

女大学生深入传销窝点救男友

成功解救后,她发誓要把已被洗脑的男友“洗”回来

她今年刚21岁,是来自吉林的一名普通女大学生。一个月前,男友陷入传销网络后,她深入传销窝点,冒着被洗脑的危险,想把男友救出来。然而,面对已经执迷不悟的男友,她只好暂时离开并多方奔走。最终,在相关部门的帮助下,她成功救出男友。

面对已被彻底洗脑的男友,她发誓一定要把他重新给“洗”回来。



传销五级金字塔制

男友有点不对劲 辞掉好工作去丹阳“创业”

“终于解脱了,我赶紧走吧,我一刻也不想在这个地方多呆。”昨天上午,在镇江丹阳万善路,小邢拉着刚解救出来的男友小易,迫不及待地想要离开。

小邢是江西财经大学大四学生,今年21岁的她,几年前认识了现在的男友小易。小易是武汉人,在南昌工作已多年。今年8月中旬,小易接到朋友邀请,到丹阳做海鲜生意。电话中,那位朋友称小易只要愿意跟着他干,要不了几个月,保证月薪万元,两年后还能成为百万富翁。

小易在南昌做机械维修工作,月薪2500元,待遇还算不错。一开始小易并没有去丹阳的想法,但经不住朋友的多次劝说,他辞去工作,赶到丹阳开始了发财梦。

做海鲜生意,清晨3点就得起床,上午忙到下午闲,这个小邢是知道的。可在电话里,她得知男友早上一般7点左右才起床,上午基本上都休息,只有下午和晚上才忙。小邢感到怀疑,多次询问小易后,小易承认自己不是做海鲜生意,而是在创业。“具体在做什么,他始终说不清。”小邢说,从种种迹象看来,男友肯定有问题,便决定请假去丹阳看看。

小易得知女友要到丹阳,很高兴,并让她做好多呆几天的准备。

第一次深入传销窝点 坚持了四天,第五天差点被洗脑

大四课程少,小邢向学校请假后,于9月4日下午赶到丹阳。在丹阳时代广场,小邢见到了小易和另外一名男子。“起初他说一同来的男子是他好朋友,我也没怀疑,后来才知道,他就是小易的上线。”小邢说,傍晚时,男子让小易第二天带女友去公司,还说以后就让她住在公司。

“你来了,我们肯定管吃管住,但我们公司处于创业初期,条件比较艰苦,吃住条件都比较差,你要心理准备。”看对方如此热情,小邢第二天就跟着他们到了公司。所谓的公司,其实就是居民区一栋三室一厅的住宅。

“当晚,可能是怕我不能接受他们的环境,就特别照顾我,安排我跟他们公司的一个女领导住一起。”小邢说,领导寝室就一张床,她们睡在床上,房间地板上还睡着几个女孩。

9月5日早上7点左右,小邢起床后发现,三室一厅的屋子,10多个20岁左右的年轻人正忙着干活。房间清理完毕后,大家开始吃早饭。虽然吃的东西只有土豆、包菜和米饭,但吃饭的气氛,小邢说她永远也忘不了。

“吃饭时大家围着一张桌子,表演一个接着一个,说相声、讲笑话、出脑筋急转弯,个个都是表演能手。”小邢说,虽然饭菜难以下咽,但在领导艰苦创业、绝不浪费的号召下,每次饭菜都被吃得精光。

接下来就是“上课”,由公司领导层给员工讲授公司规则和运营模式。前四天讲的都是同样的课,用小邢的话说,就是重复再重复,让你永不忘却。

上课内容都是要人如何不甘现状,如何摆脱穷困,以及他们公司产品质量和经营制度等。“连续好几天,我听到中途听不下去,就跑到屋外去了。”小邢说,只要她跑到屋外,小易就会跟出来,而且

小易的上线也会跟出来。“他们见我经常打电话,就把我手机拿走,理由是怕我电话太多,话费不够。”小邢说,后来她吵闹了好几次,终于拿回来了。

小邢说,以前她对传销了解不多,虽然已到了传销窝点,她并不能断定小易他们所做的就是传销。为了弄清楚,小邢决定留下来,看看他们到底在做什么。

通过前四天的授课,小邢得知,这伙人是在推销一种叫“爱博美娜”的化妆品。口号是人人能做老板,人人都能发财。推销方式为会员入会拉网制,入会的会员需交2900元会费,获得一套爱博美娜化妆品,同时还需交1100元的流动资金。入会后,每人可以发展两个会员,也就是下线。

