非常具有攻击性，而且有自尽倾向。谈论之后这位仁兄坦言到：最让他想要一死了之的，还不是被骗，而是母亲听到自己被骗的反应。

他的母亲听到他被骗之后，对着电话大吼：你这个败家子，混账，不要回来了，没脑子被骗了活该！这句话真的是他的母亲发自肺腑的话语吗？

显然不是。这明显是母亲的抱怨。

但为何他如此介意？

除了他如今一穷二白，本身就极度自责，非常想要家庭温暖却被母亲一语拒绝……这等等的因素可能都会令他介意，但最令他伤痛的恐怕是……从小到大，母亲都是这么抱怨的。

如果你和你的丈夫（妻子）在遇到传销这个陷阱之前，就已经相互抱怨许久。

如果你对你的孩子，在遇到传销这个陷阱之前，常常克制不住自己作为一个大人的情绪，常常向他倾泻情绪，指责他，抱怨他什么都做不好。

如果你和你的男友（女友）交往之时，将自己对情人的完美梦想完全套在他（她）头上，然而梦想不能实现，于是互相抱怨对方的种种不是。

那么，当他（她）进入传销的时候，他（她）会不由自主的感到，在传销这个相互扶植、目标相同的集体里，他（她）是多么有存在感、成就感、价值感。

当他（她）意识到自己犯了错误的时候，他（她）则会想到你曾经如何抱怨，他（她）不敢面对抱怨、暴怒的你，他（她）宁可流落天涯也不愿意面对你。

那么，当他（她）在传销组织里春风得意的时候，他（她）也有理由毫不犹豫的和你分手。当他（她）发现传销是一场骗局的时候，他（她）发现自己无法承受由来已久的抱怨，也会毫不犹豫的和你分手。

或许你可以用“我抱怨是为他担心、责骂是为他好”这样的理由搪塞自己，但笔者敢打包票，你和他（她）一样，都不喜欢抱怨，都梦想着自己的丈夫妻子、女友男友、家庭成员，永远支持自己、温馨的包容自己。你们现在唯一的区别，就是他（她）陷入了传销。这并不带表你的道德、智商，比他（她）优越。

人心是微妙而脆弱的。抱怨是一把锋利的刀。

这就是“做传销的他为何会毫不犹豫的选择分手”这个问题的简单解析，列举的三个原因，是最明显（也是最好写）的原因。或许其中有很多地方笔力过重，但笔者相信，大多数都是事实。

那么，做传销的他（她）毫不犹豫的选择分手，遇到这样的情形，该怎么办？

请期待下一篇文章。

25 不用写遗书，如何安全卧底传销，如何勾引传销（异地传销）

本文前言：频繁见到诸多报端诉说卧底传销的惊心动魄，而最新的新闻里慕容雪村甚至连遗书都准备好。既然这么多人想去寻找所谓的刺激，那我就告诉你一个最为安全的卧底传销的方法吧。麻烦媒体以后别在夸大其词的宣传传销人是多么的“丧尽天良”。他们只是不明真相的群众！

这里所说卧底传销的对象，笼统针对所有中国的南派北派两种异地传销。也是媒体极力渲染的对象。

以广西为代表的“资本运作，连锁销售”传销在这里不用说，除了极个别广西来宾睡通铺、大锅饭的几个南派传销体系，和一些流窜来的北派假天狮、新田北派传销体系。绝大部分都是非常自由的。

卧底异地传销，绝对不是一个可怕的事情，即便是广州周边暴力因素极重的“网络连锁”名目传销（南派），也并不可怕。在于你自己如何把握自己的语言，以及如何通过肢体语言传递出那些用来伪装的“认可”（伪装接受其思想、避免正面激烈语言冲突）了。

卧底传销之前，做的最为重要的工作是一定要搞清楚一些常识和逻辑。避免自己身处其中因洗脑环境而被传销人同化思维，抱着救人的思想准备去却被传销洗脑的人屡见不鲜。

传销最重要的就是灌输扭曲的价值观，点燃你的希望（欲望），告诉你“成功”只有这一条路就是“钱”，“万法皆破，唯钱不破”的纯粹拜金主义思想确立。而后就是颠倒是非黑白的“负面”“调控”说辞，扭曲一切对社会的常识（警察不抓就是合法、警察抓了就是负面调控，怎么说他都有歪理说辞）。而后就是为了

这些说辞让你接受，不停的举例子打比喻。

思想稍一松懈，就会在内心假设是不是真的？国家是不是支持？这些疑问的产生，就代表你已经被传销环境感染。要及时的警告自己，不要好逸恶劳，不要试图伤害他人让自己获利，更不要违法。相关的法律知识是非常重要的，公安部工商总局的传销预警要牢记在心，传销传销，即便是异地传销标榜的所谓出局制（或者称之为退役），也是用来伪装公平的道具，其人际网络的一次性利用，就会导致无数的垫底人群。你拉一个人不是害了一个人，而是害了这个人背后接连不断拉来的所有人，是一个连锁反应，这是违背基本道德的，不要给自己开脱只骗了一个人或者三个人。因为一切因你而起。

做好所有思想准备工作，相关法律知识了解，以及对应传销地相关资料准备，相对应的骗局漏洞，提前做好所有相关说辞的对应措辞，对应伪装。

进入传销人群聚居区

一，最好不要把传销两个字挂在嘴上，所有传销人是非常反感这两个字的。不要刺激他，但是你提两次也是正常反应，不要死缠烂打。

二，对方提出来的任何说辞，你都可以做简单的反驳，不要深究。

三，针对“负面”“调控”这样的黑白颠倒说辞，适当提问几次就可以了，问多了传销人会非常怀疑你立场。

四，伪装接受传销人观点，问题一定要有，不要什么都点头，那样反而还有人怀疑你。但是不要死缠烂打。

五，这几个伪装好了，你就可以在传销人群里面看到各种人生百态了，会有很多人夸奖你思想如何超前之类。别被夸晕乎了，呵呵。各种看似非常真诚的关怀措辞不绝于耳，什么卑鄙肮脏的事情都可以用“善意谎言”来掩盖。

六，后面两天可以用比较轻松的姿态去面对，可能他们会用各种方式来约束你行为，不让你去哪儿哪儿，不去上网啊，不去人多的地方啊，会有固定的人陪同你活动，这时候就找一些无关痛痒的问题问他们，博取陪同者的好感和信任，因为他们会及时汇报你的思想状态给上级传销头目，你伪装的越真实（伪装被洗脑），你活动自由程度越高，看管的越放松。

