

# 起底南京桥北传销



南京警方捣毁传销窝点 CFP供图

## 传销故事

### 自杀唤醒做发财梦的兄弟俩

最近两个月以来,来自湖北的小林一直很纠结,他想尽快搞清楚弟弟投资的项目,到底是国外引进的新资本运作,还是传销。

今年5月下旬,小林从湖北武汉一所大专校会计专业毕业后,正愁没合适工作时,接到弟弟小伟的电话,请他到南京帮忙考察一个投资项目。

小林如约来到南京后,在南京火车站见到了小伟。以前那个不懂礼貌的弟弟,现在已完全是另外一个人了。兄弟见面,还一番握手寒暄,那派头一看就是见过世面的人。

后来,小林被带到了南京桥北天润城街区一栋居民楼。放下行李,稍微休息后,小伟就说带他欣赏一下大城市的风光。当天,两人从长江大桥到夫子庙,再到侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆,最后游了玄武湖,晚上才回到天润城的住处。

第二天吃过早饭,小伟带着小林去拜访一些朋友。后来,小林得知,这些朋友,投资了一个叫“1040阳光工程”的资本运作项目。这个项目,宣称一次性投入69800元后,再邀请其他投资者加入,形成自愿连锁经营的资本运作,3年内将有1040万元的回报。

在小伟的安排下,小林到几个投资者“家中”考察后,觉得弟弟做的事有点像传销。可随着考察的投资者增多,他越来越分不清,这到底是传销,还是资本运作。

纠结中,小林叫来了自己的大学同学小周,希望这个好哥们儿能

帮自己鉴别一下。

“传销,这就是传销,交的钱不拿去做生意,没有任何产品,靠拉人头赚钱。”小周给了小林答案,并建议他们一起离开。

听了同学的话,小林劝弟弟跟自己一起离开。为了证实自己参与的资本运作已有了收益,小伟甚至还把自己的一张银行卡最近3个月来的交易明细打出来给他看。而银行的交易记录显示,每个月他的账上都有6000多元的收益。

后来,小林见到弟弟的收益后,不顾小周劝阻,决定留下来一起干,小周则自己离开。不过,离开后,他到浦口公安分局泰山新村派出所报了警。

在警方展开行动之前,小伟和小林得到一条消息,同为“1040工程”的投资者沈某,今年5月30日,在南京栖霞区出租屋内上吊身亡。

沈某是他们的老乡,也是“1040阳光工程”的投资者,还把儿子和准儿媳拉了进来,家中10多万元存款都砸进去了。做了一年多的发财梦,却发现除了每月少量的钱到账外,根本没宣称的那么多收益。

后来,因为儿子结婚要钱,想要把投入到“1040阳光工程”的钱拿出来,却不知道找谁拿。一家人渐渐清醒后,沈某认为走错路,连累家人,选择上吊结束自己的生命。

老乡的自杀,带给小林和小伟不小的震撼,两人逐渐从发财梦中醒来,并配合警方,端掉了他们所在的传销窝点。

## 传销的蝴蝶效应

### 畸形繁荣 居民生活空间被挤占

到底有多少人在南京桥北地区搞传销,目前还无法得知。不过,现代快报记者在桥北天润城、旭日爱上城等片区探访时发现,随着传销人员的大量涌入,当地居民的生活受到影响,一些百货店和便利超市的生意兴隆,房产中介租房业务也倍增。不过,小区居民的生活受到打扰,也给物业管理增添了不少麻烦。

“这伙搞传销的人走了,我的生意也一下子冷清了,比原来少了六七成。”8月1日上午,说起清查传销人员后的生意情况,在浦口旭日爱上城开小超市的韩女士无奈地摇头,“原来一天能赚个

两三千块,现在一天最多赚一千块钱,我好几个开店的老乡都准备把店转出去了。”

韩女士是安徽人,前些年在旭日爱上城买了房,搬过来并开了个小超市。2009年刚拿房那会儿,生意很差,只能勉强维持,物业费收不上来,更不用谈管理了,最后这样的小区就会面临没有物业敢接的境况。

