

《传销洗脑实录》

图书基本信息

书名：《传销洗脑实录》

13位ISBN编号：9787807425021

10位ISBN编号：7807425024

出版时间：2009-1

出版社：王浩 江西出版集团，百花洲文艺出版社 (2009-01出版)

作者：王浩

页数：208

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《传销洗脑实录》

内容概要

《传销洗脑实录》的作者王浩讲述了自己从被骗传销到逃出窝点的亲身经历。起初他对传销充满警惕和敌意，但是经过短短几天的时间，传销“讲师”就成功拉他入伙。可是，传销的种种龌龊又让他渐渐心生反感——泯灭人性的“组织制度”、放弃自尊的游戏、疯狂的洗脑课程，谎言无处不在，最终，他勇敢挑战“神圣”的领导，并设计逃离了传销组织。但是，传销是一个报复性的组织，千辛万苦逃出来的他发现原本有序安稳的生活已经变得千疮百孔。为了让人们不再受传销之害，他决定将自己的真实经历公之于众，让更多的人认识传销的真相，远离传销。

《传销洗脑实录》

作者简介

王浩，大专毕业，收入不高，生活平稳安定，因朋友的一个电话，被骗进传销窝点。经过数日连番的洗脑。他上线入伙成了“王老板”。最终他认清传销在谎言黑幕掩盖下的真相。设计逃离传销窝点。回归社会的他。面对千疮百孔的生活，目睹那些曾经位居传销高层的人最终身无分文、沿街乞讨，甚至妻离子散的惨状，毅然挺身而出，决定揭露传销的罪恶。王浩在网友的鼓励和支持下，最终顶着传销组织的恐吓威胁和各方面的压力，写完了他的经历。

《传销洗脑实录》

书籍目录

第一章 美女跟班第二章 进餐前的行为艺术第三章 我真的很帅吗第四章 魔鬼教练第五章 又一个魔鬼教练第六章 同是天涯被骗人第七章 宝马哲学第八章 人变态，天知否第九章 少女领导第十章 还是外面的饭好吃第十一章 防不胜防第十二章 穷人只配有德行第十三章 上网风波第十四章 传销背后的秘密第十五章 未遂的夜半出走第十六章 火车站前遭遇跪请第十七章 52公斤的耗子第十八章 2800的上线款第十九章 正式上线第二十章 学习学习再学习第二十一章 尴尬的事情一箩筐第二十二章 第一个下线第二十三章 又一个受骗者安雅第二十四章 第一次做洗脑工第二十五章 吃回头草的前传销经理第二十六章 中秋节整风第二十七章 老B现形记第二十八章 大学生汤佳妮的传销之路第二十九章 有人跳楼了第三十章 难缠的女人郭玲第三十一章 与老B的直接较量第三十二章 想离开，没那么容易第三十三章 深夜公园里的秘密第三十四章 被我当棋子使的表妹第三十五章 回家的路一波三折第三十六章 最后一次行骗后记附录一 解析传销过程附录二 传销骨干自曝种种陷阱内幕附录三 幕后操纵者揭开传销核心秘密附录四 五级三阶制人性的陷阱 × 中国政法大学副教授，犯罪心理学专家 马皑)