七，交钱的问题，比较麻烦。毕竟不交钱对方还是不会很信任你的。所以之前要和家里人通气，说你无论怎么要钱，都不要给，实在不行你就假装在打电话的时候告诉家里“我又不是做传销，给我钱嘛”这样处理家人会比较警觉，而且旁边的人也拿你无话可说。。这样就顺理成章的把要钱的事情搞砸了。然后再想办法找朋友借，但是要去朋友哪儿当面交涉。。必须有借条才可以拿钱的，这是你的原则，或者是你朋友的原则。这样可以准备好一个脱身的方法。

当然，实在不行就交个两三千也是可以的，看你自己兜里有没有银子了。呵呵，要交最少的钱。就说自己暂时没有，或者暂时资金紧张，北派最低是 2800、2900，你可以说你现在只有一千，抓住一个传销人说借给我 2 千，装的很傻很天真的样子，使劲借钱就可以了，这样所有的传销人都会怕你借钱支持你回家拿钱了，呵呵，这个技巧也是比较好玩的。

八，回家说辞，不建议用家里人生病这种措辞，很容易穿帮。最好是在去之前，就铺垫好这个事情，比如还没进去之前，电话和传销人联络的时候就铺垫好，过几天有什么事情，要去收多少钱，看什么人，做什么事情。这样有个人给你作证，谎话揭不穿。

九，带人出来，这个比较麻烦，要把反洗的对象带出来，框出来，需要很多技巧，家人的话比较方便，朋友的话呢，操作起来就比较难，博取信任是很重要的。网络上找到的反洗资料不要着急灌输进去，先从他们内部自身问题找起来。用比较含蓄的方法来打探。记住，打探的时候不要下结论，最后差不多的时候一次性利用这些资料，结合网络中的反传销资料，一次性拿下。拿下来就马上走，拿不下也的走，要不自己的安全问题就没有保障（这是对有暴力行为的北派传销而言）。（建议这样的操作在三五天之后开始，因为你可以找到这个传销团队所有的相关操作漏洞，任何让人怀疑的东西都记录下来。反洗最好是一次性结束，稍微有点清醒就结合他家人电话，马上离开。只要上了火车，就可以慢慢说，慢慢交流）

备注一个重点：网上找的资料。自己都看不懂的话。不要急着复制和粘贴给对方。不要指望他自己会

主动去看，没有打开他的疑惑之前，严重不建议让他自己浏览网络反传销资料。不要意图对已经被洗脑的人，通过一两句话说通。不要随便找陌生人帮你反洗。特别不要让陌生人站在教育对方高度上，在关系还没破坏前。最好以讨论的口气来进行反洗效果比想的要好

十，必要的时候强势的带人到公安机关去，和警察一起做思想工作，顺便举报打击窝点。不论能否打击掉，都可以在被反洗对象的心中确立一些正面的认知。同时为了确保安全，可以和警察一起去窝点把自己的东西带走。记住啊，没有警察陪同那些东西就不要了。千万不要自己去窝点拿东西一方面是人身安全问题，一方面是再一次洗脑，这要是再被洗进去了，就很难办了。（你可以伪装打电话给窝点里的人，然后说他们威胁你要打你，讲给反洗对象听，拒绝他回去取东西，搞完他电话里的余电，上火车前或者暂时没收电话）

十一，特殊情况下，打电话报警 110 支援你，不要管什么情况，直接说你被传销打了，争取最快的时间警察支援然后消失掉。

特别备注：广西传销为代表的南派异地传销，绝大部分不具备暴力倾向，不限制任何自由，顶多就是语言暴力和感情暴力，请理性面对，多些耐心。

勾引传销篇

北派异地传销和南派人群不同，需要不同的技巧。

北派大部分情况下都是年轻人找工作，南派大部分则是挖第一桶金的暴富思想支撑。

引诱北派，侧面暴露自己对现状的极度不满，对工作中人事的复杂性排斥。这些老套的东西让你觉得很累。想换个工作，对现状下的同事极度不信任等等，都可以忽悠传销人邀约你，对你下手。

南派异地传销，更多的表达第一桶金太难，找不到地方下手，认识了那么多社会关系，却无从下手，家里空气不好，想离开家庭出去工作，但是有找不到合适的投资路线，自己有很多朋友都是这样的情况。（卖弄自己的人脉和实力，忽悠他主动诱惑你）

适当的时候，可以侧面打听下在做传销的他做什么生意，好做不好做。。。环境好不好，政策好不好。这样忽悠起来，一般是没几个人不会不邀约你。

抱着好奇心去问，甚至问他怎么这么自由，到底赚钱不赚钱（言下之意是暗示他做传销还这么自由，不是传销吧），记住一点，不要点破。最后一层纸不要捅穿了。。。。。

再恶劣的传销，也只是一种敛财的手法而已，不是为了绑架，不是为了勒索，只是想骗点钱而已，不要恐惧，他让你唱歌你唱歌，让你睡觉你睡觉，他打你作甚？打你了，伤你了，骗子不就升级为暴徒了吗，还能骗钱吗？为什么他们没有直接去抢劫呢？

去卧底吧。。。。

26 传销阴影里的那一抹光辉

扳着指头数数，

在传销江湖里，我已经挣扎了三年有余，

感慨万千之余，

偶然有心境重拾感性。

一个相识相知两年从未谋面的网友，一个年轻的、曾经的“出局老总”

凌晨闲扯些闲言碎语，

互道晚安后，

辗转反侧，

于是重开电脑，写下这篇随笔。

以往心态中，总是习惯从负面挖掘，

去寻找解释、逻辑、方法，等等

也确实忽略了那些发生在我身边，

发生在我耳边，

发生在我眼前的，
那些瞬间即逝的人性光辉。
纷乱复杂的周边因素，
造就了貌似无比阴暗的传销群体，
而这个群体之中，
在那篇异地传销研究者的宣言中，
极尽可能的集中了所有的负面元素，
来集中展现，
最为阴暗的一面。

而后，
总是在心中，
有种莫名的感动，
是因为那些，
黑夜之中，
一闪而逝的点点亮光，
会让阴暗面沉浸过多的我，
感到些许温暖，
犹若灯塔一般，
能够穿透迷雾，带来的指引。。。

与所谓公益所谓志愿身份来说，
得到的家属的些许认可，或所谓支持，
从未挂怀过，
而那些从未在口头有过些许支持，感恩，或所谓感谢的前行业朋友，
再偶然的网络问候中，无聊的电话调侃中，
直接，或者含蓄的对自己以往选择的后悔。。。。。
却是让我从未忘记。

