



听似发财良机, 实为传销泥潭!

宁波警方摧毁一特大传销团伙, 抓获 27 名顶级头目

没有产品和店铺, 投入小小一笔钱, 两三年内就能赚取万贯财富……这一夜暴富的发财梦, 正是传销组织抛出的诱饵。

近日, 宁波市公安局杭州湾新区分局通报, 警方通过缜密侦查, 摧毁一个特大传销团伙, 教育、遣返 600 余名传销人员, 抓获 27 名顶级传销头目, 目前, 主要嫌疑对象均已移送检察机关起诉。

记者 张贻富 通讯员 王西泽



培训后, 一笔笔收入都会清楚记下。



民警写满了整整两大块白板, 分析出了该传销团伙庞大的组织结构。

王西泽 摄

■ 侦破

数百租客不找工作

去年 6 月, 杭州湾新区公安分局在日常管理中发现异常: 原本空置率较高的世纪城小区, 突然有好几批 50 人以上的规模人口入住。

更奇怪的是, 这些人租住下来后并不外出工作, 生活似乎也很有规律, 晚上 9 点后就看不见有人出门, 他们也不跟当地人接触, 除此之外他们没有什么不法行为。

但与此同时, 警方陆续接到数起来自全国各地的报案, 声称自己的亲属被人骗来搞传销, 而当地工商部门也接到不少类似举报。警方判断, 这是一个外地传销团伙集体迁入了世纪城小区, 并立即展开侦查。

特大传销团伙覆灭

市公安局专门成立的“打传工作领导小组”听取线索汇报后, 立即调派刑侦支队、慈溪市局和余姚市局力量增援, 成立以杭州湾新区分局侦查大队为主的专案组。

经过一段时间调查, 专案组发现参与传销的人员多达 600 余名, 遍及全国 10 多个省市, 警方还很快查明这些传销人员的真实身份, 并确认了传销头目的身份和落脚点。

去年 8 月 12 日晚, 专案组民警兵分四路, 对租住在慈溪城区的传销窝点进行统一收网, 成功抓获 12 名 A 级头目, 收缴、扣押了大量传销物品。

次日凌晨 5 点, 各参战单位集结后对租住在世纪城小区的 300 余户、600 余名传销人员进行大清查, 逐一登记人员、物品, 带离 B 级以上重点人员进行集中审查。

8 月 20 日晚上, 根据公安部统一作战命令, 专案组又抓获正在慈溪城区某宾馆开会的 9 名 A 级头目。

之后, 专案组一鼓作气, 在江苏、福建、湖南等地陆续抓获许某兄弟、吴某兄弟等 6 名 A 级头目。

由于涉案人员众多, 传销团伙组织严密, 专案组花费半年多时间, 整理归集大量卷宗证据, 才办结此案, 目前已送检察机关起诉。专案组民警警焰旭说, 此案的案卷资料就有满满的四大纸箱, 重量在 50 公斤以上。

■ 揭秘

打着“自愿连锁”旗号拉人入伙

经汇总多方信息, 警方查明了这个团伙的传销模式, 正是所谓的“自愿连锁经营”活动。根据前期掌握的组织模式、人员名单、资金流向等情况, 警方初步绘制出了他们从事“自愿连锁经营”的伞形图。

这个传销团伙以福建龙岩人许某兄弟和吴某兄弟为首。2010 年, 4 人曾在湖南长沙参加传销活动, 并大肆发展下线。去年 4 月, 吴某、许某决定将二人在长沙的“旗下人员”集体搬到杭州湾。去年 5 月至 8 月 20 日间, 张某某等人也将原在长沙的 600 余名传销人员集体搬迁到世纪城并实施传销活动。

为了便于组织管理, 他们将 600 余人划为三个组, 每组内设“老总室”, 每组又下设 4~6 个团队, 团队以下以“家庭”为单

位, 从事“复制新人”的传销活动。

专案组民警警焰旭说, 这类传销主要通过“固定时间、条块结合”的模式, 利用开会、通知、检查、处罚等方式管理下级传销参与人, 通过“造梦”、“承诺”、“邀约”、“讲工作”、“检查学习工作制度”、“复制”等流程, 对新进人员进行“洗脑”, 不断发展新人加入。

为逃避侦查, 上级老板许某、吴某等人在长沙、龙岩等地, 通过任命、电话、短信、检查、资金等手段, 遥控指挥张某某等主要 A 级骨干, 张某某等人在慈溪城区控制杭州湾世纪城的 B 级骨干, 通过 B 级人员管控基层人员。为掩盖违法资金, 他们对相关银行卡的控制也十分严格, 下发资金时通过组长、直总、大总管等人的账户逐级

