

“民间反传销第一人”李旭：

如果没我们，传销比现在还疯狂

李旭，民间反传销人士。1971年出生，四川阆中人。

2004年，在亲戚游说下，李旭陷入江苏一传销组织，发展的第一个下线是自己的亲姐姐。2006年，从传销骗局中醒悟后，他自费建立中国民间反传销协会，下设救助热线和网站。

十余年间，他和他的团队解释骗局，反洗脑，解救传销人员，并为公安机关提供线索，铲除了多个非法传销组织。他被媒体称为“民间反传销第一人”。

陷入传销 “发展的第一批下线是两个亲姐姐”

记者：媒体报道，你曾陷入传销组织？

李旭：对。当时我三十多岁，从老家四川阆中到辽宁鞍山做了十来年生意。先是开豆腐坊，后来开小超市，起早贪黑，太辛苦了，收入也一般，我对当时的生活很不满意。2004年的一天，我小舅子跟我说，可以和他一样去南方寻找商机，在江苏包水电工程，一个项目能赚几十万元，这是我当时收入的几倍、甚至十几倍，很有诱惑力。不过，最开始我是怀疑的，他以前给我打工，好吃懒做，传统行业都做不好，我不是很信任他。但后来他的亲叔叔、还有我岳父都被他发展过去了，他们给我打配合电话，说那边确实好。犹豫了两三个月，我去了。

记者：去了以后发现是什么样子的？

李旭：去了第二天就被带去上课，小黑屋，上面有领导宣布，“生意建设会马上开始”，还让关掉手机。晚上，小舅子他们跟我说，没有水电工程，让我来考察新行业。我当时想

走，但迫于亲情，岳父、小舅子都在，怎么都得给面子，答应帮他们听几天。五六天之后，我自己也信了。

可能是因为天天上课，在封闭的环境里，一直有人跟你讲梦想，投资几千块，两三年之后就能赚钱，风险小、回报大、短平快。身边又都是亲戚，能感觉到家的氛围。还有成功人士的分享会，几百人的大礼堂，他们穿金戴银现身说法，他们确实成功了，这不是骗人。人是环境的产物，在那种情况下，就被同化了，想着，这可能是个机会。

记者：你也开始发展下线？

李旭：我先投资了一万多块钱。我当时真心觉得这是发财的机会，应该把机会带给最亲近的人。我发展的第一批下线是我的两个亲姐姐。先后发展了三四个人，他们又发展下线，我当时差不多有四十多个下线。我一直做到中层头目。2005年年底，过了兴奋期，我发现了问题。大家都是发展亲戚朋友，到了一定时间，拉不来下线，就没钱了；我上面的头目又偷偷摸摸，总觉得他们有见不得光的地方。我上网一查，



2015年3月，李旭在安徽合肥天鹅湖公园进行反传销宣传。

（资料图片）

这叫传销，不像他们宣传的那样，不崇高也不伟大。我才幡然醒悟。犹豫了两个月，解散了自己的团队，报警，最大的头目被抓了。

打击传销

“主体是政府，我们只是补充”

记者：相关部门也在打击传销，为何这些年还是屡禁不止？

李旭：多方面原因。相关法律比较滞后。打击传销确实也有难度，以前都是有公司有产品的传销，现在变成空买空卖，基于互联网的传销。这很隐蔽，取证更难。有些网站的服务器在国外，服务器一关，什么都没有了。

另外，相关部门一定要加大打击力度，全国要形成合力，不要运动式打击。不然东边打下去了，西边又起来了。治标不治本。要抓头目、摧网络。

反传销，主体还是政府，我们只是补充，灭火队员的角色。

记者：目前像你们这样的民间反传销组织多吗？

李旭：我的团队是二三十人的规模，全国范围，我估算下来顶多也就一两百人。和人家传销组织上千万人的规模相比，我们势单力薄。而且这些组织都很松散，缺乏监管。

我们作为反传销者，目标是让传销灭绝。但实际结果是，这十几年传销越反越多，这也是我们的尴尬。有时候确实很无奈。

记者：你们起到了多大的作用？

李旭：在宣传预防方面起到了一些作用。很多地方传销猖獗，我们掌握了线索，会联系媒体，和我们一起去暗访调查，放大我们的声音，进而会引起政府职能部门的重视，后续会有一些打击措施。这是间接的社会效益。如果没有我们，传销可能比现在要疯狂得多，我们起了一个阻击的作用。