章节摘录

第一章 美女跟班我叫王浩，湖北洪湖人，大专学历，毕业后一直在武汉打工。和许多人一样，我也渴望着一夜暴富，梦想着出人头地。因为这，我爱上了买彩票，幻想着哪一天我能中个五百万。当然，希望很渺茫，不过我一直没有放弃。在被骗去做传销之前，我是一家化妆品公司的业务经理，每月有一千多元的收入，虽不算多，但在武汉这样一个消费水平不是很高的城市，养活自己还是不成问题的。可这一切，全因一个朋友的电话而彻底改变。他叫宋建明，是我的同乡，也是我认识了12年的一个朋友。听说这小子在浙江开了个建筑公司，挣了不少钱，是个不折不扣的暴发户。至于这个消息是真是假，我从来没有质疑，人家有钱就有钱吧，有什么好怀疑的。我倒情愿他真的成了大老板，有花不完的钱。怎么说我们也是朋友啊，说不定在我困难的时候还可以去找他接济一下。不过，我也就这么想想罢了，从没觉得他是否有钱跟我的生活会有什么联系。然而让人意外的是，好久没联系的他有天突然拨通了我的电话，问起我在武汉的情况。我原本想跟他客套几句，顺便聊聊家常，可不知为什么，没等我把第一句话说完，他就匆匆挂了电话。我回拨过去，他居然不接。我很是纳闷，难道成功人士都是这样一副派头？或者，人家生意繁忙，这时正遇上应酬了，没时间跟我废话？说不定等他闲下来了，还会给我打过来的，我这样替他着想。果真，两天后宋建明再次打来电话，跟上次一样，一句寒暄也没有，直接切入主题：“到我公司来吧，做个常务副总，月薪6000加提成，你考虑一下吧。”不等我说话，他又“啪”的一声把电话挂了，有一种不容置疑的骄傲与自信。凭着我们多年的友情，我对他深信不疑，一种莫名的兴奋油然而生。看来，我时来运转了——后来发生的事情也确实证明了这一点，不过并不是好运罢了。这样好的机会摆在面前，几乎是天上掉馅饼的事情，我还有什么好犹豫的。于是当第二天宋建明再次问我时，我不假思索地回答他：“别说了，我马上去办辞职手续，跟你干。”办完离职手续，简单地收拾完行李，我便匆匆赶往武昌火车站。宋建明再三嘱咐我，身上不要带太多的钱，注意安全。我本来就是个月光族，没什么好担忧的，不过宋建明的关心却让我备感温暖。我清楚地记得，那天是2007年5月6日，它是那么刻骨铭心，我想我这一辈子也不会忘记。到达衢州已是凌晨3点半，一种无法掩饰的喜悦和激情，让我暂时忘记了旅途的疲劳。一下火车，我大口大口地呼吸新鲜空气，真想大喊：“衢州，我来了！这里一定是我改变命运的地方，我要在这里赚到我人生的第一桶金。”想起火车上宋建明给我发来的短信：“衢州风光堪比苏杭，香车美女等你来享受。”我不由得意气风发。按照约定的时间，宋建明准时出现在出站口，此外，他身后还有一个美女。我知道宋建明是有家室的，这个女的是他什么人？情人，或者秘书？我有些疑惑。不过对此，我一点儿都不感觉意外，甚至相反，他要是一个人来才让我觉得意外呢。什么时候都有美女香车陪伴，这才是我想象中的暴发户的模样。见到我，宋建明很是热情，先是一阵“久违”的寒暄，然后便一把抢过我手里的行李，像一个民工那样，径直扛在肩上。这一幕让我感动不已，这跟他在电话里给我的印象完全两样。电话里，他是那样的趾高气扬，那样的高高在上，而眼前的他却又是如此的不顾体面、亲历亲为，一时，我有些分不清究竟哪个才是真正的他了。说实在的，他很瘦。看到他很吃力，走路也一歪一斜的，我有些不好意思，说还是让我来背吧。宋建明不肯，让我先给家里打个电话报平安。这时，我无意间注意到，跟宋建明一起来的那个女孩一直在笑盈盈地看着我。打完电话，我一边走一边想，呵，有点怪，宋建明怎么说也是个老板，亲自为我扛行李不说，还要步行，难道他没车吗？而他身边带着的姑娘又是谁呢，怎么也不介绍一下。那女孩仿佛看出了我的疑惑，主动解释道：“宋总的车被别人借走了。反正公司不远，我们走过去吧，顺便也聊聊天。”女孩说完，宋建明好像这才注意到她的存在似的，向我介绍说：“她叫何玉琼，四川人，今年大学毕业，是投资商的亲侄女，你们沟通一下吧。”哦，原来是投资商的亲戚，还大学毕业，就宋建明这水平，能勾搭上这样的女孩子，真是艳福不浅啊。不过乍看起来，这女孩跟宋建明好像并不亲密，相对来说，他们更像是同事关系。可大半夜的，她为什么会跟宋建明一起来接我呢？这之间隐藏着一层怎样的微妙联系？宋建明也不给我透露一下，真不够意思。听完宋建明介绍，我也自报了家门：“我叫王浩。今年26岁，毕业于武汉大学。”“啊，你是武大的，我好崇拜你哟。”何玉琼有些故作惊讶。我不好意思地向她笑笑：“没什么，你太夸张了！”走了大约半个多小时，宋建明已经被远远地甩在后面了。我站着等他，何玉琼说别等了，我们先走吧，马上就到了。不是说没多远吗，怎么走了这么半天还没到呢。早知道这么远，还不如打个的士。宋建明这小子也真够抠门的，连辆车都舍不得叫，他是真有钱还是假有钱啊？带着疑惑，我借着马路边忽明忽暗的路灯，偷偷地观察了下何玉琼。她虽然还算漂亮，但是没有气质，不像念过大学的样子。另外，她穿的也实在不怎么样，倒像那种刚从农村出来的打工妹，怎么看

《传销洗脑实录》

怎么不像投资商的亲侄女。还有宋建明，他虽然西装革履，看起来光鲜，但那身衣服明显大了一号，感觉像是偷来的。而且他的眼神也总是躲躲闪闪的，似乎不敢和我对视，透露出一种莫名的恐慌。我越来越觉得不对劲，他们一定有什么秘密瞒着我。“今天太晚了，不去公司了，到我的一个朋友那里去将就一晚，怎么样？”何玉琼提议道。陡然来到一个陌生的城市，人生地不熟，我还有什么可挑剔的，于是便点了点头。她带着我七拐八弯地来到一栋破旧的民房前。我跟着她上了三楼，走进去一看，里面空荡荡的什么都没有。何玉琼说：“你坐了一晚上火车，辛苦了，先洗一下吧。”宋建明则气喘吁吁地把行李一放：“昨晚打了一夜的麻将，我先去睡了。”还没等我说话，他人就不见了。我走进卫生间，脱掉外衣拧开水龙头正准备洗澡，卫生间的门突然被推开了，进来一个人，原来是何玉琼。她好像一点儿都不尴尬，还笑眯眯对我说：“哥，我帮你洗头吧。”我面红耳赤地一把把她推出去：“不用了，我自己会洗，谢谢！”从卫生间出来，没想到她还站在门外等我。她居然站在这儿一直等我洗完澡！有这必要吗，我实在有些不解。见我出来，何玉琼仍旧是一副标准笑脸：“我带你去休息吧。”说完，便把我带到了—一个房间，“你就在这儿睡吧，不过灯坏了，你注意点儿，晚安！”

