

记者卧底“负债翻转培训班”： 学员花5万元来买心灵鸡汤 宣称“负债越多，赚钱越多”

这个名为“福报人生”的培训平台，学员几乎都是那些想翻转债务的人，讲师则每天灌输“进了这个平台就能翻身”，宣传片里每个“实现债务翻转”的学员，都在讲述自己的成功经历。

新京报记者卧底进入“福报人生”微信群发现，有专门的人在群里对新人进行洗脑，大肆宣讲“负债越多，机会越多，挣钱越多”的鸡汤话术。宣讲背后，实则是为了让新人列出负债清单，然后向平台交钱买课程，最终目的是拉人头收提成以实现“债务翻转”。

一名曾和“福报人生”有过合作的内部人士介绍，“所谓的负债翻转培训课程，实则是传销陷阱。”而中国反传销协会会长李旭，则直称“福报人生”符合传销“缴纳入门费、拉人头、团队计酬”三大特征，是“精神传销组织”。

1 交了5万元仅买来心灵鸡汤

陈世荣是在朋友的推荐下，进入“福报人生”的培训平台。

2019年初，陈世荣的妻子被诊断为白血病，企业处于亏损状态的陈世荣，借了40万元为妻子看病，但不见效果。此时，有朋友找到陈世荣，向他推荐了“福报人生”平台，并称“在里面能赚钱”。

“福报人生”培训讲师向陈世荣等新加入的成员宣称，这是一个“负债越多，赚钱越多的平台”。

“福报人生”一名负责人告诉记者，这是一个培训机构，根据各种新人提供培训，分为面授课、高端配置课、形象课、战神演说课、导师课、青少年未来首富演说课；培训费分别为36888元、16888元、3988元、16800元、20000元、26888元，“价格根据不同时间会作出改动。”

记者卧底进入“福报人生”微信群内发现，该平台在找人方面限定了三个类型：想要有钱的人；有点钱想要更多钱的人；有负债想要快速翻转的人。

在微信群里，每晚8时许，会有专门的讲师和学员讲课分享成功故事。陈世荣介绍：“那些分享成功经验的人都是被洗脑的人。”

平台学员张敏向记者介绍，在上课时，“讲师会讲述很多心灵鸡汤，大肆宣传每个新成员都是做大事的人，要是没有能力，怎么会欠债”。

“想要赚钱，就要放下自己的自尊心，把所有的债务信息列出来，经过学习，实现快速进账，”有讲师称，“负债几十万、几百万、几千万、几个亿又何妨？只不过是从头再来。人生跌倒了，能重新站起来，就不是失败。”

陈世荣在福建有一家石雕企业，今年来接连出现亏损状态，于是花了36888元报了面授课程。后来，又在导师的劝说下，缴纳16888元学习高端配置课。

“原本以为讲师会教人打理企业，以为他有很大的技能能让濒临破产的企业活过来，”陈世荣说，“没想到在课堂上，并没有发现任何涉及企业管理的问题，讲师只是让学员把自己现有财产、负债多少列出来，收集每个人的负债信息，讲述各种心灵鸡汤。”

2019年4月底，陈世荣进入“福报人生”近一个月后，缴纳各种培训费超5万元后，退出了“负债翻转培训班”。

2 “如果都交钱，入会费超3.6亿元”

他们建了一百多个微信群，每个群的人数都超过100人，有的甚至快到500人。”张敏告诉记者，“福报人生的学员遍布全国，总数怎么也得十多万。”

根据“福报人生”平台的规定，每个新成员进入时，必须缴纳36888元的面授课费用，“这算是入会费，”张敏说，“如果这十几万人都交了钱，总金额就超过了3.6亿元，这还不算在会场被成交的钱。”

张敏告诉记者，所谓的“被成交”，指的是在交了36888元后，在上课期间又被要求交的其他课程费用。

据学员们介绍，“福报人生”的课程分为三天。

第一天基本讲述一些成功学和鸡汤演讲，并反复强化负债概念，让学员不用担心负债，走出负债感。根据多个学员介绍，“这种感觉就像是催眠术一样”。

第二天的课程，有讲师会对新成员进行设置成交环节。在

经过第一天的“打鸡血”式课程后，讲师会趁热打铁在课堂上让学员突破自己，给平台刷卡。“会场上，讲师承诺会有高额返利，要相信平台。”陈世荣等学员告诉记者，“很多学员都是负债几十万、上百万的，都想投入几万块钱试水，以小博大。”

张敏回忆，她在课程第二天的成交环节中曾犹豫过。看到张敏犹豫，有讲师走了过来对她说，“钱生钱，不舍得花钱的人怎么可能成功，机会是留给有自信的人。”事后，张敏抱着试一试的心态交了16888元报了高端配置班，报名了第二项课程。

第三天，被成交的学员会进行第三轮课程。开始向学员推销翻转的方法，当学员被成交后，讲师会告诉如何在平台内进行翻转。

“说是翻转，其实是给他们推销课程拿提成，”张敏和陈世荣等学员介绍，“找到新人后，推销一个课程，自己可以拿到38%

的提成，如果是经过别人介绍的新人，属于间接推销，提成可以拿到课程费用的8%。”

