# উপায় ১ :

বিশ্বাস গড়ে প্রতারণা।
মানুষ যখন কাউকে দীর্ঘ সময় ধরে চেনে এবং ভালো ব্যবহার পায়, তখন স্বাভাবিকভাবেই বিশ্বাস তৈরি হয়। প্রতারকরা প্রথমে বন্ধুত্ব গড়ে তোলে, সাহায্য করে, সময় দেয়, এবং ধীরে ধীরে তার মন জয় করে। যখন পুরোপুরি বিশ্বাস তৈরি হয়, তখন সুযোগ বুঝে প্রতারণা করে। এতে প্রতারিত ব্যক্তি বুঝতেও পারে না কবে এবং কীভাবে সে ঠকেছে।

# উদাহরণ ১ :

সোহেল প্রায় ছয় মাস ধরে এক ব্যক্তির সাথে বন্ধুত্ব করেছিল। তারা একে অপরের পরিবার সম্পর্কে জানত। একদিন সেই বন্ধু ব্যবসার জন্য অল্প টাকা ধার চায়। সোহেল সন্দেহ না করে টাকা দেয়। পরে সেই বন্ধু হাওয়া হয়ে যায়।

# উপায় ২ :

সীমিত সময়ের চাপ সৃষ্টি করে সিদ্ধান্ত নেওয়ানো।
মানুষ যখন কম সময়ের মধ্যে সিদ্ধান্ত নিতে বাধ্য হয়, তখন সে ভুল করে। প্রতারকরা সুযোগ তৈরি করে যেখানে বলে, “এখনই সিদ্ধান্ত নিন, না হলে অফার মিস হবে!” এই চাপের মধ্যে ভুল সিদ্ধান্তে প্রতারণার শিকার হয় মানুষ।

# উদাহরণ ২ :

একজন বিক্রেতা বলল, “আজই অফার শেষ! এখনই ৫০% ছাড়ে কিনুন।” রিমা না ভেবেই দামি জিনিস কিনে ফেলে। পরে দেখে, পণ্যটি ছিল নকল।

# উপায় ৩ :

ভয় দেখিয়ে বিশ্বাস আদায়।
মানুষ ভয় পেলে তার যুক্তি প্রায় অচল হয়ে যায়। প্রতারকরা ভয় দেখিয়ে বলে, “আপনার একাউন্ট ব্লক হবে,” বা “পুলিশি সমস্যা হবে,” ইত্যাদি। ফলে মানুষ না ভেবেই তাদের কথা মেনে নেয়।

# উদাহরণ ৩ :

এক প্রতারক নিজেকে ব্যাংক অফিসার পরিচয়ে বলে, “আপনার একাউন্ট বন্ধ হয়ে যাবে, এখনই OTP দিন।” আতঙ্কে পড়ে মেহেদী OTP দিয়ে দেয় এবং টাকা হারায়।

# উপায় ৪ :

ছোট ছোট সত্য কথা মিশিয়ে বড় মিথ্যা বিশ্বাস করানো।
প্রথমে কিছু ছোট সত্য তথ্য বলে মানুষের আস্থা অর্জন করে। এরপর তার মধ্যে বড় মিথ্যা মিশিয়ে দেয়। মানুষ সত্যের ভিতরে মিথ্যা বুঝতে পারে না।

# উদাহরণ ৪ :

জাহিদ এক ক্রেতাকে বলল, “আপনার নাম আমি আগেই শুনেছি, আপনার বাড়ি অমুক জেলায়, আপনার ফোন নম্বর অমুক।” সবই সঠিক ছিল। তাই ক্রেতা বিশ্বাস করল এবং জাহিদের অন্য কথাও মেনে নিল, যা পরে প্রতারণা প্রমাণিত হয়।

# উপায় ৫ :

অতিরিক্ত ভালো ব্যবহার দেখিয়ে সন্দেহ দূর করা।
অতি নম্রতা, অতিরিক্ত সাহায্য, এবং অবিরত প্রশংসা দিয়ে মানুষের মন জয় করে। মানুষ ভাবে, এত ভালো মানুষ কখনোই প্রতারণা করতে পারে না।

