

被“洗脑”女生当众裸体演讲

揭秘南京33所高校834名大学生身陷传销案

7月,江苏省南京市仙林大学城。学校陆续进入假期。在这个有着“火炉”之称的城市一如平常的生活里,谁也不会想到,一只黑手刚刚隐去。前不久,南京市工商局召开新闻发布会,通报了一起涉及33所高校、834名大学生的特大传销案件。如此众多的大学生卷入其中,舆论哗然。7月10日,南京市检察院公诉一处有关负责人向本报记者介绍,该案目前已进入审查起诉阶段。而该案的诸多细节,至今看来仍触目惊心。



大学生们宣誓拒绝传销(资料图片)

高考状元沦为传销头目

7月10日下午,南京市看守所,记者见到了犯罪嫌疑人杨志。无论从他的相貌、气质,还是谈吐、性格看,杨志都还是一个涉世未深的大男孩,人们很难把他和传销公司的总经理、法定代表人联系起来。

24岁的杨志是个品学兼优的好学生。他以河北某县高考状元的身份考进了南京某名牌大学的金属材料系。刚刚大一,他就凭优秀的学习成绩获得本硕连读的机会。大三时,导师告诉他可以硕博连读。但杨志却放弃

了深造的机会,家境贫寒,再加上母亲常年生病,让杨志想早点踏入社会。正是这个时候,杨志碰上了或将影响他一生的人——王某。

2005年底,境外华人王某来到杨志的大学搞招商说明会。杨志在项目会上和王“一见如故”。项目会结束后,杨志等七八名同学被王某请到了家中深谈,大家相谈甚欢。2006年春节过后,杨志与王某的接触渐多,王想成立一个组织的想法,也被杨志所认同。8月,一个名叫“大

学生创业联合会”的组织呱呱坠地。

联合会采用会员制,每名入会会员都需要缴纳150元到1000元不等的入门费。会员的招募对象是在校大学生。获得会员资格后,就能以公司名义销售数码配件以及后来的“KING卡”,会员拉下线继续发展会员。但过了不久,“大学生创业联合会”被有关部门取缔。一个月后,取而代之的南京某商贸有限公司随即诞生。杨志因为深得王的器重,成了公司的总经理和法定代表人。

组织核心业务为拉下线

尽管换了公司的外衣,这个组织的核心业务仍是发展会员。此外,还经营一些电脑配件和电话卡等小件物品。

据一位脱离了该组织的同学介绍,他们批发给会员的商品价格,远远高于该商品的批发进价。比如说一只耳机,市场一般进价为30元,他们卖给会员却是45元。

会员源源不断地从南京的大学涌向这里。入会方式各不相同,有直接在学校里看到商贸公司的宣传单的,还有经同学、老乡介绍加入的。每名会员入会都要签署一份会员协议书。本报

记者浏览了多份协议书后发现,兼职挣钱并不是这些会员入会的主要目的,在入会动机一栏中,多数大学生写到了“提升能力”“让理想碰撞”等语句。

实际上,不光会员没有赚到钱,商贸公司的员工也没有工资,大学生坚持在公司任职的原因是“王哥也不拿工资,我们只为了锻炼自己的能力”。

在公司里,总经理杨志只是“王哥”的傀儡,大家都知道公司真正的幕后老大是“王哥”。这个被会员叫做“王哥”的商人其实有着学生父辈的年纪。“王哥”全权负责

20名学生为“事业”退学

对于杨志的举动,学校的领导都看在眼里。有些会员意识到公司的行为是传销,要求退费被拒后,他们找到了杨志所在院系的领导反映情况。杨志的院领导直接对他提出了条件,“要么安心学习,要么把你的事情报给学校,完全可以在开除你!”就在这个时候,杨志所在大学的其他几个院系的张

贴栏里出现了一封信,信里写到杨志所在公司为传销组织,要求本院系学生不得与该公司发生任何关系。

“我知道传销是违法的,而违法的事我是绝不会做的!”杨志不认为自己做的是传销。面对指责,他甚至愤怒了。并很快作出了决定,选择退学,“专心自己的事业”。杨志的举动引发了公司

内部的退学潮。截至案发时,公司的20多名员工中,只有两人得以毕业,其余全部退学或休学。担任商贸公司行政主管的李丽选择了“创业休学”。但等到公司被查处之后,李丽也终究没有选择复学,而是直接到一家保险公司应聘了业务员。商贸公司会员的背景大多同李丽一样,家乡偏远、家庭贫困。