第二章 进餐前的行为艺术那个晚上实在是燥热难当，与此相对应的还有心情，直到后半夜，我才迷迷糊糊地睡去。睡得正香，突然听到一阵杀猪般的歌声——“花儿为什么这样红？哎，红得好像，红得好像燃烧的火，它象征着纯洁的友谊和爱情……”乖乖，听那嗓音像是个老女人唱的，唱的还是《花儿为什么这样红》。这么高难度的歌居然也敢唱，I服了YOU。我捂着耳朵，想再睡一会儿，这时，门被几个女人推开了。她们看着我，呵，也开始唱上了。她们这是在干什么啊，简直是一群疯子。看来这觉是睡不成了，我有些恼怒地坐起来，穿好衣服走到外屋。出来一看愣了，居然一下子冒出十多个人来，有男有女，有老有少。他们对着我齐声大喊：“帅哥，早上好！”怎么这么大场面！我顿时傻了，正目瞪口呆、手足无措之际，何玉琼走了过来，拉着我进了卫生间，又是帮我挤牙膏，又是给我递毛巾。趁洗漱的空隙，我偷偷地观察外面的客厅，他们有的在打牌，有的在唱歌，有的在倒水。我心想，这是一群什么人啊，他们都是做什么的。

后记

我在网上发表了本篇文章后，新浪、搜狐、天涯等网站纷纷转载，很多网友担心我会遭到传销人员的报复。而我的朋友宋建明更以网友的名义加了我的QQ，并要走了我的电话号码。当我在6月的一天接到他的电话时，我想终于来了，想躲的终究是躲不掉。宋建明说：“我想见你一面，我们聊聊。”我问：“你在哪里？找我有什么事？”宋建明说：“我在汉阳的归元寺。主要想见见你。”我沉思了一会，觉得应该了解一下他们现在的情况，于是决定在归元寺和他碰头。在路上，我想了很多很多，但在武汉，我不怕他们找我麻烦，便鼓起勇气，昂首阔步向归元寺走去。远远的，我看见了宋建明。他正独自一人在归元寺的入口处东张西望，穿着依旧是脏兮兮的，脸上掩饰不住的落寞之情。看到我时，他竭力装出精神抖擞的样子，中气十足地叫着：“王老板，你好。”说完便迈着大步，伸出双手，握着我的手用力摇晃着。我淡淡地说：“宋建明，我现在已经不是行业的直销商了。”宋建明依然笑着，向前走，邀我共进午餐。我们在一家餐馆坐下，宋建明若有所思地说起：“你曾说过一句名言。

《传销洗脑实录》

编辑推荐

《传销洗脑实录》在网上一经发表，引起了极大的关注，数以万计的网友纷纷留言，坦言自己或者周围的亲友也有极其类似的经历、人数之众，令人瞠目。在千万网友的鼓励下，也在传销组织的恐吓和威胁中，王浩坚持写完了他的经历。虽然国家三令五申禁止非法传销，虽然传销如过街老鼠人人喊打，但为什么每年还有几十万人加入传销，传销到底用了什么“高超法术”给人洗脑。《传销洗脑实录》是让美国FBI都汗颜的洗脑术，冒险记录传销黑幕下不为人知的罪恶，中国第一部亲身直击传销陷阱的警世之书。

《传销洗脑实录》

精彩短评

- 1、传销是什么样的一个词.非法传销.，想想就让人害怕。此书让我更深层的明白了传销的内涵。~~！！
 - 2、说起网销 总有人说传销 直销 傻傻分不清楚 传销到底是什么？看完才觉得犹如恐怖片般的骇人听闻 浑身冷汗了都 这种打着模式却禁锢 勒索 恐吓 洗脑 种种真的很让人汗颜和心惊
 - 3、最喜欢看这种纪实的东西了。恩，要随时保持清醒
 - 4、大学时看的一本书，那时觉得很震撼。
 - 5、本书用朴实的语言描写了传销者的欺骗、狂热和思维转变过程，文字虽不华丽，贵在内容真实。
 - 6、蛮真实的，突然想起读大学的时候听老师说一位学长还是学姐的被人骗去做传销，到现在都没找回来。。。
 - 7、“非法传销的受害者之所以很难跳出这个圈套，是因为他面临着一个人最不愿意面对的事情——自我否定。而且加入传销时付出的成本越高，退出的过程就越缓慢越困难。”
 - 8、没说到精髓。其实我也可以写一本，至少可以写一篇《传销之旅》，哈哈
 - 9、最近东莞某海归留学生参加传销被打死，让我对传销产生好奇。这本书让我对传销流程有了大致的了解，尽管里面有些内容让人感到荒唐。真心希望国家严抓这些不法分子，不要让传销再毒害任何人了！
 - 10、哈哈哈哈哈
 - 11、没有贪欲，做好自己的本职工作，一切都会顺利的。
 - 12、纪实性小说，作者的亲身经历！熬了夜看完的~不错！
 - 13、知彼才能知己。
 - 14、<http://book.qq.com/s/book/0/16/16162/index.shtml>
 - 15、洗脑是个相对的词，我们从出生就开始被洗脑，我们能做的只能靠自己的思考选择被什么洗脑，这个世界没有真实，选择最喜欢的一条谎言生活下去
 - 16、作者的勇敢和机智让人佩服，了解一下可以
 - 17、看人性的泯灭，观道德的沦丧。
 - 18、朋友陷入传销，特意花了半天看了一遍，了解一些内幕；
- 现在传销已发展，但是万变不离其宗，分级制及发展下线是传销永远的烙印。
- 19、马斯洛理论把需求分成生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求、和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次排列。
 - 20、群体心理学
 - 21、还是很真实，权当了解一下。
 - 22、合适床上悠闲地看的书
 - 23、书是不错！挺真实，也够深度！就是目前还深陷于传销行业的人肯定不喜欢！
 - 24、可以初步了解传销的理念和流程
 - 25、上班摸鱼好伴侣
 - 26、很不错的书哦，使我了解了传销是个什么东西
 - 27、不是说写得好多好，而是真实，看看总是好的，防被骗吧
 - 28、值得一看，不管真的假的。因为传销实在是，害人不浅
 - 29、本来是在日报上看到连载的，觉得很吸引，就买了书，很好看，一般是不看这种小说的，但这本很不错，大家都应该看看传销的真实面孔，少点人上当受骗
 - 30、花了一天时间看完，很震惊，但愿大多数人不要上当！保持理性，相信你所相信的
 - 31、#强烈推荐的书，关于传销#所有人都该看看。特别是刚刚出校门的学生。我就是看过这书，才知道什么是传销，上天遇到，很容易就识破了。每个步骤都很标准。记住，他会拼命强调信念 财富 成功 翻身，而且会给你非常诱人的前途预期。会打破你的尊严，洗了你的脑，然后打撵你你都不想走，就这么邪乎！！
 - 32、太可怕了，可能看书不觉得什么，如果身处其境。。。
 - 33、2009年读；
 - 34、啥时候一定要把《乌合之众》看掉