陶波认为,从长期来看,小区如果一直被传销人员占据,只会是一个恶性循环。小区里如果传销人员多,正常想租房的居民就会考虑较多,而房主房子租不出去,只能降价出租,或者还是租给传销人员,而业主也抱怨了,必然跟物业公司之间产生矛盾,物业费收不上来,更不用谈管理了,最后这样的小区就会面临没有物业敢接的境况。

“我不敢说百分之百,但只要到我手里的,如果是搞传销的人,至少90%我都能认得出来。”小刘是明发滨江新城附近一家房屋中介公司的职员。

工作近四年的他告诉现代快报记者,周围的多个小区,只要是租房子的,10个租户里就有8个是搞传销的。“没有这些人,房租也不会涨得这么快,这么高。”

据小刘介绍,2010年左右,明发滨江新城的毛坯房租才四五百元,就算是装修好的也不会超过2000元。可是,自从2012年前后来了大批的传销人员,房租的价格就一涨再涨,“现在就算

是毛坯房,月租金也已经涨到1000多元,如果是精装修的,价格都要在2500元以上。

小刘称,现在的传销人员,对租房要求还比较高,一般都要家电配套齐全,至少也是个简装房。传销人员大量涌入,还催生了以转租房屋赚钱的情况,目前房管部门此前,警方就曾发现,一人在桥北小区租下了60套房子,其中转租的大部分是传销人员。

不过,针对近期多部门联合查处传销的情况,目前房管部门已要求所有房屋中介签好的房屋租赁合同备案,要求中介配合相关部门严查传销人员。

## 打着“资本运作”的旗号,实施隐性人身控制,靠“成功学”洗脑 现代快报记者经过多天调查,揭开传销新骗局

### 小区环境被整个儿毁了

“就好像一阵风一样,自从合肥严打传销之后,这些人就全都迁到了桥北这边。”说这句话的是旭日爱上城小区弘扬物业公司的副总经理陶波。旭日爱上城一共有三期,第一期在2009年开始交付入住的。“那时候桥北这边还比较冷清,入住率不是很高,周边配套设施也比较少,但小区刚建成,环境非常好。”

随着桥北的不断发展,尤其是永辉超市开业后,让桥北周边开始热闹起来。2012年时,物业在管理中发现,小区有疑似传销的陌生人员出现,但并不多,也就三五户的样子,并没有产生太大的影响。可是从2013年开始,就不断有市民到物业投诉,说小区人员嘈杂,噪音特别大。“传销人员多,一户住十来个人,一旦上课晚上噪音很大,可我们毕竟不是执法部门,没有执法权,只能劝说。”

传销人员增多后,因为没有门禁卡,单元门人为损坏的情况就经常发生。有时候物业前一天接到居民要求维修的电话,第二天上午修好了,居民晚上回家时却发现还是坏的,因此对物业有很大的意见,类似的小事不断积累,就有可能产生很大的矛盾。

传销人员多了,不仅居民自身安全无法得到保证,公共资源也遭到占用。包括电梯的使用频率、小区环境的破坏,都让业主对物业产生了不小的误解和矛盾。

陶波认为,从长期来看,小区如果一直被传销人员占据,只会是一个恶性循环。小区里如果传销人员多,正常想租房的居民就会考虑较多,而房主房子租不出去,只能降价出租,或者还是租给传销人员,而业主也抱怨了,必然跟物业公司之间产生矛盾,物业费收不上来,更不用谈管理了,最后这样的小区就会面临没有物业敢接的境况。

“他们确实带动了桥北的经济,像我们这样的小店、一些早餐点,还有做‘马自达’生意的人,绝大多数都是靠着这些传销人在赚钱。”

## 为何偏偏是桥北

南京桥北地区因为超大型新建小区众多,加之价格的优势,投资购房者较多,因而空置房相对较多。传销因为是人骗人的把戏,所以基本上都是吸收外地人加入,本地人对他们来说,不受欢迎。为了逃避警方的打击,他们采取化整为零,三五人组成一个临时家庭,租住在一起,甚至放弃了以往控制人身自由的方法。如此一来,就需要大量的空置房,而桥北地区的超大型新建小区正好符合了传销组织存在成型的基本条件。