从小的方面来说，我们没有能力去救所有的人，但救一个是一个。挽救一个人，就是挽救一个家庭，让无助的人看到希望。这个社会需要有人去给他们点亮这盏明灯。虽然火光很微弱，但会越来越亮。

据《新京报》

反传销 “曾一次性解救一个家族的人”

记者：因为那次经历走上反传销的路？

李旭：刚退出，我很愧疚，被骗的都是我的亲人朋友。而且我也认识到传销的危害，这不仅仅是钱的问题，人的人生观和价值观都扭曲了。我在网上发帖、开博客，揭露骗局。我回到鞍山，通过网络和电话解救了一些鞍山周边的人。一般都是家属向我求助，我跟着家属一起过去，那时候传销组织对新人的控制比较简单，打的都是亲情牌，屋子里有人陪打牌，外出有人陪玩，对新人都很好，也不限制自由。我们把陷入传销的人约到宾馆，现身说法，讲传销的套路、分钱的内幕，我是过来人，一般都能说到点子上。

记者：自费去做这件事？

李旭：带着救赎的心态，因为我害过人。能捞出一个，我自己也很开心。有时候家属会出于感激，给个一两百元，大部分家庭困难，也不会捐助。从2007年开始，我专职去做这件事，从一个人到四五个人，再加上一些志愿者、社会上其他反传销的组织，哪里有传销，我们就去哪里。当时真是激情反传，不求回报。到2008年年底，发现不可持续，每次去外地反传自己得搭上路费，电话费一个月都得一千多块，我们没有办公场所，就一个手机。尽管偶尔也有网友、以前帮助过的人捐款，千儿八百，但还是杯水车薪。后来开始收费，主要还是差旅费，本地救助不收费。

记者：有没有哪一次救助你印象比较深刻？

李旭：救助过很多。最有成就感的是2015年前后，我们去合肥做过集中解救。那是南派传销，来去自由，家人可以把人约出来。我们扎营在一个宾馆，一次性约出来十来个，每个房间都分工劝说，效果非常好，一次性解救了一个家族的人。

最近一次是今年3月份，四川成都一个女研究生向我求助，他父亲被朋友骗到南宁，陷入传销组织，逼着她给传销组织打钱，当时钱都打了，24小时到账，我赶过去，假装是女孩的大学老师做家访，跟他讲我亲戚也遇到过这样的事情，两三个小时，她父亲醒悟了，钱也被追回来了。

传销发展 “传统传销升级换代，转战互联网”

记者：这十年来，传销组织呈现出什么新特点和新规律？

李旭：参与的人层次越来越高。它不是简单的骗局，也在升级换代。以前传销组织发展的人群都是穷人，现在很多南派传销里，还有博士、海归、公务员、小老板。

投入的金额越来越多了。从几十万到上百万元。

理论上也更完善了，有些南派传销出版了一些精美画册，商会、商务运作，号称北部湾开发之类的，真假难辨。

骗人手段升级了。以前主要是杀熟，现在伸向了陌生网友。通过网上发布虚假的征婚和招聘信息，

把人骗入传销陷阱。

传销种类也在增多。南北派传统的传销已经在走下坡路，现在都转战互联网了。什么我们公司快要上市了，要增值，融资，出卖原始股；建一个电子商务网站，消费返利；金融互助，比如前几天刚被媒体报道的“善心汇”，还有之前曝光的庞氏骗局……这些更具有欺骗性和迷惑性，而且只要有一部手机就能操作。

记者：媒体一直在报道传销骗局，不太相信博士、海归这类接受过高等教育的人也会陷入传销组织。

李旭：骗和被骗，和智商、学历都没有关系。只要条件具备，谁都有可能被骗。你信任的人来说服你，你

不会防范；到了陌生的环境，信息封闭，密集灌输；一般都是陌生的领域，大家都没接触过传销，对它的概念还停留在限制人身自由的层面，其实早就换了马甲，升级换代了；还有众口一词，你最开始不信，但身边的人都相信，羊群效应，你很快会被蒙蔽。

举个例子，他们会说媒体报道、国家职能部门对传销的打击，都是为了宏观调控。不然，大家都来做这个，种地的不种地，开车的不开车，社会就乱套了。这个行业是给有胆有识的人做的。这预防针一打，就没人相信媒体的报道了。大家都会觉得自己做的是国家支持的保密行业。