山东某出局老总，

纠结与伞下出路，喝酒 N 次，借住过他的别墅干反洗的活儿，参与过三个异地盘，两个资金盘。而今终于回归平静，偶然的后悔情绪表达，让我由衷心细，淡淡的回复“有空到山东得好好喝一场了，呵呵”

某广东老总

为伞下不能发展的那些人，极尽所能找出路，却意外撞上了我，伞下没有出路就给钱打发回家，结果给了六七单的钱出去，自己赔的一塌糊涂，每天自己在家抓耳挠腮，还得在人前极力掩饰消极情绪，挣扎着抓住道德悬崖边的草。。。。

新疆一四年行业老总，

回家三个月后，只有一句话给我，“看看自己原来都干的什么事儿……”，然后，又是约酒，又是安排帮忙当地反洗。。。。。

南宁安徽某老总，

闲来无事，两人在一个屋子里交流半个月，闲聊半个月，来回讨论各种出路及可能性，开着车和我一起出去反洗农民体系。尽管我极力支持、甚至违背本职初衷教授坚持的技巧、躲避的技巧，却还是选择放弃，提前出局。偶然间闲聊一句话，“往事不堪回首”。。。。。

类似这样，淡淡的一句话，或者一个动作，
却远远比那些所谓的敬佩，赞赏，肯定，和鼓励，
对我要深刻的多的多。。。。
貌似如武侠小说一般，
来自对手的肯定，
才是对自己的肯定，
有时候都会觉得我很变态。
我总是被这种真性情感动的一塌糊涂，
类似这样的情景，
在网络交流中，更多。。。。
数不胜数，我都不知道有多少老总掩饰自己的级别和我交流。

然而，另一面
还有一些极端。

某山东老总，

三五个月给我打一次电话，总是不愿意说真话，每次总说自己母亲做到很高的位置，怎么办怎么搞怎么转型，国家现在什么态度。。绕了几次，才发现原来就是他自己是大老总，我说你何必呢。我连你电话都没记过一个，我从未问过你姓名，你真的就扭曲到这种程度了吗？

某南宁河南老总

你都对我发了多少次牢骚，“这个该死的行业。。。。。。。”我去南宁一次，约你一次，可你为什么就不敢见面喝酒？你在被抓去罚款之后，又对我保持沉默，甚至运用黑名单处理我这个异类？你真的连重拾坦诚的勇气都丧失了吗？

某南宁女老总

你下面都是亲戚，你走不了，上面人甩了你，我判断你的情况你说我都很精确，你是无法回头，无法面对家族巨大的损失，我也告诉你如何独立操作，体系大老总的黑社会威胁是子虚乌有，所有细节都提到，可你为什么也不敢见面，甚至接我电话的勇气都没有了。。。甚至我都找不到你 QQ 了。。。。至于这样吗，我有要求你回报什么了吗？我只是要求你不要乱发展穷人而已。。。。。。

类似这样的情绪，在很多我的 QQ 群里都有，
明明自己还在做，
遇到我了，还虚与委蛇应付我。。
有那个必要吗？
你做你的，
我说我的，
何必把自己装扮的人不人鬼不鬼的呢

传销即便是个再黑的阴影，里面也会有光辉
人性的光辉，
会在任何最黑暗的角落，
做出最有对比的视觉效果，
犹如黑夜里突然迸发的烟火，
尽管短暂，
但是，
我记住了你的灿烂，

来自于本性的这种真善美，
是任何黑暗，
都不能淹没的
尽管，
能和我保持联系的人，很少
能喝酒的机会不多，
能互诉衷肠的距离太远，
但是，
我们彼此知道，
有那么一些朋友，
曾经的行业朋友，
让我能够在内心深处，
让我感谢你，
感谢你让我见到那无法阻挡的人性光辉。

风雨之后的彩虹，
才是完美人生的终极阐释。

27 广西全境传销人群数量估算统计，南派传销迁移外地大致追踪

北海，随着市区的扩大，容量增加，实际传销人群数量有可能已经突破十万。绝大部分为大资本体系。

南宁，巨大的面积，周边县城，宾阳，黎塘，横县及其他，综合计算应该已经突破二十万。广西各地传销都将南宁作为搬家迁网首选之地。首府的好处就是多。大资本体系居多，连锁少数。

桂林，总人数仅次于南宁，市区，临桂，灵川，兴安，永福，都开始扩散，估计人数在十五万到二十万人之间。连锁绝大多数，大资本规模有限。

来宾，动作一直不断，力度一直有限，这是来宾的现状，总人数依旧摇摆在一五万左右。连锁体系居多，大资本极少数

贵港，3万左右。大资本和连锁体系混杂，资料有限。

玉林，这里信息少，看湖北和福建人群现状，估计人群数量4万顶天了。应该是绝大部分连锁体系

柳州，少，新近搬家来的有不少，很多人喜欢把来宾和柳州混为一谈。。基本可以忽略不计。体系有的话也是连锁体系。

钦州，爆发之后，归于平静，总体人数三万左右。操作层面接触不多，估计大部分为大资本体系。

百色，也是老根据地了，人数粗略估计2万不足，连锁居多。

防城港，两三万数量，连锁居多。

河池，都安今年爆发了。貌似迁移过去了不少大资本体系和早期11份连锁体系混杂。资料不多。人数粗算不足三万。

宜州，就去过一次，资料非常稀少，看操作是连锁体系，人数无法统计，一万之内。

梧州贺州，加起来能有5万顶天，连锁居多，有广东人的大资本体系存在。

全部统计预算，全广西传销人群数量在一百万之内，八十万左右上下摇摆。

那些喜欢吹嘘全广西三百万，四百万，六百万的猪头，可以闭嘴了。

=====

南宁北海的大资本体系，随着打击力度加大，所谓的“负面新闻”太多，大规模外迁。贵阳，四川，重庆市，合肥，湖南，江西南昌。远到山东，浙江，都有团队迁移的轨迹可循。最近北京体系在武汉的分支比较活跃。

广西之外今年最活跃的地区，合肥第一，密度极大。贵阳第二，新的歪理制造的有鼻子有眼。西安第

三，北京体系是永远的标杆，走哪里都有人追随。无锡，南京，杭州，南昌，威海，连云港，青岛，大连，吉林，武汉市区，重庆市区，都有发作的迹象。

宁夏固原的连锁体系，也开始四处搬家，贺兰是第一个站住脚的区域，大量河南郑州人被骗。愈演愈烈。

新闻上说青海都开始有大规模现象出现了，额滴神.....