“这个所谓的‘1040阳光工程’,也是近两年才在南京桥北发展的,以前是在合肥。”据南京浦口警方相关人士称,合肥那边房租比南京便宜,本来是更适合这个传销组织的。随着当地警方和工商部门打击力度的加大,这伙人才挥师东进,在南京桥北逐步发展,并安排扎寨。

## 揭秘新型传销洗脑过程

提起传销,大多数人都会联想到骗人到传销窝点后,收缴手机、限制人身自由等,强迫新加入的人发展下线。不过,从目前的传销发展态势来看,已经从传销贩卖实物转为经营理念,从集中授课转为个别洗脑,从发展本地市民转变为只发展外省市民。在南京桥北的这伙“1040阳光工程”传销组织,有了很大的变化,不扣手机和钱财,不想加入的可以随时走人。留下自愿加入的,有事也可以请假离开。

他们到底是如何控制传销网络,如何给新人洗脑?现代快报记者将为你揭秘一整套严密的“洗脑”过程。

## 第一步:带新人南京一日游

传销人员以考察投资项目或合伙做生意等形式,把新人骗到南京后,新人会受到热情接待。行李放下后,接待的朋友会安排南京一日游,去的地方都是夫子庙、玄武湖之类的免费景点。其间,对方不会提起任何有关传销的事情。

在南京一日游中,位于玄武湖旁的南京规划展览馆是必去的地方。到了展览馆后,接待的人指着展览馆的沙盘,指指南京城的一些住宅片区规划,说这些都是国家为支持他们资本运作而做的“大手笔”。

## 第二步:带新人串门拜访

新人会被暂时安顿在早已准备好的一套房子里。而这套房子里住着三五个人,大都是新人。有了前一天的游玩后,第二天新人会被带着去考察他们所谓的投资项目。而实际上,是及时找借口带着新人串门和拜访其他“投资者”,让他们帮忙给新人“洗脑”。

在拜访的过程中,各种讲座和交流开始,包括同级新人交流、高级别的主任和经理讲座。主要内容是提醒新人,他们目前的现状很差,社会地位低,收入低,而且干的都是苦活。一旦发现新人意识到确实混得不好,他们就开始宣传他们投资事业的光明前景。

## 第三步:学习和解读“成功学”

在新人逐渐进入状态的过程中,洗脑的课程也会变化。他们会推荐给新人类似《最伟大的推销员》之类的一些书籍,并继续描绘他们这个资本运作模式的先进。

一旦新人开始认同他们的想法后,主任或经理就会开始讲他们“资本运作”的方式。

在这个过程中,会让新人学习“生活经营管理20条”,并让他们用笔记本写读书笔记。

同时,不忘请“投资人”中目前做到高层的几个人,他们会穿着名牌,开着豪车登场。他们以行业成功者的身份,鼓励和激发新人以及他们网络中的其他人。

## 第四步:营造团队积极向上的氛围

新人一旦开始接受他们的观点后,接下来更疯狂的洗脑开始了,推荐他们读一些成功学的书。他们经常聚在一起,开致富讲座以及演讲,营造一个积极向上的氛围,让新人感觉他们在为一个有希望的事业而奋斗。

早上内部学习,然后是串门拜访,晚上则是各种讲座聚会,以及一天的总结。传销人员的生活模式基本不变,新人进去后一旦被模式化,就很容易陷入其中不能自拔。一旦新人产生动摇时,就有人不停地给你灌输发财梦。

## 第五步:交钱并动员发展下线

经过前面4步的洗脑后,大部分新人会深信不疑。这时,他们就会动员你投资69800元,购买21份投资股份,加入他们的团队,为了美好的事业而奋斗。一旦交钱后,会一次性返还“红利”19800元,而带新人加入组织的人所在网络的经理,则可分

