

面对传销骗局 如何激活“内部警觉系统”

心理聊吧

栏目主持人
扬子晚报/紫牛新闻记者 王睿
邮箱: 48627418@qq.com

反传销电影《草木人间》即将上映,该片主创近期在全国路演,深入高校与大学生互动并揭露传销的危害,引起广泛热议。电影中,“加入我们,让你一夜成功、马上暴富;五天时间,给你一个崭新的自己”等洗脑口号诱惑了很多人。不少观众表示,打击传销已久,为什么依然不断有人陷入传销套路?江苏省心理学会法制心理专委会秘书长马勇在接受扬子晚报/紫牛新闻记者采访时建议,一定要多看反传销反诈骗宣传片,掌握传销剧本套路,这样一旦有人对你进行传销,你的内部警觉系统就会自动触发。 扬子晚报/紫牛新闻记者 孔小平



多看反传销宣传片 了解传销剧本套路

如今传销仍防不胜防,马勇给出了不少建议。首先,永远不要认为“自己绝不可能成为某种犯罪的受害人”,大家在日常生活和工作中应提高警惕。

其次,多看看国家有关部门发布的反传销反诈骗宣传片,“一定要看,传销和诈骗很像,都是一种心理诱导类犯罪,如果你能多看相关的反传销反诈骗宣传片,你就会对它的故事模板有所了解”。马勇再三表示,很多人一看是宣传片就会略过,“基本都是认为自己没那么傻,不会上当受骗,绝不可能成为受害人。还有人觉得看宣传片很浪费时间。其实一旦你熟悉了传销剧本那些套路,就能在心里留下一些印象,一旦有人对你进行传销,你的内部警觉系统就会被触发,关键时刻能保护自己。”

另外,马勇说,传销就是一夜暴富的剧本,宣传的就是无需付出努力,只需发展人脉关系,就能暴富。因此在了解传销剧本后,还应该尊重常识,也就是说,没有哪个行业是无需专业知识和投入,就能秒杀其他一切行业并让你一夜暴富的。

还要培养自己独立思考的意识和批判性思维的精神。马勇说,传销组织一般设有教主式培训师,他们在沟通中充分利用“权威效应”和“自己人效应”。而没有批判精神和不会独立思考的人,是易于思考的,他们一般不会质疑权威,会自然地相信教主式培训师,“比如最近热映的电影《周处除三害》,教主就是利用了权威效应加自己人效应,使得灵修中心的那些兄弟姐妹对他言听计从。”

因此,马勇综合表示,任何时候都不要相信一夜暴富,要看清传销的本质,其不创造任何社会财富,只是最大限度地利用了你的人脉。更重要的是,大家应积极地在真实生活中获得成就感、掌控感和归属感,当这些心理需求被充分满足,你就不容易被别人洗脑掌控。

电影揭露蛊惑人心的传销内幕

作为国内首部聚焦“传销骗局”的商业院线电影,《草木人间》来自该片导演顾晓刚的亲身经历,因为他的家人进入了传销,这令他震惊,一直以为传销离自己很遥远,没想到就在身边。于是他开始大量调研,并深入到真实的传销组织中,体验传销套路,还取材多个真实案件,希望通过影片给社会带来警示和帮助的作用。

剧情讲述的是,在杭州采茶谋生的吴苔花(蒋勤勤 饰演),不幸误入诈骗组织,即将大学毕业的儿子目莲(吴磊 饰演)想尽一切办法解救妈妈的故事。片中的吴苔花,丈夫离家十年无音讯,她从四川到杭州当采茶女,就想给儿子攒房款,认真工作的她跟茶场老板相好,却被老板的娘当众辱骂攀高枝,她一气之下走了,人生低谷时被一起采茶的小姐妹拉入了传销,开始了噩梦般的人生,为了买产品,花光了之前攒的房款,而小姐妹跳楼而亡……

该片期望通过对传销骗局身临其境般的真实刻画,让观众对传销组织的真实内幕及虚幻外象,有一个更深刻更直接的理解,借此来鲜活呈现传销的真实危害,提高观众的反传销意识。

影片中“坐大巴车”“心理游戏”“上总撒钱”等鲜活桥段及场景,都源自导演顾晓刚和同事深入

传销组织第一线的真实体验。在采访中,导演顾晓刚甚至表示,在亲身经历之后,回到电影的创作中,他把自己放置在传销组织者的视角,来构思设计影片中“传销骗局”的这条叙事主线,以求带给观众最具代入感的真实感受。

影片中展现了传销的一些套路和内幕,包括杀熟、无间歇洗脑、高额返利、“分享经济”,以及严密的层级制度和利润分配,还有传销内部每次见面,无论早中晚,统统“早上好”的口号,以及“只要您行动起来成功感召三个人,三个人就会变成九个人,九个人就会变成二十七个人”“可以发疯,不可认命”“早上平台、早点赚钱,早日实现我们的人生梦”等打鸡血的鼓动话术,都非常蛊惑人心。

中国反传销协会会长李旭还在影片的特辑中表示,《草木人间》精准呈现了传销组织对受骗者进行精神洗脑的三个关键过程:一是情感刺激,即传销人员卖惨,以所谓的“悲惨经历”换取受骗人的共情,借助情感共鸣的力量,将其拉拢进传销组织中;二是金钱诱惑,传销头目人员穿金戴银,甚至以赤裸裸的金钱、车马、首饰等诱惑,激发人性欲望的本能;三是攻击人性的弱点,假借心理学的一些手法进行精神控制,进而洗脑。

自我认知失意者或渴望一夜暴富的人易上当

从《草木人间》的故事里可以看到,参加传销的人,有的就想发财暴富,有的是为了寻求自我认同,有的则想要有情感依托和陪伴……

马勇告诉记者,容易被传销欺骗的人具有一些核心特征,比如,渴望并相信一夜暴富,以及看上去努力但骨子里比较懒惰,不相信天道酬勤等等。

马勇举例说,电影里无论是早上见面还是晚上见面,传销内部的人互相打招呼都说“早上好”,这有一定的心理催眠和暗示作用,除了元气满满打鸡血的氛围感,它还有另一层含义,即传销人员最渴望的终极目标——“早点上总,拿到1080万”。

其次,“自我认知的失意者”也容易被传销,马勇解释说,即他有自我贬低的倾向,“有些传销受害者是大众眼里过得还不错的人,但也许他没有家庭地位,得不到家庭温暖,或者跟家人聊不到一块去,他对自我的认知就比较低”。

另外,从片中可以看到,传销组织中高管人群的情商都很高,可以为受害人提供充分的情绪价值,继而弥补受害人的情感缺失。比如,片中吴苔花从不相信到相信,传销内部组织吃透了她的心理,向她传授女性独立自信等观念,而她不断被渗透,卖足贴,发展人头,不断被上级肯定和表扬,整个人也自信了很多。

同时,马勇也关注到,此次《草木人间》全国路演以高校为主,他表示,大学生容易被传销,是因为他们很容易暴露在传销辐射的范围内,“从‘被害人学’角度来说,他们属于暴露在犯罪侵害范围内的人群——大学生团体性强,人带人的可能性大,同班或者同宿舍很容易大家一起;大学生求职欲望强,像著名的李文星传销遇害案,他曾发出20多封求职信,继而传销组织盯上,给了他一个‘offer’,踏进了传销的陷阱……所以不是说大学生傻,而是他们暴露在这个风险当中。”

B叠出版公告

周一	网罗天下
周二	心理周刊
周三	教育周刊
周四	文化周刊
周五	扬眼纪实 微史记 环球博览 名医团 法治周刊
周六	电视周刊