- Trần Phú Sơn-

# LỪA ĐẢO THỦ ĐOẠN GIÀU CÓ

CẢNH GIÁC

- Trần Phú Sơn-

# LỪA ĐẢO THỦ ĐOẠN GIÀU CÓ

## CẢNH GIÁC

# Mục lục

QUYỂN 1: ĐIỀU KHIỂN HÀNH VI ..... 11

CHƯƠNG I: HÀNH VI ..... 13

1. Lừa đảo là gì? Hiểu rõ bản chất của hành vi ..... 13
2. Hành vi gian dối không trái pháp luật thì sao? ..... 14
3. Hành vi gian dối nhưng lại không trái pháp luật thì có được gọi là lừa đảo? ..... 16
4. Như thế nào là hành vi có đạo đức? ..... 16
5. Lừa đảo chuyên nghiệp là bậc thầy trong hành vi - biết đối phương đang nghĩ gì ..... 24
6. Quy trình kỹ thuật của những kẻ lừa đảo thường dùng 29
7. Kỹ năng kẻ lừa đảo chuyên nghiệp ..... 32
8. Biết là bị lừa nhưng vẫn mắc bẫy, khiến bạn hành động khác với suy nghĩ ..... 35

CHƯƠNG II: CẠM BẪY TÂM LÝ ..... 38

1. Cạm bẫy tâm lý "Cửa sổ vỡ" ..... 38
2. Cạm bẫy tâm lý "Bất lực có điều kiện" ..... 39
3. Cạm bẫy tâm lý "Con đường quen thuộc" ..... 40
4. Cạm bẫy tâm lý "Thế khó xử của loài nhím" ..... 41
5. Cạm bẫy tâm lý "Kẹt một chân trong cửa" ..... 42
6. Cạm bẫy tâm lý "Cố gắng thích nghi" ..... 43
7. Cạm bẫy tâm lý "Lợi dụng nặc danh" ..... 44

8. Cạm bẫy tâm lý "Lời tiên tri ứng nghiệm" ..... 45

9. Cạm bẫy tâm lý "Hiệu ứng vịt con" ..... 46

10. Đối tượng những kẻ lừa đảo dễ hướng tới nhất ..... 47

CHƯƠNG III: CÁC LOẠI HÌNH TÍNH CÁCH CỦA CON NGƯỜI ..... 49

1. Người cầu toàn (The Reformer) ..... 49

2. Người tình cảm (The Helper) ..... 51

3. Người tham vọng (The Achiever) ..... 51

4. Người cá tính (The Individualist) ..... 52

5. Người lý trí (The Investigator) ..... 53

6. Người trung thành (The Loyalist) ..... 54

7. Người nhiệt tình (The enthusiast) ..... 55

8. Người mạnh mẽ (The challenger) ..... 56

9. Người ôn hòa (The peacemaker) ..... 57

CHƯƠNG IV: KỸ THUẬT GIẢ TRANG TẠO NIỀM TIN ..... 59

1. Lừa bạn kiểm tra thông tin Thật giả - Giả thật ..... 59

2. Tạo ra ơn huệ khiến bạn tin tưởng ..... 59

3. Hắn móc nối với những người mà bạn tin tưởng, và qua đó để được bạn tin tưởng ..... 60

4. Hắn tỏ ra là người đáng tin cậy. ..... 61

5. Họ tỏ ra là một người cởi mở. ..... 63

6. Kỹ thuật nói chuyện lấy lòng người đối diện ..... 63

7. Nhu cầu cơ bản của con người ..... 70

8. Tâm lý chung của con người ..... 78

CHƯƠNG V: ĐỌC SUY NGHĨ VÀ TÂM TRÍ NGƯỜI ĐỐI DIỆN ..... 86

1. Nhắm mắt ..... 86

2. Đưa tay che miệng ..... 87

3. Cắn gọng kính ..... 88

4. Đặt cằm trên hai tay và nhìn thẳng ..... 89

5. Xoa cằm ..... 90

6. Bắt chéo tay ..... 91

7. Chụm hai tay lại ..... 92

8. Nghiêng người về phía trước ..... 93

9. Quay sang ngang ..... 93

10. Hếch ngón chân lên ..... 94

11. Xoa tay vào nhau ..... 95

12. Bắt tay ..... 95

13. Đặt tay lên tay nắm đối phương ..... 96

14. Nắm tay ai đó từ phía dưới ..... 97

15. Tay chạm khuỷu tay ..... 97

16. Kéo kéo cà vạt ..... 98

17. Vờ nhặt gì đó trên áo ..... 99

18. Đặt hai chân lên bàn ..... 99

19. Ngồi ôm lấy lưng ghế ..... 100

20. Đung đưa giày ..... 101

..... 102

CHƯƠNG VI: ÁNH MẮT, CỬA SỔ CỦA TÂM HỒN ..... 103

1. Đôi mắt biết cười ..... 104
2. Chớp mắt liên tục ..... 104
3. Ánh mắt toan tính ..... 105
4. Ánh mắt ngại ngùng ..... 106
5. Nhắm mắt khi nói ..... 106
6. Ánh mắt thờ ơ ..... 106
7. Mắt nheo ..... 106
8. Ánh mắt hứng thú, quan tâm ..... 107
9. Ánh mắt như sáng ra ..... 107
CHƯƠNG VII: KẺ LỪA ĐẢO RẤT HAM HỌC HỎI VÀ AM HIỂU VỀ CHUYÊN NGHÀNH. ..... 110
1. Xu hướng hành xử theo hoàn cảnh của con người ... 110
2. Phương pháp điều khiển người khác ..... 110
3. Điều khiển hành vi là điều khiển cảm xúc ..... 111
4. Các phương pháp điều khiển cảm xúc của người khác. 121
5. Hấp dẫn giới tính - điều khiển giới tính. ..... 125
6. Tính cách con người và yếu tố tự nhiên. ..... 128
7. Nhân tướng học nhận xét như thế nào về người xấu 132
8. Nhận biết kẻ lừa đảo và hành vi của họ. ..... 144
QUYỂN 2: THỦ ĐOẠN LỪA ĐẢO TRONG KINH DOANH TÀI CHÍNH ..... 151
CHƯƠNG I: LỪA ĐẢO ..... 153
1. Lừa đảo là gì? ..... 153
2. Hành vi gian dối không trái pháp luật thì sao? ..... 154

3. Hành vi gian dối nhưng lại không trái pháp luật thì có được gọi là lừa đảo? ..... 155

4. Đạo đức được định nghĩa còn tùy theo chủng tộc, tôn giáo, văn hóa... ..... 156

CHƯƠNG II: CÁC CÂU CHUYỆN CỦA CÁC THIÊN TÀI LỪA ĐẢO. ..... 161

1. Tạo giả nhu cầu, dựng lên thị trường giả - giả nhiều hóa thật. (PSON) ..... 161

2. Tạo dựng cái vỏ, cái mác bóng bẩy dụ con mồi để huy động vốn. ..... 162

3. Cho trước nhận sau, hình thức trao lưỡi dao ..... 174

4. Dựng hệ thống nhân viên, CTV để thu tiền (Lừa đảo) 183

5. Đẩy giá sản phẩm cây cảnh, hoa lan thu thời hàng nghìn tỷ đồng. ..... 189

6. Tạo khan hiếm giả, thâu tóm thị trường ..... 205

7. Tung thông tin giả, lũng đoạn sản phẩm ..... 211

8. Phản gián, gián điệp kinh tế và thông tin ảo. ..... 214

9. Sử dụng đòn bẩy trong lừa đảo (dựa hơi các tổ chức uy tín) 215

10. Bán không khí kiếm triệu USD ..... 222

11. Mô hình Ponzi ông tổ của ngành lừa đảo tài chính – Hình thức chung của huy động vốn. ..... 224

13. Lô đầu bán rẻ, lô sau bán rẻ và lô thứ 3 bán giả ..... 243

14. Lừa đảo theo mô hình tam giác ..... 245

15. Sử dụng ơn huệ, tình cảm, tình thân để lừa đảo.... 249

16. Thoát xác, ký hợp đồng và chiêu bài quỵt tiền..... 251

17. Lừa đảo góp vốn, đầu tư kinh doanh dự án. ..... 252

18. Lừa đảo hoàn cảnh để bán sản phẩm. ..... 261

19. Đặt giá cao hẳn, tranh chỗ mua rồi mượn hồn kiếm lợi. 265

20. Mỹ Kế và kế hoạch hoàn hảo ..... 267

21. Lừa đảo tự nhiên, bạn tự đưa cổ mình vào tròng. . 269

22. Liên hoàn kế, pha lừa đảo zích zắc khó có thể tưởng tượng nổi..... 272

23. Lừa đảo tài chính ..... 275

24. Lừa đảo dùng luật pháp để uy hiếp con mồi..... 283

25. Những chiêu thuật tâm lý của kẻ lừa đảo thường sử dụng. 286

26. Giả cưới để chiếm đoạt công ty..... 287

QUYỂN 3: LỪA ĐẢO TRONG BẤT ĐỘNG SẢN..... 290

CHƯƠNG I: KIẾN THỨC CƠ BẢN NHẤT VỀ GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN..... 292

1. Sổ đỏ, sổ hồng, sổ xanh, sổ trắng là gì?..... 292

1. Vi bằng là gì? ..... 301

2. Công chứng là gì? Tác dụng của việc công chứng ... 303

3. Các loại bản đồ quy hoạch 1/500, 1/2000. 1/5000 là gì? Thế nào là quy hoạch treo? ..... 309

4. Phân biệt các loại bản đồ 1/500, 1/2.000, 1/5.000 .. 311

5. Quy hoạch treo là gì? ..... 314

6. Quy trình tiêu chuẩn để chuyển nhượng đất đai, nhà cửa.314

7. Khi mua nhà cần lưu ý những điều gì ..... 323

8. Đất quy hoạch là gì? Làm sao để biết đất có bị quy hoạch hay không? ..... 325

CHƯƠNG II. NHỮNG THỦ ĐOẠN LỪA ĐẢO MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN ..... 329

1. Một lô đất bán cho nhiều người ..... 329

2. Lừa đảo chiếm dụng tiền đặt cọc, người mua tự bỏ cọc. 337

3. Lừa đảo mua bán nhà đất qua hợp đồng vi bằng ..... 339

4. Vi bằng có những hạn chế như thế nào?..... 342

5. Dùng giấy tờ giả để mua bán đất ..... 349

6. Lập hẳn văn phòng công chứng giả, nhân viên phòng công chứng cấu kết hoặc thiếu trách nhiệm. ..... 357

7. Giả ngân hàng thanh lý nhà đất..... 360

8. Mạo danh chính quyền, chủ đầu tư uy tín lừa bán đất 364

9. Mua nhà ở trong dự án có và chưa có chứng thư bảo lãnh của ngân hàng ..... 368

10. Ý nghĩa của chứng thư bảo lãnh bất động sản:..... 372

11. Điều kiện bán nhà hình thành trong tương lai ..... 374

12. Hiểu đúng về văn bản bảo lãnh của ngân hàng ..... 375

13. Dàn cảnh nhiều người tranh mua nhà, hòng đẩy giá bán lên cao ..... 380

14. Mua lầm nhà đất đang bị kê khai và đang trong quy hoạch 384

15. Mua đất trồng cây, đất lúa vì tin rằng sẽ lên được thổ cư 387

16. Tưởng rẻ lại hóa đắt 60 $m^2$ hay 45 $m^2$? ..... 389

17. Giá khách mua đánh tráo sổ đỏ ..... 391

18. Chuyển nhượng nhà ở xã hội từ người chủ không đủ điều kiện mua ..... 397

19. Hợp đồng góp vốn và dự án không có ngày hẹn ... 400

20. Rao đất một nơi, bán đất một nẻo ..... 408

21. Lập dự án "ma", tự ý vẽ quy hoạch ..... 411

22. Tự điều chỉnh giá bán hòng ăn chênh lệch ..... 419

23. Để người không có thẩm quyền quyết định ký kết các giấy tờ mua bán nhà đất ..... 423

24. Đấu thầu đất quân xanh quân đỏ, bỏ cọc tăng giá ảo 427

25. Dùng đất gán nợ để lừa huy động vốn của người khác 429

26. Không phải Công ty lớn nào cũng làm ăn uy tín và đôi khi do hoàn cảnh ..... 431

27. Những sai lầm của chính người đi mua BĐS tự đưa mình vào bẫy (Thủ tục pháp lý) ..... 434

28. Những trường hợp hết sức lưu ý cần kiểm tra thật kỹ. 436

29. Biến đất không tranh chấp thành đất có tranh chấp để vòi tiền ..... 437

## Lời nói đầu

Có những kẻ lợi dụng kẽ hở của pháp luật và niềm tin của người khác để làm những việc có lợi cho mình và trở nên giàu có. Hầu hết các vụ lừa đảo đều là những kẻ làm trái với lương tâm và luật pháp gây nên những hậu quả rất nghiêm trọng.

Dù bạn là bất kỳ ai hay hoạt động trong ngành nghề nào thì ít nhất một lần trong đời sẽ bị lừa đảo, chỉ là hình thức và quy mô khác nhau mà thôi. Để phòng tránh cách tốt hơn hết hãy tự trang bị cho mình những kiến thức cơ bản và những chiêu thuật của những kẻ lừa đảo dành cho bạn.

Với kinh nghiệm 25 năm trong nghề bất động sản và xuất nhập khẩu hàng hóa tôi đã tiếp xúc với vô vàn loại người và tất nhiên bị lừa không ít lần; được lấy cảm hứng từ những vụ lừa đảo này tôi tiến hành tổng hợp thêm từ những đối tác, bạn bè để viết ra cuốn sách này. Trong quá trình biên soạn có lẽ sẽ có những sai xót không đáng có, bởi lẽ tôi không phải là một nhà văn mà thực tế là một "CON BUÔN" chính hiệu. Nội dung cuốn sách tôi đã giảm lược những lời văn dài dòng thừa thãi mà cố gắng cô đọng nhất có thể các kiến thức cần thiết nhất cho bạn.

Bộ sách lừa đảo và sự giàu có gồm 3 phần:

Phần 1. Điều khiển hành vi – Tâm lý

Phần 2. Lừa đảo trong kinh doanh tài chính

Phần 3. Lừa đảo trong bất động sản

Xin cảm ơn và hối lỗi nếu có sai sót!

- ALICE SƠN -

# LỪA ĐẢO

THỦ ĐOẠN

# ĐIỀU KHIỂN HÀNH VI TÂM LÝ HỌC

CẢNH GIÁC

# QUYỂN 1: ĐIỀU KHIỂN HÀNH VI TÂM LÝ

# CHƯƠNG I

# HÀNH VI

# CHƯƠNG I: HÀNH VI

## 1. Lừa đảo là gì? Hiểu rõ bản chất của hành vi

Lừa đảo là hành vi gian dối để làm người khác tin nhằm thực hiện những mục đích vụ lợi, trái pháp luật. Lừa đảo là thuật ngữ khoa học pháp lý xuất hiện từ nhiều thế kỷ qua và được mọi người sử dụng rộng rãi ở trong nhiều lĩnh vực của đời sống xã hội.

Động cơ của người thực hiện hành vi lừa đảo là nhằm chiếm đoạt tài sản của người khác hoặc làm cho người khác do hiểu sai sự thật mà tin tưởng ủng hộ mình. Để thực hiện thành công việc chiếm đoạt những của cải, tài sản của người khác, thì người có hành vi lừa đảo thường sử dụng những lời nói gian dối như: Thuyết trình, giới thiệu, quảng cáo rất hay, rất tốt nhưng không đúng về bản chất của vật hoặc của sự việc mà vẫn làm cho người có tài sản hoặc người có trách nhiệm giữ tài sản rất tin tưởng vào những lời thuyết trình, giới thiệu, quảng cáo đó là sự thật để rồi mua bán, trao đổi, cho tặng hay bàn giao những tài sản của mình hoặc ủng hộ, giúp đỡ cho người lừa đảo được toại nguyện.

Người lừa đảo còn sử dụng các thủ đoạn và các hành vi gian dối khác như: Giả danh - hoá trang cho mình giống như những người có uy tín, có chức vụ, quyền hạn, có địa vị cao trong xã hội để làm cho người có tài sản tin tưởng tuyệt đối vào họ. Thậm chí người lừa đảo còn làm giả các loại văn bản, công văn, giấy tờ, chứng chỉ... còn giả mạo cả chữ kí của những người có thẩm quyền, giả mạo ra cả những con dấu của các cơ quan của Đảng, Nhà nước, tổ chức chính trị - xã hội nhằm thu phục sự tin tưởng tuyệt đối của những người có của cải để chiếm đoạt bằng được những tài sản của họ hoặc là để nhiệt tình ủng hộ, giúp đỡ mình.

## 2. Hành vi gian dối không trái pháp luật thì sao?

Thực ra trong tất cả các hệ thống pháp luật của các quốc gia đều khó mà có thể đầy đủ hết các hành vi của con người, một số người có đủ trí thông minh để thực hiện hành vi lách luật.

Lách luật là cách tìm ra sơ hở của pháp luật để giải quyết vấn đề. Bởi với quy định, người dân được phép làm những gì mà pháp luật không cấm, nên đã có không ít người, hầu hết là những người rất am hiểu pháp luật, đã xử lý vụ việc theo hướng này.

Vậy "lách luật" có vi phạm pháp luật hay không? Câu trả lời là không vi phạm pháp luật. Bởi lách luật là nói theo ngôn ngữ dân gian, còn thực chất của lách luật chính là tìm ra nơi mà pháp luật chưa quy định, chưa điều chỉnh kịp. Hoặc cũng có thể là tìm ra "lỗ hổng" của luật để áp dụng. Tuy nhiên, đằng sau đó là rất nhiều hệ lụy mà có thể bản thân người lách luật phải gánh chịu, hoặc là những người khác phải chịu.

Nhiều doanh nghiệp trong một thời gian dài đã tìm mọi cách "lách luật" để giảm bớt các khoản phải đóng bảo hiểm xã hội (BHXH). Đơn cử như ký hợp đồng với người lao động thì ký với mức lương thấp nhất theo quy định, và phần còn lại của lương sẽ được chuyển sang hình thức khác để chi trả như phụ cấp. Hay không ký hợp đồng lao động theo đúng quy định mà ký hợp đồng thời vụ, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng thử việc... để né các trách nhiệm phải đóng như BHXH, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp...

Nói chuyện đầu năm học, nhiều trường cũng đã tìm mọi cách lách luật để lạm thu. Luật không cho các trường thu các khoản phí, không cho vận động các loại quỹ phụ huynh. Thế nhưng, để "lách" quy định này, các trường thu dưới hình thức tự nguyện, thậm chí thông qua giáo viên chủ nhiệm để yêu cầu phụ huynh phải tự đề xuất lập quỹ. Cuối cùng, bằng những cách thức khác nhau, hầu hết trường nào cũng có quỹ mà phụ huynh chính là người có trách nhiệm thực hiện một cách hết sức... tự nguyện.

Người dân thì cũng có muôn cách để lách luật. Đơn giản nhất như chuyện ly hôn. Luật Hôn nhân và Gia đình quy định, không cho người chồng ly hôn nếu người vợ đang mang thai, sinh con hoặc đang nuôi con dưới 12 tháng tuổi. Để níu kéo cuộc hôn nhân, hoặc để trả thù chồng, nhiều người vợ đã chọn việc để mình có thai nhằm từ chối ly hôn. Hay như những trường hợp nhiều cô gái Việt đã lách luật lấy chồng Trung Quốc. Theo luật Trung Quốc, các cô dâu Việt Nam đăng ký kết hôn chỉ cần giấy xác nhận tình trạng hôn nhân. Nhiều cô gái Việt chỉ xin giấy xác nhận tình trạng độc thân và sang Trung Quốc đăng ký kết hôn. Họ không làm thủ tục công nhận (ghi chú) việc kết hôn theo quy định của pháp luật Việt Nam sau đó. Do đó, cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam không biết họ làm gì ở Trung Quốc, có kết hôn hay không.

Việc lách luật còn được không ít người tìm thấy từ những quy định mang tính chất nhân đạo của Nhà nước ta. Chẳng hạn như quy định, phụ nữ đang mang thai sẽ được xem là một tình tiết giảm nhẹ hình phạt, hay không tuyên tử hình người phạm tội đang mang thai, hoãn thi hành án phạt tù những trường hợp phụ nữ đang mang thai. Có những người sẵn sàng mang thai, sinh con liên tục để được giảm án hay né việc phải bước chân vào trại giam.

**Lừa đảo nói chung.**

- Lừa đảo trái pháp luật
- Lừa dối không trái pháp luật nhưng vi phạm đạo đức
- Lừa dối không trái pháp luật, vấn đề đạo đức không định hình rõ ràng.

Loại hình hình thức thứ 3 là loại hình lừa đảo chuyên nghiệp nhất, cao siêu nhất trong các hình thức.

**3. Hành vi gian dối nhưng lại không trái pháp luật thì có được gọi là lừa đảo?**

Đôi khi hành vi đó vi phạm một số nguyên tắc đạo đức, nhưng đôi khi là không. Hành vi này được gọi là PSON đạt được mục đích của mình và đôi khi cũng làm lợi cho đối tác. Tùy theo cách hiểu của từng người. Phạm trù đạo đức khá phức tạp và rộng và khá là khó nhận xét điều này.

Đạo đức được định nghĩa còn tùy theo chủng tộc, tôn giáo, văn hóa...Ở mỗi quốc gia có nền văn hóa và đặc biệt tôn giáo khác nhau thì cơ bản quy chuẩn đạo đức giống nhau, nhưng vẫn có một số chuẩn mực rất khác biệt. Ví dụ như trong đạo Hồi cấm hành vi ăn thịt lợn, hay tại Ấn Độ không cho phép ăn thịt bò...những hành vi này bị cấm trong tôn giáo và văn hóa của họ nên người mà thực hiện các hành vi này được coi là vô đạo đức. Nhưng đối với các quốc gia và tôn giáo khác lại hoàn toàn bình thường. Hay việc ăn thịt chó ở Việt Nam, Trung Quốc hay Hàn Quốc là điều bình thường nhưng đối với hầu hết các quốc gia phương Tây lại là việc đáng lên án thậm chí là kinh tởm.

**4. Như thế nào là hành vi có đạo đức?**

Định nghĩa về đạo đức đôi khi khá chung chung "**Đạo đức** là một từ Hán-Việt, được dùng từ xa xưa để chỉ một yếu tố trong tính cách và giá trị của mỗi con người. Là hệ thống các quy tắc về chuẩn mực của cộng đồng và xã hội. Đạo là con đường, đức là tính tốt hoặc những công trạng tạo nên. Khi nói một người có đạo đức là ý nói người đó có sự rèn luyện thực hành các lời răn dạy về đạo đức, sống chuẩn mực và có nét đẹp trong đời sống và tâm hồn."

**Như vậy hành vi đạo đức là do hoàn cảnh xã hội đó quyết định và bạn theo những điều luân lý đó để hình thành khái niệm đạo đức.**

Vào thời kỳ phong kiến, việc có bầu trước khi cưới là một hành vi phi đạo đức và không thể chấp nhận được.

Các bạn có thể theo dõi những bộ phim khắc họa lại một thời phong kiến hà khắc ví như bộ phim "Thương nhớ ở ai" - bộ phim dựa theo tiểu thuyết "Bến không chồng" của đạo diễn Lưu Trọng Ninh khiến người xem đau xót thay cho thân phận của những người phụ nữ bị chính làng mình ruồng bỏ.

Mở màn là cảnh phim người đàn bà chửa hoang bị cắt tóc bôi vôi, thả bè trôi sông trong tiếng hò hét khinh bỉ của dân làng. Hình ảnh người phụ nữ bị trói thả trôi bên sông đã khiến nhiều khán giả rơi nước mắt.

Nhân vật chính Vạn trở về sau cuộc chiến khi nhìn thấy người đàn bà chửa hoang bị cạo đầu bôi vôi cũng chỉ quay lưng bỏ đi trước bao rào cản xã hội. Nhân vật Nương do diễn viên Thanh Hương thủ vai trở về làng với thân phận cô đầu. Khi thấy người đàn bà chửa hoang trên sông, Nương đã bắt lái thuyền dừng lại và đưa người đàn bà ấy về nhà cứu giúp.

Nhưng cho đến ngày nay, xã hội văn minh thì hành vi có chửa trước hôn nhân là hoàn toàn bình thường và cũng không vi phạm chuẩn mực đạo đức nào cả. Người phụ nữ được tôn trọng hơn trong xã hội phong kiến về nhân phẩm và thể xác.

Hay như vấn đề hôn nhân và quan hệ đồng tính, ở mỗi quốc gia lại đều ra một quy định và bộ luật riêng về vấn đề này. Có những quốc gia công nhận và không công nhận và thậm chí còn nghiêm cấm điều này. Vậy chuẩn mực đạo đức vấn đề này là gì???. Ngay cả các tổ chức phi chính phủ cũng đưa ra những ý kiến và lý luận khác nhau về điều này.

Viện hàn lâm Nhi khoa Hoa Kỳ (American Academy of Pediatrics, viết tắt: AAP) kết luận vào năm 2006, trong một bản phân tích công bố trên Tạp chí Nhi khoa:

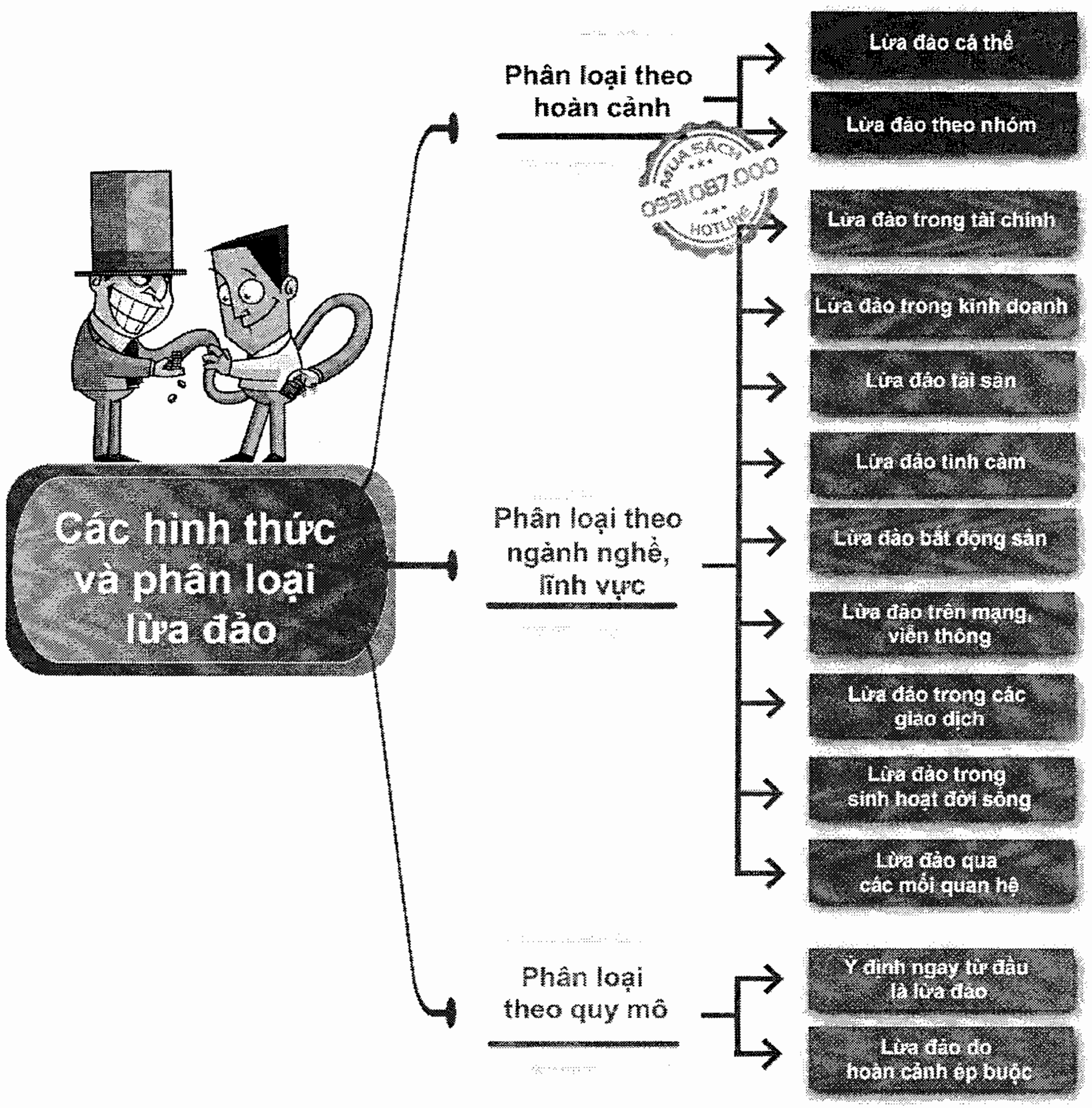
Có nhiều bằng chứng cho thấy không có mối quan hệ giữa thiên hướng tình dục của cha/mẹ với các yếu tố tình cảm, tâm lý và cách cư xử của một đứa trẻ... chứng tỏ không có rủi ro đối với trẻ em lớn lên trong một gia đình với cha/mẹ là đồng tính. Những người lớn tận tâm và biết cách nuôi dạy, cho dù họ là nam hay nữ, đồng tính hay dị tính, đều có thể là những bậc cha mẹ tốt. Quyền lợi và sự bảo vệ của hôn nhân dân sự có thể làm cho những gia đình như vậy thêm vững mạnh.

Hội đồng nghiên cứu gia đình, một tổ chức với quan điểm và hoạt động nhằm "thúc đẩy thế giới quan Kitô giáo làm cơ sở cho một xã hội công bằng, tự do và ổn định", tin rằng hôn nhân và gia đình là nền tảng của nền văn minh và đạo đức xã hội. Hội đồng nghiên cứu gia đình tham gia tranh luận công khai và đưa ra các chính sách công nhằm tôn vinh phẩm giá con người và duy trì các tổ chức hôn nhân và gia đình đã tuyên bố:

Hội đồng nghiên cứu gia đình cho rằng hành vi tình dục đồng giới là có hại cho những người tham gia vào nó và cho xã hội nói chung, và không bao giờ nên được chấp nhận. Đó là một quan niệm phi tự nhiện, và như vậy sẽ liên quan đến các tác động tiêu cực tới sức khỏe thể chất và tâm lý. Trong khi nguyên nhân của hấp dẫn đồng tính là rất phức tạp, hiện không có bằng chứng thuyết phục rằng đồng tính chỉ là do di truyền hay bẩm sinh, mà nó còn xuất phát từ ảnh hưởng của văn hóa và cách nuôi dạy trẻ em... Chúng tôi phản đối những nỗ lực của các nhà hoạt động đồng tính yêu cầu đồng tính luyến ái được chấp nhận là tương đương với hôn nhân khác giới trong pháp luật, trong các phương tiện truyền thông và trong các trường học. Việc chấp nhận "hôn nhân" giữa 2 người cùng giới tính sẽ tạo nên sự định nghĩa lại khái niệm căn bản và làm sai lệch mô hình hôn nhân.

(Trích Wikimedia)

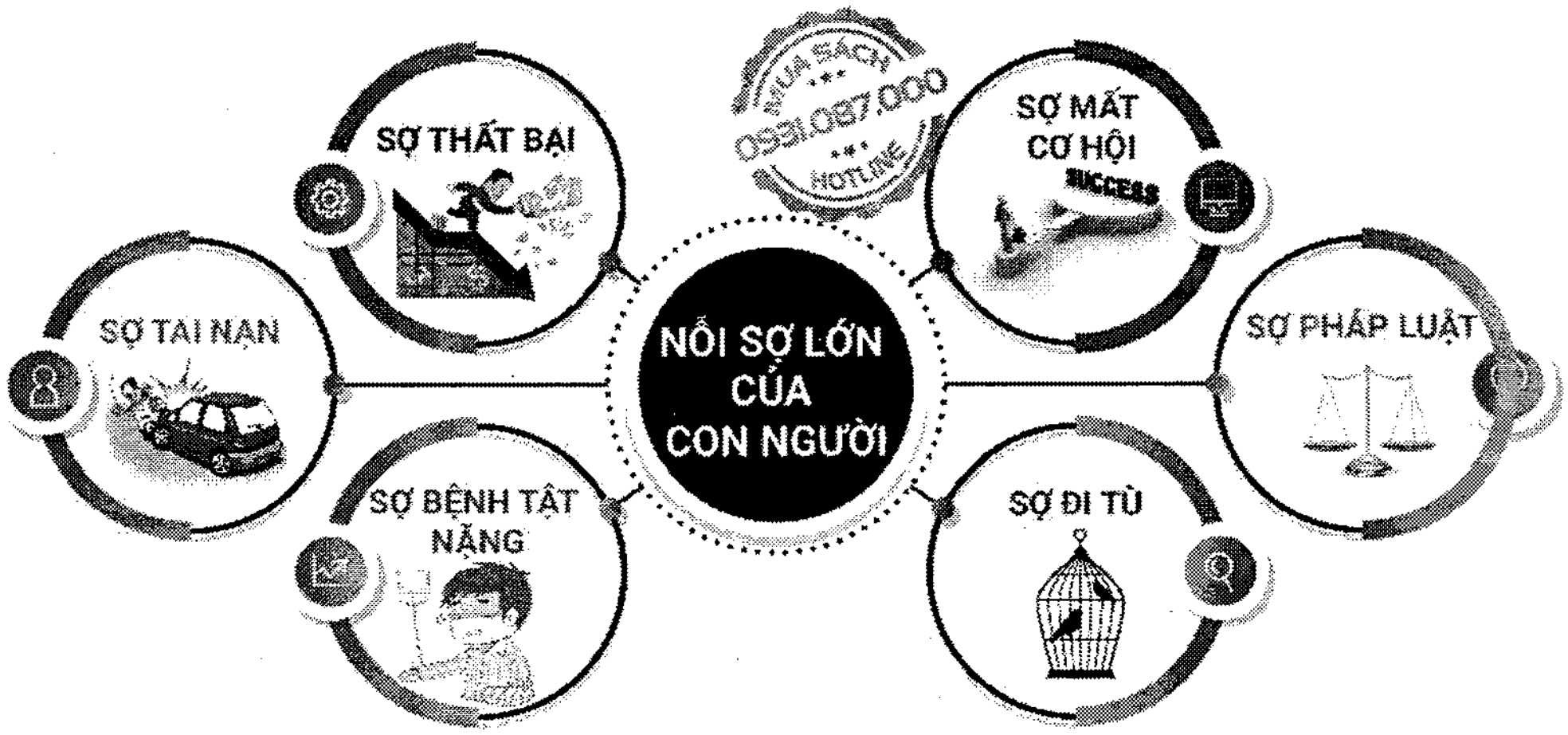
Những kẻ lừa đảo chuyên nghiệp hay những kẻ lừa đảo (có đạo đức) PSON đều là những chuyên gia hàng đầu về nắm bắt tâm lý hành vi của con người.




## CÁC PHƯƠNG THỨC LỪA ĐẢO

- **Trấn áp tâm lý** (đánh vào các nỗi sợ của con người)

Con người từ lúc sinh ra ai cũng có những nỗi sợ nằm ở bản năng và có những nỗi sợ dần hình thành trong quá trình sinh sống và làm việc, kẻ lừa đảo rất hiểu điều này.




Mặc dù trong quá khứ không hề làm gì sai, nhưng khi nhận một cuộc gọi có liên quan tới pháp luật mà người ở đầu dây gọi điện đọc rất chuẩn xác thông tin cá nhân của mình thì hầu hết mọi người đều tin. Họ sẽ giả công an, tòa án, viện kiểm sát...các cơ quan hành pháp và thực hiện nhiều thao tác và thủ thuật khiến bạn sợ hãi mà đưa cổ vào tròng.

- **Đánh vào lòng tham** (đánh vào những cái ham muốn của con người)

Lòng tham của con người thì cơ bản ai cũng có, người ít người nhiều nhưng về cơ bản đây là một nhược điểm của bạn rất hay bị lợi dụng. Lòng tham có thể lấn át hết lý trí của bản thân. Những kẻ lừa đảo thường đưa ra lợi ích và biến những người mà bạn biết có được những thứ mà bạn hàng mong ước đó, khiến bạn tin tưởng và sập bẫy.

**Ví dụ:** Bạn tôi được mời dự tham gia các buổi hội thảo về tiền ảo, với những màn hội thảo hoành tráng, những công thức phân tích nghe rất logic đi vào lòng người kèm những món lợi nhuận khổng lồ. Ban đầu thì người bạn chưa tin tưởng lắm vì có nghe qua đâu đó những hiện tượng lừa đảo như thế này rồi. Nhưng theo thời gian thì thấy những **người xung quanh kiếm được tiền** thật và người bạn bắt đầu tin tưởng hơn. Bạn không thể ngồi yên khi những người xung quanh kiếm được món lợi nhuận khổng lồ đúng không? Đây là điểm mấu chốt của công thức dụ dỗ này.

- **Tạo sự tin tưởng** (Sử dụng quá khứ, Sử dụng yếu tố bên ngoài)

✓ Phương thức này được sử dụng nhiều nhất là tạo sự tin tưởng từ vẻ bề ngoài và những gì có liên quan tới họ.

✓ Bạn có tin tưởng một **giáo viên** hơn những người bình thường?

✓ Bạn có tin tưởng một **bác sĩ** hơn một người bình thường?

✓ Bạn có tin tưởng một **người giàu có và thành đạt** hơn người bình thường?

✓ Bạn có tin tưởng một người bạn mà bạn **có quen từ lâu** hơn người bình thường?

✓ Bạn có tin tưởng một người **chuyên đi làm từ thiện** hơn một người bình thường?

✓ Bạn có tin tưởng một nhà **Tu hành** hơn một người bình thường?

Kẻ lừa đảo có thể thực sự làm ngành nghề đó thật và cũng có thể hắn giả mạo ngành nghề để cho bạn tin tưởng mà thôi, hắn có thể kết hợp nhiều yếu tố tin tưởng với nhau để cho bạn tin hơn.

Con người thường hay bị đánh lừa vẻ bề ngoài của một cá nhân hơn cả. Kể cả mặc dù có nghi ngờ nhưng lâu dần sự nghi ngờ đó

sẽ dần biến mất khi tiếp xúc thời gian dài cũng như khả năng diễn xuất tài tình của kẻ lừa đảo.

- **Sử dụng sự tự nhiên, tình cờ**

Tâm lý con người rất hay tin vào những gì được cho là tình cờ, tự nhiên. Kẻ lừa đảo thường tạo ra các yếu tố này khiến người bị điều khiển tin tưởng hơn. Mặc dù đã rất chú ý nhưng thường không ai đề phòng sự tình cờ, ngẫu nhiên và theo quan niệm của hầu hết mọi người thì lừa đảo đến từ sự chủ động của đối phương chứ chả mấy ai nghĩ sự ngẫu nhiên đó cũng là một kế hoạch lừa đảo được sắp đặt từ trước.

**Ví dụ:** Khi đang vào siêu thị mua đồ, bạn tình cờ nhìn thấy một tờ báo bị rơi trên sàn nhà, trên đó có viết một lô đất đang được bán giá rẻ do chủ nhân đang gặp khó khăn. Tờ báo đó là ngẫu nhiên, tin tức bạn đọc được cũng là ngẫu nhiên nên việc tin tưởng có thông tin như vậy là hoàn toàn dễ hiểu nhưng thực ra là của kẻ lừa đảo đã sắp xếp điều này từ trước.

- **Sử dụng tình cảm**

Điểm yếu nhất của con người là tình cảm, tình cảm là một dạng ý thức bản thân rất khó kiểm soát, có những tuyp người khả năng kiểm soát tình cảm kém hơn nhiều những người khác. Nhờ một vài thủ thuật đơn giản những kẻ lừa đảo có thể tận dụng điều này; không hẳn là tình cảm nam nữ mà nhiều dạng tình cảm khác cũng bị lợi dụng.

**Ví dụ:** Kẻ lừa đảo thấy trong làng có một cặp vợ chồng già khá giả không con cái liền tìm cách tiếp cận, tâm sự ân cần và chu đáo với người già. Thời gian đầu thì hai ông bà già cũng đề phòng nhưng dần dần theo thời gian 2 năm liền nhận được sự quan tâm chu đáo của kẻ lừa đảo họ đã không còn đề phòng và hoàn toàn tin tưởng, khi đã đạt được sự tin tưởng hẳn ta mới lên kế hoạch

để bẫy. Giả vờ cho ông đi khám bệnh và dĩ nhiên cái phòng khám và bác sĩ đó cũng cùng hội với kẻ lừa đảo kia.

Giả vờ ông bị bệnh nặng thì phản xạ đầu tiên của người phụ nữ già kia là cùng chồng huy động tiền để khám chữa bệnh, nhóm kẻ lừa đảo dựng lên một vở kịch hoàn hảo; lấy tiền xong rồi khám chữa cũng đã xong và kẻ lừa đảo tiếp tục tham gia chăm sóc thăm nuôi và lại dựng lên các vở kịch tiếp theo. Mà thực ra ông cụ kia không hề có bệnh gì cả.

- **Sử dụng các yếu tố kỹ thuật chuyên ngành**

Bạn đã từng thấy kẻ lừa đảo rất am hiểu về chuyên ngành mà hắn đang lừa đảo chưa? Kỹ năng chuyên ngành thường qua học hỏi hoặc phải tích lũy trong thời gian khá dài để đạt được. Có những kẻ lừa đảo rất thông minh và học rất nhanh giúp hắn có thể tìm ra những kẽ hở trong quy trình của một ngành nghề, sản phẩm hay dùng nó để tạo niềm tin cao cho người đối diện. Người bị lừa lại thường không có nhiều chuyên môn nhiều về lĩnh vực đó nên việc bị mắc lừa là quá bình thường.

**Ví dụ:** Một anh bạn của tôi vừa đi mua xe oto về và khoe mua được một chiếc xe khá rẻ được bán thanh lý qua ngân hàng. Vì là qua ngân hàng nên độ tin tưởng cao hẳn hẳn giữa các cá nhân mua bán với nhau. Nên không hề kiểm tra kỹ, về dùng một thời gian thì phát hiện chiếc xe đó bị ngập nước, đâm đụng. Một cú lừa đau với một tài sản có giá trị khá lớn.

Về sau mới phát hiện ra việc chiếc xe đó bán thanh lý qua ngân hàng là hoàn toàn lừa đảo, mọi giấy tờ được xem, văn phòng giao dịch được dẫn đến hoàn toàn là lừa đảo. Chiếc xe kia thực chất là của một cá nhân mua lại và rao bán thông thường, nhờ những kỹ thuật nghiệp vụ ngân hàng phức tạp và nhờ kỹ năng tái chế chiếc xe mà người mua bị lừa một cú lừa ngoạn mục. Khi bị ý kiến phản hồi họ liền từ chối ngay việc nói đó là xe của ngân hàng, thậm chí mọi dấu vết đã được xóa hết.

## 5. Lừa đảo chuyên nghiệp là bậc thầy trong hành vi - biết đối phương đang nghĩ gì

Quan sát người khác không chỉ là một trong những hoạt động lôi cuốn nhất và cực kỳ hấp dẫn mà kẻ lừa đảo có thể làm, nó còn là công cụ hữu hiệu nhất trong việc thiết lập nền tảng vững chắc trong giao tiếp. Chỉ khi nào kẻ lừa đảo có thể để ý đến đối tượng mà không đưa ra những phán xét chủ quan về ý nghĩa của những điều đó, kẻ lừa đảo mới có thể khiến đối tượng chú ý đến mình. Một trong những yêu cầu quan trọng nhất đối với một diễn viên là khả năng lắng nghe người khác và quan sát những gì đang diễn ra. Thậm chí đó có là lần diễn thứ một ngàn đi chăng nữa thì người nghệ sĩ vẫn phải diễn như thể lần đầu tiên. Chỉ khi ấy, diễn xuất của họ mới thật đối với khán giả.

Sân khấu thế nào thì cuộc đời thế ấy. Để người khác lắng nghe và chú ý đến mình, kẻ lừa đảo phải mở to hai mắt và dỏng hai tai. Bằng cách quan sát phản ứng của người khác, kẻ lừa đảo sẽ biết bằng cách nào để thông điệp của mình được đón nhận.

Đó là cách mọi thứ diễn ra hàng ngày. Một người bán hàng đang thuyết phục khách mua chiếc xe thể thao mui trần đời mới. Anh ta huyên thuyên đủ chuyện với khách hàng, nhằm tìm ra một chủ đề mà khách quan tâm nhất. "Anh có thích đội Red Sox không? Anh có nghĩ là họ giành được cờ luân lưu trong năm nay không?" "Hè này anh có định đi nghỉ ở đâu không?" "Anh có con chưa?" Tất cả đều là những câu hỏi có-không. Khi vị khách hàng tiềm năng trả lời, người bán hàng nghiên cứu kỹ từng phản ứng nhỏ. Anh ta nhận thấy khi khách hàng trả lời "có" thì lông mày họ nhướn lên, sắc mặt hồng hơn và giọng nói to hơn. Bằng cách quan sát, người bán hàng biết cách đánh giá khi nào khách hàng có thể gật đầu mua hàng, và anh ta có thể mang về hợp đồng bán chiếc xe mui trần vào lúc khách hàng của anh ta cao hứng nhất.

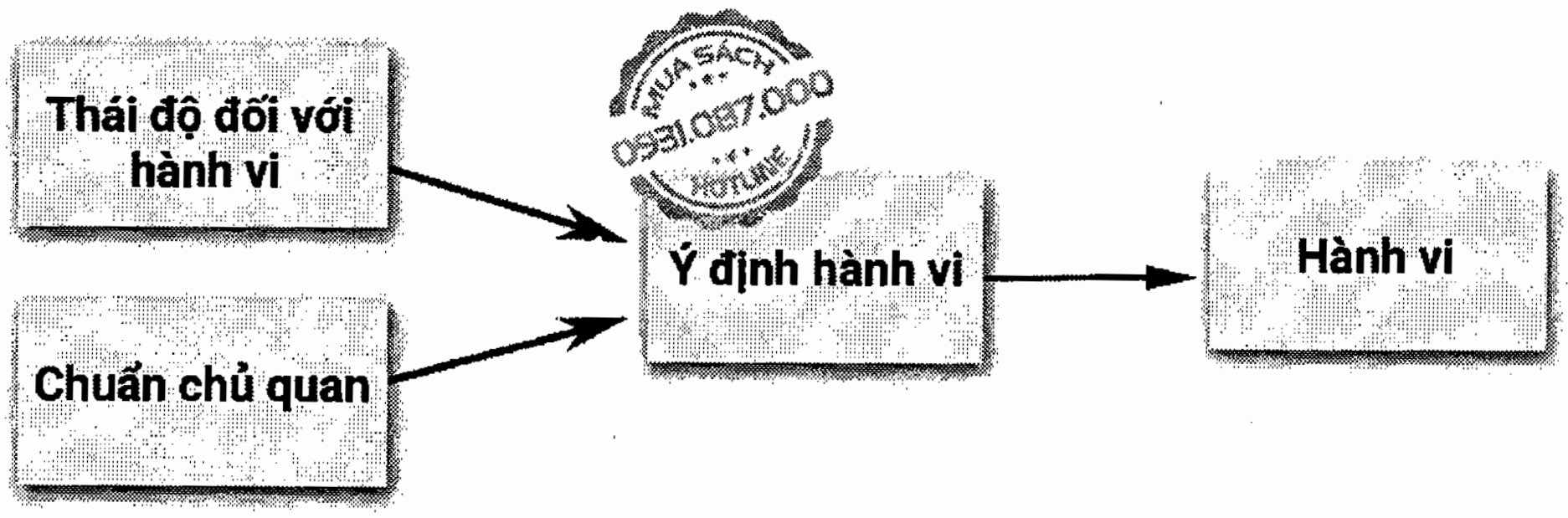
Hãy xem xét trường hợp này: Một phụ nữ ứng tuyển vào vị trí quản trị trong một công ty lớn và chị được chính vị chủ tịch công ty phỏng vấn. Chị nhận thấy ông ta hay cau mày – tuy nhiên, ngay sau cái cau mày, ông lại hít một hơi thật sâu và thả lỏng hai vai. Hơn nữa, chị nhận thấy ông cau mày mỗi khi chị đặt ra câu hỏi. Chị kết luận rằng cái cau mày thật ra chỉ là dấu hiệu về sự tập trung của ông chủ tịch, chứ không phải là do ông không tán thành. Khi nhận ra điều đó, chị tiếp tục buổi phỏng vấn với cảm giác tự tin và thoải mái.

Hoặc kẻ lừa đảo thử xem xét trường hợp này: Giả sử kẻ lừa đảo đi chơi với một người, nhưng người này không bao giờ bày tỏ với kẻ lừa đảo điều cô ấy thật sự muốn, rồi rơi vào tâm trạng cáu kỉnh. Chuyện này từng xảy ra vài lần, và cô ấy không muốn hoặc không thể nói cho kẻ lừa đảo biết điều cô không bằng lòng. Nhưng hôm nay kẻ lừa đảo quan sát cô ấy. Kẻ lừa đảo nhận thấy – sau vài lần – mỗi khi cô ấy muốn làm một điều gì đó, cô ấy thở nhanh hơn, đầu gật nhẹ và giọng trầm hẳn xuống. Thế nhưng, khi cô ấy nói "có" trong khi thật lòng không muốn, hơi thở của cô chậm lại, ngắt quãng, giọng hơi the thé, toàn thân cứng đờ và không có cử động gì rõ ràng. Khi đã quan sát được những điều này, kẻ lừa đảo có thể biết khi nào cô ấy thật sự nói "có" và khi nào cô ấy chỉ nói có nhưng thật sự không muốn.

Quan sát chính là xem xét; nghĩa là kẻ lừa đảo để ý từng thay đổi nhỏ nhất nơi người khác trong quá trình giao tiếp. Những thay đổi này thể hiện cách họ phản hồi; nó cho kẻ lừa đảo biết người kia đang nghĩ gì và cảm thấy ra sao. Quan sát, đơn giản là nhìn và lắng nghe những điều ngay trước mắt kẻ lừa đảo. Giống như những bong bóng nước sủi lên mặt ao, những hành vi này rất dễ thấy một khi kẻ lừa đảo chịu để ý. Tất cả những điều kẻ lừa đảo cần làm là quan sát đủ lâu – và bỗng nhiên kẻ lừa đảo thấy chúng rõ như ban ngày, người đối diện dường như đang bày tỏ cho kẻ lừa đảo thấy những gì họ nghĩ đằng sau ngôn từ.

- **Biết đối phương chuẩn bị làm gì**

Sau một nhân thì sẽ có một quả tương ứng, dựa vào kinh nghiệm của mình thì những kẻ lừa đảo thường sẽ rất giỏi. Căn cứ cho việc này người ta gọi là: Thuyết hành động hợp lý (TRA) nhằm giải thích mối quan hệ giữa thái độ và hành vi trong hành động của con người. Thuyết này được sử dụng để dự đoán cách mà các cá nhân sẽ hành xử dựa trên thái độ và ý định hành vi đã có từ trước của họ. Các cá nhân sẽ hành động dựa vào những kết quả mà họ mong đợi khi thực hiện hành vi đó.




Mục đích chính của TRA là tìm hiểu hành vi tự nguyện của một cá nhân bằng cách kiểm tra động lực cơ bản tiềm ẩn của cá nhân đó để thực hiện một hành động. TRA cho rằng ý định thực hiện hành vi của một người là yếu tố dự đoán chính về việc họ có thực sự thực hiện hành vi đó hay không. Ngoài ra, các quy tắc xã hội cũng góp phần vào việc người đó có thực sự thực hiện hành vi hay không. Theo lý thuyết, ý định thực hiện một hành vi nhất định có trước hành vi thực tế. Ý định này được gọi là ý định hành vi và là kết quả của niềm tin rằng việc thực hiện hành vi đó sẽ dẫn đến một kết quả cụ thể. Ý định hành vi rất quan trọng đối với lý thuyết TRA bởi vì những ý định này "được xác định bởi thái độ đối với các hành vi và chuẩn chủ quan". Thuyết hành động hợp lý cho thấy rằng ý định càng mạnh mẽ càng làm tăng động lực thực hiện hành vi, điều này dẫn đến làm tăng khả năng hành vi được thực hiện.

### Thái độ đối với hành vi

Theo thuyết hành động hợp lý, thái độ là một trong những yếu tố quan trọng quyết định ý định hành vi và đề cập đến cách mà một người cảm nhận đối với một hành vi cụ thể. Những thái độ này bị ảnh hưởng bởi hai yếu tố: Sức mạnh của niềm tin về kết quả của hành vi được thực hiện (nghĩa là kết quả có thể xảy ra hay không) và đánh giá kết quả tiềm năng (nghĩa là kết quả có khả quan hay không). Thái độ đối với một hành vi nhất định có thể là tích cực, tiêu cực hoặc trung tính. Thuyết TRA quy định rằng tồn tại một mối tương quan trực tiếp giữa thái độ và kết quả, nếu người ta tin rằng một hành vi nào đó sẽ dẫn đến một kết quả mong muốn hoặc thuận lợi, thì người ta có nhiều khả năng có thái độ tích cực đối với hành vi đó. Bên cạnh đó, nếu người ta tin rằng một hành vi nhất định sẽ dẫn đến một kết quả không mong muốn hoặc không thuận lợi, thì nhiều khả năng người ta có thái độ tiêu cực đối với hành vi đó.

### Chuẩn chủ quan

Các chuẩn chủ quan cũng là một trong những yếu tố chính quyết định ý định hành vi và đề cập đến nhận thức của các cá nhân hoặc các nhóm người có liên quan như thành viên gia đình, bạn bè và đồng nghiệp, ... có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện hành vi của một người. Ajzen định nghĩa các chuẩn chủ quan là "nhận thức được các áp lực xã hội để thực hiện hoặc không thực hiện hành vi". Theo TRA, mọi người phát triển một số niềm tin hoặc niềm tin chuẩn mực về việc liệu một số hành vi nhất định có được chấp nhận hay không. Những niềm tin này định hình nhận thức của một người về hành vi và xác định ý định thực hiện hoặc không thực hiện hành vi của một người. Ví dụ, nếu một người tin rằng việc sử dụng ma túy (hành vi) được chấp nhận trong xã hội, nhiều khả năng người đó sẽ sẵn sàng tham gia vào hoạt động này. Mặt khác, nếu nhóm bạn của người đó nhận thấy rằng hành vi đó là xấu, thì người đó sẽ ít có khả năng tham gia

vào việc sử dụng ma túy. Tuy nhiên, các chuẩn chủ quan cũng sẽ thay đổi tùy theo tình huống và động lực của từng cá nhân, các cá nhân có thể hoặc không tuân thủ theo các quy tắc chung của xã hội. Ví dụ, nếu một hành vi mà xã hội cho là không thể chấp nhận được nhưng cá nhân đó vẫn thực hiện dựa trên động lực riêng của mình.

**Ý định hành vi**

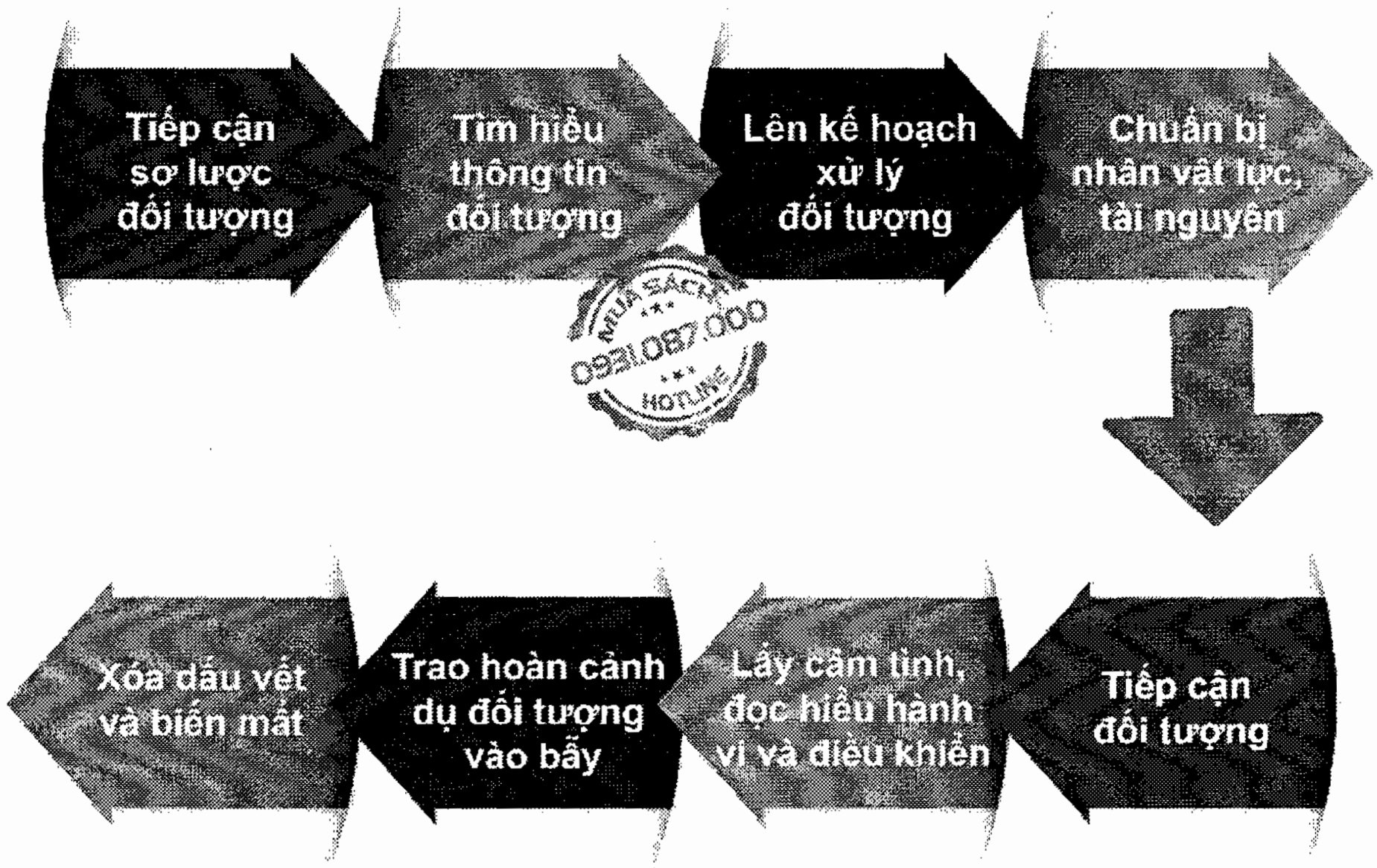
Ý định hành vi là một thành phần được tạo nên từ cả thái độ và chuẩn chủ quan đối với hành vi đó. Có thể hiểu rằng ý định hành vi đo lường khả năng chủ quan của đối tượng sẽ thực hiện một hành vi, được xem như một trường hợp đặc biệt của niềm tin, được quyết định bởi thái độ của một cá nhân đối với các hành vi và chuẩn chủ quan. Thái độ là cách một người thể hiện hay phản ứng đối với hành động và các chuẩn chủ quan là các chuẩn mực xã hội gắn liền với hành động. Thái độ càng tích cực và chuẩn chủ quan càng mạnh mẽ thì mối quan hệ giữa thái độ và hành vi được thể hiện càng cao. Tuy nhiên, thái độ và chuẩn chủ quan dường như không cân bằng như nhau trong việc dự đoán hành vi. Tùy thuộc vào từng cá nhân và tình huống, các yếu tố này có thể có tác động theo một mức độ khác nhau đến ý định hành vi. Một vài nghiên cứu đã chỉ ra rằng kinh nghiệm trực tiếp trước đó với một hành động nhất định sẽ dẫn đến tăng tỷ trọng của thành phần thái độ trong ý định hành vi.

**Hành vi**

Hành vi là những hành động quan sát được của đối tượng được quyết định bởi ý định hành vi. Theo thuyết hành động hợp lý (TRA), hành vi phải được xác định rõ ràng theo bốn khái niệm sau: Hành động, Mục tiêu, Bối cảnh và Thời gian. Thuyết này cho rằng ý định hành vi là động lực chính của hành vi, trong khi hai yếu tố quyết định chính đối với ý định hành vi là thái độ và chuẩn chủ quan của con người. Bằng cách kiểm tra thái độ và

chuẩn chủ quan, các nhà nghiên cứu có thể hiểu được liệu một cá nhân có thực hiện hành động dự định hay không.

## 6. Quy trình kỹ thuật của những kẻ lừa đảo thường dùng




### Tiếp cận sơ lược đối tượng:

Kẻ lừa đảo có vô vàn phương thức để tiếp cận đối tượng từ yếu tố tự nhiên đến yếu tố nhân tạo. Đơn giản như vờ đánh rơi một cái gì đó có giá trị để người bị lừa chủ động nhặt và trả lại cho chủ nhân, qua đó làm quen và xin số điện thoại; hoặc nguy hiểm hơn hắn tìm cách tiếp cận bạn thân của bạn và qua đó để làm quen với bạn. Từ lúc tiếp cận đến lúc bạn thật sự nhận ra bị lừa là quả một quá trình có thể diễn ra với thời gian rất dài, hàng tháng thậm chí hàng năm trời.

**Tìm hiểu thông tin về đối tượng:**

Hắn ta sẽ tìm hiểu bạn là người như thế nào, hoàn cảnh sống ra làm sao, tài chính như thế nào, tính cách, sở thích, đam mê của bạn...

Thậm chí họ còn nắm vững được lịch sinh hoạt và những thói quen hàng ngày của bạn. Qua thời gian tích lũy thì thông tin của bạn sẽ ngày một nhiều hơn.

**Lập kế hoạch để lừa bạn:**

Những kẻ lừa đảo trước khi làm thường lên kế hoạch rất tỉ mỉ và trong kế hoạch luôn luôn có nhiều phương án khác nhau. Họ qua am hiểu bạn nên việc lập kế hoạch đưa bạn vào tròng thường rất chi tiết và logic, dù bạn có chọn phương án nào hoặc hành vi cư xử của bạn ra sao thì cũng rất dễ rơi vào bẫy.

**Chuẩn bị nhân vật lực và tài nguyên:**

Chiếc xe họ đi, cái nhà họ ở, những mối quan hệ làm ăn của họ, tất tần tật đều có thể là làm giả. Hoặc đơn giản họ chỉ cần thuê chúng một thời gian, những kẻ lừa đảo là bậc thầy của sự giả trang. Họ có đủ tài chính từ những vụ lừa khác để khoác lên cho mình một bộ cánh lộng lẫy.

**Tiếp cận sâu đối tượng, làm thân, kết thân:**

Đây là giai đoạn rất quan trọng, sự thân thiết giữa hai người luôn luôn đem lại tình cảm và niềm tin, thời gian là đồng lõa của nó. Theo thời gian bạn sẽ càng tin tưởng họ hơn. Họ sẽ cố gắng làm thân với bạn và tất cả những người xung quanh bạn.

**Đọc hiểu hành vi đối phương và điều khiển:**

Dựa trên những hành vi đáp ứng của bạn đối với những hành vi của họ đưa ra mà họ sẽ xoay chuyển dựa trên kế hoạch đã đề ra. Quá trình này là quá trình rất phức tạp bao gồm nhiều động tác

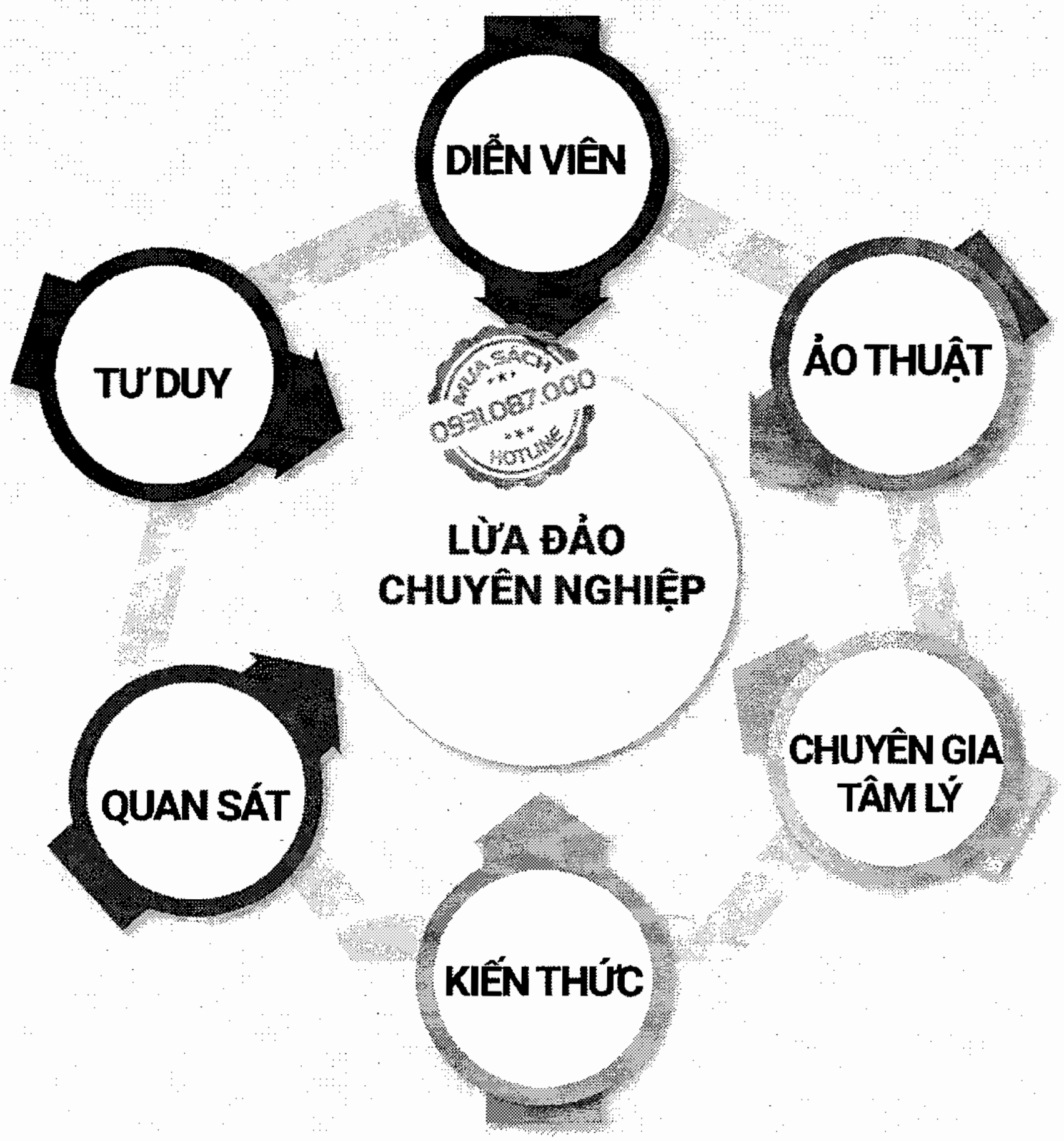
liên tiếp khiến bạn khó phân biệt và xác minh được họ có thật sự đang lừa mình hay không.

**Tạo hoàn cảnh dụ đối phương vào bẫy:**

Những kẻ lừa đảo sẽ không hề vội vàng thúc ép bạn vào chiếc bẫy của chúng, mà chúng sẽ tìm cách để bạn tự đi vào đó. Ý muốn chủ quan của bạn càng làm bạn lún sâu mà không hề hay biết, bạn càng chủ động thì khoản tài chính bị lừa của bạn càng nhiều.

**Xóa dấu vết và biến mất, thậm chí không biến mất:**

Những kẻ lừa đảo có hai phương án lựa chọn dựa theo hình thức mà họ làm với bạn là chạy trốn hoặc không chạy trốn. Nếu về mặt luật pháp bạn không thể làm gì họ được thì tất nhiên họ sẽ không hề trốn chạy, lừa đảo bậc thầy là lừa đảo mà rất khó xác định hành vi có vi phạm pháp luật hay là không.




## 7. Kỹ năng kẻ lừa đảo chuyên nghiệp

- **Phải có kỹ năng như một diễn viên chuyên nghiệp:**

Diễn như không diễn, nói dối như tâm sự thật; từ cử chỉ và ánh mắt của họ như một người đang nói thật với bạn. Nếu bạn không có kỹ năng nhất định thì khó mà biết họ đang diễn một vở kịch trước mặt bạn được. Diễn viên là một nghề đòi hỏi kỹ năng và thời gian dài tập tuyện thì những kẻ lừa đảo có sẵn tố chất bẩm sinh trong người dễ dàng có thể đạt được điều này qua một thời gian tập luyện cũng như kinh nghiệm tích lũy được qua những phi vụ trước đó.

**- Phải có kỹ năng như một nhà ảo thuật**

Nhà ảo thuật có 2 điểm mấu chốt là kỹ năng đánh lừa người xem và kỹ năng hành động nhanh, nhanh đến mức người xem không thể phát hiện.

Những kẻ lừa đảo thường được luyện tập hoặc do yếu tố bẩm sinh mà thành, nếu bạn không có chủ ý đề phòng thì rất khó phát hiện ra điều bất thường.

**Bạn hãy ghi nhớ hai điều.**

**"Những điều bạn nhìn thấy, những thứ bạn nghe không chắc đã là sự thật"**

**" 50% sự thật không phải là sự thật"**

**- Phải có kỹ năng như một chuyên gia tâm lý**

Những kẻ lừa đảo thường là bậc thầy của việc nắm bắt tâm lý của người khác, họ có thể đoán biết mọi suy nghĩ của bạn và đôi khi họ chính là bạn luôn.

Không gì đáng sợ bằng một kẻ quá hiểu mình mà lại muốn lừa mình. Tâm lý con người là một hành vi rất phức tạp nhưng đôi khi lại khá dễ hiểu. Thông thường mọi người sẽ có những cách cư xử chung nhất cho những tình huống nhất định, dựa vào kinh nghiệm, dựa vào hành động của bạn mà kẻ lừa đảo biết được các hành động tiếp theo của bạn là gì.

Ở một số người rất khó nắm bắt tâm lý nhưng qua thời gian dài tiếp xúc thì tâm lý thường sẽ được bộc lộ qua những tình huống nhất định. Qua những tình huống đó mà họ sẽ nắm bắt được bạn.

- **Phải có kỹ năng chuyên ngành.**

Lừa đảo tài chính thì kẻ lừa đảo phải am hiểu về tài chính, lừa đảo về xây dựng thì kẻ lừa đảo phải có trình độ về ngành xây dựng...Ở mỗi lĩnh vực có những yếu tố chuyên sâu nhất định, nếu kẻ lừa đảo không nắm vững những mảng mà họ tham gia lừa đảo thì họ không thể nào khiến người khác tin tưởng được và cũng như không thể tìm được những kẽ hở của ngành đó mà lừa đảo được.

Trường hợp dễ mắc lừa nhất là khi kẻ lừa đảo chính là kẻ đang làm trong ngành nghề lĩnh vực mà bạn tham gia vào, họ có đủ kiến thức để một người ngoài ngành không thể biết hết được. Đôi khi hành vi của họ cũng chỉ vì hoàn cảnh mà không có ý định và chủ ý lừa bạn ngay từ đầu.

- **Phải có giác quan tốt, có óc quan sát tốt.**

Kỹ năng quan sát là cách nhìn nhận hiện tượng, sự vật một cách chi tiết, có phân tích và phục vụ cho mục đích rõ ràng. Khác với bản năng quan sát thông thường, kỹ năng quan sát không nhìn mọi thứ một cách ngẫu nhiên, mà quan sát có chủ đích, rồi ghi nhớ, xâu chuỗi những điều liên quan để vận dụng giải quyết vấn đề một cách tối ưu và nhanh chóng.

Trong bất kỳ lĩnh vực nào, từ nghiên cứu, y tế, khoa học, công nghệ, dịch vụ... đều đòi hỏi ở nhân sự phải có kỹ năng quan sát. Vì nó giúp con người nhận ra bản chất vấn đề nhanh chóng, từ đó đưa ra những phương pháp, ý tưởng thích hợp nhất. Quan sát là một kỹ năng bởi nó không đơn thuần phụ thuộc vào thị giác mà nó còn có thể rèn luyện để phát triển hơn nữa. Và rèn luyện các kỹ năng mềm trong đó có kỹ năng quan sát sẽ giúp ích rất nhiều cho sự phát triển của bản thân.

Kỹ năng quan sát được hình thành khi rèn luyện đồng thời những khả năng sau:

### Khả năng nhẫn nại

Khi tham gia một môi trường mới hoặc bước vào cuộc giao tiếp với người lạ, bạn phải biết nhẫn nại. Nhẫn nại quan sát cử chỉ, hành động của họ, nhẫn nại trò chuyện để khám phá những điều mới mẻ. Nếu bạn vội vàng, bạn sẽ bỏ qua nhiều chi tiết nhỏ nhoi nhưng đắt giá hoặc bạn không thể quan sát được cảm xúc của con người. Do đó, trước tiên bạn phải nhẫn.

### Khả năng tập trung và phân tích

Đừng tưởng rằng khả năng tập trung sẽ rất dễ rèn luyện, thực chất nó rất khó bởi xung quanh chúng ta luôn bị chi phối bởi nhiều yếu tố như ánh mắt, cảm xúc và suy nghĩ của bản thân... Và bạn không thể nhận ra được điều gì nếu bạn cứ nhìn hoặc nghĩ về nơi khác mà không tập trung vào người đối diện. Tập trung không phải nhìn chăm chăm vào một điểm mà bạn còn phải đặt cả tâm trí mình vào. Hơn nữa, bạn cũng phải rèn luyện óc phân tích để đánh giá sơ bộ về sự vật, hiện tượng hoặc con người để đưa ra cách ứng phó phù hợp.

### Thấu hiểu cảm xúc

Thấu hiểu cảm xúc là mấu chốt quan trọng nhất để bạn rèn luyện kỹ năng quan sát. Bởi trong giao tiếp, mục đích cao nhất chính là sự thấu hiểu. Nếu chỉ nhìn nhận sự việc thông qua vẻ ngoài nhưng không thấu hiểu sự thật đằng sau đó sẽ làm bạn khó rèn luyện tốt kỹ năng quan sát.

## 8. Biết là bị lừa nhưng vẫn mắc bẫy, khiến bạn hành động khác với suy nghĩ

Đôi lúc bạn nhận ra mình suy nghĩ một đằng, nhưng lại làm một nẻo? Hãy khám phá những cạm bẫy tâm lý phổ biến có thể ảnh hưởng đến suy nghĩ và hành động của bạn một cách ngoài ý muốn!

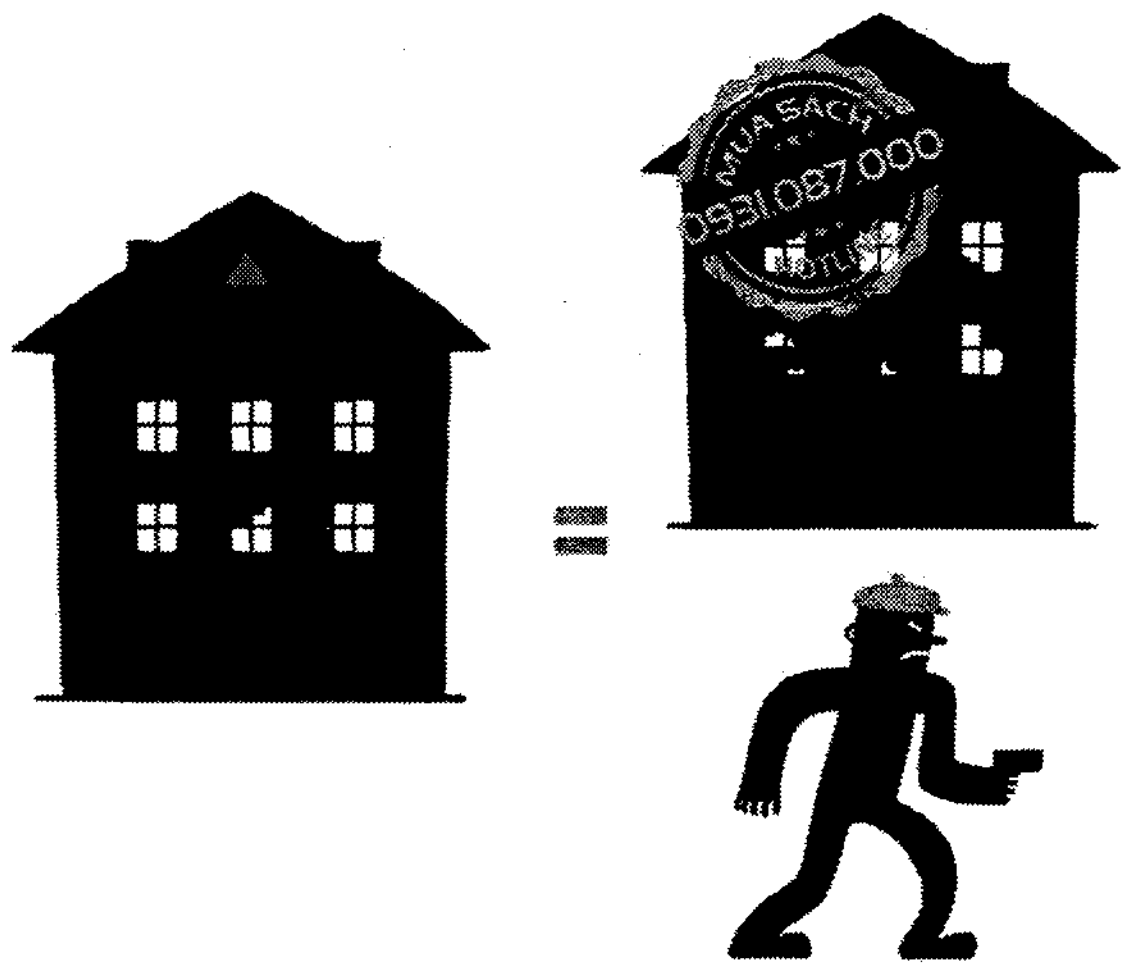
Cuộc sống vốn có rất nhiều điều kỳ lạ khó giải thích nhưng giới khoa học vẫn không ngừng đi tìm lời đáp cho các hiện tượng xung quanh ta. Dưới đây là một vài khám phá thú vị dưới góc độ tâm lý sẽ giúp bạn giải thích cho những hành động của bản thân và phần nào đó giải đáp cho câu hỏi: "Vì sao chúng ta hay hành động khác suy nghĩ?".