云南今年在平缓期，红河被央视敲打之后，相关信息比较少。昆明郊区红河曲靖。

广东高州，湛江（吴川廉江聚集大量的安徽人河南人，操作及地方态度与广西如出一辙）老式连锁体系。

随着网络揭露的深度和广度不断加大，各种更纷乱的信息汇总起来难度更大。

传说中的九省联动，放了一个超级 BUG 出来，遁鸟？

是不是我们民间人士只能感慨一声“人口众多，地大物博”的副作用????？

金融危机来的真不是时候。异地传销，还要肆虐多久呢？

28 传销反对者的常见错误心理（这个章节是反洗脑心理分析）

笔者经常在网络中指导家属反洗脑方法，很多人都希望用釜底抽薪的方式，推翻传销模式不成立，或者推翻国家支持伪证，就可以阻止家人参与传销（对刚接触传销的人非常有效）。问题在于，深度洗脑者被大量的传销复制洗脑灌输，传销参与者学会不停转移话题和反问，在的亢奋情绪推动下，参与者会无意识的重复传销团伙灌输的歪理邪说，将反对者误导至这些悖论陷阱，站在这个基础之上，无论怎么说他都是对的。没有充分准备的反对者，无法适应参与者极短时间内提高数倍的诡辩口才，往往“理屈词穷”一败涂地，进而丧失耐心和理智，做出各种偏激行为，导致大量的亲情、爱情、友情被破坏。而这个感情破坏的效果，传销团伙却能做个顺水人情，“家里人不理解就回团队吧，以后赚钱了他们就理解了”，心理战术的把握简直是登峰造极。

初次接触传销是预防和反洗脑的黄金时间段，错过后，将耗费大量的时间和精力去争论讨论，而这个过程中，耐心的维护感情基础，是确保沟通的第一要素。传销的参与者和反对者，都试图用感情威胁家人而达到自己目的，传销者说：“你不参与不考察就是对我不负责，以后不要叫我妈妈了”，反对者说：“你要是去广西我就不是你女儿了”。耐心交流、倾听都是可以降低参与者亢奋情绪的，满嘴的“传销”“骗子”措辞会刺激那些缺乏常识的参与者，导致其丧失理智进一步疯狂。

传销参与者和外界的心理壁垒，基于传销团伙保密以及谎言邀约的习惯，传销参与者总以为外人不了解他的事业，从而拒绝交流，对家人总是说“没有调查就没有发言权”，如果不耐心沟通或者引导他说出来，交流很难继续。

参与者希望反对者去实地考察，潜意识中认为在传销地群体氛围下，可以运用环境因素，让每一个人有认同感。因此编制谎言、制造借口极尽所能的要求或者欺骗反对者去传销地。面对这种谎言邀约，反对者则认为这些可笑的谬论不值一驳，完全没必要去浪费时间精力，由此两者互不妥协，成顶牛之势，多次冲突后造成无法沟通甚至拒绝沟通，丧失反洗脑机会。

如果反对者有理有据，参与者则一步一步退守，最后的心理防线则以两种语言风格表现，一是“是不是传销不管，我看见现实看见别人赚钱”，这种话一般集中在素质较低人群中。另一种则是具备打太极的措辞：“仁者见仁智者见智，去了多考察，时间会证明一切”，这种措辞更多是集中在较理智和较高文化素质人身上。这时候就需要反对者根据性格，发挥感情和信任优势，缓慢降低参与者的亢奋，耐心沟通引导。

总结下其实很简单：如果你有决定权，你可以用各种方式下结论阻止他，甚至以直系亲属身份限制其出行；你没有决定权，你就只能引导。在“温馨”的传销团伙和声色俱厉的你之间，不要轻言放弃感情，感情的维系是亲人反省后回家的台阶。

29 传销之难，源于各种传销犯罪的分类混淆

打击传销的法律法规主要依靠《组织领导传销罪》、《禁止传销条例》，传销行为具有多面性、多样性。

从资金积累的角度上来说多层次只是一种形式，这种形式可以进行各种赤裸裸敛财的诈骗，可以进行直传两条例约束内的合法直销行为，也可以玩擦边球利用互联网跨境遥控操作。也就是说与各种诈骗手法组合就是异地传销或网络诈骗，与市场行为组合就可能是扰乱市场的传销，也可能是直销业违规的短期行为。

目前传销现状，异地传销未能根除，网络传销开始泛滥，直销业尚有不规范者；泛滥的网络传销中又包含有各种诈骗行为和合法资质的非法操作，而统一用一个宽泛标准来定义诈骗行为和市场行为，不作区分，造成大众对传销犯罪认知的混乱，也会干扰直销业的有序良性发展。

29.1 一类，最恶性的异地传销。

该类传销以异地居住，谎言邀约、五级三阶制为特征，或冒用直销公司名义，或打着西部大开发、连锁销售、资本运作为幌子，进行空手道诈骗行为，要产品没产品，要公司没公司，所有课程中均赤裸裸的宣传标榜各种欺骗性素材，肆无忌惮的欺骗。异地传销多以 380 万甚至 1040 万的诱惑，多数长时间参与者都是明知故犯，百万千万的诱惑和两三年牢狱的惩处力度，导致赔钱者、投机者会放手一赌，现有法律很难有效震慑。

由于该类传销是传统形态的传销，大多情况下均以传销定性而取证，因参与者在洗脑后否认自己参与传销、拒绝交代上下线关系，以及其特有的层层保密欺骗，造成极大取证难度；一些重灾区基层执法为了有效打击传销团伙的嚣张气焰，使用非法拘禁罪、教唆罪等，都是因取证难度导致的不得已而为之；如果地方政府不耗费人力物力长期坚持，短期内就会迅速恢复生机，形成屡打不绝的现象，执行难和低判罚力度是治理该类传销最大的瓶颈。

在异地传销的调查中，偶有遇到以诈骗、经济纠纷处理的成功案例。

29.2 二类，诈骗性质的非法集资类传销

以私募基金 PE、虚构国外基金、国外网站等各种名目进行诈骗，初始看起来有公司、有网站，其实都是诈骗行径，由于境外背景导致证实有难度，同时被执法机关发现后马上变更网站地址，变更发展下线地点打游击战，查证难度高。该类传销组织是网络传销泛滥化过程中的主体部分，流行与各个论坛和 QQ 群的 SMI、优耐克、白宫资本、黑石基金、红杉私募等等为代表，案例少但花样最多，随时换个名字换个网页就可以重新开始诈骗。目前案例大多基于关闭网站、屏蔽境外服务器、和积极的媒体预防宣传等操作。因短期性质诈骗手法低级，一定时间后会自行崩盘解体，同时因上下线之间互不相识，传销罪取证难度大，执法成本高，成功破获的案例所占比例非常少。

