

2004年上半年广东省公务员录用考试申论试题

来源：W)

材料 1：

(1) 传销于 20 世纪 90 年代初进入我国东南沿海。1990 年，中美合资雅芳有限公司将传销模式悄悄引进了中国，“雅芳小姐”上门推销商品的方式，令当时试图挣脱计划经济束缚的市场耳目一新。雅芳公司的探路成功，令一些在境外被围剿已久的传销公司欣喜若狂，他们对中国庞大的市场向往已久，中国在传销管理上的空白似乎也使他们可以毫无风险地放手攫取财富。于是，从 1992 年开始，国外传销公司打着独资、合资旗号鱼贯进入中国。国内一些机构在窥探到其中奥妙后，也纷纷做起了传销生意。到 1993 年，全国几乎所有省会城市、沿海大中城市都有传销公司活动。据业内人士估计，当时有营业执照和没有营业执照的传销公司近 200 家，从事传销活动的人员不低于 100 万人。

(2) 传销，在国(境)外又称直销，一般是指企业不通过店铺经营等流通环节，将产品或服务直接销售、提供给消费者的一种营销方式。由于传销销售成本较低等优点，国外许多企业采用了这种营销方式。传销传入我国后，立即发生了异变，一些不法分子利用传销具有组织上的封闭性、交易商的隐蔽性和传销人员的分散性等特点，利用我国市场经济体制尚不完善和群众消费心理尚不成熟，进行各种违法犯罪活动。变相传销活动一般是以高利润为诱饵，传销的组织者对参加者承诺的利润回报，远远高于正常的经营活动。变相传销一般是无店铺经营，他们所从事的活动并不是以商品流通为目的，而是打着推销商品的幌子，从参加者身上获取钱财。参加传销的人员向“下线”兜售的产品，其价值远远高于市价，远远背离它的使用价值。因比，传销者赚取的并不是产品销售带来的正常利润，“下线”拿钱不是买商品，而是买自己参加传销的“资格”和“位置”。这是一种层层骗财的把戏，谁是最后的参加者，谁就是最后的受害者。而最后的受害者往往人数众多，获利的只是一小部分人。

传销这种严重亏空的营销方式，得以继续的唯一途径就是利用“下线”交付的“人头费”支付对“上线”的回报，一旦难以维继或骗局败露，其结果大多是不法分子携款逃之夭夭，或故意露个“破绽”，让工商执法机关查处，以便以“不可抗力”为借口终止经营，拒不退款，把矛盾转向执法机关和政府部门，其手段和用心十分恶毒。

变相传销这种欺诈行为，已使全国成千上万的群众上当受骗。因钱财被骗，血本无归引发亲友反目，子女辍学，甚至无家可归，家破人亡的惨剧时有发生。这些事件的发生给人民生命财产安全、社会经济秩序和政治稳定造成了严重危害。

(3) 近日，国家商务部外资司副司长邓湛重申，中国有望于年内制定直销业相关法律，严格区分直销与各种形式的传销。这也是我国履行入世承诺的一项重要立法行动。早在 2001 年中国加入世贸组织后的第三天，当时的国家经贸委经济法规司司长张德霖、贸易司司长黄海就明确表示，将在由加入 WTO 后的三年中，充分考虑世贸组织成员意见，就直销问题立法。今年恰是这第三个年头。

安利、雅芳等国际直销巨头对中国政府的立法表态都表现得极为关注，这显然与这些巨头企业在中国市场的巨大利益密不可分。以安利为例，其在中国的发展道路可谓一波三折。早在 1992 年就入中国内地的安利，在 1995 年投资 22 亿美元正式成立安利(中国)日用品有限公司后的第二年成为国家工商行政管理局批准的 41 家可从事传销的企业之一。