《传销洗脑实录》

- 35、写的太真实了，和我一个朋友的经历简直太像了，只不过我那朋友刚去就跑出来了....里边的心理学是真的很到位啊，值得一看....
- 36、真实的记录。人性的弱点+懂一点心理学+懂一点金融学
- 37、太可怕了。
- 38、一句话连美国FBI都汗颜的洗脑术，你都没有学会？这个必须去学啊！你看你出来都能出书了。简直带动了一个产业链。
- 39、应该接近真实！
- 40、趁着工作的间隙翻完了这本书，之前还看过另一本讲传销的书：慕容雪村的《中国，少了一味药》。两位作者的角度不同，立场也不同。王浩的这本书将传销里面的各种人物与细节描述得更详尽，而评判的工作交给读者。一句话：常识比知识更重要。
- 41、考察直销中，有了这本负面的教材，更清醒的认识直销，认同直销，融入直销。
- 42、抛开传销的实质而言，这是一本不错的励志书。
- 43、一口气读完，有点佩服传销的招数，说到自私，还真难比较---因为传统行业更烂的人大把，总是见仁见行智，用批评的态度去接受
- 44、文采实在是。。。
- 45、看了此书真是叫人见闻识广
- 46、赚钱有很多条路,何必断自己后路.
- 47、挺有意思的一本书，家里亲戚去传销了之后我也想了很多，找了很多来看，这本书和网上某个哥哥去传销集团内部救妹妹的故事都很精彩，佩服。我是没那胆儿去救亲戚...
- 48、我接触过做直销的，他们人很友善，我参加过保险培训，当时一群人住在一起，但我没有从事，以前是以为自己自控力强，看完这部书后发现是自己没有走到那种窘境，真的不再随便相信人
- 49、人性的弱点
- 50、通过这本书基本了解了这个行业的架构和运作模式
- 51、真人真事。大家可以借此书看看那些坑人的传销。不过话说回来，那些传销的话语用在销售上还是很管用的。
- 52、还好 真实度较高
- 53、写的比较惊心动魄，故事性很强。不知道细节处有没有作者的润饰和加工。有点纪实加小说的感觉。境界上不如慕容雪村的《中国少一味药》，而且作者本人很多地方的阐述非常跳跃，本来讲一个人物一个事情好好的就跳到另一处了。作者虽然有一些思考能力，最后也逃出来了，但是毕竟是害过很多人，哎，造孽啊。
- 54、终于知道了传销是怎么运作的了。。只要抓住弱点，思想是很容易被控制，洗脑的。。
- 55、根源是这个社会已经丧失了精神上的防御系统，才在各种精神上的病毒前脆弱不堪，中国社会精神已经是一种艾滋状态了
- 56、一本可以很好的了解邪恶传销的书，描写很细致
- 57、现在的微商很多差不多吧，变点形式而已
- 58、找了很久这种书，写的很真实，作者的亲身体会吧
- 59、如果朋友们是想学习文笔的话，就免谈了如果是为了满足对传销的好奇心，到是很值得一看
- 60、当小说读了顺便涨点知识，另外不是故意黑但是某学生组织跟传销组织相似度实在太高
- 61、很震撼的揭秘传销的书
- 62、一直好奇传销组织怎么能够把这么多人骗的团团转，通过这本书总算了解了传销集团的盈利模式，写这本书的人真是业界良心。传销组织就是个小型的极权主义社会，XX党、北朝鲜、纳粹的缩影。传销人员自己同时是受害者也是加害者，他们之间不乏有高学历头脑很好的年轻人，在封闭式管理和煽动性课程的感染下，迅速发展成为病毒体的一员。所以不要对洗脑嗤之以鼻，因为可能你现在就在被洗着。
- 63、不可思议的世界观啊