2011 年 7 月至 12 月，六部门在全国组织开展打击网络传销违法犯罪专项行动。据不完全统计，专项行动开展以来，全国 20 余个省区市的工商、公安机关共查处网络传销案件 100 余件，涉案金额超过 20 亿元，罚没金额 1.6 亿元，逮捕和刑拘网络传销头目 300 余人。以上数据与媒体调查的上千万参与者的网络传销，小巫见大巫，以极少数案例震慑各种名目不停变异的网络传销，会产生什么效果显而易见，明知故犯的投机者如过江之鲫。

29.3 三类，具备境外合法身份，在境外操作，国内拉人的传销，

以亮碧思、科士威、MDG-ABM-麦酷-美亚国际、立新世纪、月朗国际等为代表。在境外交钱或者汇钱至境外账户，国内发展下线。目前执法层面只能处理其在境内的行为，操作难度大，往往被执法机关查证之后，该类公司将责任丢给境内经销商团队，金蚕脱壳，导致屡打不绝的被动局面。一般执法操作只能局限于某一个区域的某一个分支团伙，以传销罪名执行居多，偶有非法集资罪名或诈骗罪名。

该类型往往都是能够长期存在的组织，其中以亮碧思为代表，活跃了数年时间，每年依旧祸害广东人无数。从法人主体上来说，主要涉嫌偷税漏税，非法运营，涉及现有法律的真空地带，如果以偷税漏税非法运营等罪名难以针对个人行为执法，又形成执法瓶颈。若让境外直销企业在国内设置过渡性分公司，令其处于直销管理条例的监管视线之内，则需要更新现有的直销报备手续。（需要注意的是，即便对经济发达国家来说，治理混乱的多层次营销也是一个头痛的问题，不能指望球踢到国外就能有个好的答案，更关键的是国情不同衡量标准不同。）

而境内传销分子看准这一点，效仿境外传销操作，用出口转内销的手段规避国内法律，其中以香港注册背景的世界通、蝴蝶夫人最为典型。

29.4 四类，具备国内合法身份，不具备直销资质未经备案，进行会议营销、人际网络营销的行为。

以天津天凯、易迅传媒、太平洋直购为代表。在处理上比较多样化，多有非法集资定义，也有较多采用传销罪定义，一般由基层执法根据具体情况选择。从整个预防传销的大局来看，该类型对大众造成的困惑最多，因其操作中诈骗成分少识别难度高，表面上看起来是符合经济学原理的市场行为，还能不定期的自我调整，很难从学术层面及时定性。往往媒体声讨一年还能活蹦乱跳，继续会议营销对抗媒体预防传销宣传，这种奇怪的现象已经不能用取证难办案难来解释。

对该类型行为，初期详细的备案资料、规则制定、资金监管、人员监管，看起来可以起到预防作用，但是以此作为前提，却往往会被别有用心者用来诱惑参与者，同时和现有过渡性法规也有冲突，会进一步导致执法部门公信力降低；这就需要在执行程序中，具有更细化的中间衔接环节，需要高超的政治智慧，在监管和公信力两者之间寻求平衡，而不是简单讲原则、粗暴的执行、无谓的踢皮球拖延时间。如此局面继续下去，类似太平洋的这种尴尬还会发生，公众也会继续放大“放水养鱼”的怨气，所以进退两难的源头在于法律操作的过多弹性空间，和面向对象的不确定性（传销会随时间进一步变异）。一个案例足以令大众质疑法律的公平性，何况如今泛滥的网络传销。

29.5 五类，具备国内合法身份，具有直销业操作风格，但不具备直销牌照的公司，无直销相关备案。

直销作为一种市场推广形式，很多地方都可以运用，小范围流行在各地的红酒直销、保健品直销、高附加值产品直销，都是一种复合经济学、符合市场规律的营销模式（但确实违法），目前以直传两条例为基础进行行政执法，偶有作为刑事案件处理的案例。这是目前不能逾越的红线，但是监管部门的视野之外，有很多小范围的小动作是处于灰色地带。这个类型在执法层面，力度大小很难掌握，可刑事处罚也可行政处罚，而执行力度往往会被传销操作中的各种诈骗因素、暴利诱惑因素、群体事件潜在因素所左右，缺乏针对性，法律执行中随意性较大。

此类案例非常多，很多传销组织者把制造商与经销商分开注册为两个公司，互为犄角相互依托，被法律追究的时候采取踢皮球的方式淡化自身责任，制造商踢给经销商，经销商踢给经销人员，提高执法难度。现有法律对此类行为也处于可管可不管的尴尬境界，说是直销也算，说传销也算，处理制造商好还是处理经销商好，纠缠不清。于是投机者寻找制造商，自己注册公司做直销团队，采用直销方式报备或不报备，短期性操作一段时间敛聚资金销声匿迹。此类行为是对直销业最大的冲击，间接导致政府提高了对直销业的戒备心理。

29.6 六类，具备国内直销牌照或已申请、已备案的公司，

直销业跨区域操作、过度宣传暴富导致的违规行为，目前以直传两条例为基础进行行政执法。媒体报道中基于对直销管理条例认识不清晰，强行以传销定义解释直销违规行为，也造成一定程度的误导，进一步模糊公众对传销的认知。

同时因现有法律所赋予的权利，在执行层会导致各种各样的权力寻租空间。在某些业务能力不足的基层执法队伍中，不利于取证的传销组织不抓，反而去对合法经营的直销人进行各种处罚，只因直销处于阳光表面，取证简单，只要找到一个切入点就可以滥用力，强迫直销人员就范。久而久之有些直销公司开拓市场过程中，为了规避不必要的麻烦，操作上反而越来越像传销（自行开网站、注册独立法人等），或者干脆有些直销人员在局部范围、短时间内，采取传销方式迅速敛财，披着直销外衣进行传销操作，严重阻碍了直销业自身良性发展。

29.7 七类，保险业涉传事件

良性发展多年的保险业频频涉传，足见社会的浮躁。我们很难从新闻中得知这类行为处理结果，也许更多行为是基于保险公司内部处理结果。

面对不停变异泛化的传销种类，最重要的就是前期预防传销的宣传。而混乱的认知导致预防传销的宣传事倍功半，没有细分的传销分类导致混乱的认知，形成一个恶性循环。异地传销的恐惧感和涉嫌传销的直销业负面新闻，均统而论之以传销，概念的模糊和泛化总是令一些公众摸不着头脑。限制自由、跳楼等恶性传销，常常以非法拘禁相关证据处理；而违规直销导致的则更多是行政处罚，但在预防传销的宣传中，媒体均以传销定义，造成大众认知的混乱。一概而论的传销定义会把诈骗和不规范市场经济行为混为一谈，把违法犯罪和违纪违规混为一谈，以至于在社会中，很多人会臆想黑色传销灰色化，灰色传销合法化，产生各种流毒最终嫁祸于直销，又导致政府对直销业的不信任与日俱增。

