

می‌شود و بعد از چند ماه یک زندگی لاکچری خواهی داشت.»

بازنده‌ها

بالاسری یا همان («لیدر») کسی است که بی‌واسطه معرف حضور افراد در مجموعه است. همین لیدرهای میانی مجموعه بعد از مدتی رشد می‌کنند و زیرمجموعه‌های آنها وقتی به حد مشخصی رسید، هد آفیس می‌شوند، درآمدشان هم زیاد می‌شود. بعد هم تغییرات رفته رفته آغاز می‌شود اول از همه در پوشش و ماشین؛ استفاده از لباس های مارک‌دار و برندهای معروف وجه مشترک بیشتر آنهاست اما همه اینها فقط روی کاغذ است. حامد یکی از قدیمی‌های بازاریابی شبکه‌ای است، خودش می‌گوید که از بیست سالگی با این کار آشنا شد و تاکنون دوبار در این راه شکست خورده است؛ «یک بار در سال ۸۵ همه زندگی‌ام را از دست دادم، همه زیرمجموعه‌ام از من شکایت کردند. بالاسری خودم هم غیبتش زده بود. فقط من در دسترس بودم و مجبور شدم پول همه آنها را بدهم. حتی ماشینم را فروختم.» حامد اما برای بار دوم وارد کوئست شد، بعد از حدود دو سال هم دوباره مجموعه بزرگی درست کرد، اما این بار مشکلاتش هم بزرگ‌تر شد؛ «دفعه دوم من بازداشت شدم، کارم به دادگاه کشید، محکوم هم رد مال شدم. باز هم همه درآمدم را دو دستی به شاک‌های پرورنده دادم. حتی بیشتر از آن چیزی که کار کرده بودم، تاوان پس دادم. آبرو و اعتبارم هم از دست رفت.» حامد حالا چند سالی است که در یک شرکت ایرانی همان کار را انجام می‌دهد. البته آن‌طور که خودش می‌گوید این بار کارشان قانونی است. بهرام هم یکی دیگر از مجموعه‌دارهای بزرگ بازاریابی شبکه‌ای است که در این راه همه داشته‌هایش را باخته است؛ «من سال ۸۶ در خیابان ستارخان وارد کوئست شدم. به علت نوع کارم و ارتباطاتی که داشتم، خیلی زود رشد کردم. مدتی هم درآمد خوبی داشتم اما یک‌دفعه همه چیز تغییر کرد.» بهرام چند ماهی فراری شد و در یکی از شهرهای شمالی زندگی مخفیانه داشت اما دست‌آخر مجبور شد پول طلبکارهایش یا همان افرادی را که به واسطه او وارد این فعالیت شده بودند، پرداخت کند؛ «ماشین و لباس مارک و مبهمانی و رستوران‌های لاکچری روی خوش این ماجراست. اما وقتی ورق برگردد همه آنها را باید پس بدهی. من بیچاره این راه شدم.»

جذب جوانان بی‌اطلاع شهرستانی با ترفند گروگانگیری

فعالیت هرمی‌ها از اواسط دهه ۸۰ ممنوع شد. به موجب قانونی که در سال ۱۳۸۴ تصویب شده، عضویت در شرکت‌های هرمی جرم تلقی و برایش کیفر در نظر گرفته شده است. از همان سال‌ها هم شناسایی و دستگیری فعالان در این مجموعه‌ها به یکی از کارهای ثابت پلیس تبدیل شد؛ سرشبکه‌های بزرگی با هزاران زیرمجموعه دستگیر شدند. هزارچندگاهی هم خبری از دستگیری عده‌ای در ارتباط با این گونه فعالیت‌ها از سوی پلیس و مستولان قضائی اعلام می‌شود. با این همه اما به نظر می‌رسد در این چند ماه اخیر و به دنبال افزایش قیمت دلار و اوضاع نابسامان اقتصادی افراد سودجو دوباره به تکاپو افتادند و شرکت‌های هرمی جان دوباره‌ای گرفتند؛ اما این بار با رزق و برق بیشتر.

