

國立勤益科技大學防範不當直銷(多層次傳銷)宣導資料(103.10.20)

邇來本校陸續發生多起直銷(多層次傳銷)等糾紛案件，且鑑於近年國內幾所大學發生部分學生，寧願休學而從事直銷工作之怪異現象，顯示渠等價值觀念偏差。依據公平交易委員會表示，從事傳銷之學生平均年收入僅約 30,000 元(每月收入不到 2,000 元)，卻犧牲許多寶貴的學習時間從事此類傳銷工作，投入時間與成本實在不成比例。況且倘若傳銷公司吸收未滿 20 歲之年輕人從事傳銷，且經相關人員舉發者，將會受到公平交易委員會的調查，不可不慎。傳銷公司為拓展業務，吸收社會經驗不足學生從事直銷之潛在顧慮。故為保障學生就學品質，避免渠等遭受不必要之欺騙與干擾。嗣彙整相關案例、應處觀念，以及參考網頁等，供教職員工生參考防範。

公平委員會有關傳銷公司之已報備名單網

頁：<http://www.ftc.gov.tw/internet/main/doc/docDetail.aspx?uid=1168&docid=12394>

一、案例：

(一) 休學傳銷：北部多所學校學生，因參加經營有機蔬菜直銷公司而休學之違常案例。部分公司甚要求學生先繳交大筆入會費投資，或強調讀書無用等觀點洗腦誘導學生從事直銷，引發社會關注。

(二) 刷卡舉債：某大學學生參加直銷被迫買下數萬元產品，而業者竟主動協助學生辦理信用卡強迫刷卡抵債。

(三) 解約困難：某大學生在學姐以高利誘惑下，簽約加入傳銷公司訓練課程，以總費用約 7 萬元分 24 期購買健康食品 1 箱；隨後公司要求學生再予媒介會員入會，惟學生後悔欲解約，卻遭討債公司催討。

(四) 下海抵債：某直銷健康食品集團，招攬女學生暑期打工。參加者要先買斷 10 萬元產品(簽本票)，表示該產品可賣到 40 萬元，等貨品出售後再繳款。因為有數位女學生推銷成績不佳，竟遭逼迫下海賺錢抵債，且遭恐嚇如不從將遭黑道討債。

二、誘導手法：

(一) 以做生意須先投資為由，要求會員入會先買產品。

(二) 以同學拉攏同學擔任下線。

(三) 好友邀請看神祕物件，甚以農委會「漂鳥計畫」等為掩飾要求入會。

(四) 以「吃飯」為由邀請聽取演講，並安排多數「樁腳」製造熱烈假象。

(五) 物品推銷不出去只好騙同學，或讓學生向銀行借錢辦現金卡。

(六) 路上被搭訕填問卷後誘導加入。

(七) 鼓吹參加直銷事業可訓練口才、膽量與增加生活經驗。

三、正確觀念：

(一) 可參閱公平交易委員會網站，瞭解相關直銷處分案例、國內已報備直銷廠商資訊，以及直銷法規等

<http://www.ftc.gov.tw/internet/main/index.aspx>。

(二) 要有正確的學習方式並和家長溝通瞭解。

(三) 「天下沒有白吃的午餐！」

(四) 可參加學校所提供或媒介的工讀機會。

(五) 如要判斷傳銷公司是否合法，可參考以下資訊：

1. 參加人的收入是否來自介紹他人入會之佣金。

2. 銷售商品或勞務訂價是否較一般同類商品或勞務價格高。

3. 入會須繳交高額費用或認購相當金額商品，且商品非一般人所能於短期內銷售完畢。

4. 是否可依多層次傳銷管理辦法，解除契約或終止契約方式。

5. 該事業是否已向公平會報備，受到公平會之監督。

(六) 如有任何疑問可洽校安中心(04-23928053)，或內政部警政署 165 反詐騙專線妥處。