但当时为数众多的传销公司和各自的营销模式导致了一定程度的混乱。安利有了合法身份两年后的 1998 年 4 月 21 日，对安利绝对是个难以忘记的日子。当天，为了打击金字塔式传销，《国务院关于禁止传销经营活动的通知》正式出台，这无异于给正处于事业发展时期的安利当头一棒。据一位当时在安利工作的媒介人士透露，至今都难以忘记当时这对安利中国公司乃至安利总部的影响。她介绍，就是在一夜之间，公司在内地 30 多个城市的分公司和上千名员工立即停了工，基本每个月的损失都在 1000 多万元人民币。尽管当时安利在中国的销售额仅有 15 亿元左右，但中国业务的变故立即回馈到美国总部，安利亚太区有限公司的股票当即在纽约股市狂泻 20%！而对于安利公司来讲，这些还只是直接影响，几乎在一夜之间就令众多中国消费者突然发出质疑：“安利到底是不是合法企业？”才真正让他们心惊。“要知道，当时安利的影响还不像现在这样广泛，当时知道安利的人大多是我们的合作者和客户，是与我们最紧密的人！”

经历了三个月后，安利才从阵痛中解脱，当时国家从原来的传销企业中筛选出 10 家直销转型企业，安利成为其中的第一家。从那时至今，安利在中国几乎是重新创业，逐步摸索出了推销员加传统店铺经营的新模式，这也促使安利在六年间在中国形成了庞大的网点资源。目前安利已在中国设立了 110 多家专营店铺并拥有 7 万多名推销员。去年安利在中国的销售额已经超过了 100 亿元人民币，同比增长约 66%，这一数字不仅远远超过了 1998 年国家发布传销禁令前的 15 亿元最高值，而且已经占到其全球总销售额的 1/5。

不过对于安利在中国取得的巨大成功，也有人提出了质疑。因为所谓“直销”，其实质上就是通过简化、取消中间商来降低产品流通成本并满足顾客利益最大化需求。这也是安利在海外 40 多年来一直沿用的经营模式。不过，据安利公司对外事务总监付小明透露，目前安利在中国的销售额有六成是由店铺销售的，仅有四成由营销人员销出。据计算，目前安利销售人员的薪金中的“顾客服务报酬”方面是以产品标价的 20% 计算的，另有 8% 至 24% 是销售报酬中的基础佣金。也就是说，顾客每从营销人员手中购买一件产品，他至少支付给了营销员本人 26% (税前) 的报酬。尽管有着如此丰厚的利润，但为保持产品价格的一致性，直销员私下低价倾销是被安利严厉禁止的。去年安利公司查处的 1600 余起直销员违规事件中就包括了许多低价销售事件。然而，大量出自店铺销售的安利商品实际就相当于顾客合法地买到了打折商品。这实际是不符合安利这类直销巨头的创业初衷的。

雅芳是国家批准的 10 家转型公司中的另一个国际知名企业，与安利的经营模式类似，现在雅芳在中国的 4 个大中城市共拥有 5500 多家专卖店及 1000 多家专柜。去年雅芳在中国市场的销售额达到了 24 亿元，同比增长了 30%。

尽管这些国际直销业巨头目前在中国开展的业务均在合法范畴之内，而且取得了不俗的业绩。但长期以来我国对于直销和传销尚无明确定义界限，因此他们的业务也常受到一些消费者的误解。安利高层就曾坦言，传销禁令仍然是安利在中国面临的最大挑战。因此他们对中国政府即将对直销立法给予了积极评价。一位直销巨头企业的高层向记者坦言，他们感到不安是因为至今国家尚没有对直销和传销有明确的定义区分。同时，一些地区猖獗的“老鼠会”式传销也给合法直销企业的运营带来了干扰。

据悉，国家此次对直销业的相关立法的核心内容就是要严格区分直销和各种形式的传销，在继续大力打击非法传销的同时，鼓励合法直销。这显然能促进这些直销公司在良好的环境中发展，雅芳等国际知名企业在接受记者采访时也都对此持欢迎态度。

记者从国家工商行政管理总局了解到，继续严厉打击传销和变相传销违法活动仍然被年初召开的全国工商局长会议确定为今年的工作重点。根据部署，工商机关今年将继续保持强大打击态势，以取缔传销人员聚集窝点为重点，严厉打击以“拉人头”为主的各种传销和变相传销活动。