一天要做1000个俯卧撑

到底是什么让这些大学生毅然决然地选择了退学或休学,他们被怎样“洗脑”,让自己如此糊涂地放弃了似锦的前程?来自南京某大学的张涛,向记者讲述了在商贸公司的“训练”经历。

每天早上6点30分起床锻炼身体,早饭后集体打扫卫生。商贸公司总部选在新庄花园308室,此外,公司在卫岗、仙林、新庄还有三个办事处,这些地方就是会员接受培训的地方。

白天的主要学习任务就是读名人名言和励志故事,不仅要求倒背如流,而且还要给大家讲解,讲解得不好就要受罚。张涛说,最多的惩罚形式就是做俯卧撑,交叉蹲起,一次做100到

200个。他说自己最多的一天做了700个俯卧撑,“这不算什么,还有人一天做了1000个”。晚上的活动相对轻松,大家坐在一起交流,或者写发展会员项目的策划方案,“偶尔看看部队题材的电影”。

每周“王哥”会抽出一晚,对“有能力”的会员进行专业培训,三四十个学生挤满一屋,大家共同探讨“商道”经验,发财梦想,之后席地而睡。在公司里,大家都是集体生活,虽然公司员工没有工资,“但花费都是实报实销”,张涛所说的实报实销其实金额也不高,会员们的生活非常节俭,花钱的地方只是购买一些牙膏、香皂之类的日用品。

被“洗脑”女生当众裸体

除了这些单调的课程和严苛的身体惩罚外,商贸公司最有力的控制方法是精神操控和“制度约束”。

在这些会员心目中,“王哥”是一个神一样的人物。有退出的会员介绍,“王哥”的本领就在于:说你行你就行,不行也行;说你不行就不行,行也不行。“王哥”常常当面对会员训话说“做人要无耻”,还要求会员“不要把自己当人看”。“王哥”还会站在会员面前大声问“你们是否无耻、卑鄙?”得到的是异口同声的回答“是!”

“王哥”最厉害的“育才”之道是让“会员突破自己的极限,用最极端、最快的方式打开心理障碍。把自己最不愿做的事情做了,还有什么不敢做的?”

就是这样一套泯灭人性的“训练理念”,导致了一系列不堪入目的悲剧。

范佳是一个老会员,记者见到她时,她也没有复学,而是去了一家酒店做营销。留着齐耳短发的她显得格外秀气。

范佳说多次接受“王哥”的训练,有一次“王哥”面对大家大声问:“你们足够无耻吗?”大家给出回答后,“王哥”指着一个老会员说“那你敢把衣服脱了吗?”那个女生当即就开始解自己的上衣。

没过多久,这样的事情就发生在范佳身上。在一次互相演讲“商道”时,范佳“怎么也发挥不好。”于是她问“王哥”如何能够讲好,“王哥”告诉她,“突破心理障碍,就没有什么不敢了。”“王哥”当场让范佳脱掉衣服。范佳犹豫了一下,但还是很快照办,当着十几个人的面赤身裸体地演讲,“没想到羞耻不羞耻。”

入会协议“同意刀割身体”

李丽告诉记者,脱衣服只在特定情况下才发生。记者问她什么是特定情况,她回答“业绩不理想,发展不到会员,去向老板请教寻求答案的时候。”王哥这样做是为了要我们懂得天上不会掉馅饼,要付出才有回报”。当众脱衣服,发生性关系,对于这样的状况,“王哥”并不否认。他对记者说,发生这样的行为“都是会员自愿的”,“这主要是为了打破思想禁锢。”

然而,就是在“王哥”的“打破思想禁锢”下,那些花季少女失去了最应保留的东西。为了提高其意志力,还有更加骇人听闻的自我惩罚方式。记者拿到了一份商贸公司和会员

的入会委托书,内容如下:乙方同意并委托甲方对乙方进行以下动作,以提高其意志力、体能及个人精神面貌:1.裸露上体或下体;2.殴打;3.棍棒打击;4.扎图钉;5.……(过于淫秽,不便描述——记者注)6.扇耳光;7.刀割身体;等等。

“王哥”就这样“训练”着手下的大学生,他对会员坚称这样的训练方法是科学的,甚至以“文件”的形式固定下来。“这些涉世未深的大学生就这样被‘王哥’以‘军事化’的手段管理着,在他们尚且稚嫩的心灵上,却不知不觉地留下有如邪教一般摧残人性的伤害。”南京师范大学一位教授痛心疾首。