按授课的说法,2900元拿一套产品,就相当于买了一个营业执照,自己就是老板了。1100元是房租和平时生活开支,每天花费大概是7.3元左右,花完了再交。

“前四天,我每天都跟他吵,要拉他走,可他已经洗脑了,整天做着发财梦,就是不肯走。”小邢说,第五天,授课内容变化了。“也就是这次授课内容的变化,我差点被洗了脑,还好我控制力强。”

小邢说,第五天,培训员主要是以保险业为例,让大家明白他们目前做的销售将来会很成功。“发财的机会就在我们身边,就看我们能不能抓住,我们就像80年代做保险的人一样。”培训员称,目前他们所从事的创业方式,看起来不合法,一旦国家政策将来认可了,他们就会成为合法的富翁。

小邢说,她听到这里,再联系起这个营销模式,觉得确实还不错。要是真有好产品,采取这种方式营销,确实能赚钱。“我差点就动摇了,那天情绪好多了。可因为他们好像根本就没有产品,完全靠拉人头赚钱,后来我又怀疑了。”

第二次进入传销窝点: 配合警方,成功带走男友

为了更多地了解这种经营模式,小邢上网查找资料。小易的上线不放心小邢,也跟着一起到网吧。

通过网络资料,小邢了解到,男友做的就是传销,她决定要带走男友。让她没料到的是,以前一直很听话的男友,因每天做着发财梦,怎么都不肯离开。小邢想到向当地工商部门求助,可等了几天,一点消息也没有。

无奈之下,小邢悄悄离开传销窝点,回到南昌。回去后,她没有放弃解救男友的念头。回到学校后,她查阅了大量图书,再次确认男友就是在搞传销。不甘心的她,决定再次前去解救男友。这次,她选择了向上

级工商部门求助。

9月22日,小邢来到南京。她先找到省政府人民来访接待中心,在工作人员帮助下,第二天,小邢找到了省工商局负责打击传销的征科长。听说小易的事后,征科长给丹阳工商局发了传真,要求丹阳工商部门采取特事特办的方式,尽快解救小易。

9月23日,小邢接到丹阳工商局的电话,称当晚丹阳警方和工商部门开展打击传销专项执法行动。得知此消息后,小邢连夜赶到丹阳,再次深入传销窝点,配合警方捣毁了多个传销窝点,并于第二天成功解救出了自己的男友。

女孩信心十足: 我要把他重新“洗”回来

昨天下午,处理好一切事情后,小邢和男友一起来到了南京。说起这次“创业”活动,小邢还很不甘心:“要是能发展顺利,两年内我绝对可以成为百万富翁。”据小易介绍,他们圈子里的人,都很崇拜一个已成为代理商,等待“出局”过好日子的马军。

这个马军,小易有幸在一次集体游玩过程中见识到他的派头。“短袖衬衫加西裤,皮鞋亮得晃眼,脖子上挂一根金链子有小指头粗,一看就知道是成功人士。”小易说,见了马军的派头,谁都想尽早爬上去。

小易还说,他们圈子里,不是亲戚就是好友,陌生人很少。“这个圈子,靠的就是亲朋好友,有钱大家一起赚。”他说,前不久,另外一种产品的圈子里,有个重庆的小伙子把他妈也叫过来了。开始几天,他

妈每天都哭,后来在培训员的劝说下,慢慢就接受了,后来还设法从老家借来钱,入会了。

“要是让我在里面呆下去,我说不定用不了两年就能发财。”虽然离开丹阳已经近百公里,但看得出来,他还是不甘心。

“你不要跟他说,他这个人脑子被洗过了,一时是转不过来的,非得要重新把他洗过来才行。”小邢对记者说,到了南京后,她将带小易在南京转转,然后一起回南昌,“我有信心把他重新给洗回来。”