工商部门已将广西、广东、河北、河南、山东、山西、吉林、辽宁、四川、北京等作为重点区域，将集中力量开展专项行动。对从事传销和变相传销违法活动的企业，则坚决予以取缔。

据工商部门的人士透露，在国家新政策出台之前，他们仍将依据自身权限对一切不合规范的销售行为进行打击。即使对于国家允许从事转型直销的企业，国家在这方面也有着严格的规定，比如近日工商部门对化妆品直销企业玫琳凯的经销商聚集上千人大搞直销培训进行了查处。

材料 2:

中央电视台《焦点访谈》节目实录《教材里的秘密——看透传销》

主持人：我们《焦点访谈》节目曾经多次对传销进行过揭露。传销作为一种非法的经营活动，不仅有自己的地下组织形式和活动方式，而且还发展出了一整套骗人的把戏。在各地执法机关对传销组织的清理打击当中，查获了大批各种各样的所谓传销的教材。通过分析我们看到，这些教材不仅具有煽动性和欺骗性，而且还运用了一些心理学的要素来诱人上当。为了更好地揭露传销组织的把戏，避免更多的人上当，今天我们就为大家展示传销组织的所谓教材。尽管各地传销组织的名称不同，传销的产品不同，但他们的欺骗手法和发展组织的程序却是惊人的相同，都少不了上课这个环节。现在大家看到的就是他们上课的场面。

传销讲课人：(传销)可以弄多你的时间，缩短你成功的历程，可以使你一年两年内挣到你几十年挣不到的钱。

山西太原市小东流村治保主任张建军：(他们)看上去就跟学生似的，每天夹着个公文包，也不知道他们是

干什么的。

(画外音)这是被工商部门收缴的传销人员的培训教材和笔记，从这里我们可以看到传销组织的一个完整的欺骗链条。他们的欺骗步骤都是相同的，要把新人弄进传销组织，有其固定的步骤。翻开传销教材，第一个部分的内容都是列名单，也就是盘算一下哪些是可以骗来的对象。

检察人员：在这里面包括这样几类对象：亲戚类、兄弟姐妹、朋友类；五同：同学、同事、同乡、同宗、同好、邻居类，前后左右邻居。传销组织叫人列名单的要求不是凭空想出的，而是通过长期的欺骗实践和认真分析总结出来的。在教材里，我们看到他们对可能发展为传销人员的详尽分析。

山西太原市工商局经济检察科干部：他们把社会各界的人士分门别类，而且找出他们的特点来。

(画外音)“复员军人，受军人的熏陶观念有很大改变，回到家乡后，大多不安于现状，想干一番大事业，或者想急于找一份合适的工作。农民焦点在于脱贫致富，指望种粮发家不现实，养殖渠道又不畅通，做生意缺乏本钱，他们渴望找到一种门路能够发家致富，在左邻右舍中扬眉吐气，风风光光。下岗干部，昔日春风得意，众人瞩目，一旦下岗门庭冷落，有一种严重的失落感。”

这些急于改变现状的人成了传销组织最想物色的人选。所以当你急于发财时，就有人向你发出了邀请的信号，你就该警惕了，列好名单后，就该进行第二步邀约了。对于邀约的方法，传销组织也做出了规定，不让人回到老家去叫人，教材是这样写的：“回去叫人这种做法显然不切合实际：一是自己不了解或刚入门，家里人对网络，也就是传销，大多抱一种敌视的态度，回家后叫别人，怎样跟别人说？说实话吧，别人三问两问就露馅了，说实话吧，自己的业务水平有限，也无法说服别人，而且你一个人能说得过全家那么多人吗？”所以传销组织从不在当地发展，而是把人骗到外地，对于叫人或者叫邀约，传销组织也为您准备了现成的方法，由于传销现在已经成了追街老鼠，我们看到的传销公司都不叫传销了，他们变换了很多时髦的说法。