“按照36888元的面授课来计算，若推销成功，自己就可以拿到14000多元。”张敏称，“所以新成员开始寻找身边负债的亲朋好友开始购买课程后，再让亲朋好友拉人头、拿提成。”

中国反传销协会会长李旭称，在“福报人生”中，新人推销的课程被视为商品，同时课程费用也是入会费用或者称为“门槛费”，而上线获得的提成则来自下线的“门槛费”，这些特征符合传销的三大特征，即缴纳入门费、拉人头、团队计酬。

“传销组织通过利用心灵鸡汤、成功学对被发展人进行洗脑，使得被发展人得到心灵上的极大满足后向传销组织缴纳费用并拉人入会，这样的传销组织通常被称为‘精神类传销’，”李旭称，“福报人生是一个变种的传销组织。”

3 用心灵鸡汤和成功学对新人洗脑

陈世荣在“福报人生”平台被成交2次，总金额近5万元后，因为妻子患病住院，不得不找到“福报人生”平台的负责人，要求退回第二笔16888元。

平台负责人以“不讲信誉”为由，拒绝退款。陈世荣则称，“看穿了对方的目的，放弃要求退款。”

和陈世荣不同的是，张敏则表示：“知道平台最终的目的是拉人头赚钱，但是自己交了钱，也要不回来，还不如继续拉人进来拿高额的提成。”最终，张敏没有脱离“福报人生”平台，而是一心要拉人头入会，实现“负债翻转”。

5月19日晚8时许，记者在“福报人生”平台的其中一个微信群里发现，一名讲师不断地在讲述多个新成员负债的故事，

“从生意失败到找朋友借钱未还，再到被银行和民间放贷公司催债，之后加入福报人生，实现赚钱还账的故事。”这些欠着巨额债务的人，被讲师统一命名为——“英雄”。

5月16日至5月23日，记者在“福报人生”微信群里发现，每到晚上8时许，群里的讲师都会进行语音和文字交流，对群里的学员分享“鸡汤”故事后，再发出一些拿着钞票的学员照片、开大会的照片以及一些学员的心得体会聊天截图。7天时间，每日如此。

张敏介绍，每次上线下课时，有讲师将十多万元分不同金额装进多个红包，并在现场撒出。抢到红包金额最多的学员会被邀请到台上演讲。当谈到自己为什么是手气最佳时，讲师

会在一旁介绍：“这是宇宙能量的赋予。”

张敏的身份除了普通的学员，还是一名讲师。她介绍：“无论是演说班，还是形象班，统统都设计一样的成交套路，用花钱抽奖拿豪车返利做诱饵，玩金钱游戏，让学员在自我催眠中不断投入大量钱财。”

在“福报人生”平台里，讲师们更习惯贴上“教育”“培训”“商学院”的标签。这里还有专门的讲师班课程，只要是新人进入平台成功拉人头入会后，就可以进入讲师班，成为一名“教育培训讲师”。

平台内部人士王华亮告诉记者：“事实上，这些讲师都是没有资质的，都是在利用平台制定的话术、心灵鸡汤和成功学来对新人进行洗脑。”

4 找托儿拍微电影造势敛财

在网络上，有很多关于“福报人生”的软文广告。

张敏称：“这些软文都是内部成员在网上写下的博文，编一段自己因为企业经营不善或者是其他客观原因导致自己负债后，遇到‘福报人生’翻转还款的鸡汤故事。”

除了讲师在课堂上的各种洗脑外，“福报人生”还制作H5海报、拍微电影等，来为平台造势，换取更多的人加入“培训”。

“他们活跃在数十个城市继续敛财，大批负债人因此被掏空腰包，一部分人为了平台的‘返利’，选择留在平台。”曾和“福报人生”有过合作的赵平茹告诉记者，“为了招到更多的会员，他们

还邀请像我们一样的影视机构，为他们拍摄微电影进行宣传造势。”

赵平茹介绍，2019年初，“福报人生”的一名负责人刘淑桂找到她，商谈合作拍摄微电影等宣传片事宜，双方最终以8万元成交。

赵平茹在为“福报人生”拍摄微电影时发现，对方在找学员出来拍摄访谈视频时，还以为限制名额和影院播放的条件，要求学员缴费报名上镜，每个名额价格都是上万元。

“这个我看在眼里，因为我客户，我也不好说，其实就是一个视频素材而已，也被他们包装了。”赵平茹回忆称，“那些上镜的学员都是托儿。”

根据赵平茹的介绍，她共为

“福报人生”拍摄了两个时长为38分钟和18分钟的微电影，参演人员均为学员，都是编造了负债之后在“福报人生”成功赚钱的谎言。赵平茹回忆，一个学员在视频中自称负债200多万元，进入平台后翻转债务赚了150多万元，“这都是吹嘘的”。

“福报人生”的宣传手段不仅仅是拍摄微电影，还依托互联网、各类社交软件，利用一系列网页互动效果的技术集合(H5)来制作广告海报。

赵平茹介绍，“福报人生”每次进行线下活动时，都会邀请自己为他们进行现场拍摄，这也让她见证了平台将负责人称为“英雄”的逻辑(文中均为化名)。

(游天毅)



“福报人生”微信群内，展示了3名讲师拿着大额奖金的照片，这些现金来自新学员缴纳的课程费。