سردار علیرضا لطفی، رئیس پلیس آگاهی تهران هم به «شهروند» می‌گوید در اواخر خرداد ۳۸ نفر در این ارتباط دستگیر شدند که در قالب دو مجموعه جداگانه مشغول فعالیت غیرقانونی بودند؛ «در چند وقت اخیر نحوه فعالیت این شرکت‌ها تغییر کرده. بیشتر تمرکز سرشبکه بر جذب جوانان شهرستانی است که متأسفانه در بین آنها افراد تحصیلکرده زیادی هم وجود دارد.» به گفته رئیس پلیس آگاهی تهران بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشتر این افراد برای نخستین بار است که وارد چنین فعالیتی شده‌اند، حتی تعداد بسیاری از آنها از ممنوعیت‌های قانونی فعالیت در این مجموعه‌ها بی‌اطلاع‌اند. سردار لطفی در توضیح بیشتر فعالیت این شرکت‌های غیرقانونی می‌گوید: «افراد برای ورود به این شرکت‌ها حداقل باید ۲۴ میلیون تومان هزینه‌کنند.» در مواردی این مجموعه افراد را برای جذب و آموزش به زور در خانه یا دفتر کارشان نگهداری می‌کردند و به همین دلیل خانواده‌ها به تصور آدم‌ربایی و گروگانگیری اعلام شکایت کردند، اما در بررسی‌های دقیق پلیسی مشخص شد موضوع در واقع آدم‌ربایی نبوده، بلکه شکل جدیدی از فعالیت این شرکت‌هاست. با این حال به گفته رئیس پلیس آگاهی تهران یکی از حساسیت‌های پلیس برخورد با این موضوع است. به گفته او برخلاف گذشته که تمرکز این شرکت در نقاط خاصی از پایتخت بود، در حال حاضر در همه نقاط شهر پراکنده شده و همین هم شناسایی و دستگیری متخلفان را برای پلیس سخت کرده است. گسترش فضای مجازی و استفاده از بستر شبکه‌های اجتماعی هم از دیگر تغییرات محسوس در فعالیت این شرکت‌ها است؛ موضوعی که به گفته سردار لطفی باعث ورود پلیس فتا به این حوزه شده است.

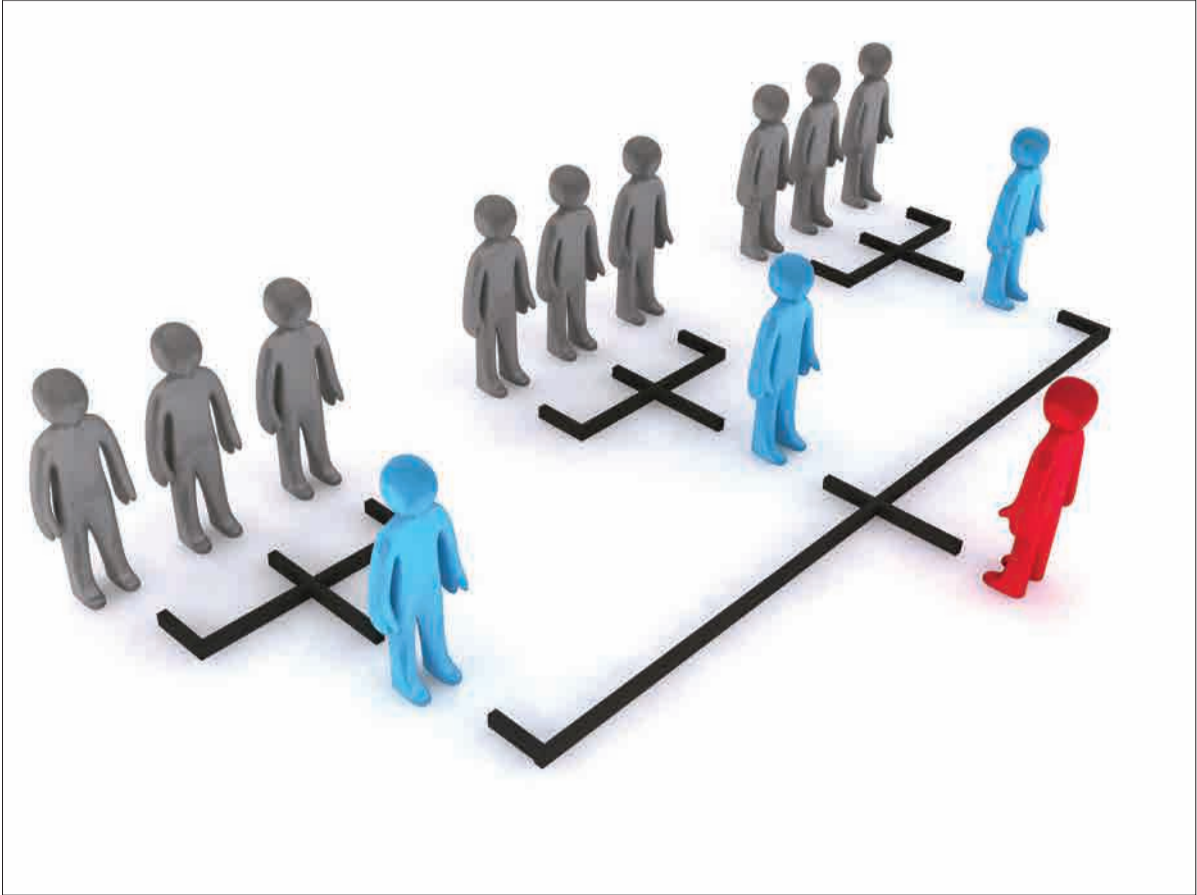
ملاقاتی که قرار بود یک ساعته تمام شود به درازا کشید. آنها سعی داشتند به هر نحوی از کارشان دفاع کنند و جذابیت‌های مالی این کار را به نمایش بگذارند. شایان از همه توانش برای متقاعدکردن من استفاده می‌کرد، صحبت‌های به‌ظاهر قشنگ و وعده‌هایی که همگی روی کاغذ دست‌یافتنی به نظر می‌رسید: «بین اول و آخر به این کار وارد می‌شوی. وضع اقتصادی طوری است که انتخاب دیگری نداری. روزی همه مردم نت‌ورک مارکتینگ انجام می‌دهند؛ چه بهتر که حالا وارد شوی و تا آن روزها پول خوبی به جیب بزنی.» شایان و دوستانش در تصمیم و کارشان مصمم بودند. دست آخر هم قرار شد، طی چند روز آینده، با حضور چند لیدر پورسانت‌گرفته جلسه دیگری برای پاسخ به سوالات احتمالی برگزار شود، همان‌کاری که در اصطلاح هرمی‌ها با آن فالو می‌گویند. □