广西北海市工商局经济检察科科长黄若虹：他们把传销换了一个旗号，换成了加盟连锁、人际网络、网络销售，还有那个框架营销、电子商务等等。就这样，他们也深知传销的名声太坏，在教材中又规定了打电话时的三不谈，即不谈公司，不谈理念，不谈制度，总之不谈传销的真相。那谈什么呢？在收缴的教材和上当后觉悟的传销人员的揭发信中我们看到，“他们会根据你的心态、特长、背景和本地的特点，给你一个甜蜜的诱惑。”

检察人员：这是一封贵州的农村孩子写来的信。信上是这么说的：“我是一位来自贵州省的农村孩子，今年五月份被一个朋友以到北海进公司打工的方式骗到北海。当时被骗来时我的朋友说，进公司上班需交6000块钱押金，我就怀着美好的梦想，带上了6000元来到北海。谁知来到北海后，根本不是进公司上班，而是连哄带骗的叫我做兴田加盟连锁。”

检察人员：这是退伍军人写过来的信，他信上说，从电话中得知，朋友叫我来北海做保安工作，可当我来北海目的地一看，才知道受骗了。原来他们在做非法传销，也叫加盟连锁。

检察人员：当你到处找不到工作时，突然接到一个来电给你一份适销对路的工作，你应该警惕的是，它是不是一个美丽的陷阱。为了提高骗人的成功率，教材上连打电话时的语气都规定好了。

(画外音)传销教材上讲，“谈话的时候兴奋度要高，语调要高，比平常要高八度，语速要快，但语言要清晰，语气肯定不含糊，给对方以信任的感觉。神秘而带有善意的欺骗，说出的话让他无据可查，不正面回答对方的提问，不具体解释自己的话题。”尽管如此，但还是会提出疑问，怕新人笨嘴拙舌，传销组织便一句一句教他们怎样对答。

山西太原市工商局经济检察科干部：叫你加入传销，你肯定有好几种方法拒绝我，比如说，你说没钱，然后怎么回答你呢？因为你没钱，所以才让你想办法赚，这是一种。再一个是推托，你说你没有时间，正是因为你没有时间，所以我才让你在很短的时间里面赚到钱，然后浓缩你的生命，拥有更多的时间。在这种游说下，如你被说活了心，愿意来了，下一步就是接站。传销组织连接站时的神态也规定好了。

广西北海市工商局副局长陆玉宝：一进到车站见面的时候，应该是热情地跑上去几步，要先握手，打着领带的时候，他就告诉，打着领带，人家感觉到你肯定是有一定的社会地位，然后引导你上车的时候就告诉你，今天呢，我们首先洗洗尘，到酒店里边吃点便饭。所以新来乍到都觉得这个朋友真好，没进门，先给一个很温暖的感觉，先到饭店里面吃饭。

(画外音)不管前面说得如何天花乱坠，美丽的谎言总要被揭穿，传销组织把这叫“摊牌”，教材把摊牌的

时间规定为听课前的 5 分钟,这时候你已经无法脱身。摊牌后就有两种情况了,如果你听课后迷迷糊糊,将信将疑时,传销组织就进入了第三阶段——跟进。跟进的具体方式是把你关在屋子里,一大帮人围着你讲他们怎么发了财。

广西北海市工商局副局长陆玉宝:住在一块儿的时候,他不讲别的,没有电视,没有报纸,而且跟外界可以说是隔绝的。所以他们讲来讲去,就是说每个月要发展多少人,发展到下线后,可以有多少奖金,所以思想可以入魔似的。听课、跟进就是传销组织为您洗脑的主要环节,有些本性淳朴的人会迷茫地问“这不是骗人?”我们看看教材上是怎么说的。

(画外音)传销教材上讲,“这些钱,毕竟是自己亲友掏出来的,所以也不能完全说不是赚亲友的钱,那么这个钱该不该赚呢?我看该赚,因为钱本来就是叫人赚的,具体谁赚本是无多大区别,如果钱印出来都埋在地下,不让人赚,岂不都成了废纸?”这就是他们的逻辑。