# CHƯƠNG II

# CẠM BẪY TÂM LÝ

# CHƯƠNG II: CẠM BẪY TÂM LÝ

## 1. Cạm bẫy tâm lý "Cửa sổ vỡ"




Nguồn: BrightSide

Cơ sở của lý thuyết này bắt nguồn từ câu chuyện về những ô cửa sổ: Nghiên cứu cho thấy trong một tòa nhà, nếu một chiếc cửa sổ bị phá vỡ mà không ai sửa chữa thì những người khác sẽ cho rằng nơi đây không được ai quan tâm. Rồi về sau, nhiều cánh cửa khác cũng sẽ bị đập vỡ và không ai còn thấy mình phạm lỗi nữa.

♥ **Bài học cho bạn:** Trong cuộc sống, có đôi khi chúng ta dễ dãi với những biểu hiện vụn vặt như ngủ dậy muộn, đi làm trễ, ăn mặc thiếu chỉn chu... được ví như những ô "cửa sổ vỡ". Mặc dù những điều này khá nhỏ nhặt, nhưng lại góp phần tạo nên toàn bộ con người bạn và thậm chí là cuộc sống của bạn. Vì thế, nếu quyết tâm đạt được những điều lớn lao, bạn nên tập trung thay đổi từ những điều nhỏ nhất.

## 2. Cạm bẫy tâm lý "Bất lực có điều kiện"

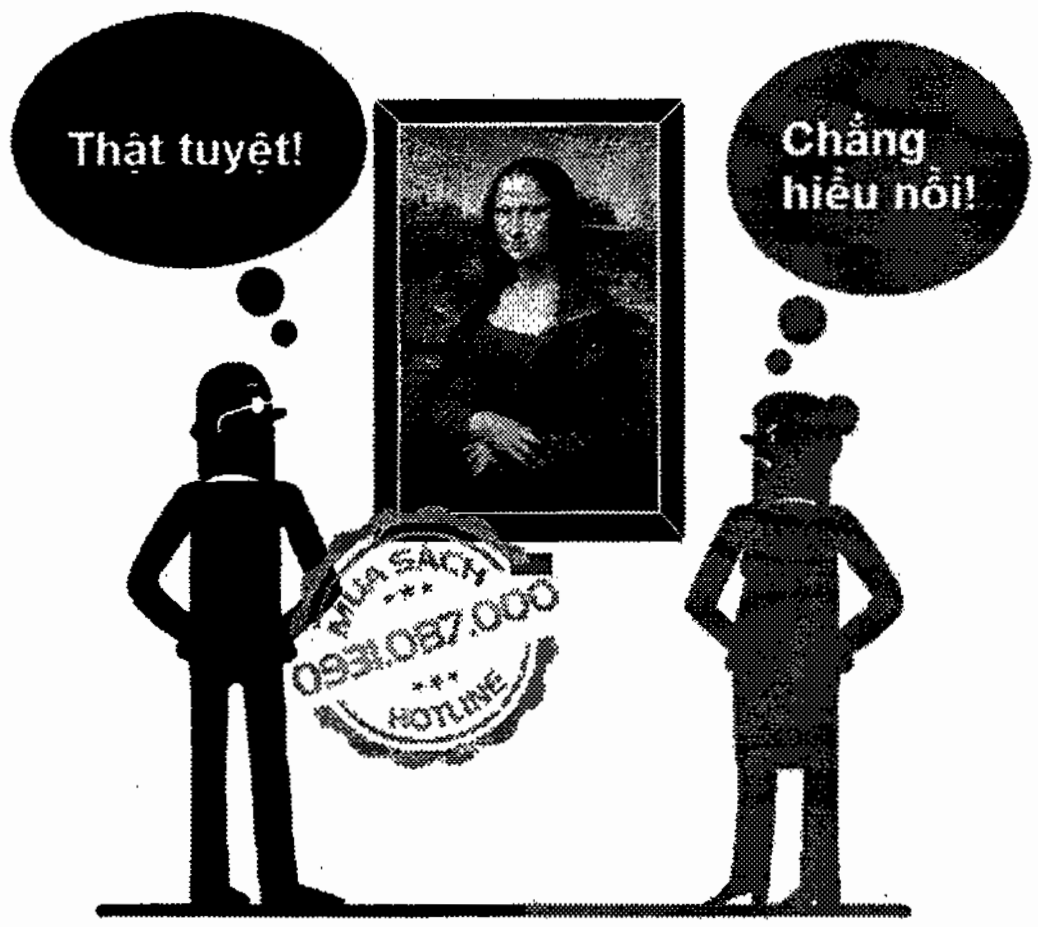
"Bất lực có điều kiện" là tình trạng khi bạn tin rằng bản thân không thể cố gắng làm bất kỳ điều gì để thay đổi cuộc sống, thậm chí cả khi bạn hoàn toàn có cơ hội để làm điều đó. Cạm bẫy tâm lý này có thể hình dung như khi bạn đứng trước một cánh cửa đã khép kín mà bạn nghĩ mình sẽ không thể mở được.

Sau khi trải qua rất nhiều khó khăn và thất bại, nhiều trường hợp, bạn sẽ muốn bỏ cuộc và bắt đầu tin rằng mọi thứ đều đã được định sẵn, đặc biệt là sau khi nhận được khó khăn ngày càng nhiều hơn.

♥ **Bài học cho bạn:** Bạn có thể vượt qua được cạm bẫy tâm lý này nếu áp dụng những lời khuyên sau đây:

- Bỏ qua sự hoàn hảo vì có rất ít điều mà bạn có thể làm hoàn hảo 100%.
- Học cách lạc quan để thấy mọi khó khăn đều có hướng giải quyết nếu bạn đủ kiên trì và niềm tin.
- Giảm bớt dự đoán và kỳ vọng vào tương lai vì ta thường có xu hướng sợ hãi những rủi ro mặc dù nó chưa xảy ra.

## 3. Cạm bẫy tâm lý "Con đường quen thuộc"




Cùng một bức tranh Mona Lisa, người có sở thích hội họa sẽ cảm nhận được sức hấp dẫn từ nụ cười bí ẩn của nàng, song người không quan tâm hội họa thì thấy chẳng có gì thú vị cả. Cạm bẫy tâm lý này cho rằng con người chúng ta nhìn nhận thế giới thông qua "bộ lọc" trải nghiệm và niềm tin của riêng mình. Đó là lý do tại sao mọi người thường phản ứng khác nhau trước cùng một tình huống.

Mặt khác, nếu bạn đã quen với con đường an toàn và thoải mái của riêng mình thì rất khó để vượt ra khỏi ranh giới đó để nhìn nhận vấn đề một cách khách quan hơn.

♥ **Bài học cho bạn:** Chỉ khi dám làm những điều khác đi, bạn mới có thể đạt được những kết quả mình chưa từng có. Bạn hãy nhớ thành công chỉ đến với những ai coi thất bại là trải nghiệm cần thiết trước khi có động lực thử nghiệm những điều mới mẻ.

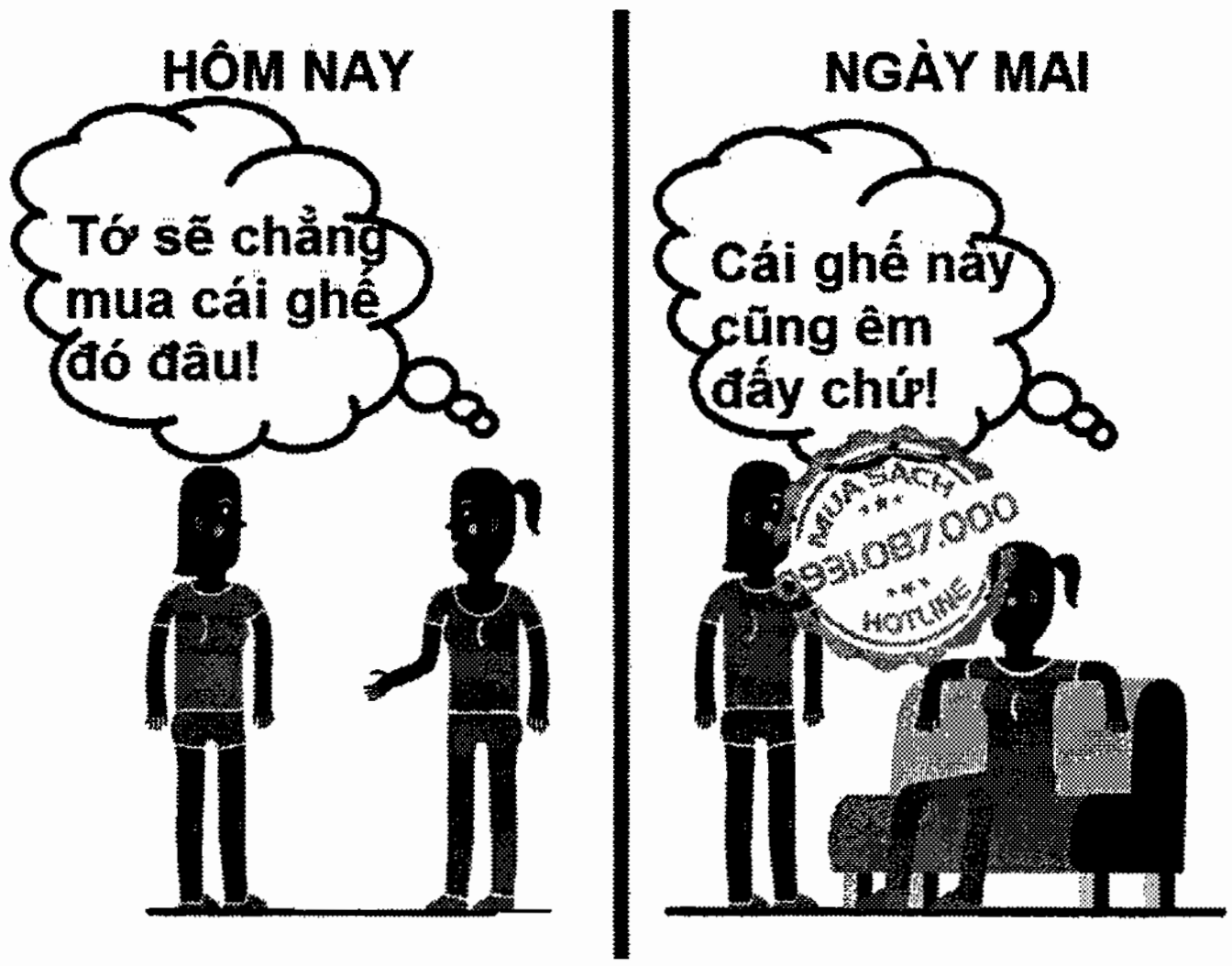
## 4. Cạm bẫy tâm lý "Thế khó xử của loài nhím"

"Thế khó xử của loài nhím" dựa trên hình ảnh một đàn nhím cố gắng đến gần nhau để giữ hơi ấm trong thời tiết lạnh thì chúng vẫn phải xa cách để tránh làm nhau bị đau vì lông gai xù xì. Đây là một ẩn dụ cho cạm bẫy tâm lý trong mối quan hệ của con người.

Do một số trở ngại nào đó mà bạn không tìm được cách thể hiện tình cảm của bản thân trong mối quan hệ với người khác. Từ đó có thể sinh ra sự bối rối, xa lánh hay nghiêm trọng hơn là phản bội hay hận thù chỉ vì không thể hiểu được ai đó.

♥ **Bài học cho bạn:** Chìa khóa cho một mối quan hệ hạnh phúc, dù trong tình yêu hay tình bạn là hãy trao cho người khác sự gần gũi, chân thành nhưng vẫn duy trì không gian riêng tư cá nhân. Bạn đừng cố chịu đựng nỗi đau một mình và cũng đừng chạy trốn khỏi những mối quan hệ thân thiết, hãy giữ một khoảng cách hợp lý để có thể giữ sự hài hòa.

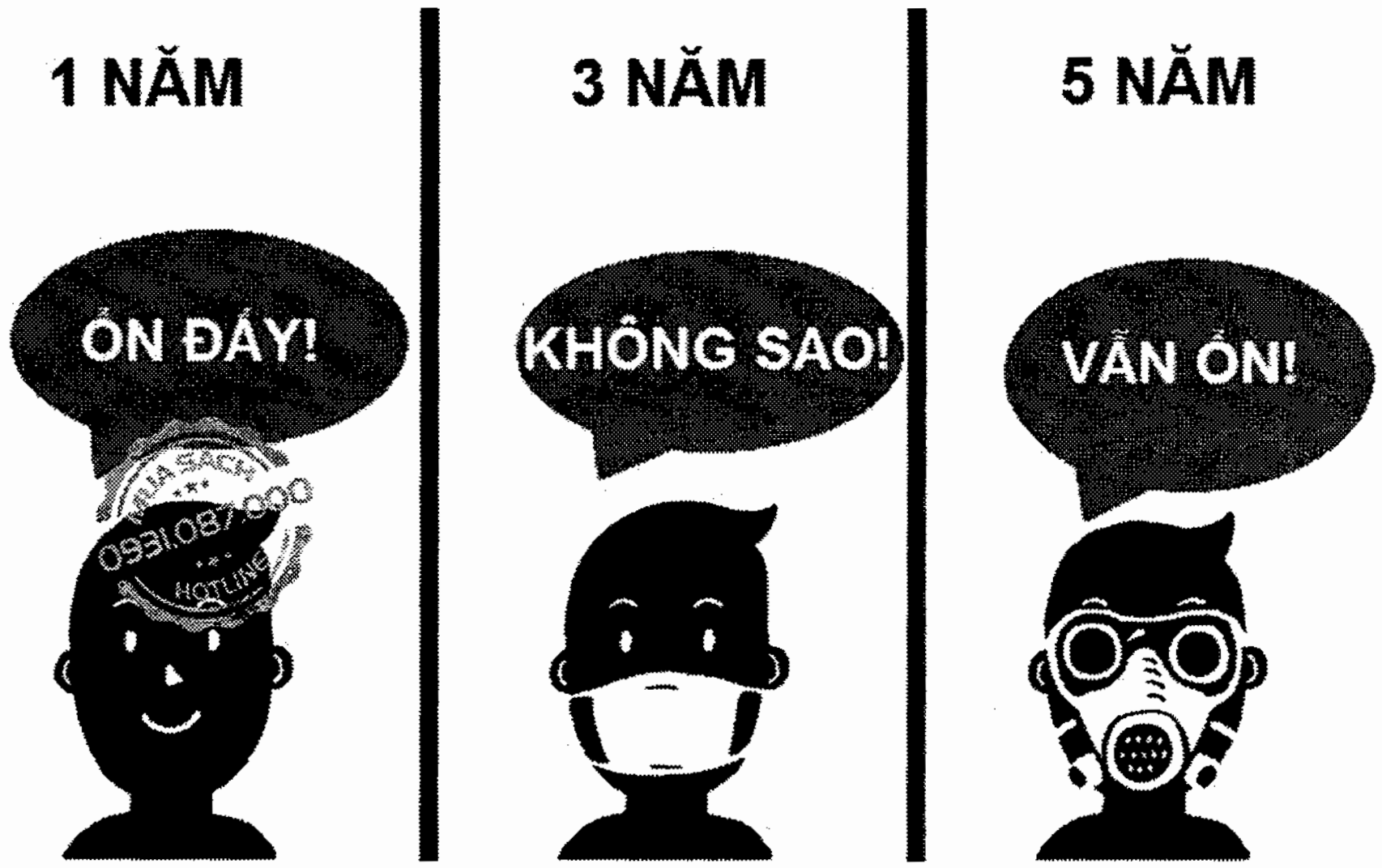
## 5. Cạm bẫy tâm lý "Kẹt một chân trong cửa"




Nếu nhận được một yêu cầu nhỏ và chấp nhận thực hiện, bạn đã ở vào tư thế "kẹt một chân trong cửa", khi đó bạn sẽ dễ dàng chấp nhận một yêu cầu lớn hơn. Chẳng hạn như bạn chẳng hề có ý định mua một sản phẩm nào đó nhưng người bán hàng lại đề nghị bạn dùng thử một mẫu thử miễn phí và bạn đồng ý. Sau khi trải nghiệm, bạn sẽ bị thôi thúc và cuối cùng lại quyết định mua sản phẩm đó.

♥ **Bài học cho bạn:** Bạn hãy tỉnh táo để nhận ra đâu là lợi ích cần thiết nhất đối với mình để không dễ bị "cám dỗ" bởi những chiến lược bán hàng khôn ngoan. Một khi đã hiểu rõ nhu cầu của mình, bạn sẽ không bị lạc hướng bởi những sự việc khác xuất hiện ngẫu nhiên và không có quá nhiều ý nghĩa đối với bạn.

## 6. Cạm bẫy tâm lý "Cố gắng thích nghi"




Nguồn: BrightSide

Bạn có thể chấp nhận một số trở ngại trong cuộc sống của mình nếu chúng diễn tiến một cách thầm lặng và thường xuyên. Chẳng hạn như bạn sống trong một thành phố rất ô nhiễm nhưng tình trạng này không tác động quá khủng khiếp ngay mà bạn có thể có thời gian thích nghi từ "Không ổn" đến "Ổn đấy", "Không sao" và "Vẫn ổn" .

Cạm bẫy tâm lý này có thể giúp bạn tìm thấy lời giải đáp cho một số câu hỏi như: Tại sao sống trong một cuộc hôn nhân không hạnh phúc nhưng bạn vẫn không chấm dứt? Thực tế chỉ ra rằng những trở ngại bất thường theo thời gian sẽ khiến bạn dần dần cảm thấy "bình thường".

♥ **Bài học cho bạn:** Trong một số trường hợp, bạn không nên thỏa hiệp với những suy nghĩ của mình. Nếu tìm thấy những điểm không thể chấp nhận được nữa trong cuộc sống hay

những mối quan hệ của mình, bạn đừng e ngại thực hiện thay đổi bởi biết đâu điều đó sẽ mở ra một hướng đi mới tốt đẹp hơn.

## 7. Cạm bẫy tâm lý "Lợi dụng nặc danh"

Cạm bẫy tâm lý này dựa trên sức mạnh của ngôn từ khá phổ biến trong các chiêu thức quảng cáo và tiếp thị hiện nay. Trong đó, bạn không thể kiểm chứng được tính xác thực của thông tin mà lại rất tin tưởng vào thông tin đó.

Chẳng hạn như bạn không có ý định mua một loại thuốc nào đó nhưng một quảng cáo lại nói rằng hiệu quả của loại thuốc này đã được các nhà khoa học chứng minh. Khi ấy, bạn thường có xu hướng bị thuyết phục bởi lý lẽ này nhưng thực chất lại chẳng thể kiểm chứng điều đó.

♥ **Bài học cho bạn:** Đừng quá tin tưởng vào những thông tin đã được cá nhân hóa, chẳng hạn như quảng cáo, các tin tức trên Internet hay báo chí. Bạn hãy tỉnh táo để lọc thông tin và chọn ra thứ mình thực sự cần chứ không phải những lợi ích chỉ mang tính ảo tưởng.

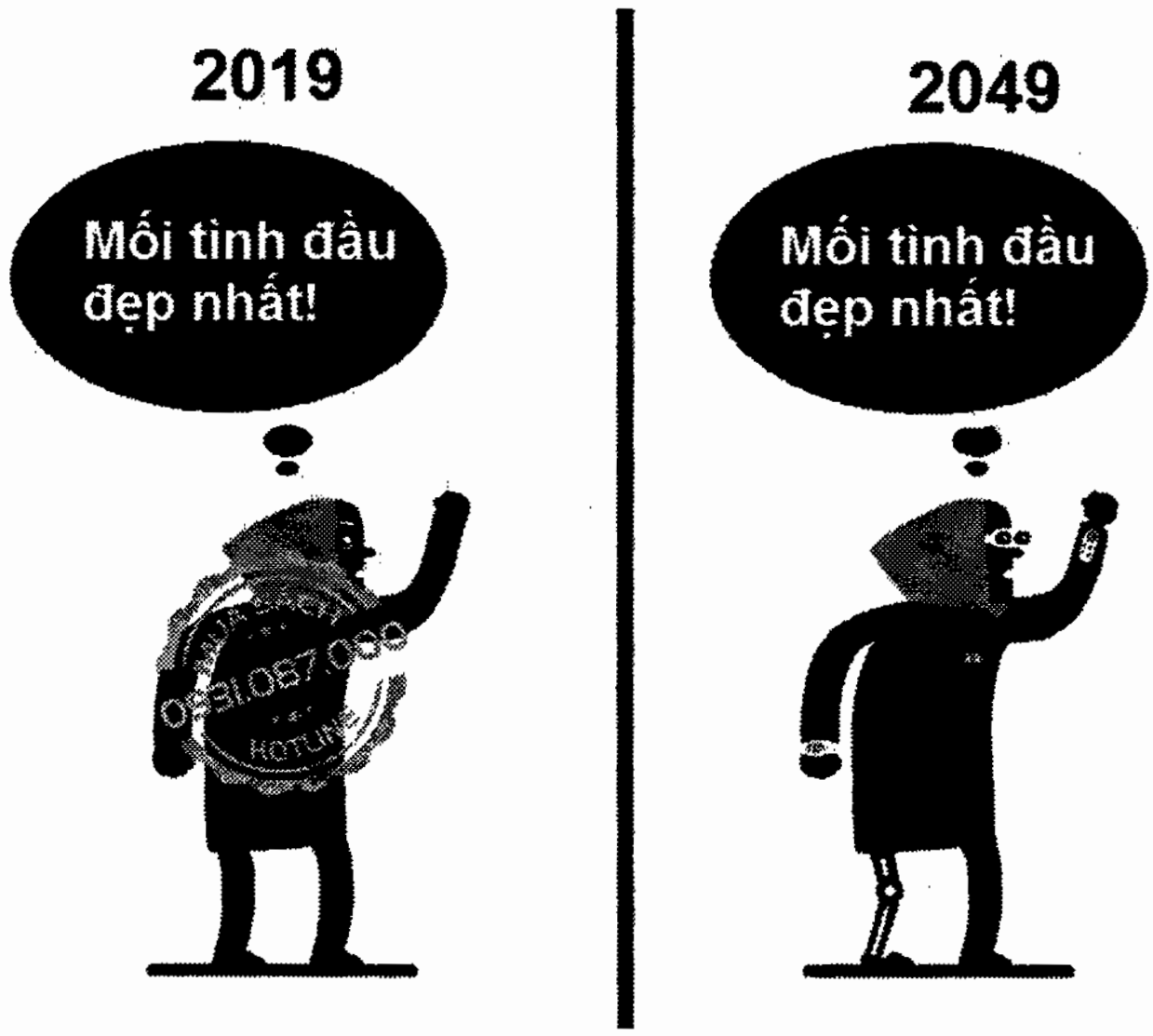
## 8. Cạm bẫy tâm lý "Lời tiên tri ứng nghiệm"

Đôi khi những lời dự đoán sẽ trở thành sự thật, nhưng hoàn toàn không có phép màu nào trong đó. Mấu chốt là niềm tin và kỳ vọng ảnh hưởng đến hành vi của bạn: Nếu bạn tin điều gì đó là thật thì hành động sẽ dần dần biến nó trở nên đúng như vậy.

Một lời tiên đoán tích cực hay tiêu cực, một lý lẽ hay ảo tưởng được tuyên bố là sự thật trong khi thực tế là sai – có thể tạo nên một ảnh hưởng vừa đủ. Điều này thúc đẩy bạn hành động, làm cho hành động của bạn cuối cùng hoàn thành lời tiên đoán lúc đầu.

♥ **Bài học cho bạn:** Bạn cần cố gắng tạo ra niềm tin và suy nghĩ tích cực cho riêng mình. Nếu như bạn tự đặt cho mình những mục tiêu lớn hơn và cố gắng, mục tiêu đó nhiều khả năng sẽ sớm thành hiện thực.

## 9. Cạm bẫy tâm lý "Hiệu ứng vịt con"




Đây là cạm bẫy tâm lý về sự tò mò: Cũng giống như đàn vịt con khi nở ra, chúng thường xem con vịt đầu tiên nhìn thấy là vịt mẹ. Còn con người chúng ta thường có xu hướng coi những trải nghiệm đầu tiên, những cảm xúc đầu tiên, những sự vật tiếp xúc đầu tiên luôn là "tốt nhất".

Cạm bẫy tâm lý này khiến bạn rất khó thuyết phục bản thân thử những thứ mới và gần như không thể chứng minh rằng những điều mới có thể tốt hơn điều cũ. Chẳng hạn như khi đánh giá một bộ phim nào đó rất hay thì khi bộ phim đó ra phần 2, phần 3 thì bạn vẫn thường không thấy nó hay hơn phần đầu được.

♥ **Bài học cho bạn:** Nhận thức về "hiệu ứng vịt con" sẽ giúp bạn giữ vững lập trường của bản thân khỏi bị chi phối bởi những yếu tố khác, nhưng đồng thời cũng làm bạn khó chấp nhận sự đổi mới, sáng tạo. Bạn hãy tự nhắc nhở bản thân có cái nhìn khách quan hơn để đón nhận và cho cái mới cơ hội, đồng thời để bản thân cũng có thêm nhiều sự trải nghiệm thú vị.

Các cạm bẫy tâm lý sẽ khiến hành động và suy nghĩ của bạn có nhiều khác biệt nhưng điều đó hoàn toàn không có gì đáng phải lo ngại. Hãy tìm hiểu đặc điểm mấu chốt của vấn đề và tìm cách cải thiện, bạn hoàn toàn có thể làm chủ cuộc sống của bản thân và đạt được những điều mình mong muốn.

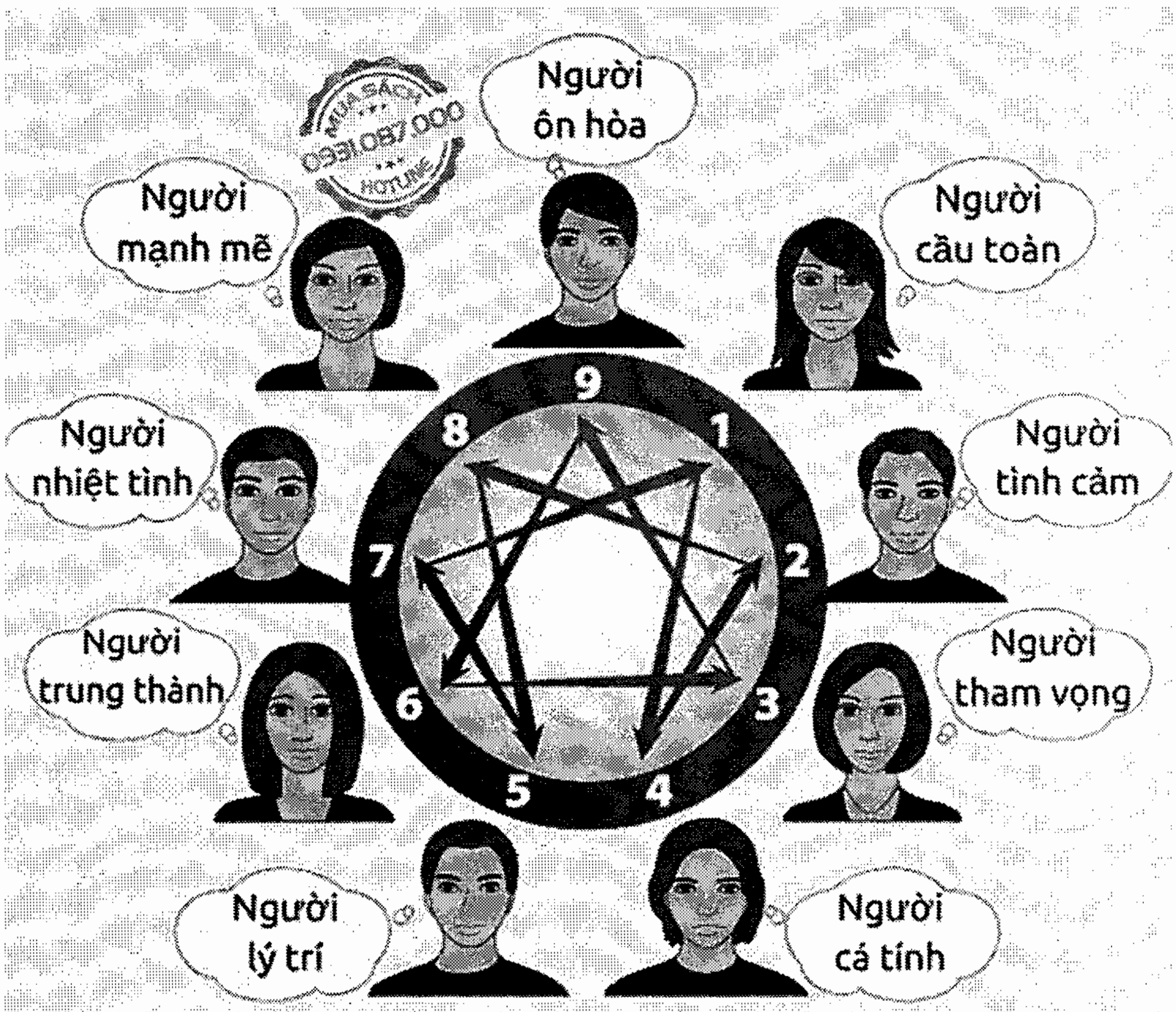
### 10. Đối tượng những kẻ lừa đảo dễ hướng tới nhất

# CHƯƠNG III

# CÁC LOẠI HÌNH TÍNH CÁCH CỦA CON NGƯỜI

# CHƯƠNG III: CÁC LOẠI HÌNH TÍNH CÁCH CỦA CON NGƯỜI

## Các loại tính cách con người theo mô hình của Enneagram (9 loại)




9 loại tính các con người theo nghiên cứu của Enneagram

### 1. Người cầu toàn (The Reformer)

Nguyên tắc, có mục đích, tự chủ và luôn tìm kiếm sự hoàn hảo.

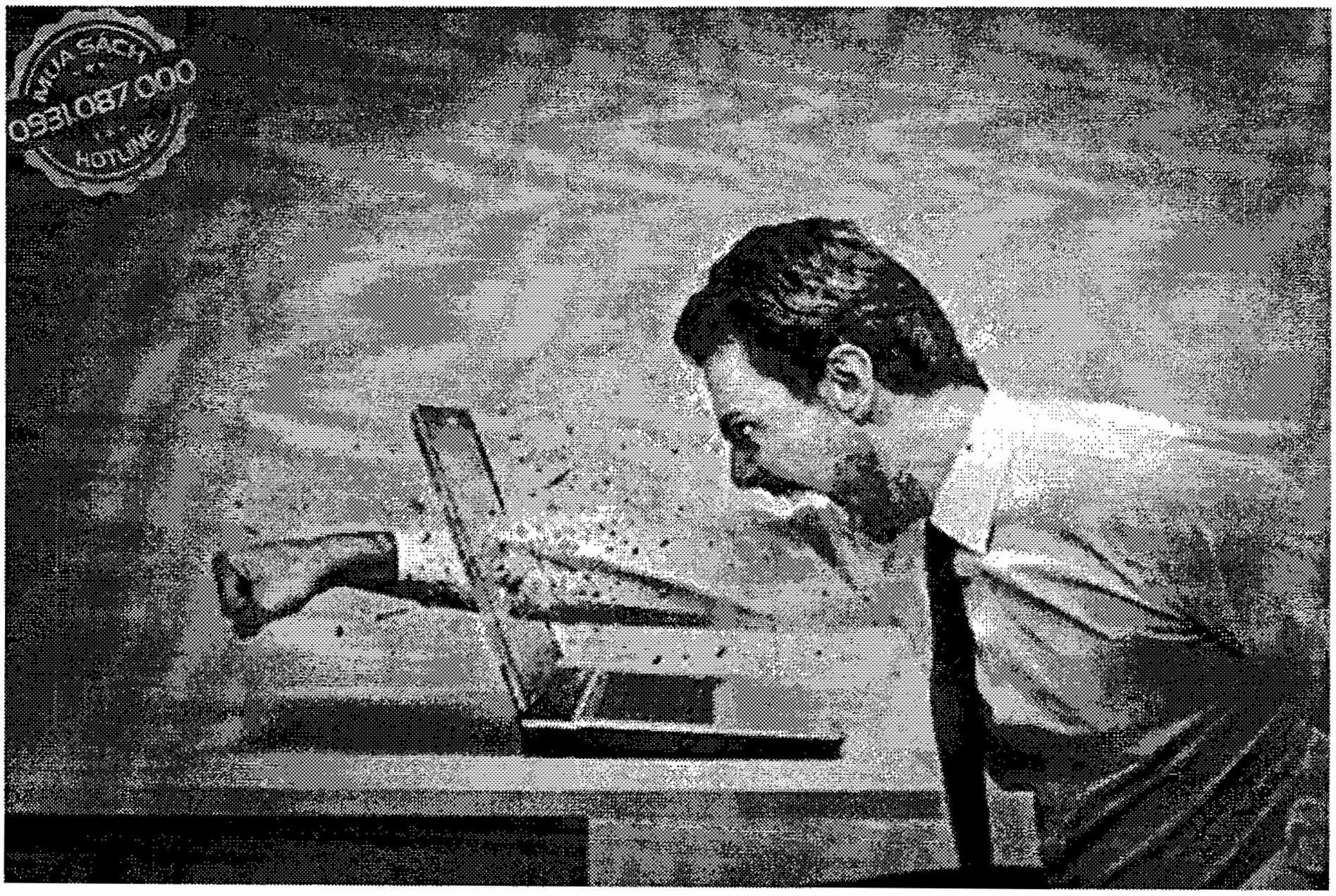
Họ là những người tận tâm, chu đáo, cẩn thận và sống dựa trên các tiêu chuẩn đạo đức với một cảm giác mạnh mẽ về cái sai, cái

đúng. Có tổ chức, theo thứ tự và khó chiều. Họ nỗ lực để duy trì những tiêu chuẩn cao nhất nhưng điều này dễ khiến họ sa vào cầu toàn và chỉ trích. Khả năng giao tiếp đầy thuyết phục và lý lẽ.

Vấn đề họ thường gặp nhất là oán giận và mất kiên nhẫn.

Điểm mạnh: Khôn ngoan, thực tế, sáng suốt và cao thượng. Thậm chí, họ có thể trở thành anh hùng.

Động lực cốt lõi: Muốn lẽ phải, cố gắng để vươn cao hơn, khiến mọi thứ tốt hơn, kiên định với lý tưởng của bản thân, bào chữa cho bản thân và cố gắng đạt được sự hoàn hảo để không bị phán xét bởi ai cả.




Người cầu toàn cả cuộc sống và công việc sẽ thành công nhanh chóng

## 2. Người tình cảm (The Helper)

Rộng lượng, thích giãi bày tâm tư tình cảm, thỏa mãn nguyện vọng và hòa hợp với mọi người, luôn cố gắng làm hài lòng người khác nhưng không muốn bị coi thường. Họ luôn tìm kiếm sự trân trọng.

Họ là những người dễ cảm thông, thân thiện và có trái tim ấm áp. Họ gần gũi, hào phóng và sẵn sàng hy sinh bản thân mình nhưng cũng rất ủy mị, ưa nịnh và cố gắng làm hài lòng mọi người.

Họ có thiện chí và chủ động để hòa hợp với mọi người nhưng dễ bị sa vào hiện tượng sẵn sàng làm bất cứ thứ gì cho bất cứ ai chỉ để được công nhận.

Vấn đề của họ chính là thích được chiếm hữu và chỉ nhận thấy những nhu cầu của riêng mình.

Động lực cốt lõi: Muốn được yêu, được thể hiện cảm xúc với người khác, được cảm thấy cần thiết và được đánh giá cao, khiến người khác phải phản hồi với họ và xác nhận các yêu cầu, đòi hỏi của họ.

## 3. Người tham vọng (The Achiever)

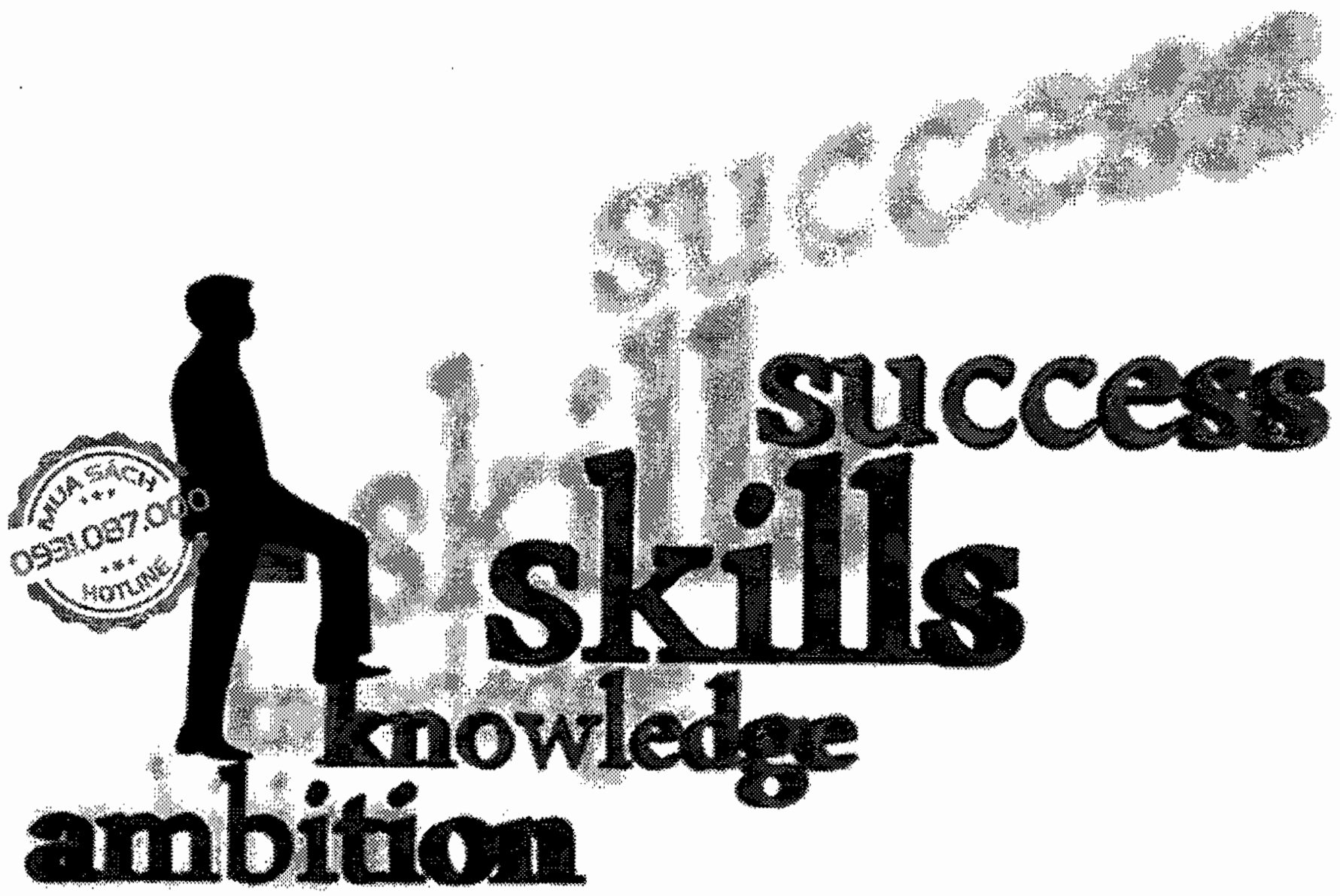
Có thể thích nghi tốt, xuất sắc, luôn có mục tiêu, động lực, nhận thức được hình ảnh cá nhân, đồng thời luôn cố gắng thành công để giành được sự tôn trọng và ngưỡng mộ của người khác.

Họ là những người dễ tạo sự tin tưởng, hấp dẫn và lôi cuốn. Sống có hoài bão, tài năng và tràn đầy năng lượng, nhóm 3 cũng muốn nhận được sự công nhận từ phía xã hội và có lực đẩy lớn vào sự cải tiến.

Họ có tài ngoại giao, giao tiếp giỏi, đĩnh đạc nhưng đôi khi cũng quan tâm thái quá vào hình ảnh bên ngoài và điều người khác nghĩ về họ.

Vấn đề họ thường gặp là "nghiện việc" và thích cạnh tranh.

Động lực cốt lõi: Muốn được công nhận và khác biệt, để được chú ý, để được ngưỡng mộ và gây ấn tượng với những người khác.




Người tham vọng sẽ có hoạch định kế hoạch rõ ràng

**4. Người cá tính (The Individualist)**

Tính khí thất thường và thường chỉ quan tâm đến mình. Họ muốn kết nối sâu sắc với thế giới nội tâm và họ cảm thấy sức sống tràn trề nhất khi được thể hiện cảm xúc ra ngoài.

Người nhóm 4 hiểu về chính mình, nhạy cảm và dè dặt. Họ chân thành về cảm xúc của mình, sáng tạo, cá tính nhưng tâm trạng cũng hay thay đổi.

Từ chối không giúp đỡ người khác vì cảm thấy bị tổn thương và bản thân yếu kém, họ sẽ bất cần và tách biệt khỏi cuộc sống bình thường.

Vấn đề họ thường gặp là tự hành hạ bản thân, u sầu và hay than vãn.

Động lực cốt lõi: Muốn thể hiện bản thân mình và cá tính của mình, tạo và tự bủa vây xung quanh với cái đẹp, duy trì tâm trạng và cảm xúc nào đó. Chủ động rút lui để bảo vệ hình ảnh bản thân, chăm sóc các nhu cầu về cảm xúc trước khi tham dự vào bất cứ sự kiện gì và thường hấp dẫn những người cũng thích "được giải thoát" như họ.

**5. Người lý trí (The Investigator)**

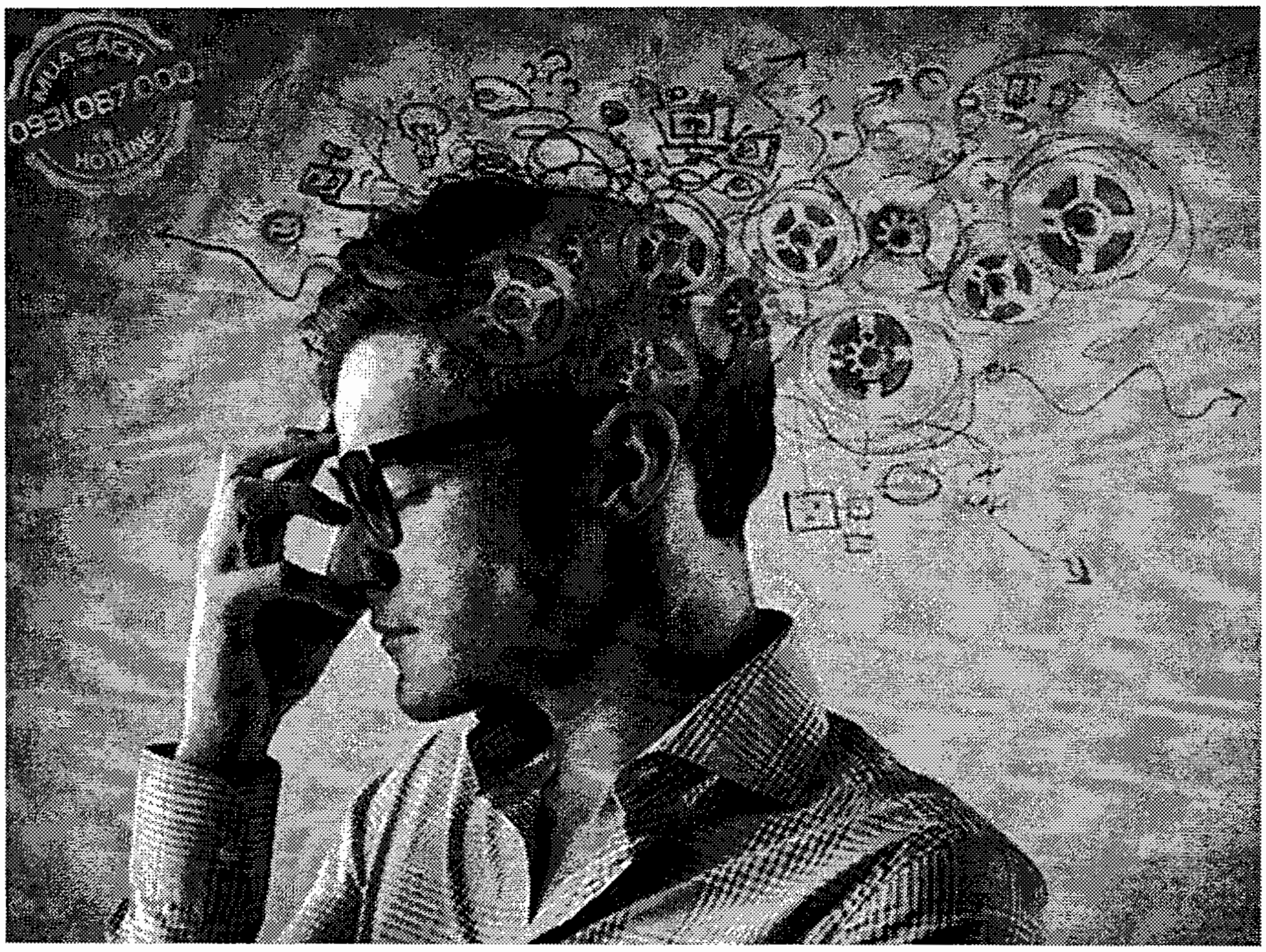
Sâu sắc, thích đổi mới, hay giấu giếm và khá tách biệt. Họ thích thông tin, tri thức và không thích bày tỏ cảm xúc ra ngoài. Mục đích của họ là làm giàu kiến thức và vì như vậy nên họ rất logic. Với họ, mọi thứ đều phải có ý nghĩa.

Người lý trí rất cảnh giác, sáng suốt và tò mò. Họ có thể tập trung vào một ý tưởng hay kỹ năng phức tạp. Họ độc lập, cải tiến, có óc sáng tạo.

Đầu óc thường không thảnh thơi bởi quá nhiều suy nghĩ trong đầu và xây dựng điều họ muốn bằng trí tưởng tượng. Họ vô tư nhưng cũng dễ xúc động và sôi nổi.

Vấn đề họ thường gặp là lập dị, theo thuyết hưu vô và tách biệt.

Động lực chủ yếu: Muốn sở hữu kiến thức để hiểu về thế giới, để có mọi thứ nhằm tìm ra cách bảo vệ bản thân trước các mối đe dọa.




Người lý trí cơ hội thành công cao

## 6. Người trung thành (The Loyalist)

Hấp dẫn, hay lo lắng, nghi ngờ nhưng cũng rất có trách nhiệm. Họ luôn lập kế hoạch cho những tình huống xấu nhất có thể xảy ra.

Họ là người có sự cam kết cao, hướng đến sự an toàn, rất đáng tin cậy, chăm chỉ, có trách nhiệm và nỗ lực để xứng đáng với sự tin cậy đó. Nhóm 6 là những người xuất sắc trong việc tìm kiếm và giải quyết các vấn đề nhưng cũng hành động trong thế phòng ngự, đôi khi lẩn tránh và lo lắng.

Họ thận trọng và do dự nhưng cũng biết phản kháng, có chút ương ngạnh và chống đối.

Vấn đề họ thường gặp phải là hay nghi ngờ và không tin tưởng vào bản thân.

Động lực cốt lõi: Muốn có sự an toàn để cảm thấy luôn được che chở bởi người khác, có sự chắc chắn, yên tâm, kiểm tra thái độ của người khác đối với họ, để đấu tranh chống lại sự lo lắng và nguy hiểm.

**7. Người nhiệt tình (The enthusiast)**

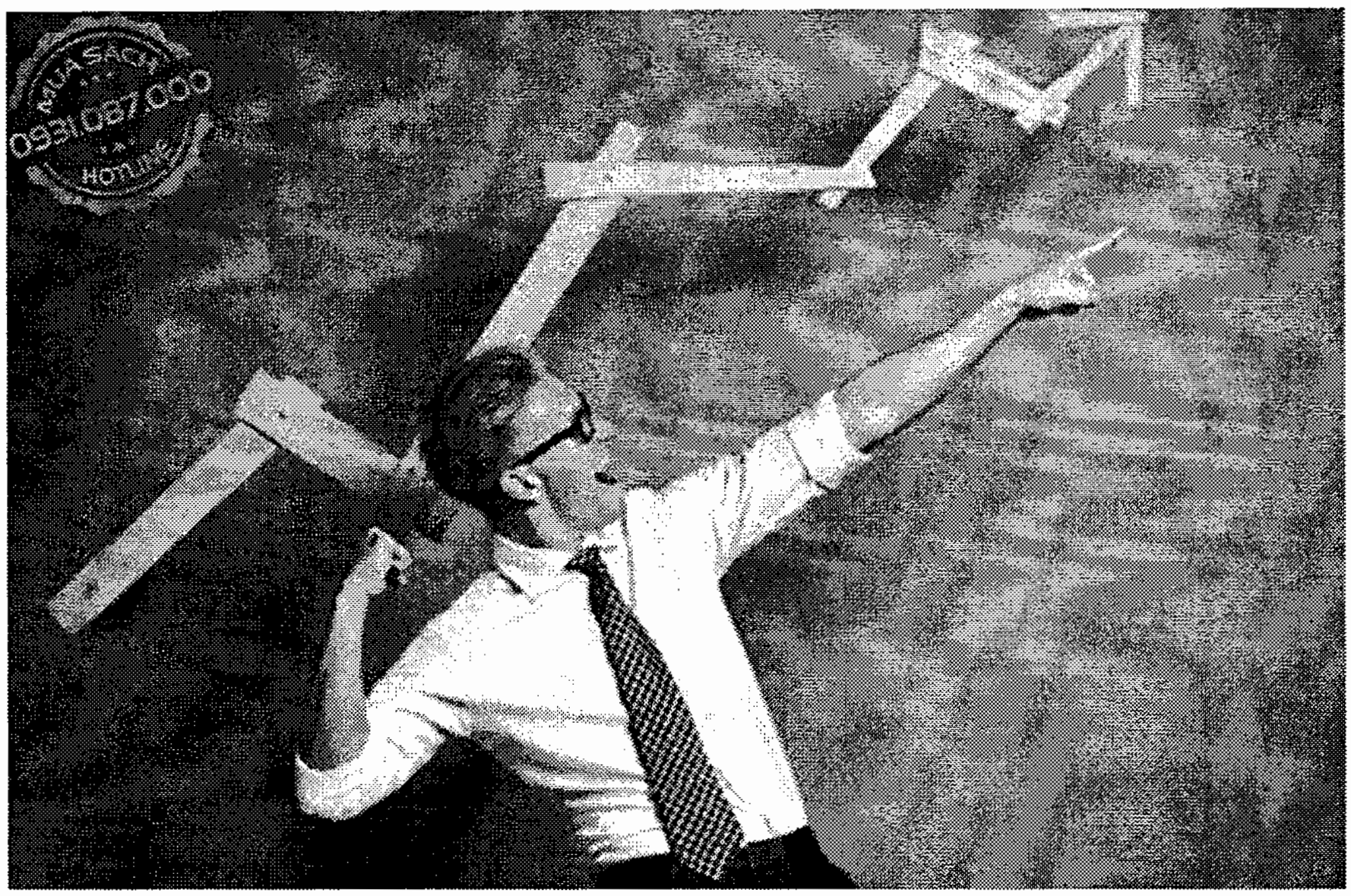
Chủ động tham gia với thái độ vui vẻ, tháo vát, ham học hỏi, luôn khao khát thúc đẩy những ý tưởng mới, tạo ra những kế hoạch tương lai mở cho họ nhiều lựa chọn nhưng lại lảng tránh đau đớn và khó chịu. Đôi khi, họ cũng bị phân tán.

Nhóm 7 là những người hướng ngoại, lạc quan, linh hoạt và không gò bó. Nổi bật với các điểm thích sự hài hước, đùa cợt, khả năng giao tiếp linh hoạt. Đôi khi họ cũng áp dụng sai tài năng của mình, trở nên thái quá, dễ bị phân tán và thiếu kỷ luật.

Họ liên tục tìm kiếm những trải nghiệm mới lạ, thú vị nhưng cũng có thể bị xao nhãng và cảm thấy kiệt sức ngay chính trong những việc họ đang làm.

Vấn đề mà người nhiệt tình có thể gặp phải đó là mất kiên nhẫn và bốc đồng.

Động lực cốt lõi: Muốn duy trì sự tự do và hạnh phúc, không muốn từ bỏ những trải nghiệm đáng giá, cố gắng giữ cho mình luôn hào hứng và bận rộn, đồng thời hạn chế đau khổ, buồn bã.




## 8. Người mạnh mẽ (The challenger)

Tự tin, dứt khoát, luôn theo đuổi sự thật và có thể sử dụng ảnh hưởng của bản thân để mang đến những điều tốt đẹp. Tuy nhiên, họ khá ương ngạnh và bảo thủ.

Nhóm 8 rất tự tin vào bản thân, can đảm và quyết đoán. Luôn muốn bảo vệ người khác, tháo vát, thẳng thắn khi nói và dứt khoát nhưng "cái tôi" của họ cũng khá lớn và hành động độc đoán.

Người nhóm này cảm thấy họ buộc phải kiểm soát mọi thứ xung quanh, đặc biệt là mọi người, thi thoảng thích đối đầu và rất đáng sợ.

Vấn đề nổi bật của người mạnh mẽ đó là những cơn giận của họ khó kiềm chế và cho phép chính mình bị tổn thương.

Động lực cốt lõi: Muốn tự lực để chứng minh sức mạnh và kháng cự các điểm yếu, trở thành người quan trọng với thế giới,

chi phối mọi người xung quanh và kiểm soát được mọi tình huống xảy ra với họ.

**9. Người ôn hòa (The peacemaker)**

Dễ tiếp thu, khiến người khác cảm thấy yên lòng. Họ thích hòa bình, hòa hợp và những mối liên hệ tích cực, không thích xung đột, căng thẳng và các ý định xấu xa. Điểm yếu là dễ cam chịu và đôi khi tự mãn.

Nhóm 9 là những người ổn định, cởi mở và đáng tin cậy. Họ thường rất sáng tạo, lạc quan và thông cảm với người khác, đồng thời, sẵn sàng thỏa hiệp với mọi người để giữ hòa khí.

Họ muốn mọi thứ được vận hành một cách mượt mà và luôn như vậy mà không xảy ra mâu thuẫn nhưng điều này có thể khiến họ có xu hướng tự thỏa mãn, hài lòng, đơn giản hóa vấn đề và tối thiểu hóa các tình huống gây lo lắng.

Vấn đề họ gặp phải đó chính là không chịu thay đổi và bướng bỉnh.

Động lực cốt lõi: Muốn tạo ra sự hài hòa trong mọi thứ, tránh mâu thuẫn, căng thẳng, không muốn thay đổi những thứ vốn dĩ đã như vậy, kháng cự lại bất cứ điều gì gây lo lắng hoặc làm phiền.

# CHƯƠNG IV

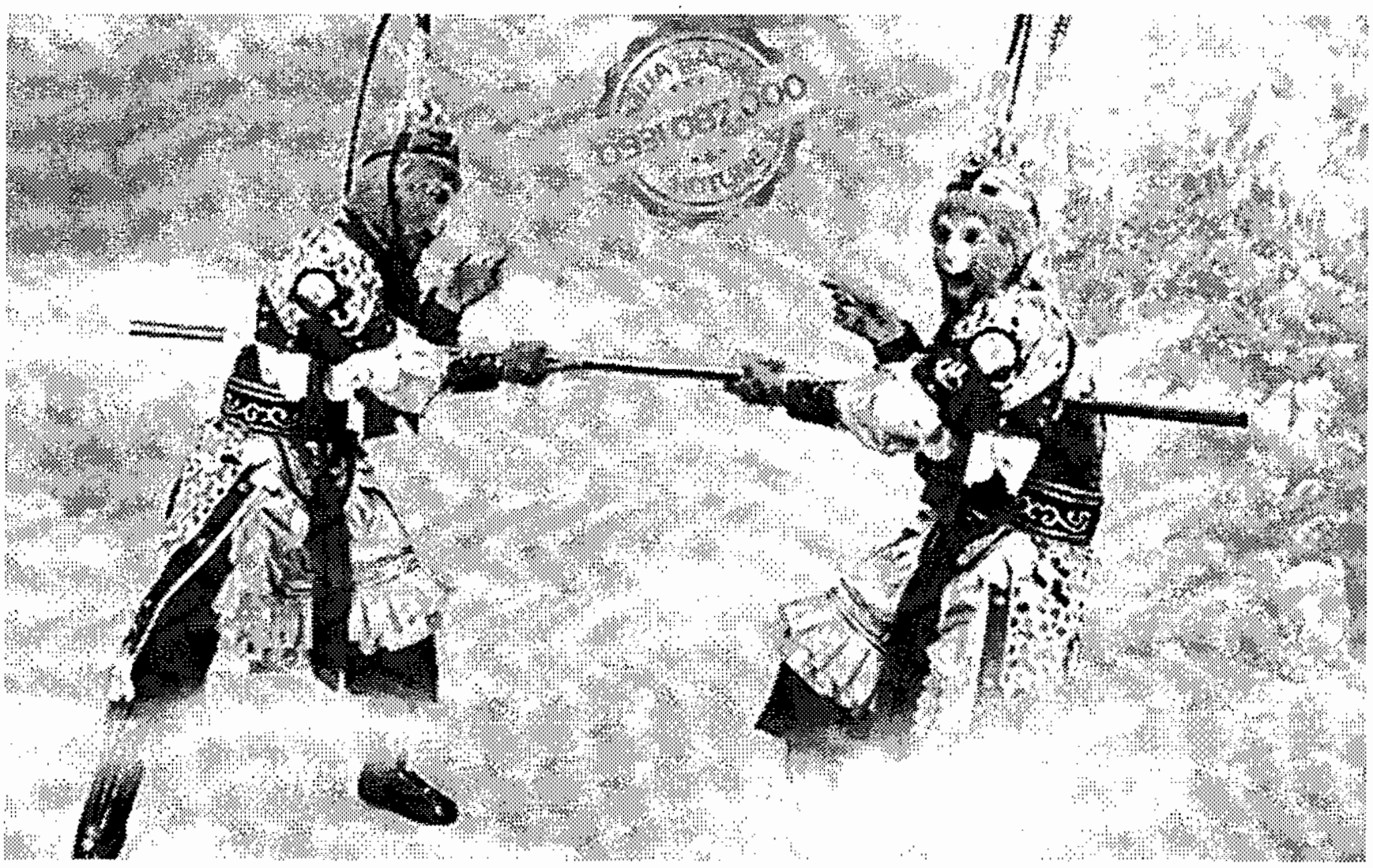
# KỸ THUẬT GIẢ TRANG TẠO NIỀM TIN

## CHƯƠNG IV: KỸ THUẬT GIẢ TRANG TẠO NIỀM TIN

Những kẻ lừa đảo ưu tiên hàng đầu của họ để bạn tin, tin bản thân họ và tin những lời họ nói ra. Có những thứ bạn hoàn toàn có thể kiểm chứng và có những thứ bạn không thể kiểm chứng dù có cố gắng đến mức nào.

### 1. Lừa bạn kiểm tra thông tin Thật giả - Giả thật

Kẻ lừa đảo đưa ra thông tin đúng, và tìm cách để bạn nghi ngờ thông tin đó và lẽ dĩ nhiên bạn sẽ đi kiểm tra thông tin đó là đúng hay sai. Tất nhiên là thông tin đúng và cứ vài lần như vậy đến phần chốt hạ họ sẽ lừa dối bạn. Lẽ dĩ nhiên họ đã quá tin bạn rồi thì cần gì phải đi kiểm chứng nữa??? Và khi đó bạn đã mắc bẫy.



### 2. Tạo ra ơn huệ khiến bạn tin tưởng

Những kẻ lừa đảo chuyên nghiệp một khi xác định bạn là con mồi của họ thì việc họ cho bạn vay một chút tiền, giúp đỡ bạn một vài việc gì đó hoặc là cứu giúp bạn trong những lúc bạn cần là một điều hết sức bình thường. Qua những sự việc như vậy khiến lòng tin của bạn dành cho họ là một sự tuyệt đối.

Rất nhiều bộ phim hay câu chuyện, một chàng trai dựng cảnh cướp giật rồi ra tay cứu vớt cô gái, vì ơn huệ nên cô gái đã trao trọn trái tim cho chàng trai ấy. Bạn đã thấy ơn huệ đáng sợ như thế nào chưa?

**3. Hắn móc nối với những người mà bạn tin tưởng, và qua đó để được bạn tin tưởng.**

Lẽ dĩ nhiên một người mà bạn tin tưởng, quý trọng giới thiệu cho bạn một người bạn của anh ta với bạn thì chắc hẳn bạn đã có một phần tin tưởng người được giới thiệu rồi đúng không?

Nếu thấy bạn là một người khó tiếp cận thì hắn ta sẽ dùng phương thức đi đường vòng là tiếp cận người bạn của bạn, người mà bạn tin tưởng và tiếp cận họ. Sau đó mới tìm cách để họ giới thiệu hắn ta cho bạn để bạn tin tưởng.

**4. Hắn tỏ ra là người đáng tin cậy.**

**Họ sẽ làm những gì họ nói.** Một trong những bước quan trọng nhất để xây dựng nền tảng của lòng tin là thực hiện những gì bạn đã nói. Cho dù đó chỉ là điều nhỏ nhặt, nhưng việc hủy bỏ hay không làm đúng như đã nói sẽ làm lung lạc lòng tin của người khác đối với bạn.

Thi thoảng không làm thì có thể bỏ qua, nhưnng liên tục thất hứa thì không thể chấp nhận được. Dần dần mọi người sẽ nghĩ bạn là người không đáng tin.

**Họ Coi trọng lời hứa.** Lòng tin đòi hỏi bạn phải là người có thể tin cậy lâu dài. Vì vậy, khi đã hứa với ai đó, bạn phải giữ đúng lời hứa.

Nếu không thể giữ lời hứa, bạn nên giải thích trực tiếp với họ lý do bạn không thể thực hiện đúng lời hứa.

Đặc biệt khi bạn hứa điều gì quan trọng thì một lời giải thích là chưa đủ. Bạn cần hứa làm gì khác để người đó nguôi giận. Lần này bạn nhất định phải giữ lời hứa cho dù có điều gì xảy ra!

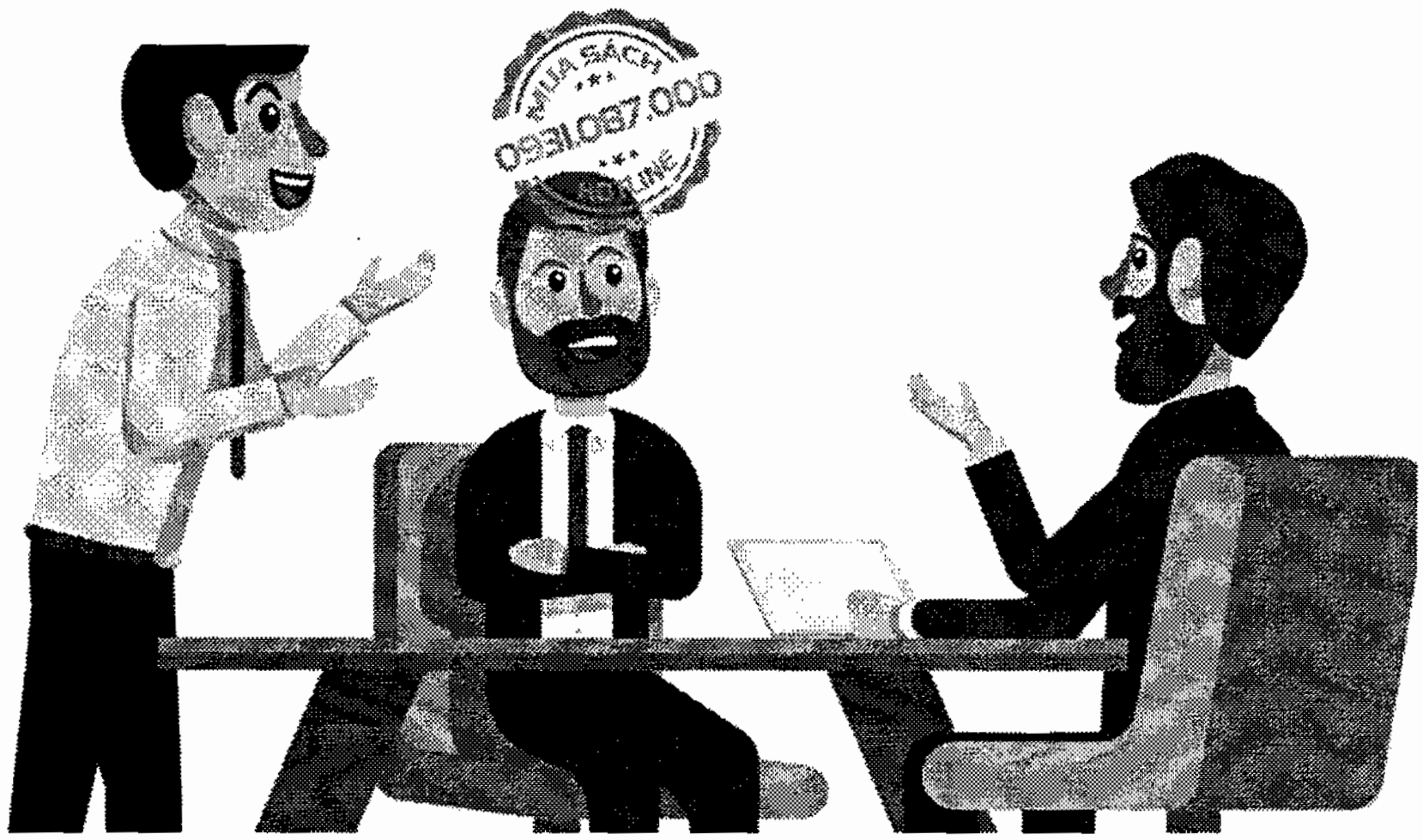
Đừng coi thường lời hứa ban đầu. Bạn có thể không coi trọng những lời hứa nhỏ nhặt nhưng người khác thì không như vậy. Bất kỳ hành động thất hứa nào cũng có thể làm người khác thất vọng.

**Hành động của họ Phải nhất quán.** Phần quan trọng khi định nghĩa về độ tin cậy chính là nói năng nhất quán. Do đó, một người đáng tin là người bạn có thể luôn tin tưởng.

Hãy nhớ rằng, việc thực hiện một hoặc hai lần những điều bạn nói chưa đủ để xây dựng nền tảng vững chắc cho sự tin tưởng trong một mối quan hệ.

### 5. Họ tỏ ra là một người cởi mở.

Để tỏ ra là một người cởi mở lừa dối nhưng lại thành thật nhất là sự thành thật, họ chẳng ngại thể hiện đó là một cá tính thật sự của họ. Cởi mở sẽ không mất gì mà còn làm người đối diện cảm thấy dễ gần, càng dễ gần thì họ càng có kiểm soát được bạn và bạn càng khiến họ tin tưởng hơn.



**Người cởi mở rất dễ chiếm được lòng tin của người khác.**

### 6. Kỹ thuật nói chuyện lấy lòng người đối diện

Trong một cuộc nói chuyện, nếu bạn biết cách nắm bắt tâm lý người khác, người đang nói chuyện với mình thì đảm bảo cuộc nói chuyện của bạn sẽ rất thuận lợi.

Trong một cuộc nói chuyện, nếu bạn biết cách nắm bắt tâm lý người khác, người đang nói chuyện với mình thì đảm bảo cuộc nói chuyện của bạn sẽ rất thuận lợi. Nếu bạn chưa biết cách hãy tham khảo 10 mẹo sau đây:

#### 6.1. Làm ra vẻ thoải mái trong mọi tình huống

Thông thường, chúng ta thường khó cảm thấy thoải mái khi ở giữa những người lạ bởi lẽ não của chúng ta có cơ chế bảo vệ

mình khỏi sự tiếp xúc xa lạ. Cơ chế này gây cản trở cho chúng ta trong việc kết bạn và làm quen với những người chưa quen biết. Nhưng bạn có thể tự đánh lừa bộ não của mình rằng bạn biết những người này và việc tiếp xúc với họ là hoàn toàn an toàn và thoải mái. Khi chính bạn tin rằng việc tiếp xúc với người mới không có gì là đáng sợ, bạn sẽ tỏ ra tự tin hơn trong giao tiếp và người ta cũng sẽ dễ có hứng thú với bạn hơn.

## 6.2. Chú ý bàn chân của mọi người khi bắt chuyện

Cắt ngang cuộc trò chuyện quan trọng đang diễn ra của người khác là việc làm rất bất lịch sự. Để tránh làm phiền người khác và biến mình thành kẻ phá đám, khi bạn muốn chen vào câu chuyện của một nhóm người, hãy chú ý đến cơ thể của họ. Nếu họ chỉ xoay người về phía bạn nhưng bàn chân giữ nguyên, họ đang có cuộc nói chuyện quan trọng và không muốn bạn cắt ngang. Nếu họ xoay cả người và bàn chân, điều đó có nghĩa là bạn có thể chen vào cuộc nói chuyện này.

Bạn cũng hãy chú ý đến điều này khi đang nói chuyện với người khác, vì đó là biểu hiện cho thấy cuộc trò chuyện của bạn có thể không hấp dẫn đối phương như bạn nghĩ.

## 6.3. Khi tranh cãi với ai đó, hãy đứng cạnh thay vì đối diện với họ

Hẳn bạn đã từng trải qua những cuộc nói chuyện bình thường bỗng chốc leo thang thành cãi vã. Trừ khi bạn thích kịch tính vậy chứ ai cũng muốn tránh cãi vã không cần thiết. Thường thì mọi người cảm thấy bị kích thích và dễ nổi giận hơn khi họ thấy họ sai và bị đe doạ, nên khi bạn thấy cuộc nói chuyện có vẻ đang nóng dần lên thì hãy chuyển sang đứng hoặc ngồi bên cạnh thay vì đối mặt với người kia để họ ít cảm thấy bị đe doạ và dễ bình tĩnh hơn.

### 6.4. Nếu cần nhờ vả, hãy bắt đầu bằng "Tôi cần bạn giúp."

Bạn có thể muốn nhờ vả người khác vì bạn lười hoặc bạn thực sự cần giúp đỡ để làm xong việc. Áp lực xã giao khiến mọi người đều không muốn bị xem lại kẻ xấu tính không biết giúp đỡ người khác, nên thường thì bạn sẽ được giúp thôi nếu mở lời một cách đàng hoàng tử tế bằng câu nói: "Tôi cần bạn giúp."

### 6.5. Nếu bạn muốn người khác hài lòng, hãy lặp lại những gì họ nói với bạn

Chúng ta đều thích được công nhận những điều mình nói. Đây chính là chìa khoá để bạn gây thiện cảm cho người khác một cách hiệu quả nhất, đơn giản là cho họ thứ họ cần và họ thích. Khi bạn nói chuyện với ai đó và người đó nói với bạn về một chuyện quan trọng của họ, bạn chỉ cần lập lại những gì họ nói (tất nhiên không phải lập lại nguyên văn) theo cách của bạn. Việc này khiến người đó nghĩ rằng bạn rất lắng nghe và thực sự quan tâm đến những gì họ nói. Đó chính là sự công nhận mà bạn dành cho họ.

## 6.6. Nếu bạn muốn nhận được phản hồi tích cực từ ai đó, hãy gật đầu khi nói chuyện

Hãy gật nhẹ đầu khi bạn muốn truyền đi một thông điệp quan trọng và muốn người khác đồng ý với mình, vì mọi người vô thức thích sao chép lại cử chỉ của người khác nên họ cũng sẽ có xu hướng muốn gật đầu đồng tình với bạn. Và mẹo này quyền năng tới mức mà hành vi gật đầu có thể phần nào tác động đến suy nghĩ và khiến họ thực sự đồng ý với ý kiến của bạn.

## 6.7. Nếu bạn muốn biết ai đó chú ý tới những gì bạn nói, hãy khoanh tay lại!

Thường trong những cuộc nói chuyện quan trọng kéo dài và căng thẳng, chúng ta lại thường rất dễ mất tập trung và không quan tâm đến việc người khác có nghe mình nói hay không. Kết quả là cuộc nói chuyện sẽ kéo dài hơn cần thiết (bạn chắc đã từng tham gia những cuộc họp như vậy rồi?) mà không có hiệu quả. Thay vì mất thời gian để nói cho những người không hề lắng nghe bạn, hãy làm thế này: Khoanh tay trước ngực hoặc để trên bàn và quan sát mọi người theo dõi hành động của bạn, nếu mọi người có chú ý đến những gì bạn đang nói, họ thường sẽ bắt chước theo hành động đó của bạn.

## 6.8. Bạn khó nhớ tên người? Hãy lập lại tên người khác trong suốt cuộc nói chuyện!

Nhớ tên người thực sự là một kỹ năng rất đáng giá trong giao tiếp, giúp bạn dễ chiếm được thiện cảm và xây dựng mối quan hệ tốt hơn (dù có thể bạn chẳng nhớ gì khác ngoài cái tên).

Nhưng không phải ai cũng giỏi nhớ tên, và mẹo để bạn học thuộc tên người là hãy lập lại tên họ trong suốt cuộc nói chuyện mà bạn được giới thiệu tên.

**6.9. Nếu bạn chỉ nhận được một phần câu trả lời bạn muốn, cứ đợi đi, họ sẽ nói tiếp đấy.**

Tình huống này rất phổ biến, khi bạn hỏi ai đó điều gì và thấy việc trả lời của họ khá lan man, chỉ cung cấp được một phần thông tin bạn muốn biết và bạn tự hỏi liệu câu hỏi bạn đặt có đủ rõ ràng hay không. Nếu họ trả lời xong mà bạn vẫn thấy chưa đủ, hãy tỏ ý chờ đợi, giữ im lặng và nhìn vào mắt họ. Nếu hành động này không đem lại kết quả, hãy nhướn mày lên. Điều này gây ra một chút áp lực với người kia để tiếp tục cung cấp thêm thông tin cho bạn.

**6.10. Người ta thường tập trung vào cảm xúc hơn là nội dung câu chuyện**

Điều này rất hữu ích không chỉ trong giao tiếp bên ngoài mà còn giúp củng cố quan hệ với người quen. Sẽ có những lúc chúng ta phải mở đầu hoặc tham gia vào những cuộc trò chuyện "chán chết" với nội dung chẳng có gì mới cả, trong trường hợp đó, quan trọng nhất là phải tạo được cảm xúc cho câu chuyện. Có 3 loại cảm xúc mà bạn nên khơi dậy trong các cuộc nói chuyện là: Hứng thú, hài hước gây cười và có tình tiết hấp dẫn. Đừng nói bóng gió nhiều, nhưng cũng đừng thô thiển huỵch toẹt quá.

**Có nhiều kỹ thuật để bạn biết một cuộc nói chuyện chán ngắt thành ra thú vị và hấp dẫn, chẳng hạn như:**

Ngưng nghỉ đúng chỗ: Thường mọi người nghĩ rằng để giữ sự chú ý của ai đó thì phải cố gắng nói thật nhanh và liên tục, nhưng điều đó không đúng, những quãng ngắt nghỉ đúng chỗ sẽ khiến câu chuyện được chú tâm hơn.

Dùng giọng điệu: Không cần phải lên bổng xuống trầm như ngâm thơ nhưng câu chuyện được kể với giọng điệu cao thấp khác nhau rõ ràng là hay hơn so với đều đều.

Gợi hình ảnh và âm thanh: Trong câu chuyện của bạn, hãy cố gắng đưa các chi tiết miêu tả màu sắc, hình dáng và âm thanh để khiến người nghe tưởng tượng về nó cùng với những gì bạn đang kể.

Nếu bạn muốn câu chuyện đáng nhớ hơn, hãy tập trung diễn tả cảm xúc trong lúc kể. Mọi người có thể quên những gì bạn nói nhưng họ sẽ không quên những gì bạn làm họ cảm thấy.