سعید غلامحسینی / شهروند

تربیت با لاسالها

تب به دست آوردن درآمد بالا سال‌ها است باعث شده تا این مجموعه‌ها با وجود همه فشارها و محدودیت‌ها بتوانند به حیات‌شان ادامه دهند. پلن درآمدزایی از (Q1) تقریباً همان چیزی است که از ابتدا بوده. شایان می‌گوید هنوز هم به ازای عضوگیری و ایجاد تعادل این شرکت به اعضایش پورسانت می‌دهند. پرداخت‌ها به دلار است، البته نوع خرید هم در میزان پورسانت‌ها تعیین‌کننده است



Gettyimages

گزارش میدانی «شهروند» از فعالیت این روزهای بازاریابان شبکه‌ای با ترفند گروگانگیری

اوج تاخت و تاز هرمی‌ها با افزایش دلار

« سردار لطفی، رئیس پلیس آگاهی تهران: حداقل ورودی به این شرکت‌ها ۲۴میلیون تومان است

نگرانی خانواده‌ها از دزدیدن عقل و هوش جوانان‌شان

تصمیم برای ورود به یکی از شرکت‌های هرمی از روزی گرفته شد که خواهر یکی از قربانیان این شرکت‌ها از روزنامه درخواست کمک کرد. نازنین با اضطراب و دل‌نگرانی با دفتر «شهروند» تماس گرفت و خبر داد که یکی از همین شرکت‌ها برادرش را در شهرستان پرند به گروگان گرفته است. او در چند پیام برایمان شرح داد که در هفته‌های اخیر چه بر او و خانواده‌اش گذشته است؛ «دوستش به پنهانه کار او را با خودش برد. به او گفته بودند به مدت یک‌هفته باید در کلاس‌های آموزشی شرکت کند. من به خاطر کرونا با این کار مخالف بودم. اما یک روز که به خانه آمدم دیدم که برادرم رفته.» نازنین و خانواده‌اش ابتدا به تصور اینکه این کلاس‌های آموزشی به‌زودی تمام می‌شود، چند روزی را با وجود همه نگرانی‌ها تحمل کردند. در این مدت هم فقط از طریق تلفن و چند تماس کوتاه از حال او با خبر بودند. تا اینکه این پسر جوان در یکی از تماس‌هایش مدعی شد که برای ادامه کلاس‌ها و شروع کار به کیش نقل مکان کرده است؛ «معلوم بود که دروغ می‌گوید. من از برادرم خواستم تا برایم لوکیشن ارسال کند. اما او مدام طفره می‌رفت و در نهایت شماره یکی از همکارانش را برای پدرم ارسال کرد.» بعد از صحبت‌های پدر خانواده با به اصطلاح همکاران این پسر جوان مشخص شد که حدس نازنین درست بوده؛ «آنها از پدرم ۵۰۰میلیون تومان پول می‌خواستند. ابتدا به پنهانه اجاره خانه در کیش. اما بعد از مراجعه به پلیس مشخص شد که این ترفند جدید شرکت‌های هرمی است.» برخی شاخه‌های این شرکت کوئست در ماه‌های اخیر با این ترفند اقدام به جذب نیرو می‌کنند. آنها در مدت ۷ تا ۱۰ روز با آموزش خاصی ورودی‌های جدید را شست‌وشوی مغزی می‌دهند تا در این روزهای سخت اقتصادی به خیال خودشان، درآمد میلیاردی داشته باشند و آینده مطمئنی برای خودشان رقم بزنند.