1万元。

接下来,就是看你拉下线的本领了,下线越多,说明事业做得越大,拿到的“红利”越多。而对那些不认同经营模式的新人,他们会找组织里的经理甚至总管理级的人出面“引导”,如果还是“冥顽不化”,绝不强留。

## 警方重拳出击

### 数千人被遣返 76人被刑拘

南京江北地区的传销,不但对小区的管理带来了影响,也给当地的社会治安带来了影响,甚至还出现因传销导致的刑事案件。

今年5月28日,南京浦口公安分局成立了由15名民警、50名特勤人员组成的专业打击传销队。打传销队成立后,采取了挂图作战、分组包干的形式,对桥北地区的出租屋进行拉网式排查。同时,警方还发动了小区物业、业主以及社区居委会工作人员,一起对传销窝点进行

排查。

今年7月23日,南京浦口警方在前期摸排的基础上,动用了包括持枪特警在内的200余名警力,分成10多个小组,在桥北多个小区同时行动。一共清查了近百套出租屋,抓获了500多名涉嫌传销的违法人员。在这些人中,有普通的打工者,有刚毕业的大学生,甚至还

有一些西部地区的公务员等。

为了将这500多人带到警方指定的地点,对他们进行反洗脑教育,警方调来了6辆大巴车,运了2趟,才把他们带走。值得一提的是,不少传销人员被抓后,在等待被大巴车送走时,居然还面带微笑。

据浦口警方相关人士介绍,从今年5月份开始,警方开展打击传销专项行动以来,已经打掉7个盘踞南京桥北地区的传销体系,刑事拘留76人,逮捕43人,遣返回原籍4000多人次。

针对传销人员容易回流的情况,警方决定在租房方面进行控制。对桥北地区所有的空置房,都进行严格的租房登记管理。同时,已被清查的传销人员,警方都会登记,被遣返后,若他们再回到浦口地区,一旦再去租房等,警方就能及时发现,并劝离。



警方清查传销窝点 警方供图

## 心理学家

### 传销依然是“杀熟”坑己害人害社会

南京航空航天大学人文学院社会学副教授邱建新在接受现代快报记者采访时表示,传销实际上就是为了个人利益而“杀熟”的一种手段。这其中有其的社会结构原因,也有特定群体结构的原因,就业压力大是其中一个重要的因素。

不过,邱建新认为,传销骗局在中国泛滥的最重要原因是,大批受骗的人们为了挽回个人的利益,轻易地越过道德的界线,利用传统社会中的血缘和地缘关系造就的特殊信任关系,通过金字塔的结构冲个人业绩,在金钱面前异化传统关系“宰杀熟人”。

“他们利用这种‘特殊信任’作为营销手段,并以高额回报做诱饵,这已经突破了人及社会的信任底线,是一种反信任行为。”邱建新说,这些传销人员的重灾区、高发区主要集中在城乡结合部附近,难以监管,而且实际上还会对周边消费起到一个拉动的作用。因此,个别地区甚至会出现地方保护手段。

实际上,这些人本身在获取财富的观念上没有一个正确的认识,其中不少都是低收入群体,还有不少人现实生活在严重不满,希望通过自身努力赚取金钱,但又不懂得什么样才是真正科学的、正确的获得财富的方式,总想着一夜暴富,心存侥幸。传销的骗局导致好友反目,亲朋成仇,它的危害性更甚于一般的欺骗。

“不仅让传销者和消费者蒙受物质上的损失,很多传销者明知传销是一个陷阱而故意将亲友拉进来给自己‘垫背’或借以解脱自己的困境,而且瓦解了人与人之间信任关系和社会伦理规范的底线。”

此外,由此造成的刑事案件增加、家庭纠纷增多,甚至有人倾家荡产。而传销本身较有组织性,人数众多,一旦引发群体性事件,后果将不堪设想。因此,这就需要政府部门重视,公安、工商加大查处监管力度,同时市民自身加强防范意识,才能在最大程度上减少传销的危害。