# উদাহরণ ৫ :

সুমন এক দোকানদারকে খুবই ভালো ব্যবহার করতে দেখে। সে বিনামূল্যে কিছু উপহারও দেয়। এরপর যখন বড় অর্ডার নেয়, তখন পেমেন্ট নিয়ে পালিয়ে যায়।

# উপায় ৬ :

অলীক স্বপ্ন দেখিয়ে বাস্তব থেকে বিচ্ছিন্ন করা।
প্রতারকরা এমন স্বপ্ন দেখায় যা শুনলে মানুষ লোভে পরে। বাস্তবতার সীমা ভুলিয়ে দেয়, যেন সব সম্ভব।

# উদাহরণ ৬ :

এক প্রতারক বলল, “মাত্র ১০০০ টাকা বিনিয়োগ করলেই এক মাসে ১০ লাখ টাকা!” রবি অবাক হয়ে টাকা দেয়। পরে দেখে, কোম্পানি উধাও।

# উপায় ৭ :

‘সবাই করছে’ যুক্তি ব্যবহার করে চাপ সৃষ্টি করা।
মানুষের মধ্যে প্রবল সামাজিক প্রভাব কাজ করে। প্রতারকরা বলে, “সবাই করছে, আপনি কেন পিছিয়ে থাকবেন?” ফলে মানুষ না ভেবেই সিদ্ধান্ত নেয়।

# উদাহরণ ৭ :

নিশাত শুনল যে তার বন্ধু, সহকর্মী সবাই নাকি এক স্কিমে টাকা দিয়েছে। সে-ও লোভে পরে টাকা দেয়। পরে জানে, সবই সাজানো কথা ছিল।

# উপায় ৮ :

কৃত্রিম বিরলতা সৃষ্টি করে লোভ তৈরি করা।
“মাত্র ৫টি বাকি”, “আজই শেষ দিন” — এধরনের কথায় মানুষ মনে করে সুযোগ হাতছাড়া হয়ে যাবে এবং দ্রুত সিদ্ধান্ত নেয়।

# উদাহরণ ৮ :

এক অনলাইন সাইটে দেখা গেল, “মাত্র ২টি বাকি, এখনই অর্ডার করুন!” তাড়াহুড়ো করে নীলা পণ্য অর্ডার করল। পরে জানল, সাইটটাই ভুয়া ছিল।

# উপায় ৯ :

প্রথমে ছোট অনুরোধ করে পরে বড় অনুরোধ মানিয়ে নেওয়া।
প্রথমে সামান্য কিছু চাওয়া হয়, যা মানুষ সহজেই দেয়। এরপর আস্তে আস্তে বড় কিছু চাইলে মানুষ ‘না’ বলতে পারে না।

# উদাহরণ ৯ :

তানিমের কাছে প্রথমে ১০০ টাকা ধার চেয়েছিল তার এক বন্ধু। তানিম দিলো। পরে ৫০,০০০ টাকা চাইলে তানিমও লজ্জায় না করতে পারেনি এবং ঠকলো।

# উপায় ১০ :

নিজেকে বিশেষজ্ঞ বা অভিজ্ঞ পরিচয় দিয়ে মন জয় করা।
মানুষ বিশেষজ্ঞের কথা বিশ্বাস করে। প্রতারকরা নিজেদের ডাক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, ব্যাংক অফিসার বলে পরিচয় দেয় যাতে সহজেই বিশ্বাস পায়।

# উদাহরণ ১০ :

এক প্রতারক নিজেকে ‘বিশিষ্ট আইনজীবী’ বলে পরিচয় দেয়। রিয়াজ তার ওপর ভরসা করে একটি আইনি কাজের জন্য টাকা দেয়। পরে জানতে পারে, তার কোনো আইনজীবী লাইসেন্সই ছিল না।