پرزنت لوکس

حالا در ساختمان خیابان پاسداران نشسته‌ام که ببینم این شرکت‌ها با آیتده مشتریان‌شان چه می‌کنند. از ابتدای مراسم پرزنت قرار می‌شود که تلفن همراه خاموش باشد و تا چند روز بعد هم با هیچ‌کس درباره این کار صحبتی نشود: «مشورت کردن کار خوبی است، اما برای هرکاری باید با متخصص آن حوزه مشاوره کرد. اطلاعات عموم مردم درباره نت‌ورک مارکتینگ بیشتر تحت‌تأثیر خبرهایی است که تلویزیون و روزنامه‌ها منتشر می‌کنند. پس هیچ‌کس به جز یک حرفه‌ای نمی‌تواند در این راه مشاور خوبی باشد.» توجه زیرکانه‌ای که شاید تا الان بسیاری را به دام انداخته باشد. پرزنتور که خودش را شایان معرفی می‌کند، با شور و حرارت خاصی صحبت‌هایش را آغاز کرد، از قدرت شرکتی می‌گوید که سال‌هاست در هنگ‌کنگ فعالیت می‌کند و از محصولات که این کمپانی برای فروش به اعضا در نظر گرفته؛ «آن اوایل فقط سکه‌های یادبود داشت. سکه‌های زیبایی بود، من سال ۸۲ با «کوئست» آشنا شدم، هنوز هم سکه‌اش را دارم. اما حالا به جایش می‌توانی تور مسافرتی بحری یا محصولات بهداشتی و درمانی، اما توصیه من «وکیشن» است؛ هم قابل استفاده است و هم سود خوبی دارد.» در خلال این سال‌ها فعالیت این شرکت که به نوعی پیشروی فعالیت هرمی در ایران است

تغییرات زیادی داشته. قیمت و نوع محصولات عوض شده، حتی شرایط معرفی و فعالیت اعضا هم. از دفتر و خودکار و کاتالوگ خبری نیست. همه چیز با لپ‌تاپ و ویدیوپروژکتور انجام می‌شود. آن هم در لوکس‌ترین حالت ممکن. انتخاب برند لپ‌تاپ و خودکار گران‌قیمتی که در دستان شایان بازی می‌کند، همگی به دقت برای این جلسه انتخاب شده بود. با این همه پرستیز کاری، اما هیچ‌کدام از افراد حاضر در این دفتر از ماسک استفاده نمی‌کردند، وقتی هم دلیل آن را جویا شدم، جواب قانع‌کننده‌ای دستگیرم نشد. در ادامه جلسه چند تصویر از اماکن اقامتی و جاذبه‌های توریستی عمدتاً از مناطق جنوب شرقی آسیا و بعد هم توضیحاتی درباره نحوه خرید این بسته‌های مسافرتی و امنیت الکترونیکی خرید محصولات

و جابه‌جایی‌های مالی. اما درباره قیمت خرید توضیحی نمی‌دهد، حتی وقتی می‌پرسم چه تضمینی وجود دارد که این محصول باهمان کیفیت به دست خریدار برسد. «همه سوالات در آخر پاسخ داده می‌شود، همه اینها بهانه است، اصل موضوعی که ما را اینجا دور هم جمع کرده درآمدزایی است.»