在执法层面的现实操作中，行政处罚和刑事处罚两种操作可大可小，造成权力寻租的空间；另一方面，各个传销类型之间的巨大差异，受害者及受害者家属会有不同的诉求，同样是传销案件，组织领导传销罪不退赃款，非法集资罪名却可以有限退款，导致不必要的社会矛盾。

以组织领导传销罪要件作为前提处理，对直销违规行为则过于严厉，会对直销业自我调整的发展产生不良影响；但对于异地传销取证又过于苛刻，难以震慑犯罪分子体现法律尊严；而对网络传销的跨区域性质而言，办案过程中取证的过程会产生过多办案经费（跨省甚至跨境），在基层执法中难免会产生消极怠工情绪。

传销组织发展到一定程度会有相当人数的群体，基于其经济邪教的本质，如何有效预防群体事件发酵、发生，在建设和谐社会中具有非常重要的意义，清晰的预防传销宣传和明晰的法律操作，可以避免不必要的社会风险，所以面对传销诈骗手法的各种变异，细分化差异化的法律手段显得尤为重要，细分之后才能完善治理传销的长效机制。

尽管现有法律操作简单有效，看似大智若愚大巧似拙，飞速进化演变的传销犯罪趋势下，弹性空间导致各种负面效应，弊病丛生。负面效应是否已经大于正面效应，也许这个问题只有有关部门才能精准给出答案。

30 （资本运作，连锁销售）脱离传销行业的各种方法，要钱的方法。

行业是个无底洞，无限制的拉人垫背，无限制的抵押个人信誉。来五个人才能保住一个人的投资这种投入和产出差距太大。不要认为现在没事以后就没事，行业之所以现在一直存活，就是因为每年都有大部分人放弃，所有人都想坚持，但是却无力对抗调控（打击传销）。

与其他传销相比，南传被媒体宣传、被打击力度较大，所以只能发展有信任度的亲友。那么这种情况就导致自己的下线不是亲戚就是朋友，搞明白了行业想走的时候都很难。我们这里说下各种方法

一：不声不响的自己走，随便找个借口走，身体不适，家人激烈反对等等，没有钱等等，回去以后再和伞下里知心的人，在电话里慢慢沟通。记住这个被沟通的人口风要紧一点。如果回家时间较长了，两三个月后，可以找团队里口风不紧的人说，慢慢把事情说清楚，把意图说清楚，让他自己做选择，进而由他去影响别的人。记住提前打好预防针，上面肯定会说你是消极分子，隔离封杀之类。这种情况下就不要钱了，能脱身就不错了。

二：一起走，伞下和自己互相信任，把事情都放在桌面说，每个家庭里找说话有力度的人就可以了，不要让那些口风不紧的人参与这个交流。大家一起谈，一起面对，一起选择。一起要钱都可以。谈好了，想坚持的坚持，想走的一起找上面人要钱就是，记住找的人一定要有钱，没钱你再折腾还是没钱。

三：反技巧，用正面语气散布消极思想，甚至对上面人也说，多说几次上面人会把你打包出局，这种方法适合和伞下关系不太好的团队。制造出来的结果就是你们赶走我的，不是我要走。

四：家族式处理方法，一起走，一起沟通。一起要钱。

五：团队平移，找其他人际网络（有合法身份的），嫁接过去，这种情况适合人数较大的团队，但是前提是团队上层整体意见能够统一。这样做还是有一定风险，但是可以完整的把人都带出来，杜绝所有未来

可能发生的追债、责任、法律等等大风险。适合掌控力强的团队领导操作。

六：别闲着，在当地找工作或者做个什么生意，慢慢等老总有点钱后挤牙膏挤出来。当然前提是不把事情说破。

七：转让，找推荐人，或者找老总，无论哪个，抓住不放手，让他转让就是了，这是单个人脱离最常用的方法。前提是你找的这个人，或者推荐人，人品不是很差，还有能力发展。转让成功的概率大概有百分之十几的样子，看运气吧。推荐人人品不好，转出去了也不给你钱，这种事也常见。多数都是转不出去。或者拒绝转让，要求自己转让。

注意一个重点：如果你没有足够的强势背景支持，不要公开矛盾，一定要私下交流。一般情况下，你公开了矛盾揭穿了行业保密内容，老总觉得你已经破坏了，给你钱和不给你钱都没什么区别，所以一般都会无限期拖或者干脆让体系和你断绝来往。所以你要给老总传递一个精确的信号，给我钱什么都没事，不给钱你什么事儿都可能发生。用毛主席的话说就是：核武器最大的威力是放在发射架上。比如：某经理想要钱老总却没钱，这个经理天天就在体系居住区附近来回走动，和基础一直保持良好关系，但是什么都不说，这都足够要老总发疯了。

要钱的方法：

首先，是目标人，一条线上的任何人都可以，并不一定是推荐人，尤其是推荐人还在迷迷糊糊的时候，找推荐人就是被踢皮球，往往老总踢给大经理，大经理踢给推荐人这么来回踢。所以找到一个盯住就行。

其次，是目标人是否有钱，确定好这一点非常重要，没钱的你干着急。判断一个老总有钱没钱，参考分钱图就是了，一般伞下两条腿产生五六个老总大概能吐个三十万左右。三条腿产生六七个老总能吐七十万左右。如果是新老总或者单腿发展的老总，基本都没什么钱，别找他了。

其三，是确定目标人做人态度，或者说脸皮的厚度。脸皮薄要面子的人、素质较高的人，而且你能掌握他家庭住址等私人信息的情况下，可以敞开来谈。没素质、没文化、喜欢吓唬人（说自己认识黑+社会的），这种人往往会躲避，找到了人就不要轻易放走，围着不放，慢慢谈，谈的过程都做好证据，以防万一对方报警绑架，这样拥有足够的证据后，对方报警也必须先行接受惩处，那么对目标人来说就是把钱交罚款、坐牢，还是还钱给你。说清楚，由他自己去选择吧。

其四，过程中不可以，尽可能不要采取武力行为，避免过激行为导致刑事案件发生，请遵守法律。

其五，回家后一直找目标人，就像高利贷和要债公司的人一样，天天跟着，让他走哪儿人丢哪儿，有些没素质的人就是吃硬不吃软，这个方法是运用最多的。你要知道他还想做的话，就必须保守秘密进行谎言邀约，你这样折磨他，什么人都发展不到了。