- 1、这个长篇小说蛮值得大家借鉴的，当然故事的真实度有多高一般人无从考证，也欢迎有接触过的人多多交流，而我们应当多加留意的是，这个社会没有白吃的午餐，至少不会很轻易的降临在我们面前，毕竟羊毛出在羊身上，所以当有人莫名的讨好你甚至是给你好处之时，更应该特别小心，有一句话说「免费的最贵」，同理可证...
- 2、13年3月被共事多年的下属骗到到贵州贵阳，经历了3天难眠的磨难。出发前，这位共事多年的同事已经跟我电话沟通了两个月，还到我所在城市游说，自己有个废料回收的好项目，邀请我一起大干一番。这位同事在本人带过的销售团队里，可以说是最聪明的一位，而且也懂人情世故，幽默风趣。所以对方的要约，本人没有多怀疑。花了500大元，坐上最便宜的仓位，到了贵阳这个陌生的城市，一下飞机，朋友及开着车来迎接，第一天，带你去贵阳景点和规划馆转转，第二天就开始三杯洗脑历程。当时本人还不了解69800的事，为了给朋友面子，耐着性子听完了，当谈晚上，就彻夜难眠，第二天本人6点多起床要走，朋友发动了其他人一起劝说，不过本人执意要离开，最后买了第二天的车票走了。到现在还不相信曾经的友谊会在传销的洗脑面前变得无力，为了发展下线，连朋友也可以骗，也许朋友真的觉得这个项目可行，是造福人类。到现在还不相信朋友变质了.....
- 3、描述的生动，跟一些在中国合法的直销手法好像啊，哎，我是坚定的人，可怜了一些意志弱以及脑残的人，看看书，少被骗，里面描述了传销的制度以及资金分配的习惯手法，可以在不加入的情况下了解到这个业务的神秘与邪恶
- 4、从智慧角度看，传销除了违法，它那套吸收会员的方法（既摆事实讲道理，又谈奋斗和理想。还用年轻女子勾引，用亲切温暖来拉拢）内部管理（经常讲励志故事、笑话、使团队能忍受物质贫乏和在逆境中保持活力）和思想教育（洗脑）都很科学高效。它确实能培养出一批战斗力很强的传销员。它充分激起每个人为私利而奋斗的劲头。大家都明白：传销就是骗人利己。但为利己，甘愿骗人。作者王浩曾在传销组织里干过一段时间，亲身经历写出来感觉较真实。
- 5、且不说传销的害人之处。这些人受到过的眼光、说话、行为、精神控制教育，出来也是个人才啊。下到只求吃好喝好的平民，上到人生观世界观成熟的知识分子，下到未经世事的小孩，上到饱经风霜的老人，无不败下阵来。如果说现在的大学只是一个技能教育工厂，那这个传销窝点就是教人待人待事说话之道的速成之地啊。古代的三寸不烂之舌，诸如蔺相如、毛遂、张仪之流，直接就是传销窝点的普通毕业生。这些人放古代绝对都是门客谋士。现在的谈判专家都下岗吧。发展下家之前先了解对方的性格，并根据性格开始演出一幕幕的戏剧，直至对象被成功洗脑。本来一直以为传销窝点是在一个封闭的区域里，进不能进出不能出，现在才知道，整个社会都不过他们的洗脑工具，一张卫生纸、一个擦桌子的动作、一个人莫名其妙的路过都直指对方的性格弱点。再加那份从跟你打电话邀请你去发财到你因发现真相而坐上火车离去的那份持之以恒、步步为营。亲情、感情、恩情、威胁、激将、请求、影响、启发、心理剖析、三十六计。我服死你们了！以前看网上的图片，说文革时期，瞎子们靠毛泽东思想睁开眼睛看见了，聋子靠毛泽东思想听见东西了，我当然嘲笑之、鄙视之、不当回事之。可现在，看到一个结巴愣是靠传销变成了口若悬河、妙语连珠、一口气讲两小时不带咽口水的，我信了！只是在一个城市，能把包含各色人流的N万人从对传销的极度仇恨到心甘情愿成为其中的一份子并主动去发展下家，这是需要对人性有多么恐怖的了解啊。如果传销的创始人能写本《传销创始人的说话之道》，我必奉为圣经，早上不读都不知道怎么出去做人。我觉得如果有人把我拉进传销窝点，直接不用劝我了，我可终于找到组织了。不过一本回忆录我就缴械投降了。以后碰见不会懂事的人，直接对他说：真该放到伟大的传销窝点里受一下教育。可是这里真是一个没有道德、没有人性、没有尊严、没有自我的地方。
- 6、我在2006夏天被一个招聘电话骗到东莞的传销组织。简直太恐怖了。一共呆了15天，在我一再声明我没有办法骗到自己的同学或朋友后。它们最后拿了我三百元作住宿费后，放我走了。但最诡异的是，一次“小组讲师”在气急败坏地教训我时，说了一句莫名其妙的话，“你小子，妓女也玩了不少了吧！”太诡异了。
- 7、花了一天半的时间在腾讯读书里看完正文.冗长的29节后记草草看了前几节,基本上是归纳传销的行骗方法和步骤,重复又重复.撇开文采,文风,我给了4星的推荐.作者确实有亲身经历才写得出其中各种细节.看了此书的人我想以后应该不会轻易被骗传销了.当然,也可能会有人因为看了这本书,根据里面提供的经验和详细的内幕,而去组建了一个传销团伙.

