

闭店人与消费者谈判，追求的就是闭门谈，逐渐与一些消费者建立“共情”，也就是让消费者同情自己，并主动降低还款门槛。

们卖来卖去的吗？我们的钱打水漂了吗？”何女士质问道。

“我不管你们的钱打不打水漂。我们本来应该得到场地租赁押金的，可现在不是也没了？我们还准备与某睿打官司呢！你要么帮我找一找某睿，只要你们找得到某睿，你们先去起诉某睿呗。反正别再在这里闹了。我和你既没有债权关系，也没有债务关系。我们就根本没关系。”许老板如此表态，令何女士不知如何是好。在许老板办公室谈了45分钟，双方根本谈不出任何共识。商谈期间，何女士一度好心想，也许许老板这里确实也遇到某睿跑路带给他的难处，于是说：“要不我买你10节课，你得帮我把之前的40多节课也消了。如果我们上下来感觉你们的课不错，还可以在消课差不多的时候续费的嘛！”

“这是不可能的。你要么买45节课，之前的课我给你消。我给你时间考虑。1月29日之前可以执行这个方案。1月29日之后，这个方案作废。这期间你们不要来上课了。”许老板态度坚决，并开门轰何女士出去：“我还要谈下一家呢！”

下一家、另一位孩子的家长安妮进了办公室。何女士想一起进去听，却又被许老板拒绝了：“每家情况不一样！一个一个谈。”安妮后来与何女士聊起：“我2023年10月31日向某睿交费，11月1日他们和许老板签署了转让合同。难道我是冤大头吗？我微信里问某睿，之

前的教练去哪儿了？他们说，开拓别的市场去了。这与你问下来说的回老家对不上号啊！”一帮在某睿买课的家长遂建了微信群，对证下来才发现，某睿，包括杨教练，直到场地经营权转让前夕，仍在卖课！这当然可以算是闭店前恶意诱导家长续费，涉嫌诈骗违法——在以不可思议的1元钱的转让价将场地经营权转让给许老板后，某睿的人很快全消失了。

许老板声称，自己的舅舅就是“搞法律的”，咨询下来，自己也是被坑了。至于各位学员的家长是不是“被卖了”，他管不着。何女士转念一想，索性找到业主方去求证，得到的结果，无非某睿未支付最后几个月的房租，于是他们不得不从押金里扣除。其他事，他们可不管。“某睿和许老板是否本就认识？”何女士问业主方。“我们可不知道。我们一开始都不知道他们私下里签了经营转让合同！我们的场地出租合同只是和某睿签的！”业主方如此回答。

何女士这时想起了问题的两大关键——其一，许老板花了1元钱，竟然能买下某睿的经营，且还‘买’下了价值10万元的押金，这是正常的交易吗？会否这本身就是个局？许老板所说的“舅舅”，是不是组局者，也就是说，这位“舅舅”根本不是什么舅舅，而是一位“高参”！他指导某睿在得到家长所交课费这一大笔资金之后，通过转让场地经

营合同，来了一个金蝉脱壳。

和法律玩躲猫猫

当4月份何女士看到央视曝光职业闭店人行为后，回过神来了。

“我们当时遭遇的，肯定是职业闭店人！”

央视报道称，南京金宝贝闭店时，就请了职业闭店人操作。自称已经处理了超过500家教培机构的闭店人说：“南京金宝贝的事情，在线下，第一周的时候消费者可能比较激动，但我会不断地告诉他们，还是要积极挽回损失，帮助他们降低预期值。我们把消费者理解为一个群体，他们会因为利益而绑定在一起，也会因为利益而分开，也许这家能接受500元赔偿，那家能接受300元赔偿，消费者的人群由此会被分成不同的团队，对于准备关闭门店的老板来说，风险也就在这一逐个商量的过程中消解。”按照这位闭店人的说法，闭店人与消费者谈判，追求的就是闭门谈，逐渐与一些消费者建立“共情”，也就是让消费者同情自己，并主动降低

下图：南京金宝贝一家门店闭店，家长向总台中国之声反映疑似遭遇职业闭店人。