记者从丹阳工商局获悉,在解救小邢男友这次突击行动中,他们联合丹阳警方,共捣毁传销窝点32处,查获传销人员322人,解救被困人员4人,还有3个头目被拘留。

(文中人物均系化名) 快报记者 李绍富

链接

经营模式:五级出局制

在传销窝点期间,小邢弄清了这伙人的经营模式,即五级金字塔制。最上面的为代理商,其次是代理员,下面是培训员和推销员,最底层的是会员。利润(会费)从推销员开始的分配方式依次为7%、20%、30%、42%,剩余1%就是成本。

达到规定的点数就可以上升一级,按照一个培训

员的说法,发展得好,利用两年时间,就可以升级到代理商,年薪高达百万。

要是下线达到升级代理商点数了,原来的代理商就会被顶替出去,这在他们圈子内叫“出局”,也就是创业成功,发财的梦想实现,可以拿着该拿的百余万出去做别的事,再也不这样辛苦了。

“肾结石宝宝” 应有专门诊室

快报讯(通讯员 沈卫 记者 张星)为防止院内交叉感染,确保患儿得到最佳救治,江苏省卫生厅昨天下发十条举措,要求各市加强与食用含三聚氰胺婴幼儿配方奶粉相关的泌尿系统结石患儿筛查和救治医院院内感染预防控制工作。

省卫生厅要求,各相关医疗机构应在门诊开辟专门候诊区和诊室接诊患儿。专门候诊区和诊室应与其他疾病就诊的患儿分开,流程合理,避免拥挤,并保证有效的通风。

做好预检分诊工作,及时疏导患儿去专门诊室就诊。根据卫生部和省卫生厅诊疗方案,实施合理诊疗,并做好宣教工作,减少婴幼儿的陪同人数,缩短婴幼儿在医院的暴露时间。

应开辟开窗通风或进行机械通风,使诊区和诊室内空气流通,降低空气微生物密度,以防止呼吸道感染性疾病的传播。

医务人员诊疗、护理患儿时,应严格执行手卫生指征,认真洗手或手消毒。

严格执行卫生部《消毒技术规范》,遵循消毒灭菌基本原则,以保证医疗用品的使用安全。早、晚要规范做好诊区和诊室内的消毒工作。

对已患有感染性疾病的患儿,应积极采取规范、标准的预防措施,防止医院感染的发生。

对需进行透析或外科治疗的患儿,应采取相应的医院感染预防干预措施,防止相关感染、手术部位感染等医院感染的发生。

加强日常清洁卫生工作,保持诊室、病区的地面整洁、干净。病人流量较多时需要增加清洁次数。

按照《医疗废物管理条例》和卫生部《医疗卫生机构医疗废物管理办法》的规定,严格进行医疗废物管理。

各级卫生行政部门要高度重视这项工作,开展必要的监督检查。医院感染管理专职人员应加强对医务人员标准预防措施落实情况的督查,以防止医院感染的发生。

蜂乃宝 10年大庆典·感恩新老用户

蜂胶还看 蜂乃宝

店庆日期:2008年9月28日~2008年10月1日 (详情见店堂公告)

地点:全省各专卖店 咨询电话:025-84466543 敬请收看每天晚上9:30-10:00江苏公共频道蜂乃宝天天30'电视节目 收听每天中午10:30-11:00江苏交通广播网FM101.1蜂乃宝健康咨询节目

南京总店:王府大街63-9号 025-84466543	徐州:复兴北路52号 0516-83701212	南通:北濠桥路44号 0513-85523117	盐城:盐马路17-36号 0515-88359292	扬州:文昌东路132号 0514-85128770
无锡:永丰路237-1号 0510-85019330	常州:钟楼区劳动西路268号 0519-86898179	昆山:紫竹路161号 0512-57786180	镇江:运河路东方花苑2号 0511-84429161	张家港:永泰路319-18号 0523-86802699
苏州:十全街1000号 0512-65296437	淮安:承德北路81-9号 0517-83759607	连云港:新浦区海昌南路55-1号 0518-85525398	宿迁:八一中路143号 0527-84222656	上海:闵行区吴中路386-10号 021-54770559
				深圳:罗湖区华丽路2054号 0755-25418085