仍有不少学生执迷不悟

面对外界认为自己是传销的质疑,被“洗脑”的员工却一口咬定自己的公司不是传销。“我们知道传销违法,我们一直在规避成为传销,却还是被定性为传销。”所有的学生都对记者重复着这句话。

尽管做了一系列伪装,南京市人民检察院办案人员还是一语戳破,“在组织形式上,这个公司分为总经理——片区经理——部门经理,从利润分配上,会员发展的下线越多,佣金也就越多,比如一个人发展了20个会员就可以拿到1000元佣金,而公司就可以赚到9000元。”如今,铅华散尽,这些曾一同落入传销陷阱的大学生命运各异:有的重新回到校园,有的可能铛铛入

狱。最不幸的,是那些仍执迷不悟的一群。

李丽坐在记者的面前,坦然承认这是一次失败,“这是一个运营模式的失败”。她到现在还不清楚自己摔倒在哪里。一名同样退学的学生抱怨:“再过半年,我们就脱离学校,策划社会项目了,我们老板已经去福建考察茶叶生意了。”

但他们的老板去不了福建了,“王哥”现在正被关在看守所里,但他们还是一起凑钱请律师给“王哥”打官司。他们或许还在满怀期待地等待王哥“出山”,带领他们再次开创事业,他们的眼中依然充满了憧憬。

(文中大学生皆为化名)
(本版文章均据7月13日《法制日报》)

■纵深阅读

大学生为何易成传销受害者?

1 就业压力

传销活动在南京泛滥后,南京一家“重灾区大学”的一名辅导员,清醒地意识到了问题的严重性。他编了一份材料给自己的学生学习,却引起了传销狂热分子的愤怒。他们随机起草了一份《莘莘学子致×大学师生公开信》,信中把矛头直接对准了学校。其中写道:“你们有没有反思过,学校究竟为我们提供了什么?把就业率包装得很高,实际上没有工作的很多,学校说自己的教育会落实到每一个学生,帮助学生实现未来,但是产生迷惘的学生非常非常多,都不清楚自己未来的定位和发展。”事情到此还没有终结,传销组织又发动了加入其组织的几百名会员围堵学校大门,给社会治安和学校风气造成了恶劣影响。事件虽然很快平息,但学校处理问题的态度值得反思。一位参与调查的检察官说,“学校如果能借那次事件,大张旗鼓地进行一系列关于传销的教育,宣讲传销的特征、危害性,普及法律知识,可以让很多学生悬崖勒马。”

2 读书无用论

大学传销案的组织者利用的,是有些在校大学生想早日创业的心理。他们以公司招募业务合作者、经销商、代理商等形式,在南京多所高校发传单、贴小广告以及在教室、食堂、宿舍向学生灌输他们的所谓“创业”理念,蛊惑学生到公司合作。通过上述形式到他们公司来创业,培养所谓的创业能力。

有的学生被蛊惑后,就认为在学校学不到什么东西,几年学下来还是找不到工作,不如现在就开始到这个公司创业,进而放弃自己的学业。学校、老师反复做工作,都难以劝阻,坚决要休学,有的甚至办理退学。“读书无用论”正是传销公司所宣扬的。在学生们看来,十多年的寒窗苦读在现实中并未有所收获。而加入公司后,收益立竿见影。通过吸纳会员或商务代表,即可拿到提成。从根本上说,传销组织者之所以专门选择在校大学生为作案对象,就是利用了青年学生单纯、没有社会阅历,容易听信蛊惑的特点,还有就是利用了部分青年学生不安心学习、想创业、想自立这样一些特点。

3 高校监护失职

在南京传销案中,传销组织主要是利用寒暑假时间,集中大学生进行“培训”。然而就算是在学期内,面对突然出现的传销案件,学校还是显得“手足无措”。多名传销案中的受害学生都表示,自己不知道什么是传销,“只是听说过而已”。杨志也对本报记者说,“学校没有讲过什么是传销,法律基础课讲的都是很基本的法律知识”。

在就业压力下,学校传统的授业解惑角色面临尴尬,学生的社会实践越来越早、越来越长,甚至出现“创业休学”这样鼓励学生就业的教育制度。然而,不幸的是,学校在努力帮助大学生就业的同时,自身角色却走向了另一个极端,千方百计地把学生推销出去,不管学生的职业能力是否充足,择业技能是否完备,只是为了取得漂亮的就业率。

业内人士对此忧心忡忡:面对越来越复杂的学生社会实践及创业局面,高校选择以就业为导向,势必导致监管责任的缺失。这样的学校,与其说是为社会解决了就业难的难题,不如说间接推动了传销组织对大学生的侵蚀。