如果你不爱说谎,教材便这样开导你“谎言并不一定就是坏的,有时候我们甚至正该说,这个世界因为谎言而美丽。”如果你这时头脑仍然清楚,看穿骗局,那么传销组织就会变了一副面孔。广西北海市工商局副局长陆玉宝:威胁、跟踪,如果说你不交钱,3900 你不交的话,一直跟着你,上厕所也跟着你,上街也跟着你,而且威胁你,你不交的话,那么你可能出不了这个房子,或者出不了北海。

广西北海工商局经济检察科科长黄若虹:如果要是考虑到精神压力跟经济压力的情况下,只能是往前走了,没有退路了。

(画外音)在广西北海打击传销时就发现了这样一封血书:“爸爸、妈妈,当我收到这 5000 块钱的时候,这都是我的父母用双手在地里堆积出来的血汗钱”。他也觉得这钱是父母的血汗钱,所以 5000 块钱投入传销以后,没有回报,他死不甘心,一直在这些地方待在这里。所以他信里面最后用血书来写,就是“一定要成功”,用自己的血来写“一定成功”,所以反反复复,这个人越陷越深,越陷越深,形成了恶性循环,没有办法自拔了,在这种情况下,受骗上当的人走投无路,就投入了再欺骗,这样下一个恶性循环又开始了。

主持人:刚才,我们从这些所谓的教材当中看到了传销组织一个完整的骗术过程了解他们这些欺骗规律就是为了提醒善良的人们,现在还有一些隐藏在地下的传销组织,时时都在窥测着、揣摩着人们的心理。当有一天你突然接到一个电话,或者一封信说,发财的机会喜从天降,这个时候你可要小心,说不定就是一个陷阱。

材料 3:

近来,非法传销组织趁春季求职高峰期将“黑手”伸向大中专学生,广州市工商局负责人郑重提醒大中专毕业生和在校学生,不要被传销“快速致富”的花言巧语所迷惑,更不能参加传销组织助纣为虐,昧着良心坑害他人。

据悉,在工商、公安人员最近解救被传销蒙骗的学生时,发现其中有为数不少的大中专毕业生,而且趋势越来越明显。仅今年来,广东就发生了多起在校和刚毕业的大学生被非法传销组织控制造成的恶性事件,他们有的听信于传销头目欺骗勒索父母,有的经传销组织“洗脑”后成为传销骨干坑害他人,有的不忍传销组织的长期囚禁欺诈,纵身跳楼导致残疾。

非法传销组织在发展大中学生时,主要是以“介绍工作拿高薪”为诱饵,利用他们急于找到工作的心理进行欺骗。传销组织进行思想控制的花样不断翻新,除了上课、开会外,还有专门的传销书籍(多是非法印刷品)、录音盒带、VCD 光盘等,甚至可凭会员卡登陆其公司网站进行“学习”。传销组织还制定了一系列的规章制度,如作息时间及组织行为准则等,造成一个正规大公司的假象。一般新加入的传销人员经“洗脑”式的强化讲课、培训、开会,思想很容易受到误导和蒙蔽,从而坚信他们所从事的传销是可以短时间内挣大钱的合法活动。

工商部门表示,除了加大打击力度外,建议学校和政府有关部门要采取切实可行的措施,防止非法传销活动在大、中专院校的蔓延。

(2)类似非法传销“美国全球远程教育网”悄然现柳州。原本以为可为学生介绍一个好的网校,可听了课之后,柳州市某校的韦老师发现,这个所谓的“美国全球远程教育网”却很像是在进行非法传销。近日记者来到柳州市某大厦四楼的一个房间,门一打开,就见到不少年轻人正在上课,“老师”正在黑板上画着常见的传销金字塔销售图。一个姓陈的女人将记者拉到一边,介绍网络教育的好处。她说,网络教育很适合使用,不但对孩子有好处,而且还可赚到钱。注册也很简单,用户只要通过银行汇款 160 美元,就可得到一张回执单,