درآمد چند هزار دلاری برای آزادی مالی

تب به دست آوردن درآمد بالا سال‌ها است باعث شده تا این مجموعه‌ها با وجود همه فشارها و محدودیت‌ها بتوانند به حیات‌شان ادامه دهند. پلن درآمدزایی از (Q1) تقریباً همان چیزی است که از ابتدا بوده. شایان می‌گوید هنوز هم به ازای عضوگیری و ایجاد تعادل این شرکت به اعضایش پورسانت می‌دهند. پرداخت‌ها به دلار است، البته نوع خرید هم در میزان پورسانت‌ها تعیین‌کننده است؛ «در مجموعه ما خریدها، ۵ه‌جاییگاهی است و به همین دلیل هم افراد خیلی زود به درآمد خوبی می‌رسند. ما اینجا افرادی را داریم که ماهی ۳ تا ۴هزار دلار درآمد دارند. «هد آفیس» از درآمدش هزینه اجاره این دفتر را می‌دهد. خیلی‌های دیگر هم درآمد داشتند، اما هدف ما رسیدن به سقف است. ماهی ۵۰هزار دلار.»

صحبت که به اینجا می‌رسد، در اتاق باز می‌شود و دو پسر و یک دختر جوان به جمع ما اضافه می‌شوند (البته بدون ماسک). همه چیز مثل یک فیلم سینمایی بر اساس سناریوی مشخصی پیش می‌رود. دختر جوان خودش را آناهیتا معرفی می‌کند و بی‌مقدمه می‌گوید: «من بیست‌وشش سالمه، لیسانس مدیریت دارم، یک سال هم جا دنبال کار گشتم اما فایده‌ای نداشت. الان ۶ ماه است که در این مجموعه کار را جدی شروع کرده‌ام و درآمد خوبی هم داشتم، تا الان ۳۰۰۰ دلار پورسانت گرفتم.» از آناهیتا درباره خریدش و هزینه‌ای که پرداخت کرده سوال می‌کنم، می‌گوید رقم دقیقش را نمی‌داند؛ چون قیمت دلار این روزها هر ساعت تغییر می‌کند اما حدود ۲۰میلیون تومان پرداخته است. صحبت‌های آناهیتا تمام نشده بود که جوانی از میان جمع برمی‌خیزد و با یک مازیک قرمزرنگ روی تخته وایت‌برد شروع می‌کند به کشیدن دایره‌های کوچک، بعد هم دور تعدادی از آنها خطی می‌کشد و مبلغی را به دلار کنار آنها می‌نویسد؛ «اگر تصور کنی که هر دو ماه دو نفر عضو مجموعه تو بشوند و آنها هم در همان مدت دو نفر را جذب کنند و بعد هم این روال ادامه داشته باشد، خیلی زود به سقف درآمدی چند هزار دلاری می‌رسی. قدرت این سیستم به علت رشد پایتری است.» بعد هم در حالی که سویچ ماشین خارجی شاسی‌بلندش را در دست می‌چرخاند، ادامه می‌دهد: «من در این مدت توانستم ماشین دلخواهم را بخرم، ۸۵۰میلیون تومان پول نقد دادم و از نمایشگاه عباس‌آباد جایی که همیشه آرزویش را داشتم، ماشینم را خریدم. کاری هم به بالا رفتن قیمت‌ها نداشتم، درآمدم به دلار است. این کار به جای استقلال مالی آزادی مالی به وجود می‌آورد. آزادی مالی یعنی هر چیزی را که اراده کنی می‌توانی داشته باشی.»

پایان جلسه و وعده قزری دیگر

اما اینکه واقعا فعالیت در این مجموعه‌ها چنین درآمدی را به دنبال دارد، فقط یک روی سکه است. بسیاری از افرادی که به امید پولدارشدن جذب این شرکت‌ها می‌شوند، حتی سرمایه اولیه‌شان را هم از دست می‌دهند، خیلی‌ها هم حتی اعتبار و آبرویشان را گذاشتند. وقتی می‌گویم که آدم‌های بسیاری را دیده‌ام که در همین مجموعه‌ها همه زندگی‌شان را باخته‌اند، شایان تصویری رو پرده نمایش می‌دهد باتیتر «آموزش‌های سرمایه‌گذاری در نت‌ورک مارکتینگ» چند خطی از نوشته‌های اسلایداول را با صدای بلند می‌خواند «آموزش رکن اصلی موفقیت در این کار است. کسی که شناخت عمیقی از کارش نداشته باشد، قطعاً یک شکست‌خورده واقعی است.» شایان می‌گوید: «هیچ‌کس در این مجموعه حق ندارد تا قبل از اتمام دوره آموزشی کسی را معرفی کند. حتی حق ندارد با کسی از دوستان و آشنایانش درباره این کار و فعالیتش مشورتی داشته باشد. بعد از تأیید لیدر فعالیت شروع