8、作者是一个传销亲历者，我也是从小到大见到过很多身边的搞传销的人，此书把传销的三板斧分析的非常到位，甚至可以当成一本心理学著作读一下。总结起来就是，传销是个坑爹坑妈坑爷爷，坑儿坑女坑老婆，坑亲坑友坑同事的一个王八蛋行业。大学实习时去打击这个行业，当时还很不理解这帮人的行为，当看到一些大学生甚至是名牌大学生也深陷其中即更觉得不可思议，这本书给了我答案。

9、（书籍载录）自2005年颁布实行《禁止传销条例》起已近三个年头，可是传销并没有淡出人们的视线，相反还时不时占据社会版的头条。为什么在政府大力宣传传销违法并严厉打击的大背景下，还会有如此多的人火中取栗——甘冒法律的重罚而沉溺于传销的神话之中？更令人费解的是，这其中不乏受教育程度较高的人。传销组织到底运用了何种高明的手段将那些对传销半信半疑甚至完全抵触的人网罗进去，并使其一步步陷入其中？要了解其中的奥秘就必须了解传销组织所采用的心理学招术。将各种不同文化背景、生活经历的人聚合在一起，是传销组织通过精神控制得以实现的。这一精神控制简而言之就是用某种理念、机制、群体目标对个体的心理与行为实施约束，使人们心甘情愿地去接受和遵从。它可以使人放弃原有的东西，产生观念、态度、行为上的改变，这种改变我们视之为“洗脑”的结果。精神控制有一套完整的过程，这个过程，大体如下：树立信念——告诉参与者所从事的是具有广阔发展空间的伟大“事业”，是不可多得的创业机会。把握这个机会对自己、家庭、对他人都是有利的，可以得到利己与利他的双赢效果。你去“拉人”，说服别人参加，是在为别人提供赚钱的机会，即使手段上可能有欺骗，但目的是良好的，这是种善意的欺骗。鼓吹精神——宣传创业是艰苦的，艰苦的生活是对精神的磨练，并能丰富人生的经历。凡成大业者必须苦其心志，饿其体肤。传销组织中的所有人，除了行业内的等级不同之外，不分以前的职业高低，都一起滚地铺、吃没有油的白菜土豆。组织者强调这样不仅可以锻炼参与者的意志，而且为将来的事业打好人际网络，无形中强化了个人对团队的归属感。制造氛围——一是感情氛围，让每一个参加者体会到在现实生活中很难得到的情感互动，用温情去打动、融化，使参与者忽视了温情背后的自私目的；二是相互激励的氛围，不论个人的实际能力如何，所有的人都给予他充分的肯定和赞赏，激发他的自信心，使他产生情绪的亢奋和自我评价的错觉；三是共同努力和参与的情绪氛围，每一个人都无比热爱这一事业，让参与者在群体气氛中体验到奋斗的快乐。建立机制——表现为惩罚与奖励的运用。对拉来下线的，及时兑现奖金，对怀疑动摇的，实施各种制约。通过群体效应，实现相互之间的监督和鼓励。拉人入传销组织的过程是一个潜移默化的过程，并不是靠单一的手法就能实现的。单纯的灌输、说教、制约并不能足以使人产生观念的转变，精神控制的实现是多种手法综合运用结果，在这整个过程中又抓住了诸多的人性弱点。财富的诱惑。任何的陷阱都是针对人们内心的贪念而设。王浩的内心深处渴望一夜暴富、出人头地，这就使得传销有机可趁，所以当许久没有联系的朋友宋建明以发财为诱饵的时候，他毫不犹豫地上了钩。隔离。异地的邀约使得新参与者陷入隔离的境地。传销的地点远离参与者原来工作、生活、学习的地方，这样，他就与自己熟悉的环境相隔离。如此既方便了组织者控制，同时也切断了参与者求援的途径。传销的组织者们会叮嘱“新朋友”不要带多钱，而且不准看电视、看报纸、上网，这是把参与者与社会信息相隔离。这样一来，在一个相对孤立的境地，他所能听到的、看到的、接触到的都只是和传销有关的东西，而且所有的人和事都给你一个信息：传销是对的，你应该参与。用不了太长的时间，参与者就会产生动摇，渐渐怀疑自己最初的定论。“首因”效应。在平常的生活中，很难想像一个人受朋友邀请去做客，晚上睡觉前，朋友还会给他洗脚。但在一些传销组织里，这是“行规”。当新朋友来到一个陌生的团队，受到热情到过分的接待，被欺骗的想法会被降到最低限度，想与这个集体融为一体的愿望促使他们与那些人互动，于是，找出谅解他们把自己骗来的理由是容易的。这即是非法传销组织在新人身上所实现的“首因效应”，也叫“第一印象效应”。群体暗示和从众效应。传销的组织者们充分运用了心理学中的从众原理，亦即利用群体效应打消参加者对安全与否的疑虑。获得安全感是每个人的基本需求，无论我们做什么，我们都会有一个起码的思考：这件事对不对，这样做行不行，做了值不值，有没有什么风险。但是，我们也会有这样的生活经验，当参加某个活动时，参加的人数越多，大家的热情越高，就会越相信活动本身的可行性。在进入传销组织后，王浩看到的是一群斗志昂扬、雄心勃勃的“淘金者”，他们不厌其烦地向他灌输前人成功的秘诀，以群体意志动摇、迷惑他原本的认知，甚至通过一些游戏中众人的一致性的行为让他对自己的判断进行反思。相应地，群体的“鼓励与关爱”使他对参加该组织和活动产生起码的安全感。消除罪恶感。传销的组织者们还需要突破参与者的罪责感。罪责感是制约我们做出违反道德和法律等规范行为的心理防线，特别是当参加者要采用骗人的方式去拉下线时有无罪责感就尤为重要。在传销组织