随后，总部就会给一个注册号，拥有这个注册号，就可在网校上轻松学习。接着，她的谈话内容全部集中在如何收取提成上。她介绍，一个注册会员要有两组下线，每组下线还发展3个会员，这样就可以构建自己的销售网络，一个月有将近2000元的提成，发展越多提成就越多，月薪封顶20万。如果是老师的话，就可让学生买，轻松发财。那么，这网站都有些什么样的内容？值得花这笔钱吗？记者要求看一下这远程教育网的内容，但其负责人夏某非常警觉，不愿多谈他们在柳州发展的情况，也未给记者打开他们的网页。她们给下线注册时，记者发现，整个交易过程中十分神秘，只要一台能上网的电脑就可以了，而且注册的钱全部汇进一个账号上，没有现金交易，也没有实物。为能了解网站的详细情况，1月14、15日，记者再次找到夏某。经她指点，记者来到培新路的某信息中心，一个年轻女子接待了记者。她说，网络是个新鲜事物，所以很多人相信。她的老板入会才20多天，就已经赚了6000多元，她上个月也进账1200元。她边说边打开网页，电脑上立即出现一个挂满各国国旗的界面，点击中国国旗后，键入注册号，便进入了教育系统。记者看到，所谓的教育网络就是书本的梗概以及预习提示，这些在普通的参考书中都能找到。随后，记者再次联系了韦老师，她听了几次传销课，又有亲属是会员，对情况比较了解。她说，据她了解，该教育网进驻柳州是去年12月，现在柳州市主要有3个联络点。在短短的一个月里，已发展有近千名用户。该网最喜欢招保险人员、老师和曾做过直销的人员作为发展目标。目前已有一些老师加入这个队伍。

问题一：请迅速阅读材料1，并根据其中反映的主要信息，以“解读传销”为题，撰写不超过400字的介绍材料。(本题30分)

问题二：请根据材料2(仅限材料2)反映的主要信息，用不超过300字的篇幅，介绍非法传销组织招募人员的基本阶段和在各阶段的基本做法。(本题20分)

问题三：阅读材料3，结合前面有关材料和你自己的思考，以“关于打击校园中非法传销的对策”为标题，撰写一篇策论(对策性)文章。字数900字以内。(本题50分)



淘宝店铺



微信公众号

微信扫码，关注“**公务员考试挺简单**”公众号，获取更多公考经验、公考资料、时政等，真题更新也会通过公众号发通知哦。

手淘扫码，进入**杨柳真题**淘宝店铺，可购买历年公考真题、事业单位真题等，纯手工整理，一手资料，包您满意，助您上岸。

买真题，请认准杨柳真题。淘宝“杨柳真题”独家整理，实时纠错，拒绝资料贩子。

2004年上半年广东省公务员录用考试申论参考答案

来源：W

)

第一题

1990年底传销形式在我国出现，传销，在国(境)外又称直销，一般是指企业不通过店铺经营等流通环节，将产品或服务直接销售、提供给消费者的一种营销方式。由于传销具有销售成本较低的特点而被国外许多企业如雅芳、安利所采用，当传销进入我国时，发生了变异便产生了变相传销，其具有两个明显的特征：一是传销的商品价格严重背离商品本身的实际价值，甚至根本没有任何使用价值和价值；二是参加人员所获得的收益并非来源于销售产品所得的合理利润，而是他人加入时所交纳的费用，这实质是少数人聚敛钱财欺诈活动。

但由于我国相关的法律、法规不够完善，一些不法的单位和个人打着“快速致富”的旗号，利用传销敛取钱财和从事违法犯罪活动，不仅干扰了正常的经济秩序，严重损害了人民群众的利益，还严重影响了我国的社会稳定。

鉴于此情况，我国出台了一系列的政策打击传销，加上许多人质疑像雅芳、安利等国际知名企业所采用的直销经营模式，并对其产生了许多负面影响，但我国政府仍是鼓励合法直销，而且有望在年内为直销立法，严格区分直销与各种形式的传销，坚决打击传销和变相传销等违法活动。