## 7. Nhu cầu cơ bản của con người

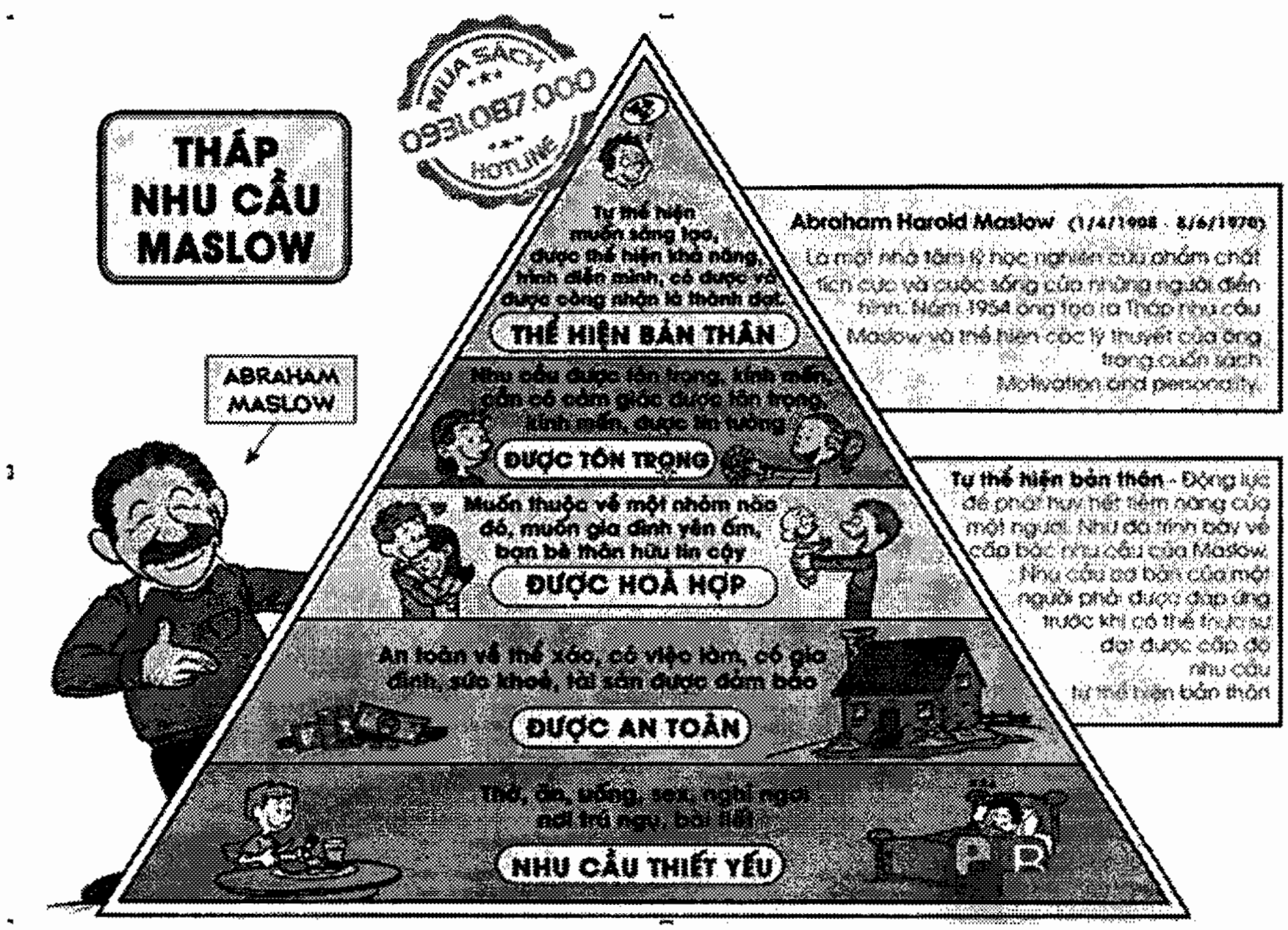
Nhu cầu cũng như những ham muốn của con người ở mỗi tầng lớp, địa vị, hoàn cảnh, tuổi tác, giới tính và cả văn hóa đều sẽ khác nhau ở các mức độ và hình thức thể hiện. Tuy vậy theo Maslow ông đã đưa ra hệ thống tháp nhu cầu cơ bản của con người.

Hệ thống nhu cầu của Maslow thường được mô tả theo hình dạng của một kim tự tháp với những nhu cầu cơ bản nhất, lớn nhất ở phía dưới và nhu cầu tự thể hiện và siêu việt ở phía trên. Nói cách khác, lý thuyết là các nhu cầu cơ bản nhất của cá nhân phải được đáp ứng trước khi họ có động lực để đạt được nhu cầu cấp cao hơn. Tuy nhiên, người ta đã chỉ ra rằng mặc dù những ý tưởng đằng sau hệ thống phân cấp là Maslow, bản thân kim tự tháp không tồn tại ở bất cứ đâu trong tác phẩm gốc của Maslow.

Bốn lớp cơ bản nhất của kim tự tháp chứa thứ mà Maslow gọi là "nhu cầu thiếu" hoặc "nhu cầu": Lòng tự trọng, tình bạn và tình yêu, an ninh và nhu cầu thể chất. Nếu những "nhu cầu thiếu hụt" này không được đáp ứng - ngoại trừ nhu cầu cơ bản nhất (sinh lý) - chúng có thể không có dấu hiệu thể hiện ra bên ngoài,

nhưng cá nhân sẽ cảm thấy lo lắng và căng thẳng. Lý thuyết của Maslow cho thấy rằng mức độ nhu cầu cơ bản nhất phải được đáp ứng, trước khi cá nhân sẽ bị khao khát mạnh mẽ (hoặc thúc đẩy tập trung vào) nhu cầu cấp trung trở lên. Maslow cũng đặt ra thuật ngữ " siêu năng lực " để mô tả động lực của những người vượt ra ngoài phạm vi của các nhu cầu cơ bản và cố gắng cải thiện liên tục.

Bộ não con người là một hệ thống phức tạp và có các quá trình song song chạy cùng một lúc, do đó nhiều động lực khác nhau từ các cấp bậc khác nhau của Maslow có thể xảy ra cùng một lúc. Maslow đã nói rõ ràng về các cấp độ này và sự hài lòng của họ về các thuật ngữ như "tương đối", "chung" và "chủ yếu". Thay vì nói rằng cá nhân tập trung vào một nhu cầu nhất định tại bất kỳ thời điểm nào, Maslow tuyên bố rằng một nhu cầu nhất định "thống trị" sinh vật người. Do đó Maslow thừa nhận khả năng các mức độ động lực khác nhau có thể xảy ra bất cứ lúc nào trong tâm trí con người, nhưng ông tập trung vào việc xác định các loại động lực cơ bản và thứ tự mà chúng sẽ có xu hướng được đáp ứng.




## Chi tiết nội dung tháp nhu cầu

### Tháp nhu cầu

Hệ thống nhu cầu của Maslow thường được mô tả theo hình dạng của một kim tự tháp với những nhu cầu cơ bản nhất, lớn nhất ở phía dưới và nhu cầu tự thể hiện và siêu việt ở phía trên. Nói cách khác, các nhu cầu cơ bản nhất của cá nhân phải được đáp ứng trước khi họ có động lực để đạt được nhu cầu cấp cao hơn.

### 5 tầng trong Tháp nhu cầu của Maslow:

**Tầng thứ nhất:** Các nhu cầu căn bản nhất thuộc về "thể lý" (physiological) - thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, tình dục, bài tiết, thở, nghỉ ngơi.

**Tầng thứ hai:** Nhu cầu an toàn (safety) - cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo.

**Tầng thứ ba:** Nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc (love/belonging) - muốn được trong một nhóm cộng đồng nào đó, muốn có gia đình yên ấm, bạn bè thân hữu tin cậy.

**Tầng thứ tư:** Nhu cầu được quý trọng, kính mến (esteem) - cần có cảm giác được tôn trọng, kính mến, được tin tưởng.

**Tầng thứ năm:** Nhu cầu về tự thể hiện bản thân cường độ cao (self - actualization) - muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, trình diễn mình, có được và được công nhận là thành đạt.

**Nhu cầu sinh lý**

Nhu cầu sinh lý là một khái niệm nguồn để giải thích và nuôi dưỡng nền tảng của động lực khác. Khái niệm này là yêu cầu vật lý chính cho sự sống còn của con người. Điều này có nghĩa là nhu cầu sinh lý là nhu cầu phổ quát của con người. Nhu cầu sinh lý được xem xét từ động lực bên trong của con người theo hệ thống nhu cầu của Maslow. Lý thuyết này nói rằng: Con người buộc phải đáp ứng những nhu cầu sinh lý này trước tiên để theo đuổi sự thỏa mãn ở mức độ cao hơn. Nếu những nhu cầu này không được đáp ứng, nó sẽ dẫn đến sự gia tăng sự bất mãn trong một cá nhân. Nhu cầu sinh lý có thể được định nghĩa dựa trên đặc điểm và trạng thái. Nhu cầu sinh lý như những đặc điểm ám chỉ đến nhu cầu lâu dài, không thay đổi được, đó là những yêu cầu của cuộc sống cơ bản của con người. Nhu cầu sinh lý như một trạng thái ám chỉ sự giảm khoái cảm và sự gia tăng cho một động lực để thực hiện một điều cần thiết. Để theo đuổi động lực nội tại ở thứ bậc cao của Maslow, trước tiên phải đáp ứng nhu cầu sinh lý. Điều này có nghĩa là nếu một con người đang vật lộn để đáp ứng nhu cầu sinh lý của họ, thì về bản chất họ không có khả năng theo đuổi sự an toàn, xã hội, lòng tự trọng và tự thể hiện.

**Nhu cầu sinh lý bao gồm:**

- Cân bằng nội môi
- Sức khỏe
- Thực phẩm và nước
- Ngủ
- Quần áo bikini
- Nơi trú ẩn

**Nhu cầu an toàn**

Một khi nhu cầu sinh lý của một người tương đối thỏa mãn, nhu cầu an toàn của họ được ưu tiên và chi phối hành vi. Trong trường hợp không có sự an toàn về thể chất - do chiến tranh, thảm họa tự nhiên, bạo lực gia đình, lạm dụng thời thơ ấu, phân biệt chủng tộc, v.v. - mọi người có thể (tái) trải qua rối loạn căng thẳng sau chấn thương. Trong trường hợp không có điều kiện kinh tế - do khủng hoảng kinh tế và thiếu cơ hội làm việc - những nhu cầu an toàn này thể hiện theo các cách như ưu tiên bảo đảm công việc, thủ tục khiếu nại, tài khoản tiết kiệm, chính sách bảo hiểm, chứng nhận nhà ở,.. vv. Mức độ này có nhiều khả năng chiếm ưu thế ở trẻ em vì chúng thường có nhu cầu lớn hơn để cảm thấy an toàn. Nhu cầu an toàn và an ninh là việc giữ cho chúng ta an toàn, khỏi bị tổn hại. Chúng bao gồm nơi trú ẩn, an ninh công việc, sức khỏe và môi trường an toàn. Nếu một người không cảm thấy an toàn trong môi trường của họ, họ sẽ cố gắng tìm sự an toàn trước khi họ cố gắng đáp ứng bất kỳ mức sống nào cao hơn, nhưng nhu cầu an toàn không quan trọng bằng nhu cầu sinh lý cơ bản.

**Nhu cầu an toàn và bảo mật bao gồm:**

- An ninh cá nhân
- An ninh cảm xúc
- An ninh tài chính
- Sức khỏe và hạnh phúc

- Nhu cầu an toàn chống lại tai nạn / bệnh tật và tác động bất lợi của chúng
- Nhu cầu xã hội / mối quan hệ, tình cảm

Sau khi đã được đáp ứng nhu cầu sinh lý và an toàn, mức độ thứ ba của nhu cầu của con người nằm giữa các cá nhân và gồm các cảm giác cần thuộc về. Nhu cầu này đặc biệt phát triển mạnh mẽ trong trong thời thơ ấu và nó có thể vượt qua cả nhu cầu an toàn như đã được quan sát ở những đứa trẻ phải ở với cha mẹ bạo hành, ngược đãi. Sự thiếu sót trong mức độ này về các yếu tố về bị bỏ mặc, trốn tránh, tẩy chay... có thể gây các tác động tiêu cực đến khả năng tạo dựng và duy trì các cảm xúc trong các mối quan hệ.

**Nhu cầu xã hội bao gồm:**

- Tình bạn
- Sự thân mật
- Tình gia đình

Theo Maslow, con người sở hữu một nhu cầu tình cảm về cảm giác muốn được thuộc về và chấp nhận trong một nhóm xã hội nào đó dù lớn hay nhỏ. Ví dụ, những nhóm lớn bao gồm các câu lạc bộ, đồng nghiệp, tôn giáo, tổ chức chuyên nghiệp đội thể thao, băng đảng và cộng đồng trực tuyến. Một số ví dụ về các kết nối xã hội nhỏ bao gồm các thành viên gia đình, đối tác thân mật, cố vấn, đồng nghiệp và tâm sự. Con người cần yêu và được yêu - cả tình dục và phi tình dục - bởi người khác. Nhiều người trở nên dễ bị cô đơn, lo lắng xã hội và trầm cảm lâm sàng khi không có tình yêu hoặc yếu tố "được thuộc về" này.

Nhu cầu thuộc về này có thể khắc phục các nhu cầu sinh lý và an ninh, tùy thuộc vào sức mạnh của áp lực ngang hàng. Ngược lại, đối với một số cá nhân, nhu cầu về lòng tự trọng quan trọng hơn nhu cầu thuộc về; và đối với những người khác, nhu cầu

thực hiện sáng tạo có thể thay thế ngay cả những nhu cầu cơ bản nhất.

**Nhu cầu được tôn trọng**

Hầu hết mọi người đều có nhu cầu tự tôn và lòng tự trọng ổn định. Maslow lưu ý hai phiên bản về nhu cầu quý trọng: Phiên bản "thấp hơn" và phiên bản "cao hơn". Phiên bản "thấp hơn" của lòng tự trọng là nhu cầu tôn trọng người khác, và có thể bao gồm nhu cầu về địa vị, sự công nhận, danh tiếng, uy tín và sự chú ý. Phiên bản "cao hơn" thể hiện là nhu cầu tự trọng và có thể bao gồm nhu cầu về sức mạnh, năng lực, làm chủ, tự tin, độc lập và tự do. Phiên bản "cao hơn" này có hướng dẫn, "hệ thống phân cấp có liên quan với nhau chứ không tách rời nhau". Điều này có nghĩa là lòng tự trọng và các cấp độ tiếp theo không được tách biệt nghiêm ngặt; thay vào đó, các cấp có liên quan chặt chẽ. Nhu cầu về lòng tự trọng là nhu cầu bản ngã hoặc nhu cầu địa vị. Mọi người phát triển mối quan tâm với việc nhận được sự công nhận, địa vị, tầm quan trọng và sự tôn trọng từ người khác.

Hầu hết con người có nhu cầu cảm thấy được tôn trọng: Điều này bao gồm nhu cầu có lòng tự trọng và tự trọng. Esteem thể hiện mong muốn điển hình của con người để được người khác chấp nhận và coi trọng. Mọi người thường tham gia vào một nghề nghiệp hoặc sở thích để được công nhận. Những hoạt động này mang lại cho người đó cảm giác đóng góp hoặc giá trị. Lòng tự trọng thấp hoặc mặc cảm có thể dẫn đến sự mất cân bằng trong cấp độ này trong hệ thống phân cấp. Những người có lòng tự trọng thấp thường cần sự tôn trọng từ người khác. Họ có thể cảm thấy cần phải tìm kiếm danh tiếng hoặc vinh quang. Tuy nhiên, danh tiếng hay vinh quang sẽ không giúp người đó xây dựng lòng tự trọng cho đến khi họ chấp nhận họ là ai trong nội bộ. Mất cân bằng tâm lý như trầm cảm có thể khiến người ta mất tập trung vào việc có được lòng tự trọng cao hơn.

## Nhu cầu thể hiện bản thân

"What a man can be, he must be", lời trích dẫn này là cơ sở cho nhu cầu nhận thức về tự thể hiện bản thân. Cấp độ nhu cầu này đề cập đến việc nhận ra năng lực đầy đủ của một người. Maslow giải thích câu trên như là mong ước có thể làm được tất cả những gì mà người đó có khả năng, để trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Mỗi cá nhân nhận thức hoặc chú ý đến nhu cầu này thì khác biệt nhau. Có người thì mong muốn có sức mạnh, người thì muốn trở thành cha mẹ lý tưởng, thắng các cuộc thi thế vận hội, hoặc là sáng tạo nghệ thuật, chụp ảnh, cũng có thể phát minh. Ông tin rằng muốn hiểu rõ nhu cầu tự thể hiện này, người đó không chỉ thành công ở những cấp độ trước của tháp nhu cầu, mà còn kiểm soát được chúng. Tự thể hiện được mô tả như là hệ thống dựa trên giá trị khi thảo luận về vai trò tạo nên động lực; tự thể hiện được hiểu như là mục tiêu - một động lực rõ ràng, và những nấc nhu cầu trước đó chẳng qua chính là từng bước một để đạt được đỉnh cao nhất - Tự thể hiện; một động lực rõ ràng là mục tiêu của hệ thống phần thưởng, được sử dụng để thúc đẩy hoàn thành các giá trị hoặc mục tiêu nhất định. Các cá nhân có động lực để theo đuổi mục tiêu này tìm kiếm và hiểu nhu cầu, mối quan hệ và ý thức về bản thân của họ được thể hiện như thế nào thông qua hành vi của họ. Tự thể hiện có thể bao gồm:

- Tìm kiếm cộng sự
- Nuôi dạy con cái
- Sử dụng và phát triển tài năng, năng lực
- Theo đuổi mục tiêu

**Tính siêu việt**

Trong những năm cuối đời, Abraham Maslow đã khám phá thêm một chiều động lực, đồng thời chỉ trích tầm nhìn ban đầu của ông về tự thể hiện. Theo lý thuyết sau này, người ta tìm thấy sự nhận thức đầy đủ nhất trong việc đưa bản thân mình vào một thứ gì đó vượt ra ngoài bản thân, ví dụ, trong lòng vị tha hoặc tâm linh. Ông đánh đồng điều này với mong muốn đạt đến vô hạn. "Siêu việt đề cập đến mức độ cao nhất và toàn diện nhất hoặc toàn diện nhất của ý thức con người, hành xử và liên hệ, như là kết quả chứ không phải là mức độ trung bình, đối với người khác, đối với con người nói chung, đối với các loài khác, đối với tự nhiên và đối với vũ trụ "

**8. Tâm lý chung của con người**

**8.1. Con người ai cũng muốn giao tiếp với người khác, muốn được trò truyện.**

Từ lúc chỉ là một đứa trẻ, mọi người đã có xu hướng vui vẻ và thích thú khi được tiếp xúc với những đứa trẻ khác; khi lớn lên và trưởng thành bản năng này hầu như sẽ không thay đổi, con người ta chỉ ngại tiếp xúc trong một số trường hợp nhất định, nhưng hầu hết đều có tâm lý chung là được giao tiếp và chia sẻ với những người khác.

Những quốc gia phát triển khi yếu tố cá nhân được đề cao và vấn đề tiếp xúc giảm giữa người với người thì càng gây cho con người những áp lực tâm lý và các vụ tự tử cũng dần cao hơn do không đủ nhu cầu tối thiểu về tiếp xúc.

Nhu cầu được nói chuyện, tâm sự, tiếp xúc luôn luôn là nhu cầu cơ bản của con người. Người biết tận dụng nhu cầu này sẽ là cánh cửa để tiếp cận người khác. Khi tiếp xúc người ta có thể lan tỏa yêu thương, chia sẻ tình cảm, cuộc sống, niềm vui, nỗi buồn,

giảm bớt gánh nặng....Những kẻ lừa đảo là thiên tài trong việc trò chuyện, là người bạn tâm giao với bất kỳ ai.

**8.2. Con người thích được người khác quan tâm, thích được người khác khen ngợi.**

Người biết quan tâm tới người khác thì bao giờ tỷ lệ thành công trong cuộc sống cũng cao hơn những người bình thường, bởi họ là những người rất tinh tế trong cuộc sống. Việc một người quan tâm đến mình thì về cơ bản mình cũng sẽ thiện cảm hơn những người chẳng để ý bản thân mình muốn gì và nghĩ gì.

Trong giao tiếp thông thường tối kỵ là chê trước mặt mà hãy tăng cường những lời khen khéo léo, lời khen giúp người đối diện tự tin và vui vẻ hơn. Lời khen được coi là những câu thần chú để bạn có thể xâm chiếm tâm hồn đối phương một cách mạnh mẽ nhất.

**8.3. Con người ai cũng ham thích cái đẹp.**

Đàn ông dù có vợ cũng có thể rung động trước một bóng dáng yêu kiều, lời nói ân cần hay ánh mắt ngưỡng mộ. Phụ nữ có chồng cũng rung rinh trước lời hỏi han, giọng nói, ánh mắt ấm áp hay một dáng người khỏe khoắn, mạnh mẽ nam tính thay vì cái ông bụng phệ ở nhà.

Rất nhiều thứ ta có thể thấy rất đẹp. Phong cảnh, khuôn mặt, vóc dáng, nghệ thuật, các công trình kiến trúc hay những tinh tú trên bầu trời hoặc đơn giản chỉ là hình ảnh phản chiếu mặt trời trên một cái chai rỗng.

Một con nai với bộ gạc ấn tượng có thể có thịt với nhiều chất dinh dưỡng. Một sợi lúa mì bị biến dạng có thể không an toàn để ăn. Một khuôn mặt đối xứng có nhiều khả năng thuộc về một đối tác giao phối tốt, khỏe mạnh. Vì sự đối xứng phổ biến trong động vật và thực vật nên nó cực kì quen thuộc với não chúng ta.

Điều này giúp tổ tiên chúng ta đánh giá môi trường sống một cách dễ dàng và phản ứng nhanh với nguy hiểm.

Những thứ giúp chúng ta sinh tồn kích hoạt hệ thần kinh tưởng tượng trong não ta nhận biết những dấu hiệu an toàn và dinh dưỡng, làm chúng ta cảm thấy vui. Vậy thì sự cảm thụ vẻ đẹp có vẻ được bao gồm trong sự nhận biết khuôn mẫu, nhưng nó còn có ý nghĩa hơn thế.

Nhân loại dường như đã tiến hóa một bản năng cho vẻ đẹp mà hằn sâu vào chúng ta. Điều này tồn tại ngay cả sau khi các quá trình khác trong não của chúng ta ngừng hoạt động. Bệnh nhân Alzheimer được yêu cầu để xếp hạng vẻ đẹp của một vài bức họa. Sau đó thử nghiệm này được lặp lại hai tuần sau đó. Các bệnh nhân đã quên về các bức họa đó nhưng họ vẫn xếp vẻ đẹp của những bức tranh đó cùng các thứ hạng.

Một số người sẽ không đồng tình rằng điều này không thể hiện được gì. Vậy tại sao con người vẫn khư khư quan điểm cá nhân của mình? Nhưng những nghiên cứu khác đã cho thấy rằng chúng ta có một loại mẫu số chung thấp nhất khi nói đến vẻ đẹp. Trong các thử nghiệm khác nhau, mọi người được yêu cầu để phân biệt tranh trừu tượng thật và giả. Một vài bức họa được vẽ bởi họa sĩ Mondrian và Pollock dựa trên những nguyên tắc nghiêm khắc giống như mẫu phân dạng trong khi những bản sao thì không.

Phần lớn đã chọn được những nguyên tác của những bức họa. Điều này hiệu quả cho những bức được vẽ bởi cả hai họa sĩ mặc dù phong cách nghệ thuật của họ rất khác nhau. Một thử nghiệm khác cũng sử dụng tranh trừu tượng nhưng yêu cầu người xem chọn chúng dựa trên sự giống nhau của những bức tranh do trẻ em hoặc động vật vẽ nên.

Một lần nữa, những người thử nghiệm chỉ ra được các bức tranh mà các mẫu của nó đã được lên kế hoạch cẩn thận và

không phải ngẫu nhiên. Vậy trong khi chúng ta cố gắng định nghĩa vẻ đẹp là gì, hoặc nó dựa trên điều gì, chúng ta bằng cách nào đó nhận biết được vẻ đẹp khi chúng ta nhìn thấy.

**8.4. Con người luôn có xu hướng tò mò.**

Không thể phủ nhận một điều rằng sự tò mò chính là yếu tố giúp con người có được ngày hôm nay. Chúng ta tò mò về mọi thứ, qua đó kích thích sự tìm tòi, khám phá và đem lại nền tảng cho sự phát triển của nhân loại.

Tuy nhiên, theo một nghiên cứu mới đây từ ĐH Wisconsin-Madison (Mỹ), sự tò mò đôi lúc có thể gây hại cho chúng ta. Cụ thể hơn, nó khiến con người đưa ra những lựa chọn rất tồi tệ, ngay cả khi biết trước kết quả sẽ gây thiệt hại về tài chính, tạo cảm giác không thoải mái, thậm chí là cả sự đau đớn nữa.

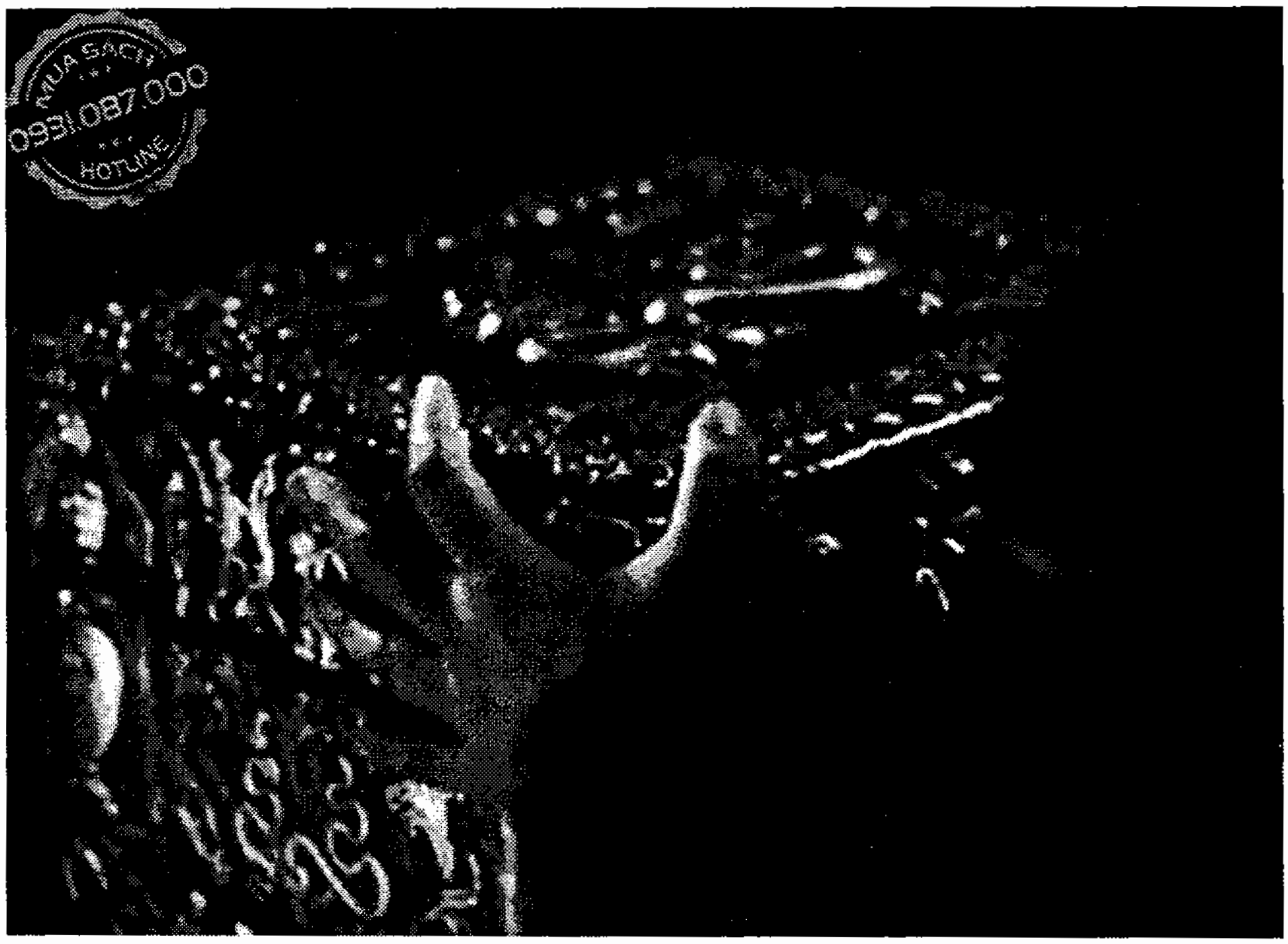
Nghiên cứu chứng minh tò mò là đức tính kinh khủng nhất của con người.

Theo Bowen Ruan - thành viên của nhóm nghiên cứu: "Cũng giống như trường hợp của Pandora trong Thần thoại Hy Lạp đã không cưỡng lại được cám dỗ mở chiếc hộp chứa đầy quỷ dữ dù đã được cảnh báo trước. Con người chúng ta có xu hướng kiểm tra những thông tin dù biết trước kết quả sẽ không tốt đẹp gì".

Để có được kết quả này, các nhà khoa học đã thực hiện rất nhiều thí nghiệm để kiểm tra một giả thuyết: "Sự tò mò xuất phát từ sâu thẳm bên trong con người, nhằm mục đích kiểm tra lại thông tin, bất kể thông tin đó có gây hại hay không".

Cụ thể hơn, họ đã làm thí nghiệm trên 54 sinh viên. Trong lúc ngồi chờ, mỗi sinh viên được phát một cái bút phát điện, trong đó một số được dán nhãn đỏ, xanh lá hoặc vàng. Nhãn đỏ cho biết nếu bấm vào ngòi bút, người đó sẽ bị shock điện; nhãn xanh là bút an toàn, còn nhãn vàng là bút không rõ có gây shock điện hay không.

Kết quả, nhóm màu vàng là nhóm bấm nút nhiều lần nhất. Tuy nhiên, những ứng viên có bút đỏ cũng chọn bấm, bất kể cảm giác shock điện đã được cảnh báo.




Cuối cùng các chuyên gia kết luận rằng sự tò mò dù là một yếu tố khá quan trọng của loài người, nhưng nó đồng thời cũng là đức tính khá "lỗi", khi nó hướng chúng ta đến những lựa chọn mang lại kết quả không tốt đẹp gì cho lắm.

### 8.5. Con người là giống loài yêu thích những kỷ niệm

Một cây bút, một chiếc khăn tay.. thật chẳng đáng giá bao nhiêu, nhưng nếu là kỷ niệm của người yêu tặng, kỷ niệm của một thời chiến trường thì thật là vô giá. Trước đây tôi thường hay thắc mắc: Tại sao một bức tranh phát hoạ nguyên bản của một hoạ sĩ tài danh nào đó lại bắc giá cao đến hàng triệu đô-la trong khi kỹ thuật hiện đại cho phép người ta có thể copy nguyên xi cơ mà...? Tại sao các nhà tâm lý khuyên các bạn trẻ

nên học nghệ thuật tặng quà, nên dành thời gian cùng nhau đi tham quan ngắm cảnh?

Tại sao họ khuyên các cặp vợ chồng trẻ có xung đột hãy ôn lại những kỷ niệm về một thời họ yêu nhau? Có đúng là cần gì phải làm đám cưới, chỉ cần hai người đồng ý ký vào giấy kết hôn là đủ? Lễ nghi thờ phụng gì mấy ông tượng gỗ đó? Người chết là hết, cúng bái giỗ chạp làm gì chỉ tổ cho ruồi ăn?...!Tại sao các cựu chiến binh Pháp Mỹ cứ năn nỉ sang lại thăm chiến trường Điện Biên Phủ, Khe Sanh...nơi họ đã bị thất bại và phải chịu hàng triệu đô-la phí tổn? Bây giờ tôi đã hiểu, đám tang ai đó có nhiều người đi đưa, đâu phải chỉ nguyên vì thương xót người chết, mà còn vì chính người sống nữa đấy chứ. Một cơn giận dữ có thể khiến đôi vợ chồng trẻ sẵn sàng ký vào giấy ly hôn, nhưng chính những kỷ niệm của một thời yêu nhau, những băn khoăn: Ta đã nói gì với bạn bè họ hàng, những người có mặt trong ngày vui của ta, sao ta sớm bỏ lời cầu nguyện khi hai đứa dâng hương thề chung sống đến bạc đầu răng long trước bàn thờ tổ tiên?...Tất cả những cái đó sẽ giữ họ lại, giúp họ tìm cách làm lành với nhau...

### 8.6. Là con người ai cũng thích khẳng định mình, thích được người khác đánh giá, thích tranh đua và đố kỵ

Chúng ta đang sống trong kỷ nguyên của so bì và đua tranh. Chúng ta được dạy rằng nếu không có tinh thần ganh đua thì sẽ vô tình mất đi một động lực để mình cố gắng. Sự ganh đua đó giống như chuẩn mực để bạn cần cố gắng thêm bao nhiêu, thêm bao lâu để làm tốt hơn những người bên cạnh đã đạt được. Đó là biện pháp tối ưu thúc đẩy con người nỗ lực hoàn thiện bản thân và cải tạo hoàn cảnh; giúp tạo ra một môi trường kỳ vọng và nhờ đó các tiêu chuẩn không ngừng được nâng cao. Người mà càng thành công, càng giàu có, càng tài giỏi thì tính ganh đua càng cao.

Cũng giống như ngạo mạn, đố kỵ rất gian xảo và có thể đầu độc tâm ta bất kỳ lúc nào. Trong ngũ độc, sân giận và ham muốn không như thế bởi ta có thể dễ dàng nhận diện khi chúng sinh khởi. Giống như ngạo mạn có thể bị nhầm lẫn với tự tin, ganh đua cũng dễ dàng bị nhầm lẫn với sự nỗ lực hết mình để thành công trong cuộc sống. Khi đã nỗ lực hết mình, chúng ta dễ so sánh ta - người và trở nên ghen tị khi thấy người khác làm tốt hơn mình. Sự ghen tức là một cảm xúc rất khổ sở. Nó khiến chúng ta không thể học hỏi và trưởng thành, nó tạo ra hiểu nhầm ở mọi nơi, che mờ những cố gắng của ta. Ngay cả khi đã cố gắng hết mình thì sự hiện diện của ganh đua, đố kỵ vẫn gây nhiễm ô, khiến cuộc sống chúng ta trở nên vô cùng bức bách, khó chịu!

Ngay cả khi bạn giàu có hơn rất nhiều người dân ở châu Phi chẳng hạn, bạn vẫn nghĩ mình thua thiệt. Bạn không bao giờ so sánh mình với những người kém may mắn hơn mình mà luôn dằn vặt với những người giàu có hơn. Hàng triệu đô la trong ngân quỹ hay nhà cao cửa rộng đều không làm bạn hài lòng. Bạn có vợ đẹp, con khôn nhưng vẫn là chưa đủ, cho dù bạn chỉ thua kém người khác không tày một gang tay. Kéo theo đó là tâm sân giận. Như vậy, ganh đua, đố kỵ hủy hoại hạnh phúc của bạn. Bạn không thể kiểm soát được mình mà ngược lại, chính tâm đố kỵ lại kiểm soát bạn.

# CHƯƠNG V

# ĐỌC SUY NGHĨ VÀ TÂM TRÍ NGƯỜI ĐỐI DIỆN

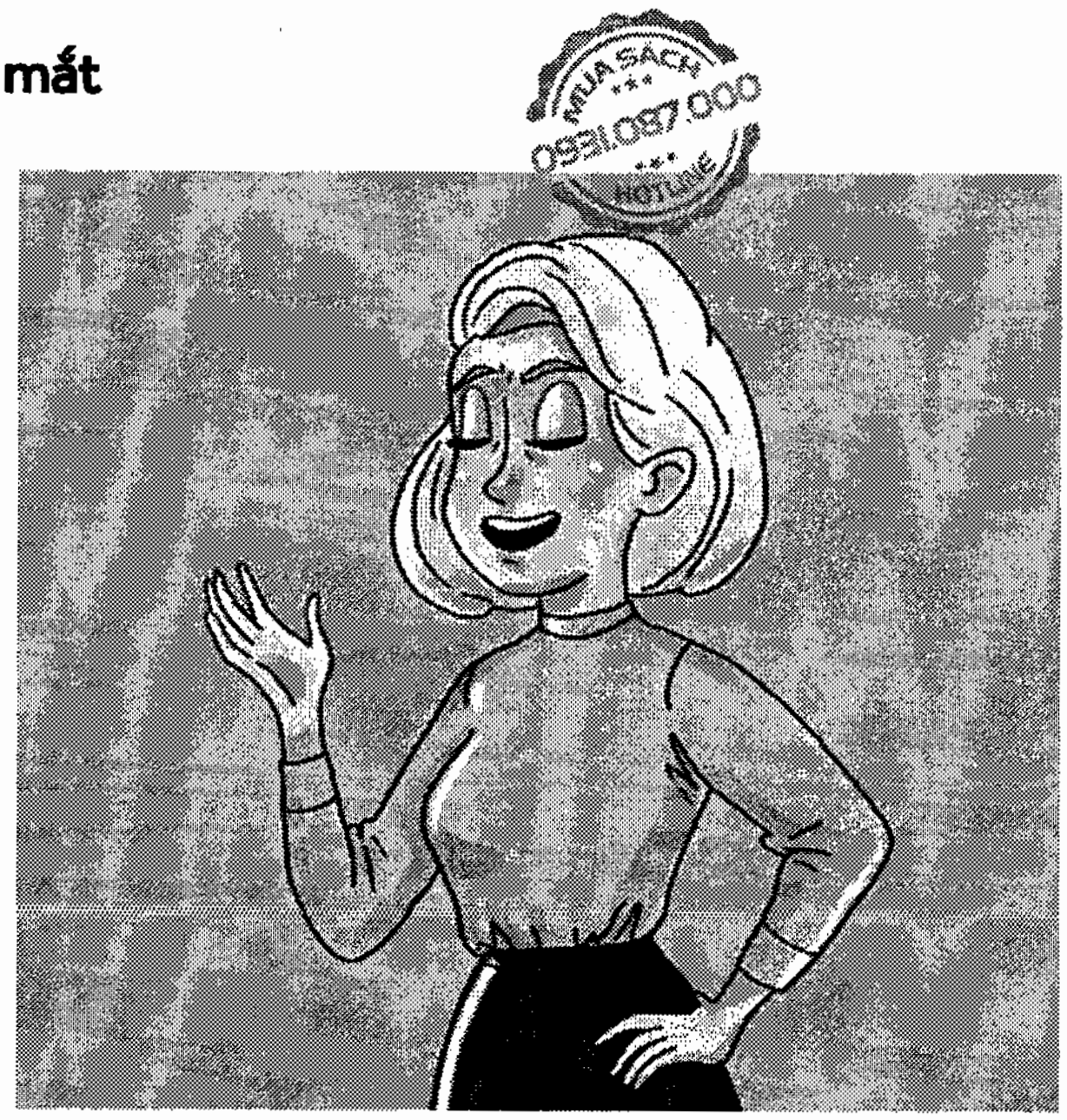
## CHƯƠNG V: ĐỌC SUY NGHĨ VÀ TÂM TRÍ NGƯỜI ĐỐI DIỆN.

Có thể bạn sẽ tự hỏi bản thân rằng mọi thứ sẽ trở nên thế nào nếu bạn có khả năng đọc vị được suy nghĩ của người khác. Một số người sử dụng trực giác của họ để làm điều này. Nhưng nếu bạn không cảm nhận được theo cách đó, chỉ còn lại duy nhất 1 sự lựa chọn: Học cách đọc ngôn ngữ cơ thể đối phương.

Ngôn ngữ cơ thể là một trong những lĩnh vực quan trọng trong tâm lý học. Đó là một thực tế phổ biến giúp chúng ta thu được hơn 55% thông tin thông qua việc giao tiếp phi ngôn ngữ. Allan Pease, một chuyên gia về ngôn ngữ cơ thể người Úc, đã viết về điều này. Dựa trên những hành động, cử chỉ, thói quen của con người, bạn sẽ biết được đối phương đang nghĩ gì và muốn gì.

Chỉ qua những hành động rất đỗi đơn giản, bạn đã có thể hiểu được tâm lý cũng như những điều muốn nói của đối phương. Mời các bạn tham khảo 21 thủ thuật tâm lý giúp bạn có thể đọc vị bất kỳ ai - điều mà hàng ngày chúng ta thường không để ý tới.

### 1. Nhắm mắt



Nếu một người nào đó đang nói chuyện với bạn mà nhắm mắt lại, điều đó chứng tỏ họ đang muốn trốn tránh khỏi thế giới bên ngoài. Hãy nhớ rằng, điều đó không có nghĩa là họ sợ bạn.

Ngược lại, có thể họ đang muốn thoát khỏi bạn bởi họ quá mệt mỏi với bạn. Và nếu họ nhắm mắt có nghĩa là họ không muốn nhìn thấy bạn nữa.

**2. Đưa tay che miệng**

Đây là một hành động quen thuộc mà chúng ta thường được nhắc nhở khi còn bé và cho tới khi lớn nó vẫn mang ý nghĩa tương tự. Bạn có nhớ rằng che miệng là một hành động thể hiện bạn không muốn nói điều gì hay không? Chính vì thế, nếu ai đó thực hiện điều đó với bạn có nghĩa là họ không muốn nói điều gì đó với bạn.

Khi ai đó đưa một vài ngón tay, hay cả bàn tay, thậm chí nắm tay lên gần miệng, nó sẽ giúp đối phương tránh nói ra những lời mà họ không muốn nói. Cử chỉ này có thể được ngụy trang bởi việc giả vờ ho.

## 3. Cắn gọng kính

Nếu ai đó đang cắn gọng kính của họ thì hãy cố gắng hỗ trợ hoặc cổ vũ họ. Chắc chắn trong tâm trí họ đang cảm thấy lo lắng về một chuyện gì. Họ đang cố gắng tự tạo cảm giác an toàn cho chính mình.

Bên cạnh đó, bút chì, bút, thuốc lá và thậm chí hành động nhai kẹo cao su trong miệng cũng có thể đại diện cho cảm giác lo lắng này.

## 4. Đặt cằm trên hai tay và nhìn thẳng

Nhìn chung, cử chỉ này được dùng để thu hút người khác giới. Khi ai đó đặt cằm lên tay họ và nhìn trực diện, tức là họ đang cố gắng muốn nhấn mạnh sự tồn tại của bản thân với người ngồi đối diện. Những người đàn ông hãy ghi nhớ điểm này để có thể khen các cô gái khi họ có hành động trên nhé!

## 5. Xoa cằm

Đây là hành động mà mọi người thường làm khi họ đang cố gắng đưa ra quyết định. Họ có thể nhìn xuống, nhìn lên, nhìn sang bên cạnh... hoặc bất cứ đâu. Thậm chí, họ có thể không biết mình đang nhìn gì bởi họ đang tập trung suy nghĩ.

## 6. Bắt chéo tay

Đây là một trong những hành động rất quen thuộc. Khi ai đó làm như này tức là họ đang cảm thấy không thoải mái, muốn tách mình ra khỏi những người khác. Bắt chéo tay là tín hiệu về thái độ tiêu cực của đối phương trong cuộc đối thoại.

## 7. Chụm hai tay lại

Bạn có đồng ý rằng tư thế này giúp bạn cởi mở hơn hay không? Khi một người phụ nữ muốn thu hút đối phương, họ sẽ cố gắng thể hiện bản thân mình tốt nhất trước mặt người ấy. Cô ấy sẽ làm một số động tác như ngồi thẳng lưng để làm nổi bật bờ ngực hoặc cũng có thể là vắt chéo chân. Hai tay đưa về phía trước, đan vào nhau là dấu hiệu thể hiện sự chú ý và hứng thú với ai đó.

## 8. Nghiêng người về phía trước

Khi ai đó thích bạn và muốn kết nối với bạn, họ thường nghiêng về phía trước. Có thể chân của họ vẫn giữ nguyên vị trí, nhưng cơ thể sẽ di chuyển theo trực giác.

## 9. Quay sang ngang

Nếu ai đó quay sang ngang hoặc ngả lưng ra ghế, chứng tỏ họ đang cảm thấy chán nản, không muốn tiếp tục cuộc trò chuyện. Có lẽ họ đang cảm thấy không thoải mái với sự xuất hiện của một người nào đó.

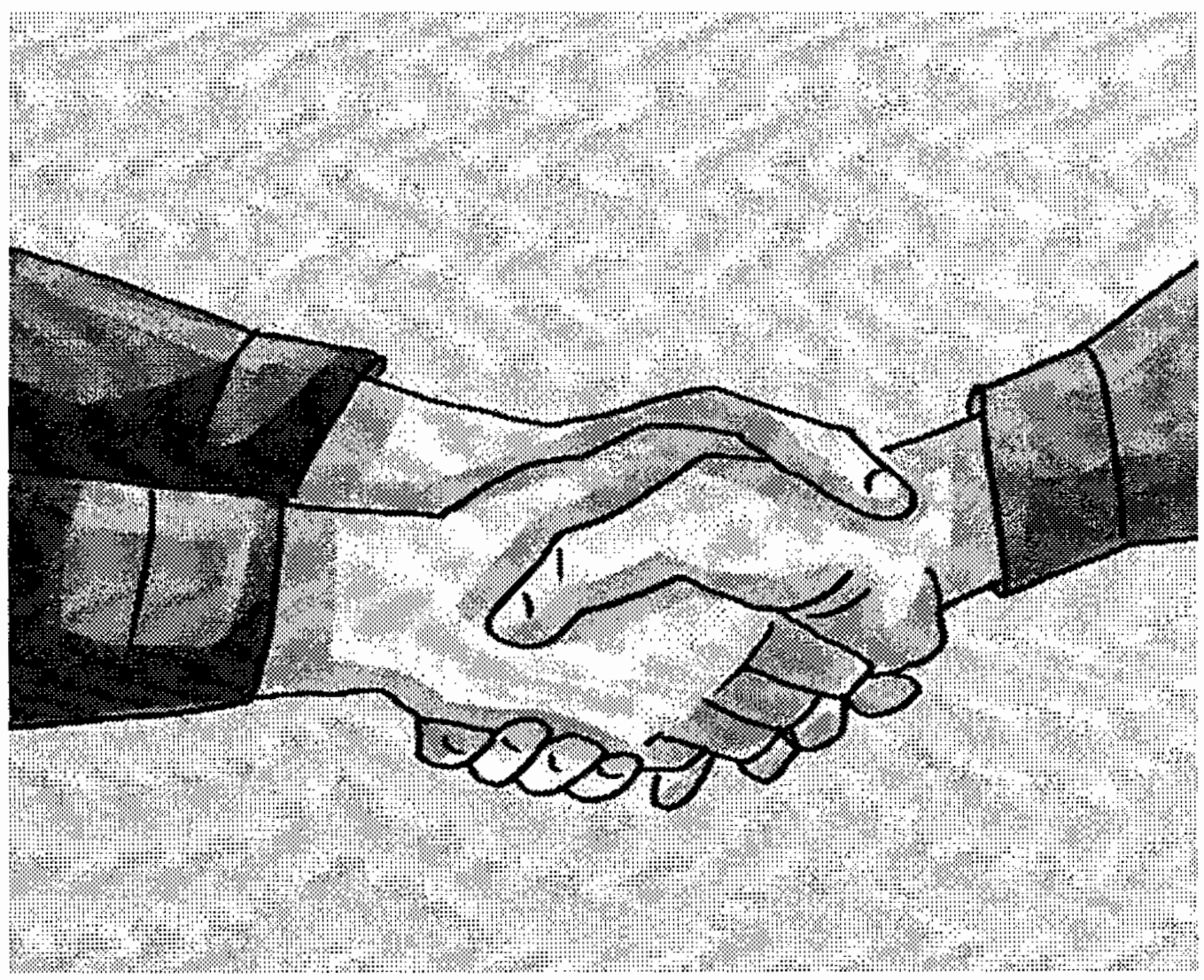
## 10. Hếch ngón chân lên

Không chỉ trẻ em có hành động này. Nếu ai đó đang hếch ngón chân lên, chứng tỏ họ đang cảm thấy lo lắng về điều gì đó. Bạn nên lưu ý nhé!

## 11. Xoa tay vào nhau

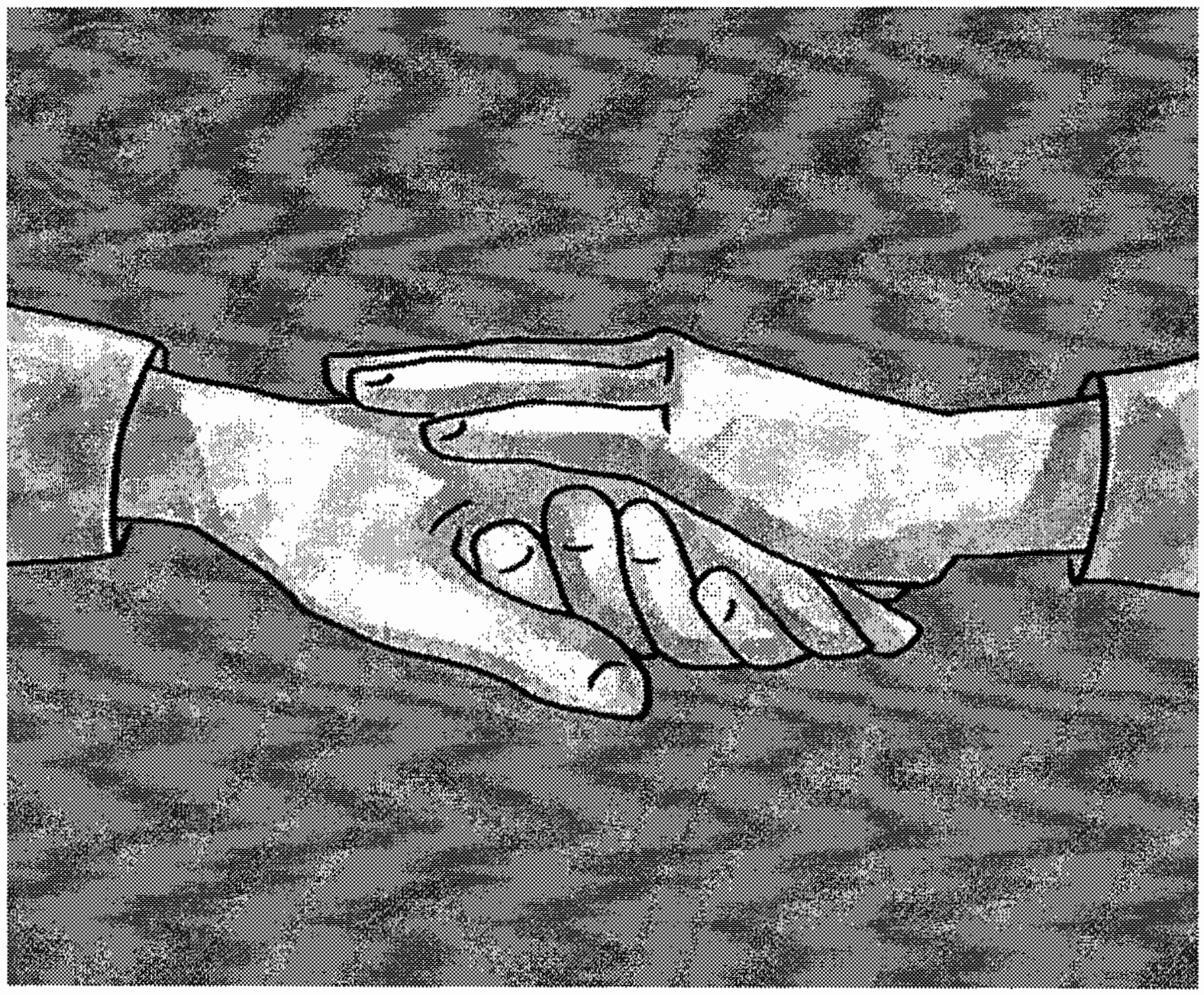
Khi ai đó xoa hai tay vào nhau chứng tỏ họ đang suy nghĩ và có cảm giác tích cực về điều đó. Họ đang hy vọng tới những điều tốt đẹp và nghĩ về những lợi ích sắp tới trong tương lai.

## 12. Bắt tay



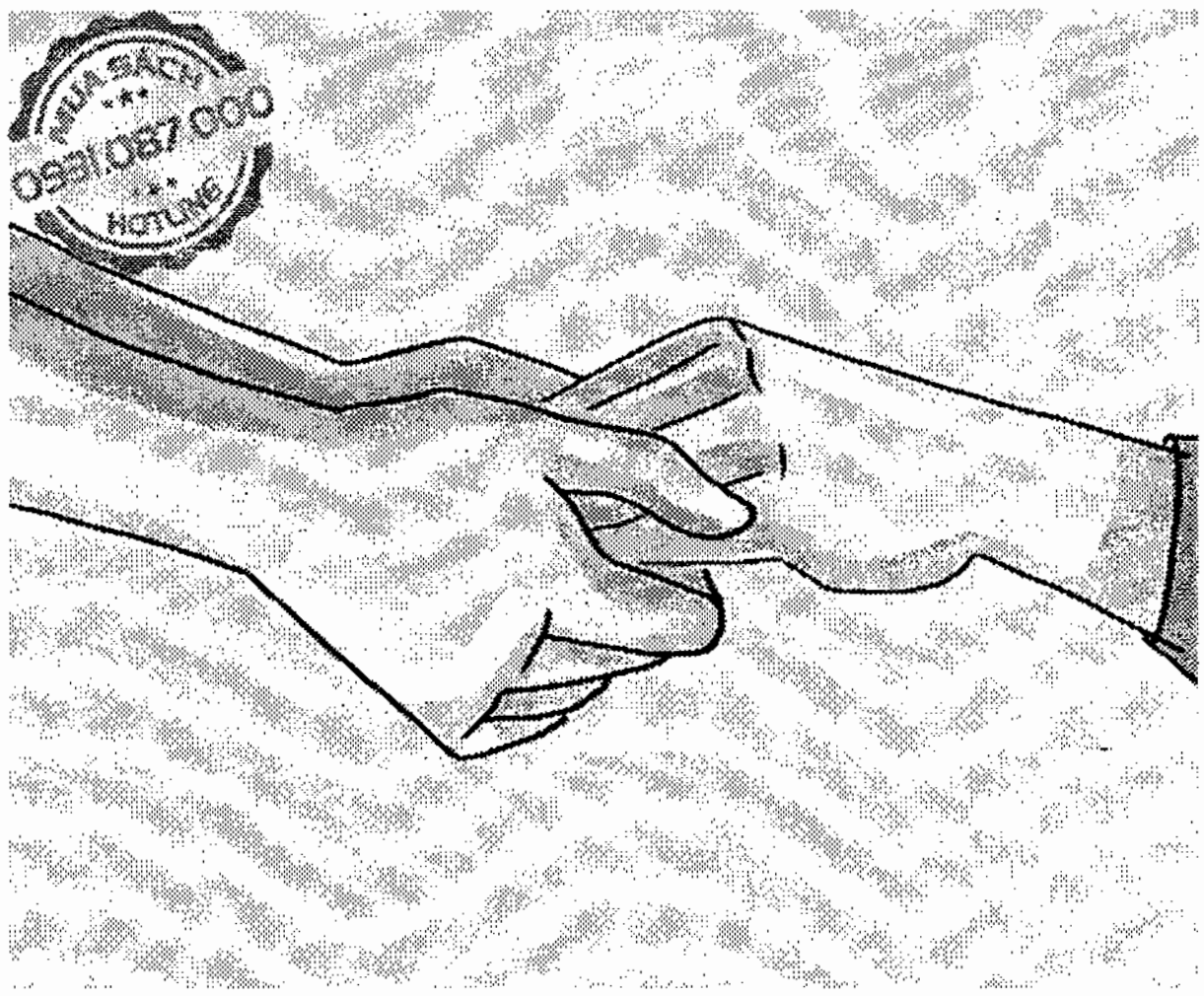
Nếu khi bắt tay, đối phương nắm lấy tay bạn bằng cả hai tay, nghĩa là họ đang muốn nói bạn có thể tin tưởng họ.

## 13. Đặt tay lên tay nắm đối phương



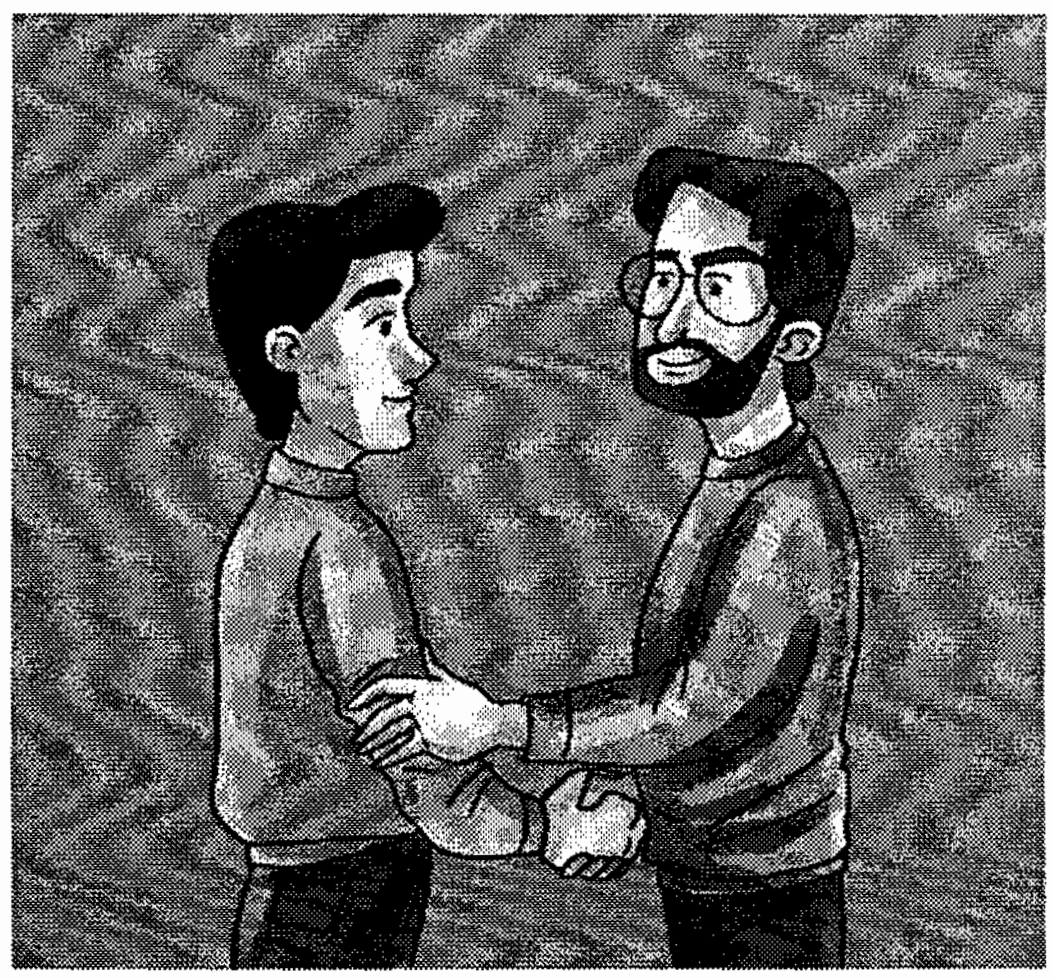
Việc đặt tay lên tay nắm của ai đó thể hiện cho sự thông cảm và sẻ chia. Nhưng điều này chỉ đúng khi đối phương hành động ngay lập tức. Tuy nhiên, nếu bạn đã nắm tay một khoảng thời gian thì khi đối phương đặt tay lên chứng tỏ họ đang muốn thông báo với bạn, bạn sẽ là người chịu trách nhiệm ở đây.

## 14. Nắm tay ai đó từ phía dưới



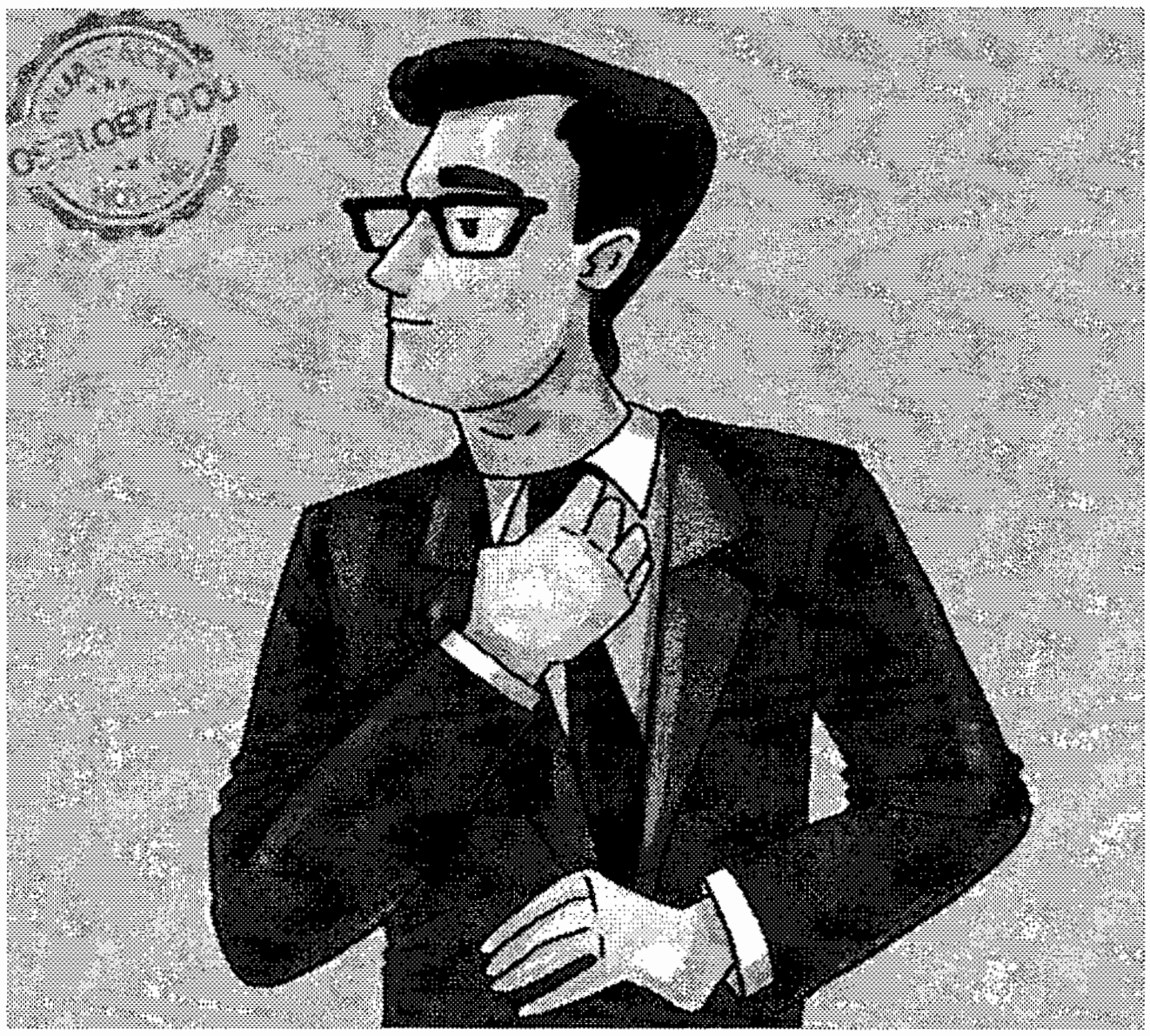

Nếu ai đó nắm lấy tay bạn từ phía dưới, tức là họ muốn nói họ đã sẵn sàng giúp đỡ bạn.

## 15. Tay chạm khuỷu tay



Khi ai đó chạm vào cẳng tay, khuỷu tay hoặc lưng của đối phương, nghĩa là họ đang muốn kết nối nhiều hơn với bạn.

## 16. Kéo kéo cà vạt

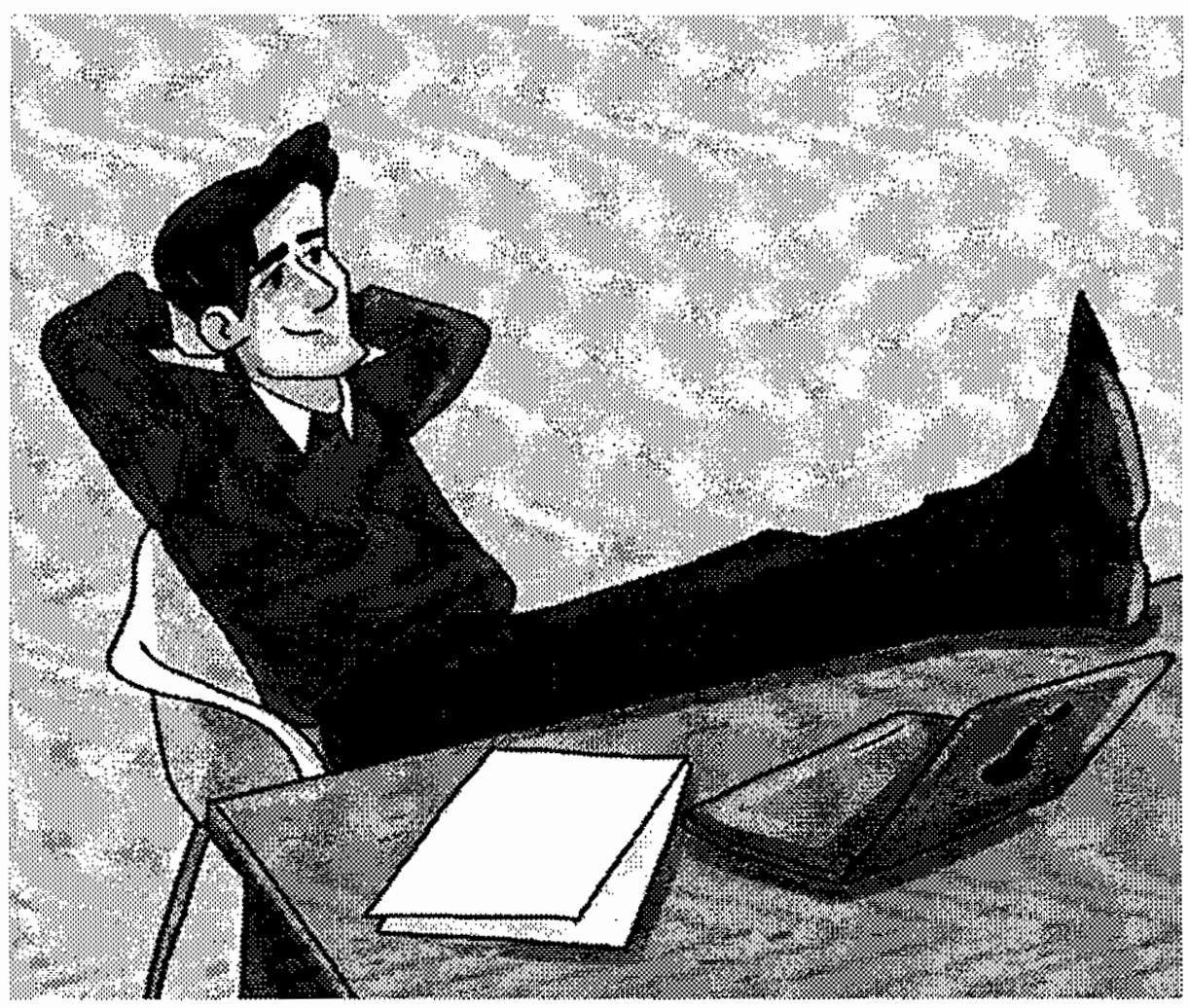


Hành động này còn tùy thuộc vào từng tình huống. Nếu hành động này xảy ra khi có mặt của một người phụ nữ khác, chứng tỏ anh ấy đang thích cô ấy. Tuy nhiên, cử chỉ này cũng có thể thể hiện cho sự không thoải mái. Có lẽ đối phương đang nói dối và chỉ muốn rời đi ngay.

## 17. Vờ nhặt gì đó trên áo

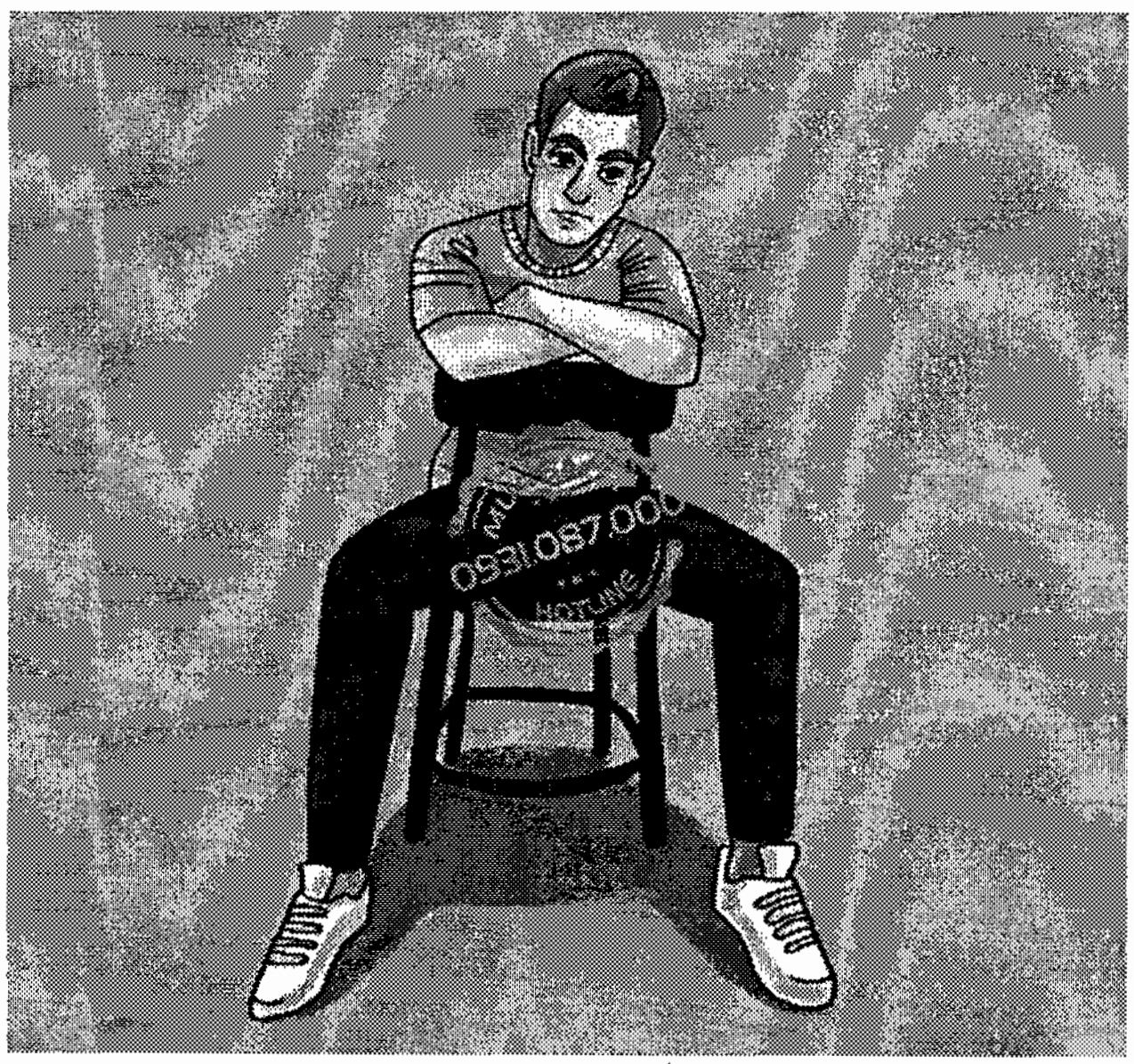
Đây là một cử chỉ di chuyển. Mọi người thường sử dụng hành động này để thể hiện rằng họ không đồng ý về một điều gì. Hay nói cách khác, họ không thể hiện rõ ràng quan điểm của mình nhưng chắc chắn họ không đồng ý với điều đó.

## 18. Đặt hai chân lên bàn



Hành động này có thể diễn tả nhiều điều: Sự thô lỗ, không tôn trọng, kiêu ngạo hoặc đơn giản là người ấy muốn để bản thân mình được thoải mái hơn thôi. Tuy nhiên, dù bạn cảm thấy ngồi như vậy sẽ giúp bản thân thư giãn thì cũng chỉ nên làm vậy khi ở nhà thôi nhé!

## 19. Ngồi ôm lấy lưng ghế



Ghế chứ không phải một con ngựa. Ngồi quay lại ôm lấy lưng ghế như lá chắn còn thể hiện nhiều mục đích khác. Nhiều người cảm thấy khó chịu bởi những người ngồi như này.

Thường thì những người đứng đầu hay có cách ngồi như này. Nó sẽ làm cho người khác cảm thấy bị đe dọa. Nếu bạn không muốn tỏ vẻ yếu thế, hãy đứng lên khi họ ngồi như vậy.

## 20. Đung đưa giày

Vắt chéo chân là một trong những cách ngồi quyến rũ nhất của phái đẹp. Nếu một người phụ nữ đang đung đưa giày, tức là họ muốn thu hút sự chú ý của bạn vào chân họ. Cử chỉ này cho thấy người phụ nữ đó đang khá bình tĩnh và thoải mái. Đây cũng là hành động "bật đèn xanh" cho đàn ông.

# CHƯƠNG VI

# ÁNH MẮT CỦA SỔ CỦA TÂM HỒN

# CHƯƠNG VI: ÁNH MẮT, CỬA SỔ CỦA TÂM HỒN

Đọc suy nghĩ người đối diện qua ánh mắt

Bạn có thể học cách quan sát khuôn mặt để xác định cách suy nghĩ của người đó và làm theo họ. Nếu mắt người đối diện luôn nhìn lên, bạn biết ngay họ đang tạo ra hình ảnh và bạn có thể thu hút sự quan tâm của họ bằng cách sử dụng ngôn ngữ thị giác. Nếu mắt họ nhìn lên về một phía (thường là bên phải của người đó), có nghĩa là họ đang hình dung trong đầu một điều gì đó, một khung cảnh hay một bức tranh: Họ đang xây dựng hình ảnh. Mắt nhìn lên về một hướng khác (thường là bên trái), có nghĩa là người này đang nhớ lại một hình ảnh, một sự việc mà người ấy đã nhìn thấy trước đây.

Mắt nhìn xuống về phía bên trái là những âm thanh nội tại, nghĩa là người này đang nói chuyện với chính mình, nói qua nói lại, có thể là đang tranh cãi về hai mặt của một vấn đề. Nhìn xuống về phía bên phải là dấu hiệu cho thấy người này đang dùng bộ lọc cảm giác nghĩa là cảm xúc và tình cảm. Khác với thị giác và thính giác, chuyển động mắt thuộc về cảm giác không có sự phân biệt giữa việc nhớ lại hay tạo dựng hình ảnh; tất cả chỉ là cảm xúc.

Sau đây là một số điểm bạn có thể nhận dạng suy nghĩ của người đối diện qua ánh mắt:

## 1. Đôi mắt biết cười

Từ xưa các cụ đã thường nhấn mạnh vẻ đẹp của một cô gái qua cụm từ "đôi mắt biết cười". Các nhà khoa học cũng cho biết, nụ cười chân thành thường bắt đầu từ đôi mắt. Khi chúng ta hạnh phúc, vùng da quanh mắt sẽ được nâng cao lên, còn những "nụ cười xã giao" thường chỉ xuất hiện ở môi, không ảnh hưởng đến mắt.

Như vậy một nụ cười chân thật là nụ cười có thể làm biến đổi cả ánh mắt.

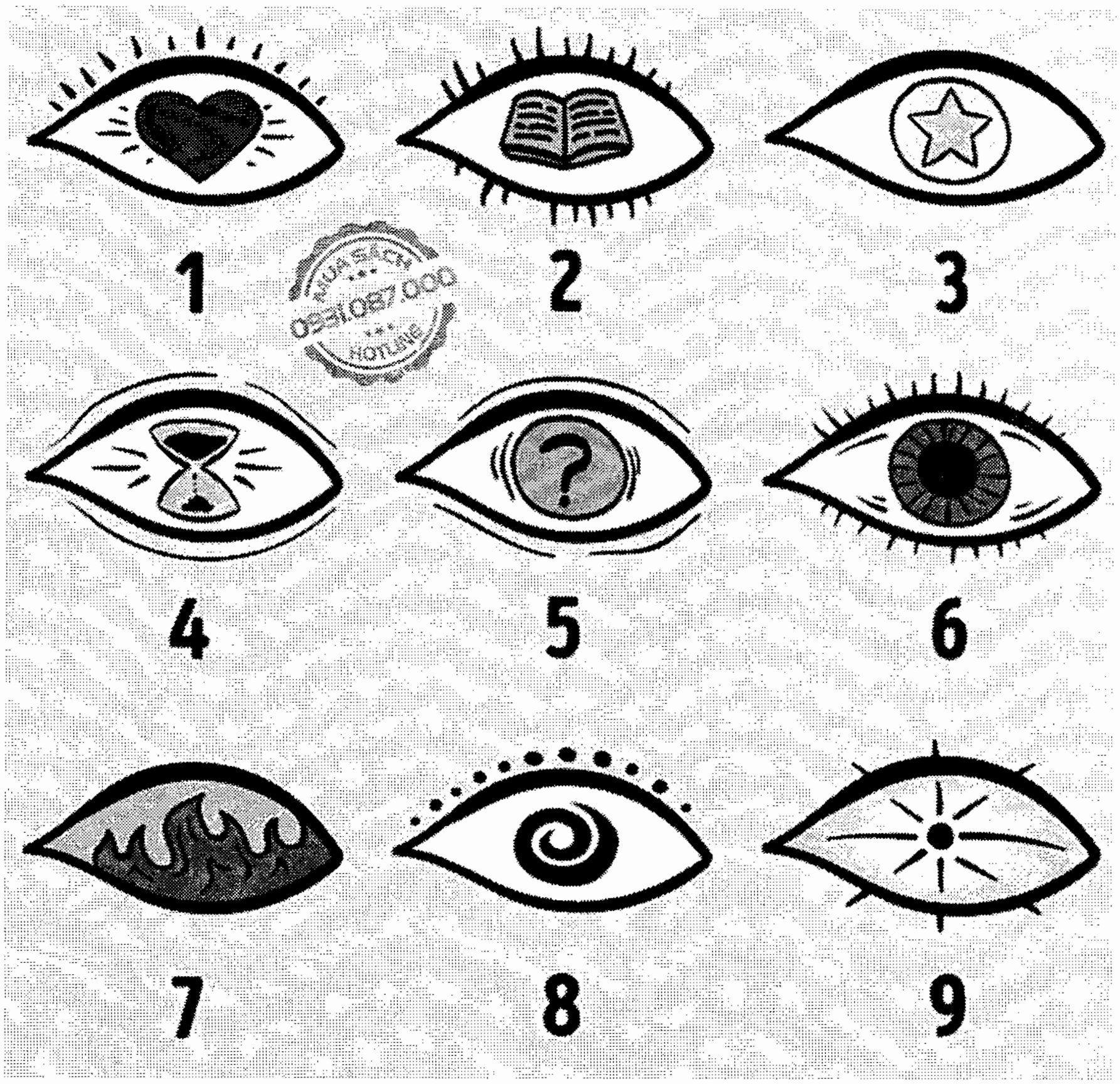
## 2. Chớp mắt liên tục

Tin nhận định từ các chuyên gia tâm lý và ngôn ngữ cơ thể, khi con người căng thẳng hoặc bối rối thì tần số chớp mắt sẽ tăng lên. Bạn có thể quan sát ánh mắt để nhận biết tâm thế của người đối diện. Hành vi này thường được đánh đồng với thói quen của những kẻ dối trá, mặc dù quan niệm này cũng chẳng mấy chính xác.