中，组织者往往通过系统的方法消除参与者的罪责感。一是宣扬活动的合法性和利他性。如混淆传销与直销的界线，将传销活动夸大为前途光明的合法事业，强调拉下线的行为是在帮助对方，是善意的欺骗；二是营造浓厚的情感氛围，让每一个参加者体会到在现实生活中很难得到的情感互动，用温情去打动、融化，使参加者通过对“家”的信任发展为对组织和事业的信任；三是采用信息隔绝的方式创造利于洗脑的条件，在传销组织中参加者只能听到一种声音，那就是我们的事业合理合法、前途无量。造神。非法传销组织也很会利用大家先入为主的心理进行“造神”，塑造榜样的力量。一些非法传销组织会捧出某位中国传销界“理论权威”的灵位扯虎皮拉大旗。人们往往会因为对“权威”的信任推翻自己正确的直觉，而服从错误的意志。在非法传销组织里，很多人不了解国家对直销业的政策与规定，甚至不知道那个“权威”是谁。但是只要他们证实那个人的确在直销舞台上扮演过“神之使者”的角色，他们就会对国家“支持”他们所从事的这个“行业”这一点笃信不疑。破窗效应。一间房子如果有扇窗户破掉，没人去修补，不久，别的窗户也会被人打破。这种“破窗效应”发生的临界点，在非法传销组织里的表现是在说第一个谎言的时候。一旦开始说谎，人就失去了廉耻，只要说了第一个谎言，说第二个时就不会不好意思了。只要开始说谎，无论是邀约还是问家里要钱，或者是跟新朋友沟通，说起谎来都会觉得心安理得。渴望“扳本”的心理。当参与者们进入传销组织后，慢慢地，甚至用不了多久就会发现这是一个骗局，所有之前美好的许诺，只不过是水中月，镜中花。但是大部分的人却不愿就此收手，他们在这一行已经投入了许许多多他们认定他们唯一的办法，只能是一个下线，把本扳回来，以此来转嫁自己的损失。综观上述，我们不难发现，从心理学的角度讲，非法传销的“洗脑”手法就是根据不同对象，把他们的心理欲望挑起来，然后再加以催眠和控制。非法传销的受害者之所以很难跳出这个圈套，是因为他面临着一个人们最不愿意面对的事情——自我否定。而且加入传销时付出的成本越高，退出的过程就越缓慢越困难。这个成本是综合的，不仅包括投入的钱财，还包括投入的时间、精力，以及寄托在这个事业上的梦想等等。脱离传销组织的人员，往往面对的是一个千疮百孔的现实。

10、读这本书从头到脚都有一股压抑的苦闷的心理状态。想了很多，郁闷了很多，于是想写些什么。90年代家里亲戚曾经上门来推销过一台按摩器，那人满怀自信大讲特讲不断发展下线的传销模式，现在还记忆犹新。快20年过去，传销还没有绝迹，从昔日大学室友那里听说曾经住在对面宿舍的一个绍兴人现在就在北京做传销而且还给同学打电话怂恿其他人加入。怀着不解、好奇、恐惧一口气读完了这本书。读的时候我反复想：明知道被骗后仍然选择投入，转而想方设法骗他人加入，到底为什么？那些搞传销的人难道傻吗？一心扑进这个事业的终极目的到底是什么？如果我被朋友拉近传销组织被灌输同样的信息，我能保持头脑冷静，顺利抽身而出吗？为了拉拢下线，他们给新朋友洗脚、下跪。他们连人的自尊都可以不要。他们的心态积极、乐观、不屈不挠、不自卑。他们心甘情愿生活在谎言里且毫不内疚地对他人编制谎言。---因为他们坚信，出人头地指日可待，挥金如土触手可及。我的心情之所以那么压抑，就是想到那么多活生生的人陷在当中受苦却自以为正迈向阳关大道，且数量一直在增加。哪怕现在在中国的某个角落，这些事情就在发生着。我也感到恐惧，因为全方位的洗脑手段实在是太具腐蚀性，以我现在的理智能完全免疫吗？大学时期接触过很长时间的基督教团契。他们一样宣扬理想、宣扬美好未来；向亲戚朋友陌生人传扬福音竭力拉拢进入团契进行培养，等新信徒信心稳定后再由他向更多人传扬福音、宣讲耶稣。宗教信仰和传销组织当然截然不同，但是真的有太多共同点。两者都给人承诺了美如画的未来景象。一个承诺的是在天国长生不老没有悲伤只有快乐，一个承诺的是在人间大富大贵出人头地。压抑恐惧过后，我开始思考这个问题如何解决，怎么样才能让人真正独立做自己的主人呢？个人感觉这个社会的价值观导向太重要了。如果钱的地位被所有人高高托起，把金钱作为衡量成功的唯一标准，传销的野草还会继续生长下去。社会价值多元化，终于教育提升全民族的素养后，传销可以在21世纪终结，至于基督教，我本人也没有答案。陈寅恪的名言：独立之精神，自由之思想。