其六，收集足够的证据，把他车开到公安局门口停着，给他打电话说，不给钱我就把车开进去报警，证据我这里都有，给你两小时时间给钱，再不给我就不要了，车就给警察去。

其七，有律师朋友，有法院关系，以诈骗罪名义申诉即可。不要谈传销不传销，因为诈骗罪可以退赃，传销罪不能退赃。一涉及传销则会把事情复杂化，要钱就很难了。

相关证据要素：

体系图：必须的，自己手画一个就是了，画在纸上的和嘴上说的完全不一样，警察需要的是纸上的书面证据，切记。上下线关系，名字，住址，电话，人数越多越好。

申购单、银行小票（转账或汇款凭据）、其他相关收据等书面证据：申购单很难搞定，一般都被收走了。银行小票如果在手，掌握好就是了，这个东西很重要的。如果你想去银行取证的话，必须要立案后由执法机关出面才能做到，所以不要指望银行帮你证明什么，这是先后顺序问题。

活动规律：大经理室开会地点，开会时间，开会人数，老总出现时间地点，聚会人数等等。这些都是非常好的机会，一般举报后有这样的机会，警察会非常积极参与（个别绑架经济程度较高的城市不会），因为这个时候抓人很方便一次性都抓全了，这也是为什么开会要低调要保密的原因。

自己合理合法制造的证据：录音录像，录音很简单了，一两百的录音笔就可以了，录像则多是用手机，或者在电子市场买针孔。内容说起来是越多越好，其实是关键性的东西才有用。比如和老总私下交流的过程，和大经理私下交流的过程，这些证据在录制的过程中，如果对方有任何偏激、恐吓等行为和语气，都

会是非常好的证据，当然涉及行业保密内容的谈话更好了。

电话录音，同理，电话短信，同理，这些都要保存好。

即便警察接手后认为这些证据不足以上法院走流程，这些也足够拆掉整个体系，和目标人谈话的时候，就告诉他，你愿意自己赚钱我不干扰，给我钱我什么都不说，不给钱你也别赚钱了，更多的人会找你要钱的，你自己选择吧。

最后提醒，对于一些脑壳死硬嘴巴死硬的狗屎老总，把体系名单罗列好，电话号码整理好，把名单公布在各个反传销网站、团队所在地政府网站、团队家乡网站-论坛曝光，想赚钱没门。。。让他一辈子抬不起头，让他的团队一辈子抬不起头。这是最温和的报复，也是最有力的报复。

31 非黑即白的传销逻辑

传销洗脑过程中的行业思维，体现出来的分段逻辑和死逻辑分析。

死逻辑，是反洗中最要命的，文化素质低的人，往往是无处下嘴说。

集中表现如下几个典型洗脑逻辑

一，非黑即白的二元逻辑

我们是合法的，电视上说打击传销是调控，公安部也是调控，报纸是调控，新闻都是调控。

这个措辞彻底撕碎所有的国家态度，法律，报纸，电视对传销的报道。反正和连锁、资本搭边的都是正面调控，所有不好的都是负面，都是调控，非黑即白的二元逻辑是非常符合普通老百姓的思维。但是他绝对不会去思考这么个鬼话有什么问题。

世事无绝对，在这个话里面，已经形成绝对了，行业是绝对没有错的，怎么说都没错，要么是好的，要么是调控，这个严重不符合逻辑的说辞，连高素质人都被忽悠的一塌糊涂。

当你反问他警察知道某人是小偷的时候为什么不抓？他不会去思考为什么，只会习惯性的准备下一个反问来洗你的脑袋。（所以，平静和谐的交流环境，是非常重要的，信任感是前提，铺垫是必须的过程）

这个环节上，要准备足够多身边的例子去引导

二，前后矛盾的分段逻辑

这个在反洗中最耗时费力的一个问题，对深陷传销时间比较长的人，是最难的处理的一点。

大致按几个逻辑段分开描述

1...新人期：什么都不怀疑的，什么都是好的，合法的，赚钱的

2...三个月后老人期：钱没有刚开始说的那么多，约人远远比想象中的难，市场破坏避免不了，好像确实是传销

3...一年左右，下面多少有些人，自己有点级别了：问题多多，发展太难，坚持太难，费用太大，个人信誉损失惨重

4...各种现象都看到听到了，还是认为坚持就能成功，只有放弃没有失败（这话也是从直销学来的）

这四个逻辑段，在讲述中，交流中，他会一步一步退守，无意识的放弃很多，换一个立场来坚定自己。

常见的现象如下：

你说清楚了第一个阶段的问题，他接受是非法的传销，但是说确实有钱赚。。。。

你说破第二个环节的问题，他接受难度很大，但是只要坚持，或者总有侥幸心理自己会弄点钱。

你说到第三个环节，他会说进退两难，下面亲人多，对不起下面人，要负责，要健康。

搞定第三个环节，你继续说第四个环节，巨大的危害性，牵连的亲人很多，这时候他要是丢出来一句“资本的积累都是血淋淋的”，或者“不见得李嘉诚的第一桶金就是干净的”这一句话，基本上来说，他已经明白一些事情，只是单纯放不下欲望下决心离开。（如果有人很坦然的说出来这句话或者类似的话，这个人品品质恶劣，不值得劝说，是个谩骂的好靶子）

这时候最令人无奈的事情往往在这个时候发生，说着说着，他会掉头和你说第一个阶段的说辞，合法啊，国家支持啊，完全忘记了自己刚才那些推翻的论调。

你继续谈，那么他会回到第二个环节继续绕，侥幸心理上，操作上，健康操作复制到位等等，他又忘

记了他自己刚才说的非法传销结论。

一直就在这四个逻辑分段里面来回转悠。

传销人的行业思维里，最缺乏的就是逻辑连贯性，线性的逻辑思维在这里很难串联起来。

他是绝对不会思考自己这整个一条逻辑线上，四个逻辑段之间的自相矛盾。

不停的为自己找借口，看起来你怎么说他，他都有道理，其实错的一塌糊涂。

而且在交流这些之后，他给别人上合法课的时候，还是振振有词，甚至讲的痛哭流涕。非常入戏。

完全会忘记一些事情，完全忘记自己所有知道的反面元素

32 南传密码（资本运作连锁销售）十二：真假体系的问题

如果是还在做的人，自己理性思考，自己验证，不要重复体系里的话，自己动脑动手。体系里的人强调自己真体系的时候，往往都是习惯性说出口，没人会说自己的熟人都是坏人，或者都被骗。他们和你是一样的思维，习惯性说出来的。当然老总也是如此。