Một nụ cười chân thật là nụ cười có thể làm biến đổi cả ánh mắt

## 3. Ánh mắt toan tính

Khi ánh mắt của một người nào đó di chuyển từ bên này sang bên kia hoặc nhìn xuống thì đó là dấu hiệu cho thấy họ đang trong quá trình xử lý thông tin. Tuy nhiên, trong các buổi phỏng vấn xin việc, ánh mắt này của các ứng viên thường bị đánh giá là dấu hiệu của sự gian dối hoặc đang che đậy điều gì đó. Vì vậy, hãy chú ý đừng đánh mắt quá nhiều trong khi giao tiếp với người khác.




Đôi mắt biết nói

### 4. Ánh mắt ngại ngùng

Nhiều người thường né tránh giao tiếp bằng mắt với người đối diện trong cuộc nói chuyện và thường bị cho là có dấu hiệu gian dối, không đáng tin cậy. Thông tin thực tế cho thấy, điều nay không phải lúc nào cũng chính xác.

Một số người có thể do thiếu tự tin nên mới lảng tránh hoặc không dám nhìn thẳng. Đôi khi đó là biểu hiện của sự ngại ngần, căng thẳng hoặc buồn chán.

### 5. Nhắm mắt khi nói

Thông tin từ các chuyên gia tâm lý và ngôn ngữ cơ thể cho biết, con người khi nhắm mắt hoặc dùng tay che mắt, hạ mí mắt khi nói là biểu hiện cho thấy đang cố gắng ngăn chặn những điều không muốn nghe.

### 6. Ánh mắt thờ ơ

Những người có ánh nhìn xa xăm, trống rỗng, thậm chí không chớp mắt khi nghe bạn nói. Một dấu hiệu rõ ràng của sự nhàm chán đối với câu chuyện của bạn là khi người nghe ngước mắt lên hoặc đưa ánh mắt sang phải.

### 7. Mắt nheo

Nheo mắt hoặc thu nhỏ mắt cho thấy sự khó chịu, căng thẳng và thậm chí là giận dữ. Nếu bạn nhận được cái nheo mắt của người người đối diện khi nói ra thông tin gì đó thì có thể họ đang nghi ngờ lời bạn nói, không đồng ý hoặc không hiểu hết thông điệp bạn truyền tải.

Xem thêm: Thấu hiểu khách hàng nhờ phần mềm quản lý bán hàng thông minh

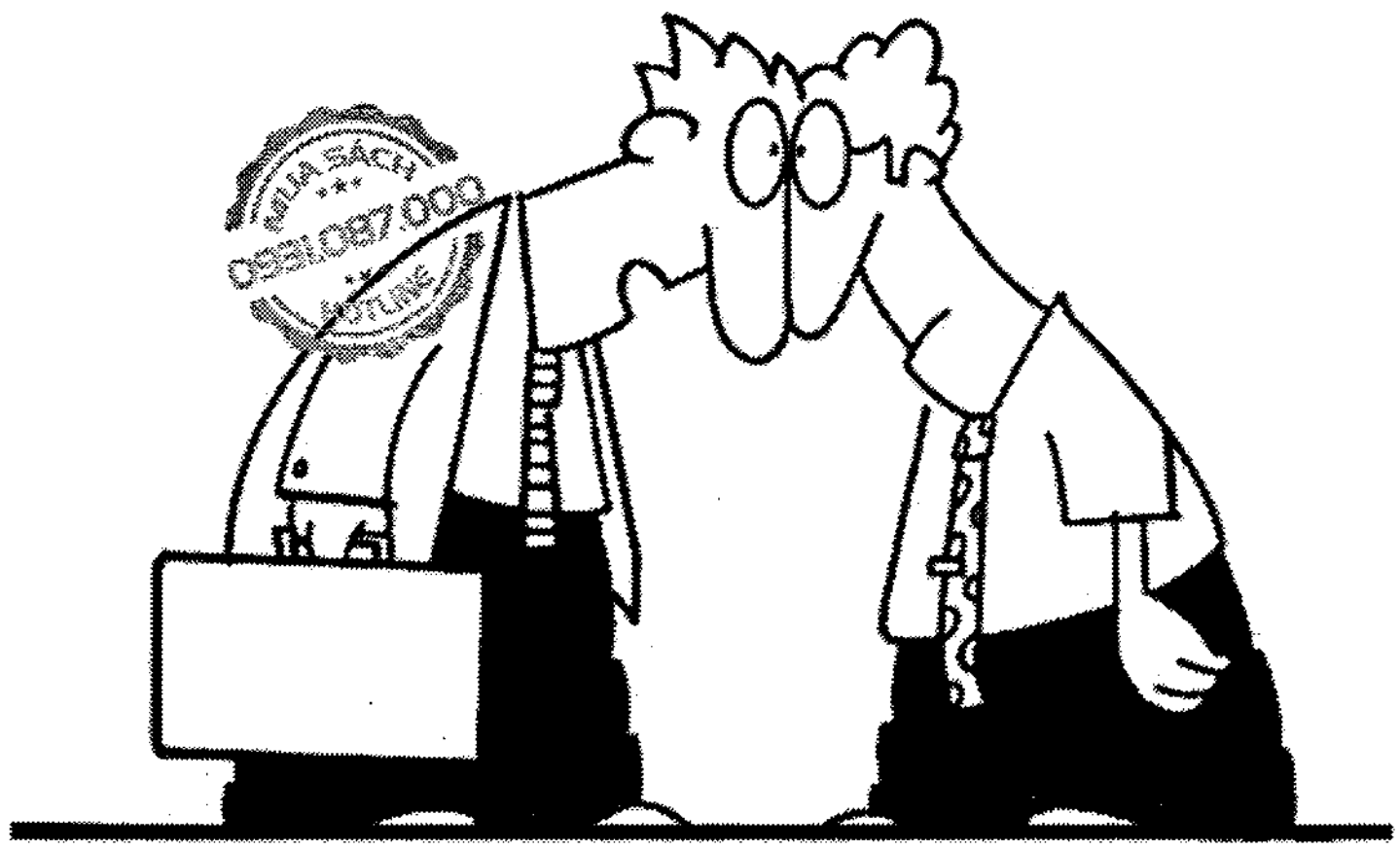
**8. Ánh mắt hứng thú, quan tâm**

Nếu khi đưa ra một lời nào đó mà nhận được ánh mắt có vẻ như tròng giãn ra chứng tỏ người đó đang quan tâm và hứng thú với điều bạn nói.

**9. Ánh mắt như sáng ra**

Đó là biểu hiện của một người nào đó hạnh phúc khi nghe bạn nói. Khi hạnh phúc thì trông họ giống như có tia sáng phát ra. Nếu bạn bắt gặp ánh mắt của ai đó bỗng dưng long lanh hơn hẳn so với bình thường thì có thể đó là dấu hiệu cho thấy họ đang thích thú với điều bạn nói.

Khi người ta suy nghĩ – không phải nhìn ngắm sự vật chung quanh mà đi sâu vào tâm trí để ghi nhớ, suy xét một điều gì đó, hoặc đưa ra quyết định – mắt họ thường chuyển động. Chuyển động của mắt có liên quan đến hệ thần kinh. Chúng cho biết người kia đang suy nghĩ như thế nào, bộ não xử lý những suy nghĩ này dưới dạng nào: Hình ảnh, âm thanh, ngôn từ hay cảm xúc.




*Tôi đã đọc đâu đó rằng giao tiếp bằng mắt là một kỹ năng nghề nghiệp cực kỳ quan trọng*

## Nhận biết suy nghĩ qua ánh mắt

Bằng việc quan sát mắt người đối diện, bạn có thể đọc được tâm trí của người đó: Không phải họ nghĩ gì mà họ là đang nghĩ như thế nào. Điều chỉnh ngôn ngữ của bạn theo quan sát này, và bạn có thể hướng một người từ trạng thái tư duy không hiệu quả sang trạng thái hiệu quả hơn. Bởi thường người ta hoàn toàn không ý thức về xu hướng bản thân, thế nên bạn xuất hiện như một người có khả năng đọc được suy nghĩ của người khác, chỉ nhờ dựa vào những dấu hiệu bạn nhận được. "Anh cứ như đi guốc trong bụng tôi vậy", họ sẽ nói một cách đầy ngạc nhiên và hài lòng vì tìm được một người hiểu mình.

Nếu bạn nói chuyện với người khác theo cách mà họ tự nói chuyện với chính mình, bạn sẽ được lắng nghe, tin tưởng và chắc chắn là được tôn trọng.

# CHƯƠNG VII

# KẺ LỪA ĐẢO

—

# CHƯƠNG VII: KẺ LỪA ĐẢO RẤT HAM HỌC HỎI VÀ AM HIỂU VỀ CHUYÊN NGHÀNH.

## 1. Xu hướng hành xử theo hoàn cảnh của con người

- Xu hướng đám đông, bầy đàn
- Xu hướng sợ mất mát
- Xu hướng ham muốn
- Xu hướng tự do
- Xu hướng sợ cơ quan hành pháp
- Xu hướng tin vào hệ thống, quy trình
- Xu hướng tin vào những gì ngẫu nhiên, bản thân họ chủ động
- Xu hướng tin những gì bên ngoài

## 2. Phương pháp điều khiển người khác

### 2.1. Phương pháp phục tùng:

Thông qua ma lực tự biểu hiện mình mà giành được sự quý mến của người khác. Chủ yếu là dùng lời nói, hành động giống như người khác để giành được sự tin tưởng. Ở một số đơn vị, người có vị trí thấp thường phục tùng người có vị trí cao để được thăng, thưởng. Phương pháp đó cũng có thể giành được sự quan tâm của cấp trên.

### 2.2. Phương pháp uy hiếp:

Tin tưởng bản thân có sức mạnh uy hiếp đối phương. Vả lại căn cứ vào từng thời gian và trường hợp, lực lượng đó nhất định có tác dụng. Lực lượng đó nhất định khiến đối phương sợ hãi, đồng thời đối phương sẽ không có cách nào giải thoát khỏi lực lượng đó. Người có địa vị càng cao càng dễ sử dụng phương pháp này. Đương nhiên người ở vị trí thấp cũng có thể chờ thời cơ sử dụng phương pháp này, cũng giống như trẻ em khóc đòi đồ chơi, công nhân bãi công giành được sự đãi ngộ.

**2.3. Phương pháp tự tuyên truyền:**

Phương pháp này thông qua năng lực tự biểu hiện của bản thân mà giành được sự tôn trọng và thân thiện của đối phương. Những người ở vị trí cao thường dùng phương pháp này để cấp dưới phục tùng theo mình hoặc là người ở vị trí thấp thường dùng phương pháp này để tự tiến cử mình lên cấp trên. Nhưng lúc chứng minh bản thân có khả năng, mấu chốt là không nên ngạo mạn mà nên biểu hiện để cho người ta có cảm giác dễ chịu.

**2.4. Phương pháp mô phạm:**

Đó là phương pháp tự mình biểu hiện nhân cách hoàn thiện và tinh thần đạo nghĩa. Nó thông qua sự tìm tòi lòng trung thành của đối phương và bản thân biểu hiện sự hy sinh. Một số nhà cách mạng, lãnh tụ tôn giáo, các nhà chính trị lớn đều dùng phương pháp này.

**2.5. Phương pháp kích động lòng thương cảm:**

Đó là cách dùng sự mềm yếu của bản thân để đối phương đồng cảm, đồng thời có thể giành được sự giúp đỡ của đối phương. Nhưng đồng thời với sự giúp đỡ của đối phương, lòng tự tôn của bản thân sẽ bị động chạm.

**3. Điều khiển hành vi là điều khiển cảm xúc.**

Những kẻ lừa đảo là bậc thầy trong việc nắm bắt và điều khiển cảm xúc của người khác, một khi đã điều khiển được cảm xúc thì hành vi của họ cũng vì thế được điều khiển theo. Muốn điều khiển cảm xúc trước hết bạn cần hiểu rõ về cảm xúc.

# 6 LOẠI CẢM XÚC CƠ BẢN

**Trong suốt những năm 1970, nhà Tâm lý học Paul Eckman đã xác định được 6 loại cảm xúc cơ bản mà ông cho rằng đã được trải qua trong tất cả các nền văn hóa. Những cảm xúc được ông tìm ra là :**

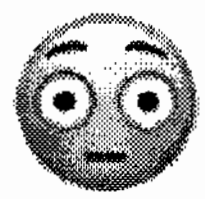
Hạnh phúc

Nỗi buồn

Sợ hãi

Ghê tởm

Giận dữ


Ngạc nhiên

## 3.1. Hạnh phúc

Trong tất cả các loại cảm xúc khác nhau, hạnh phúc có chiều hướng được mọi người phấn đấu đạt được nhất. Hạnh phúc được định nghĩa là một trạng thái cảm xúc dễ chịu mà đặc trưng bởi cảm giác của sự mãn nguyện, niềm vui, hài lòng, thỏa mãn và sự khỏe mạnh. Nghiên cứu về hạnh phúc đã tăng lên đáng kể từ những năm 1960 trong một số môn học, bao gồm một phân ngành của tâm lý học được biết đến là tâm lý học tích cực (positive psychology).

Loại cảm xúc này đôi khi được thể hiện qua:

- Biểu hiện của khuôn mặt như nụ cười.
- Ngôn ngữ cơ thể như là tư thế thoải mái.
- Giọng nói dịu dàng, vui vẻ.

Trong khi hạnh phúc được xem là một trong những cảm xúc cơ bản của con người, thì những điều chúng ta nghĩ sẽ tạo ra hạnh phúc có xu hướng bị ảnh hưởng nặng nề bởi văn hóa. Ví dụ, những ảnh hưởng của văn hóa đại chúng có xu hướng nhấn mạnh rằng việc đạt được một điều nhất định như mua một ngôi nhà hoặc có một công việc với mức lương cao sẽ dẫn đến hạnh phúc. Thực tế, những gì góp phần tạo nên niềm hạnh phúc thường rất phức tạp và mang tính cá nhân cao.

Từ lâu mọi người đã tin rằng hạnh phúc và sức khỏe có sự liên kết với nhau, và nghiên cứu đã ủng hộ ý kiến ấy rằng hạnh phúc có thể đóng một vai trò trong sức khỏe thể chất lẫn tinh thần. Hạnh phúc được gắn liền với hàng loạt kết quả bao gồm việc tăng tuổi thọ và tăng sự thỏa mãn trong hôn nhân.

Ngược lại, sự bất hạnh có mối liên quan đến hàng loạt các kết quả của tình trạng sức khỏe kém. Ví dụ, căng thẳng, lo âu, trầm cảm và cô đơn đều có liên quan tới việc giảm khả năng miễn dịch, tăng khả năng mắc các bệnh viêm và giảm tuổi thọ trung bình.

### 3.2. Nỗi buồn

Buồn là một loại cảm xúc khác, thường được định nghĩa là trạng thái cảm xúc nhất thời, đặc trưng bởi cảm giác thất vọng, đau buồn, tuyệt vọng, mất hứng thú và tâm trạng chán nản.

Giống như các loại cảm xúc khác, nỗi buồn là điều mà tất cả mọi người đôi lúc trải qua. Trong một số trường hợp, người ta có thể trải qua nỗi buồn trong thời gian kéo dài và nghiêm trọng mà có thể dẫn đến trầm cảm.

Nỗi buồn có thể được thể hiện qua một số phương thức:

- Tâm trạng chán nản
- Sự trầm lặng
- Sự thờ ơ
- Cô lập bản thân với những người khác
- Khóc

Việc phân loại và mức độ nghiêm trọng của nỗi buồn có thể khác nhau tùy thuộc vào nguyên nhân gốc rễ và cách mọi người đối mặt với cảm xúc cũng có thể khác nhau.

Nỗi buồn có thể khiến mọi người sử dụng các cơ chế đối phó như tránh xa người khác, tự điều trị và nghiền ngẫm những suy nghĩ tiêu cực. Những hành vi như vậy có thể làm tăng thêm cảm giác buồn bã và kéo dài khoảng thời gian.

### 3.3. Sợ hãi

Sợ hãi là một cảm xúc mạnh mẽ có thể đóng vai trò quan trọng trong sự sống còn. Khi bạn đối mặt với một số nguy hiểm và cảm thấy sợ, bạn sẽ trải qua những gì được gọi là phản ứng đánh hay tránh (còn được biết đến là phản ứng căng thẳng cấp tính). Cơ bắp của bạn sẽ căng ra, nhịp tim và nhịp thở tăng và tâm trí của bạn sẽ trở nên cảnh giác hơn, thúc đẩy cơ thể bạn chạy xa khỏi sự nguy hiểm hoặc đứng lên và chống lại. Phản ứng này giúp đảm bảo rằng bạn chuẩn bị sẵn sàng để đối mặt với các mối đe dọa trong môi trường sống của mình.

Những biểu hiện của loại cảm xúc này gồm có:

- Biểu cảm khuôn mặt như mở to mắt và thu cằm lại.
- Cố gắng che giấu hoặc chối bỏ những mối đe dọa.
- Những phản ứng sinh lý như thở gấp và tim đập mạnh.

Tất nhiên, không phải ai cũng trải qua nỗi sợ theo cùng một cách. Một số người có thể rất nhạy cảm với nỗi sợ và một vài tình huống hoặc đối tượng nhất định có thể có khả năng gây ra cảm xúc sợ hãi hơn.

Sợ hãi là phản ứng cảm xúc đối với một mối đe dọa tức thì. Chúng ta có thể hình thành một phản ứng tương tự đối với những mối đe dọa có thể đoán trước hoặc thậm chí là những suy nghĩ của chúng ta về những nguy cơ tiềm ẩn và đây gọi là lo âu. Ví dụ, hội chứng sợ xã hội (Social anxiety), có liên quan đến nỗi sợ các tình huống xã hội.

Mặt khác, một số người lại tìm kiếm các tình huống gây sợ hãi. Những môn thể thao mạo hiểm và những trò cảm giác mạnh khác có thể gây ra sự sợ hãi, nhưng một số người dường như cảm thấy sảng khoái và thậm chí còn thích thú với những cảm giác này.

Tiếp xúc nhiều lần với một đối tượng hoặc tình huống sợ hãi có thể dẫn đến sự quen thuộc và thích nghi, điều này có thể làm giảm cảm xúc sợ hãi và lo âu. Đây là ý tưởng đằng sau liệu pháp phơi nhiễm, mà mọi người dần dần tiếp xúc với những thứ khiến họ sợ hãi một cách có kiểm soát và an toàn. Dần dần, nỗi sợ sẽ giảm đi.

### 3.4. Ghê tởm

Ghê tởm là một trong sáu cảm xúc cơ bản ban đầu được mô tả bởi Eckman. Ghê tởm được thể hiện qua một số cách thức như:

- Tránh xa đối tượng gây ghê tởm
- Phản ứng thể lý như buồn nôn hoặc ói mửa
- Biểu cảm khuôn mặt như nhăn mũi và môi trên cong lên

Cảm giác ghê tởm có thể bắt nguồn từ nhiều thứ, bao gồm vị, cảnh tượng và mùi gây khó chịu. Những nhà nghiên cứu tin rằng cảm xúc này phát triển như một phản ứng đối với thức ăn có thể gây hại hoặc gây tử vong. Ví dụ, khi mọi người ngửi hoặc nếm thử thức ăn bị ôi thiu, cảm giác ghê tởm là một phản ứng điển hình.

Vệ sinh kém, sự nhiễm trùng, máu, sự thối rữa và cái chết cũng có thể gây ra phản ứng ghê tởm. Điều này chính là cách giúp cơ thể tránh khỏi những thứ có thể mang đến bệnh truyền nhiễm. Mọi người cũng có thể trải qua sự ghê tởm về đạo đức khi họ quan sát những người khác thực hiện những hành vi mà họ cảm thấy khó chịu, vô đạo đức hoặc xấu xa.

### 3.5. Giận dữ

Giận dữ có thể là một cảm xúc đặc biệt mạnh mẽ đặc trưng bởi cảm giác thù địch, kích động, thất vọng và sự phản kháng đối với những người khác. Giống với cảm giác sợ hãi, giận dữ có thể là một phần trong phản ứng đánh hay tránh (fight or flight response) của cơ thể. Khi một mối đe dọa gây ra cảm giác giận dữ, bạn có thể sẵn sàng chiến đấu với nguy hiểm và bảo vệ chính bản thân mình.

**Sự giận dữ thường được thể hiện qua:**

- Biểu cảm khuôn mặt như cau mày và trừng mắt.
- Ngôn ngữ cơ thể như là tư thế đứng nặng nề hoặc né tránh một số người.
- Giọng nói như là nói chuyện cộc cằn hoặc la hét.
- Phản ứng sinh lý như là đổ mồ hôi hoặc đỏ mặt.
- Những hành vi gây hấn như đánh, đá, hoặc ném đồ vật.

Trong khi sự giận dữ thường được xem như là một cảm xúc tiêu cực, nó thỉnh thoảng có thể là một điều tốt. Nó có thể mang tính xây dựng trong việc làm rõ nhu cầu của bạn trong một mối quan hệ và nó cũng có thể thúc đẩy bạn hành động và tìm kiếm giải pháp đối với những thứ đang làm phiền bạn.

Tuy nhiên, sự giận dữ có thể trở thành một vấn đề, khi nó quá mức hoặc được thể hiện theo những cách không lành mạnh, nguy hiểm hoặc gây hại cho những người khác. Sự giận dữ không kiểm soát có thể nhanh chóng chuyển sang sự gây hấn, lạm dụng và bạo lực.

Loại cảm xúc này có thể có những hậu quả cả về tinh thần lẫn thể chất. Sự giận dữ không có kiểm soát có thể gây khó khăn cho việc thực hiện những quyết định lý trí và thậm chí có thể có sự ảnh hưởng đến sức khỏe thể chất của bạn.

Sự tức giận có liên quan đến các bệnh mạch vành và bệnh tiểu đường. Nó cũng có thể liên quan đến những hành vi gây ra những rủi ro cho sức khỏe như lái xe hung hăng, uống rượu và hút thuốc.

### 3.6. Ngạc nhiên

Ngạc nhiên là một trong sáu loại cảm xúc cơ bản được mô tả bởi Eckman. Sự bất ngờ thường diễn ra rất ngắn và được đặc trưng bởi phản ứng sinh lý như là giật mình sau những điều diễn ra bất ngờ.

Loại cảm xúc này có thể tích cực, tiêu cực hoặc trung tính. Ví dụ, về một sự bất ngờ khó chịu, có thể kể đến một số người nhảy ra từ phía sau một cái cây và dọa bạn khi bạn đi đến xe của mình vào ban đêm. Một ví dụ về sự ngạc nhiên dễ chịu là về đến

nhà và thấy những người bạn thân thiết của mình đang tụ họp lại để chúc mừng sinh nhật bạn.

Sự ngạc nhiên thường được diễn tả bởi:

- Biểu cảm khuôn mặt như là nhướng mày, mở to mắt và miệng mở rộng
- Phản ứng thể lý như là nhảy lùi lại phía sau
- Những phản ứng bằng miệng như la hét, thét lên và nín lặng

Ngạc nhiên là một loại cảm xúc có thể gây ra phản ứng đánh hay tránh (fight or flight response) . Khi giật mình, mọi người có thể sản sinh ra hóc môn adrenaline để giúp cho cơ thể chuẩn bị sẵn sàng để chống lại hoặc chạy trốn.

Ngạc nhiên có thể có những tác động quan trọng đến hành vi của con người. Ví dụ, nghiên cứu đã chỉ ra rằng mọi người có xu hướng chú ý nhiều đến những sự kiện xảy ra bất ngờ. Đó là lý do tại sao những sự kiện bất ngờ và khác thường trong tin tức thường có xu hướng nổi bật và dễ gây sự chú ý trong trí nhớ hơn là những điều khác. Nghiên cứu cũng phát hiện ra rằng mọi người có xu hướng bị ảnh hưởng nhiều bởi những cuộc tranh luận bất ngờ và học được nhiều điều từ những thông tin bất ngờ ấy.

### 3.7. Các loại cảm xúc khác

Sáu loại cảm xúc cơ bản được mô tả bởi Eckman chỉ là một phần của nhiều loại cảm xúc khác nhau mà mọi người có khả năng sẽ trải qua. Học thuyết của Eckman chỉ ra rằng những cảm xúc cốt lõi này rất phổ biến khắp các nền văn hóa trên toàn thế giới. Tuy nhiên, những học thuyết khác và nghiên cứu mới tiếp tục phát hiện ra nhiều loại cảm xúc khác nhau và cách chúng được phân loại.

Eckman sau đó đã thêm một số loại cảm xúc khác vào danh sách của ông ấy nhưng cho rằng những cảm xúc này không giống với sáu loại cảm xúc ban đầu của ông, không phải tất cả các loại cảm xúc này đều có thể được mã hóa thông qua biểu cảm khuôn mặt. Một số loại cảm xúc ông ấy đã phát hiện ra sau đó:

- Cảm giác thích thú
- Cảm giác mãn nguyện
- Cảm giác phấn khích
- Cảm giác khinh thường
- Cảm giác bối rối
- Cảm giác khuây khỏa
- Cảm giác tự hào về thành tựu
- Cảm giác tội lỗi
- Cảm giác hài lòng
- Cảm giác xấu hổ

Những học thuyết cảm xúc khác

Cũng như nhiều khái niệm trong tâm lý học, không phải tất cả các nhà lý thuyết đều đồng ý với cách phân loại các cảm xúc hoặc các loại cảm xúc cơ bản thật sự là gì. Trong khi học thuyết của Eckman là một trong những học thuyết nổi tiếng, những nhà lý thuyết khác đã đưa ra những quan điểm riêng của họ về các loại cảm xúc đã tạo ra những trải nghiệm cốt lõi của con người.

Ví dụ, một số nhà nghiên cứu đã cho rằng chỉ có hai hoặc ba loại cảm xúc cơ bản. Những nhà nghiên cứu khác cho rằng các loại cảm xúc tồn tại theo một thứ bậc. Các loại cảm xúc cấp một như tình yêu, vui mừng, ngạc nhiên, giận dữ và buồn bã có thể được chia nhỏ thành những cảm xúc cấp hai. Ví dụ, tình yêu, bao

hàm các loại cảm xúc cấp hai như là cảm giác yêu mến và niềm khao khát mãnh liệt.

Những loại cảm xúc cấp hai này có thể được chia nhỏ ra thành các loại cảm xúc cấp ba. Cảm xúc cấp hai của cảm giác yêu mến bao gồm các cảm xúc cấp ba như là sự yêu thích, quan tâm, lòng trắc ẩn và lòng nhân hậu.

Một cuộc nghiên cứu gần đây cho rằng có ít nhất 27 loại cảm xúc khác nhau, tất cả đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Sau khi phân tích phản ứng của hơn 800 nam giới với hơn 2000 đoạn video, những nhà nghiên cứu đã tạo ra một bản đồ tương tác để chứng minh những loại cảm xúc này có liên quan với nhau như thế nào.

"Chúng tôi đã phát hiện có tới 27 cảm xúc khác nhau, chứ không phải là sáu, thực sự cần thiết để giải thích cách mà hàng trăm người bộc lộ cảm xúc trong phản ứng đối với từng video" nhà nghiên cứu cấp cao Dacher Keltner, trưởng khoa của Trung tâm Khoa học Greater Good giải thích.

Mặt khác, cảm xúc không phải là những trạng thái xảy ra một cách riêng biệt. Thay vào đó, nghiên cứu cho rằng những sắc thái của cảm xúc và những cảm giác khác nhau này có mối liên hệ mật thiết với nhau.

Alan Cowen, tác giả chính của cuộc nghiên cứu và nghiên cứu sinh về khoa học thần kinh tại UC Berkeley cho rằng việc làm rõ bản chất của cảm xúc có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp các nhà khoa học, nhà tâm lý học và các bác sĩ hiểu thêm về cách cảm xúc thúc đẩy hoạt động của não bộ, hành vi và tâm trạng. Bằng cách xây dựng sự hiểu biết tốt hơn về những trạng thái cảm xúc này, ông ấy hy vọng các nhà nghiên cứu có

thể phát triển những biện pháp điều trị tiên tiến cho căn bệnh tâm thần.

## 4. Các phương pháp điều khiển cảm xúc của người khác.

### 4.1. Đòi hỏi vô lý rồi sau đó đưa ra đề nghị hợp lý hơn.

Đây là chiến thuật thử nghiệm về thời gian để có được điều bạn thực sự muốn. Đơn giản thôi. Nếu muốn điều khiển một ai đó, đầu tiên bạn nên đưa ra một yêu cầu vô lý, chờ cho người ta bác bỏ, và sau đó đưa tiếp một đề nghị hợp lý hơn. Đối với "nạn nhân" của bạn, đề nghị này nghe có vẻ dễ chấp nhận hơn nhiều so với yêu cầu đầu tiên, như cách người bán hàng thường sử dụng.

Ví dụ như, nếu bạn muốn nhân viên mình hôm sau đi làm sớm hơn, bạn chỉ cần nói, "Cậu có ngại làm dự án mới không? Cậu chỉ phải đi làm sớm hơn hai tiếng trong vài tháng tới thôi." Khi nhân viên của bạn lắc đầu, bạn hãy nói, "Ồ, thôi được. Nhưng ngày mai cậu đến sớm để giúp tôi hoàn thành báo cáo được chứ?" Anh ta sẽ chấp nhận dễ dàng hơn nhiều sau khi nghe yêu cầu đầu tiên kia.

### 4.2. Đưa ra một đề nghị khác lạ trước khi đưa ra yêu cầu thực sự của bạn.

Một cách nữa để yêu cầu người khác làm việc gì đó cho bạn là đưa ra những đề nghị khác lạ khiến cho người ta mất cảnh giác và họ không thể suy nghĩ đến việc từ chối. Nếu ngay từ đầu bạn đưa ra những đề nghị thông thường – tiền bạc, đi nhờ xe, giúp làm bài tập về nhà – mọi người thường sẽ từ chối vì não của họ đã được chuẩn bị để tránh những việc đó.

Ví dụ như, nếu bạn muốn đề nghị người đi đường ký tên vào một bản kiến nghị, đầu tiên bạn có thể nhờ họ buộc hộ dây giày

vì bạn bị trẹo lưng và không cúi xuống được. Việc này tạo nên một mối quan hệ giữa bạn và người đó, và họ sẽ ít có khả năng từ chối khi bạn đề nghị họ ký tên.

### 4.3. Gây nên nỗi sợ hãi, và sau đó xoa dịu.

Nếu muốn đạt được mục đích, đầu tiên bạn có thể dọa cho họ thật sợ hãi, sau đó làm cho họ nhẹ nhõm rồi họ sẽ vui lòng cho bạn điều bạn muốn. Mẹo nhỏ này hơi thấp kém, nhưng hiệu quả.

Ví dụ, bạn có thể bảo bạn của bạn, "Cậu biết không? Lúc đang lái xe của cậu, tớ nghe thấy tiếng động rất khủng khiếp, tớ nghĩ động cơ bị hỏng rồi. Nhưng sau đó tớ mới nhận ra tiếng đó phát ra từ radio. – buồn cười không?". Hãy dừng lại và chờ cho cậu ta hoàn hồn rồi bạn mới nói, "Làm mình nhớ đến việc này – không biết cậu có thể lại cho tớ mượn xe vào cuối tuần này không?"

### 4.4. Làm cho người đó cảm thấy tội lỗi.

Đây là một chiến thuật tuyệt vời để đạt được mục đích nếu bạn áp dụng đúng người. Đầu tiên, bạn chọn người sẵn có cảm giác tội lỗi. Sau đó làm cho người đó cảm thấy như thể họ là người cha hoặc người mẹ, hoặc bạn bè hoặc bạn trai không tốt vì không cho bạn thứ bạn muốn, cho dù điều này có kỳ quặc thế nào chăng nữa.

Nếu muốn bố của bạn cảm thấy day dứt, bạn hãy làm cho bố cảm thấy thời thơ ấu của bạn khổ sở vì ông đã không cho bạn có đủ trải nghiệm.

Nếu muốn bạn của bạn thấy áy náy, hãy nhắc cho cô ấy nhớ những điều tốt đẹp mà bạn đã làm cho cô ấy, hoặc tình cờ nhắc đến tất cả những lần cô ấy làm bạn thất vọng.

Nếu muốn bạn trai của bạn thấy tội lỗi, bạn chỉ việc nói, "Thôi được, em cũng chờ đợi việc này rồi", điều này làm anh ta có cảm giác như anh ta luôn làm bạn thất vọng.

**4.5. Dùng cách mua chuộc.**

Mua chuộc là một cách rất hay để có được điều bạn muốn.

Bạn không cần phải hăm dọa ai đó để dùng mẹo này nhằm đạt mục đích. Thậm chí bạn có thể mua chuộc ai đó bằng một thứ chẳng mấy hấp dẫn, hoặc một việc mà đằng nào bạn cũng sẽ làm. Ví dụ như, bạn có thể nhờ bạn giúp mình ôn bài chuẩn bị cho bài kiểm tra toán, và đổi lại bạn sẽ chở cô ấy đến lớp, thậm chí trước đây bạn từng cho cô ấy đi nhờ xe rồi, và đây cũng chẳng phải là lợi ích gì ghê gớm lắm.

Đoán xem người đó muốn gì và cố gắng đáp ứng. Nếu bạn của bạn phải lòng một anh chàng mới vào trường, hãy hứa rằng bạn sẽ lấy được số điện thoại của anh ta cho cô ấy nếu cô ấy làm điều bạn muốn.

Đừng tỏ rõ rằng bạn đang mua chuộc. Chỉ làm sao để người ta thấy rằng bạn đang cố gắng tỏ ra tử tế lại với họ.

**4.6. Đóng vai "nạn nhân".**

Đóng vai "nạn nhân" là một chiến thuật tốt để bạn có điều mình muốn, miễn là đừng đi quá xa.

Chiến thuật này bạn nên dùng ít thôi, tuy nó rất hiệu quả khi làm nhức nhối trái tim của "nạn nhân" nếu được dùng đúng cách. Hãy làm như bạn là một người tuyệt vời, đầy lòng vị tha, mà chẳng hiểu tại sao bao nhiêu tai ương trên đời này lại trút cả lên bạn.

Làm như đang chết lặng. Hãy nói rằng, "Chẳng hiểu sao mình cứ toàn làm sai". Nghe như bạn thực sự không giải thích được tại sao mọi việc lại không được như ý mình.

Hãy nói, "Không sao – mình cũng quen rồi". Điều này làm cho người ta thấy áy náy, như thể những người xung quanh bạn chẳng bao giờ giúp đỡ bạn.

Ra vẻ thảm hại. Nếu bạn của bạn không cho bạn đi nhờ xe qua bên kia thành phố, bạn hãy nói. "Không sao – mình đi bộ cũng được, coi như tập thể dục".

**4.7. Dùng lý lẽ.**

Đối với những người có đầu óc logic, lý lẽ luôn là một cách thuyết phục tốt nhất. Bạn hãy trang bị ít nhất ba lý do giải thích tại sao điều bạn muốn đem lại lợi ích cho bạn, thậm chí cho cả người đó. Hãy nói một cách điềm tĩnh và hợp lý khi trình bày trường hợp của mình và đừng đánh mất thái độ thản nhiên. Để tác động được đến người có đầu óc logic, bạn phải gạt cảm xúc sang một bên, bằng không bạn sẽ không đạt được điều bạn muốn.

Làm như điều bạn muốn là việc hợp lý nhất phải làm. Hãy khiến cho người đó cảm thấy kỳ quặc nếu không nhận ra lý lẽ của bạn mà không cần nói ra.

**4.8. Đừng thoát ra khỏi nhân vật mà bạn đang đóng vai.**

Cho dù dùng phương pháp nào, khi bạn bè, đồng nghiệp hay "nửa kia" của bạn chỉ ra rằng bạn đang dùng chiến thuật chi phối người khác hoặc đang giả vờ rối trí hơn thực tế, bạn đừng bao giờ thừa nhận điều đó là đúng. Thay vào đó, bạn làm ra vẻ như bị tổn thương hơn và nói, "Mình không thể tin được là bạn lại nghĩ

như vậy", điều này khiến người kia càng cảm thấy áy náy và tội nghiệp cho bạn.

Một khi đã thừa nhận là dùng các mánh khóe để chi phối người khác thì bạn sẽ rất khó điều khiển người đó một lần nữa.

**5. Hấp dẫn giới tính - điều khiển giới tính.**

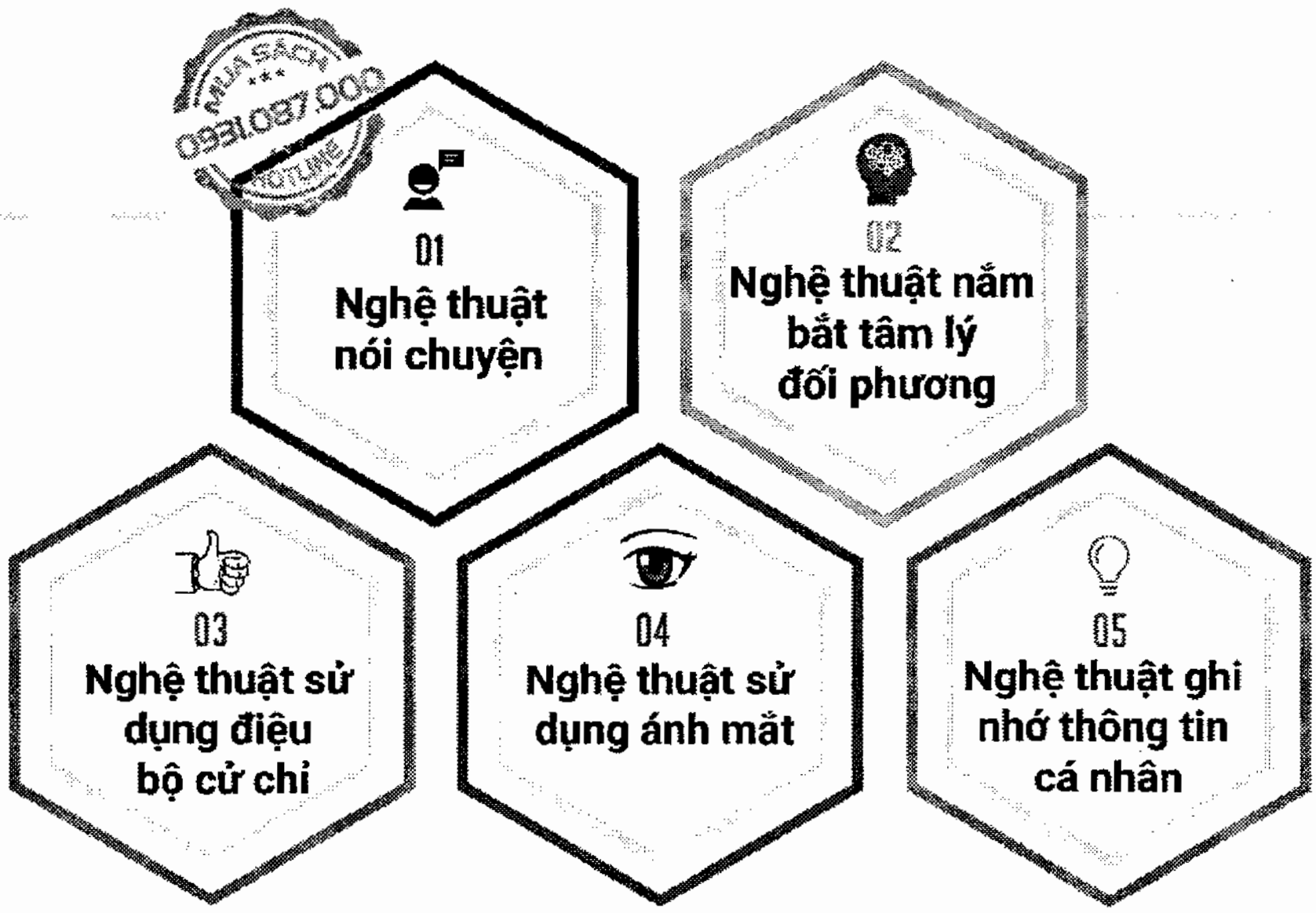
Lấy được cảm tình từ người khác giới là một nghệ thuật, những kẻ lừa đảo có chút nhan sắc là bậc thầy tâm lý nghệ thuật hấp dẫn người khác. Đôi khi đó không phải là tình yêu, tình dục hay tình cảm nam nữ mà đôi khi đó chỉ là tình cảm, thiện cảm khi giao tiếp thông thường.

Cái hấp dẫn nhất đối với người khác và có thể thao túng được họ nó chính là "Duyên thầm". Có những người bề ngoài không hề xinh đẹp cho lắm nhưng lại được rất nhiều chàng trai và cô gái theo đuổi đó chính là người có có "Duyên thầm".

Cái làm nên duyên thầm ở bạn chính là một thế giới nội tâm phong phú, một tâm hồn giàu cảm xúc, dễ nhạy cảm. Tâm hồn đó được thăng hoa thành những điệu bộ, cử chỉ, lời nói vừa hóm hỉnh, thông minh, vừa hợp lý đủ độ, mang sắc thái hồn nhiên tươi mát, dịu dàng, biết gợi cảm mà kín đáo, duyên dáng tế nhị.

Nếu bạn là phái nữ cái dễ làm bạn trở nên vô duyên nhất chính là căn bệnh "nói nhiều", là những điệu bộ cử chí quá suồng sã, tự nhiên mà lạnh băng. Cũng vì thế mà hầu hết các nhà tâm lý học cho rằng sự dịu dàng, kín đáo, nhạy cảm và tế nhị là thuộc tính, đặc trưng của phái nữ. Các chàng trai rất mê các cô gái biết làm hiện cái duyên của mình qua những nét tính cách đó.

Điều khiển giới tính được thực hiện qua các phương pháp và bí quyết




Khi nhìn nhận về vấn đề thì về cơ bản giới tính Nam và giới tính Nữ có cách nhìn nhận và cảm nhận không giống nhau. Giới tính nam thiên về tư duy logic và giới tính nữ thiên về tư duy cảm xúc hơn. Nhưng có thể bạn không biết bên trong những người đàn ông trưởng thành thường "Yếu đuối hơn phụ nữ rất nhiều" không như vẻ bề ngoài của họ thể hiện. Do vậy nếu kẻ lừa đảo là phụ nữ thì về cơ bản dễ dụ dỗ đàn ông hơn bởi đàn ông càng thành đạt thì càng cần một nơi nào đó để xả stress hoặc một nơi nào đó để gửi gắm dựa dẫm về mặt tình cảm. Nhưng họ sẽ không dễ gì bị lún quá sâu vào tình cảm. Nếu là phụ nữ một khi đã bị lún quá sâu về tình cảm thì sẽ rất khó để dứt ra.

**Nghệ thuật ghi nhớ thông tin cá nhân**

Người nói chuyện sẽ khá bất ngờ khi bạn nhớ được những chi tiết rất nhỏ về tính cách, về các vấn đề của cá nhân họ. Sử dụng những chi tiết đó trong câu chuyện giữa hai người sẽ làm họ rất thích thú. Những kẻ lừa đảo là những người rất tinh tế, họ rất

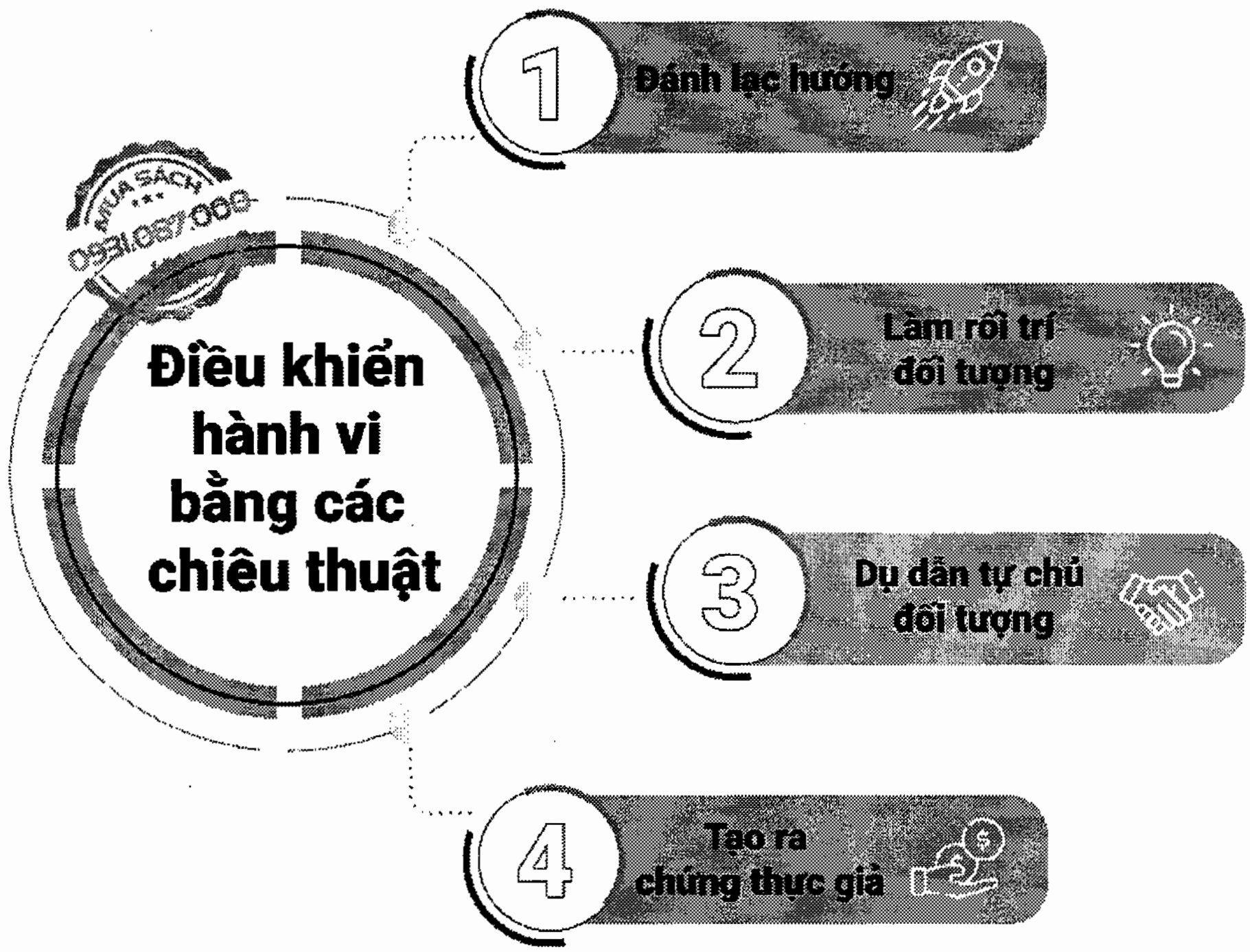
chú ý và quan sát nhớ từng chi tiết về bạn bằng cách thường xuyên suy nghĩ về đối tượng họ có thể ghi nhớ rất lâu các chi tiết đó. Sự thích thú khi nói chuyện dẫn tới niềm tin tuyệt đối.

**Nghệ thuật sử dụng ánh mắt**

Những kẻ lừa đảo rất dễ dàng điều khiển ánh mắt của họ để gây thiện cảm với đối phương bằng các động tác đơn giản.

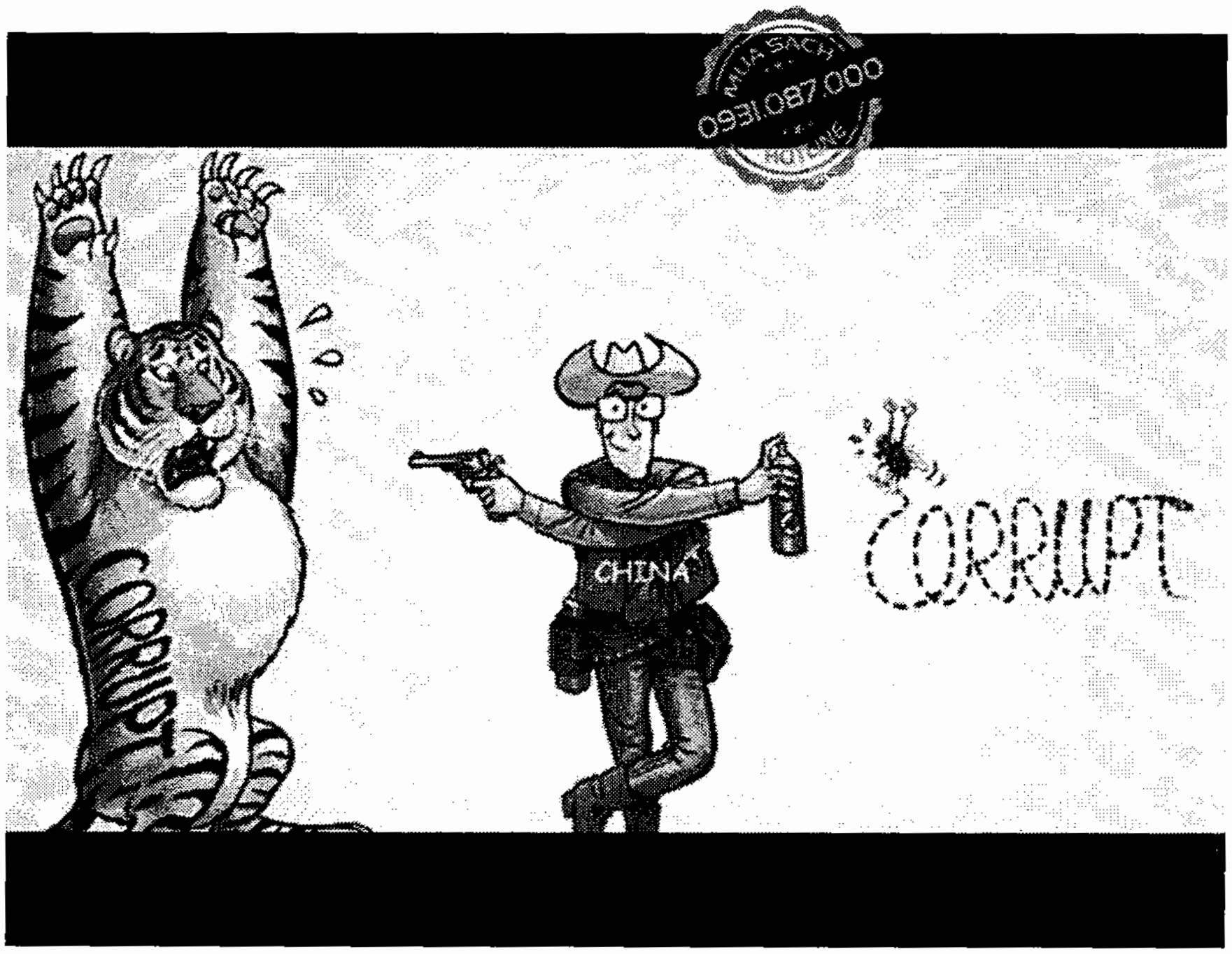
## 6. Tính cách con người và yếu tố tự nhiên.

### Điều khiển hành vi bằng các chiêu thuật




### Đánh lạc hướng

Làm ra vẻ đánh phía Đông, thực chất đánh phía Tây, khiến đối phương mải đối phó với ý đồ giả tưởng để rảnh tay thực hiện kế hoạch của mình - đó chính là cốt lõi của kế sách Giương Đông kích Tây của người Trung Hoa. Những kẻ lừa đảo thường đánh lạc hướng bằng thông tin và hành động để hướng người bị lừa chú ý hoặc hành động theo hướng khác với mục tiêu thực sự của mình. Từ đó rảnh tay thực hiện để kế hoạch của mình thành công.




**Ví dụ 1:**

Cậu bé Hari 15 tuổi lúc đó làm chân loong toong trong một rạp xiếc, nhiệm vụ của cậu là đứng ở trước cửa rạp để chào khách. Vốn là người thông minh và lanh lợi, một hôm cậu xin ông chủ cho mình được bán đồ uống trong rạp. Ông chủ đồng ý với điều kiện không làm ảnh hưởng đến thu nhập của đoàn xiếc. Cậu mua lạc và nước chanh rồi ngồi rang lạc trong nhà, vừa rang lạc cậu vừa cho thêm muối và gia vị vào. Khi mọi việc đã xong, cậu mang lạc đến chỗ người bán vé và rao to: "Mua một vé được tặng một gói lạc rang đây". Khán giả vừa xem xiếc vừa ăn lạc rang, cho đến khi những cơn khát hành hạ họ. Đúng lúc đó cậu bé thông minh mang nước chanh ra bán, tất nhiên là cậu bán hết sạch và thu lời to. Miệng nói là tặng lạc rang, nhưng thực chất là bán vé và nước chanh, đánh vào cái lợi trước mắt, cậu bé đã thành công.

**Ví dụ 2:**

Coca mới và Coca truyền thống

Coca Cola là hãng đồ uống nổi tiếng của Mỹ. Trên thị trường Mỹ việc cạnh tranh trong lĩnh vực này hết sức gay gắt.

Tháng 5/1984, Coca Cola đột nhiên tuyên bố phải thay đổi công thức pha chế cũ đã tồn tại suốt 99 năm, và muốn áp dụng công thức pha chế mới tạo ra. Tin tức truyền đi làm chấn động công chúng, hàng ngàn cú điện thoại và thư kiến nghị phản đối của người tiêu dùng tới tấp gửi đến Cty. Một số cửa hàng bán đồ uống Coca Cola cũng giảm bớt hoặc từ chối tiêu thụ hàng của Cty.

Tình hình này làm cho các đối thủ của Coca - Cola rất vui mừng, họ cho rằng cách làm của Coca Cola là một thất bại to lớn trong lịch sử kinh doanh nước Mỹ, từ đó họ ra sức tuyên truyền, quảng bá, kêu gọi mọi người chuyển sang đồ uống theo công thức truyền thống của các nhãn hiệu cũ. Sau khi tuyên bố thay đổi công thức pha chế đã thu hút được sự quan tâm của rất nhiều người, Coca Cola lại ra một tuyên bố mới: Tôn trọng nhu cầu của khách hàng, Cty sẽ cùng sản xuất cả hai loại công thức cũ và loại công thức mới. Người tiêu dùng ưa thích Coca Cola trên toàn nước Mỹ đều hết sức vui mừng, họ đổ xô đi uống Coca Cola nhãn hiệu cũ, đồng thời cũng tranh nhau mua sản phẩm Coca Cola nhãn hiệu mới để so sánh chất lượng. Chỉ trong một thời gian cơn sốt Coca Cola được dấy lên mạnh mẽ, kéo theo lượng tiêu thụ sản phẩm của Coca Cola tăng thêm 8% so với cùng kỳ năm trước. Mỗi một cổ phiếu của Cty cũng tăng thêm 2,57 USD.

Coca Cola đã thành công nhờ Giương Đông kích Tây. Họ đã khéo léo khi tạo cho các đối thủ cạnh tranh niềm tin tưởng rằng họ đang phải chịu áp lực, tin rằng những sự việc họ đưa ra hoàn toàn là sự thật, để rồi bất ngờ phản công giành thắng lợi một cách hiệu quả và nhanh chóng.

**Rối trí đối tượng**

Con người thường sẽ suy nghĩ thông suốt ở trong tình trạng tỉnh táo, một khi bị rối trí hoặc ở trong những hoàn cảnh không tỉnh táo thì rất dễ bị mắc lừa, khi tỉnh lại thì mọi chuyện đã muộn.

**Ví dụ 1:**

Tôi có một cậu bạn bị dẫn dụ lừa ký hợp đồng bằng một chiêu thuật rất đơn giản. Hôm đó là ngày cậu quyết định có ký hợp đồng hay không thì xảy ra một vấn đề là bố cậu bạn bị tai nạn xe hơi, cậu phải phi ngay vào viện chăm sóc và điện thoại hẹn lại đối tác vào ngày gần nhất. Trong thời gian mải chăm sóc người bị bệnh cậu không còn thời gian nhiều suy nghĩ về hợp đồng. Bên đối tác vừa đến thăm người bệnh vừa đưa ra bản hợp đồng ở ngay tại bệnh viện với lý do đối tác cần về nước sớm. Lúc tâm trí rối bời không nghĩ nhiều và sa vào bẫy của những kẻ lừa đảo.

**Ví dụ 2.**

Hoàng Nam là giám đốc của một công ty xuất khẩu đồ gỗ nội thất và chuẩn bị phải ký một hợp đồng làm ăn với một công ty Trung quốc.

Vào ngày nọ đối tác gợi ý muốn đi sàn nhảy để giải trí, cậu bạn tưởng thật đồng ý đi liền; với những đối tượng được thiết kế sẵn cậu bạn uống rượu và không biết trời đất đâu, tính bốc đồng được dâng lên kịch điểm và đặt bụt ký hợp đồng mà không cần phải suy nghĩ gì. Thật sự sau khi tỉnh lại cũng chỉ nhớ mang máng là mình đã ký vào bản hợp đồng với sự việc đã rồi.

**Dẫn dụ tự chủ đối tượng**

Đây là một dạng hình thức lừa đảo rất cao thủ mà ít người ngờ tới mức độ nham hiểm của phương thức này. Họ muốn ta làm gì thì tìm mọi cách để mình tự thực hiện điều mà họ muốn mình làm.

**Ví dụ:**

Hương là một nhân viên ngân hàng với mức lương ba cọc ba đồng, vào một ngày nọ có một người bạn rủ đi tham gia hội thảo, đầu buổi hội thảo cũng chỉ nói chung chung về các vấn đề sức khỏe, rồi có tham gia một số chương trình đầu tư kích thích người tham gia và tất nhiên Hương không hề có ý định tham gia đầu tư hưởng lợi vì đã đề phòng từ trước.

Thời gian sau bạn của Hương khoe đầu tư lãi mấy trăm triệu, và thời gian sau nữa một người bạn khác cũng khoe như vậy; thấy ham lãi Hương chủ động xin tham gia đầu tư mà không biết đều là những cái bẫy mà tổ chức đó đã giăng ra.

**Tạo ra chứng thực giả**

Nói miệng thì ít ai tin, nhưng khi những đối tượng vô tình để lộ hoặc tự tiết lộ các giấy tờ chứng thực của các cơ quan tổ chức uy tín thì bạn nghĩ sao? Việc xác thực thật giả sẽ mất rất nhiều thời gian và công sức của bạn, hơn nữa với vô số một rừng giấy tờ chứng thực dấu đỏ như vậy làm sao bạn lại không thể không tin cho được.

Tất cả đều được làm giả rất tinh vi từ chất liệu giấy tới mực in. Bạn hãy luôn nhớ "Đến tiền còn làm giả được thì không gì là không thể"

Một hình thức khác tinh vi hơn không chỉ dừng lại ở giấy tờ giả là toàn bộ hệ thống con người, vật lực, văn phòng, tòa nhà cũng đều là giả. Họ có tiền và sẽ sẵn sàng thuê những địa điểm đó tạo ra những vỏ bọc hoành tráng để dụ các con mồi lao vào bẫy. Đôi khi bạn bị những sự choáng ngợp đó và tin ngay vào bẫy mà không hề hay biết.

**7. Nhân tướng học nhận xét như thế nào về người xấu**

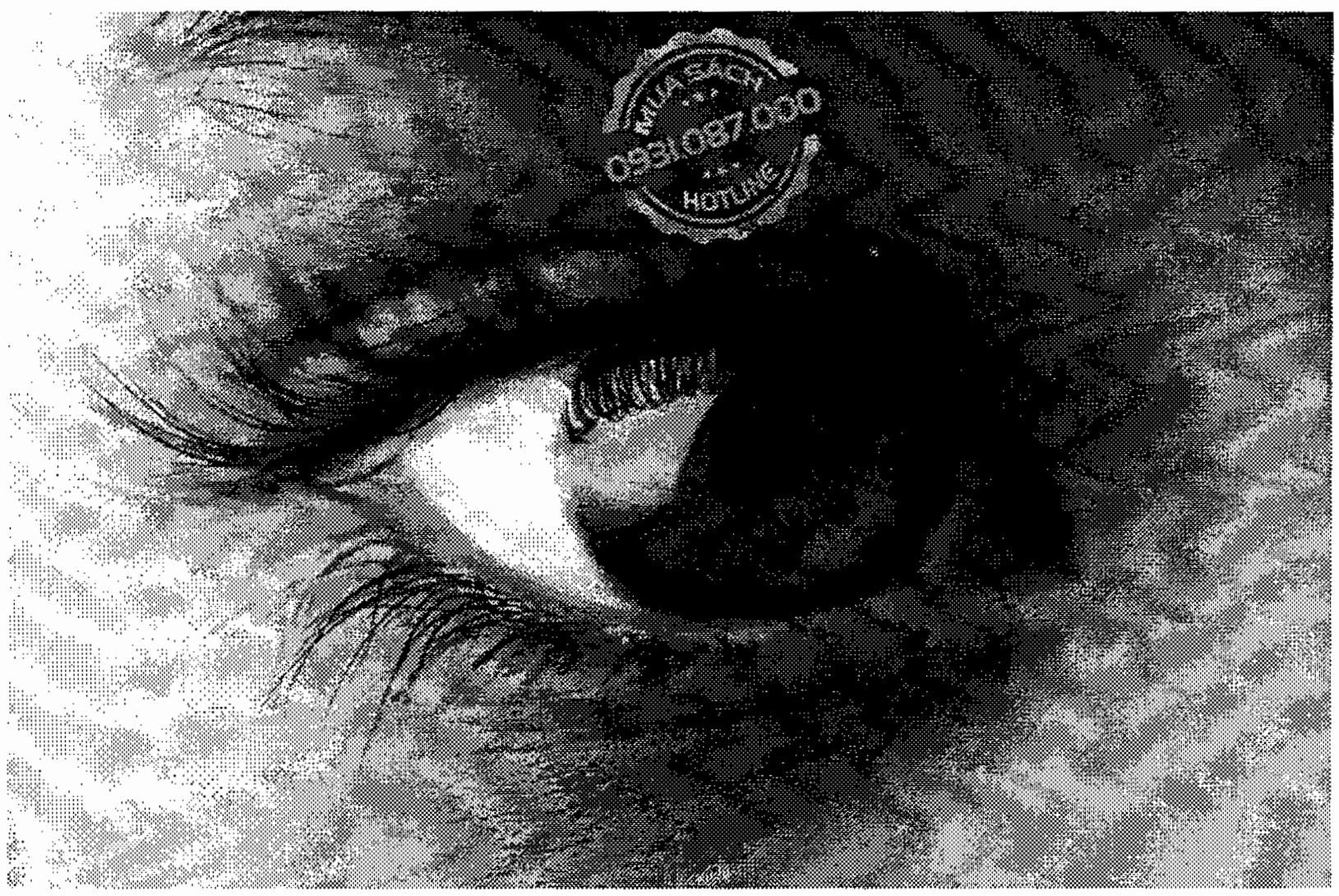
Tâm sinh tướng, những kẻ cả đời sống bằng nghề lừa đảo thì chắc chắn là sẽ lộ ra đặc điểm nhận dạng dù hắn ta có cố tình

che giấu đến mức nào đi chăng nữa. Dựa vào các yếu tố nhân tướng học sau đây bạn có thể đôi phần có thể tự phân biệt được kẻ gian và người ngay.

### 7.1. Dựa vào đôi mắt

Ai cũng biết đôi mắt là cửa sổ tâm hồn, phản ánh thế giới nội tâm của con người. Những người có tính cách đứng đắn, cương trực thì đôi mắt sáng, sắc bén, ánh nhìn thẳng thắn, không bao giờ trốn tránh ánh nhìn của mọi người, còn kẻ gian tà, lừa đảo thì lại có đôi mắt hoàn toàn ngược lại.

Kẻ lừa đảo thường không dám nhìn thẳng vào người đối diện, điều này là minh chứng rõ ràng cho những điều không chính đáng mà người này đang giấu trong lòng. Có thể kẻ này đang chột dạ hoặc cố tình nói dối một vấn đề gì đó nhưng không muốn để người ta phát hiện.




Ánh mắt tà ác, lòng đen trong mắt không ngừng đảo qua đảo lại. Tròng mắt thể hiện nội tâm của một người, nếu tròng mắt nhìn thẳng thì người đó đang tự tin, không có gì phải giấu giếm

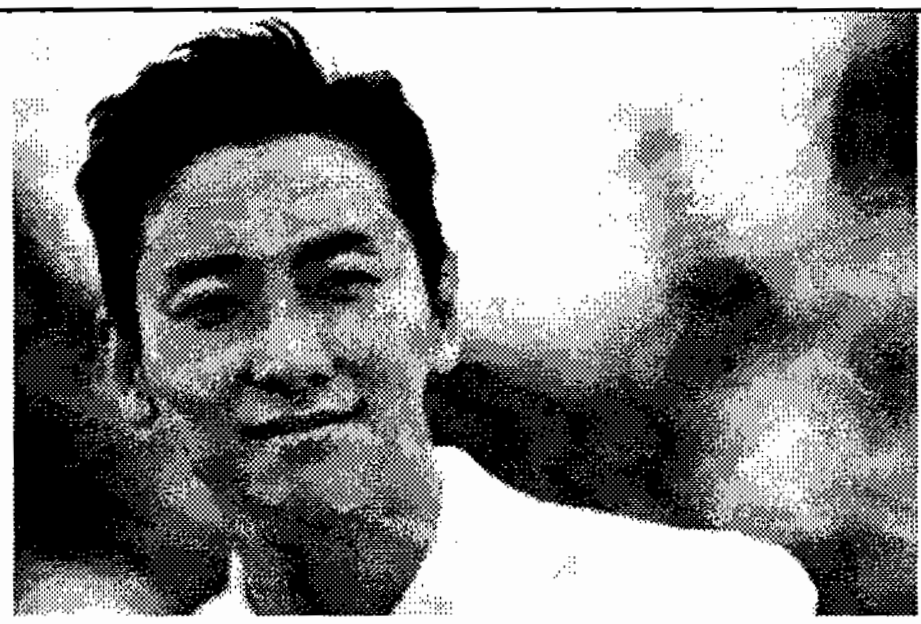
mọi người. Tròng mắt đảo càng nhanh càng chứng tỏ một người đang nói dối hoặc đang lên một kế hoạch nào đó.

Xem tướng kẻ lừa đảo, ta thấy kẻ gian thường có đôi mắt lồi giống như mắt cá. Họ là những người không hay nói thật lòng, dù có nói ra những lời tốt hay không cũng đều có mục đích rõ ràng. Bạn có thể tìm hiểu kĩ hơn về người có đặc điểm này thông qua việc xem tướng mắt lồi.

Ngoài dấu hiệu từ đôi mắt, ta cũng có thể quan sát lông mày của người đối diện để phán đoán xem đó có phải là người đáng tin hay không.

Người có lông mày thưa thớt, dựng ngược hoặc mọc lộn xộn thường là người không coi trọng các quy tắc đạo đức hoặc pháp luật, vì tài lộc có thể làm những việc tổn hại người khác. Đây thường là những kẻ thông minh nhưng không kém phần giảo hoạt.

| | |
|---|---|
| | Lông mày bị đứt hoặc chẻ đuôi tức ở phần giữa hoặc phần đuôi lông mày bị chia thành 2 đoạn hoặc giống như đường chẽ chia lông mày thành hai hay nhiều đường khác nhau. Đây là người bội tín, chơi với bạn thường tranh chấp mọi thứ phần hơn. |



Lông mày ngắn gần như không có đuôi là người không biểu lộ cảm xúc, không trọng tình nghĩa, khó có thể tin tưởng được. Tốt nhất nên thận trọng, không nên quá thân thiết bởi dễ bị thiệt thòi trong mối quan hệ với người này.

Ánh mắt lơ láo bất định, tròng mắt đảo liên tục thường là người tâm bất chính hoặc tư tưởng bất ổn, chơi với ai thường vì lợi ích mới. Nếu thêm khuôn mắt nhỏ ti hí thì càng không nên kết giao bởi khi phải đối mặt với nguy hiểm, khó khăn người này sẽ luôn quay lưng bỏ bạn hoặc nuốt lời hứa.

Xương lông mày nhô cao thường là người hành sự không cần tính đến hậu quả, hành vi thường quyết đoán. Trong tập thể thường là người không bao giờ chịu thiệt thòi, vô tâm vô tình với anh em bạn bè, bởi đối với họ không bao giờ có hai chữ "nghĩa khí".

| | |
|---|---|
| | Mặt lồi, nhãn cầu lộ là người cứng đầu cố chấp, làm việc bất chấp thủ đoạn không màng hậu quả, tính cách tàn bạo, không chịu nhượng bộ, có thể vì một chuyện nhỏ mà đoạn tuyệt với bạn bè. Những người này thường hay bất mãn với ý kiến của người khác, thường dùng ngôn ngữ thô bạo và vũ lực để dọa đối phương. Sống thường hay xung đột với mọi người xung quanh, đa phần thường động chân động tay để thể hiện bất mãm. |

## 7.2. Dựa vào gương mặt

Tâm lý học cho rằng trước khi nói dối, con người ta thường có những cử động vô thức trên gương mặt. Những cử động này là những cử động thiếu tự nhiên, là một tác động vô thức của tâm lý.

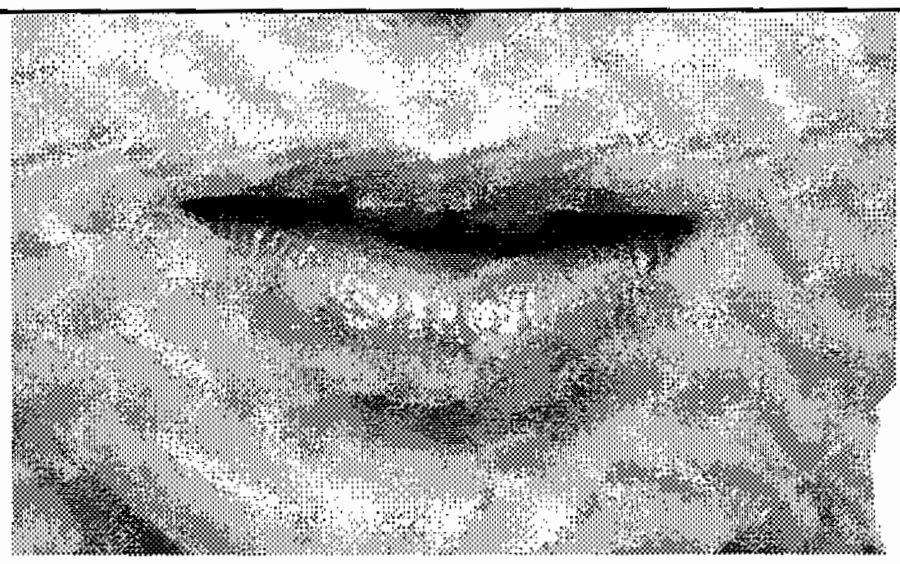
Người có điều giấu giếm trong lòng thường sẽ nhấp môi, cắn môi hoặc liếm môi trước khi nói. Người thực hiện hành vi này đang căng thẳng hoặc lo lắng nên lặp đi lặp lại cử động này để giảm bớt cảm giác bồn chồn.

Ngoài ra, dù có khéo léo đến đâu thì thông thường, kẻ lừa đảo vẫn sẽ có một khoảng khắc để lộ cảm xúc thật của mình. Bạn có thể biết ai là người không nên hợp tác để tránh hao tài tốn của thông qua xem tướng khuôn mặt.

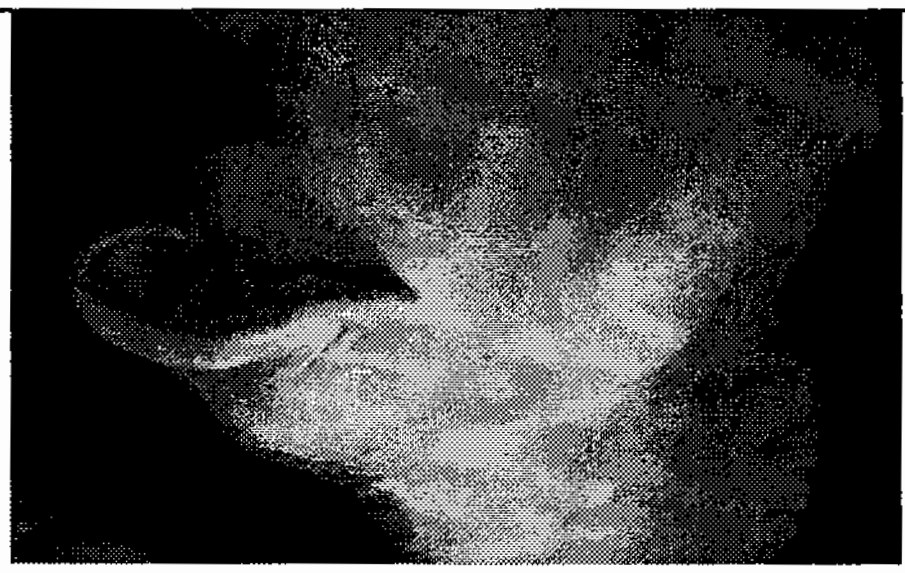
Có thể chính kẻ đó còn không phát hiện ra nhưng nếu chúng ta quan sát kĩ thì vẫn có thể đoán được cảm xúc và suy nghĩ của kẻ đó thông qua những chuyển động của cơ mặt. Những chuyển động đó có thể chứng tỏ kẻ đó đang vui mừng đắc thắng hoặc đang chột dạ lo lắng...

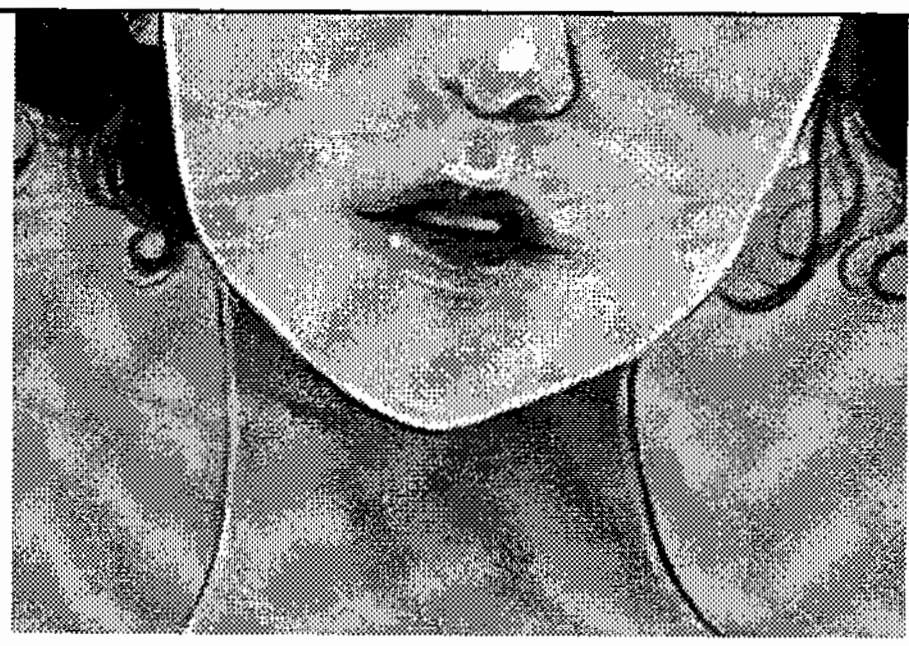
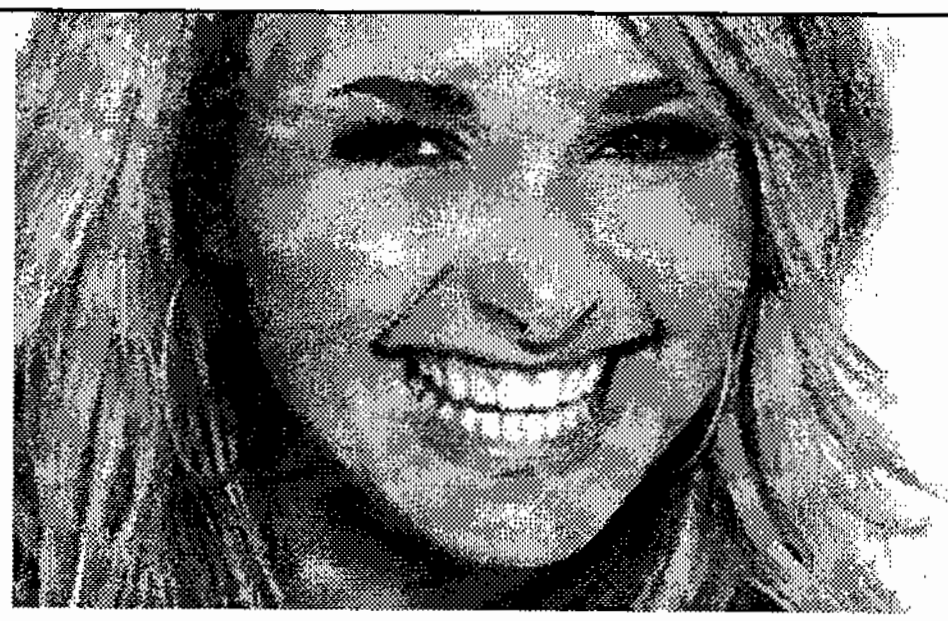
Đặc điểm nhân tướng học để nhận ra kẻ hay nói dối là người có đôi môi mỏng hoặc lệch. Thông thường, lời nói của những người thường không đáng tin, dù là lời hay ý đẹp nhưng không chân thành, rất có thể đó là những lời giả tạo kẻ này cố tình nói ra nhằm thực hiện mục đích không trong sáng.

Khi quen biết những người có đặc điểm này, ta không nên vội vàng tin theo, đồng thời không nên tiết lộ những chuyện bí mật của mình cho người đó.



