

047 為甚麼說傳銷宣傳中的「倍增」神話很不可信？

要實現下線人數的「倍增」，下線必須形成一個完整的「二叉樹」，但實際情況往往只能形成一個殘缺不全的「二叉樹」，是無法實現「倍增」的。



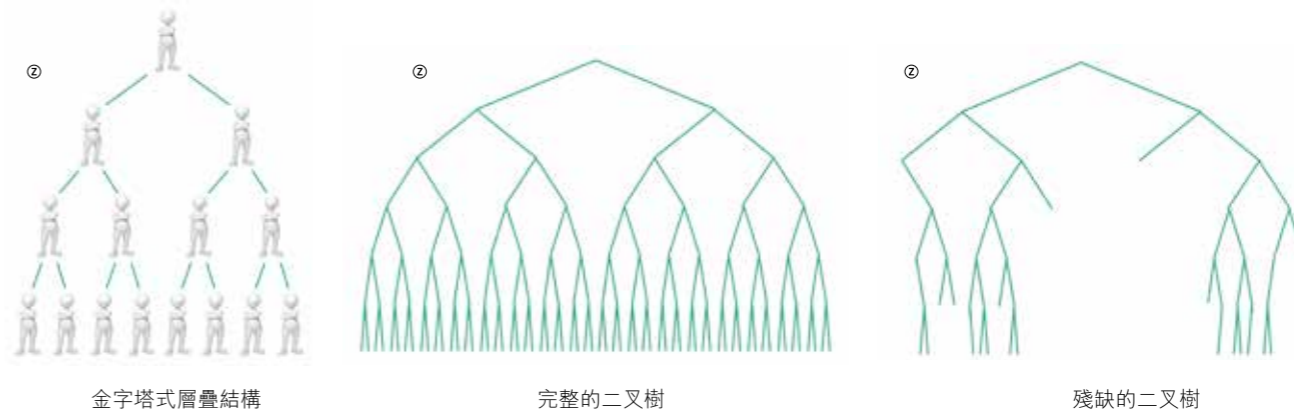
©

傳銷又稱「金字塔式銷售」，其基本模式為：傳銷組織者或經營者通過發展人員，要求被發展人員發展其他新人員加入，形成所謂上下線關係，並依據發展下線數量、下線繳納的費用、下線銷售的業績等數據來計算和支付上線報酬。

傳銷宣講人員經常會搬出經濟學中的「倍增效應」進行宣傳。所謂「倍增」，就是 1 變 2、2 變 4、4 變 8……，數字成倍增加。他們首先會講那個著名的印度國王與術士的故事：國王要獎賞發明國際象棋的術士，術士請求國王在他的棋盤第一格中放 1 粒穀，在第二格中放 2 粒穀，第三格中放 4 粒穀，以後每一格的穀粒是前一格的穀粒數的 2 倍，直到放滿棋盤全部 64 格。國王覺得術士的要求不高，便爽快地答應了術士的要求。但國王很快發現，每一格上的穀粒數增加之快無法想像，就算傾盡全國的糧食也無法滿足術士的要求。

傳銷人員便通過這個故事來哄騙他人加入傳銷組織：只要你在一個月內發展 2 個下線，你的下線也和你一樣花一個月時間各自發展 2 個第二代下線，第二代下線再各自發展 2 個第三代下線，依次類推，逐漸形成一個金字塔式的層疊結構（如下頁圖）。那麼，1 年（12 個月）後你就有至少 $2 \times (2^{12} - 1) = 8190$ 個下線，2 年後就有 33 554 430 個下線，3 年後……，你的下線數量就會像棋盤上的穀粒數一樣飛速增加，你的下線為你貢獻的財富也隨着飛速增加，要不了多久你就會成為百萬富翁、億萬富翁。這看上去真是一個誘人的財富積累計劃！一個月時間內發展 2 個下線還不容易？以後就可以坐着發財了。這樣的「倍增」神話可信嗎？答案是否定的。

首先，傳銷組織不是你簽個字就可以加入的，你需要事先繳納一筆不菲的入會費，並且每個月還需要購買傳銷組織經營者的一定數量的產品。前期你必須投入不菲的資金，後期你面對的是難以銷售出去的商品（傳銷產品多性價比不高）。



第二，如果你認為這不是問題，傳銷本就不是單純為了銷售，而是通過發展下線，獲取下線返回的利益。每個人找 2 個下線很容易，按照「倍增」效應，一個傳銷人員很快就可以有大量下線，獲得的收入也會劇增。其實，每位下線返還給上線的報酬比例很低，如果想要獲得盈利，你需要有相當數量的下線才行。如果下線人數真能「倍增」的話，那麼，下線們再去發展下線的難度同樣也會「倍增」。而當一個人加入傳銷組織時，他很可能已經是若干代的下線了。因此發展 2 個下線看似容易實則很難。

第三，即使你幸運地發展到了很多下線，盈利了，情況也不會好到哪裏去。因為，你的下線也要盈利才會繼續做下去，由於他們發展自己下線的難度也是「倍增」的，要實現盈利的難度也同樣「倍增」。在傳銷網絡金字塔底部的人員，必定賠錢。假如要發展 4 層下線才能盈利，那麼可以計算出，你的下線中超過 90% 是賠錢的（實際是 93%。如果是 3 層，這個比例就是 87.5%；2 層，比例是 75%；1 層，比例是 50%），只有不到 10% 的人盈利。這些不能獲利的下線要麼深陷傳銷網絡不能自拔，要麼選擇退出。因此，你的下線人數並不穩定，隨時可能急劇減少，你最終還可能是賠錢。

事實上，要真正實現下線人數的「倍增」，你的下線必須形成一個完整的「**二叉樹**」。但實際情況是，由於很多下線可能根本找不到任何自己的下線，你的下線形成的是一個殘缺不全的「**二叉樹**」，是無法實現倍增的。

假如傳銷組織所宣傳的「倍增」神話可信，那麼 2 年後你的下線人數將是 3300 多萬，這相當於中國一個省的人數，3 年後你的下線人數將是 1300 多億，而目前全世界的人口也只有 70 多億，這可能嗎？國際上首創傳銷模式的那家公司到現在已經成立 50 多年了，如果「倍增」神話真能實現的話，那世界上的人恐怕早就全都是此公司的傳銷人員了。（邱維元）



要真正實現下線人數「倍增」，下線必須形成一個完整二叉樹

每格中的穀粒是前 1 格穀粒數的 2 倍，倍增效應很快顯現了

512

256

128

64

32

16

8

4

2

1

©

©