如果是家属想劝家人，建议在这个问题上回避，因为都是纯粹的主观认知，无法证实居多，而且即便是证实了，还会牵扯出其他的很多狡辩，会误导你越走越远。所以回避这个问题，到最后再说这个问题，其实到最后了，这个问题也就是不是个问题了，不用解释。大部分都是绕来绕去的说空话，给你一团稀里糊涂的棉花，你反驳都无处下嘴用力。

-----没人可以用找警察，找政府的方式来证明自己是真体系，往往说到这里都是什么“低调、暗中支持”等等敷衍了事。然后再逆向解释为什么低调为什么暗中支持。绕来绕去的车轱辘话一大堆，绕你半小时一小时，你也就忘记了这个细节。而这个绕的过程之中，最重要的还是你和推荐人的信任其作用，所以不要看人，要看道理。

-----各种真假体系的说法

“真体系是走工行的，走其他银行都是假的，北海常用。

“真体系走国家银行的，走现金的都是假的，各地通用。

“真体系是资本运作，连锁销售是假的。。。。。无语

“真体系是连锁销售，资本运作是假的。。。。。无语

“真体系是有公司有产品的，否则就是假的。。。。。无语

“真体系是没有公司和产品的，否则就是假的。。。。。无语

“真体系是XXXX,商会商务是假的。。。。。。。。。。。无语

“真体系是异地运作的，网络上的网资都是假的。。。。。。。。。无语

“真体系使我们这样的，他们做歪了。歪不歪实在没办法说清楚，也是无语。

（以上四种狡辩，请绕行，不要较真纠缠在这个问题上。这几类都是常用的狡辩，这种狡辩他们也拿不出什么真实存在的证据证明，往往就是一口咬定，都是基于对自己团队、推荐人的信任做出的直观性判断。当然你可以恶心他“他们说他们是真的，上次被抓只是正常调控”）

“真体系是国家操盘政府控制，他们是私人操盘。说来说去还是绕圈子说空话，反正没办法验证。

“真体系是有身份的人才能做的，那些小青年，睡地铺的，都是假的。其实广西各地都有很多睡地铺的团队，邕宁贵港岑溪河池很多，曝光力度反而比这些有身份人多的体系还小。

“真体系是不限制自由的，所有的南传都不限制自由，都不没收手机，外在看起来没有任何暴力行为。

“真体系是按我们的业务洽谈来执行的，如果愿意仔细分析业务洽谈里的百分比，就可以证明所有体系都是假的，没真货。连锁体系常用，尤其是来宾搬家出去的。请参考南传密码里两个关于五级三阶制的分析。

“真体系警察抓了会放的，请参考南传密码万能的负面调控一篇里，关于既得利益的描述。并了解相关层层保密操作的细节。

“真体系是有政府人员对接的，银行工作人员，警察啊什么的，请参考南传密码万能的负面调控一篇里，关于既得利益的描述。

“真体系的老总被抓了，上新闻了，但是我还能看见他。请参考南传密码万能的负面调控一篇里，关于既得利益的描述，以及警察执法细节的操作，根据理智自行判断。

“真体系是会一分钱不少的，按时发放工资的。不发工资体系就是卷款跑人的，这种体系只能昙花一现，不会多次出现在你眼前。万一遇到打击传销（调控）工资不按时发了，则还会找到借口来继续掩饰。

“真体系是有公司的，我去过公司。除了四川绵阳新时代名目的 10 份体系，有这种操作确实存在，其他公司都是假的（被借用，所谓暗线的说法），说这话的人往往就是脱口而出，没过大脑，其实没去过。公司名字很多：北海华源、深圳文斌、贵州绿源、绿之韵、亮肤堂、北京华源、海南华纳、新加坡派隆等等，非常多。每个地方还都有不一样的，很难统计。同时三高人群较多的体系会演变出其他的说法，什么传统文化复兴，什么什么开发，不停翻新花样。记住一点，在非广西的 11 份 21 份体系中，非常强调公司的存在性，因为每次老总高下下来，都是扛着公司派人视察的旗号下来的。

“真体系是我们体系这样的，有钱人很多，当官的很多。这种话一般很少说出口，但是都是潜意识里的想法。有钱人和当官的识别能力是很高，但是不代表他们就不会被骗，也不代表他们知道事实了以后会和你说实话交心。更不代表他们做的事情是合法的。他们亏得起，你亏得起吗？他们知道为什么要低调，你知道为什么？参考南传密码老总操盘白皮书里面有答案。

-----用一种比较现实主义的方法来说真假体系

就是抓住的是假的，没抓住就是真的。一个大体系里面被抓住的分支是假的，没被抓住的就是真的。

看懂了这些，就知道为什么不能在这个问题上绕圈子了。说这些没用，不如说能不能赚钱，更方便实用。

33 破坏市场的方法，暴力与温和的协调

破坏市场，是行业人最怕的事情，即便对老总来说，不发展人还得要脸，所以这个方法是所有行业人恐惧的根源。（当然总有些单纯的笨蛋，认为做网络市场可以做大，那你去试试呗，被砍的时候就知道了）

破坏市场的目的：要钱，或者阻止其发展自己家人，避免被纠缠洗脑。

破坏市场的准备：既然准备破坏市场，那么就做到最大程度，或者让对方感觉到你最大程度的准备。你了解对方私人信息越多，破坏力越强。你了解他全家人工作地点，人际圈，对方越恐惧。当然如果你不知道住址，不知道细节，这方法也就没什么用了。

破坏市场的各种方法：

用大嗓门嚷嚷，这是最直接的。

匿名信发给对方工作单位、家里。

匿名电话打给对方工作单位、家里。

匿名在互联网曝光，当地家乡论坛，所有反传销网站论坛，团队所在地政府公安、工商网站，相关城市贴吧散布信息，最好准备点详细资料。人员名单越多威力越大，备注上所有人的背景，威力则是原子弹。

破坏市场的人不一定需要是你自己：找其他人，发挥作用就是了。不要把自己逼到绝境，发挥下想象力就是了。对于做传销行业的人来说，市场就是生命，偏激的人会恨你好几年，所以隐蔽的方法保护好自己。

破坏市场的语言：XXX 在某地传销，做 69800 的资本运作传销，拉三个人，说是什么 1040 工程，能赚多少钱。

温和一点的语言：XXX 最近经常说假话，经常带人去别的地方看什么生意，很不正常，请大家注意。

对那些网络上扯感情的骗子，搜罗他 QQ 空间所有好友号码，挨个发消息提醒就是了。

记住一个重点：在破坏过程中强调一个话“这些传销都是谎言邀约”，等你去听课洗脑的时候才会告诉你是什么事情，在家里什么都不会说的，而且满口假话，他们称之为保护市场。