Môi trên ngắn thu hẹp vào trong là người lòng dạ hẹp hòi, ưa nhiều chuyện, thích bàn chuyện thị phi, lấy câu chuyện làm quà. Những người này thường theo chủ nghĩa cá nhân, chỉ cần có người không để ý đến họ hoặc tỏ ý coi thường họ chắc chắn sẽ bị họ nguyền rủa trách móc. Bình thường đã thế, chẳng may một ngày nào đó bạn lỡ đắc tội với họ thì bạn khó mà chịu được cơn thịnh nộ

| | |
|---|---|
| | và sự trả thù đầy ác ý của họ. |
|  | Xương quai hàm bành to là người chí khí mạnh mẽ, kiên nhẫn bậc thầy, Đây là khuôn mặt điển hình của kẻ vong ân bội nghĩa. Họ là người có thể nuôi tư tưởng báo thù truyền kiếp. Nếu đã thù bạn, họ sẵn sàng chờ đợi thời cơ, thậm chí cho dù là bạn đã xa rời cõi này, có cơ hội họ vẫn có thể làm cho bạn thân bại danh liệt. |
| | Người có hai bên quai hàm mỏng, xương quai hàm như lưỡi dao thẳng xuống, cằm dưới tạo hình như mũi khoan khó mà tin tưởng, tín nhiệm được. Đây là người cơ hội, cầu lợi cho bản thân, không quan tâm đến đạo nghĩa, không để ý đến trách nhiệm. Người này điển hình tướng lừa thầy phản bạn, thường ít người muốn kết giao. |

| | |
|---|---|
|  | Khuôn miệng quá nhỏ bất kể là nam hay nữ là người kiêu căng ngạo mạn, lòng dạ hẹp hòi, ích kỷ. Trong mắt họ, họ luôn là người giỏi nhất hơn nữa chỉ có họ mới xứng là những người cao quý. Lúc nào cũng chỉ muốn mọi người vỗ tay tán dương hay đề cao họ, nếu một ngày nào đó có người coi thường hoặc giỏi hơn thì chắc chắn sẽ tìm mọi cách để phá cho bằng được. |
|  | Môi trên hẹp mỏng dễ hở răng là người đại vô tình, ý chí kém cỏi, không giỏi giải quyết các việc, không chịu được áp lực. Quan trọng nhất, nếu một ngày nào đó quyền lợi sát sườn của họ bị uy hiếp hoặc gặp phải áp lực quá lớn họ sẵn sàng trở mặt không màng đến nguy hiểm cho người khác. |
| | Miệng méo môi mỏng là người ưa thích chế giễu người khác, ít khi có được quan điểm khách quan, mọi lời nói phần lớn là cực đoan, quá khích khiến người khác khó chấp nhận |

| | |
|---|---|
| | được. Tật lớn nhất của người này không chỉ là nói mồm mà còn có dã tâm. |
| | Người có sống mũi cong hoặc vẹo là người thích lừa dối, bịp bợm người khác, tâm không chính, thường lợi dụng sự thông minh, láu cá của mình để lừa người khác, vì thế gặp những người này đừng kết giao. |
| | Khuôn mặt gầy gò, xương gò má nhô cao, gân xanh ẩn hiện là người rất lắm thủ đoạn. Làm việc gì cũng đều mưu mô tính toán tuy nhiên người này không phải là người tự tư tự lợi mà chỉ ham chức quyền, tuyệt nhiên không lưu tình. (Nội dung trong bài chỉ mang tính chất tham khảo). Nguồn: Báo Kiến Thức |

### 7.3. Dựa vào cách đi đứng

Những kẻ lừa đảo thường có tác phong không đường hoàng, dựa vào cách đi đứng, ta cũng có thể nhanh chóng xác định được bước đầu một người có đáng tin hay không.

Người vừa đi vừa cúi đầu, lúc nào cũng trông như đang suy nghĩ điều gì đó thường là người thiếu tự tin hoặc rất đa nghi, không

dễ dàng tin tưởng hoặc thân thiết, thật lòng với người khác. Vì lợi lộc, họ có thể bán rẻ bè bạn bất cứ lúc nào.

Những người có dáng đi vội vã, thiếu vững vàng, bàn chân không tiếp đất ổn định, thường hay kẹp ví tiền, túi xách, tài liệu ở dưới nách cũng là người không đáng tin. Họ có tâm lý không vững vàng, có thể dễ dàng thay đổi lập trường của mình.

Xem tướng kẻ lừa đảo cũng cho thấy, người hay đút tay vào túi, dáng đi vội vàng, lấm lét cũng thường là người ích kỷ, có thể không từ thủ đoạn vì những lợi ích cá nhân.

### 7.4. Dựa vào cách nói chuyện

Dựa vào giọng điệu của người đối diện khi nói chuyện, ta cũng có thể tự quyết định xem mình có thể tin tưởng hay không. Thông thường, kẻ nói dối thường có hai giọng điệu, một là ngập ngừng, lắp bắp, hai là quá trôi chảy và liền mạch, không để người khác có cơ hội ngắt lời.

Với đối tượng thứ nhất, ta có thể dễ dàng nhận ra kẻ nói dối và không cần phải đề phòng quá nhiều và thông thường, kẻ lừa đảo này cũng không nguy hiểm.

Ai cũng biết việc tự tạo ra một câu chuyện đáng tin vốn không phải là dễ dàng. Vì vậy, những người bịa chuyện thường sẽ phải ngập ngừng để suy nghĩ và tạo tính logic cho câu chuyện.

Nhất là khi chúng ta đặt thêm câu hỏi trong quá trình trình bày, người này sẽ tốn nhiều thời gian hơn nữa để cân nhắc vì chưa có sự chuẩn bị kĩ khi đối phó với các tình huống bất ngờ.

Với đối tượng thứ hai, ta cần phải đặc biệt chú ý hơn, nếu không rất dễ tin vào những lời dỗ ngon dỗ ngọt của kẻ lừa đảo.

Người này có thể nói chuyện một cách rất lưu loát, thậm chí thể hiện rằng mình đang vô cùng tự tin, nhưng giọng điệu thường nhanh và đều đều, không khác gì đang đọc thuộc lòng một kịch bản đã có sẵn.

Người này thường nói rất nhiều, khiến người nghe không nắm bắt được thông tin chính và vô thức bị cuốn theo.

Ngoài ra, kẻ lừa đảo cũng rất có thể là người thân hoặc bạn bè có tướng người tham lam đã lâu không liên lạc nay bỗng nối lại quan hệ với bạn, quan tâm đến đời sống của bạn hoặc rủ bạn tham gia vào những hoạt động làm ăn, đầu tư, buôn bán như bất động sản, bảo hiểm,...

### 7.5. Dựa vào các động tác khác

Người đang nói dối cũng thường vô thức có những cử động nhỏ khác mà chỉ cần chú ý, ta cũng có thể dễ dàng nhận ra, ví dụ như liên tục điều chỉnh quần áo, vuốt mũi, vuốt tóc hay cơ thể chuyển động liên tục, khi đứng hay khi ngồi thường không thoải mái.

Người này cũng thường sẽ tìm cách đặt tay vào một điểm cố định nào đó, động tác này chứng tỏ người đó đang cảm thấy thiếu an toàn, muốn tìm nơi để trốn tránh.

Bên cạnh đó, ta cũng có thể nhận ra một người đang nói dối dựa vào phản ứng rất bản năng của cơ thể, ví dụ như toát mồ hôi rất nhiều, đặc biệt là ở trên mặt, trên cổ hoặc ở gan bàn tay. Đây là dấu hiệu chứng tỏ một người đang ở vào trạng thái căng thẳng.

Những thông tin trên chỉ là những kiến thức cơ bản nhất để chúng ta phát hiện ra ai là kẻ lừa đảo. Ngoài việc dựa vào những phản ứng bên ngoài, chính chúng ta cũng luôn cần phải giữ tỉnh táo khi trò chuyện với người ngoài, đặc biệt không nên chạy theo những lợi ích béo bở mà người khác hứa hẹn với mình.

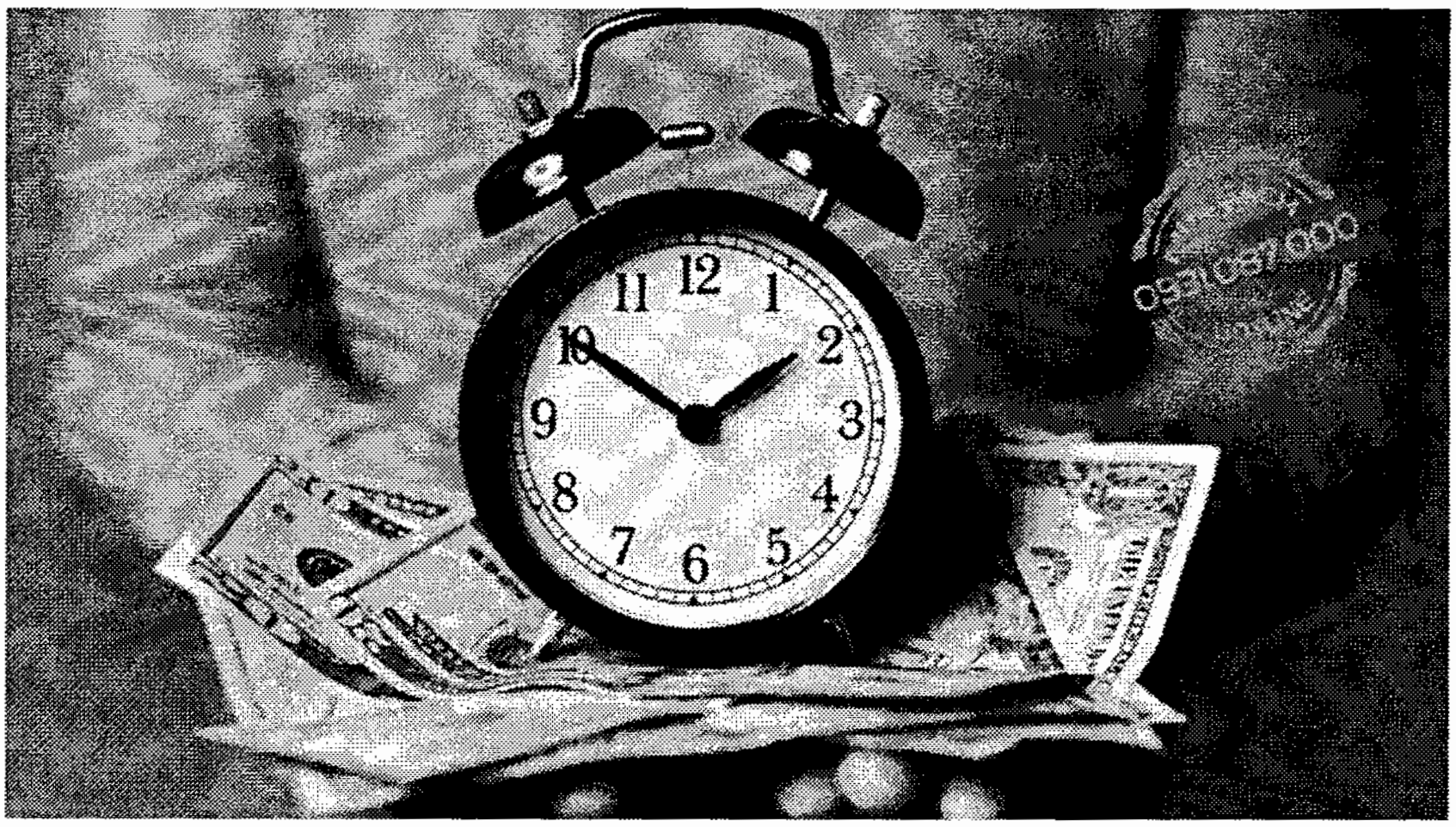
**8. Nhận biết kẻ lừa đảo và hành vi của họ.**

✓ **Hành vi thúc ép thời gian**

Nếu người đó thúc ép bạn nhanh chóng về mặt thời gian để quyết định một vấn đề gì đó thì bạn càng phải thận trọng, có thể đó là một cú lừa; nhất là thúc ép thời gian có liên quan tới vấn đề tài chính.

Ví dụ: "Anh hãy nhanh quyết định vì mai hết hạn khuyến mãi"

"Chị phải quyết trong ngày hôm nay vì ngày mai chị sẽ không được chiết khấu 20% nữa"



Hãy xác minh kỹ thông tin trước khi đưa ra quyết định, đừng quá vội vàng. Kể cả cơ hội đó có đi mất cũng không hẳn là điều không tốt.

✓ **Hành vi thúc ép nhiều hành động**

Kẻ lừa đảo thường đưa ra khối lượng thông tin lớn, nhiều hành động trong cùng một lúc để gây rối trí cho đối tượng. Bản chất con người rất hiếm khi xử lý tốt các công việc đa nhiệm do vậy khi phải thực hiện nhiều hành động gấp gáp trong thời gian ngắn thì thường bị rối trí.

**Ví dụ:**

"Trong lúc khai thác thông tin từ miệng của bạn hắn ta thường kêu bạn lấy dùm vật gì đó, khiến tâm trí bạn bị phân tâm mà nói buột miệng ra sự thật"

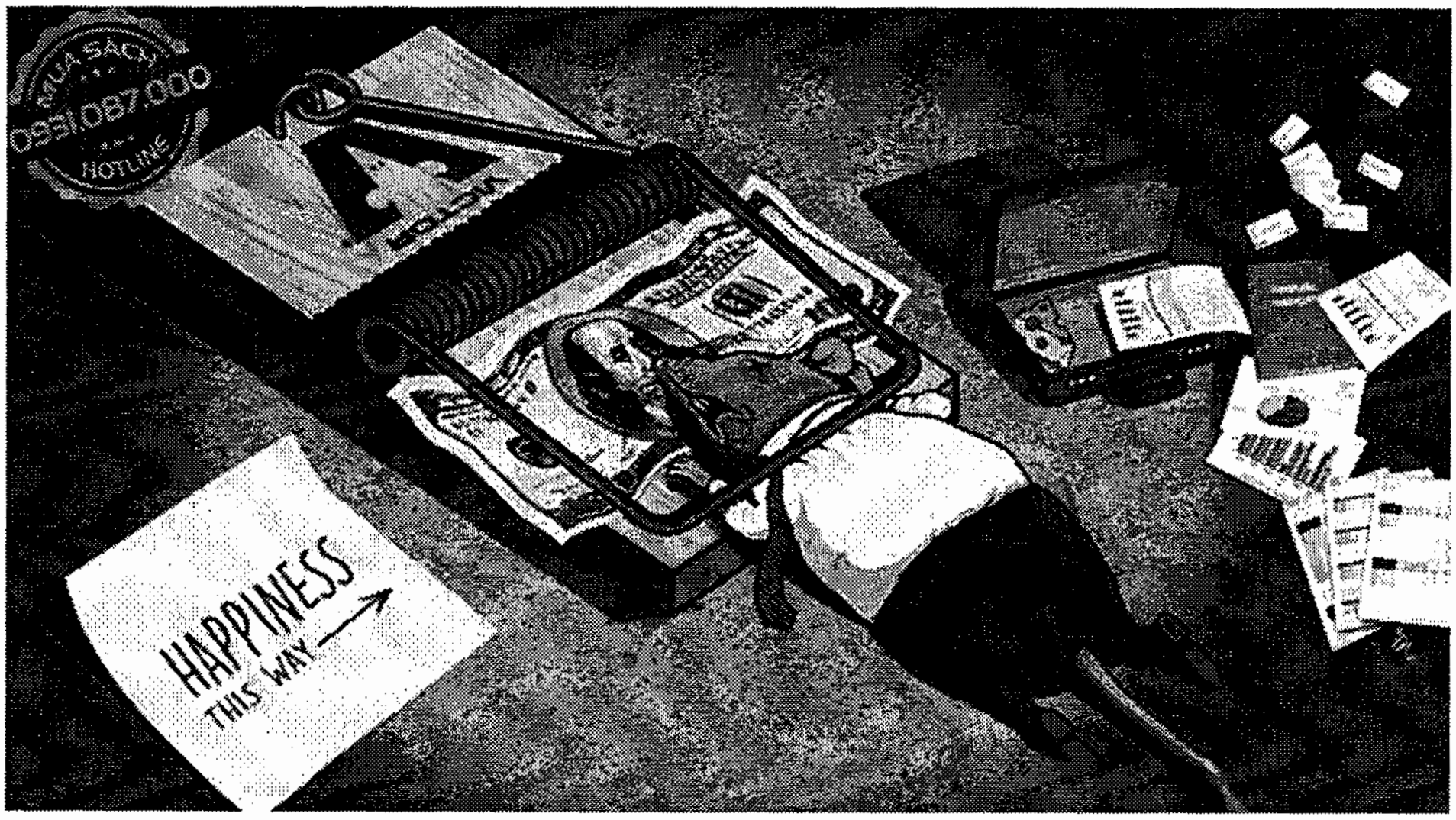
"Trong lúc chờ bạn suy nghĩ quyết định gì đó, họ thường nhờ bạn trên đường về nhà làm cho họ 1 vài việc và liên tiếp có các sự việc sẽ đến với bạn, không để bạn có thời gian tập trung vào suy nghĩ"

✓ **Hành vi đưa ra các món lợi bất ngờ**

Những lợi ích to lớn mà dễ dàng đạt được và bạn không phải làm gì thì chỉ có trong bẫy chuột, bạn chớ có tin tưởng ngay; bởi nếu sự thật như vậy thì họ hàng, người thân, bạn bè của họ phải là những người giàu có và rất thành đạt rồi.

Muốn kiểm chứng họ có nói đúng hay không thì phương án tốt nhất hãy tìm hiểu họ hàng, người xung quanh họ. Món lợi thì bao

giờ họ cũng chia sẻ cho người thân của họ chứ chẳng đến lượt bạn đâu.




**Ví dụ:**

"Chị đầu tư gói này thì sau 1 năm chị sẽ cơ lợi tích lên tới 300%"

"Với gói siêu lợi nhuận anh chị chỉ phải bỏ ra 5 triệu đồng..."

✓ **Nhiều người chủ động nói tốt về kẻ lừa đảo.**

Thật ngạc nhiên khi bạn của bạn, mọi người thân của họ, những người xung quanh họ đều nói về sự thành công của họ. Điều này thực ra là khá bình thường nếu sự thật họ là người thành công thật sự, nhưng sẽ là không bình thường khi sự việc này xảy ra khi bản thận bạn và họ có một mối làm ăn nào đó.

Hai sự việc xảy ra cùng một thời điểm và có sự bổ trợ cho nhau thì đúng là cần phải xem xét kỹ. Nhất là bản thân bạn chưa hề biết nhiều về người đó.

Những người nói tốt kia rất có thể là đồng bọn của họ, các tổ chức chuyên nghiệp thường đi theo nhóm và có sự khăng khít nhất định trong hành vi.

**Họ là người hay khoe sự thành công, tiền bạc**

Nếu thật sự thành công thì về cơ bản ai cũng khoe, nhưng khoe với tần suất khá ít về sự thành công và sự hưởng thụ của họ. Bởi lẽ người thành công khá bận rộn và không có nhiều thời gian để chú ý tới việc này. Bản thân họ đã được nhận quá nhiều sự tán thưởng rồi, vì thế không nhất thiết phải khoe khoang.

Nếu tần suất khoe khoang trong thời gian dài và lặp đi lặp lại nhiều lần thì bạn hãy cẩn trọng, rất có thể họ làm như vậy là có mục đích chứ không phải thể hiện tính cách thông thường.

Tiền bạc, xe cộ, nhà cửa, những bức ảnh chụp ở nơi sang trọng, những bữa ăn thịnh soạn, vàng bạc...là những phương tiện hay dùng để khoe nhất. Trừ khi đó là một thiếu gia khoe của còn nếu là người bình thường, một doanh nhân hay bất kỳ ai thành công thì chắc chắn họ sẽ không khoe thường xuyên những vật phẩm như thế này, bởi ai cũng có phương thức làm ăn riêng nên sự thành công của họ không dễ gì để bạn biết được "Bí quyết mà ai cũng biết thì chẳng gọi là bí quyết được"

- ALICE SƠN -

# LỪA ĐẢO THỦ ĐOẠN KINH DOANH TÀI CHÍNH

CẢNH GIÁC

# QUYỂN 2: THỦ ĐOẠN LỪA ĐẢO TRONG KINH DOANH TÀI CHÍNH

# CHƯƠNG I

# LÚA ĐẢO

# CHƯƠNG I: LỪA ĐẢO

## 1. Lừa đảo là gì?

Lừa đảo là hành vi gian dối để làm người khác tin nhằm thực hiện những mục đích vụ lợi, trái pháp luật. Lừa đảo là thuật ngữ khoa học pháp lý xuất hiện từ nhiều thế kỷ qua và được mọi người sử dụng rộng rãi ở trong nhiều lĩnh vực của đời sống xã hội.

Động cơ của người thực hiện hành vi lừa đảo là nhằm chiếm đoạt tài sản của người khác hoặc làm cho người khác do hiểu sai sự thật mà tin tưởng ủng hộ mình.Để thực hiện thành công việc chiếm đoạt những của cải, tài sản của người khác, thì người có hành vi lừa đảo thường sử dụng những lời nói gian dối như: Thuyết trình, giới thiệu, quảng cáo rất hay, rất tốt nhưng không đúng về bản chất của vật hoặc của sự việc mà vẫn làm cho người có tài sản hoặc người có trách nhiệm giữ tài sản rất tin tưởng vào những lời thuyết trình, giới thiệu, quảng cáo đó là sự thật để rồi mua bán, trao đổi, cho tặng hay bàn giao những tài sản của mình hoặc ủng hộ, giúp đỡ cho kẻ lừa đảo được toại nguyện.

Người lừa đảo còn sử dụng các thủ đoạn và các hành vi gian dối khác như: Giả danh - hoá trang cho mình giống như những người có uy tín, có chức vụ, quyền hạn, có địa vị cao trong xã hội để làm cho người có tài sản tin tưởng tuyệt đối vào họ. Thậm chí người lừa đảo còn làm giả các loại văn bản, công văn, giấy tờ, chứng chỉ; còn giả mạo cả chữ ký của những người có thẩm quyền, giả mạo ra cả những con dấu của các cơ quan của Đảng, Nhà nước, tổ chức chính trị - xã hội nhằm thu phục sự tin tưởng tuyệt đối của những người có của cải để chiếm đoạt bằng được những tài sản của họ hoặc là để nhiệt tình ủng hộ, giúp đỡ mình.

## 2. Hành vi gian dối không trái pháp luật thì sao?

Thực ra trong tất cả các hệ thống pháp luật của các quốc gia đều khó mà có thể đầy đủ hết các hành vi của con người, một số người có đủ trí thông minh để thực hiện hành vi lách luật.

Lách luật là cách tìm ra sơ hở của pháp luật để giải quyết vấn đề. Bởi với quy định, người dân được phép làm những gì mà pháp luật không cấm, nên đã có không ít người, hầu hết là những người rất am hiểu pháp luật, đã xử lý vụ việc theo hướng này.

Vậy "lách luật" có vi phạm pháp luật hay không? Câu trả lời là không vi phạm pháp luật. Bởi lách luật là nói theo ngôn ngữ dân gian, còn thực chất của lách luật chính là tìm ra nơi mà pháp luật chưa quy định, chưa điều chỉnh kịp. Hoặc cũng có thể là tìm ra "lỗ hổng" của luật để áp dụng. Tuy nhiên, đằng sau đó là rất nhiều hệ lụy mà có thể bản thân người lách luật phải gánh chịu, hoặc là những người khác phải chịu.

Nhiều doanh nghiệp trong một thời gian dài đã tìm mọi cách "lách luật" để giảm bớt các khoản phải đóng bảo hiểm xã hội (BHXH). Đơn cử như ký hợp đồng với người lao động thì ký với mức lương thấp nhất theo quy định, và phần còn lại của lương sẽ được chuyển sang hình thức khác để chi trả như phụ cấp. Hay không ký hợp đồng lao động theo đúng quy định mà ký hợp đồng thời vụ, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng thử việc... để né tránh các trách nhiệm phải đóng như BHXH, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp...

Nói chuyện đầu năm học, nhiều trường cũng đã tìm mọi cách lách luật để lạm thu. Luật không cho các trường thu các khoản phí, không cho vận động các loại quỹ phụ huynh. Thế nhưng, để "lách" quy định này, các trường thu dưới hình thức tự nguyện, thậm chí thông qua giáo viên chủ nhiệm để yêu cầu phụ huynh phải tự đề xuất lập quỹ. Cuối cùng, bằng những cách thức khác

nhau, hầu hết trường nào cũng có quỹ mà phụ huynh chính là người có trách nhiệm thực hiện một cách hết sức... tự nguyện.

Người dân thì cũng có muôn cách để lách luật. Đơn giản nhất như chuyện ly hôn. Luật Hôn nhân và Gia đình quy định, không cho người chồng ly hôn nếu người vợ đang mang thai, sinh con hoặc đang nuôi con dưới 12 tháng tuổi. Để níu kéo cuộc hôn nhân, hoặc để trả thù chồng, nhiều người vợ đã chọn việc để mình có thai nhằm từ chối ly hôn. Hay như những trường hợp nhiều cô gái Việt đã lách luật lấy chồng Trung Quốc. Theo luật Trung Quốc, các cô dâu Việt Nam đăng ký kết hôn chỉ cần giấy xác nhận tình trạng hôn nhân. Nhiều cô gái Việt chỉ xin giấy xác nhận tình trạng độc thân và sang Trung Quốc đăng ký kết hôn. Họ không làm thủ tục công nhận (ghi chú) việc kết hôn theo quy định của pháp luật Việt Nam sau đó. Do đó, cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam không biết họ làm gì ở Trung Quốc, có kết hôn hay không.

Việc lách luật còn được không ít người lợi dụng từ những quy định mang tính chất nhân đạo của Nhà nước ta. Chẳng hạn như quy định, phụ nữ đang mang thai sẽ được xem là một tình tiết giảm nhẹ hình phạt, hay không tuyên tử hình người phạm tội đang mang thai, hoãn thi hành án phạt tù những trường hợp phụ nữ đang mang thai. Có những người sẵn sàng mang thai, sinh con liên tục để được giảm án hay trốn tránh việc phải bước chân vào trại giam.

### 3. Hành vi gian dối nhưng lại không trái pháp luật thì có được gọi là lừa đảo?

Đôi khi hành vi đó vi phạm một số nguyên tắc đạo đức, nhưng đôi khi là không. Hành vi này được gọi là PSON đạt được mục đích của mình và đôi khi cũng làm lợi cho đối tác. Tùy theo cách hiểu của từng người. Phạm trù đạo đức khá phức tạp, rộng và khó nhận xét điều này.

**4. Đạo đức được định nghĩa còn tùy theo chủng tộc, tôn giáo, văn hóa...**

**Như thế nào là hành vi có đạo đức?**

Định nghĩa về đạo đức đôi khi khá chung chung "**Đạo đức** là một từ Hán-Việt, được dùng từ xa xưa để chỉ một yếu tố trong tính cách và giá trị của mỗi con người. Là hệ thống các quy tắc về chuẩn mực của cộng đồng và xã hội. Đạo là con đường, đức là tính tốt hoặc những công trạng tạo nên. Khi nói một người có đạo đức là ý nói người đó có sự rèn luyện thực hành các lời răn dạy về đạo đức, sống chuẩn mực và có nét đẹp trong đời sống và tâm hồn."

**Như vậy hành vi đạo đức là do hoàn cảnh xã hội đó quyết định và bạn theo những điều luân lý đó để hình thành khái niệm đạo đức.**

Vào thời kỳ phong kiến, việc có bầu trước khi cưới là một hành vi phi đạo đức và không thể chấp nhận được.

Các bạn có thể theo dõi những bộ phim khắc họa lại một thời phong kiến hà khắc ví như bộ phim "Thương nhớ ở ai" - bộ phim dựa theo tiểu thuyết "Bến không chồng" của đạo diễn Lưu Trọng Ninh khiến người xem đau xót thay cho thân phận của những người phụ nữ bị chính làng mình ruồng bỏ.

Mở màn là cảnh phim người đàn bà chửa hoang bị cắt tóc bôi vôi, thả bè trôi sông trong tiếng hò hét khinh bỉ của dân làng. Hình ảnh người phụ nữ bị trói thả trôi bên sông đã khiến nhiều khán giả rơi nước mắt.

Nhân vật chính Vạn trở về sau cuộc chiến khi nhìn thấy người đàn bà chửa hoang bị cạo đầu bôi vôi cũng chỉ quay lưng bỏ đi trước bao rào cản xã hội. Nhân vật Nương do diễn viên Thanh Hương thủ vai trở về làng với thân phận cô đầu. Khi thấy người

đàn bà chửa hoang trên sông, Nương đã bắt lái thuyền dừng lại và đưa người đàn bà ấy về nhà cứu giúp.

Nhưng cho đến ngày nay, xã hội văn minh thì hành vi có chửa trước hôn nhân là hoàn toàn bình thường và cũng không vi phạm chuẩn mực đạo đức nào cả. Người phụ nữ được tôn trọng hơn trong xã hội phong kiến về nhân phẩm và thể xác.

Hay như vấn đề hôn nhân và quan hệ đồng tính, ở mỗi quốc gia lại đều đưa ra một quy định và bộ luật riêng về vấn đề này. Có những quốc gia công nhận và không công nhận và thậm chí còn nghiêm cấm điều này. Vậy chuẩn mực đạo đức vấn đề này là gì???. Ngay cả các tổ chức phi chính phủ cũng đưa ra những ý kiến và lý luận khác nhau về điều này.

Viện hàn lâm Nhi khoa Hoa Kỳ (American Academy of Pediatrics, viết tắt: AAP) kết luận vào năm 2006, trong một bản phân tích công bố trên Tạp chí Nhi khoa:

Có nhiều bằng chứng cho thấy không có mối quan hệ giữa thiên hướng tình dục của cha/mẹ với các yếu tố tình cảm, tâm lý và cách cư xử của một đứa trẻ... chứng tỏ không có rủi ro đối với trẻ em lớn lên trong một gia đình với cha/mẹ là đồng tính. Những người lớn tận tâm và biết cách nuôi dạy, cho dù họ là nam hay nữ, đồng tính hay dị tính, đều có thể là những bậc cha mẹ tốt. Quyền lợi và sự bảo vệ của hôn nhân dân sự có thể làm cho những gia đình như vậy thêm vững mạnh.

Hội đồng nghiên cứu gia đình, một tổ chức với quan điểm và hoạt động nhằm "thúc đẩy thế giới quan Kitô giáo làm cơ sở cho một xã hội công bằng, tự do và ổn định", tin rằng hôn nhân và gia đình là nền tảng của nền văn minh và đạo đức xã hội. Hội đồng nghiên cứu gia đình tham gia tranh luận công khai và đưa ra các chính sách công nhằm tôn vinh phẩm giá con người và duy trì các tổ chức hôn nhân và gia đình đã tuyên bố:

Hội đồng nghiên cứu gia đình cho rằng hành vi tình dục đồng giới là có hại cho những người tham gia vào nó và cho xã hội nói chung, và không bao giờ nên được chấp nhận. Đó là một quan niệm phi tự nhiện, và như vậy sẽ liên quan đến các tác động tiêu cực tới sức khỏe thể chất và tâm lý. Trong khi nguyên nhân của hấp dẫn đồng tính là rất phức tạp, hiện không có bằng chứng thuyết phục rằng đồng tính chỉ là do di truyền hay bẩm sinh, mà nó còn xuất phát từ ảnh hưởng của văn hóa và cách nuôi dạy trẻ em... Chúng tôi phản đối những nỗ lực của các nhà hoạt động đồng tính yêu cầu đồng tính luyến ái được chấp nhận là tương đương với hôn nhân khác giới trong pháp luật, trong các phương tiện truyền thông, và trong các trường học. Việc chấp nhận "hôn nhân" giữa 2 người cùng giới tính sẽ tạo nên sự định nghĩa lại khái niệm căn bản và làm sai lệch mô hình hôn nhân.*(Trích Wikimedia)*

Những kẻ lừa đảo chuyên nghiệp hay những kẻ lừa đảo (có đạo đức) PSON đều là những chuyên gia hàng đầu về nắm bắt tâm lý hành vi của con người.

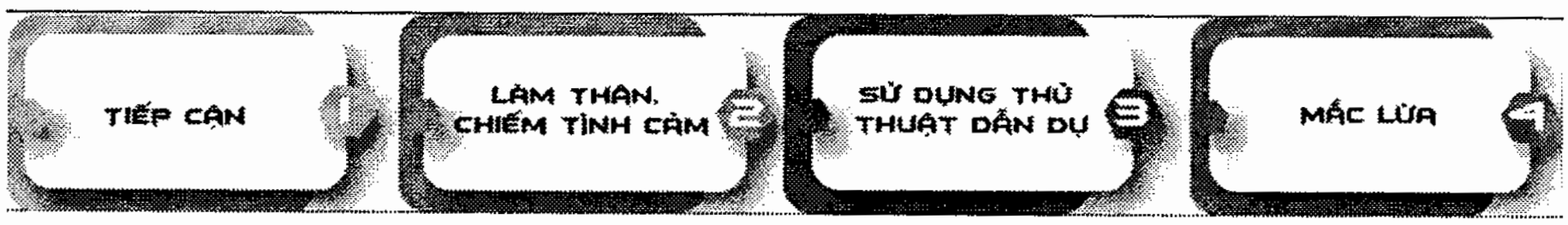
Lừa đảo nói chung.

- Lừa đảo trái pháp luật
- Lừa dối không trái pháp luật nhưng vi phạm đạo đức
- Lừa dối không trái pháp luật, vấn đề đạo đức không định hình rõ ràng.

Loại hình thức thứ 3 là loại hình lừa đảo chuyên nghiệp nhất, cao siêu nhất trong các hình thức.

**Các hình thức và phân loại lừa đảo**

**Các bước khi thực hiện hành vi lừa đảo.**




CÁC PHƯƠNG THỨC LỪA ĐẢO

- Trấn áp tâm lý (đánh vào List các nỗi sợ của con người)
- Đánh vào lòng tham (đánh vào những cái ham muốn của con người)
- Tạo sự tin tưởng (Sử dụng quá khứSử dụng yếu tố bên ngoàiSử dụng sự tự nhiên, tình cờ)
- Đánh vào các yếu tố tin tưởng.
- Sử dụng tình cảm
- Sử dụng các yếu tố kỹ thuật chuyên ngành

# CHƯƠNG II

# CÁC CÂU CHUYỆN CỦA CÁC THIÊN TÀI LỪA ĐẢO.

MUA SÁCH
0931.087.000
HOTLINE

# CHƯƠNG II: CÁC CÂU CHUYỆN CỦA CÁC THIÊN TÀI LỪA ĐẢO.

## 1. Tạo giả nhu cầu, dựng lên thị trường giả - giả nhiều hóa thật. (PSON)

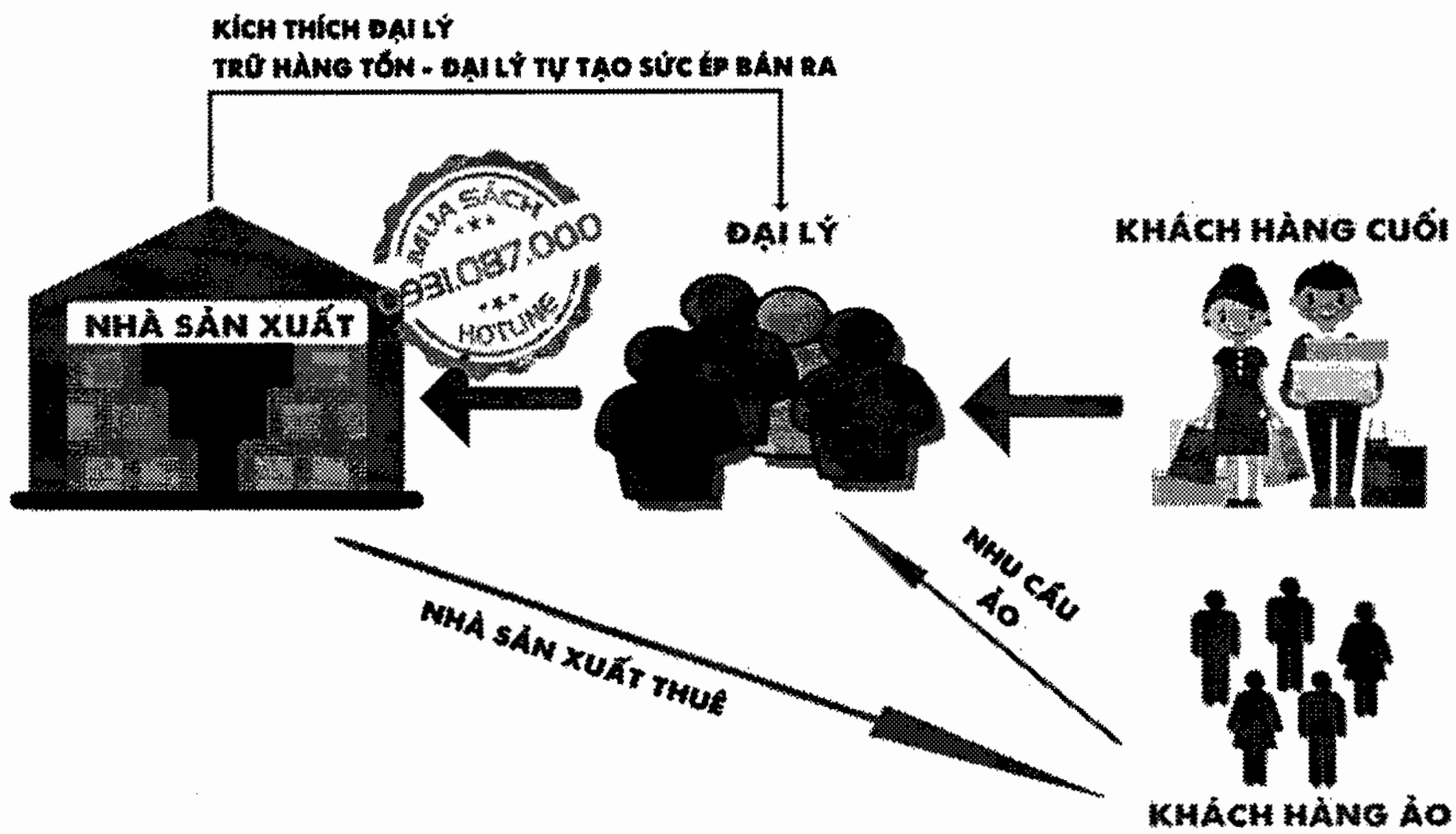
Năm 2015 Hoàng là giám đốc kinh doanh cho một công ty chuyên phân phối máy lọc nước, tình hình kinh doanh của công ty khá ế ẩm đòi hỏi phải có một chiến lược rất hoàn hảo để đẩy hàng ra càng nhanh càng tốt.

Việc đau đầu nhất là các đại lý nhập hàng sản xuất của công ty mà không hề chịu bán ra, chủ yếu họ chỉ tư vấn định hướng những dòng sản phẩm có tiếng trên thị trường, hoặc những dòng sản phẩm đem lại lợi nhuận cao cho đại lý.

Hoàng đưa ra một chiến lược khá khôn ngoan và thông minh tại thời điểm bấy giờ là – giả người mua chính sản phẩm của mình, tạo nhu cầu ảo. Hoàng thuê hàng trăm lái xe ôm và những người lao động phổ thông đóng giả khách mua hàng tới các cửa hàng bán sản phẩm máy lọc nước. Họ tìm và hỏi các đại lý và chỉ định mua sản phẩm công ty một cách khéo léo.

Sự việc mua hàng này tạo nhu cầu mua hàng và nhập hàng ngược trở lại từ các đại lý, trong lúc đó công ty đưa ra hàng loạt các chính sách khuyến mại kích cầu người dùng. Đại lý ồ ạt nhập tồn kho sản phẩm của hãng. Sau khoảng 3 tháng liên tục. Hàng tại kho của các đại lý tồn 1 lượng hàng lớn, bắt ép các đại lý bắt buộc phải đẩy hàng ra và chú ý tư vấn sản phẩm của hãng hơn.

Lâu dần nhu cầu giả lại tạo thành thị trường thật. Sử dụng một thời gian hàng hóa công ty bán nhanh chưa từng có.




*Hành vi này có được coi là lừa đảo hay không? Xét về góc độ pháp luật và đạo đức thì có vẻ không có vấn đề gì lắm, thực tế là có rất nhiều công ty hay tập đoàn sử dụng công thức này với nhiều dạng thù hình khác nhau. Nhất là những dịp khai trương cửa hàng thường đông nghịt người mua và đa phần số người đang xếp hàng đó là người mua giả, tận dụng tính chất theo xu hướng của đám đông.*

**2. Tạo dựng cái vỏ, cái mác bóng bẩy dụ con mồi để huy động vốn.**

Vào một ngày đẹp trời tự nhiên bạn thấy một người bạn hoặc đơn giản một người mà bạn biết tự nhiên giàu có nhanh chóng, ăn ngon mặc đẹp, đi xe sang đắt tiền...Mọi chuyện thực ra đều có lý do của nó cả.

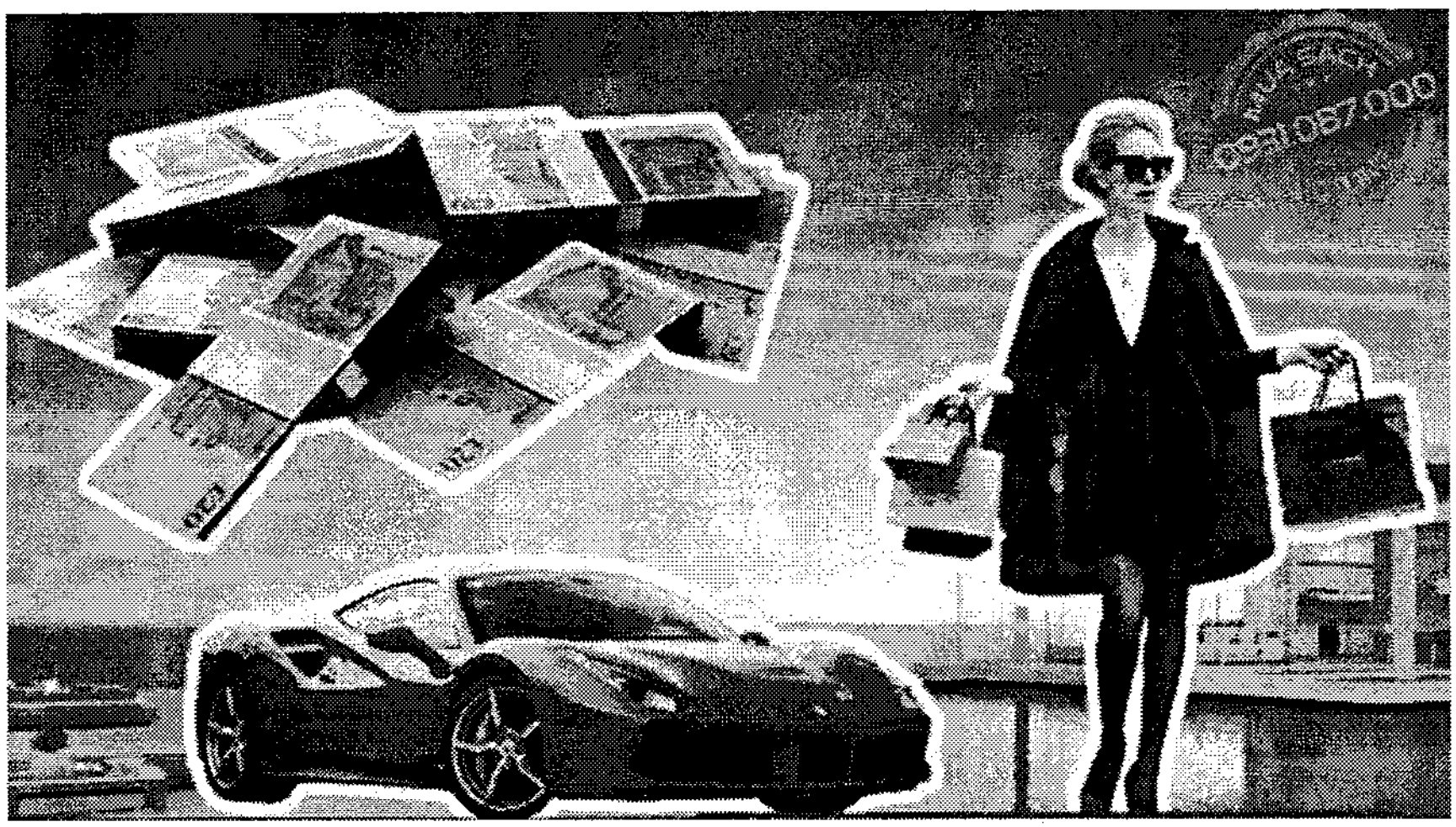
Họ đang thực hiện theo đúng công thức. Điều mà bạn thắc mắc là tiền đâu ra họ mua những thứ đó một cách nhanh chóng như vậy?

Thực ra họ có một nhóm để thực hiện hành vi lừa đảo hết sức tinh vi như vậy.

Xe ô tô, nhà cửa thực ra bạn chỉ cần 30% số tiền là bạn có thể mua được rồi. Một chiếc ô tô trị giá 1 tỷ đồng thì bạn chỉ cần phải bỏ ra 300 triệu và ngân hàng sẽ tài trợ số tiền còn lại.

Chỉ cần một vài con mồi sập bẫy là họ đã có một khoản tiền lớn xoay vòng rồi. Vậy họ dụ bạn vào hệ thống để moi tiền của bạn và cách lừa như thế nào?

Họ sẽ không mời chào bạn, mà sẽ để bạn tự chui vào rọ, bạn sẽ thấy hám lợi mà tự liên hệ với họ và thậm chí cầu xin họ chỉ cho cách làm giàu như họ.



**Câu chuyện 1. Quý bà "siêu lừa"**

Tự nhận mình đại gia, khoác trên mình hàng loạt đồ trang sức đắt tiền, đi xe hơi xịn, tự giới thiệu có chồng làm Phó giám đốc sở này, sở nọ được cấp những lô đất khổng lồ...là quái chiêu của không ít "quý bà" siêu lừa dưới mác đại gia.

Trang lên Kon Tum "lập nghiệp". Khoác tên gọi mới là Phạm Khánh Châu, Trang tự phong mình là "đại gia" cần mua đất để ở và thành lập công ty thu gom mủ cao su. Nhanh chóng lấy được niềm tin của những người nông dân, Trang thuê người làm giả hồ sơ mang tên Phạm Khánh Châu để đăng ký nhập khẩu nhờ vào gia đình họ.

Tháng 9/2007, qua giới thiệu Trang quen biết vợ chồng anh Nguyễn Trọng Trưởng. Trang cho biết mình có thể giúp vợ chồng anh Trưởng lo thủ tục xin cấp dự án cho lô đất gần 20.000 m2 của họ tại phường Phước Long B, quận 9, TP.HCM. Hồ sơ không được duyệt vì lô đất nằm trong khu quy hoạch.

Ngay lập tức, Trang "đổi hướng" sang chiêu lừa đảo khác. Nữ giám đốc này rỉ tai vợ chồng anh Trưởng rằng chồng mình chính là Phó giám đốc Sở kế hoạch – Đầu tư TP.HCM, Trang còn nói

chồng mình được cấp một lô đất trên đường Tô Hiệu, phường Hiệp Tân, quận Tân Phú, trị giá lô đất trên là 70 tỷ đồng. Trang muốn mời vợ chồng anh Trưởng hợp tác đầu tư xây dựng dự án, Trang góp đất còn đối tác có nghĩa vụ chi tiền.

Nữ "tỷ phú hột xoàn" sau khi nhận bản án tù chung thân

Tin những lời lẽ, kế hoạch đầy thuyết phục của bà giám đốc lừa, vợ chồng anh Trưởng đã đưa trước cho Trang 3 tỷ đồng lo thủ tục. Tuy nhiên, tiền đi mà dự án chẳng thấy tăm hơi, vợ chồng anh Trưởng cất công tìm hiểu mới biết lô đất trên là của người khác, cũng chẳng có vị phó giám đốc Sở nào là chồng của Phạm Khánh Châu mới tá hỏa làm đơn tố cáo.

Lúc này, Trang sa lưới pháp luật. Cũng trong thời gian trên, với những kịch bản lừa đảo tương tự, Trang đã thực hiện trót lọt một vụ lừa đảo khác. Trang bị TAND TP.HCM xử phạt 17 năm tù. Tháng 11/2010, Trang nhận thêm bản án 7 năm tù của TAND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, tổng cộng thành 24 năm tù.

Ngày 29/11 vừa qua, Trang bị TAND TP.HCM xử phạt 23 năm tù về hai tội "lừa đảo chiếm đoạt tài sản" và "làm giả con dấu, tài liệu của cơ quan tổ chức", tổng hợp hình phạt với bản án 24 năm

tù trước đó thành 30 năm tù (mức án tù có thời hạn tối đa là 30 năm tù).

Không bất ngờ trước mức án tòa tuyên, Trang bình thản tra tay vào còng để nhận án. Ngước cặp mắt cô độc nhìn quanh để tìm bóng người thân nhưng không thấy, Trang vội vàng cúi mặt bước nhanh. Không biết bản án 30 năm tù lần này có đủ làm người đàn bà này thức tỉnh?

Gần giống như Trang, bị cáo Nguyễn Thị Hoàng Hoa (SN 1968, Vĩnh Long) – biệt danh "tỷ phú hạt xoàn" bị đưa ra xét xử từng khiến nhiều người ngơ ngác. Từ hai bàn tay trắng bước vào nghề môi giới mua bán vàng bạc, ngoại tệ tại một khu chợ nhỏ, Hoa đã nhanh chóng "thổi" mình thành nữ tỷ phú chuyên buôn bán kim cương, đá quý, hạt xoàn, tiến hành dự án đầu tư casino ở Campuchia...

Do "làm ăn lớn" nên Hoa cần huy động vốn để làm ăn. Nhìn những hạt xoàn, kim cương, chiếc xe ô tô "xịn" Hoa thường đắp lên mình nhiều người không khỏi choáng ngợp, chẳng mảy may nghi ngờ móc túi cho Hoa vay để kiếm lời.

Thời gian đầu, Hoa vay tiền, vàng với số lượng ít, trả vốn và lãi đầy đủ để tạo lòng tin. Khi đã tạo dựng được uy tín. Hoa dùng đủ các chiêu trò để moi bạc tỷ. Chẳng mấy chốc, từ tháng 6/2009 đến 4/2010, Hoa đã lừa đảo chiếm đoạt của 7 nạn nhân với số tiền lên đến 131 tỷ đồng.

Với số tiền chiếm đoạt trên, Hoa lấy chỗ nọ đắp vào chỗ kia được chút nào hay chút đó còn lại sử dụng để đi du lịch nước ngoài, đánh bạc. Quá trình điều tra xác định, trong khoảng thời gian ngắn trên Hoa đã xuất ngoại tổng cộng 90 lần trong đó gần 70 lần là sang Campuchia đánh bạc, còn lại hơn 20 lần đi du lịch khắp các nước châu Âu, châu Á tùy theo ý thích. Cuối cùng, Hoa

đã bị TAND TP.HCM tuyên án tù chung thân về tội "lừa đảo chiếm đoạt tài sản".

**Câu chuyện 2. Nữ đại gia Hà Nội lừa 74 tỷ trốn sang Trung Quốc**

Sau khi huy động 74 tỷ đồng của người dân dưới cái mác đầu tư bất động sản ở Hồng Kông và trồng rau sạch xuất khẩu, Hòa đã trốn sang Trung Quốc.

Công an Hà Nội đang xem xét phát lệnh truy nã Phạm Thị Thanh Hòa, Chủ tịch HĐQT một công ty cổ phần có trụ sở tại tòa nhà Keangnam (quận Nam Từ Liêm). Hòa bị cáo buộc chiếm đoạt tiền của nhiều người thông qua hình thức huy động vốn lãi suất cao, rồi bỏ trốn.

Để có vốn đầu tư, công ty do Hòa làm chủ nhận tiền gửi số lượng lớn của nhiều khách hàng cá nhân dưới hình thức ký hợp đồng hợp tác đầu tư. Hòa trả lãi suất từ 2-3%/tháng (tương đương 24-36%/năm), cho người tham gia góp vốn. Để tạo niềm tin cho khách hàng, thời gian đầu chị ta trả lãi đều, sau đó mất liên lạc.

Theo hồ sơ vụ việc, từ tháng 8/2013 đến 10/2014, Hòa đã chỉ đạo nhân viên dưới quyền tung tin quảng cáo công ty đang triển khai nhiều dự án trong và ngoài nước, khả năng sinh lời cao. Trong đó có dự án trồng rau sạch xuất khẩu tại huyện Gia Lâm (Hà Nội) và đầu tư bất động sản tại Hồng Kông (Trung Quốc). Nhà chức trách xác định, các dự án đều không có thật.

Kết quả điều tra xác định, công ty Hòa làm chủ đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với gần 300 khách hàng, thu tổng số tiền gần 74 tỷ đồng. Trước khi sự việc vỡ lở, một số khách hàng đã kịp thanh lý hợp đồng, nhận lại tiền.

Tuy nhiên, vẫn còn hàng trăm khách hàng đang gửi khoảng 50 tỷ tại công ty của Hòa, đã quá hạn thanh toán nhưng không được trả.

Cảnh sát xác định, Phạm Thị Thanh Hòa đã sang Trung Quốc từ tháng 9/2014 đến nay chưa có thông tin.

**Câu chuyện 3. Đại giả mạo, con đường trở thành đại gia nghìn tỷ.**

Sau khi huy động tiền góp vốn của nhà đầu tư với lãi suất cực cao, Trịnh Anh Minh dùng tiền của nhà đầu tư để "trang bị" cho mình một vỏ bọc đại gia hoành tráng như mua nhà, mua "siêu xe" và bộ sưu tập đồng hồ đắt tiền...

Cơ quan CSĐT Công an TP Hà Nội vừa hoàn thành kết luận điều tra bổ sung vụ án Trịnh Anh Minh (SN 1984), Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Williams Việt Nam phạm tội "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản". Dưới danh nghĩa ông chủ của một chuỗi nhà hàng, karaoke tại Hà Nội, Trịnh Anh Minh đã dùng chiêu trò huy động vốn, trả lãi suất cao gấp hàng chục lần lãi suất ngân hàng để chiếm đoạt tiền của hàng trăm nhà đầu tư bị "mờ mắt" bởi lãi suất...

Cơ quan điều tra cho biết, năm 2013, Trịnh Anh Minh sáng lập Công ty cổ phần Williams Việt Nam và là Chủ tịch HĐQT. Mặc dù không có chức năng huy động vốn, nhận tiền gửi ủy thác đầu tư của người dân nhưng từ năm 2014, Trịnh Anh Minh đã tiến hành huy động vốn, tiền gửi của nhiều người dân với số lượng đặc biệt lớn.

Đối tượng Trịnh Anh Minh.

Theo chỉ đạo của Trịnh Anh Minh, khi có người dân đến tìm hiểu việc kinh doanh của công ty trước khi gửi tiền góp vốn, nhân viên sẽ thông tin cho họ rằng công ty Williams Việt Nam sẽ sử dụng tiền của nhà đầu tư để kinh doanh vào chuỗi cửa hàng điện thoại, nhà hàng - karaoke tại Hà Nội.

Đây là những lĩnh vực đầu tư thu được tiền hàng ngày với lợi nhuận cao, gồm nhà hàng - quán karaoke KTV số 212 Nguyễn Trãi, cửa hàng điện thoại Apple House 47 Lý Thường Kiệt, nhà hàng 36 Trần Thái Tông, cửa hàng đồng hồ số 1 Nguyễn Gia Thiều và 65 Mai Hắc Đế, công ty Allfreelife 339 Nguyễn Khang chuyên mua lại các khoản nợ xấu, kinh doanh bất động sản... Mặc dù không biết việc kinh doanh của các cửa hàng này có lợi nhuận thật không nhưng với một chuỗi cửa hàng "hoành tráng" như vậy đã tạo được niềm tin cho người gửi tiền.

Trịnh Anh Minh không trực tiếp đứng ra thu tiền của người gửi mà tổ chức thành 2 nhánh nhận tiền: Nhánh thứ nhất do Vi Văn Toàn (36 tuổi, Trưởng ban đầu tư Công ty Williams Việt Nam) làm trưởng nhánh. Dưới Toàn có Lê Trường Giang và Lương Ngọc Hoàng, dưới 2 người này là những người kết nối khác. Người kết nối vừa là nhà đầu tư, vừa đảm nhiệm vai trò chào mời, lôi kéo thêm nhà đầu tư nộp tiền vào công ty.

Nhánh thứ hai do Quách Thanh Tùng (32 tuổi), là Phó ban đầu tư kiêm nhân viên thiết kế làm trưởng nhánh. Nhà đầu tư sau khi nộp tiền sẽ được nhận hợp đồng ủy thác đầu tư do Trịnh Anh Minh ký. Tiền thu được hàng ngày, theo chỉ đạo của Minh, sẽ được các nhân viên của công ty mang về nhà cho Minh vào cuối ngày.

Để thu hút người gửi tiền, Minh đã đưa ra mức lợi nhuận rất cao theo các gói sản phẩm gửi tiền theo thời hạn 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng và 18 tháng, trung bình lợi nhuận là 3,5%-4,5%/tháng. Tùy theo gói sản phẩm, người gửi tiền sẽ được nhận lợi nhuận hàng tháng vào ngày ký hợp đồng, hoặc nhận lợi nhuận theo đợt hoặc ngày kết thúc hợp đồng. Ngoài lãi suất cao gấp hàng chục lần so với lãi suất ngân hàng, Trịnh Anh Minh còn tổ chức nhiều hoạt động thu hút người gửi tiền như các sự kiện "tri ân khách hàng", hoạt động từ thiện rầm rộ nhằm quảng bá hình ảnh của công ty.

Bên cạnh đó, Minh đưa ra chính sách chi trả hoa hồng cực hấp dẫn cho những người kết nối, dẫn khách đến gửi tiền. Những người này sẽ được hưởng hoa hồng từ 16% đến 21,5% trên hợp đồng tiền gửi của khách mà họ giới thiệu, được nhận tiền hoa hồng ngay sau khi có nhà đầu tư ký hợp đồng và sau khi kết thúc hợp đồng.

Với khoản hoa hồng cao như vậy nên không ít người ngoài gửi tiền của cá nhân đã huy động tiền của bạn bè, người thân, thậm

chí thế chấp nhà cửa... để gửi tiền vào Công ty Williams nhằm hưởng lãi suất cao. Chỉ trong vòng hơn 1 năm (từ 16-5-2014 đến 19-10-2015), Trịnh Anh Minh đã ký kết 2.115 hợp đồng ủy thác đầu tư với trên 500 người, tổng số tiền huy động là trên 1.130 tỷ đồng.

Dùng tiền của nhà đầu tư chi tiêu cá nhân

Ngay sau khi thu được tiền của nhà đầu tư, Trịnh Anh Minh đã dùng tiền này để mua sắm tài sản cho cá nhân anh ta gồm: Mua xe ô tô Porsche Cayenne 3,7 tỷ, mua đồng hồ Franck Muller Giga Tourbillon giá 3 tỷ, đồng hồ Franck Muller Double Mystery giá 1,2 tỷ, đồng hồ Richard Mille và điện thoại di động Vertu Signatures Gold giá 3 tỷ, mua trả góp căn hộ tại chung cư Mipec giá 9 tỷ (đã thanh toán 3 tỷ), mua lại nhà 212 Nguyễn Trãi - địa chỉ kinh doanh karaoke KTV với giá 63 tỷ (đã thanh toán 20 tỷ).

Chỉ với bộ sưu tập đồng hồ tiền tỷ như vậy cùng với nhiều tài sản đắt tiền được mua bằng chính tiền của nhà đầu tư, Trịnh Anh Minh đã tạo ra vỏ bọc "đại gia" khiến khách hàng ngưỡng mộ.

Ngoài ra, Minh còn dùng tiền của nhà đầu tư mạnh tay trả thưởng cho nhân viên cấp dưới đã tích cực huy động được nguồn tiền lớn về, như tặng Vi Văn Toàn 1 xe ô tô BMW 528i giá 3 tỷ, 1 ô tô BMW Z4 giá 3 tỷ và 5 tỷ đồng tiền mặt để Toàn mua nhà; tặng Quách Thanh Tùng 2 ô tô Toyota Fortuner và Mini Cooper tổng giá trị khoảng 3 tỷ đồng.

Minh còn chi 900 triệu đồng để tổ chức cho các nhà đầu tư gửi số tiền lớn và nhân viên công ty đi du lịch tại Pháp; chi 500 triệu đồng mua máy tính bảng iPad, điện thoại Iphone để tặng nhà đầu tư... Những món quà hào phóng của "đại gia" cùng lãi suất khủng đã khiến nhà đầu tư mờ mắt, tiếp tục mang thêm tiền đến

gửi mà không biết rằng tiền lãi mà họ nhận được được cắt từ chính tiền gửi.

Ngày 19-10-2015, Cơ quan CSĐT Công an TP Hà Nội đã bắt khẩn cấp Trịnh Anh Minh về hành vi "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản". Tại cơ quan công an, Trịnh Anh Minh khai nhận đã dùng trên 111 tỷ đồng để mua sắm, chi tiêu cá nhân, chi thưởng hoa hồng cho các đầu kết nối và đầu tư một phần tiền vào các cửa hàng kinh doanh. Tuy nhiên khi cơ quan công an tiến hành xác minh các địa chỉ mà Minh khai đã đầu tư thì phần lớn đều không có lợi nhuận.

Như cửa hàng điện thoại 47 Lý Thường Kiệt không còn vốn lưu động, chủ nhà hàng 36 Trần Thái Tông là chị Nguyễn Thị Thanh Thủy cho biết chỉ cho Minh treo biển Công ty cổ phần Williams Việt Nam tại nhà hàng để lấy thương hiệu; chủ cửa hàng đồng hồ số 1 Nguyễn Gia Thiều cho biết Minh không hề góp vốn đầu tư.

Tại địa chỉ 65 Mai Hắc Đế cũng không kinh doanh đồng hồ, hiện là cửa hàng thời trang của một cá nhân khác... Bản thân Trịnh Anh Minh khai nhận đã đưa ra những thông tin gian dối về công ty cổ phần Williams Việt Nam có nhiều dự án kinh doanh sinh lời cao để người đầu tư tin tưởng và chuyển tiền góp vốn. Sau khi chiếm đoạt tiền của nhà đầu tư, Minh dùng tiền của nhà đầu tư sau trả gốc và lãi cho nhà đầu tư trước, mua tài sản cho bản thân và tặng các đầu mối thu tiền dẫn đến việc không còn khả năng chi trả cho các nhà đầu tư.

Tính đến thời điểm cuối năm 2016, có 323 nhà đầu tư làm đơn tố cáo, yêu cầu Trịnh Anh Minh trả lại số tiền đã chiếm đoạt. Cơ quan điều tra xác định tổng số tiền của 323 nhà đầu tư đã nộp là 370 tỷ đồng, trong đó tiền gốc đã nhận là trên 7,9 tỷ đồng, tiền lãi đã nhận là trên 27 tỷ đồng. Như vậy, số tiền mà Trịnh Anh Minh chiếm đoạt là trên 335 tỷ đồng. Sau khi Cơ quan CSĐT bắt

giữ Minh, gia đình bị can này đã khắc phục hậu quả, trả cho một số bị hại khoảng 30,8 tỷ đồng. Tính ra đến nay Trịnh Anh Minh còn phải bồi hoàn 304 tỷ đồng.

Quá trình điều tra, cơ quan công an đã tạm giữ tiền mặt trong tài khoản mang tên Minh và vợ, tổng số 30,7 tỷ đồng. Chiếc ô tô Porsche Cayenne của Minh hiện đang thế chấp tại ngân hàng vay 500 triệu đồng. Những tài sản này cùng một số vật chứng khác của vụ án đã được chuyển tới Cục Thi hành án dân sự Hà Nội và Kho bạc Nhà nước TP Hà Nội để phục vụ việc xét xử, bồi hoàn cho các bị hại có yêu cầu.

Đặc điểm chung của các đại gia giả mạo này là:

- Luôn khoe khoang xe cộ, nhà cửa, vui chơi ăn uống và đặc biệt là tiền trên các phương tiện mạng xã hội hoặc các kênh khác – với tần suất dày đặc (Người giàu có thực sự rất ít khi khoe)
- Trở lên giàu có trong mắt người khác trong một giời gian quá ngắn
- Không ai biết được công việc cụ thể là làm việc gì.
- Nếu có công ty riêng hoặc các nhà hàng, khách sạn thì thường các tổ chức này hoạt động cầm chừng hoặc không có lợi nhuận, nhân sự không ổn định.
- Dạng lừa đảo cao thủ sẽ không chủ động trong việc huy động vốn mà sẽ bằng mọi cách để người khác tự chủ động xin nộp tiền cho hắn.
- Sẽ có cả một đội nhóm hoặc cộng đồng cùng lợi ích hỗ trợ xây dựng hình ảnh hào nhoáng này.
- Khi gặp các đối tác thường tiêu tiền để chứng tỏ nên thường chi tiêu không khoa học, vung tiền không tiếc tay – không giống cách tiêu tiền của những doanh nhân làm ăn chân chính.
- Đưa ra những lợi ích lớn bất ngờ khi huy động vốn.

## 3. Cho trước nhận sau, hình thức trao lưỡi dao

### Câu chuyện 1. Chồng sắp cưới mua tặng căn nhà, cô gái trẻ mất tiền tỷ

Một vụ lừa đảo lên kịch bản quá hoàn hảo, cô gái mất tiền tỷ và nguy cơ mất luôn căn nhà của bố mẹ khi được bạn trai 'mua tặng' một căn nhà. Cô đã phải tìm đến luật sư Nguyễn Thị Huyền Trang đề nghị giúp đỡ

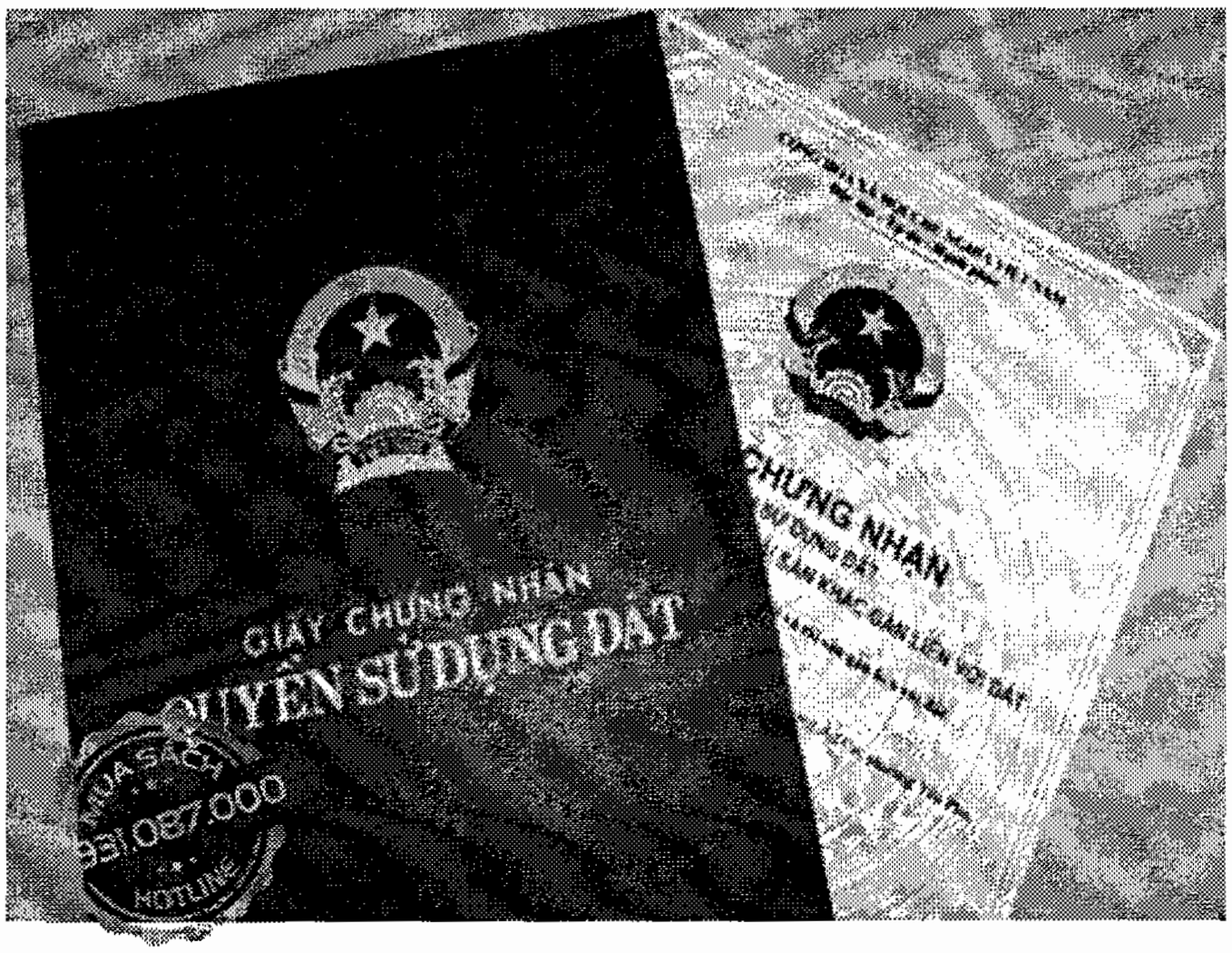
Luật sư Nguyễn Thị Huyền Trang, Chủ tịch Công ty Luật Viên An – cho biết, Văn phòng của bà vừa tiếp nhận đề nghị giúp đỡ từ một nạn nhân của một vụ lừa đảo có thể nói là quá tinh vi và hi hữu.

Theo đó, nạn nhân trong vụ này là một người phụ nữ sống độc thân, làm nghề bán hàng online và thường trú tại TP.HCM.

Thông qua mạng internet, người phụ nữ này quen một "Việt kiều Mỹ" và nhanh chóng bị tay "Việt kiều" kia thuyết phục bằng việc ngỏ lời yêu.

Để chứng minh "tình yêu" của mình, người bạn trai tự xưng là "Việt kiều" còn 5 lần gửi tiền về cho chị, mỗi lần tặng 500 USD kèm theo nhiều váy áo các loại.

Ngày về Việt Nam, "Việt kiều Mỹ" về thẳng phòng trọ của chị tại TP.HCM rồi tỏ ra sốt sắng yêu cầu sớm được ra mắt gia đình bạn gái.




Sau khi cô gái dẫn "bạn trai" về quê giới thiệu với gia đình, cả gia đình cô không mảy may nghi ngờ gì bởi thấy chàng trai nói năng lễ phép, thậm chí còn "ghi điểm" khi hứa hẹn mua nhà thành phố cho cô trước khi tiến tới hôn nhân.

Xuất hiện bẫy siêu lừa: Chồng sắp cưới mua tặng căn nhà, cô gái trẻ mất tiền tỷ.

Với viễn cảnh vẽ ra trước mắt, mua nhà, mở tiệm kinh doanh, rồi

cưới nhau và sống với nhau hạnh phúc, cô gái như đang sống những tháng ngày hạnh phúc nhất của cuộc đời.

Rồi bạn trai cô báo tin vui: "Đã tìm được căn nhà nhỏ xinh ở quận 2, TP.HCM". Sau khi được bạn trai dẫn đi xem nhà, tận mắt gặp trực tiếp "chủ nhà", hai người mặc cả và được "chủ nhà" đồng ý bán lại với giá 3 tỷ đồng.

Tỏ ra chịu chi, gã "Việt kiều" đưa cho cô gái 1 tỷ đồng rồi đưa cô đi đặt cọc hết số tiền này. Số còn thiếu 2 tỷ đồng, cô gái được vị "hôn phu" hứa sau khi trở về Mỹ sẽ thu xếp gửi cho cô gái để cô hoàn tất thủ tục mua "căn nhà mơ ước".

Tuy nhiên, một màn kịch được dàn dựng quá công phu và đến lúc này là lúc gã siêu lừa tung "đòn". Đó là khi đặt cọc tiền nhà 1 tỷ đồng, cả hai "vợ chồng" được "chủ nhà" thông báo: "Nếu trả một lần mới có giá 3 tỷ đồng, mức giá này đã rẻ hơn 500 triệu đồng so với giá thị trường. Nếu không trả đủ 3 tỷ đồng thì bán cho người khác trả 3,5 tỷ đồng. Tôi thấy anh chị yêu thương nhau nên mới bán với giá đó".

Thấy cô gái đắn đo, gã "Việt kiều" liền dụ: "Hay là vợ kêu ba mẹ cầm cố cái nhà đang ở cho mình mượn để mua, chồng sẽ về Mỹ xử lý để gửi tiền về ngay..."

Vốn tính cẩn thận, cô gái đã đi khảo giá thị trường và thấy đúng là ngôi nhà có giá bán rẻ hơn so với giá thị trường, nên đã về quê năn nỉ ba mẹ cầm cố căn nhà để vay nóng 2 tỷ đồng với lãi suất 6%/tháng.

Thanh toán đầy đủ 3 tỷ đồng cho "chủ nhà", rồi hai bên kéo nhau ra phòng công chứng trên đường Trần Não để làm thủ tục sang tên đổi chủ. Đang lâng lâng vì bỗng dưng có nhà thành phố, cô gái không hề mảy may nghi ngờ khi gã "Việt kiều" nói cô ngồi chờ để ký tên hợp đồng công chứng, còn anh ta ra ngoài hút thuốc và nói chuyện với "chủ nhà".

Tuy nhiên, chờ mãi không thấy "chồng" và "chủ nhà" quay vào ký hợp đồng, chạy đi chạy lại cũng không thấy tăm hơi hai người đâu, cô gái liền chạy về căn nhà vừa mới mua.

Sau một hồi bấm chuông, một lúc sau bỗng thấy có người đàn ông từ trong nhà ra mở cổng. Còn tưởng là người lạ xâm nhập trái phép nhà mình, cô lên tiếng thể hiện chủ quyền.

Đáp lại, người đàn ông cho hay ông mới chính là chủ sở hữu căn nhà này. "Cô bị lừa rồi, nhà này của tôi cho thuê, họ thuê 1 tháng và hôm nay hết hạn, chiều nay họ trả nhà. Tôi có bán nhà đâu" – nạn nhân chết đứng khi nghe người đàn ông nói vậy.

Lúc này như chợt bừng tỉnh, cô nhẩm tính, từ ngày "bạn trai" từ Mỹ về đến nay cũng đúng 29 ngày, đúng bằng thời hạn ngôi nhà này được cho thuê.

Các đối tượng đã tính toán lên kế hoạch một cách tỉ mỉ đến nỗi cầm cuốn sổ hồng trên tay, bản thân luật sư Nguyễn Thị Huyền Trang cũng không thể phát hiện ra đó là sổ giả nếu không có sự đối chiếu thông tin từ chủ nhà "xịn".

Được biết, ngoài mấy tấm hình còn lưu lại trong điện thoại của nạn nhân, không có bất cứ manh mối, thông tin gì về gã "Việt kiều Mỹ" và người mạo danh là "chủ nhà".

Câu chuyện của cô gái kia cũng là bài học cho những ai nhẹ dạ cả tin người lạ. Nhất là trong giao dịch mua bán nhà đất, tuyệt đối không giao tiền khi chưa làm xong thủ tục chuyển nhượng, người mua nhà cần chắc chắn giấy tờ nhà đất là thật.

**Câu chuyện 2. Quà tặng nhử mồi.**

Cơ quan Công an một số địa phương vừa phát đi cảnh báo về một phương thức lừa đảo mới qua mạng của tội phạm. Hàng

trăm người vì hám nhận quà, tiền do "bạn" người nước ngoài "tặng" đã bị sập bẫy lừa đảo với số tiền lên đến hơn 400 tỷ đồng.

Hiện, cơ quan CSĐT Công an tỉnh Thừa Thiên - Huế đang tích cực phối hợp với Công an TP Hồ Chí Minh điều tra, làm rõ đường dây lừa đảo chiếm đoạt tài sản qua mạng, có yếu tố người nước ngoài. Liên quan đến đường dây lừa đảo chiếm đoạt tài sản qua mạng này, cơ quan công an cũng đã khởi tố vụ án, khởi tố bị can, bắt tạm giam Lê Thành Nhân (trú tại huyện Cần Đước, Long An) để làm rõ hành vi lừa đảo.

Cơ quan công an xác định, bị can Nhân đã trợ giúp đắc lực cho các đối tượng người nước ngoài trong việc lừa hàng trăm người dân với số tiền lên tới hơn 400 tỷ đồng. Cụ thể, có một nhóm đối tượng người Nigeria giả là quân nhân, bác sĩ... kết bạn, làm quen với nhiều người Việt Nam qua mạng xã hội. Sau đó chúng ngỏ ý muốn tặng quà hoặc ngoại tệ, lừa "con mồi" nộp phí để nhận quà rồi chiếm đoạt.

Tất nhiên, nếu chỉ có những đối tượng người nước ngoài thì sẽ không thể lừa được những người ham quà nộp ra một khoản phí, mà phải có đối tượng đồng phạm người Việt Nam để tạo sự tin tưởng với các nạn nhân. Bị can Lê Thành Nhân chí là "chất xúc tác" tạo niềm tin đó. Sau khi đối tượng người nước ngoài hứa tặng quà, ngoại tệ, Nhân gọi điện cho nạn nhân tự xưng người của sân bay yêu cầu nộp phí để nhận gói hàng, ngoại tệ.

Chỉ với phương thức hết thức đơn giản như vậy, nhưng các đối tượng của đường dây này trong một thời gian ngắn đã lừa được cả trăm người, với số tiền "khủng" lên tới hàng trăm tỷ đồng. Sở dĩ các đối tượng trong đường dây lừa đảo chiếm đoạt tài sản qua mạng này có "đất dụng võ" là bởi đã đánh đúng vào "yếu điểm chết người" của các nạn nhân, đó là lòng tham, sự tin tưởng mù quáng khi được phỉnh nịnh.