第二题

第一个阶段：列名单，也就是盘算一下哪些是可以骗来的对象。他们把社会各界的人士分门别类，而且找出他们的特点来，那些急于改变现状的人成了传销组织最想物色的人选。

第二阶段：邀约。对于邀约的基本做法有：不让人回到老家去叫人，他们会把传销换一个旗号，他们会根据受骗人员的心态、特长、背景和本地的特点，给出一个诱惑，叫不了解情况者加入传销，如被说服，愿意来了，下一步就是接站。

第三阶段：跟进。跟进的具体方式是把你关在屋子里，很多人反复地向你灌输种种暴利观点，再用情感引诱你。听课、跟进就是传销组织为加入者洗脑的主要环节，在他们的教唆下，加入者会要求家里寄钱或者引诱其他人加入。如果加入者这时头脑仍然清楚，看穿骗局，那么传销组织就会变了一副面孔，威胁、跟踪，如果要是考虑到精神压力跟经济压力的情况下，很多加入者只能屈从，没有退路了。

第三题

关于打击校园中非法传销的对策

传销，在国(境)外又称直销，一般是指企业不通过店铺经营等流通环节，将产品或服务直接销售、提供给消费者的一种营销方式。传销传入我国后，立即发生了异变，一些不法分子利用传销具有组织上的封闭性、交易商的隐蔽性和传销人员的分散性等特点，利用我国市场经济体制尚不完善和群众消费心理尚不成熟，进行各种违法犯罪活动。近几年，一些在校学生，应届毕业生参与传销和变相传销的情况日益增多，如被一名同学骗到广东佛山市顺德区的陕西西北农林科技大学刚毕业的刘某因拒绝加入传销，遭到惨无人道的毒打，被残忍地割烂右手3指，后又被扔到广州市芳村区，幸被120及时送到医院。太原某大学一男生被朋友以来广州游玩为由，骗入番禺一传销组织。因不忍被困，该男生从四层楼跳下逃跑，但不幸摔断腰椎等等。这些事件的发生给人民生命财产安全、社会经济秩序和政治稳定造成了严重危害。

大学生误入传销陷阱的原因是多方面的，一是“发财就是成功”扭曲了大学生的成功观和价值观，二是一些大学生的社会不适应症导致痴迷传销，三是法制观念的缺失。为使大学生免于传销之害，切实保障大学生人身财产安全行为，建议：

一是加强对法律法规的学习培训。《直销管理条例》和《禁止传销条例》颁发后，及时举办培训班，组织校打传办、校打传专业队、校打传联合专案组和有关执法人员举办学习培训，认真学习“两个条例”，努力提高打击传销队伍的能力。

二是加强部门之间合作，落实监督管理责任。在工商、公安部门加大打击力度的同时，配合国土、出租屋管理和市政园林等有关部门，切实加强对校园附近的房地产中介机构、出租屋以及公园的管理，逐步压减传销活动空间。

三是加强大学的防范工作。为切实做好对大学生群体及大学城等周边地区的打传防范工作，校打传领导小组领导和校打传办工作人员定期或不定期到其他高校沟通，及时将打传最新情况进行传达，并利用高校在学生放寒、暑两个假期前举办大型的打击传销咨询教育活动，教育学生认识传销危害，自觉抵制传销。

四是加强打击，严防死守。按照要求：决不让传销活动在学校泛起。我们着眼于建立长效机制，实行严防死守，依靠群防群治，建立“打、防、控”的工作体系，积极推进打传工作“三个化”建设，即信息化、制度化、互动化，进一步深化创建“无传销学校”活动。



淘宝店铺



微信公众号

 **微信扫码，关注“公务员考试挺简单”**

公众号，获取更多公考经验、公考资料、时政等，真题更新也会通过公众号发通知哦。

 手淘扫码，进入**杨柳真题**淘宝店铺，可购买

历年公考真题、事业单位真题等.纯手工整理，一手资料，包您满意，助您上岸。

买真题，请认准杨柳真题。淘宝“杨柳真题”独家整理，实时纠错，拒绝资料贩子。