11、在阅读本书的过程中，我一直在思考一个问题，国家为什么要禁止传销？虽然法律已经做了明确的规定，在刑法上也有明确其的罪名，但是法律如此规定的理由，正是我所追寻的点。从既有的思考来看，我倾向于一种观点，即传销的存在对于国家经济总量的增长是无益的，同时存在大量的类似非法拘禁、故意伤害、诈骗、非法集资等的违法行为。从成熟的传销组织的金字塔的形状来看，这个怪物的维系并不依赖于一层层实物或者服务的销售，而是依赖于不断发展的下线，就像一株霸道的蔓藤。其生存并不靠自身作用，而是靠不断地伸张自己的根系，掠夺其他植物赖以生存的空间和资源，最终的结果就是造成所有植物的死亡及这片土地的枯竭。（待续）

12、传销如过街老鼠人人喊打，但为什么每年还有几十万人加入传销，传销到底用了什么“高超法术”给人洗脑。传销的罪恶！特意找来看，这本书还是值得一看，让不了解的人早点看，不轻易走错人生路！

13、不得不说，设计传销的人真是天才！各种网络各种陷阱，各种舍弃今天为了明天，等等，像不像我国的教育，为了明天，未来的腾达，费了我们多少心血呢，回报率又是多少，小学初中高中大学硕士博士，edcba，没坚持走完的我们说他半途而废，多少我们用不到的知识，统统灌输，多少青春幸福年华，我们舍弃。我忽然又想到了宗教问题，把对今天的约束建立在来世的天堂地狱之间，唯独教皇们的狡诈，是真的，多少善意的煽情的谎言，骗了一堆堆人。好吧，我承认读书是用的，但有用的也只是少部分，各种考核各种考察，我们已经形式化了，真正学到东西的，又仅仅是少数人，真正学到有价值的，也只是少数人，浪费的却是多数人的时间精力和金钱。不过话说回来，高考制度，本科生制度，确实是我国比较公正公平的制度，国庆那国庆

14、非常感谢作者的勇气和智慧，即是需要时间去领悟，但庆幸的是最终还是走出了梦魇。希望此书能警醒全中国人！希望大家对传销、直销的企业有真实透彻的了解，看清它的实质就是老鼠会，醉翁之意不在卖产品，而是洗脑，通过精神控制达到牟利的目的。不要再被任何形式所迷惑，所有的形式都是障眼法，万变不离其宗，幌子总有一堆，但实质决定一切。我听到无数人对形式的描述：人和人之间没有冷酷，只有关怀；能锻炼人的演讲表达能力；能让人成长；直销的产品质量很好，用了很有效果；工作自由，属于自己的事业；互相帮助，对别人也有好处；薪酬体制吸引人，工作有发展空间；公司做了很多慈善事业；很多大学教授的人都做，知识分子都积极投身其中；没有人强迫谁；公司……诸如此类的理由，都是荒唐的形式，无论如何都掩盖不了老鼠会的实质。只要是发展下线，靠拉人来完成业绩的都是害人的直销，请那些尚在直销行业从事工作的人们，远离直销吧，精神鸦片留给人的只有思想控制，颠覆人性！人们啊，醒醒了，愿这本书成为一副清凉剂，让世间人人解醒！

15、匆匆用了下班以后用了2个小时读了这本书。本书的精华在附录3。看过类似的传销纪实，但大多专注于描写自己的所见所闻，而本书的附录3，是一个传销组织高层的自白，不但勾勒了传销组织内部的资金流动，而且还道出了秘密：根本就没有A,B级别。之前看本书的时候有些迷迷糊糊的段落看到这里便恍然大悟。还得问问自己为什么不早点提高警惕，原来都是骗人的！骗人的层次不同，我一开始觉得假中有真（即这个结构是真的，只是很难做到），原来全是假的。这给我一个教训，面对恶，要时刻警惕，不惮以更恶毒（理智）的思路去揣度与分析其本质。同样，要以这种思路去看那些对自己有切身利益，肤浅了解但不理解的事物，必须看的更透彻。我们身边的骗局一点都不少，只是有些大有些小罢了。压抑的感觉还久久难以散去。

16、以前一直都觉得挺奇怪的，为什么活生生一个人，就能被洗脑呢，看了这本书，我明白了！关键自己要有主见，不能跟外界失去联系！我觉得作者写的应该保留很多，不知道什么时候能多透露点，呵呵！此书其实也是一把双刃剑，值得一看！我是一下午看完的！

17、在《影响力》这本书里头，有一个很重要的影响他人的方法，就是恩惠。你接受了别人的好处，你就会有愧疚的心理，要去为对方做点什么，这样才能减轻这个愧疚心理。特别是中华文化，这个方法更是见效。所以，就有了关怀身体=》交心，这套东西说句不恭敬的话，以前有个组织在打天下的时候官兵一体，军官照顾士兵让士兵感恩戴德，冲锋的时候悍不畏死。方法不也是关怀=》交心么。传销组织也懂这一套，会从身体和精神上关怀，从而让猎物乖乖交心。

18、作者是一个传销亲历者，我也是从小到大见到过很多身边的搞传销的人，此书把传销的三板斧分析的非常到位，甚至可以当成一本心理学著作读一下。总结起来就是，传销是个坑爹坑妈坑爷爷，坑儿坑女坑老婆，坑亲坑友坑同事的一个王八蛋行业。大学实习时去打击这个行业，当时还很不理解这帮人的行为，当看到一些大学生甚至是名牌大学生也深陷其中即更觉得不可思议，这本书给了我答案。

《传销洗脑实录》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com