Các chuyên gia tâm lý cho rằng, bản chất mỗi con người đều có ý thức cảnh giác cao trước người xa lạ. Nếu bị hỏi vay mượn tiền, hay nhờ vả giúp đỡ việc gì đó thì sẽ đắn đo suy nghĩ và phần lớn là từ chối. Lý do đơn giản là ít người chấp nhận phần thiệt về phía bản thân, đến người quen nhờ vả còn khó nữa là người lạ. Song, khi bị "đánh" vào lòng tham, được hứa tặng quà thì lập tức hạ "hàng rào" cảnh giác, mở lối cho tội phạm đi vào.

Tôi vẫn nhớ như in lời của một chuyên gia tâm lý tội phạm từ cách đây rất lâu rồi. Đó là hầu hết các đối tượng lừa đảo chiếm đoạt tài sản có thể qua được con mắt cảnh giác của người dân, lừa họ sập bẫy chỉ đơn giản bởi chúng đã nhắm đúng vào lòng tham của mỗi người. Khi lòng tham trỗi dậy thì lý trí sẽ bị lu mờ, không còn đủ tỉnh táo để phân tích tình hình, cân nhắc lẽ thiệt hơn, vì thế sẽ tự chui đầu vào thòng lọng của tội phạm lừa đảo.

Còn nhớ, từ cách đây hơn chục năm trở về trước, có một mô tuýp lừa đảo rất "thô" nhưng vẫn có rất nhiều người sập bẫy. Đó là có một nhóm đối tượng giả vờ bị rơi ví, nhẫn vàng trên đường rồi ngồi rình. Khi có "con mồi" tới nhặt, một đối tượng sẽ giả vờ "bắt gặp quả tang" rồi đòi "chia phần", nếu không sẽ tố giác với người đánh rơi. Gần như 100% người nhặt được đã chấp nhận "chia" cho đối tượng lừa đảo để giữ tài sản nhặt được.

Tất nhiên, cái ví nhặt được sẽ chỉ là rỗng hoặc chứa đầy giấy hay tiền âm phủ, nhẫn vàng sẽ là sắt tây mạ vàng, cao cấp hơn cũng chỉ là đồng mà thôi. Vậy là nạn nhân đã "tự nguyện" bỏ tiền ra để "mua" một thứ vô dụng vứt đi. Như vậy chẳng phải là vì lòng tham mới mất "tiền ngu" đó sao? Nếu không tham, cương quyết mang giao nộp cho công an, hoặc khi bị đòi chia phần đưa tất cho đối tượng thì làm sao có thể bị lừa mất tiền?

Dĩ nhiên, giờ thì chẳng còn ai bị lừa bởi trò vặt vãnh này nữa. Song, kể dông dài câu chuyện từ "thời xưa cũ" để chứng minh việc nhiều người bị lừa đảo chiếm đoạt tài sản do lòng tham của

bản thân là hoàn toàn chính xác. Khi mà có dính dáng đến chút lợi lộc chính là lúc con người ta mất cảnh giác nhất, dễ đưa ra những quyết định sai lầm nhất. Và đương nhiên tội phạm cũng chỉ mong có vậy, chúng sẽ khoét sâu vào nhược điểm đó.

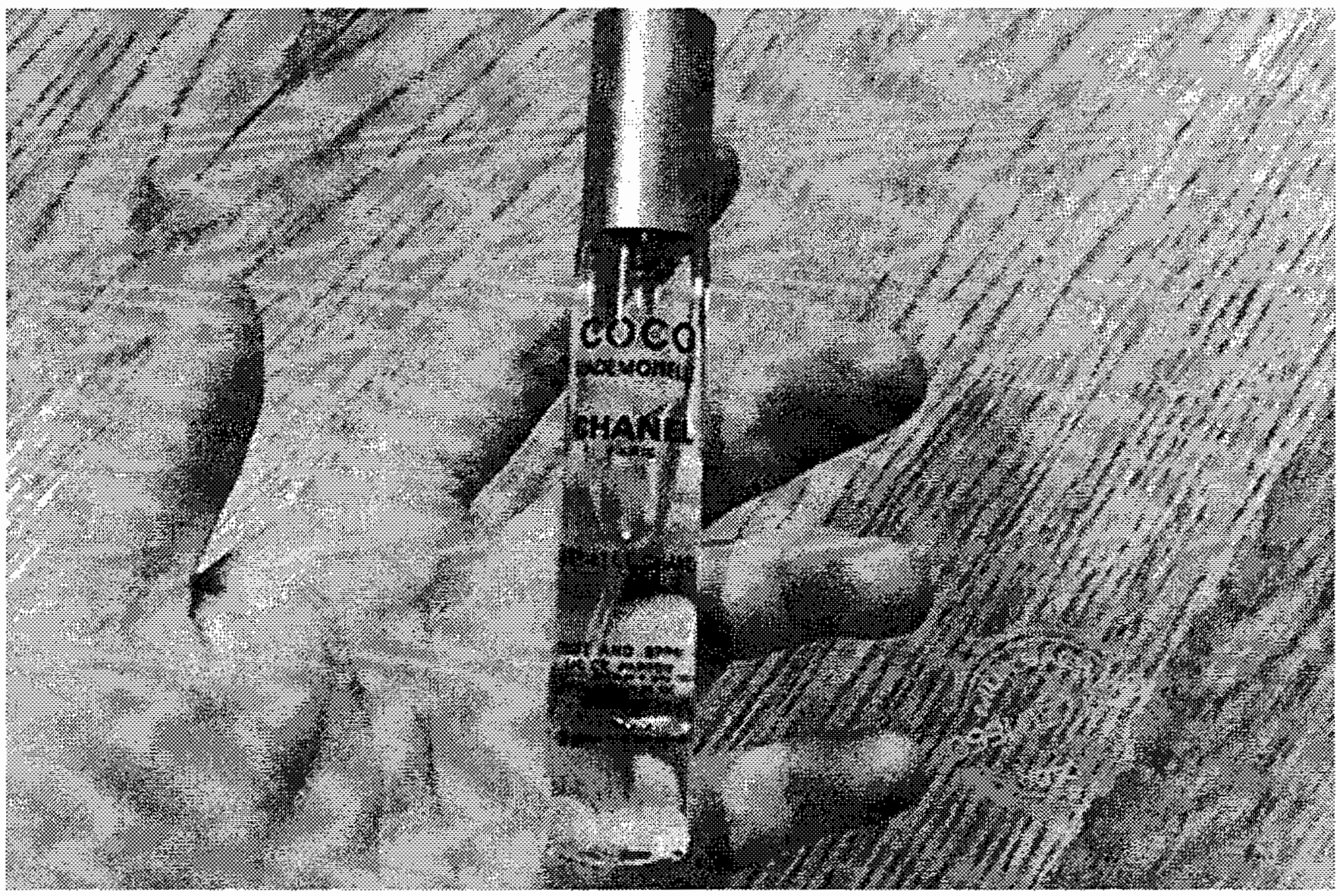
Chính vì thế mà có nhiều người có tiền cất trong két nhưng không cương quyết không cho người khác vay, dù đó là người thân trong gia đình, thậm chí là anh chị em, bố mẹ, con cái ruột. Song, lại sẵn sàng "xuất" ra cho người ngoài không chỉ là một khoản nhỏ mà thậm chí là dốc sạch vốn liếng tích cóp được để rồi bị lừa mất sạch. Nhiều người bảo ngu, nhưng thực ra chỉ là tham tiền lãi cao mà đối tượng lừa đảo hứa hẹn mà thôi.

Vậy nên hãy cảnh giác với những món quà dễ dàng đến với mình, nhất là từ những người xa lạ. Rất có thể đó chính là mồi nhử của các đối tượng lừa đảo để chiếm đoạt tài sản. Đừng vì lòng tham để rồi vừa mất tiền, vừa bị coi là... kẻ ngốc.

**Câu chuyện 3. Dính quả lừa với "tặng quà giá trị - chỉ trả tiền ship"**

Gần đây, nhiều người dân Hà Tĩnh bị "dính quả lừa" với chương trình tặng quà miễn phí chỉ cần trả tiền ship (phí vận chuyển) trên dưới 100 ngàn đồng.

Gần đây, nhiều người dân Hà Tĩnh bị "dính quả lừa" với chương trình tặng quà miễn phí chỉ cần trả tiền ship (phí vận chuyển) trên dưới 100 ngàn đồng.




Lọ nước hoa Coco Chanel chị A. nhận về không như quảng cáo.

Chị Nguyễn Linh A. (thị trấn Thạch Hà, huyện Thạch Hà) bức xúc: Cách đây khoảng 2 tuần, tôi nhận được một cuộc điện thoại giới thiệu là người bên Shopee. Theo đó, tôi là 1 trong 9 khách hàng may mắn nhận được quà tặng là 1 lọ nước hoa Coco Chanel trị giá 760 nghìn đồng. Lúc nhận hàng, được bóc check mã kiểm tra thoải mái rồi mới nhận. Đặc biệt, không phải trả tiền sản phẩm mà chỉ cần trả tiền phí vận chuyển cho bên giao hàng 99 nghìn đồng.

Sau đó, khoảng 5 - 6 ngày, người thân nhận thay khi tôi không có nhà. Vì người nhà nghĩ tôi đặt hàng qua mạng nên đã trả tiền ship mà không bóc hàng kiểm tra. Điều đáng nói, quà tặng mà tôi nhận được so với 99 nghìn đồng bỏ ra là quá đắt khi "lọ nước có mùi" 20 ml nhìn rất "dởm" nên phải vứt đi.

Nhiều người bày tỏ sự bức xúc khi bị lừa nhận quà tặng - chỉ trả phí ship lên mạng xã hội.

Tương tự trường hợp của chị A. anh Phan Văn D. (TP Hà Tĩnh) cho rằng, việc này là một hành vi lừa đảo đáng lên án. Theo anh D., anh cũng nhận được cuộc gọi thông báo là khách hàng may mắn được nhận quà là một chiếc đồng hồ Geneva quai da cao cấp có giá hơn 1 triệu đồng. Khách hàng chỉ phải trả tiền phí vận chuyển và đóng 83 nghìn đồng cho bên giao hàng. Tuy nhiên, sản phẩm nhận về là một chiếc đồng hồ cũng Geneva quai da nhưng là hàng... fake.

"Vì nghĩ mình hay mua online nên may mắn được trúng quà. Phí vận chuyển do mình chịu, mà thường phí cao hơn rất nhiều. Họ cũng kê khống giá trị món quà lên cho mình ham trong khi giá trị thật lại chẳng đáng là bao. Như chiếc đồng hồ này, tôi nghĩ cả cộng cả phí ship cũng chưa đến 83 nghìn đồng" – anh Phan Văn D. bức xúc.

Cẩn trọng khi mua hàng qua các hình thức trực tuyến (ảnh internet)

Cả chị A. và anh D. cùng nhiều người khác khi mở "quà" đều biết mình bị lừa nhưng đành chặc lưỡi cho qua vì không biết tìm

ai để khiếu nại. Hơn nữa, phí ship chỉ trên dưới một trăm nghìn đồng nên xem như là bài học cho mình.

Hãy thử làm một phép tính nhẩm, nếu mỗi ngày, trên cả nước có nhiều đơn hàng trót lọt thì những kẻ lừa đảo đã có thể mặc nhiên bỏ túi số tiền rất lớn.

Tuy vậy, khi tìm hiểu về hình thức này, chúng tôi được biết, tặng quà miễn phí vốn được xem là hình thức marketing thông minh nếu được sử dụng đúng ý nghĩa. Bởi với hình thức này, người dùng được trải nghiệm sản phẩm chất lượng còn nhãn hàng có thể giới thiệu sản phẩm mới để tạo mối quan hệ mua bán lâu dài trong tương lai.

Chủ một doanh nghiệp từng sử dụng hình thức tặng quà này cho biết: Trước đây, công ty mới đi vào sản xuất, các kênh quảng bá chưa nhiều nên chúng tôi quyết định triển khai marketing tặng quà miễn phí, chỉ cần khách hàng trả phí ship và đóng gói. Do mục tiêu đặt ra là đem sản phẩm đến với nhiều khách hàng dùng thử nên sản phẩm có nhỏ hơn so với sản phẩm bán nhưng phải đảm bảo chất lượng để phát triển thị trường.

Như vậy, khách hàng vẫn hoàn toàn có thể nhận được những món quà đúng nghĩa "ngon – rẻ" nếu thật sự thông thái. Tuy nhiên, cần lựa chọn chương trình của những nhãn hàng lớn, uy tín và tìm hiểu kĩ trên fanpage, website chính thức. Hoặc, khi hàng về, cần kiểm tra kỹ và kiên quyết không nhận nếu cảm thấy không như quảng cáo trước đó...

### 4. Dựng hệ thống nhân viên, CTV để thu tiền (Lừa đảo)

Hình thức này được áp dụng rất nhiều ở trung quốc, sau đó được những kẻ hám lợi ở Việt Nam lợi dụng triệt để công thức này.

Dưới đây tôi trích dẫn nội dung thông tin của báo http://congan.com.vn/

Chỉ trong 6 tháng đầu cuối năm 2020, các đối tượng đã lừa chiếm đoạt hơn 100 tỷ đồng. Phòng Cảnh sát hình sự Công an tỉnh Hà Tĩnh đã dày công điều tra theo dõi triệt phá đường dây này.

**Hàng chục ngàn người mắc bẫy**

Ngày 22-4, Phòng Cảnh sát hình sự Công an tỉnh Hà Tĩnh cho biết, đơn vị vừa triệt phá thành công một đường dây lừa đảo chiếm đoạt tài sản với quy mô lớn bằng hình thức lừa tuyển cộng tác viên bán hàng online.

Trước đó, đầu năm 2021, qua điều tra theo dõi, Phòng Cảnh sát hình sự Công an tỉnh Hà Tĩnh phát hiện một nhóm hơn 10 đối tượng sinh sống ở Hà Tĩnh có biểu hiện móc nối với các đối tượng ngoại tỉnh sử dụng mạng xã hội để lừa đảo chiếm đoạt tài sản bằng hình thức tuyển cộng tác viên bán hàng online.

Củng cố đầy đủ thông tin, Phòng Cảnh sát hình sự Công an tỉnh Hà Tĩnh đã xác lập chuyên án để đấu tranh triệt phá.

Công an làm việc với Lê Huy Nhật

Quá trình điều tra, ban chuyên án đã xác định được, ổ nhóm lừa đảo này nằm trong một đường dây tội phạm hoạt động liên tỉnh, với quy mô đặc biệt lớn và rất chuyên nghiệp.

Đường dây lừa đảo này được hình thành từ năm 2018 đến nay và có hơn 100 đối tượng tham gia, chia thành nhiều chi nhánh tại nhiều tỉnh, thành trên cả nước như: Hà Nội, Hà Tĩnh, Thái Bình, Bắc Giang, Đà Nẵng, Thanh Hóa, TPHCM...

Nguyễn Hữu Hiếu

Thủ đoạn lừa đảo của các đối tượng là lập các trang Fanpage để bán hàng qua mạng như: Son môi, mặt nạ dưỡng da, nước hoa... Sau đó, chúng thuê người chạy quảng cáo, tăng lượt tương tác, tăng view trên Facebook để tuyển cộng tác viên bán hàng rồi lừa họ.

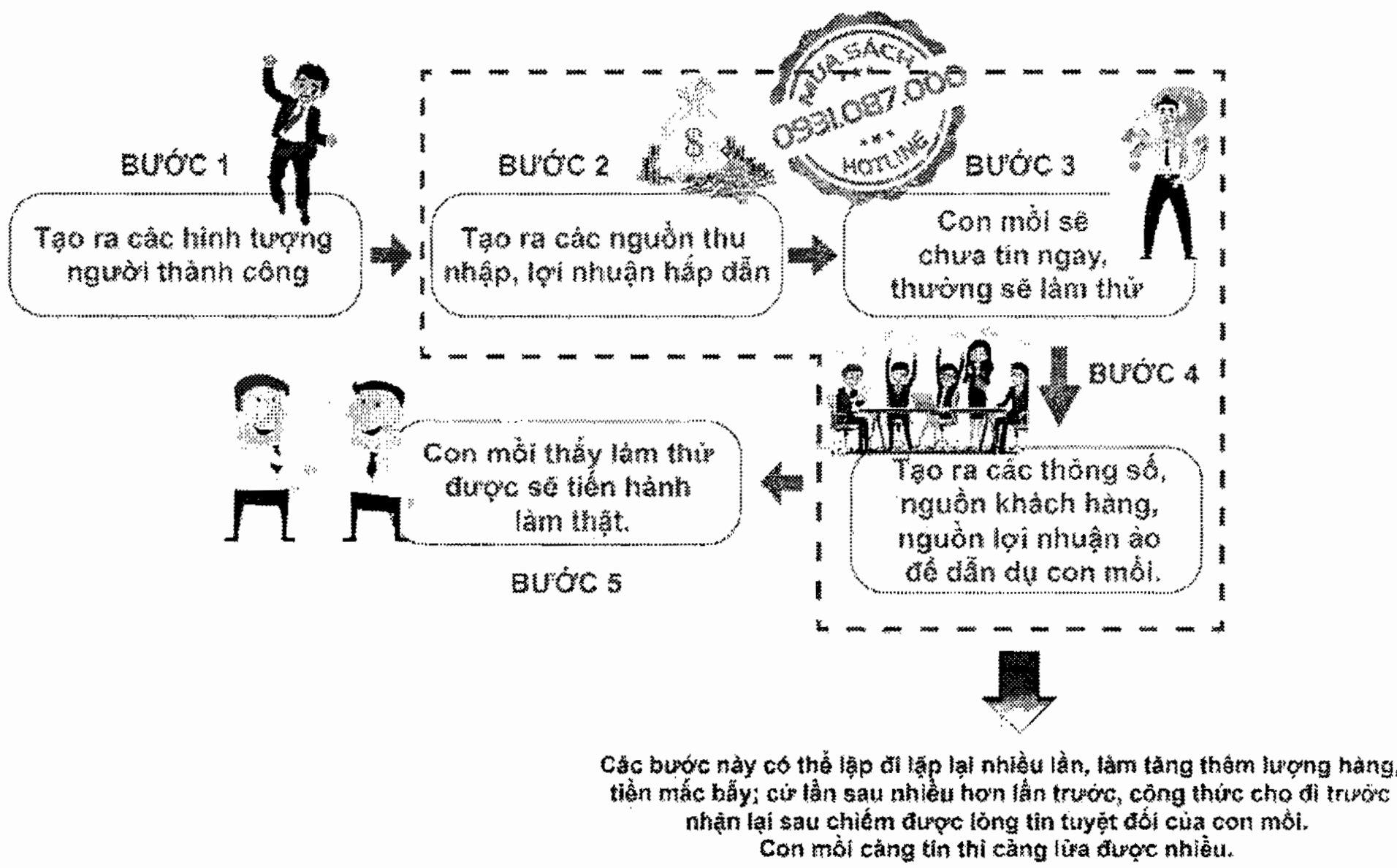
Nạn nhân bọn chúng nhắm đến là những người nhẹ dạ cả tin, nhất là những phụ nữ đang nuôi con nhỏ, ở nhà không có việc làm nhưng có nhu cầu bán hàng online để kiếm thêm thu nhập.

Để thu hút "con mồi", các đối tượng thường đăng những thông tin tuyển dụng lên Facebook như: Cần tuyển cộng tác viên bán hàng trên phạm vi toàn quốc, lương mỗi tháng từ 10 triệu đồng đến 15 triệu đồng, công việc chỉ cần đăng bài viết và hình ảnh do công ty cung cấp, khi khách có nhu cầu mua sản phẩm của công ty thì nhập hàng về bán cho khách. Các cộng tác viên khi đăng bài nếu không có khách sẽ được trả 50 ngàn đồng/1 ngày và nếu có khách sẽ được trả 100 ngàn đồng/1

ngày. Ngoài ra, khi mỗi sản phẩm bán ra cộng tác viên sẽ được hưởng chênh lệch 10 đến 20%.

Trước việc làm nhẹ nhàng nhưng có mức thu nhập cao, từ tháng 10/2018 đến nay có hàng chục ngàn người trên cả nước đã đăng ký xin làm cộng tác viên. Trong quá trình các nạn nhân đồng ý làm cộng tác viên đăng bài quảng cáo, những đối tượng lừa đảo sẽ sử dụng Facebook "ảo", sim rác đóng giả người mua hàng vào đặt mua hàng với muôn vàn lý do như: mua về sử dụng, mua về tặng đối tác hoặc để kinh doanh...

## Công thức chung của hình thức này là:



Hàng hóa rẻ tiền các đối tượng dùng để lừa cộng tác viên

Thấy có khách vào đặt hàng với số lượng lớn, các cộng tác viên sẽ vào đặt hàng tại trang page bán hàng. Những đối tượng lừa đảo bảo cộng tác viên bỏ tiền ra mua hàng về giao cho khách, chúng cam đoan là sẽ được hoàn trả hàng nếu giữ lại giấy bảo đảm của công ty. Chính vì thế, khi đã chuyển tiền để nhận hàng xong, các cộng tác viên liên lạc với những người mua vào đặt thì họ đã biến mất. Cộng tác viên liên hệ theo địa chỉ được các đối tượng cung cấp để trả hàng lại thì đó là địa chỉ giả.

Lúc này, các cộng tác viên mới biết mình bị lừa, phải "ôm" một số lượng hàng hoá có giá trị rẻ chênh lệch từ 40 đến 50 lần so với số tiền bỏ ra. Số hàng này họ cũng không thể sử dụng vì đây toàn là hàng giả, hàng kém chất lượng.

**5. Đẩy giá sản phẩm cây cảnh, hoa lan thu thời hàng nghìn tỷ đồng.**

Là người Việt Nam chắc hẳn bạn đã biết thời kỳ rộ lên những sản phẩm như cây cảnh, lan đột biến, lá cây...Những sản phẩm không ngờ tới mà giá lên tới hàng trăm và hàng tỷ đồng. Điều gì khiến những sản phẩm này lại có giá chóng mặt như vậy?

Xét về yếu tố nhu cầu người dùng thì những sản phẩm này đều có những đặc tính chung như:

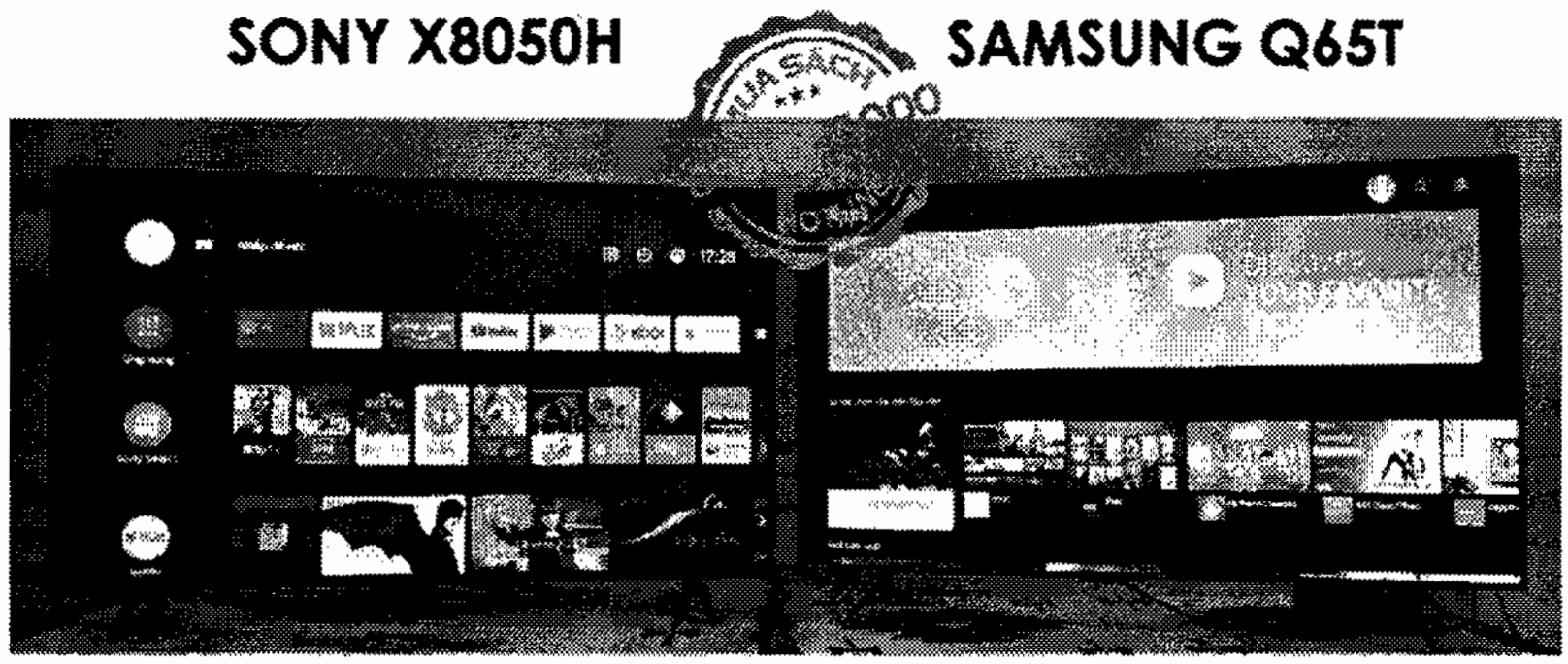
- **Khó định giá theo định nghĩa nhu cầu và vật chất thông thường**

Có giá trị về tinh thần và khá khó định lượng. Ví dụ bạn nuôi một con chó lâu năm, ở bên bạn đã có tình cảm thân thiết thì việc một người hỏi mua con chó đó với giá vài chục (đôi khi vài trăm triệu) đôi khi việc bán nó là một điều khó khăn, có những người trả nhiều hơn thế họ cũng không bán, đối với người này sản phẩm này là vô giá trị nhưng với người khác lại là một tài sản vô giá.

- **Để tạo ra sản phẩm phải tốn thời gian, không quá dễ và sản xuất đại trà.**

Việc sản phẩm phải cần thời gian để có được nó giúp những kẻ lừa đảo tận dụng khoảng thời gian sản phẩm chưa quá nhân rộng để lũng đoạn và thao túng thị trường. Một cây cảnh hay một cây hoa lan ra hoa có thể mất mấy tháng tới hàng chục năm để được như vậy, người dân không dễ dàng để tạo ra những sản phẩm như vậy chỉ trong một thời gian ngắn. Không một nhà máy hay xí nghiệp nào có thể sản xuất đồng loạt và đại trà được.

- **Sản phẩm khó có sản phẩm giống để so sánh về giá, chất lượng**. Giữa hai cây cảnh thì khó có thể nói cây nào hơn cây nào, vẻ đẹp đối với mỗi người một khác. Giữa những loài hoa thì hoa lan và các loại hoa khác khó có thể so sánh với nhau. Không giống như việc bạn mua một chiếc Tivi, điều hòa, Tủ lạnh có thông số kỹ thuật để so sánh chất lượng và giá cả.

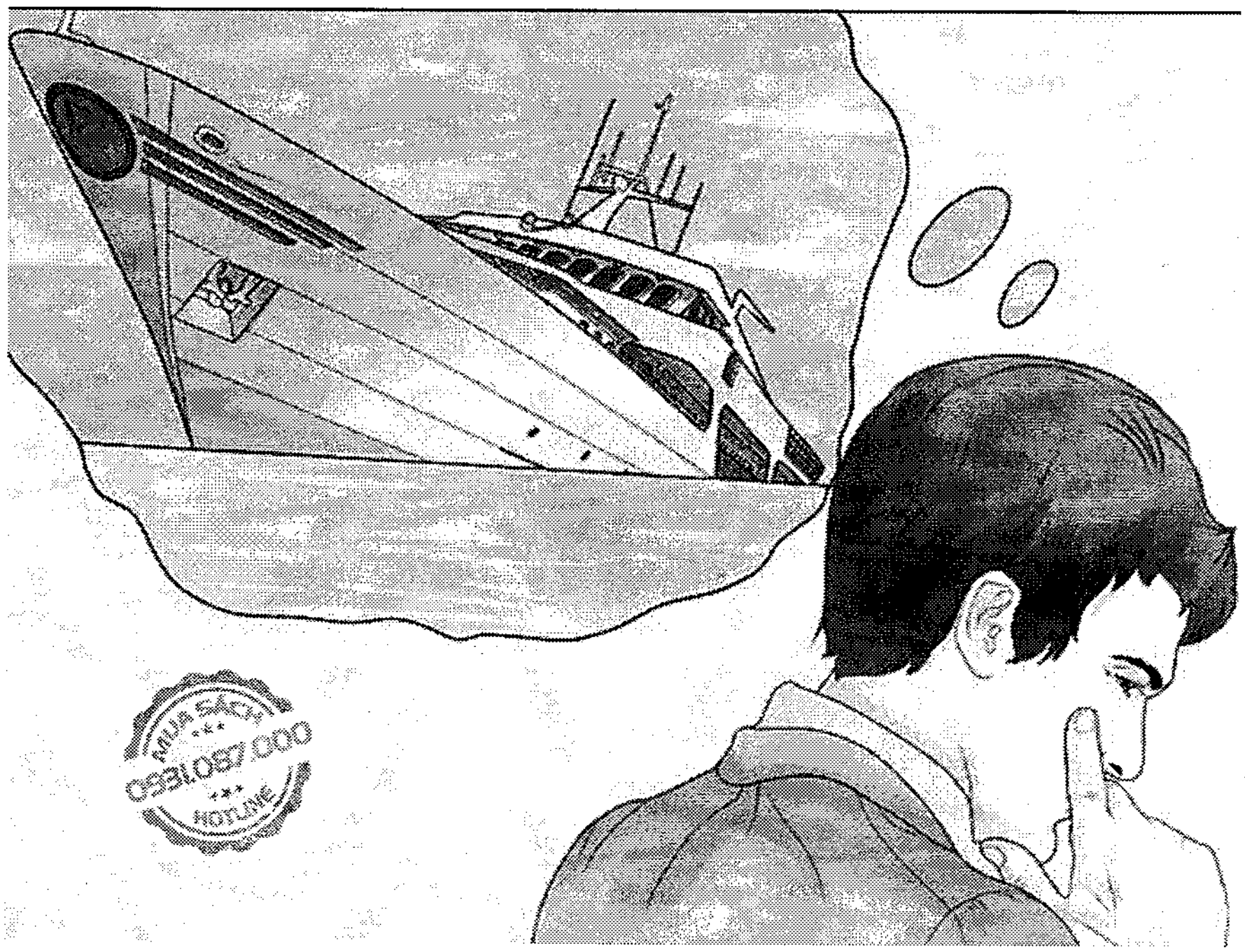



# SO SÁNH

**Ai thao túng giá, ai đẩy giá sản phẩm lên và có những mục đích gì?**

Thực ra để làm chuyện này, một người và một nhóm người có tiềm lực về kinh tế hoàn toàn có thể thực hiện được, và sự thực những nhóm người này gọi là Cá Mập. Trong thị trường tài chính việc này đã diễn ra từ rất lâu nhưng trong thị trường kinh doanh truyền thống thì mới nở rộ từ năm 2012 cho tới nay.

Mục đích của họ là thu được khoản lợi khổng lồ trước khi rút chân ra trước khi con thuyền bị chìm hẳn, con thuyền này họ làm thuyền trưởng và do chính họ đã tạo ra, cái mà họ mang theo là toàn bộ hành lý và tài sản của những người mà họ dụ lên con thuyền đó.




Rời khỏi con thuyền trước khi nhấn chìm và mang theo hành lý của những người bị dụ lên con thuyền đó.

**Cách thức và phương thức hoạt động là gì?**

Bước 1. Chọn sản phẩm đạt các tiêu chí để nhắm tới

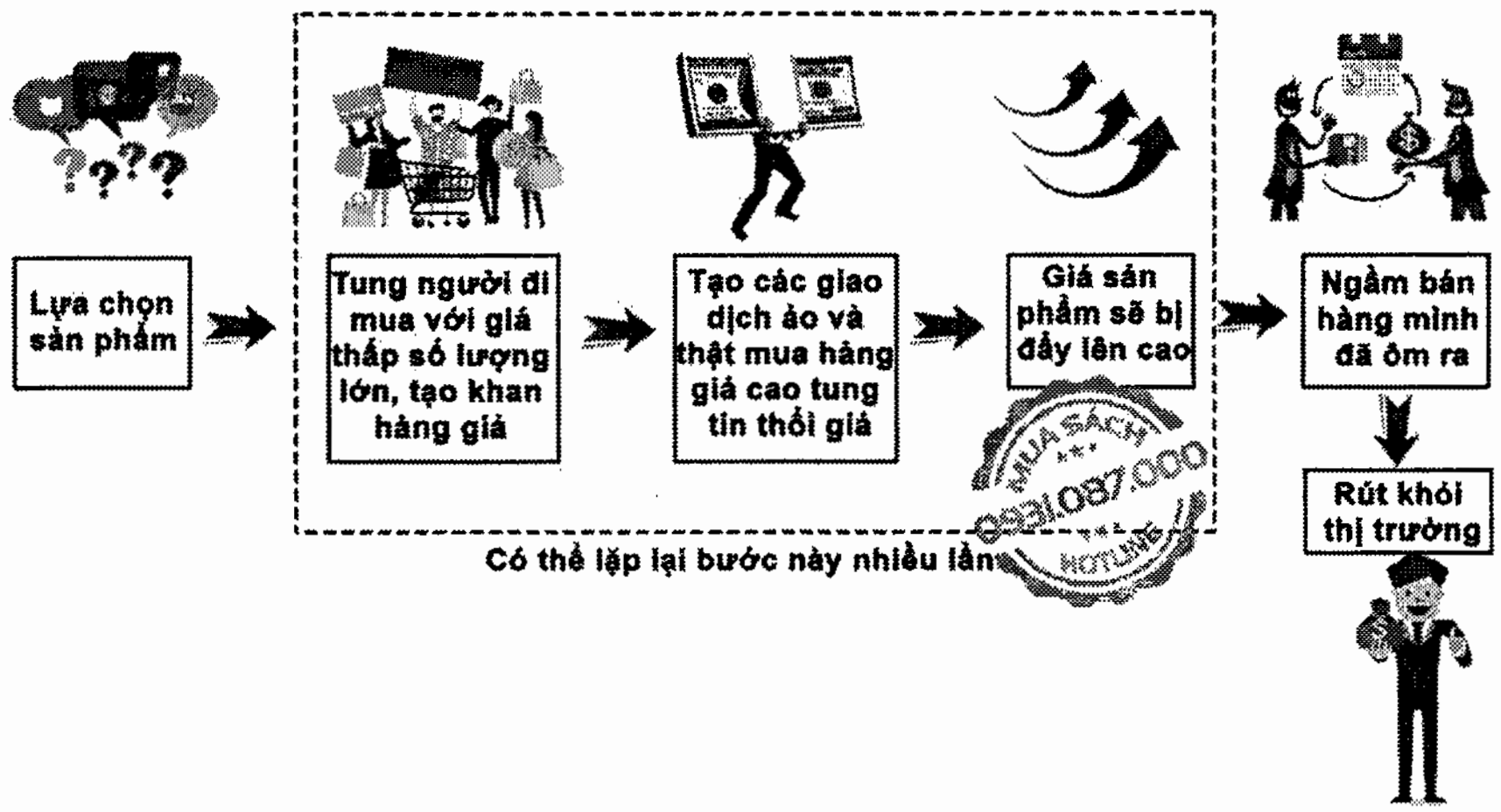
Bước 2: Thuê người đi thu gom và mua với giá thấp các sản phẩm đó, mua gần hết sẽ tạo ra sự khan hiếm giả.

Bước 3. Tung tin đồn kèm với các giao dịch thật để đẩy giá lên cao kích thích người dân ôm hàng.

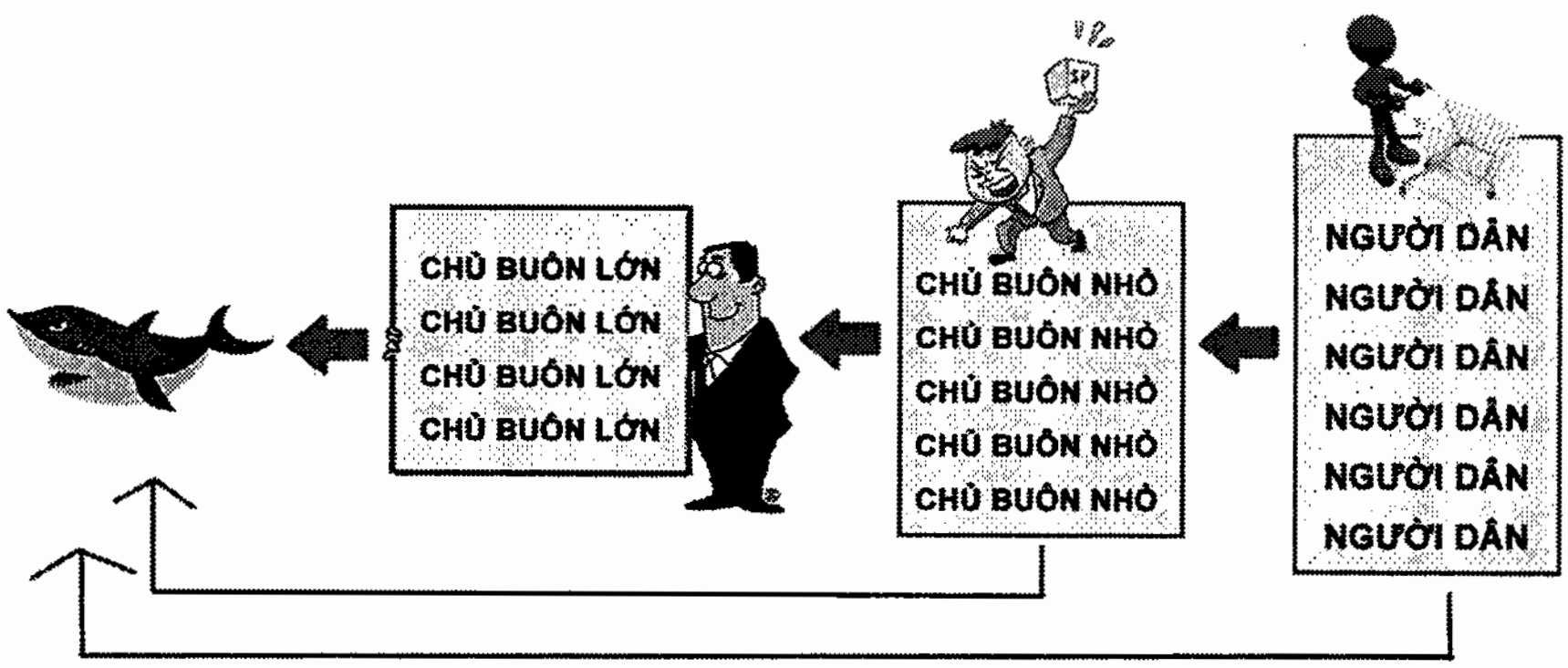
Bước 4. Lặp lại cho đến khi giá được đẩy lên quá cao.

Bước 5. Cho người đi xả hàng mà mình đã mua vào cho các đầu bán. Xả hàng dần dần và từ từ.

Bước 6. Ngừng thu mua sản phẩm, nhảy khỏi thuyền và cắt cầu.




Mô hình vận hành thông thường thì càng chủ buôn lớn càng hạn chế và ít khi mua sản phẩm từ các chủ hàng cấp dưới, đặc biệt mua nhỏ lẻ. Nhưng để làm khuấy động thị trường thì các Cá mập sẽ thu mua ở tất cả các đầu mối cung cấp sản phẩm, kể cả nhỏ lẻ. Để càng nhiều người biết thông tin càng tốt. Họ mua được với giá rẻ ngay từ lúc đầu nên bỏ ra lượng tiền không cần quá nhiều.




Đợt 1. Cá mập sẽ gom hàng từ các chủ buôn lớn (hàng hóa tập trung và giá sẽ rẻ nhất có thể)

Đợt 2. Cá mập sẽ gom hàng từ các chủ buôn nhỏ với giá cao hơn khi mua của các chủ buôn lớn, các chủ buôn lớn sẽ ôm hàng và giá sẽ bị đẩy lên 1 phần.

Đợt 3. Cá mập sẽ gom hàng trực tiếp từ người dân (gom 1 số hộ dân); khi này đã bắt đầu hình thành một hệ thống đầu cơ từ chính các CHỦ BUÔN lớn nhỏ.

**Làm sao để biết thời điểm sản phẩm bị đẩy lên đỉnh mà thoát ra?**

Cá mập sống về thông tin và cũng chết vì thông tin. Bởi tin đồn, bởi sự hám lợi và bởi yếu tố đầu cơ do vậy họ trở lên giàu có bằng chính những mánh nghề này. Do vậy thời điểm tốt nhất để xả hàng chính là lúc thông tin báo dài đồng loạt lên án các sản phẩm bị thao túng giá. Khi đó họ sẽ bắt đầu dần dần xả hàng ra, quá trình này có thể mất vài tháng và cho đến khi thị trường bị vỡ là khoảng 1 năm sau đó.

Giá sản phẩm bị đẩy lên quá cao, xa vời với giá trị thực của sản phẩm tạo nên những phong trào cực kỳ nguy hiểm, rất nhiều người tán gia bại sản vì những kẻ lừa đảo tầm cỡ như thế này.

Hãy tham khảo nội dung bài báo này để hiểu rõ hơn tình trạng khi tham gia đầu cơ:

*Trích báo Nông Nghiệp Việt Nam.*

Hậu "cơn bão" cây cảnh tràn đồng

Bắt đầu từ giữa năm 2012 thị trường cây cảnh chết dần. Một cái chết dù được cảnh báo trước nhưng cũng khiến cho nhiều người bàng hoàng đến ngơ ngẩn. Không phải là tuột dốc thông thường nữa, cỗ xe thị trường cây cảnh đâm đầu lao thẳng xuống vực...

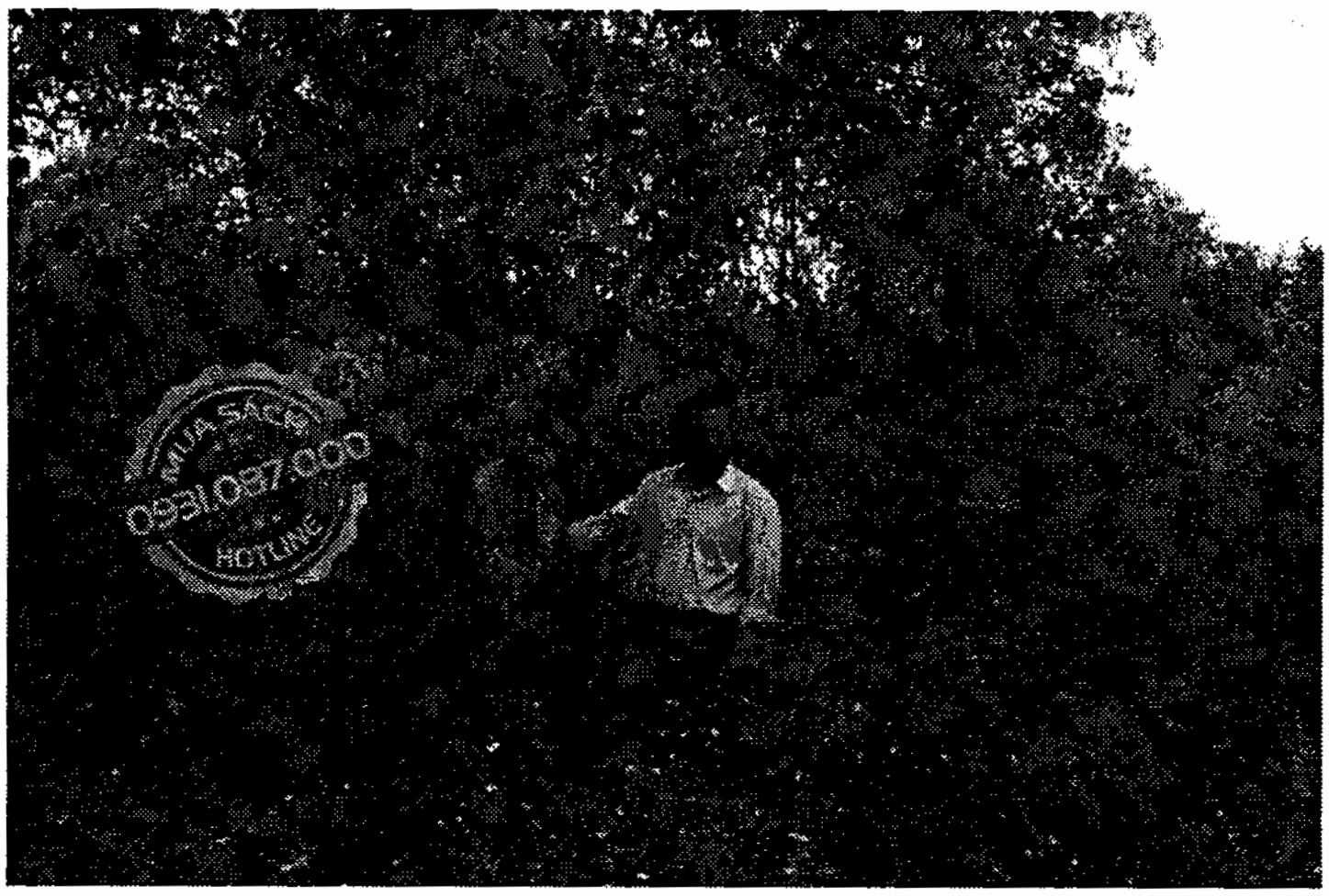
Nếu không nói ra, ít ai ngờ chốn hoang vu đó là khu vườn cây cảnh rộng cả mẫu ngoài đồng của anh Chỉnh ở đội 9 xã Hải Minh (Hải Hậu),một người từng có tiếng là bạo dạn trong công cuộc cải hoán ruộng lúa thành vườn.

Cái cảnh trái ngược hẳn cách đây chỉ chừng hai năm, trên bất cứ trục đường nào ở Hải Hậu (Nam Định) người ta đều thấy rầm rập bước chân, đều cay xè mắt vì khói xe của đội quân săn tìm cây cảnh, mà chủ yếu là sanh.

Cây cảnh mọc chật kín các sân, vườn, ban công, tum tầng thượng. Cây cảnh bò lan ra hai mép quốc lộ, tỉnh lộ, xã lộ, hương lộ. Cây cảnh dàn hàng ngang trên các bờ mương, bờ sông. Cây cảnh tầng tầng, lớp lớp trên các cánh đồng, chạm lá, giao cành cùng ngô, lúa, đỗ, lạc. Cả tỉnh Nam Định có cả ngàn héc ta cây cảnh tràn ra đồng như vậy.

Có hai loài sanh chính, một loại xuất xứ từ vùng cây cảnh nổi tiếng Nam Điền (Nghĩa Hưng, Nam Định), lá nhỏ, chậm lớn; một loài khác di thực từ trong Nam, mau lớn, lá to. Giống lớn nhanh được chấm cho giấc mộng làm giàu của người dân Hải Hậu.

Để hoán cải ruộng lúa, những chủ vườn ồ ạt đổ đất xuống, đánh thành luống, đào hố rồi cứ thế giâm cành bón phân gà, thúc phân xanh sao cho bốc. Khi cây đã lớn ở mức nhất định, người ta cắt thân, thay lá, cấy mầm sanh Nam Điền vào để cho ra một thế hệ lá nhỏ.




Một vườn cây cảnh bị bỏ hoang ngoài đồng

Công đoạn tiếp theo là rạch cào, cưa cắt, bôi vôi lên thân để thành hình cây phôi. Từ cây phôi, người ta cắt, uốn, bẻ vin cành lá để thành hình cây thế.

Nghệ thuật bonsai xuất phát từ Nhật Bản theo đúng nghĩa là thu nhỏ các cây cổ thụ vào trong chậu, mang theo một phong cách tự nhiên còn hơn cả tự nhiên, một đời cây tốn đến vài đời người cắt tỉa, chăm sóc.

Ở Việt Nam thì ngược lại đa số là bê nguyên cây cổ thụ vào chậu, có những cây kích thước khổng lồ đến mức phải di chuyển bằng cần cẩu với hàng chục trai tráng đi phía trước để đồng loạt... nâng dây điện cho ngọn cây khỏi chạm vào.

Cái cây được coi là đắt giá nhất đất Nam Định của Bí thư Đảng ủy xã Hải Lý, ông Vũ Viết Văn tiêu biểu cho quá trình lột xác từ dặt dẹo bờ ao lên ngôi thống soái.

Cách đây chừng chục năm, ông Văn mua một cây sanh ở bờ ao nhà hàng xóm với giá chỉ vài triệu. Thân cây được ông Bí thư cắt khúc ra làm hai rồi chăm sóc, tạo tán. Được vài năm, cái khúc đầu thừa, đuôi thẹo ngày nào được ông chuyển nhượng với giá

vài trăm triệu mà chỉ vài ngày sau, người ta đã suýt xoa là bán hớ.

Cái khúc cây long giáng còn lại, cao sừng sững bốn năm mét, nặng ngót nghét cả tấn mới làm nên tên tuổi độc nhất vô nhị cho ông Văn ở đất Thành Nam.

Đúng dịp, nước lên, thuyền lên, cơn sốt cây cảnh ùa về, làm cho những làng quê miền duyên hải một phen náo động thiên cung. Từ cái lò luyện cây này ùn ùn những dãy xe tải về ăn hàng chở đi các tỉnh.

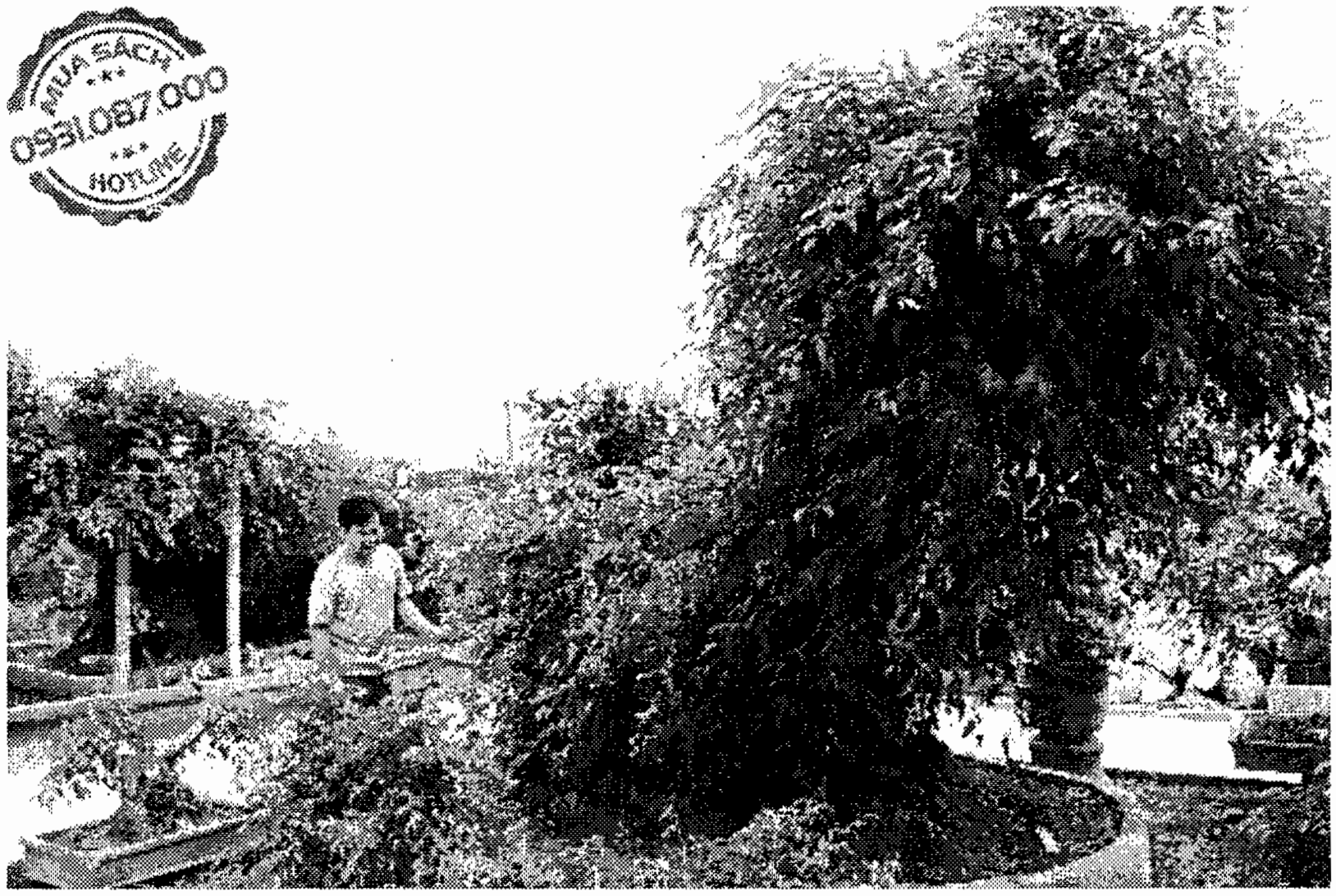
Lắm chủ vườn, trên đường chở cây về đã có khách nằng nặc bám theo xe, chồng cả bao tải tiền gạ mua. Gật đầu, sang tay là có ngay vài chục đến cả trăm triệu đồng lãi ròng. Lại có cây, từ lúc rời chủ đi lòng vòng chuyển nhượng qua vài ba vườn trong mươi mười lăm ngày đã đội giá lên cả chục lần. Tiền lãi nhiều khiến cho lắm kẻ dụi mắt mãi mà vẫn ngỡ như chiêm bao.

Cây cảnh "đẻ" ra lãi còn nhanh hơn cả giống gà siêu trứng, lãi tăng từng giờ, từng ngày, từng tuần chứ chưa nói từng tháng, từng năm. Làng xóm tưng bừng với những cuộc giết chó, mổ bò khoản đãi vui quên bờ bến.

Trong xu thế ấy, cây sanh của ông Văn được một khách trả giá 18,4 tỷ đồng nhưng cũng không mua nổi cái gật đầu của chủ nhân. Ông Bí thư xã muốn bán cái cây ấy với giá tròn 1 triệu USD, tức 21 tỷ đồng.

Ông Lê Văn Định, Phó trưởng phòng Phòng Nông nghiệp-PTNT huyện Hải Hậu phải mất một lúc lâu cộng trừ mới cho ra thống kê trên 1.000 ha cây cảnh, chủ yếu nằm trong khu dân cư và khoảng 200 ha đất chuyển đổi từ lúa: "Lúc đầu người dân chỉ định chuyển đổi từ lúa sang trồng màu, khi thời điểm cây cảnh sốt xình xịch họ đã vội chuyển màu sang cây cảnh".

Bắt đầu từ giữa năm 2012 thị trường cây cảnh chết dần. Một cái chết dù được cảnh báo trước nhưng cũng khiến cho nhiều người bàng hoàng đến ngơ ngẩn. Không phải là tuột dốc thông thường nữa bởi tuột còn có phanh, còn chèn đá, chèn chướng ngại vào hãm được đằng này cỗ xe thị trường cây cảnh đâm đầu lao thẳng xuống vực.




**Cây cảnh xuống giá, sự chăm tỉa cũng ít đi**

Những hộ giàu kinh nghiệm, đi lên từ nghề dính "thương tích" nhè nhẹ còn những hộ ăn theo phong trào, thấy người ta kiếm chác cũng đổ xô đi vay mượn đầu tư thì "trọng thương" thậm chí phá sản.

Cây cảnh tiêu thụ được hiện nay chỉ là loại vài triệu đồng còn cây tiền trăm, tiền tỷ như bị đổ bê tông, không thể giao dịch, dời vườn được. Có nhiều trường hợp đã đặt cọc rồi nhưng thấy thị trường rơi theo chiều thẳng đứng, rơi mãi mà chẳng thấy đáy đâu, liền chấp nhận bỏ cả cọc, chạy tháo thân.

Nghề cây cảnh Hải Hậu từ đỉnh cao năm 2011 với giao dịch kỷ lục 542 tỷ, tương đương với giá trị 700 triệu/ha, đến năm 2012 sụt xuống còn 72 tỷ và dự báo cả năm 2013 ngoi ngóp chỉ khoảng 10-15 tỷ.

Hải Lý, Hải Hòa, Hải Sơn, Hải Minh là những tọa độ ảnh hưởng nặng nề nhất của cơn bão tụt giá. Ông Nguyễn Thành An, Phó Chủ tịch UBND xã Hải Sơn, nơi có tới 5 làng nghề cây cảnh với 90 ha trong đó diện tích ngoài đồng chiếm cỡ 50 ha nói: "Khi có chuyện chuyển đổi từ lúa sang cây cảnh của dân, chúng tôi không phản đối mà có cơ chế thoáng cho họ tự lựa chọn đối tượng cây trồng.

Đã có lúc nghề cây cảnh của xã thu hút trên 1.000 lao động và doanh thu cao điểm nhất 2011 đạt trên 90 tỷ với cây kỷ lục 3,2 tỷ của ông Trần Văn Trung được chuyển nhượng. Giờ đây, giá giảm, giao dịch ít nhưng chúng tôi vẫn tin nghề này cho thu nhập khá hơn lúa".

Khác với Hải Sơn tự sản xuất cây, Hải Minh buôn cây là chính. Năm 2011 cái vườn cây rộng 5 sào của anh Nguyễn Văn Hưởng của xã được định giá 10 tỷ, giờ giỏi chỉ còn cỡ 2 tỷ. Dạo bước cùng tôi trong cái khu vườn xanh um ấy, chủ nhân gượng cười thú thực: "Từ đầu năm đến nay tôi chưa xuất được một cái cây tiền trăm triệu nào".

Nhưng cũng theo anh Hưởng, sự xuống giá của vườn nhà mình chưa thấm vào đâu bằng chuyện một đại gia ở Thái Bình sang

đất Hải Hậu chi tiền ra mua một cây sanh giá 1,6 tỷ. Đúng hai năm sau, vị đại gia đất lúa sạt nghiệp phải đẩy cái cây ấy đi với giá vỏn vẹn chỉ 70 triệu đồng.

Nam Định, lác đác một số nhà vườn đã bắt đầu nhổ những cây sanh mới ươm để chuẩn bị trồng lại lạc, đỗ cho kịp thời vụ. Âu cũng là sự đời hoán cải, bãi biển, nương dâu hệt như thời phong trào nhà nhà đua nhau nuôi chó Nhật, đua nhau nuôi nhím.

*Trích từ bài báo của VTC.*

Ngậm đắng nuốt cay, tan cửa nát nhà vì mất chục tỷ đồng với lan đột biến

Vay nợ người thân, bạn bè, thậm chí cầm cả nhà đất để đầu tư vào hoa lan, nhưng không bán được hàng, nhiều người chơi lan đột biến nguy cơ mất trắng cơ nghiệp.

Thời gian gần đây, thú chơi lan cảnh, đặc biệt là lan đột biến ngày càng nóng với những thương vụ giao dịch lên tới vài chục tỷ đồng chỉ để mua một nhánh cây nhỏ chưa tới 10 cm. Những cuộc trao đổi tiền tỷ này thường được quảng bá rộng rãi trên các trang mạng xã hội, gây sốc dư luận.

Không ít người đã đầu tư vài tỷ, thậm chí vài chục tỷ đồng để mua hoa lan, trồng lan với hy vọng sẽ kiếm được một món hời lớn để đổi đời. Nhưng thực tế, họ mau chóng "vỡ mộng" vì mua vào thì cao nhưng bán ra thì khó, thậm chí chẳng ai mua. Không ít người lâm vào cảnh nợ nần, phá sản chỉ vì dốc tiền tài vào trò chơi may rủi này.

Nhiều người trả giá đắt vì trót coi lan là kênh đầu tư hốt bạc

**Mất nhà, gia đình tan vỡ vì lan đột biến**

Anh Hoàng Nam (ở Thường Tín, Hà Nội) đang đau đầu về việc tìm nguồn ra cho hàng trăm gốc lan của mình. Anh Nam kể, cuối năm ngoái, thấy thị trường hoa lan "nóng", người mua lan rất nhiều, lại toàn dân đại gia thích chơi trội, sẵn sàng bỏ tiền túi để thể hiện đẳng cấp nên anh Nam bàn với một người bạn mang sổ đỏ nhà và đất gần 1.000 m2 đi vay ngân hàng để đầu tư nhà vườn có hệ thống quạt gió, thoát nước, tưới tự động và mua cây giống, kie về trồng. Theo dự tính của anh Nam, chỉ cần vài tháng là có thể bán và thu hồi lại gốc, một phần mua lan đột biến để đầu tư "lướt sóng".

Tuy nhiên đến nay, lãi chẳng thấy đâu mà đầu ra thì không có, người chơi lan nhiều nhưng người bán cũng nhiều không kém, khiến thị trường dường như bị bão hòa. "Không chỉ riêng tôi mà nhiều vườn lan khác cũng đang trong tình cảnh tương tự, như tình trạng đổ dây chuyền", anh Nam than.

Anh Nam hiện như đang ngồi trên đống lửa, trong thời gian tới khi nguồn tiền ít ỏi còn lại cạn kiệt mà anh vẫn không thanh khoản được số lan trong vườn, anh sẽ không có tiền để trả tiền gốc và lãi vay ngân hàng lên tới hơn 100 triệu đồng/tháng.

"Nguy cơ mất nhà, gia đình tan vỡ đang tới rất gần rồi. Vợ chồng tôi đã đi vay mượn khắp nơi để cầm cự trả lãi nhiều tháng nay nên đến giờ cũng không còn nguồn vay", anh Nam tâm sự.

Không đầu tư số tiền lớn như anh Nam, nhưng anh Phúc Anh (quận Hà Đông, Hà Nội) - một người "lướt sóng" với cây lan đột biến - cũng đã bỏ ra 240 triệu đồng để mua một cây lan Phi Điệp đột biến và nhanh chóng ngậm "trái đắng" vì ham chạy theo lợi nhuận mà thiếu sự thận trọng. Chỉ vài ngày sau khi anh Phúc Anh mua lan, có người hỏi mua lại với giá 300 triệu đồng. Lúc này anh bán ra, thu lời 60 triệu đồng. Sau đó, cành lan trên tiếp tục được rao bán với giá gần 500 triệu đồng, qua vài lần giao dịch trong thời gian ngắn, giá đã tăng lên cả tỷ đồng. Thấy cây vẫn tăng giá, "máu" làm giàu bùng lên, anh Phúc Anh bất chấp nguy cơ "sập hố", liều mua lại chính nhánh lan trên.

Tuy nhiên, sau khi bỏ ra gần 1 tỷ đồng để mua cành lan, những người hỏi mua trước đây bỗng dưng "lặn" mất tăm và đến nay, sau nhiều ngày rao bán anh Phúc Anh vẫn đang ôm cành cây tiền tỷ. Anh Phúc cay đắng nghĩ, mình đã lọt xuống cái bẫy được giăng sẵn bởi những tay chơi lan sành sỏi, thậm chí là lừa đảo. Cay đắng hơn khi anh không thể tố cáo chiêu trò đó của nhóm người này, bởi giao dịch là hoàn toàn tự nguyện, không có bất cứ sự ép buộc nào. "Dành dụm bao năm mới được chút tài sản, bài học kinh doanh này quả thật quá đắng", anh Phúc Anh buồn rầu nói.

Nhiều người trả giá đắt vì trót coi lan là kênh đầu tư hốt bạc

## Tan vỡ giấc mộng làm giàu thần tốc

Kể chuyện cho PV về những người bị "mắc cạn" do chơi lan, anh Q. một đại gia có tiếng và là tay chơi có "số má" trong làng cây cảnh thông tin, chỉ riêng những người anh Q. quen biết thì hầu hết đã đầu tư không dưới 300 - 400 tỷ đồng vào thị trường hoa lan. Có nhiều người mua đi bán lại để lướt sóng kiếm lời, song, cũng có những người đã mất vài trăm triệu đến cả tỷ đồng chỉ trong vài ngày vì mua phải lan đột biến được lai tạo nhưng không bán được.

"Mua vào thì dễ nhưng bán ra thì khó, nhất là nếu không phải dân trong nghề, sẽ rất khó để đối phó với đủ chiêu trò làm giá, ép giá của dân đầu tư", anh Q. thông tin. Theo anh Q. mánh khóe này khiến không ít người phải mua giá cao hơn gấp nhiều lần giá trị thực của lan, trong khi lúc bạn thì lại bị ép phải bán tháo để vớt vát tiền vốn. Giá bán vì thế thấp hơn giá mua rất nhiều, thiệt hại vì thế đổ xuống đầu nhà đầu tư.

Anh Q. tiết lộ, hiện tại rất nhiều người đã đầu tư vào hoa lan với số tiền vài chục tỷ đồng đang muốn thoát hàng để hồi vốn nhưng người mua là rất ít.

Vị này cũng đưa ra dự đoán chỉ trong vài năm tới thị trường hoa lan đột biến sẽ mau chóng bão hoà, tình trạng bong bóng lan Phi Điệp đột biến sẽ vỡ trong một thời gian ngắn nữa. "Lúc đó nhiều người sẽ vỡ nợ, phá sản vì loại cây này", anh Q. cảnh báo.

Mang câu chuyện này hỏi anh Lê Thanh Tùng, một người sành chơi hoa lan tại Thường Tín (Hà Nội), PV được thông tin, hoa lan đột biến quả thực hiếm và đắt. Song những giao dịch giá chục tỷ, thậm chí trăm tỷ trên thị trường thời gian qua chỉ là chiêu trò thổi giá của một số hoặc vài nhóm người để trục lợi, lợi dụng những người thiếu hiểu biết về cây cảnh nhưng lại liều kinh doanh.

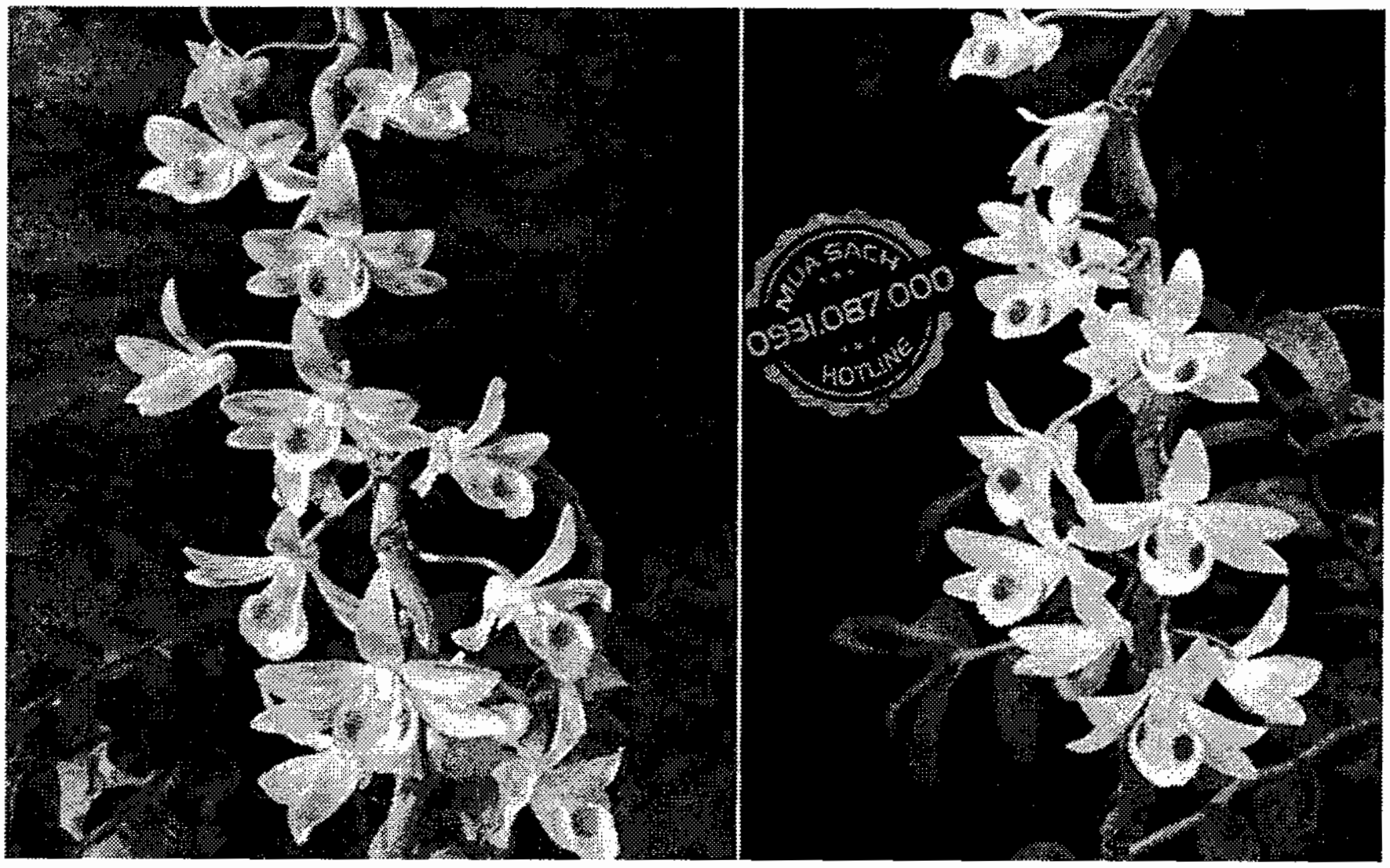
"Bạn bè tôi có không dưới 5 người đầu tư từ vài tỷ đến 20 tỷ vào cây lan. Tôi cũng gàn nhưng họ không nghe. Những người đang say kinh doanh thì đúng là khó ngăn cản, vì họ đã nuôi sẵn giấc mộng làm giàu thần tốc. Có người phải cầm cố nhà cửa lấy 5 tỷ đồng để đầu tư từ hồi đầu năm nhưng đến giờ không bán được hàng, nguy cơ vỡ nợ gần như cầm chắc trong tay mà không biết phải kêu ai", anh Tùng thông tin. Anh Tùng nói thêm, rất khó kiếm chứng tính xác thực của những giao dịch lan tiền khủng, chỉ biết rằng, anh rất ít khi được chứng kiến tận mắt, trong khi số người ngày càng lụi bại vì mạo hiểm chơi lan đột biến mà anh biết thì ngày càng nhiều.

Trong khi đó, anh Lương (ở Hưng Yên) thì khẳng định việc thổi giá, tạo bong bóng ảo trong thị trường hoa lan thời gian gần đây có sự giúp sức của thương lái Trung Quốc.

"Bên đó họ sản xuất, lai tạo được rất nhiều lan đột biến, gần như tỷ lệ 1:1 so với cây gốc nên giá rất rẻ. Theo tôi tìm hiểu trên thị trường hiện nay có một lượng rất lớn hàng từ Trung Quốc, Đài Loan nhập về. Theo nguyên tắc thị trường, một món đồ có giá trị lớn là khi có nguồn cung hữu hạn hoặc độc nhất, nhưng hiện tại nguồn cung lan đột biến rất dồi dào. Vậy lý do nào khiến giá lại cao như vậy. Chỉ cần phân tích đơn giản như vậy thôi cũng đã nhìn ra có vấn đề ở đây, nhưng tiếc rằng nhiều người bị u mê vẫn chạy theo, khiến cho đến lúc dừng lại thì đã thân bại danh liệt", anh Lương phân tích.

Theo anh Lương, không ít chuyên gia đã khẳng định lan Phi Điệp đột biến trong tương lai sẽ không còn hiếm bởi loại cây này hoàn toàn có thể được nhân giống bằng cách nuôi cấy mô, tốc độ nhân giống nhanh theo cấp số nhân. Chuyện nhân giống bằng cách nuôi cấy mô với các loại lan Phi Điệp đột biến như 5 cánh trắng Phú Thọ, 5 cánh trắng Hà Tĩnh, 5 cánh trắng Hiển Oanh, hay như những cây Bướm đại ngàn mới được đấu giá cả chục tỷ đồng... sẽ dần trở nên quá đơn giản. Do đó, nếu những

người đang "ôm" các loại lan đột biến, nếu không kịp xả hàng nhanh thì rất có thể sẽ chỉ là ôm "cục nợ" trong tay.




Chậu lan đột biến được định giá 83 tỷ đồng tại Hà Nội.

"Lan đột biến là người bán đột nhiên biến mất, còn người mua có nguy cơ chuyển từ đột biến sang đột quỵ", anh Lương nói vui.

## 6. Tạo khan hiếm giả, thâu tóm thị trường

Khan hiếm ảo trong kinh doanh

Bí quyết tạo ra sự khan hiếm giống như những cơn mưa dầm âm ỉ, âm ỉ làm cho lớp đất mềm ra rồi vỡ vụn. "**Tạo sự khan hiếm**" cũng thế, âm ỉ, âm ỉ ghim vào trong đầu người tiêu dùng một thứ "ảo giác khan hiếm" về một sản phẩm hay một dịch vụ nào đó, nhằm tạo ra sự kích thích, thèm thuồng, sợ hãi. Từ đó thôi thúc người tiêu dùng đưa ra quyết định mua hàng. Ngày nay, với sự hỗ trợ đắc lực của công nghệ và truyền thông thì việc tạo "**ảo giác khan hiếm**" khá dễ dàng.

Tháng 12, thời điểm các nhà kinh doanh đua nhau giảm giá, cũng là lúc chiến thuật marketing dựa vào cảm giác khan hiếm được thể hiện rõ nhất.

Vì sao chúng ta thường chấp nhận chen chân vào những cửa hiệu đông nghịt người chỉ vì những nơi đó có treo bảng giảm giá hoặc xả hàng cuối năm, trong khi chưa hẳn đã có nhu cầu mua và sử dụng ngay các mặt hàng đang bày bán ở đó?

Chính sự khan hiếm dịp may để mua được sản phẩm với giá hời, cùng với nỗi sợ để vuột mất cơ hội đó vào tay người khác đã khiến chúng ta hành động như vậy.

Con người thường yêu thích những gì hiếm hoi và xem nhẹ những gì dư thừa. Càng ít có cơ hội giành được vật gì, ta lại càng khao khát được sở hữu nó hơn. Quy luật cung cầu trong kinh tế học cũng khẳng định sản phẩm nào càng ít gặp thì giá trị sẽ càng tăng. Và mặc dù đang sống ở thời đại thừa thãi vật chất, các nhà kinh doanh vẫn tạo ra sự khan hiếm ảo để kích thích người tiêu dùng móc ví.

Tất cả mặt hàng đều được nhà bán lẻ giảm giá cực mạnh trong ngày Black Friday.

Black Friday (ngày thứ Sáu Đen), lễ hội mua sắm lớn nhất trong năm vừa diễn ra ở Mỹ, là ví dụ điển hình cho chiến thuật marketing này.

Tất cả mặt hàng đều được nhà bán lẻ giảm giá cực mạnh trong ngày Black Friday và điều này diễn ra mỗi năm chỉ một lần kéo dài trong đúng 24 tiếng. Kênh truyền hình NBC News (Mỹ) cho hay mặt hàng bán chạy nhất ở hệ thống siêu thị Walmart tại nước này trong ngày Black Friday vừa qua là những chiếc khăn tắm giá chỉ còn 29 cent (khoảng 6.000 đồng). Rõ ràng, khăn tắm không phải loại sản phẩm phải đợi khuyến mãi mới mua được và chắc hẳn đa số người mua hàng cũng chưa có nhu cầu thay khăn mới ngay lúc đó.

Lý do khiến Walmart bán được hơn 2,8 triệu chiếc khăn tắm giảm giá chỉ trong ngày Black Friday năm nay là vì khách hàng lo nếu chần chừ, cơ hội sẽ qua và họ không mua được nữa. Việc lo sợ người khác có thể sở hữu được sản phẩm giá hời càng khiến cho nỗi sợ mất mát nhân lên. Phải nhìn thấy cảnh tượng người mua hàng ở Mỹ giành giật từng món đồ trên tay nhau mới thấy được hiệu quả của chiến thuật marketing này. Dường như họ bị bắt buộc phải móc hầu bao mà không có nhiều thời gian suy nghĩ.

Việc lo sợ người khác có thể sở hữu được sản phẩm giá hời càng khiến cho nỗi sợ mất mát nhân lên.

Tại Việt Nam, nhiều đơn vị cũng bắt đầu bắt chước cách làm của người Mỹ để tăng doanh số. Trong những ngày này, trên các tuyến phố tại Hà Nội và TP. HCM, nhiều cửa hàng đã trưng biển Black Friday để lôi kéo khách. Từ giày dép, thời trang cho đến

ẩm thực, tất cả đều giảm giá. Có nhà hàng pizza còn giảm 70-80% cho khách đặt bánh mang về.

Không chỉ có giảm giá dịp cuối năm, các nhà kinh doanh còn có thể tạo ra sự khan hiếm ảo bằng các biện pháp khác. Dễ thấy nhất là tung ra thị trường mặt hàng mới với số lượng hạn chế trong thời gian đầu như Apple, khiến cho những ai muốn sở hữu sản phẩm của hãng này phải cắm trại cả tuần trước các cửa hàng hoặc mua lại trên mạng với giá cao hơn. Ngoài ra, việc chỉ bán loại mặt hàng vào một thời điểm nhất định trong năm cũng khiến cho người mua cảm thấy áp lực phải tranh thủ chớp lấy cơ hội, như cách Starbucks đã làm với món cà phê trứng vì chỉ xuất hiện trên thực đơn trong dịp Giáng sinh.

Tương tự, những thủ thuật như giảm giá cho 100 người đầu tiên mua hàng, khuyến mãi trong ngày khai trương hay tặng quà cho 1.000 người đầu tiên đặt hàng trước qua mạng đều là những cách để tạo ra sự khan hiếm ảo. Đặc điểm chung của thủ thuật kinh doanh này là nhấn mạnh đến thời gian và số lượng có giới hạn, cộng với việc đề cao những lợi ích có được so với người khác thúc đẩy người mua hành động ngay.

Trong những ví dụ kể trên, marketing dựa vào cảm giác khan hiếm chỉ đóng vai trò chiến thuật giúp nhà kinh doanh kích thích sức mua ở một vài thời điểm. Vậy chiêu tâm lý này có thể được ứng dụng suốt cả năm hay không?