下发。

据警焰旭介绍, “自愿连锁经营”又称“自愿连锁销售”、“纯资本运作”, 从事该类传销的人员称之为“行业”, 谎称“国家、政府暗中支持”, 许诺“缴纳一定资金, 两三年内成为富翁, 给平凡人一个翻身的机会。”

但其传销模式仍是传统的“拉人头式”, 参加人员缴纳资金取得入会资格后, 通过发展下线的方式不断扩充队伍, 每发展一名新人, 根据不同级别可获取对应的直接、间接“提成”、“工资”。

警焰旭说, 该传销组织对下线和新人宣称所缴纳资金的 55% 用于返利、45% 用于缴纳国税和投资政府项目, 其实 45% 的资金被 A 级以上头目瓜分了。因为这类传销活动没有任何产品和店铺, 所以又称“纯资本运作”。

自编教材“生活经营管理20条”

据调查, 这个传销团伙组织严密, 每个成员都要严格按照所谓的《生活经营管理二十条》规范自己的行为, 以“商人”自居, 在日常食宿消费上实行 AA 制和轮流制, 不允许私自到外面吃饭, 不能喝酒, 不准在路上闲逛、吃零食、签名、打电话、讲行业的话, 不许三五成群, 不许进洗浴、网吧等娱乐休闲场所, 甚至不能和当地人接触, 套近乎, 要搞好同楼居民和房东的关系, 不影响他们的正常生活, 等等, 一旦抓到要罚款。

同时, 每名成员都要严格执行作息制度, 早上 7 点前起床, 晚上 10 点前关灯睡觉, 中间有一系列的学习和工作, 如联系拜访对象, 读羊皮卷, 互相拜访、交流生意的领会学习心

得, 总结学到什么, 参加经营管理培训等。

警焰旭告诉记者, 其实这些手段都是为了控制传销人员, 不让他们与外界接触联系, 一方面以所谓的自律防止传销人员滋扰当地人生活, 从而避免引起有关部门的注意而遭受打击, 另一方面为了宣传他们确实是所谓的商人, 搞的是经营活动, 不是传销, 更好地对成员进行洗脑活动。

那么, 他们是怎么对新人洗脑的呢? 据一名传销头目刘某交代, 他们会对新入进行一系列培训: “造梦” (引导新人树立赚钱的价值观)、“承诺” (只要好好做肯定能赚到钱)、“列名单” (就是把亲友、同学等熟人名单列出来)、“邀约” (把亲友或

熟人骗来洗脑)、“讲工作” (宣传国家形势、带动区域发展, 需要投资支持)、“跟进” (进一步让新人认可“自愿连锁经营”的真实性)、“检查学习工作制度” (教育规范新人的行为, 包括不违法、维护卫生、不闹事等)、“复制” (把整套理念、流程延续下去)。

警焰旭说, 其实只有处于尖端的 A 级头目才真正明白, 这是传销骗局, 他们不可能在当地投资, 那部分钱早就被他们瓜分了。他们把自己与下级业务员隔离开来, 塑造成功人士形象, 不断灌输、激励下级人员发展新入, 从而进阶升级享受下级的“成果”, 而基层人员永远都不知道这样的内幕。如此恶性循环, 像滚雪球一样发展传销人员。

■ 危害

有人为此妻离子散倾家荡产

传销早已臭名昭著, 可为什么还有那么多人趋之若鹜? 警焰旭说, 一方面有对传销的危害性宣传不够的因素, 另一方面是传销具有蛊惑性强、诱惑力大的因素。目前快速发展的社会经济造就很多“商业神话”, 这种现象也激发了一些人的非法投机心理。有一些人情愿去冒违法的风险, 会有意识地寻求“传销”这样一条暴富的途径。

他举例说, 在此案中, 30 岁的福建人

薛某曾在新加坡打工数年, 赚取了几十万元, 结果被引诱加入传销组织, 将积蓄全部投入其中, 还鼓动妻子和父母加入。他甚至将曾一起在新加坡打工的老乡施某骗来, 施某为了提升自己在组织内的级别, 又将妻子和亲友等 20 多人骗进来。

更有甚者, 急着“升级”的厦门人陈某骗不来亲友、熟人, 干脆卖掉老家的房子, 还向银行贷款, 凑足 100 万元投入进去。结

果刚混上 A 级老总, 还没来得及急享受成果, 就随着整个团伙的覆灭而倾家荡产了。

警焰旭说, 传销和赌博、诈骗一样, 都是以暴利为诱饵的。只要认准 3 个原则, 就能辨别是否是传销: 一是看是否需要缴入会费, 二是看是否需要发展下线, 并按人头收取回扣, 三是看是否灌输一种不劳而获、短期便可以赚大钱的观念, 定期获得返利回报。只要不做这种一夜暴富的迷梦, 就不会深陷传销泥潭。