Phần lớn các doanh nghiệp thương mại điện tử thành công hiện nay đều hoạt động chủ yếu nhờ khả năng tạo ra sự khan hiếm ảo. Tiêu biểu là mô hình kinh doanh của các website groupon (mua theo nhóm). Những sản phẩm/dịch vụ giá hời liên tục được họ tung lên mạng với số lượng có giới hạn và chỉ có thể mua được trong vòng 1-2 ngày.

Ai muốn sở hữu iphone mới của Apple này phải cắm trại cả tuần trước các cửa hàng.

Đơn giản là vậy, nhưng đây đang là mảng kinh doanh trị giá hơn 33 triệu USD/năm tại Việt Nam (thống kê tháng 07/2013 của StoxPlus). Có thể nói, sự khan hiếm ảo đã được nâng tầm trở thành cốt lõi trong mô hình hoạt động của doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

Ở một mức độ nhẹ nhàng hơn, sự khan hiếm ảo cũng được các website bán hàng trực tuyến ứng dụng để thúc đẩy người mua nhanh chóng ra quyết định. Amazon, Lazada hay Zalora cho khách hàng biết lượng hàng còn lại trong kho, còn eBay hay các website đấu giá tương tự đều hiển thị thời gian đếm ngược cho đến khi kết thúc bán hàng. Cả các hãng hàng không cũng biết kích thích nỗi sợ vuột mất cơ hội đặt vé của khách hàng bằng cách thông báo chỉ còn một số lượng ghế nhất định cho chuyến bay nào đó.

Hiển nhiên, điều gì làm quá lố đều không tốt. Hiệu quả của marketing dựa vào cảm giác khan hiếm tuy không thể chối cãi, nhưng khách hàng sẽ dễ dàng nhận ra sự giả tạo nếu thấy sản phẩm liên tục được giảm giá.

Nguy hiểm hơn, việc lạm dụng ảo giác khan hiếm còn có khả năng khiến cho khách hàng hình thành thói quen chỉ mua hàng khi được giảm giá. Đã có trường hợp doanh nghiệp liên tục bán gói giảm giá trên các website mua theo nhóm để tăng doanh số và cuối cùng phải lệ thuộc vào hình thức này vì lượng khách hàng luôn sụt giảm nghiêm trọng mỗi khi không có khuyến mãi.

Các chiến lược khan hiếm thường dùng là:

- Các chiến lược khan hiếm thường tạo sự giới hạn bằng thời gian, không gian hoặc số lượng.

- Tạo sự khan hiếm thời gian

Các bạn dễ dàng nhận ra: Giảm giá duy nhất trong ngày, Flash Sale, Đồng hồ đếm ngược, giảm giá theo giờ vàng...Tất cả đều nhằm thông điệp: Mua ngay đi chứ sắp hết sale là giá lại đắt như cũ đấy. Đỉnh cao của chiến lược khan hiếm thời gian diễn ra quy mô cực lớn trên toàn thế giới đó là BLACK FRIDAY. Ngày thứ 6 đen tối này bắt nguồn từ Mỹ và hiện tại nhân rộng trên toàn thế giới. Vào ngày này khắp nơi trên thế giới đều Sale rất mạnh và doanh số hàng đẩy đi vô cùng khổng lồ. Và vì đó là cơ hội duy nhất trong năm kéo dài 24h nên khách hàng sẽ không bao giờ bỏ lỡ. Bạn sẽ mua rất nhiều bàn chải đánh răng giá 10.000 VNĐ mặc dù bạn chả có nhu cầu mua nó. Và đây cũng là cơ hội cho các doanh nghiệp xả hàng tồn kho.

Tạo sự khan hiếm về số lượng

Các chiến lược tạo sự khan hiếm số lượng phổ biến có thể kể ra như: Quà tặng cho 100 người mua đầu tiên. Chỉ còn duy nhất 3

sản phẩm. Hay các thương hiệu lớn hay ra các phiên bản kỷ niệm hay phiên bản giới hạn...

Apple mỗi lần ra phiên bản mới đều ra một loạt đầu tiên có giới hạn số lượng. Điều này tạo cơn sốt khiến các tín đồ xếp hàng dằng dặc mong mỏi để mong mình là người sở hữu chiếc Iphone đầu tiên.

Một cách nhẹ nhàng tinh tế hơn là trên các trang thương mại điện tử như Amazon hay Lazada họ sẽ cho chúng ta thông tin sản phẩm tồn kho.

Tạo sự khan hiếm về không gian

Để kích cầu tăng doanh số cho một khu vực nào đó hoặc để khai trương 1 cửa hàng mới. Chương trình chỉ áp dụng ở 1 địa điểm duy nhất sẽ tạo sự chú ý cho khách hàng cũng như tăng doanh thu cho địa điểm đó. Hoặc ví dụ như Grab chỉ khuyến mãi cho khách hàng trả tiền qua Grabpay để khuyến khích người dùng sử dụng công cụ thanh toán này.

Khi khan hiếm ảo trở thành khan hiếm thật

Trường hợp xảy ra rất nhiều khi cố tình tạo sự khan hiếm để kích cầu. Tuy nhiên lại không đo lường được nên khiến hàng hoá bị thiếu hụt thực sự. Gây nên sức ép phải sản xuất bổ sung. Trường hợp tương tự xảy ra khi Album Mỹ tâm Vol 9 phiên bản giới hạn bị thiếu hụt trầm trọng trong khi rất nhiều fan hâm mộ đã đặt cọc trả tiền. Điều này làm cho nhà phát hành phải in thêm.

**7. Tung thông tin giả, lũng đoạn sản phẩm**

Trong cuộc chiến tranh trung đông có một số người giàu lên nhanh chóng nhờ tung ra các tin tức giả mạo. Archimedes (tên đã được đổi) là một thành viên giữ nhiệm vụ liên lạc giữa các tổ

chức tại một thành phố của trung đông. Nắm được thông tin chuyển quân của một vài đơn vị lính mỹ đi ngang qua khu vực thành phố mà anh ta sinh sống. Nắm và biết trước điều này hàng tháng trước, anh ta tung ra một tin tức giả là lính mỹ chuẩn bị đánh chiếm thành phố để dẹp phiến quân. Và điều sẽ xảy ra? Một thành phố đang yên bình bỗng trở nên náo loạn, các gia đình ồ ạt cho việc di chuyển khỏi nơi cư trú; cái họ cần nhất là gì? Là lương thực, thực phẩm, nhiên liệu để di chuyển. Anh ta cùng một số nhà tài phiệt đã chuẩn bị kỹ cho điều này, tích trữ một lượng hàng hóa lớn để bán ra thị trường tại thời điểm đó với giá gấp đôi gấp 3 ngày thường và thu được một món hời lớn.

Đến ngày quân Mỹ di chuyển và chuyển quân số lượng lớn qua thành phố thì sự thật không hề có chuyện gì xảy ra, nhưng lúc đó người dân hoặc là đã di tản hoặc là cảm thấy vui mừng vì đã không xảy ra chuyện gì.

Hay chính tại Việt nam cũng có rất nhiều tin giả do các tổ chức và cá nhân tung ra nhằm hãm hại các doanh nghiệp làm ăn chân chính như:

Đầu tháng 12/2019, không ít KOLs trên mạng xã hội làm tin ngụy tạo, bịa đặt về Vinamilk nhập khẩu nguyên liệu sữa Trung Quốc. Người ta đã dẫn dắt cách hiểu sai lạc cho nhiều người tiêu dùng rất ác ý, vô tình tiếp tay cho đối thủ cạnh tranh với nhau ra đòn kiểu triệt hạ thương hiệu quốc gia có sản phẩm phân phối rộng rãi trên 40 nước. Tài sản trên thị trường chứng khoán của Vinamilk bay hơi nhiều nghìn tỷ đồng trong vài ngày xảy ra tin đồn. Người thiệt hại nhiều nhất trong trường hợp này là các nhà đầu tư, thị trường chứng khoán và nền kinh tế Việt Nam.

Việc sử dụng tin giả trong quảng cáo thường rơi vào các trường hợp như: Lợi dụng niềm tin sai lệch; phóng đại công dụng,.... Trường hợp máy lọc nước Unilever Pureit Vietnam

quảng cáo khi nhấn mạnh thông điệp: Nguồn nước đun sôi mà hầu hết người Việt đang sử dụng hàng ngày không an toàn. Và đưa ra thông tin theo Tổ chức Y tế Thế giới, 200.000 người Việt Nam mắc bệnh ung thư mỗi năm do vệ sinh thực phẩm và nước uống. Hãy bảo vệ gia đình với nguồn nước uống an toàn. Điều này khiến người tiêu dùng vốn xem nguồn nước đun sôi trong sinh hoạt hàng ngày là an toàn nay bị hoang mang, lo lắng vì nguy cơ sức khỏe.

Vào tháng 10/2016 Hội Tiêu chuẩn và Bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam (VINASTAS) đã tiến hành việc công bố thông tin không đầy đủ, không chính xác đã dẫn tới hoang mang cho người tiêu dùng và gây ảnh hưởng lớn đến uy tín của ngành nước mắm khi cho rằng phần lớn các mẫu nước mắm do hội đem kiểm nghiệm đều có chứa chất asen vượt ngưỡng. Từ kết quả khảo sát của VINASTAS, nhiều cơ quan báo chí đã đồng loạt đăng tải thông tin sai sự thật, được cộng đồng mạng xã hội chia sẻ bài viết; trên mạng xã hội loan truyền thông tin lo ngại về sức khỏe cộng đồng khi dùng nước mắm truyền thống. Danh sách 67 loại nước mắm vượt ngưỡng asen được chia sẻ rầm rộ trên mạng xã hội bởi các nghệ sĩ, diễn viên, người dùng.

Từ ngày 12 đến 23/10, truyền thông xã hội có trên 44.000 bài viết, 95.000 lượt chia sẻ, 108.000 thảo luận, trên 63.000 bình luận. "Đỉnh điểm là ngày 18-10, sau khi VINASTAS công bố kết quả chương trình khảo sát chất lượng 150 mẫu nước mắm đóng chai của 88 nhãn hiệu, trên mạng xã hội có trên 42.275 thảo luận". 50 cơ quan báo chí đã cho đăng gần 560 tin, bài (170 tin, bài công bố kết quả khảo sát có nội dung sai sự thật từ Báo Thanh Niên và VINASTAS; 390 tin, bài thông tin kết quả công bố từ Bộ Y tế và các cơ quan chức năng).

**8. Phản gián, gián điệp kinh tế và thông tin ảo.**

Tôn Hào sở hữu một nhà máy sản xuất đồ chơi ở Thẩm Quyến – Trung quốc, thời gian gần đây anh cảm thấy rất lạ lùng khi cứ khi nào công ty chuẩn bị cho ra các sản phẩm mới là y như rằng đối thủ cho ra sản phẩm đó trước và ưu việt hơn ý tưởng của công ty anh. Nghi rằng công ty có nội gián, anh vờ lắp camera và xác định được người đã bán tin cho đối thủ cạnh tranh, tương kế tựu kế anh vờ đưa ra thông tin để kẻ gián điệp đó nghe được là công ty đã vận động hành lang để chính phủ chuẩn bị ban hành nghị định bắt buộc các cá nhân đi xe đạp điện phải đội mũ bảo hiểm. Do vậy công ty sẽ chuẩn bị nhân vật lực và đưa các thiết kế sản phẩm mới để tung ra thị trường. Huy động hệ thống nhân sự ngầm chuẩn bị hệt như thật. Và đúng như dự đoán chỉ 1 tháng sau đó nghe được tin đối thủ cạnh tranh đã thiệt hại nặng nề khi sản xuất rất lớn và tồn kho dòng sản phẩm này.

Tiếp ngay sau đó anh thực hiện vờ kế hoạch thêm vài lần nữa và tung tin ngược lại rằng kẻ gián điệp đã bị công ty mua chuộc lại và hiện tại đang là một kẻ phản gián. Người nhân viên bán chủ kia bị công ty đối thủ thuê xã hội đen đánh cho một trận bầm dập. Vừa làm tổn hại đối thủ, vừa trừng trị được một kẻ bán chủ.

Những kẻ lừa đảo bằng thông tin là những bậc thầy trong việc lừa đảo bởi họ rất biết tận dụng thời cơ, thời điểm, không gian để tung tin ảo và có những đặc điểm như sau:

- Thông tin đưa ra khá logic,phù hợp không gian và thời gian
- Đều dựa vào một phần sự thật (thông tin có thể kiểm chứng)
- Nhắm vào những đối tượng nhạy cảm để truyền tin, đủ độ lớn tin giả sẽ được nhiều người lan truyền khiến hoang mang cả những người tỉnh táo nhất.
- Biết nhắm vào đúng điểm yếu và nỗi sợ của đám đông.

Để tránh các tin tức giả mạo cần:

1. Xem xét nguồn gốc của thông tin
2. Kiểm tra tác giả của thông tin, đơn vị đưa ra tin tức
3. Đánh giá các nguồn thông tin được cung cấp trong tin tức
4. Kiểm tra ngày xuất bản
5. Xem xét lại những thành kiến của bạn về tin tức

Hỏi lại các chuyên gia.

## 9. Sử dụng đòn bẩy trong lừa đảo (dựa hơi các tổ chức uy tín)

### Câu chuyện 1. Mạo danh ngân hàng để lừa đảo

Ngân hàng HSBC vừa gửi mail khuyến cáo khách hàng bảo mật thông tin trước tình trạng lừa đảo trực tuyến đang có dấu hiệu gia tăng.

Theo HSBC, có 2 chiêu thức đang được các đối tượng lừa đảo áp dụng là "dụ" khách hàng đăng ký tiêm vắc xin phòng Covid-19 và hoán đổi sim điện thoại.

Cụ thể, đối tượng lừa đảo sẽ tiếp cận khách hàng thông qua điện thoại hoặc thư điện tử với mục đích đăng ký vắc xin ngừa

Covid-19 và yêu cầu khách cung cấp thông tin thẻ tín dụng/tài khoản/mã OTP hoặc yêu cầu chuyển trước một khoản tiền để được đăng ký.

Các đối tượng này cũng có thể gửi cho khách một đường dẫn qua thư điện tử hoặc tin nhắn điện thoại để đăng ký vắc xin nhưng đường dẫn lại chứa phần mềm độc hại tấn công máy tính của khách và ăn cắp dữ liệu cá nhân. Ngoài ra, dựa vào tâm lý chung về việc hạn chế đi lại do giãn cách xã hội trong thời kỳ Covid-19, đối tượng lừa đảo có thể giả vờ là nhân viên ngân hàng hoặc tổ chức uy tín để tiếp cận khách hàng và yêu cầu cung cấp thông tin cá nhân.

**Câu chuyện 2. Lợi dụng uy tín của thương hiệu Kangaroo để lừa đảo**

Thời gian gần đây, tại Hà Nội xuất hiện một số đối tượng dùng thủ đoạn dụ dỗ nhiều người mua cùng lúc cả trăm chiếc máy lọc nước Kangaroo sau đó lặn mất tăm. Trong khi đó, những người dân đã bỏ ra số tiền lớn mua hàng thì rơi vào cảnh "dở khóc, dở cười" vì không tiêu thụ được.

Cụ thể, theo phản ánh của nickname Mesaurieng trên diễn đàn Webtretho, nhà thành viên này tại Nguyễn Chí Thanh, Hà Nội có kinh doanh, địa điểm khá bắt mắt. Chiều 13/7, một nam thanh niên đến tự xưng là người của bên công ty máy lọc nước Kangaroo, xin được đặt treo biển quảng cáo tại cửa hàng với giá là 10 triệu đồng/ tháng.

Sau đó, người này có gợi ý là địa điểm tiện kinh doanh nên có thể bán bình lọc nước luôn với mức giá 3,5 triệu đồng/bình, chủ nhà sẽ được chiết khấu 20%.

Thấy chủ nhà còn chần chừ, nam thanh niên thuyết phục ngon ngọt: "Bên em chủ yếu quảng cáo trên tivi, nhiều khi họ thấy quảng cáo mà ko biết mua sản phẩm ở đâu, chị treo biển ở đây

khách hàng sẽ vào hỏi mua, chị vừa bán được hàng có % chiết khấu, vừa có tiền treo biển hàng tháng. Mà bên em, mỗi tuyến phố chỉ để 1 địa điểm, e thấy địa điểm nhà mình đẹp nên mới hỏi, chị quyết định luôn thì để em về trình báo với công ty và ngày mai đưa sếp em xuống khảo sát, nếu đồng ý sẽ tiến hành ký ngay".

Thành viên Mesaurieng cho biết, mặc dù nghe khá bùi tai nhưng chưa dám quyết định vì cần hỏi ý kiến ông xã. Nam thanh niên sau khi thúc giục không được nhưng vẫn dán một báo giá máy lọc nước tại cửa hàng và nói : "Nếu có khách hỏi, chị cứ bán hàng và được chiết khấu".

Chiều tối hôm đó, Mesaurieng qua nhà người em họ chơi và kể lại chuyện bán máy lọc nước Kangaroo lúc chiều thì người em họ khẳng định đó là "dân" lừa đảo vì đã gặp trường hợp tương tự.

Người em họ cho biết, cách đây không lâu cũng có người tự xưng là đại diện của Kangaroo tới cửa hàng mình, đưa ra mức chiết khấu hấp dẫn 20% và dán báo giá tại cửa hàng. Ngay ngày hôm sau có một người phụ nữ đến mua hàng, khi nhìn báo giá trên tường tỏ vẻ ngạc nhiên nói: "Nhà chị cũng bán máy lọc nước Kangaroo à? Em đang có nhu cầu mua cho cơ quan hơn 10 cái". Sau đó, người phụ nữ này đặt cọc 1,2 triệu đồng nói là chiều chuyển máy đến địa chỉ lắp đặt. Thấy "ngon ăn", chủ nhà đồng ý. Đến chiều, khi chủ nhà lấy hàng giúp khách, phải thanh toán 100% tiền trước khi hàng xuất ra, nhưng lúc chuyển đến địa chỉ người phụ nữ để lại thì chỉ là địa chỉ giả, điện thoại cũng không thể liên lạc được. Thế là chủ nhà đành phải "ôm" một đống hàng mà không biết tiêu thụ thế nào.

Thành viên Mesaurieng tiếp tục kể, sáng 14/7, cũng có một phụ nữ tới cửa hàng của chị, đầu tiên là giả vờ xem những mặt hàng của cửa hàng, sau đó quay ra nhìn thấy báo giá máy lọc nước Kangaroo và nói muốn lắp khoảng 20 chiếc cho bệnh viện

Bạch Mai, sẽ đặt cọc trước 2 triệu đồng. Được nghe cảnh báo từ em họ, Mesaurieng kiên quyết yêu cầu thanh toán 100% thì người phụ nữ này lấy lý do bỏ đi, hứa 2 ngày sau sẽ quay lại. Và từ đó đến nay không thấy quay lại nữa.

**Câu chuyện 3. Bá tước De Toulouse Lautrec và tên lừa đảo Savin**

Vào đầu thế kỷ 20, Nikolai Savin đến San Francisco, thuê căn hộ khách sạn tốt nhất, dưới danh nghĩa là bá tước de Toulouse Lautrec

Trong cuộc gặp, ông tự giới thiệu mình là người làm việc trong Chính phủ Nga và được giao nhiệm vụ quan trọng tìm kiếm những chuyên gia bên lĩnh vực công nghiệp Mỹ đấu thầu xây dựng đường sắt xuyên Siberia. Savin đứng ra kêu gọi đấu thầu, nhận thấy nguồn lợi nhuận béo bở, nhiều doanh nhân, nhà đầu tư giàu có xếp hàng để có thể lấy được công trình này. Tuy nhiên, sau khi kí được hợp đồng, nhận được một số tiền lớn hắn đã ôm tiền chạy trốn.

Sau đó, Savin đến Rome, nơi Bộ Quốc phòng muốn xây dựng trại nuôi ngựa. Savin đóng giả vai một nhà tạo giống ngựa lớn ở Nga đứng ra nhận thầu. Nhờ sự khôn khéo, Savin nhanh chóng được Bộ Quốc phòng ký kết hợp đồng với y. Sau đó, Y đã mang tiền đi trốn.

**CHUYỆN GÌ XẢY RA KHI HỌ LÀ NHÂN VIÊN CỦA TỔ CHỨC LỚN THẬT, NHƯNG HỌ LẠI DỰA HƠI TỔ CHỨC LỚN ĐÓ ĐỂ LỪA ĐẢO?**

**Câu chuyện 4. Dựa hơi việc mình là nhân viên ngân hàng đi lừa đảo. (Trích báo Dangcongsan.vn)**

Thời gian qua, dư luận lo lắng khi xảy ra tình trạng nhiều nhân viên ngân hàng sử dụng các thủ đoạn tinh vi để lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của khách hàng. Có hay không "lỗ hổng" trong công tác quản lý nhân viên ở một số ngân hàng?

Mới đây, Công an tỉnh Gia Lai đã ra quyết định khởi tố bị can Lê Thị Thương (sinh năm 1988, trú phường Hoa Lư, TP Pleiku) về hành vi "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản". Quyết định khởi tố đã được VKSND cùng cấp phê chuẩn. Qua điều tra ban đầu xác định, Lê Thị Thương là nhân viên của Ngân hàng BIDV Chi nhánh tỉnh Gia Lai. Từ khoảng cuối năm 2018 đến tháng 5/2020, Thương đã vay tiền nóng của nhiều người với số tiền hàng trăm tỷ đồng. Ngày 11/9/2020, Lê Thị Thương đã đã đến Công an tỉnh Gia Lai đầu thú và khai nhận hành vi "lừa đảo, chiếm đoạt tài sản". Ngay sau đó, cơ quan chức năng đã làm các thủ tục và thực hiện bắt tạm giam 4 tháng đối với Lê Thị Thương để điều tra về hành vi "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản".

Trước đó, Công an tỉnh Quảng Bình vừa có quyết định khởi tố vụ án, khởi tố bị can và bắt tạm giam 4 tháng đối với Dương Minh Phú (32 tuổi) để điều tra hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản với số tiền gần 15 tỷ đồng. Dương Minh Phú trú tại huyện Bố Trạch, tỉnh Quảng Bình, là nhân viên Phòng giao dịch Bố Trạch

thuộc Ngân hàng BIDV chi nhánh Quảng Bình. Theo điều tra ban đầu, lợi dụng sự tin tưởng của người dân về việc làm thủ tục giúp người dân vay vốn ngân hàng, Phú đã lừa nhiều người ký khống vào các loại giấy tờ như ủy nhiệm chi, giấy rút tiền mặt và một số hồ sơ có liên quan khác. Cụ thể, nhân viên này đã tự ghi tăng số tiền cần vay của người dân. Sau khi hoàn thành hồ sơ, Phú chuyển cho khách hàng số tiền cần vay, số còn lại Phú chiếm đoạt, mỗi người từ 1 tỷ đến 2,6 tỷ đồng... Đến nay, Phòng Cảnh sát điều tra tội phạm về tham nhũng, kinh tế, buôn lậu thuộc Công an tỉnh Quảng Bình đã xác định được việc Phú lừa đảo nhiều người, chiếm đoạt số tiền gần 15 tỷ đồng.

Cũng liên quan đến hành vi tương tự, Công an tỉnh Gia Lai đã đề nghị Viện kiểm sát nhân dân truy tố Hồ Đức Anh (SN 1994, TP. Pleiku) về tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản. Hồ Đức Anh là nhân viên quan hệ khách hàng cá nhân của Ngân hàng Á Châu (ACB) - Chi nhánh Gia Lai. Trong quá trình làm việc, Đức Anh quen biết với một số khách hàng là người dân trên địa bàn TP. Pleiku nên đã vay tiền họ để đáo hạn và làm ăn. Từ 21/11/2018 đến 10/7/2019, có 4 cá nhân cho Đức Anh vay tổng số tiền 7,75 tỷ đồng. Đức Anh đã sử dụng số tiền này để đánh bạc bằng hình thức cá độ bóng đá qua mạng Internet, trả nợ, trả lãi cho các cá nhân để họ tiếp tục tin tưởng cho bị can vay tiền. Khi đến thời hạn trả nợ, Đức Anh không trả tiền và tự ý nghỉ việc, cắt liên lạc với các cá nhân trên rồi bỏ trốn. Đầu tháng 12/2019, Đức Anh đến phường Vĩnh Trại (TP. Lạng Sơn, tỉnh Lạng Sơn) với ý định trốn qua Trung Quốc thì bị bắt giữ.

Đây chỉ là một số vụ việc điển hình liên quan đến tình trạng nhân viên ngân hàng lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của khách hàng. Thực tế, việc là nhân viên ngân hàng đã được các cá nhân nói trên sử dụng như một "vỏ bọc" để tạo lòng tin đối với các nạn nhân. Bên cạnh đó, những người này còn sử dụng nhiều thủ đoạn tinh vi để có thể chiếm đoạt tiền của khách hàng.

Dư luận đặt vấn đề, vì sao những cá nhân nói trên lại có thể dễ dàng lừa đảo và chiếm đoạt tài sản của khách hàng? Phải chăng đang có "lỗ hổng" trong công tác quản lý nhân sự của những ngân hàng này? Anh Nguyễn Văn Hải ở quận Hà Đông (Hà Nội) chia sẻ: "Nếu không phải là nhân viên ngân hàng thì chắc chắn các cá nhân này cũng không thể lừa được nhiều người như vậy. Hầu hết nạn nhân đều là khách hàng của các ngân hàng. Nếu ngân hàng quản lý tốt các mối quan hệ của nhân viên thì cũng khó có thể xảy ra những vụ lừa đảo với số tiền lên tới hàng chục thậm chí là hàng trăm tỷ đồng".

Việc giả mạo tổ chức thì bạn có thể kiểm chứng khá đơn giản bằng cách liên hệ với các tổ chức đó để xác minh, nhưng vấn đề cực kỳ nguy hiểm và gây khó khăn khi cá nhân đó là người của tổ chức đó thật và hắn lợi dụng chính tổ chức mình đang làm việc để đi lừa đảo, trong khi:

- Giấy tờ họ cung cấp đều là thật (hoặc một phần giả mạo)
- Việc họ làm ở tổ chức uy tín làm con mồi dễ tin tưởng hơn, hơn nữa việc này lại là thật
- Họ rất am hiểu nghiệp vụ và các thông tin họ đưa ra người ngoài ngành rất khó kiểm chứng.
- Họ đưa ra các lợi ích rất tức thời và nghe rất logic khiến con mồi nóng lòng nghĩ đó là một món lợi và rất khó bỏ qua.
- Họ đưa ra các thông tin ngăn cản người nghe xác minh tính chính xác.
- Họ làm trong tổ chức uy tín đó nên rất biết cách khai thác các lỗ hổng của tổ chức để lừa đảo.

Vậy làm sao để tránh lừa đảo?

- Trong bất kỳ tổ chức nào cũng hình thành các hệ thống quản lý cấp cao nhất cho tới cấp thấp nhất. Hội sở - Các chi nhánh – Các văn phòng giao dịch... Cấp càng thấp thì khả năng

bạn bị lừa đảo sẽ càng cao do hệ thống quản lý càng xa trung tâm sẽ càng yếu kém, hãy tìm hiểu và xác minh thông tin từ những cấp cao nhất.
- Hãy thử làm việc từ những giao dịch nhỏ, rồi mới tiến hành những giao dịch lớn có độ mất mát cao. Và tiến hành xác minh song song trong quá trình thực hiện giao dịch nhỏ đó.
- Khi giao tiền phải có chứng nhận bằng nhân chứng của nhiều người có trách nhiệm. Không giao tại những nơi ít người chứng kiến như nhà riêng, quán café...
- Không tin tưởng bất kỳ ai kể cả những người có chức vụ cao trong tổ chức đó, chỉ tin tập thể - không tin cá nhân.
- Đừng có quá coi trọng cơ hội mà họ mang đến, nhất là các cơ hội có sự thúc ép về thời gian.
- Hãy nhìn thẳng đánh giá nét mặt, cử chỉ hành động của họ và tinh ý để nhận ra họ có nói dối không.

## 10. Bán không khí kiếm triệu USD

### Câu chuyện 1. Victor Lustig – kẻ lừa đảo bán tháp Eiffel

Lustig được mệnh danh là tên tội phạm vĩ đại nhất mọi thời đại, một bậc thầy về nghệ thuật lừa đảo sở hữu tới 45 tên giả.

Phi vụ đầu tiên của Victor Lustig vào năm 1910, khi ông mới 20 tuổi. Nhờ vẻ ngoài lịch thiệp, dáng vẻ tự tin, cử chỉ đĩnh đạc, Lustig đã lấy lòng những thương nhân làm việc cùng. Hắn tiết lộ mình đang sở hữu một máy in tiền kỳ diệu, có thiết kế nhỏ gọn và nó có khả năng làm cho mọi người giàu lên bằng cách nhét tờ 100 USD thật vào máy in tiền, sau vài giờ, chiếc máy từ từ nhả những đồng tiền 100 USD trước hàng trăm con mắt ngạc nhiên, thán phục. Nhiều thương nhân đã rơi vào bẫy của Lustig, chỉ sau một cuộc trao đổi, hắn kiếm được 30.000$ từ chiếc máy in tiền kỳ diệu này. Đến lúc con mồi phát hiện ra mình bị lừa thì hắn đã ôm tiền cao chạy xa bay.

Tuy nhiên, lừa đảo nổi tiếng nhất của Lustig diễn ra sau 15 năm, tức là năm 1925, khi mà Paris lên kế hoạc bảo trì thường xuyên tháp Eiffel. Ngay lập tức, hắn nghĩ ra kế hoạch rao bán tháp Eiffel làm sắt vụn. Lustig làm giả giấy tờ, đóng vai là Thứ trưởng Bộ Thông tin và Truyền điện tín, phụ trách tòa tháp, và gửi giấy mời tớ 5 hãng chuyên thu gom sắt vụn tới gặp.

Trong một cuộc họp cá nhân Lustig nói với doanh nhân rằng, tháp Eiffel đã cũ nát, việc tu sửa yêu cầu khoản tiền khá lớn và là mối đe dọa cho người dân Paris và khách du lịch, vì vậy thành phố đã quyết định sẽ bán nó làm sắt vụn thông qua một cuộc đấu giá kín, bởi lẽ động thái này có thể khiến người dân phẫn nộ. Hoạt động trao đổi diễn ra nhanh chóng, doanh nhân Andrei Poisson giành chiến thắng nhờ ký lên tấm séc 250.000 franc để thu mua tòa tháp.

Mọi việc có vẻ êm đẹp, cho tới khi Poisson nhận ra rằng Lustig chẳng hề làm việc cho chính quyền Pháp. Lustig thực ra chỉ là một gã lừa đảo thì hắn đã biến mất không dấu vết.

**Câu chuyện 2. "Red Jacks" – bán nhà của Thị trưởng**

Nhóm lừa đảo tự nhận "Red Jacks", được thành lập năm 1867 tại Mátxcơva, do Pavel Speer lãnh đạo. Vụ lừa đảo lớn đầu tiên của họ có liên quan đến bảo hiểm.

Red Jacks phân phối nhiều rương vải lanh trắng đã qua sử dụng trên khắp nước Nga và rao bán với mức giá 950 rúp, đã bao gồm bảo hiểm. Biên lai bảo hiểm được phát hành trên giấy có dán tem và được ngân hàng chấp nhận cho dùng biên lai để vay thế chấp. Trong khi khách hàng đang chờ đợi món hàng không bao giờ cập bến của mình thì kẻ gian đã thu tiền bỏ trốn.

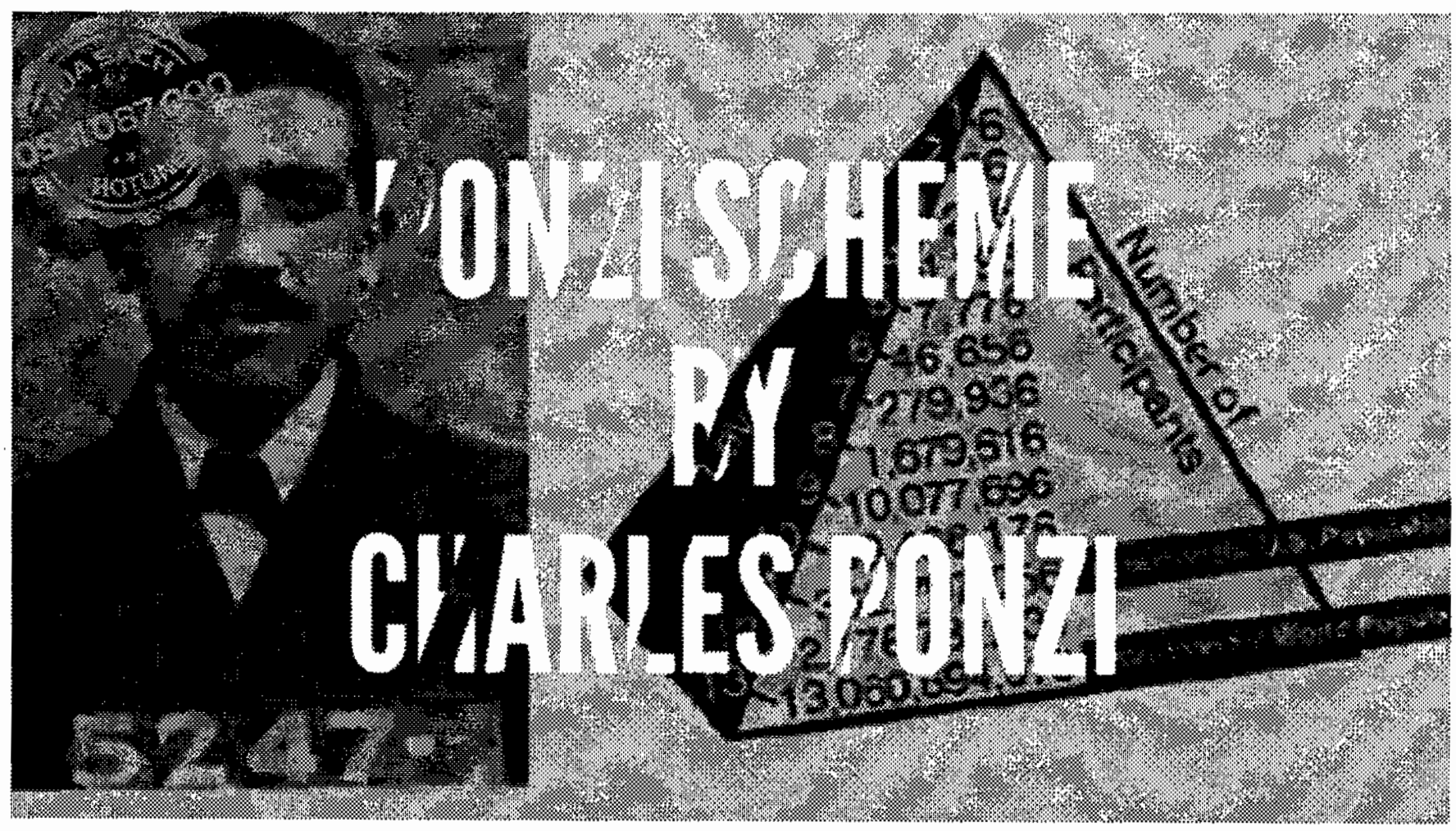
Tuy nhiên, phi vụ nổi tiếng nhất của Red Jacks là việc lừa bán nhà của Thị trưởng TP Mátxcova (nhà số 13, đường Tverskaya).

Lấy được lòng tin của thị trưởng, Speer được phép đến nhà Thị trưởng và làm quen với gia đình quý tộc Anh. Khi trở về nhà, thị trưởng phát hiện ra nhà mình bị xáo trộn, đồ đạc bị tháo dỡ, hóa ra chỉ trong thời gian ngắn, nhà của thị trưởng đã bị bán đi với giá 100.000 rúp.

Thị trưởng đã khởi kiện vụ án hình sự, gần như toàn bộ nhóm lừa đảo Red Jacks bị bắt và đưa ra xét xử. Trong số 48 kẻ lừa đảo có 36 tên thuộc về tầng lớp quý tộc.

**11. Mô hình Ponzi ông tổ của ngành lừa đảo tài chính – Hình thức chung của huy động vốn.**

**Mô hình Ponzi** là một hình thức lừa đảo thu hút các nhà đầu tư và trả lợi nhuận cho các nhà đầu tư trước đó bằng tiền từ các nhà đầu tư gần đây hơn

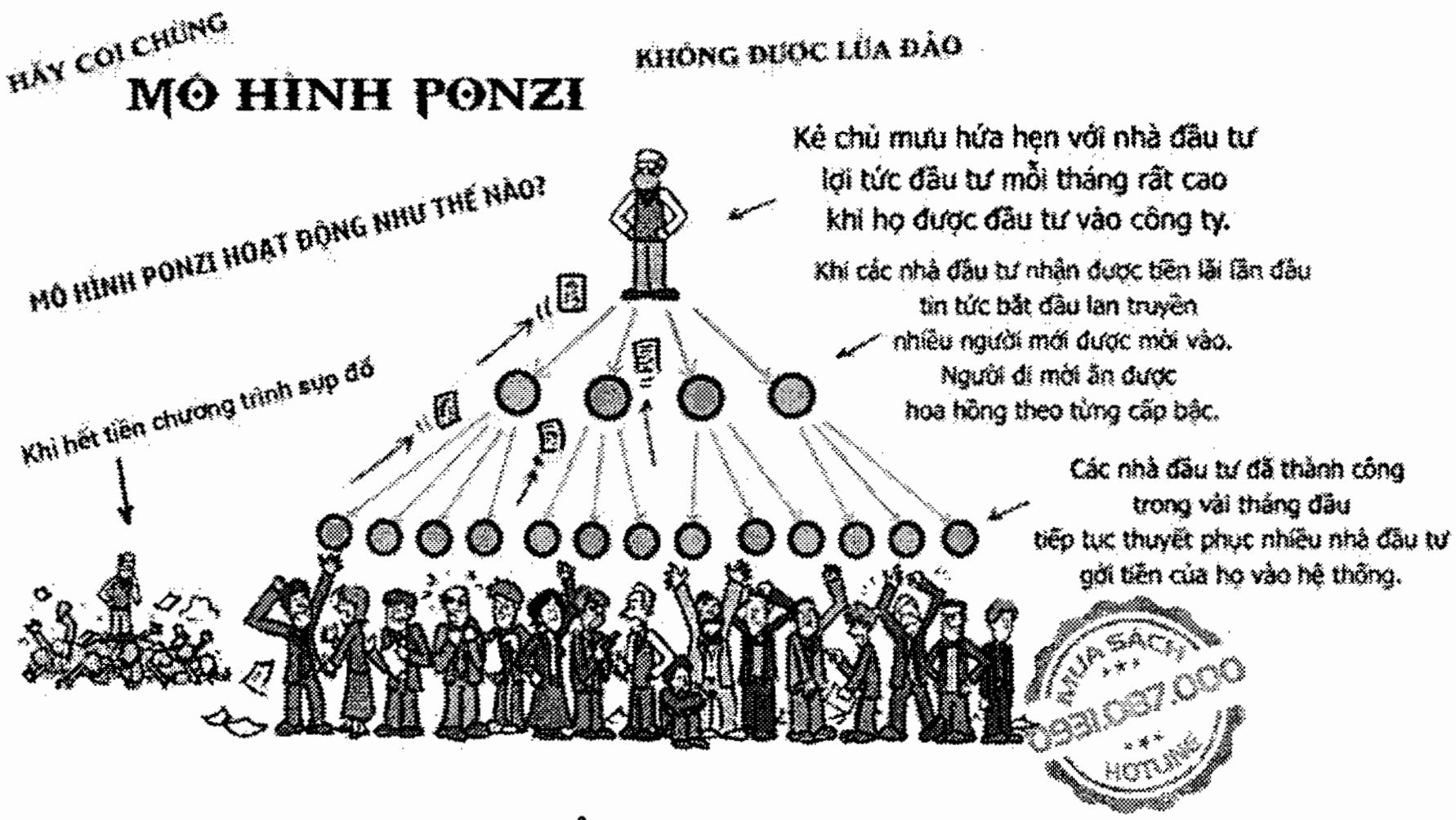



Mô hình này khiến nạn nhân tin rằng lợi nhuận đến từ việc bán sản phẩm hoặc các phương tiện khác, và họ vẫn không biết rằng các nhà đầu tư khác là nguồn tiền. Mô hình Ponzi có thể duy trì ảo tưởng về một doanh nghiệp bền vững miễn là các nhà đầu tư mới đóng góp quỹ mới, và miễn là hầu hết các nhà đầu tư không

yêu cầu hoàn trả đầy đủ và vẫn tin tưởng vào tài sản không tồn tại mà họ có ý định sở hữu.

Trong số các sự cố được ghi nhận đầu tiên để đáp ứng định nghĩa hiện đại của mô hình lừa đảo Ponzi được thực hiện từ năm 1869 đến năm 1872 bởi Adele Spitzeder ở Đức và Sarah Howe ở Hoa Kỳ vào những năm 1880 thông qua "Ladies 'Deposit". Howe đưa ra mức lãi suất 8% hàng tháng cho một nhóm khách hàng nữ, sau đó lấy trộm số tiền mà những người phụ nữ này đã đầu tư. Cuối cùng cô bị phát hiện và phải ngồi tù ba năm. Kế hoạch Ponzi trước đây cũng đã được mô tả trong tiểu thuyết; Cuốn tiểu thuyết Martin Chuzzlewit năm 1844 của Charles Dickens và cuốn tiểu thuyết Little Dorrit năm 1857 của ông đều có sơ đồ như vậy.

Vào những năm 1920, Charles Ponzi đã thực hiện kế hoạch này và trở nên nổi tiếng toàn nước Mỹ vì số tiền khổng lồ mà ông ta thu được. Kế hoạch ban đầu của ông ta dựa trên sự chênh lệch giá hợp pháp của các phiếu trả lời quốc tế cho tem bưu chính, nhưng ông ta sớm bắt đầu chuyển hướng tiền của các nhà đầu tư mới để thanh toán cho các nhà đầu tư trước đó và cho chính mình. Không giống như những mô hình tương tự trước đó, Ponzi đã được báo chí đưa tin đáng kể cả trong nước Mỹ và quốc tế cả trong khi nó được gây ra và sau khi nó sụp đổ - tai tiếng này cuối cùng đã dẫn đến loại mô hình được đặt theo tên ông ta.




Đặc điểm của mô hình Ponzi

Thông thường, các mô hình Ponzi yêu cầu đầu tư ban đầu và hứa hẹn lợi nhuận trên mức trung bình. Họ sử dụng những chiêu bài ngôn từ mơ hồ như "giao dịch hợp đồng tương lai phòng hộ", "chương trình đầu tư lợi nhuận cao" hoặc "đầu tư ra nước ngoài" để mô tả chiến lược thu nhập của họ. Thông thường, nhà điều hành sẽ lợi dụng việc nhà đầu tư thiếu kiến thức hoặc năng lực, hoặc đôi khi tuyên bố sử dụng chiến lược đầu tư bí mật, độc quyền để tránh đưa ra thông tin về mô hình.

Tiền đề cơ bản của một kế hoạch Ponzi là "cướp Peter để trả cho Paul". Ban đầu, nhà điều hành trả lợi nhuận cao để thu hút các nhà đầu tư và lôi kéo các nhà đầu tư hiện tại đầu tư thêm tiền. Khi các nhà đầu tư khác bắt đầu tham gia, một hiệu ứng thác bắt đầu. Người mưu đồ trả "lợi tức" cho các nhà đầu tư ban đầu từ khoản đầu tư của những người mới tham gia, thay vì từ lợi nhuận thực sự.

Thông thường, lợi nhuận cao khuyến khích các nhà đầu tư để tiền của họ vào mô hình, do đó nhà điều hành không thực sự phải trả nhiều tiền cho các nhà đầu tư. Người điều hành chỉ cần gửi các báo cáo cho thấy họ đã kiếm được bao nhiêu, điều này

duy trì sự lừa dối rằng kế hoạch này là một khoản đầu tư có lợi nhuận cao. Các nhà đầu tư trong một chương trình Ponzi thậm chí có thể gặp khó khăn khi cố gắng lấy tiền của họ ra khỏi khoản đầu tư.

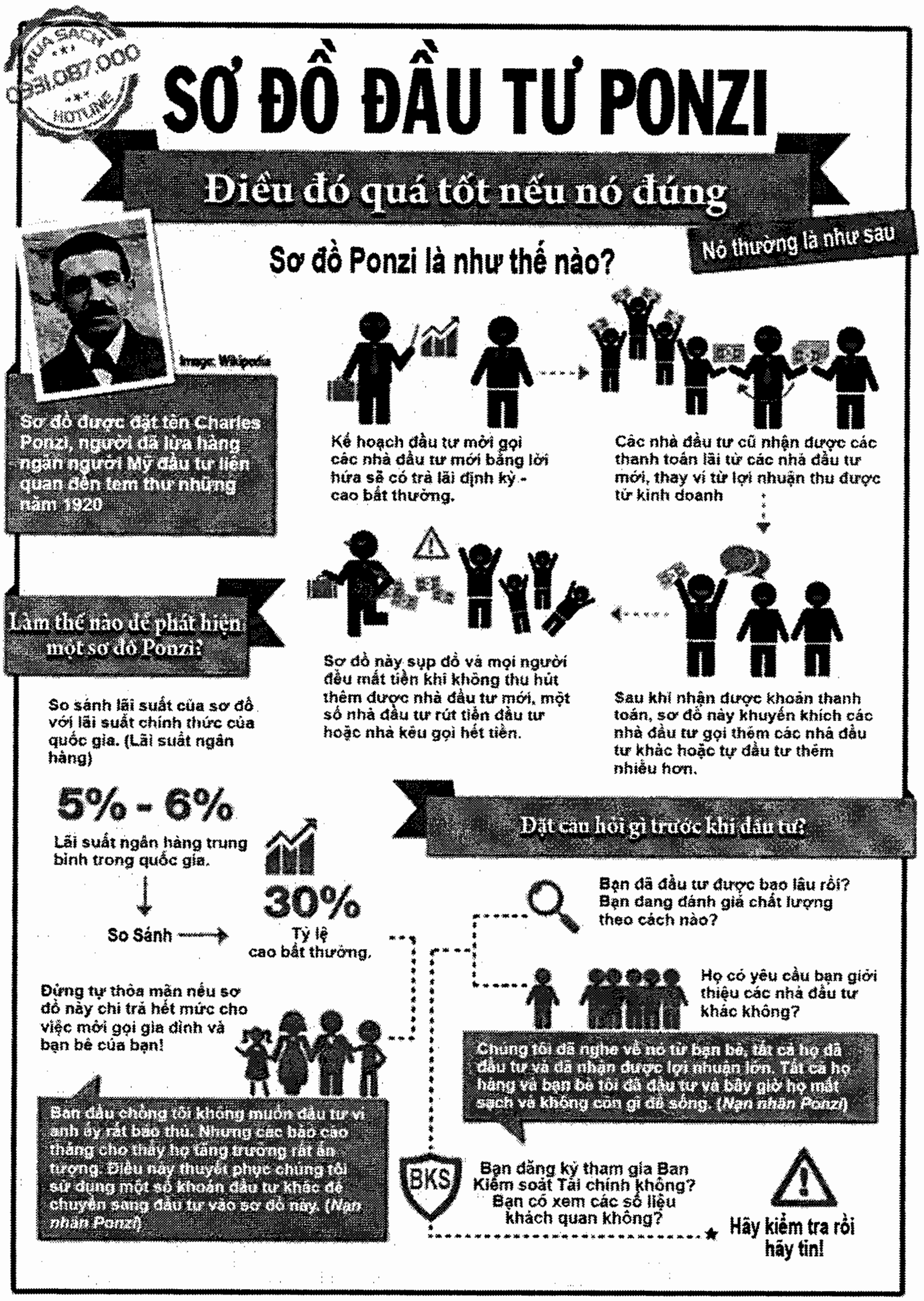
Các nhà khai thác cũng cố gắng giảm thiểu việc rút tiền bằng cách đưa ra các kế hoạch mới cho các nhà đầu tư, nơi không thể rút tiền trong một khoảng thời gian nhất định để đổi lấy lợi nhuận cao hơn. Nhà điều hành nhận thấy dòng tiền mới do các nhà đầu tư không thể chuyển tiền. Nếu một số nhà đầu tư muốn rút tiền của họ theo các điều khoản cho phép, yêu cầu của họ thường được xử lý nhanh chóng, điều này khiến tất cả các nhà đầu tư khác ảo tưởng rằng quỹ có khả năng thanh toán và tài chính ổn định.

Các mô hình Ponzi đôi khi bắt đầu như một phương tiện đầu tư hợp pháp, chẳng hạn như các quỹ đầu cơ có thể dễ dàng biến thành một mô hình kiểu Ponzi nếu họ bất ngờ mất tiền hoặc không kiếm được lợi nhuận một cách hợp pháp. Các nhà điều hành ngụy tạo lợi nhuận hoặc tạo ra các báo cáo kiểm toán gian lận thay vì thừa nhận việc họ không đáp ứng được kỳ vọng và hoạt động này sau đó được coi là một kế hoạch Ponzi.

Nhiều phương tiện và chiến lược đầu tư, thường là hợp pháp, đã trở thành cơ sở của các kế hoạch Ponzi. Ví dụ, Allen Stanford đã sử dụng chứng chỉ tiền gửi ngân hàng để lừa đảo hàng chục nghìn người. Chứng chỉ tiền gửi thường là công cụ có rủi ro thấp và được bảo hiểm, nhưng chứng chỉ tiền gửi của Stanford là gian lận

Về mặt lý thuyết, ít nhất là không thể đối với một số thực thể hoạt động như mô hình Ponzi cuối cùng "thành công" về mặt tài chính, ít nhất là miễn là mô hình Ponzi không phải là những gì mà những người quảng bá ban đầu dự định hoạt động. Ví dụ, một quỹ đầu cơ thất bại trong việc báo cáo lợi nhuận gian lận có thể

"làm ăn" tốt những con số được báo cáo của nó, chẳng hạn bằng cách thực hiện một khoản đầu tư rủi ro cao thành công. Hơn nữa, nếu những người điều hành một kế hoạch như vậy đang đối mặt với khả năng sụp đổ sắp xảy ra kèm theo các cáo buộc hình sự, họ có thể thấy ít "rủi ro" bổ sung cho bản thân khi cố gắng che đậy dấu vết của họ bằng cách tham gia vào các hành vi bất hợp pháp khác để cố gắng cải thiện sự thiếu hụt ví dụ, bằng cách tham gia vào giao dịch nội gián). Đặc biệt là với các phương tiện đầu tư được quản lý và giám sát nhẹ như các quỹ đầu cơ, trong trường hợp không có người tố giác hoặc đi kèm các hành vi bất hợp pháp, bất kỳ nội dung gian lận nào trong báo cáo thường khó bị phát hiện trừ khi và cho đến khi các phương tiện đầu tư cuối cùng sụp đổ.




**Làm rõ mô hình Ponzi.**

Tuy nhiên, thông thường, nếu một mô hình Ponzi không bị các cơ quan chức năng ngăn chặn, kết quả là thường đổ vỡ vì một hoặc nhiều lý do sau:

Người điều hành biến mất, lấy hết số tiền đầu tư còn lại. Những người quảng cáo có ý định bỏ trốn thường cố gắng làm như vậy vì lợi nhuận sắp được trả sắp vượt quá các khoản đầu tư mới, vì đây là lúc vốn đầu tư có sẵn sẽ ở mức tối đa.

Vì kế hoạch yêu cầu một dòng đầu tư liên tục để tài trợ lợi nhuận cao hơn, nếu số lượng nhà đầu tư mới chậm lại, kế hoạch sẽ sụp đổ vì nhà điều hành không còn có thể trả lợi nhuận đã hứa (lợi nhuận càng cao, rủi ro của kế hoạch Ponzi càng lớn sụp đổ). Những cuộc khủng hoảng thanh khoản như vậy thường gây ra tình trạng hoảng loạn, khi nhiều người bắt đầu yêu cầu tiền của họ, tương tự như một vụ đột biến rút tiền gửi (bank run).

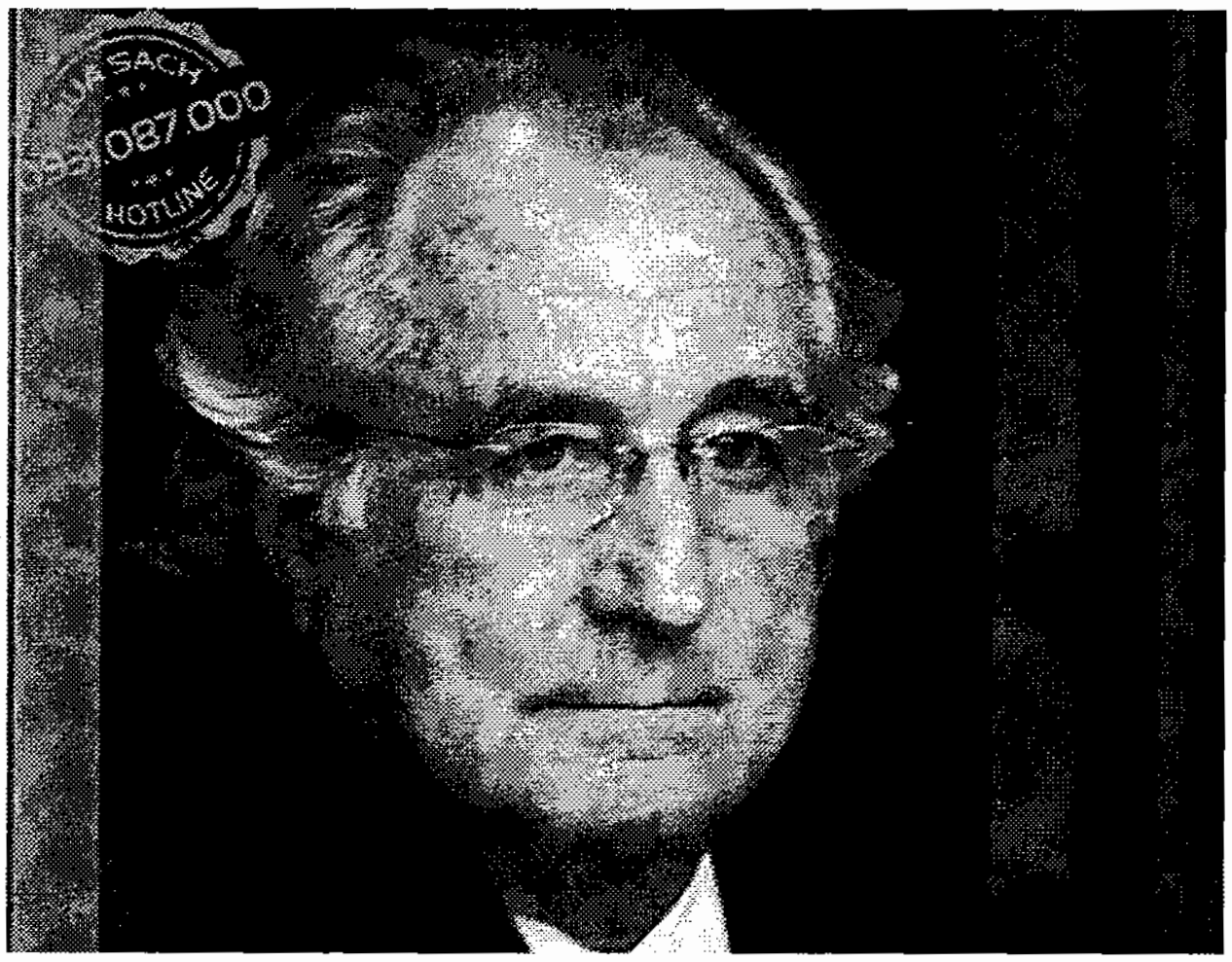
Các thế lực kinh doanh bên ngoài, chẳng hạn như sự suy giảm mạnh trong nền kinh tế, thường có thể đẩy nhanh sự sụp đổ của kế hoạch Ponzi (ví dụ, vụ bê bối đầu tư của Madoff trong thị trường suy thoái năm 2008), vì chúng thường khiến nhiều nhà đầu tư cố gắng rút một phần hoặc toàn bộ số tiền của họ sớm hơn họ dự định.

Thiệt hại thực tế là cực kỳ khó tính toán. Số tiền mà các nhà đầu tư nghĩ rằng họ không bao giờ có thể đạt được ngay từ đầu. Khoảng cách lớn giữa "tiền vào" và "lợi nhuận hư cấu" khiến chúng ta hầu như không thể biết được số tiền đã bị mất trong bất kỳ mô hình Ponzi nào.

**Câu chuyện 1. Người học trò xuất sắc nhất của Ponzi**

Siêu lừa Bernard Madoff: Từ nhà tài phiệt đầy quyền lực đến kẻ tội phạm bị căm ghét

Bernard Madoff – kẻ đứng sau mô hình lừa đảo kim tự tháp (Ponzi) lớn nhất và tàn khốc nhất trong lịch sử, chiếm đoạt số tiền 65 tỷ USD của hàng chục nghìn nạn nhân trên toàn thế giới, đã đi từ đỉnh cao danh vọng – từ một nhà tài phiệt đầy quyền lực tại phố Wall xuống thành một kẻ tội phạm bị căm ghét cùng cực, phải dành quãng đời còn lại trong nhà tù ở Bắc Carolina. Cơ quan nhà tù liên bang Mỹ xác nhận Bernard Madoff đã qua đời ở tuổi 82 vào ngày 14/4 trong thời gian thụ án tù.




Siêu lừa Bernard Madoff. Ảnh: Reuters

## "Chúng tôi nghĩ ông ấy là chúa Trời"

Trong nhiều thập kỷ, Bernard Madoff, cựu chủ tịch sàn chứng khoán Nasdaq, được coi là hình mẫu về một chuyên gia tài chính tự tay gây dựng cơ đồ, người luôn được hưởng vận may bất chấp sự biến động của thị trường.

Ông đã thu hút một số lượng lớn khách hàng đầu tư tận tụy, từ những người nghỉ hưu ở Florida đến những người giàu có và nổi tiếng, trong đó có đạo diễn Steven Spielberg, diễn viên Kevin Bacon, Fred Wilpon - ông chủ đội bóng chày New York Mets và Elie Wiesel - người đoạt giải Nobel Hòa Bình

Madoff, sinh năm 1938 tại một khu dân cư Do Thái thuộc tầng lớp trung lưu ở Queens, New York. Cha ông, Ralph, là một nhà môi giới chứng khoán – con của những người nhập cư Đông Âu tại Mỹ.

Madoff và anh trai Peter đã đến Phố Wall vào năm 1960 mang số tiền ít ỏi tiết kiệm được từ việc làm nhân viên cứu hộ và lắp đặt hệ thống phun nước. Madoff nghiên cứu khoa học chính trị và luật trước khi thành lập công ty Đầu tư Chứng khoán Bernard L Madoff Investment Securities (BMIS). BMIS đã gây dựng được danh tiếng với những giao dịch mua bán lớn trên sàn Nasdaq. Vào năm 1980, công ty này đã sở hữu 3 tầng của một tòa nhà cao tầng ở khu trung tâm thành phố Manhattan.

Madoff đã giúp Nasdaq trở thành sàn giao dịch chứng khoán lớn nhất Bắc Mỹ nhờ các nỗ lực xây dựng lợi thế cạnh tranh và gia tăng sức ảnh hưởng của sàn này trong giai đoạn từ năm 1970 đến 1980. Sau đó, ông được bổ nhiệm chủ tịch Nasdaq, trở thành một nhân vật đáng tin cậy trong con mắt giới đầu tư cũng như các cơ quan quản lý.

"Chúng tôi nghĩ ông ấy là Chúa trời. Chúng tôi tin tưởng giao phó mọi thứ vào tay ông ấy", Elie Wiesel - người đoạt giải Nobel Hòa Bình chia sẻ.

### Âm thầm "đánh lận con đen"

Thế nhưng điều mà Ủy ban chứng khoán Mỹ (SEC) không phát hiện ra là phía sau hậu trường, tại một văn phòng riêng biệt và khép kín, Madoff đã bí mật điều hành mạng lưới giàu có ảo bằng cách sử dụng tiền của những nhà đầu tư mới để trả lại cho những người cũ. Nếu như các vụ lừa đảo ponzi khác hoạt động bằng cách trả lợi nhuận cao cho nhà đầu tư rồi nhanh chóng sụp đổ thì Madoff chi trả lợi nhuận khiêm tốn nhưng ổn định để duy trì hành vi lừa đảo trong thời gian dài.

Nhà chức trách Mỹ cho biết, trong nhiều năm đã có ít nhất 13 tỷ USD được đầu tư vào các phi vụ của Madoff. Các tài liệu thu thập được cho thấy, lợi nhuận của Madoff luôn ổn định ở mức 2 con số ngay cả trong thời kỳ thị trường suy thoái. Trước khi Madoff bị bắt, nhiều báo cáo cho biết, số tài sản được đầu tư đã lên đến 65 tỷ USD.

**Kim trong bọc lâu ngày cũng lòi ra**

Tất cả đã sụp đổ vào năm 2008 sau khi công việc kinh doanh của Madoff bị phanh phui là một mô hình lừa đảo Ponzi kinh điển mang lại cho doanh nhân này hàng tỷ USD. Phi vụ này đã làm bốc hơi toàn bộ tiền bạc và xóa sổ vận may của các nhà đầu tư – cả người giàu lẫn người nghèo, làm tan vỡ nhiều tổ chức từ thiện cũng như các quỹ trên toàn thế giới. Madoff – trùm sỏ vụ lừa đảo lớn nhất trong lịch sử phố Wall bị căm ghét đến mức phải mặc áo chống đạn ra tòa sau khi thừa nhận tội ác của mình.

Tội ác của Madoff không chỉ hủy hoại cuộc sống của 37.000 nạn nhân mà còn hủy hoại chính gia đình ông, trong đó có hai người con trai của Madoff. Mark – một người con của ông đã tự sát vào năm 2010 – 2 năm sau khi cha anh bị bắt. Một người con trái khác là Andrew chết vì mắc bệnh ung thư ở tuổi 48. Vợ ông, Ruth, vẫn còn sống và hiện đang ẩn náu đâu đó tại Greenwich, Connecticut.

Bà Elie Wiesel, một nạn nhân của phi vụ Ponzi bị chiếm đoạt số tiền 15,2 triệu USD cho biết, Madoff đã tạo ra "một huyền thoại xung quanh ông ta khiến mọi thứ đều trở nên đặc biệt, độc nhất và tất cả đều được giữ bí mật". Giống như nhiều khách hàng của mình, Madoff và vợ thích một lối sống xa hoa. Họ sở hữu một căn hộ trị giá 7 triệu USD ở Manhattan, một bất động sản trị giá 11 triệu USD ở Palm Beach, Florida và một ngôi nhà trị giá 4 triệu USD ở Long Island. Ngoài ra gia đình ông cũng có một ngôi nhà ở miền Nam nước Pháp, máy bay và du thuyền riêng.

Trong một báo cáo đưa ra vào năm 2009, luật sư Irving Picard, đại diện các nạn nhân trong vụ lừa đảo cho biết: "Quá trình điều tra số tài sản của Madoff đã dẫn tới một mê cung bao gồm các quỹ, các tổ chức và nhiều cơ quan quốc tế liên quan và đan xen với nhau ở mức độ phức tạp chưa từng có với bề rộng tưởng như không có điểm dừng".

Báo cáo cho biết, phi vụ lừa đảo của Madoff trải rộng khắp nơi: gồm Anh, Ireland, Pháp, Luxembourg, Thụy Sĩ, Tây Ban Nha, Gibraltar, Bermuda, Quần đảo Virgin thuộc Anh, Quần đảo Cayman, Bahamas. Hơn 15.400 đơn kiện trùm lừa đảo Madoff đã được đệ trình.

Madoff nhận tội vào tháng 3/2009, nói rằng ông muốn gửi lời xin lỗi tới tất cả nạn nhân và vô cùng xấu hổ về hành vi của mình. Sau một thời gian bị quản thúc tại căn hộ áp mái ở Manhattan, ông đã bị kết án tù 150 năm vào tháng 6/2009 và bắt đầu thụ án từ tháng 7/2009. Tài sản của nhà Madoff bị đem bán đấu giá. Chính phủ Mỹ cũng thành lập một quỹ ủy thác để thu hồi số tiền mà công ty của Madoff đã rót vào các vụ đầu tư và trả cho hàng nghìn nạn nhân./.

### Câu chuyện 2. Huy động vốn kiểu "đa cấp" để lừa đảo

*Bằng hình thức huy động vốn kiểu đa cấp, lấy tiền của khách hàng sau trả lãi cho khách hàng trước, trong khoảng thời gian hơn 1 năm, Tổng giám đốc Công ty Miền Đông cùng thuộc cấp đã lừa được 566 khách hàng, chiếm đoạt trên 107,3 tỷ đồng.*

Vũ Phương Long (sinh năm 1980, trú tại xã Bình Tân, huyện Phú Riềng, tỉnh Bình Phước) thành lập công ty Miền Đông và đăng ký hoạt động, kinh doanh tại TP.Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước. Trong đó, Long là Tổng giám đốc công ty, còn Nguyễn Khắc Thắng (sinh năm 1974, trú tại Kon Tum) là Phó tổng Giám đốc.

Công ty Miền Đông thành lập nhiều chi nhánh, văn phòng đại diện tại các tỉnh, thành phố gồm: Bình Phước, Bình Dương, Gia Lai, Đồng Nai, Cần Thơ, Vĩnh Long, Cà Mau, Bạc Liêu và TP.Hải Phòng. Công ty Miền Đông không hoạt động kinh doanh theo đúng đăng ký với cơ quan chức năng, mà chủ yếu kêu gọi, chiêu dụ người dân góp vốn kiểu "đa cấp".

Long và Thắng tổ chức nhiều hội thảo và quảng cáo: Công ty Miền Đông có nhà máy phân bón Đất Phù Sa tọa lạc quận 8, TP.HCM (thực chất chúng ký hợp đồng độc quyền phân phối sản phẩm phân bón của Công ty TNHH MTV TM Đất Phù Sa), sản xuất phân bón với chi phí thấp, nguồn nguyên liệu giá rẻ nhưng sản phẩm bán ra thị trường giá cao thu lợi nhuận cao.

Tại các hội thảo, Long quảng cáo rằng, công ty đang mở rộng sản xuất và xuất khẩu tiêu thụ phân bón ở nước ngoài như: Thái Lan, Lào, Campuchia... và rất cần vốn để đầu tư. Ngoài ra, Long còn "nổ" việc Công ty Miền Đông hiện đang kinh doanh chuỗi nhà hàng, khách sạn có doanh thu, lợi nhuận lớn. Bên cạnh đó, Công ty đang có dự án xây dựng nhà máy sản xuất khí đốt ở Thái Lan, Malaysia...

Từ việc "nổ" về quy mô cũng như những dự án khủng mà công ty sẽ thực hiện trong tương lai, Long và Thắng đứng ra kêu gọi người tham gia hội thảo góp vốn vào Công ty Miền Đông với các gói từ 5 triệu, 18 triệu, 36 triệu, 50 triệu, 100 triệu, 200 triệu đồng, 1 tỷ và 10 tỷ đồng trong thời hạn 365 ngày, với mức lãi suất 18%/tháng và thực hiện trả lãi hàng ngày. Khi người dân góp vốn vào Công ty, Long sẽ lấy tiền của người góp vốn sau để trả lãi cho người góp vốn trước. Với những người giới thiệu người khác hợp tác, góp vốn vào Công ty, Long chi "hoa hồng" cao để họ tích cực vận động, lôi kéo thêm nhiều người tham gia góp vốn.

Để tạo lòng tin với những khách hàng góp vốn, Long và Thắng còn đưa sản phẩm phân bón của Công ty Đất Phù Sa trưng bày tại các văn phòng đại diện, chi nhánh Công ty Miền Đông; mua phân bón của Công ty Đất Phù Sa để tặng cho những người tham gia hợp tác, góp vốn. Trong khoảng thời gian hơn 1 năm, Công ty Miền Đông đã ký hợp đồng góp vốn với hơn 566 khách hàng và thu tổng cộng trên 107,3 tỷ đồng.

Sau đó, những người tham gia góp vốn phát hiện những thủ đoạn lừa đảo của Long và Thắng đã gửi đơn tố cáo lên Công an tỉnh Bình Phước. Biết khó thoát tội, Thắng đã nhanh chân bỏ trốn. Còn Long bị bắt và bị khởi tố, điều tra về tội Lừa đảo chiếm đoạt tài sản.

Trên đây là một trong rất nhiều vụ lừa đảo bằng hình thức huy động vốn để đầu tư. Mỗi người cần cảnh giác, tỉnh táo trước khi quyết định đầu tư vào các công ty, dự án để không bị mất tiền oan.

Các đặc điểm của mô hình Ponzi

- Cam kết mang lại lợi nhuận cao với ít rủi ro
- Lợi nhuận ổn định bất kể điều kiện thị trường biến động ra sao
- Các hình thức đầu tư không được đăng ký với các cơ quan có thẩm quyền có uy tín
- Các hình thức hoặc chiến lược đầu tư của tổ chức đều được gọi là bí mật hoặc được mô tả rất rắc rối
- Khách hàng không được phép xem các giấy tờ chính thức cho các khoản đầu tư của họ
- Khách hàng rất khó để rút tiền ra khỏi tổ chức
- Những người huy động tiền theo mô hình này thường có mác vẻ ngoài bóng bẩy, giàu sang và thành công.
- Thường có những cộng đồng để hỗ trợ cho việc huy động này. Do vậy người đó sẽ được rất nhiều người nói tốt và thường có những dẫn chứng khá logic.
- Họ có thể sử dụng những sản phẩm, công nghệ, công ty, cổ phần cổ phiếu hay tất cả những gì có thể quy ra tiền để làm che lấp đi ý đồ thực sự.
- Họ cố gắng có những giải thích mô hình của họ tách biệt và không liên quan gì tới mô hình Ponzi.

## 12. Tổ chức giả mà như thật, con mồi tầm cỡ cũng mắc bẫy

### Câu chuyện 1. Thuê nhà dân, lập hẳn một trụ sở ngân hàng giả để lừa đảo

Từ ngày thành lập, Hà đã lừa được 4 khách hàng với số tiền 156 triệu đồng.

Thời gian qua, nhiều người dân TP Hạ Long (Quảng Ninh) phản ánh về văn phòng Ngân hàng Cộng đồng (Citibank), địa chỉ tổ 66B, khu 8, phường Cao Thắng, (TP Hạ Long), do Nguyễn Mạnh

Hà (SN 1983) quản lý, có dấu hiệu giả mạo và hoạt động trái pháp luật.

Nắm được thông tin trên, đầu tháng 10/2016, phòng An ninh Kinh tế (Công an tỉnh Quảng Ninh) đã vào cuộc điều tra. Qua xác minh ban đầu tại Ngân hàng Citibank Chi nhánh Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và qua trao đổi của Ngân hàng nhà nước (Chi nhánh Quảng Ninh), được biết, Ngân hàng Citibank không mở chi nhánh hoặc phòng giao dịch tại tỉnh này.

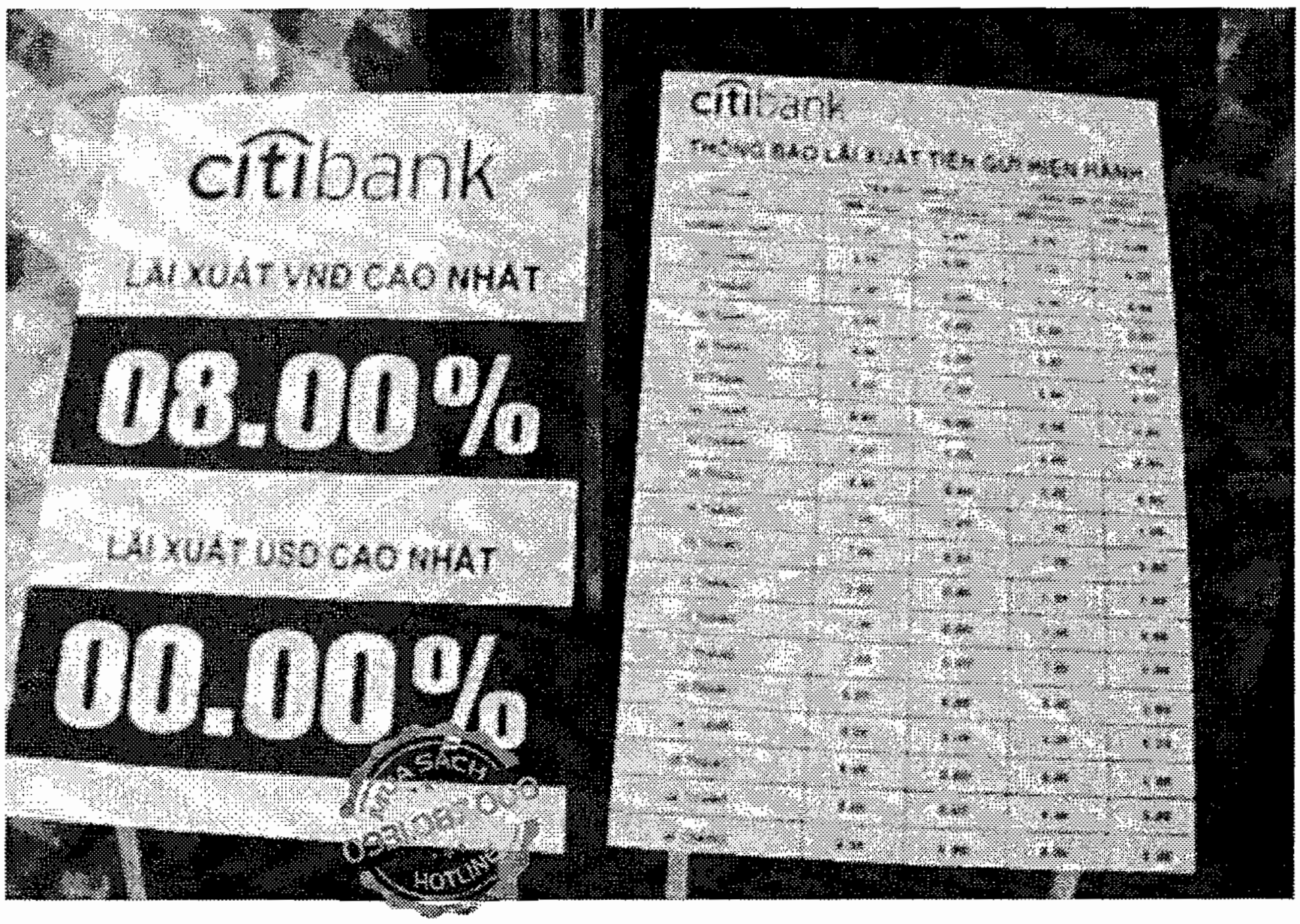
Đối tượng Hà (áo trắng) khi bị lực lượng công an kiểm tra.

Ảnh: M.Châu

Thời điểm lực lượng chức năng kiểm văn phòng, cơ quan điều tra phát hiện có nhiều thiết bị, tài liệu như: biểu lãi suất huy động VNĐ, biểu lãi suất USD, mẫu phôi sổ tiết kiệm, két sắt... hoạt động như một phòng giao dịch của ngân hàng.

Tại cơ quan công an, Nguyễn Mạnh Hà đã thừa nhận hành vi phạm tội của mình và cho hay, do hoàn cảnh gia đình khó khăn, trong khi bản thân đang cần vốn để kinh doanh, cho nên Hà nảy sinh ý định thành lập Ngân hàng Citibank giả mạo để lừa đảo người gửi tiền. Để tránh bị các cơ quan chức năng phát hiện, Hà chọn Ngân hàng Citibank vì tại Quảng Ninh chưa có chi nhánh đại diện.

Tháng 9/2016, Hà thuê nhà của ông Phạm Văn Thịnh làm văn phòng Ngân hàng Citibank giả mạo. Đồng thời, đối tượng tự lên mạng internet để lấy hình ảnh, biểu lãi suất, mẫu phôi sổ tiết kiệm của Ngân hàng Citibank, sau đó in pano quảng cáo phục vụ việc mở ngân hàng.




Biểu mẫu lãi suất tại ngân hàng của đối tượng Hà. Ảnh: M.Châu

Để tạo niềm tin đối với khách hàng, Hà đã thuê Trần Thị Hương làm nhân viên lễ tân; ông Phạm Văn Thịnh (chủ nhà), Ngô Thanh Phúc làm nhân viên bảo vệ và khắc dấu giả của ngân hàng Citibank để thuận tiện cho việc lừa đảo.

Trong ngày khai trương 1/10, Hà tự đặt 4 lẵng hoa ghi tên của một số cơ quan chức năng chúc mừng như: Ngân hàng nhà nước - Chi nhánh Quảng Ninh, UBND TP Hạ Long, Ngân hàng Citibank Hà Nội và thuê xe ôm chở đến văn phòng.

Từ khi đi vào hoạt động đến lúc bị cơ quan chức năng phát hiện, Hà đã lừa huy động 4 người đến gửi tiết kiệm, với tổng số tiền là 156 triệu đồng.

Căn cứ vào tài liệu, cơ quan An ninh Điều tra (Công an tỉnh Quảng Ninh), đã ra Quyết định khởi tố vụ án, khởi tố bị can và ra lệnh tạm giam đối với Nguyễn Mạnh Hà về tội "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản" theo Điều 139 - Bộ luật Hình sự.

**Câu chuyện 2. Lập trang web giả mạo ngân hàng, chiếm đoạt tiền của hàng loạt bị hại**

*Lê Minh Hoàng lập trang web gần giống trang của một ngân hàng, rồi cùng đồng bọn lừa đảo, chiếm đoạt 200 triệu đồng của người phụ nữ ở Hà Nội chuyển khoản nhầm.*

Như Lao Động đưa tin, ngày 8.5, Công an quận Đống Đa (Hà Nội) đã khởi tố, tạm giam 3 bị can Lê Minh Hoàng (23 tuổi), Trương Huy Cường (28 tuổi) và Lưu Quốc Toàn (34 tuổi) cùng ở tỉnh Quảng Nam để điều tra về tội "Sử dụng mạng máy tính, mạng viễn thông, phương tiện điện tử thực hiện hành vi chiếm đoạt tài sản".

Theo cảnh sát, Hoàng lên mạng Internet mua tên miền và lập trang web http://bom.to.TCBank trasoat. Sau đó, Hoàng lập trình thành trang web có giao diện giống giao diện của ngân hàng T.

Trên trang web này có ô để người bị hại điền tên đăng nhập và mật khẩu. Hoàng cũng lập một gmail được đăng nhập đồng thời

3 điện thoại của Lê Minh Hoàng, Trương Huy Cường và Lưu Quốc Toàn để cả ba quản lý.

Ngày 8.3, Cường sử dụng Facebook tìm kiếm từ khóa "ck nhầm" thì thấy bài viết của chị T (ở Hà Nội) đăng về bị chuyển khoản nhầm. Cường tìm và xác định số điện thoại của chị T.

Đến sáng 9.3, Cường đã gọi cho chị T, giả danh là cán bộ của ngân hàng T, trao đổi về việc chuyển nhầm tiền và đề nghị chị T cho Cường làm thủ tục tra soát giao dịch.

Cường gửi tin nhắn có chứa đường link http://bom.to.TCBanktrasoat, yêu cầu chị T đăng nhập và cung cấp mật khẩu.

Khi "con mồi sập bẫy", Cường nhanh chóng đăng nhập Internet Banking của chị T thấy có 700 triệu đồng, hạn mức giao dịch 200 triệu đồng nên đã đặt lệnh chuyển 200 triệu đồng của nạn nhân.

Sau đó, đối tượng tiếp tục liên lạc yêu cầu chị T đọc mã OTP gửi về điện thoại. Lúc này, chị T không rõ nên đã đọc mã OTP cho đối tượng.

Ngay lập tức, 200 triệu đồng trong tài khoản chị T "không cánh mà bay". Phát hiện sự việc, chị T đã lập tức khóa tài khoản và báo cảnh sát.

Trong khi đó, chiếm đoạt được 200 triệu đồng, Cường thông báo với Toàn để "rửa tiền". Các đối tượng sử dụng tiền thật, tiền "ảo" trong game.

Sau đó, chúng đổi từ tiền "ảo" trong game ra tiền thật với phí giao dịch là 20%, tài khoản của Toàn nhận về số tiền khoảng 160 triệu đồng, chia cho các đối tượng tiêu xài cá nhân.

Theo chỉ huy Công an quận Đống Đa, với thủ đoạn sử dụng dịch vụ rút gọn link tự tạo giả danh tên miền (Brandname) của các ngân hàng, sau đó gửi đường link cho các bị hại để truy cập, các đối tượng đã thực hiện trót lọt nhiều vụ chiếm đoạt tài sản trên toàn quốc.

Các đối tượng đã đóng giả nhân viên ngân hàng để hỗ trợ khắc phục sự cố trong việc chuyển nhầm tiền và bảo mật tài khoản. Khi bị hại tin là thật, đối tượng sẽ gửi đường link yêu cầu truy cập đăng nhập.

Trên các web giả mạo đã cài sẵn các mã để thu thập thông tin của dữ liệu do bị hại cung cấp.

Sau đó, các đối tượng sử dụng tên, mật khẩu và OTP để chiếm đoạt tiền trong tài khoản. Để tránh bị lộ tẩy dấu vết, chúng chuyển tiền vào tài khoản ví điện tử sử dụng sim rác. Từ các ví điện tử này sẽ chuyển tiền nạp vào game bài có máy chủ đặt tại nước ngoài.

Lực lượng chức năng đã phải truy vết hàng trăm số điện thoại và các giao dịch ngân hàng, đi nhiều tỉnh thành trên cả nước truy vết tội phạm trong thời gian gần một tháng thì phát hiện nhóm tội phạm trên.

Khi bắt giữ nhóm đối tượng, cảnh sát đã thu giữ nhiều tang vật liên quan như điện thoại di động, hàng trăm sim thẻ điện thoại các loại...

**Câu chuyện 3.Joseph Whale – Ông chủ ngân hàng**

Joseph Whale là kẻ lừa đảo rất nổi tiếng của Mỹ ở thế kỷ XX, ông thậm chí đã mặc một nickname – "vua của kẻ lừa đảo".

Một ngày nọ, Joseph đọc được thông tin Ngân hàng Thương mại Quốc gia Thương mại Munsee đang chuyển đến một địa

điểm mới. Ngay lập tức, Joseph đã thuê một căn nhà trống rỗng, thuê một nhóm nhân viên và khách hàng giả và thành lập một ngân hàng khác chỉ để thực hiện một phi vụ giao dịch. Toàn bộ chương trình được thực hiện vì lợi ích của các triệu phú Chicago với thông tin bí mật bị rò rỉ rằng chủ ngân hàng đang nắm quyền giao dịch một khu đất của chính phủ chỉ có giá bằng giá một phần tư giá thị trường.

Một vị khách đã mắc mưu của y. Người này được đưa tới ngân hàng của Joseph và được chứng kiến một vở kịch diễn cảnh giao dịch hết sức chuyên nghiệp do các "nhân viên" của y thực hiện. Bị thuyết phục trước cung cách làm ăn chuyên nghiệp đó, vị khách này quyết định mua khu đất và trao cho y 400 nghìn USD bằng tiền mặt mà không hề hay biết giấy tờ mình đang giữ chỉ là đồ giả.

- Kẻ làm được những việc này thường có tính cách rất tinh tế, chu đáo và tỉ mỉ, sắp đặt bố trí những chi tiết như thật.
- Có nghiệp vụ khá sâu và chắc ở các lĩnh vực giả mạo.
- Thường có rất nhiều đồng bọn nhưng không quá đông.
- Con mồi rất dễ tự chui vào lưới mà không cần chèo kéo hay chăn dắt.

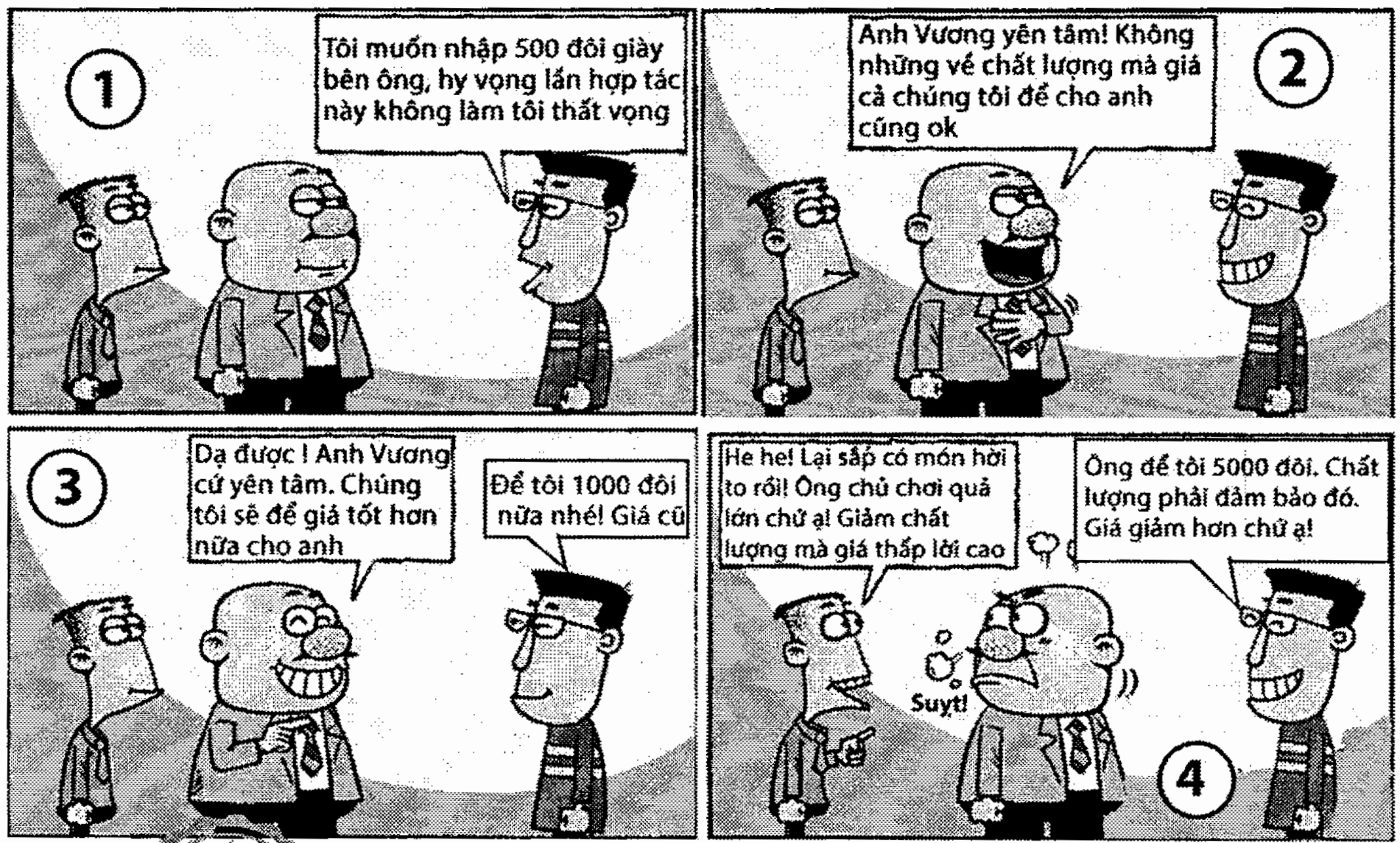
## 13. Lô đầu bán rẻ, lô sau bán rẻ và lô thứ 3 bán giả

Đối với những người đã từng buôn bán quốc tế với những người Trung Quốc cũng như một vài quốc gia khác đã từng gặp phải những vấn đề lặp đi lặp lại nhiều lần với nhiều đối tác khác nhau. Đặc biệt bị lừa bởi chất lượng hàng hóa sau mỗi lô hàng bị kém dần đều.

Lô đầu tiên: Hàng chất lượng tốt giá siêu rẻ

Lô thứ hai: Hàng chất lượng vẫn tốt nhưng có kém hơn giá vẫn siêu rẻ

Lô hàng bạn nhập nhiều nhất: Hàng chất lượng rất kém và giá siêu rẻ.



MUA SÁCH 0931.087.000 HOTLINE

Hai lô hàng đầu chủ hàng chấp nhận chịu thiệt thậm chí bán hòa vốn, khoản lời của họ ở lô hàng thứ 3 này. Vậy họ làm ăn không uy tín có ảnh hưởng đến doanh số sau này của họ? câu trả lời là không. Các công ty này có ưu thế cạnh tranh về giá nên khách hàng với họ không phải là vấn đề. Trung quốc mệnh danh là công xưởng của thế giới nên hàng hóa tiêu dùng chủ yếu tập trung tại đây, khách hàng các quốc gia tìm đến rất nhiều và rất đông, nhất là lại với yêu cầu hàng hóa giá rẻ.

Phần lời của đối tác tập trung ở lô hàng thứ 3 trở đi, 2 lô đầu chỉ để mồi để bạn lấy hàng với số lượng lớn hơn. Nếu ngay từ đầu lô hàng đã có số lượng lớn thì bạn có thể bị lừa ngay ở lô đầu tiên này.

- Hàng hóa suy giảm chất lượng có khi nhập về chỉ có mỗi cái vỏ và dùng được và thường là các sản phẩm điện tử, hàng tiêu dùng...chỉ lộ chất lượng khi sử dụng một thời gian. Không kiểm tra được chất lượng ngay cả khi cầm trong tay.
- Việc xuất nhập hàng thường được thực hiện xuyên biên giới, hàng hóa rất khó kiểm tra chất lượng trước khi xuất xưởng
- Chắc chắn phải có người của mình bên TQ kiểm tra hàng nếu không muốn chất lượng hàng hóa bị lô này lô kia.
- Chất lượng kém thường đến từ các xưởng nhỏ, công xưởng các công ty tầm trung. Nên nhập hàng của các công ty uy tín – có chứng chỉ, đánh giá trên các sàn TMĐT.

## 14. Lừa đảo theo mô hình tam giác

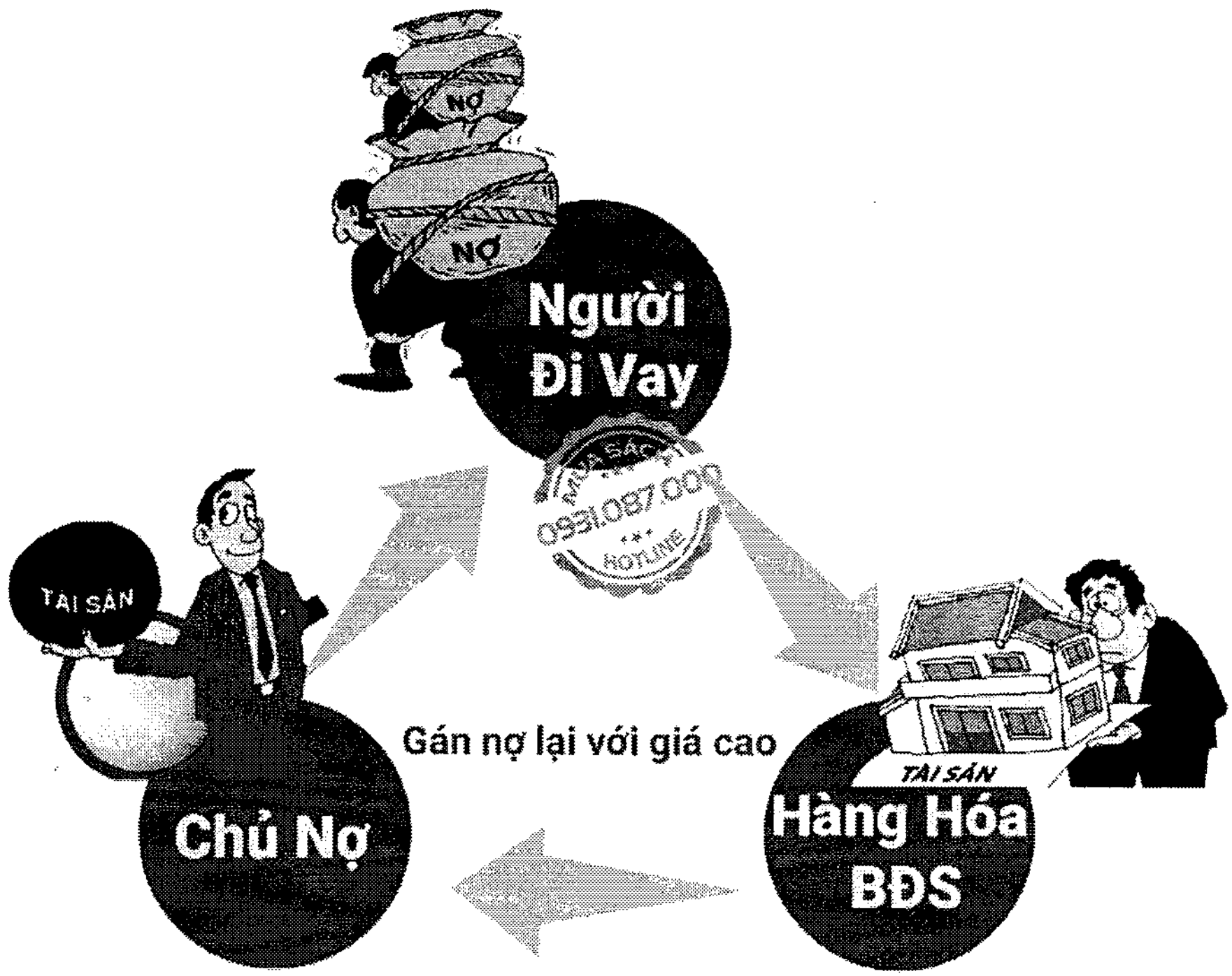
Chiêu lừa này được rất nhiều người sử dụng trong làm ăn kinh doanh, và thực tế đôi khi hành động này không bị tố cáo ra pháp luật và cũng rất khó phân định việc hành vi lừa đảo.

## Câu chuyện 1. Mua hàng công nợ rồi gán nợ với giá cao

Công ty máy tính A là tổng đại lý phân phối thiết bị máy tính trên toàn quốc có mối quan hệ làm ăn thân thiết với công ty máy tính B. Sau thời gian làm ăn Công ty máy tính B mua nợ công ty A với số tiền hàng lên tới 10 tỷ đồng. Công ty B bán xả hàng với giá hàng rẻ hơn giá thị trường thu về 9 Tỷ. Bên B dùng 9 Tỷ tiền mặt này đi mua 2 mảnh đất một mảnh 5 tỷ và một mảnh 4 tỷ đứng tên người khác. Đến hạn thanh toán bên B nói giờ phá sản và không còn gì chỉ còn mảnh đất 5 Tỷ để gán trừ nợ. Bên A cũng ngậm ngùi đành chấp nhận, vì nếu kiện ra tòa thì không chắc đã lấy lại được tiền vì đây là giao dịch kinh tế dân sự thông thường, truy thu hay tịch biên tài sản thì cũng khá vất vả.

Sau quá trình này bên B mặc nhiên dư ra mảnh đất 4 tỷ qua vụ làm ăn lừa lọc này. Nếu bên A không chấp nhận mua lại mảnh đất với giá đúng bằng giá công nợ thì có nguy cơ trắng tay nên thường ngậm ngùi chấp nhận.

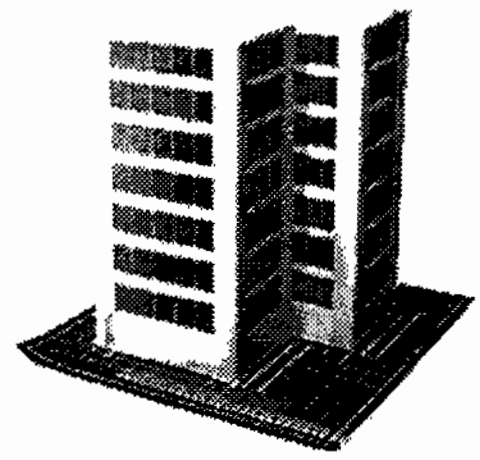
Hình thức này biến tướng ở rất nhiều định dạng khác nhau, nhằm mục đích trưng dụng vốn của các đơn vị khác phục vụ mục đích cá nhân.



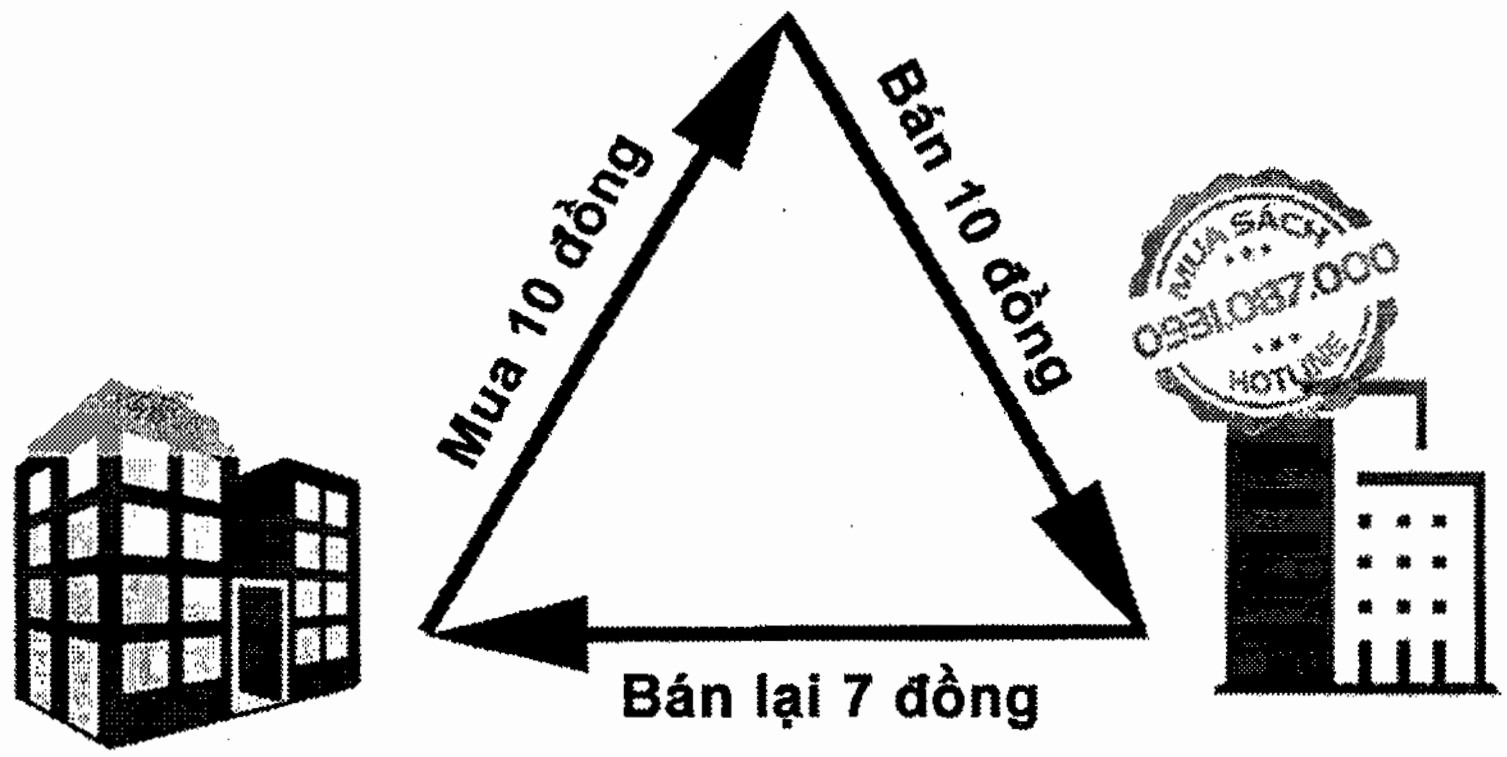

**Câu chuyện 2. Lập công ty ảo để dụ chủ nợ vào bẫy**

Công ty bị lừa là một công ty rất lớn trong ngành về Thủy sản, phân phối các sản phẩm khắp đất nước và có rất nhiều đối tác. Trong đó có đối tác là công ty Hải Thịnh mới làm ăn. Sau chục đơn hàng giá trị công ty Hải Thịnh muốn nhập để xuất khẩu 1 số loại tôm ít có trên thị trường tại thời điểm bấy giờ và được yêu cầu mua công nợ trả chậm vì hàng xuất khẩu đối tác mua hàng ở xa nên thủ tục thanh toán chậm và được bên công ty bị lừa đồng ý. Công ty Hải Thịnh lập một công ty con ảo để chuyên cung cấp loại hàng này với giá rẻ hơn. Đến lô hàng cuối cùng lấy hàng với số lượng lớn, Công ty bị lừa nhập lại hàng của công ty Hồng Phong nhưng bị tráo sản phẩm chất lượng kém và chỉ phát hiện ra khi đã nhập hàng lưu kho. Công ty Hải Thịnh thấy thế từ chối mua hàng (và vẫn nợ đối tác 4 tỷ đồng các đơn hàng trước).

Sau thương vụ công ty bị lừa vừa bị đối tác bán lừa đơn hàng giá trị kém (hàng đã bị tráo) và vừa bị công ty Hải Thịnh quỵt tiền nợ bán hàng. Hai công ty ma này biến mất không một dấu vết.



CÔNG TY HẢI THỊNH




CÔNG TY BỊ LỪA

CÔNG TY HỒNG PHONG
( DO HẢI THỊNH LẬP RA)

- Thận trọng khi cho đối tác nợ bạn với số hàng hoặc vốn lớn, khi bạn nợ họ ít thì họ phụ thuộc vào bạn, khi họ nợ bạn nhiều tiền thì bạn là bên phụ thuộc vào họ.
- Hãy chọn mặt gửi vàng, theo hành vi quá khứ của cá nhân người đứng đầu công ty đó để cho nợ.
- Khi thực hiện công nợ hãy thường xuyên tìm hiểu nội tình kinh doanh của công ty đó, hoạt động kinh doanh của công ty đó có liên hệ mật thiết tới việc họ có đủ khả năng thanh toán cho bạn hay không.
- Thận trong với mô hình cho vay lãi cao, hứa trả lãi suất cao, rất nhiều bên huy động các khoản tiền lãi suất cao để thực hiện theo mô hình tam giác này, khi không trả được nợ

thì họ xin ngắt lãi giãn nợ và bắt ép quy đổi và mua lại tài sản với giá cao gấp 2 gấp 3 thị trường.

**15. Sử dụng ơn huệ, tình cảm, tình thân để lừa đảo.**

**Câu chuyện 1. Người có ơn với bạn vay tiền bạn, hoặc rủ bạn đầu tư thì liệu bạn có cho họ vay? Thường là có đúng không?**

A Lý chơi với Lượng từ lâu và có mối thâm giao thân tình; A lý đã từng cho Lượng vay lần lượt là 5.000 và 20.000 tệ lúc có việc gấp và cũng giúp Lượng một số chuyện nhỏ; Lượng là chủ một doanh nghiệp nhỏ ở địa phương. Vào một ngày nọ A lý nói mua mảnh đất 1000m² và có đả động vài lần và dẫn Lượng đến xem mảnh đất, đến khi gần lúc chốt mua thanh toán thì có nói thiếu 5 Triệu tệ và hỏi vay Lượng trong thời gian ngắn. Lượng là chủ doanh nghiệp nhỏ nên việc xoay tiền cũng không mấy khó khăn liền đồng ý. Thời gian sau liên hệ thì Lượng không thể liên hệ được với A Lý. Hỏi ra mới biết A Lý với Lượng cũng chỉ biết nhau trong khoảng 5 năm và sự thật không hề biết A lý chính xác là người ở đâu, chỉ biết một vài người bạn các mối quan hệ làm ăn của Lượng.

Thực ra A lý là kẻ chuyên lừa đảo, trong một nhóm tổ chức chuyên nghiệp; cùng thời gian đó nhóm này lừa rất nhiều người trong cùng địa phương đó; Bạn bè mà A Lý giới thiệu cho Lương thực chất là những kẻ chân gỗ trong đường dây lừa đảo này. Sau khi kiếm được tiền thì cao chạy xa bay.

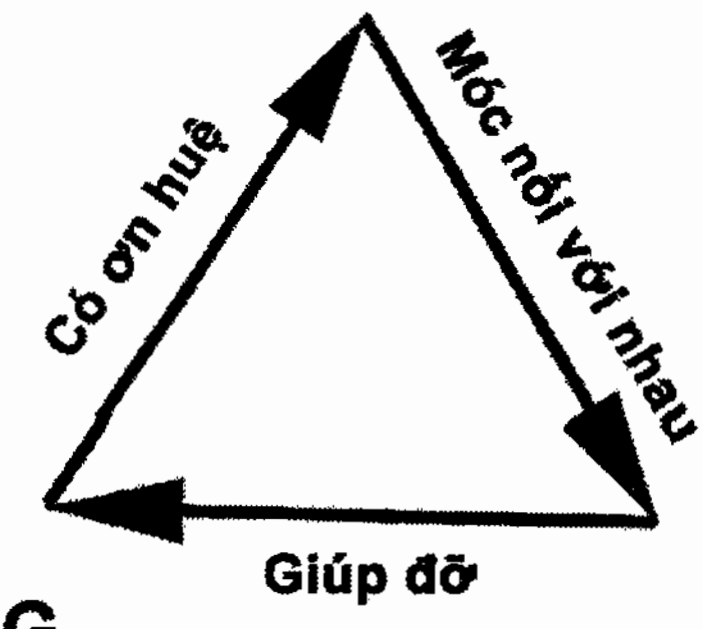
Họ chăn dắt nhiều đối tượng trong thời gian rất dài, mọi tài sản và mối quan hệ đều là ảo và ngay cả cái tên cũng là giả.

**Câu chuyện 2: Nhờ ơn huệ giới thiệu đối tác làm ăn nhờ giúp đỡ và quyt nợ. Chủ lừa ung dung trước pháp luật mà không xử lý được.**

Hồng Lý và Phương Dung chơi với nhau từ tâu, Hồng Lý cũng giúp Phương Dung ở một số việc nhỏ nên tình cảm của hai người khá tốt. Hồng lý có giới thiệu nhờ Phương Dung giúp đỡ em trai Hồng lý làm đối tác làm ăn và nhập hàng, mấy lô hàng đầu thanh toán sòng phẳng nhưng đột nhiên có lô hàng làm dự án, Em trai Hồng Lý và Hồng lý đến nói chuyện xin khất nợ để thi công hoàn thiện dự án; Đến hạn thanh toán lấy lý do dự án không được thanh toán, Phương Dung có nguy cơ không đòi được nợ từ em trai Hồng Lý.

Sự thực đằng sau chuyện này đã được tính toán rất kỹ, dự án là có thật – việc thi công là có thật, nhưng em trai Hồng Lý cố tình đấu thầu dự án rẻ để được trúng thầu và trong quá trình thi công cố tình làm hỏng dự án dẫn đến không được thanh toán. Số hàng hóa đã nhập của Phương Dung đã bị ngầm bán sạch thu tiền về một khoản tiền lớn. Phương Dung bị rơi vào thế tiến thoái lưỡng nan vì tin bạn và tình thân của bạn. Hồng Lý cũng chỉ với tư cách là người giới thiệu; em trai Hồng Lý cũng với tư cách là kẻ gặp rủi ro trong kinh doanh.

HỒNG LÝ



PHƯƠNG DUNG

EM TRAI HỒNG LÝ

- Trong kinh doanh, tình thân là tình thân và không nên móc ngoặc giữa hai việc này, bạn nên cư xử tách bạch. Áp dụng đúng các phương thức kinh doanh thương trường ngay cả với người thân thích.
- Trong các khoản vay hoặc các mối quan hệ với các đối tác, công nợ phải luôn trong ngưỡng an toàn, không vì tham bán được hàng mà để công nợ vượt tầm kiểm soát. Công nợ càng lớn thì bạn càng đẩy đối tác của bạn vào tình thế phải đi lừa – Bần cùng sinh đạo tặc.
- Việc cho mượn tiền là một việc làm nguy hiểm rất dễ mất cả tình thân, thay vì cho mượn bạn cho hẳn người đó một khoản tiền nhỏ hơn; vừa được mang ơn vừa không mất tình cảm lại vừa không mất một khoản tiền lớn.

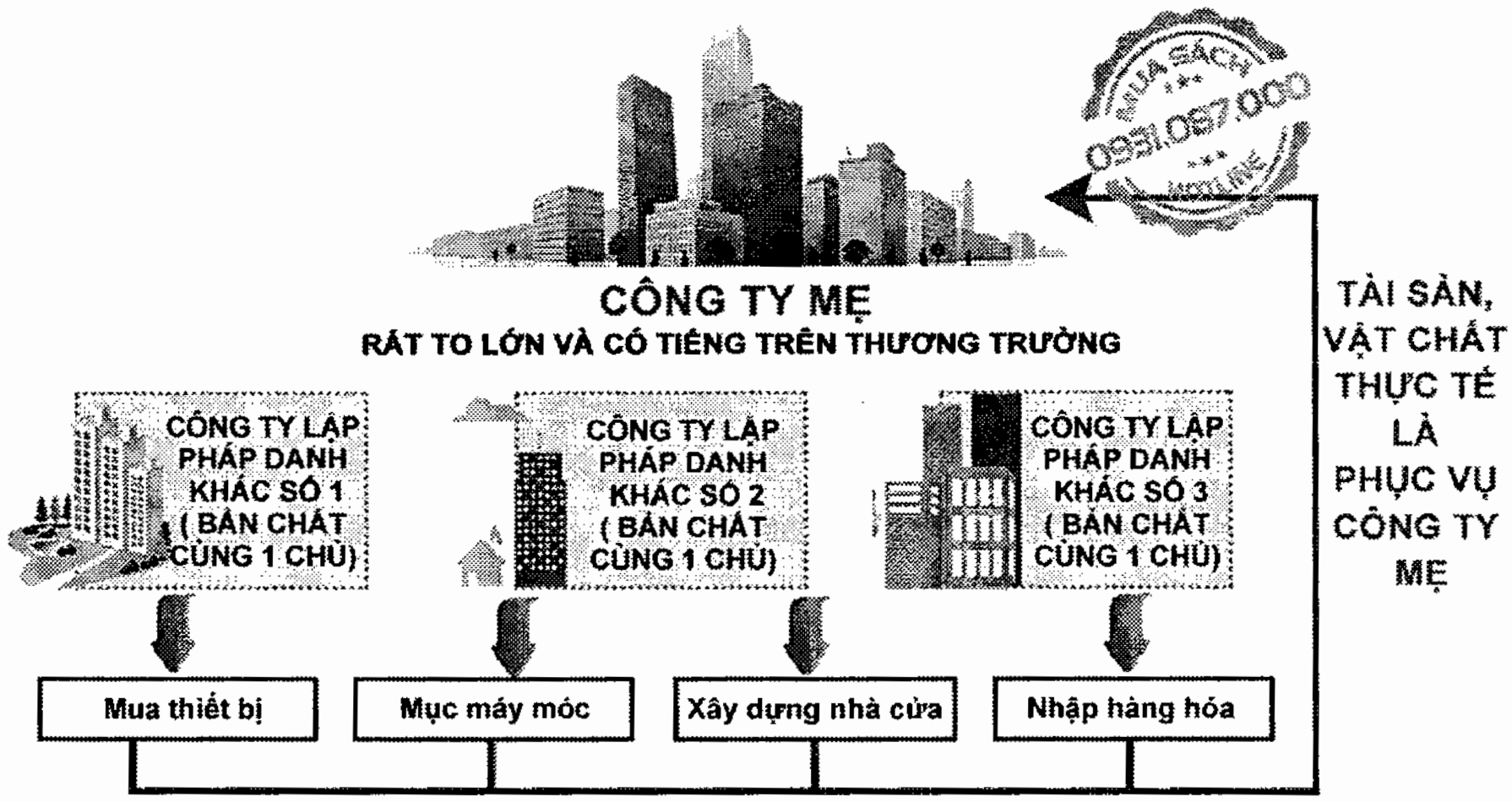
## 16. Thoát xác, ký hợp đồng và chiêu bài quỵt tiền.

Nếu bạn là công ty đã từng thi công và nhận thầu các dự án cho các khối doanh nghiệp và đối tác tư nhân thì bạn rất dễ gặp kiểu lừa này. Rõ ràng đối tác là đối tác lớn và uy tín nhưng bạn không thể kiện tụng hay làm gì được họ để họ mất uy tín.

Công ty mẹ là công ty lớn, mua sắm trang thiết bị và họ là bên thật sự bị thụ hưởng, họ lập ra các công ty ma với mục đích chuyên để đi ký kết các hợp đồng mua bán thiết bị. Họ chỉ thanh toán 1 phần trong hợp đồng và nhận bàn giao thiết bị. Đến hẹn thanh toán thì cứ lấy đủ mọi lý do để trì hoãn thanh toán, thậm chí là quỵt nợ.

Đến khi xem lại hợp đồng thì mới ngã ngửa rằng pháp danh công ty này không hề liên quan đến công ty mà bạn nghĩ là bạn đang làm việc cùng, tên na ná giống nhau chứ bản chất về mặt pháp lý thì không hề liên quan. Nơi bạn ký kết, bàn giao thiết bị hay lắp đặt lại là công ty uy tín và lớn kia và làm bạn bị nhầm lẫn.

Bạn hãy tưởng tượng, nếu công ty đủ lớn và mua sắm có khi giá trị hàng hóa lên tới hàng chục tỷ/tháng; chỉ cái việc họ thanh toán chậm và không có ý quỵt nợ thì số tiền vốn họ trưng dụng được từ các đơn vị khác đã lên tới hàng trăm tỷ đồng.




## 17. Lừa đảo góp vốn, đầu tư kinh doanh dự án.

### Câu chuyện 1. Lừa đảo góp vốn hợp tác kinh doanh, chiếm đoạt hơn 30 tỷ đồng

BNEWS Ngày 24/12, Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội đã mở phiên tòa xét xử sơ thẩm và tuyên phạt bị cáo Phan Thế Thành 18 năm tù về tội "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản".

Ngày 24/12, Tòa án nhân dân thành phố Hà Nội đã mở phiên tòa xét xử sơ thẩm và tuyên phạt bị cáo Phan Thế Thành (sinh năm 1973, trú tại phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, Hà Nội) 18 năm tù về tội "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản" theo quy định tại Điều 174, khoản 4, điểm a – Bộ luật Hình sự năm 2015. Theo cáo trạng, năm 2006, Phan Thế Thành quen biết vợ chồng ông Nguyễn Đình H. (sinh năm 1958, khi đó là Giám đốc Ngân

hàng Agribank, chi nhánh Nhà Bè, Thành phố Hồ Chí Minh) do bị cáo là khách hàng giao dịch tín dụng tại Ngân hàng Agribank, chi nhánh Nhà Bè.

Sau thời gian quen biết, thân thiết, năm 2009, Thành nhiều lần nói dối vợ chồng ông H. về các dự án kinh doanh có lợi nhuận và đề nghị vợ chồng ông H. chuyển tiền cho Thành tham gia đầu tư, góp vốn hợp tác kinh doanh để được chia lợi nhuận. Tưởng là thật, vợ chồng ông H. chuyển tiền cho Thành để góp vốn, đầu tư với hy vọng được chia lợi nhuận.

Từ ngày 23/2/2009- 20/9/2013, vợ chồng ông H. đã nhiều lần chuyển tiền với tổng số tiền hơn 30 tỷ đồng cho Thành để rồi bị Thành lừa đảo, chiếm đoạt số tiền này. Qua xác minh đã kết luận, Công ty trách nhiệm hữu hạn Quảng cáo Thương Mại Toàn cầu của vợ chồng Thành không có hợp đồng làm cây quảng cáo ngoài trời với Công ty cổ phần Viễn thông Di động Toàn cầu (GTEL).

Mặc dù vậy, Thành vẫn nói dối ông H. về việc Công ty của vợ chồng Thành đang thực hiện đầu tư dự án làm cây quảng cáo ngoài trời cho Công ty GTEL, sau khoảng 2-3 năm bỏ tiền đầu tư sẽ hoàn vốn, kiếm được lợi nhuận từ 40-60%/năm. Tin tưởng lời mời hợp tác đầu tư hấp dẫn của Thành, từ ngày 23/2-23/11/2009, vợ chồng ông H. đã chuyển cho Thành hơn 10 tỷ đồng.

Một lần khác, Thành nói dối ông H. về việc UBND thành phố Hà Nội có chủ trương bán thanh lý căn nhà số 30 phố Huế (Hà Nội). Thành rủ ông H. chuyển tiền để Thành "chạy" làm thủ tục mua thanh lý cho ông H. căn nhà này. Từ ngày 15/6- 6/7/2009, ông H. đã chuyển cho Thành 3 tỷ đồng.

Tiếp đó, mặc dù Thành không hề đầu tư kinh doanh vào Nhà hàng tiệc cưới Nhật Hồng ở phố Tôn Đức Thắng và Nhà hàng

tiệc cưới Xanh Palace ở Phạm Ngọc Thạch (Hà Nội), nhưng bị cáo nói ông H. chuyển tiền để cùng đầu tư thuê, khai thác sử dụng 2 nhà hàng tiệc cưới trên. Vợ chồng ông H. thêm một lần nữa tin tưởng, chuyển cho bị cáo hơn 17 tỷ đồng. Sau khi nhận tiền từ người bị hại, Thành dùng chi tiêu cá nhân hết. Trong đó, Thành cho em gái vay 20 tỷ đồng.

Sau khi bỏ hàng chục tỷ đồng để tham gia đầu tư góp vốn nhưng không thấy Thành đầu tư, chia lợi nhuận như đã thỏa thuận, vợ chồng ông H. đã tìm gặp để đòi tiền, nhưng Thành trốn không trả.

Đến ngày 19/11/2017, vợ chồng ông H. đã gửi đơn tố cáo Thành ra cơ quan công an. Trước khi vụ án được đưa ra xét xử, Thành đã khắc phục cho bị hại số tiền 10 tỷ đồng. Hiện Thành còn chiếm đoạt của vợ chồng ông H. hơn 20 tỷ đồng, Tòa đã tuyên buộc bị cáo Thành phải chịu trách nhiệm hoàn trả số tiền này cho bị hại.

**Câu chuyện 2. Nữ Tổng Giám đốc chiếm đoạt tiền tỷ từ góp vốn kinh doanh**

Công ty Sandhill đã dừng hoạt động từ năm 2015 nhưng Hoàng Thị Kim Hoa là Tổng Giám đốc vẫn lừa đảo kêu gọi bà Dương góp 1,6 tỷ đồng vốn kinh doanh nhằm chiếm đoạt tiền.

Ngày 19/3, TAND TP Hà Nội mở phiên tòa hình sự sơ thẩm xét xử bị cáo Hoàng Thị Kim Hoa (SN 1974, trú tại phường Mai Dịch, quận Cầu Giấy, Hà Nội) là Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Kinh doanh và đầu tư công nghệ Sandhill (viết tắt là Công ty Sandhill) bị truy tố về tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản, theo quy định tại Điều 174 BLHS năm 2015.

Theo cáo trạng của Viện KSND TP Hà Nội, thông qua người quen giới thiệu, bà Nguyễn Thị Khánh Dương (trú tại phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội) quen biết Hoa. Qua những

lần nói chuyện, Hoa đã đưa cho bà Dương xem các thông tin, tài liệu về hoạt động của Công ty Sandhill. Tin tưởng công ty do Hoa làm Tổng Giám đốc kinh doanh có hiệu quả, bà Dương đã góp vốn vào công ty của Hoa và được trả lợi nhuận cao thời gian đầu.

Năm 2016, Hoa đưa ra lý do Công ty Sandhill đang có dự án cung cấp thiết bị y tế, hóa chất vào Bệnh viện Đa khoa tỉnh Thái Bình có lợi nhuận cao và lại mời bà Dương góp vốn. Bà Dương đã ký hợp đồng hợp tác đầu tư với Hoa và góp vốn 400 triệu đồng. Sau đó, bà Dương còn nhiều lần đưa tiền mặt cho Hoa để thực hiện dự án trên.

Bị cáo Hoa tại phiên xử.

Lợi dụng sự tin tưởng của bà Dương, Hoa tiếp tục nói dối có thêm dự án mới và Công ty Sandhill sẽ cung cấp thiết bị cho trường Đại học Thái Nguyên. Đồng thời công ty của Hoa sẽ sản xuất bàn ghế cho học sinh bán trú, cung cấp thiết bị phòng học ngoại ngữ cho các trường tiểu học tại thành phố Hà Nội và tỉnh Thái Bình. Bà Dương tin tưởng vào những điều Hoa nói và tiếp tục đồng ý góp thêm vốn với Hoa.

Sau đó, Hoa còn nói có một suất ngoại giao làm dự án cung cấp bò giống cho Tập đoàn Viễn thông Quân đội- Viettel và rủ bà Dương cùng tham gia. Bà Dương tiếp tục ký hợp đồng với Hoa và góp vốn với Hoa gần 530 triệu đồng để tham gia dự án cung cấp bò giống.

Trong thời gian này, do cần tiền xử lý việc riêng nên bà Dương xin rút vốn, nhưng Hoa đưa ra lý do Công ty Sandhill đang thực hiện dự án cung cấp thiết bị hóa chất cho Bệnh viện đa khoa tỉnh Thái Nguyên nên cần thêm tiền để có lợi nhuận cao hơn. Nghe những lời nói mùi mẫn của Hoa, bà Dương không những không rút được tiền mà góp thêm vốn với Hoa...

Tính đến thời điểm hành vi phạm tội của Hoa bị bại lộ, tổng số tiền bà Dương đã đưa cho Hoa để góp vốn kinh doanh là 1,6 tỷ đồng, trong đó 1,3 tỷ đồng tiền gốc và 250 triệu đồng tiền lãi. Đến thời hạn thanh lý hợp đồng, Hoa không trả tiền và nhiều lần tìm cách khất lần. Đến nay bà Dương yêu cầu Hoa phải trả lại tiền gốc 1,3 tỷ đồng.

Quá trình điều tra, cơ quan điều tra xác định, Công ty Sandhill đã dừng hoạt động từ năm 2015 và không có hoạt động đầu tư. Xác minh tại Trường đại học Thái Nguyên, Sở Giáo dục và Đào tạo thành phố Hà Nội và các đơn bị liên quan cho thấy, các đơn vị này đều không thực hiện dự án nào với Công ty Sandhill.

Việc Hoa đưa ra thông tin về việc thực hiện các dự án với đối tác là để lừa đảo bà Dương để bà đưa tiền góp vốn, sau đó Hoa chiếm đoạt sử dụng vào mục đích cá nhân.

Ngoài ra, quá trình điều tra bổ sung, cơ quan điều tra còn nhận được đơn của bà Đỗ Thị Bình (ở Hà Nội) tố giác Hoa có hành vi lừa đảo chiếm đoạt tiền của bà thông qua việc đứng tên vay tiền ngân hàng. Khi xác minh, cơ quan điều tra thấy chưa đủ vi phạm pháp luật nên đã tách rút tài liệu liên quan đến đơn tố giác của bà Đỗ Thị Bình để tiếp tục điều tra làm rõ.

Tại phiên xử, bị cáo Hoa thừa nhận hành vi phạm tội như trên. HĐXX khẳng định, hành vi phạm tội của bị cáo Hoa là rất nghiêm trọng khi nhiều lần lừa đảo để chiếm đoạt số tiền lớn của bị hại. Hành vi của bị cáo không chỉ gây mất trật tự xã hội mà còn làm ảnh hưởng đến hoạt động của nhiều cơ quan, đơn vị. Do đó cần phải áp dụng hình phạt nghiêm khắc đối với bị cáo mới có tác dụng răn đe, giáo dục và phòng ngừa chung trong xã hội.

Với phán quyết trên, HĐXX tuyên phạt bị cáo Hoa 14 năm tù về tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản. Ngoài hình phạt tù, HĐXX còn buộc bị cáo bồi thường toàn bộ số tiền đã chiếm đoạt cho bị hại theo quy định của pháp luật.

**Câu chuyện 3. Lừa góp vốn kinh doanh sòng bài, chiếm đoạt tiền tỷ ở Hà Nội**

Kẻ lừa đảo lôi kéo nhiều người, đưa ra thông tin gian dối về việc tập đoàn GGV huy động vốn của nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh sòng bài, giải trí, hưởng lợi nhuận cao... để lừa tiền

TAND TP Hà Nội vừa tuyên phạt bị cáo Đoàn Văn Đạt (SN 1979, ở Hải Phòng) và Nguyễn Văn Hoạt (SN 1958, ở Hà Nội) lần lượt mức án 14 và 3 năm tù vì tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản.

Trước đó, vào tháng 4/2016, Đạt được người quen giới thiệu đầu tư vào dự án của công ty GGV (Global Gaming Venture Limited), được giới thiệu gặp giám đốc Marketing của công ty này là Anson Yang (tên thật là Yeo Alex Siak Chuan, SN 1979, quốc tịch Singapore).

Lừa góp vốn kinh doanh sòng bài, chiếm đoạt tiền tỷ ở Hà Nội

Sau khi được trực tiếp nghe giới thiệu về việc đầu tư vào dự án của công ty GGV để hưởng lợi nhuận, Đạt tham gia đầu tư dự án và được công ty trả lợi nhuận đúng như cam kết. Sau đó, bị cáo quyết định tham gia phát triển hệ thống GGV tại Việt Nam.

Cáo buộc cho rằng, sau này, khi biết tập đoàn GGV Anh Quốc không có văn phòng đại diện và không được cấp phép hoạt động tại Việt Nam, nhưng Đạt vẫn giúp sức tích cực cho Anson Yang và đồng phạm của Anson Yang là Wu Run Hua tổ chức huy động vốn trái phép của nhiều người dân Việt Nam.

Đạt thuê phòng ở một tòa nhà trên đường Khuất Duy Tiến làm văn phòng đại diện GGV Việt Nam trái phép.

Bị cáo lôi kéo nhiều người, đưa ra các thông tin gian dối về việc tập đoàn GGV huy động vốn của nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh sòng bài, giải trí, được hưởng lợi nhuận cao.

Việc đầu tư không ký hợp đồng, mỗi nhà đầu tư sẽ được Đạt tạo một tài khoản (ID) để theo dõi số tiền đầu tư và lãi suất.

Từ tháng 1/2017, Anson Yang đã không trả lợi nhuận cho người đầu tư vào GGV Việt Nam, nhưng Đạt vẫn thu tiền của nhà đầu tư. Số tiền hơn 22 tỷ đồng huy động được, Đạt cùng đồng phạm chiếm đoạt chia nhau.

Cáo buộc cho rằng, Đạt phải chịu trách nhiệm từ khi Anson Yang dừng thanh toán tiền lợi nhuận cho người đầu tư Việt Nam từ tháng 1/2017. Như vậy, tổng số tiền 15 người bị hại là hơn 4,4 tỷ đồng.

Trong vụ án này, bị cáo Hoạt bị xác định là trưởng nhóm đầu tư vào GGV, hoạt động dưới sự chỉ đạo của Đạt.

Hoạt biết rõ, từ thời điểm ngày 15/3/2017, hệ thống GGV đã dừng việc chi trả tiền lợi nhuận cho nhà đầu tư và số tiền nhà đầu tư mới nộp vào sẽ không nộp về tập đoàn GGV Anh Quốc, nhưng vẫn mời ông Nguyễn Mạnh T. tham gia đầu tư, nộp 1 tỷ đồng. Số tiền này, Đạt và Hoạt chiếm đoạt chia nhau.

Theo tài liệu điều tra, Anson Yang và Wu Run Hua cầm đầu đường dây lừa đảo chiếm đoạt tài sản của những người nộp tiền đầu tư vào dự án GGV Việt Nam.

Các đối tượng trên thông qua Đạt dụ dỗ, lôi kéo những người Việt khác góp vốn đầu tư vào dự án GGV với mức lợi nhuận cao. Khi đã gom được số tiền lớn, Anson Yang và Wu Run Hua xuất cảnh về nước.

CQĐT đã ra quyết định truy nã đối với hai người nước ngoài nói trên, đến nay chưa bắt được nên đã tách vụ án hình sự đối với hành vi phạm tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản của cả hai, khi nào bắt được sẽ xử lý sau

Công thức thường thấy là họ sẽ trình diễn một vài sự thành công của chính bản thân họ để dụ con mồi và thường là:

- Hợp đồng góp vốn mở công ty (Công ty là cái cớ, dùng tiền góp vốn để giải ngân việc cá nhân)
- Hợp đồng góp vốn thực hiện các phi vụ ngon ăn (Phi vụ có thể không có, có thể có thật, có thể chỉ là một phần sự thật)

- Hợp đồng góp vốn mua bán tài sản, bất động sản (Tiền đã nhận nhưng không thực hiện và lấy đủ lý do để trì hoãn)

Đặc điểm chung của các dự án kiểu này là nghe thuyết trình ban đầu thì khá logic, chặt chẽ và có khả năng sinh lời cao. Nhưng nếu tỉnh táo để đi điều tra thì sẽ phát hiện khá nhiều sơ hở, khi bạn đem những sơ hở để hỏi người làm dự án sẽ được giải thích nghe khá logic. Khi hợp tác tuyệt đối không tin tưởng bất kỳ cá nhân nào, không áp dụng tình cảm vào trong kinh doanh. Cá nhân đó có thể ngay từ ban đầu không có cố ý lừa bạn, nhưng vì hoàn cảnh bản thân họ ngộ nhận nên cũng rơi vào tình cảnh vậy.

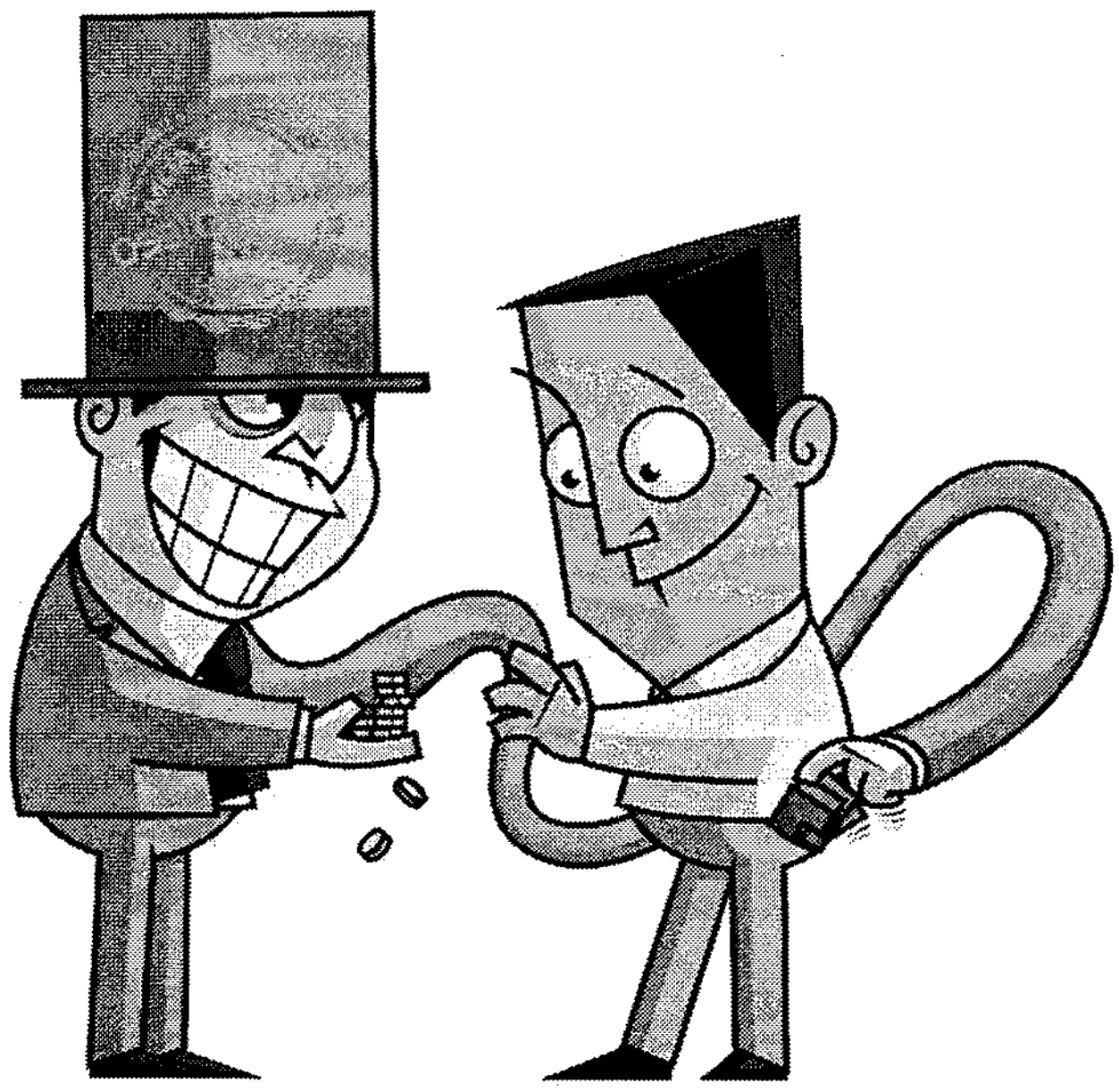
Đối tác rủ bạn đầu tư rất hay vin vào những câu nói kinh điển và bất hủ như:

"Cái gì tốt thường không rõ ràng, cái gì rõ ràng thì không đến lượt bạn"

Hay như"

"Trâu chậm uống nước đục, miếng ngon không nhanh thì không đến lượt bạn"

Đừng vội tin và những câu như vậy, vì nó có thể không đúng trong trường hợp của bạn, không có gì là chân lý trong kinh doanh và thương trường cả. Hãy thận trọng tìm hiểu kỹ càng và nêu ra một loạt các rủi ro có thể đến với bạn, và cách thức hậu quả được xử lý nếu xảy ra rủi ro đó. Thông thường các phi vụ làm ăn bạn rất khó có thể khởi kiện bởi tính tự nguyện của bạn trong các hợp đồng kinh tế thường chỉ là tranh chấp dân sự.



**18. Lừa đảo hoàn cảnh để bán sản phẩm.**

**Câu chuyện 1. Bán Mỹ phẩm giá với giá cao**

Hương là một dân buôn Mỹ phẩm giả chuyên nghiệp và lâu năm, bỗng dưng một ngày cô nghĩ ra phương thức bán hàng mới. Toàn bộ những thùng hàng nhập về cô đều cho ngâm nước làm hư hỏng vỏ và bao bì của sản phẩm, và đăng tin lên mạng và gửi cho các đối tác rằng "Em có lô hàng đi tàu biển bị rơi Container xuống biển bị hư hỏng hết vỏ, nên cần bán xả hàng giá rẻ, giá rẻ như cho..." Các con mồi lũ lượt kéo đến, nghĩ là hàng thật và được mua với giá rẻ hơn thị trường rất nhiều. Lô hàng hết bay chỉ trong một thời gian ngắn.

Khách hàng khi đó chỉ quá quan tâm đến tình trạng khó khăn của chủ hàng, và nghĩ rằng việc mua được sản phẩm sử dụng (vỏ có hỏng chút không sao) sản phẩm chính hãng với giá rẻ như vậy là một món hời nhưng thật ra tất cả đều đã bị lừa một cú lừa đau đớn.

**Câu chuyện 2. Phá sản thanh lý cửa hàng ngày mai đóng cửa.**

Chiêu bài thanh lý cửa hàng này đã quá cũ và được sử dụng quá nhiều nên dần dần bị giảm dần tác dụng, thời kỳ đầu đây là một con bài sử dụng thật sự rất hiệu quả khi muốn bán được hàng số lượng lớn. Nhưng có một vài cửa hàng bên Trung Quốc sử dụng

phương thức này siêu hiệu quả và vẫn thành công bằng cách sửa đi một vài chi tiết nhỏ.

**"Thanh Lý Xả toàn bộ hàng – Ngày Mai đóng cửa"**

Hạn định là ngày mai nên khách hàng và nhất là khách hàng vãng lai rất sợ mất đi cơ hội này, do vậy lượng khách đến cửa hàng khá đông. Và lẽ dĩ nhiên ngày mai là ngày chẳng bao giờ xảy ra.

**Câu chuyện 3. Mùa bóng Euro đến, bán đất trả nợ thua cá độ**

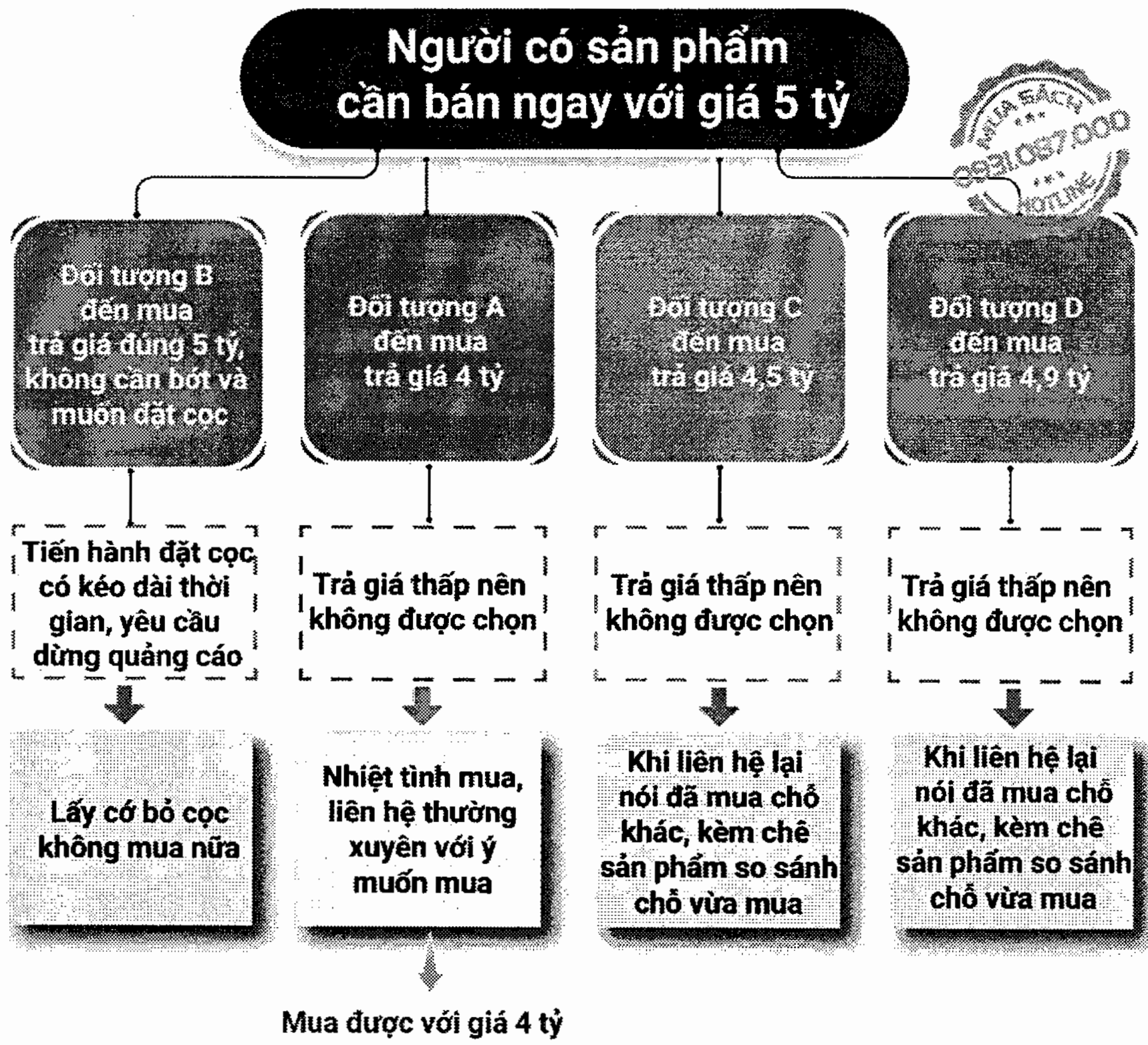
Nhìn bên ngoài thì đó là một cá nhân vì vừa trải qua mùa bóng cá độ nên thua mất sạch, còn mảnh đất phải bán GẤP để trả các chủ nợ thúc ép đòi tiền, giá có rẻ hơn giá thị trường chút ít. Nghe thật hấp dẫn đúng không? Bạn sẽ bỏ qua nhiều thứ khác để lao ngay đến tận dụng cơ hội trời cho này?

Không. Sự thật là đây là một mảnh đất khó bán do rơi vào trúng quy hoạch treo, quy hoạch ở giai đoạn chưa rõ ràng, người bán đã rất khéo léo trong việc tận dụng mùa bóng Euro để tung hỏa mù nhằm bán sản phẩm một cách nhanh chóng nhất, càng nhanh càng tốt. Miễn là người mua không đủ thời gian để kiểm chứng lại.

**19. Đặt giá cao hẳn, tranh chỗ mua rồi mượn hồn kiếm lợi.**

Bạn có một dây chuyền sản xuất muốn thanh lý và bán ra thị trường và bạn đăng rao bán sản phẩm ra thị trường, có rất nhiều đối tác đến hỏi mua và trả giá. Có một đối tác đến trả giá thật cao và muốn đặt cọc với lý do họ phải bay về nước gấp khoảng tháng sau họ quay lại lấy. Bạn thấy lời và đồng ý ký kết hợp đồng đặt cọc, và họ yêu cầu bạn xóa hết các tin đăng bán sản phẩm vì

họ giải thích họ chấp nhận mua giá cao nên không muốn xuất hiện giá thấp trên mạng internet. Vì đã nhận tiền đặt cọc nên bạn từ chối tất cả các lời mời chào mua khác, và lẽ dĩ nhiên những người khác đều trả giá thấp. Thời gian trôi dần đi, những người muốn mua kia cũng không chờ đợi được và mua chỗ khác để kịp phục vụ nhu cầu của họ. Khách đặt cọc số tiền nhỏ và đã chuồn mất tăm. Có vài người trong số đó nhiệt tình đến trả giá, và bạn chọn người với giá cao nhất trong số đó. Mặc dù giá cao nhưng thực ra so với giá ban đầu dự định bán thấp hơn nhiều lần. Nhóm người đó đã tạo ra một hệ thống trả giá chuyên nghiệp và họ thực hiện các phi vụ nhiều lần với nhiều người khác nhau.

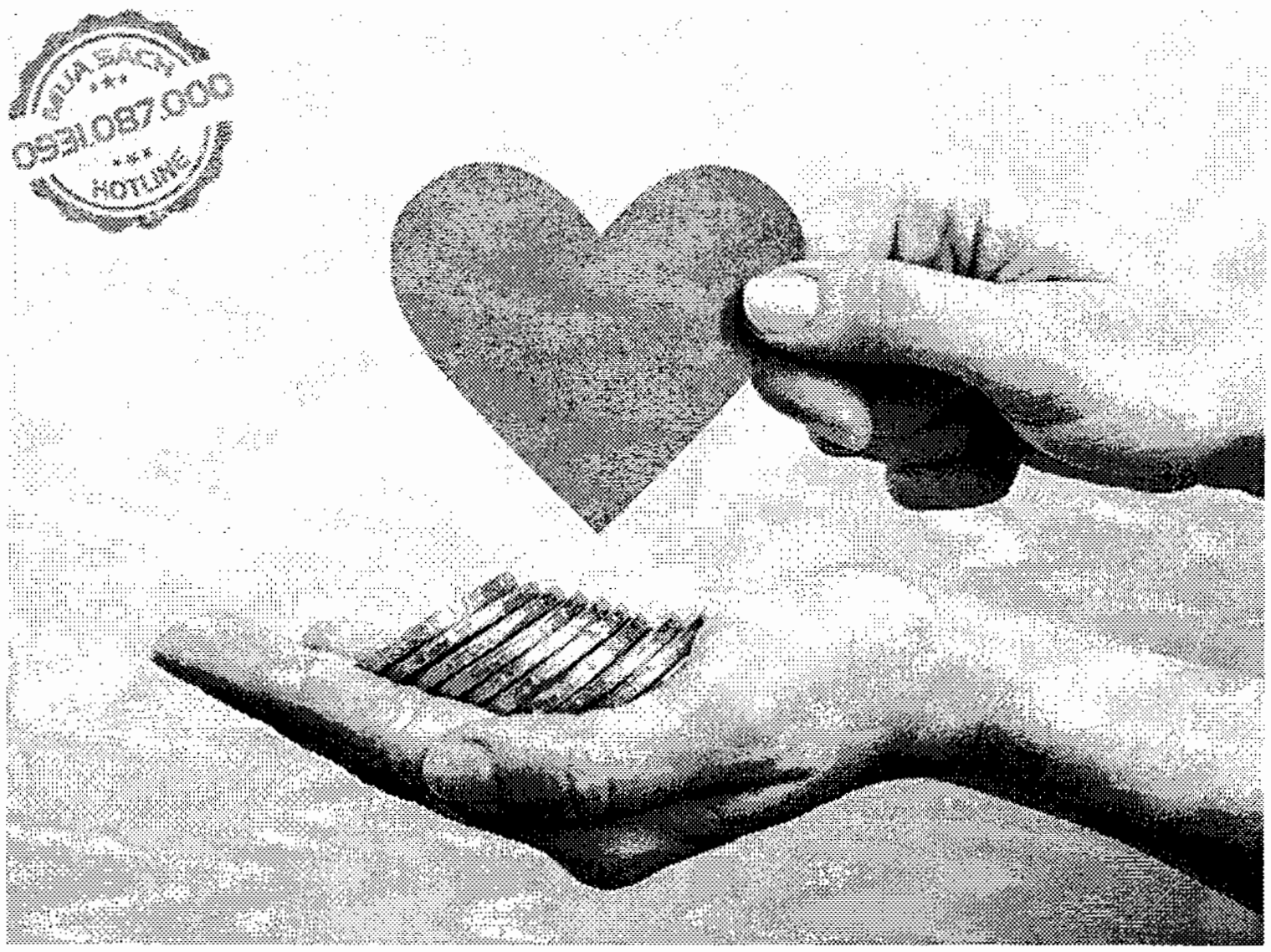


## 20. Mỹ Kế và kế hoạch hoàn hảo

Sau khi thành công vùi đầu vào công việc, khi ở trên đỉnh cao danh vọng người ta thường có cảm giác cô đơn nhất định, nhiều người phái nữ có chút nhan sắc và chút tinh tế rất dễ dàng cho một người như vậy vào tròng. Nhất là khi cô ấy có sự trợ lực của đồng bọn của mình.

Những kẻ lừa đảo chuyên nghiệp họ là bậc thầy trong việc đọc được tâm lý người khác, do vậy việc họ điều khiển được bạn là điều hoàn toàn dễ hiểu.

Có 2 dạng người dễ điều khiển nhất thứ nhất: Những người học thức cao, tự cho mình là những người hiểu biết nhiều, trong tay có nhiều tài sản (khi đó yếu tố tự tôn là nhược điểm lớn nhất); Dạng thứ 2 là những người ngu.




Người con gái đó quá hiểu bản thân bạn, hiểu được gu mà bạn chọn bạn đời là gì. Tính cách của họ sẽ theo xu hướng đó để đóng một vở kịch hoàn hảo.

Một người khi đã đắm say trong tình yêu thì chuyện gì cũng có thể làm, người thông minh nhất đôi lúc sẽ trở nên ngu muội nhất.

Cô ấy cũng kinh doanh và lúc đó đang yêu bạn. Vờ như thực hiện một hợp đồng và bị đối tác lừa mất một khoản tiền lớn, mà đơn hàng ký cho khách hàng thì phải giao đúng hạn, nếu không có người giúp đỡ thì khả năng phá sản rất cao. Bạn là đàn ông và đang yêu cô ấy, tính anh hùng trong bạn nổi lên. 99% đàn ông thực thụ sẽ dang vòng tay ra giúp đỡ người mình yêu trong hoàn cảnh như vậy. Sau khi lừa được bạn, mọi thông tin liên hệ với cô ấy đều bị ngắt liên lạc, và bạn sẽ chẳng bao giờ tìm được cô ấy.

Là một doanh nhân lâu năm trong nghề hoàn toàn cũng có thể bị lừa một cách bình thường nhất. Bởi hoàn cảnh và những thông tin xác thực mà bạn ngầm điều tra hoàn toàn như thật, bạn bè đối tác lẫn những người xung quanh đều công nhận có việc đó thật.

Bạn nên nhớ một khi họ lừa đảo chuyên nghiệp và có đồng bọn thì việc bạn hỏi thông tin từ bà bán nước đến chú bảo vệ thì cũng là người của họ, việc xác minh vô cùng khó khăn và đôi khi nó lại là nguồn thông tin sai khiến bạn càng tin cô ấy hơn.

- Bạn là dân kinh doanh bạn phải học hỏi rất nhiều và phải biết cách nhìn người, sự giả dối bao giờ cũng có những điểm sơ hở của nó. Nhất là ánh mắt, miệng và hành động của họ có thể lừa dối bạn nhưng Ánh mắt thì không bao giờ biết nói dối.
- Phải tỉnh táo trong mọi hoàn cảnh, cũng không hẳn là phải cẩn thận quá nếu không có khi lại ế tới già. Có điều trong tình yêu đôi khi phải có cả lý chí trong đó nữa.
- Nên phân biệt rạch ròi giữa việc yêu đương và tài chính, kinh doanh. Sự giúp đỡ về công sức, tâm sức hay các mối quan hệ đôi khi sẽ không gây ảnh hưởng. Một khi bạn để đồng tiền xen giữa thì quả là một hành động sai lầm. Thay vì hỗ trợ cho mượn

tiền hãy tìm cách và hướng khác giải quyết giúp cô ấy. Tránh rơi vào bẫy cũng như tình yêu mang tính chất ơn huệ thì quả là không hay chút nào.

- Hãy luôn nhớ, tình cảm khiến người ta yếu đuối và tình cảm luôn là kẽ hở của tất cả mọi người. Bạn càng thành công, càng thông minh, càng từng trải thì điểm yếu này càng lớn. Sẽ không như bạn nghĩ lúc tỉnh táo.

**21. Lừa đảo tự nhiên, bạn tự đưa cổ mình vào tròng.**

" Lừa đảo chuyên nghiệp sẽ không thuyết phục bạn mà họ sẽ để bạn tự khởi phát quyết định để làm theo cái mà họ muốn"

**Cách thức 1. Tạo ra mưa để bạn tự vào nhà.**

Họ dựng một cái bẫy trong một ngôi nhà, và họ đoán biết được sắp tới sẽ mưa. Và tất nhiên 100% khi mưa thì bạn có xu hướng vào nhà trú mưa và thế là bạn dính bẫy của họ giăng ra.

Một tổ chức lừa đảo biết được công ty bạn sắp có nhu cầu nhập khẩu một lô hàng hóa để phục vụ nhu cầu mở rộng sản xuất, công ty bạn trước nay chỉ mua bán nội địa và chưa nhập khẩu hàng hóa bao giờ. Họ tìm cách chủ động liên hệ với trợ lý của bên bạn và gửi thông tin và tặng quà để người trợ lý đó đem mấy quyển Catalog về chỉ dẫn xuất nhập khẩu giả để trên bàn làm việc của bạn. Ở đó có thông tin về cách và hướng dẫn về xuất nhập khẩu và có thông tin của công ty lừa đảo kia.

Bạn chủ động liên hệ với họ qua thông tin đó để làm việc, tất nhiên công ty kia là một tổ chức lừa đảo mà họ dựng sẵn ra. Thậm chí họ còn đóng giả giới thiệu một đối tác giả khác bên nước ngoài và khi bạn làm việc với đối tác đó bạn đã bị dính bẫy họ giăng sẵn ra, tiền mất và hàng không nhận được.

Người trợ lý kia và bạn cũng đều là nạn nhân, bạn hoàn toàn tin tưởng vì bạn mới là người chủ động liên hệ với họ.

**Cách thức 2. Người tạo ra mưa là bạn và bạn lại chủ động vào ngôi nhà có bẫy.**

Đây là một sự việc hoàn toàn có thật mà tôi tận mắt chứng kiến. Nghe như một bộ phim tiểu thuyết nhưng lại hiện hữu rất nhiều trong cuộc sống chúng ta.

An Huy có một công ty chuyên phân phối thiết bị, vào một ngày có một đơn vị đến chào mời các mối hàng giá rất rẻ, rẻ hơn nhiều giá hiện tại An Huy đang nhập. Sau quá trình kiểm thử và nhập thử hàng thì tiến hành nhập thật. Hàng hóa theo hợp đồng sẽ được gửi hóa đơn theo xe, nhưng lái xe khi đó nói để quên hóa đơn ở quán nước, đề nghị thanh toán rồi quay lại đó lấy. Nhân viên công ty thấy vậy cũng chấp nhận để hàng nhập vào kho và làm thủ tục thanh toán theo hóa đơn kê tay của bên giao hàng. Ngay chiều ngày hôm đó có một đội quản lý thị trường và công an Kinh tế ập vào kho hàng đòi kiểm tra hàng hóa, và tất nhiên hàng hóa khi đó không đủ giấy tờ và bị tịch thu và đóng một khoản phạt lớn.

Vậy đối tác giả mạo kia đã có lời như thế nào? Đội QLTT kia và công an kinh tế kia nhận được tin báo ở đâu?

Đối tác kia thực tế đã móc nối với các cán bộ thoái hóa biến chất tạo ra một cái bẫy hoàn hảo từ mua đến bán, đến thanh kiểm tra và bẫy lỗi sai sót trong quá trình thực hiện. Lợi nhuận của họ chính là từ khoản tiền phạt mà bạn không nộp vào nhà nước và hàng hóa của bạn bị tịch thu không chắc đã được xung vào công quỹ. Nếu không muốn việc đó xảy ra bạn phải chấp nhận chung chi.

Việc mua hàng là do bạn khởi phát, bạn không cố ý trong việc làm sai nhưng ngay từ đầu đó là một cái bẫy bạn rất khó để phòng tránh nó.

**Giả hàng lậu giá rẻ, và bị dính lừa.**

**Vân** là dân buôn hàng thời trang lâu năm, bỗng dưng có một người đối tác quen lâu ngày nói có một lô hàng lậu bị bắt và đang thực hiện thanh lý với giá rẻ. Anh ta có người anh em làm trong ngành an ninh có thể môi giới và liên hệ mua được lô hàng này với giá tốt. Nếu là dân buôn mà bạn nhìn thấy cơ hội trời cho này chắc không bao giờ bỏ qua.

Vào một ngày nọ hắn ta dẫn bạn tới đồn công an để gặp người quen của hắn ta, vừa tới cổng thì thấy người kia đi từ đồn công an ra và rủ hai người đi uống cafe ở quán cafe đối diện, trong lúc nói chuyện ở quan họ còn vô tình đánh rơi ví có hình công an ở trong ví của hắn ta cho bạn xem. Bạn chắc chắn lại càng thấy tin tưởng hơn.

Hắn nói lô hàng này hiện có rất nhiều đơn vị muốn mua vì giá rẻ, nên hắn cần 1 khoản tiền để đặt cọc lấy lô hàng trước, và tiền để lo lót cho các sếp biến chất. Bạn không mảy may suy nghĩ chuyển tiền cho hắn ta một khoản lớn để làm vụ này. Một thời

gian sau chờ mãi không thấy thông tin gì và nhóm lừa đảo đã cao chạy xa bay.

- Đừng quá tin tưởng vào người tự xưng là lực lượng chức năng, kể cả đó là lực lượng chức năng cũng không thể tin tưởng hoàn toàn vì biết đâu đó lại là con người biến chất.
- Khi gặp món lợi phải thật bình tĩnh, món lợi đó có thể là một cái bẫy, phải điều tra thông tin từ nhiều hướng khác nhau và không chỉ tin duy nhất một nguồn thông tin.
- Dù có làm việc gì cũng đừng quên quy trình làm việc, thủ tục giấy tờ có loằng ngoằng cũng để đảm bảo các quy trình đó không là kẽ hở cho bọn lừa đảo lộng hành. Hãy yêu cầu giấy tờ chuẩn mực và xác minh giấy tờ đó có phải là thật hay không.

## 22. Liên hoàn kế, pha lừa đảo zích zắc khó có thể tưởng tượng nổi.

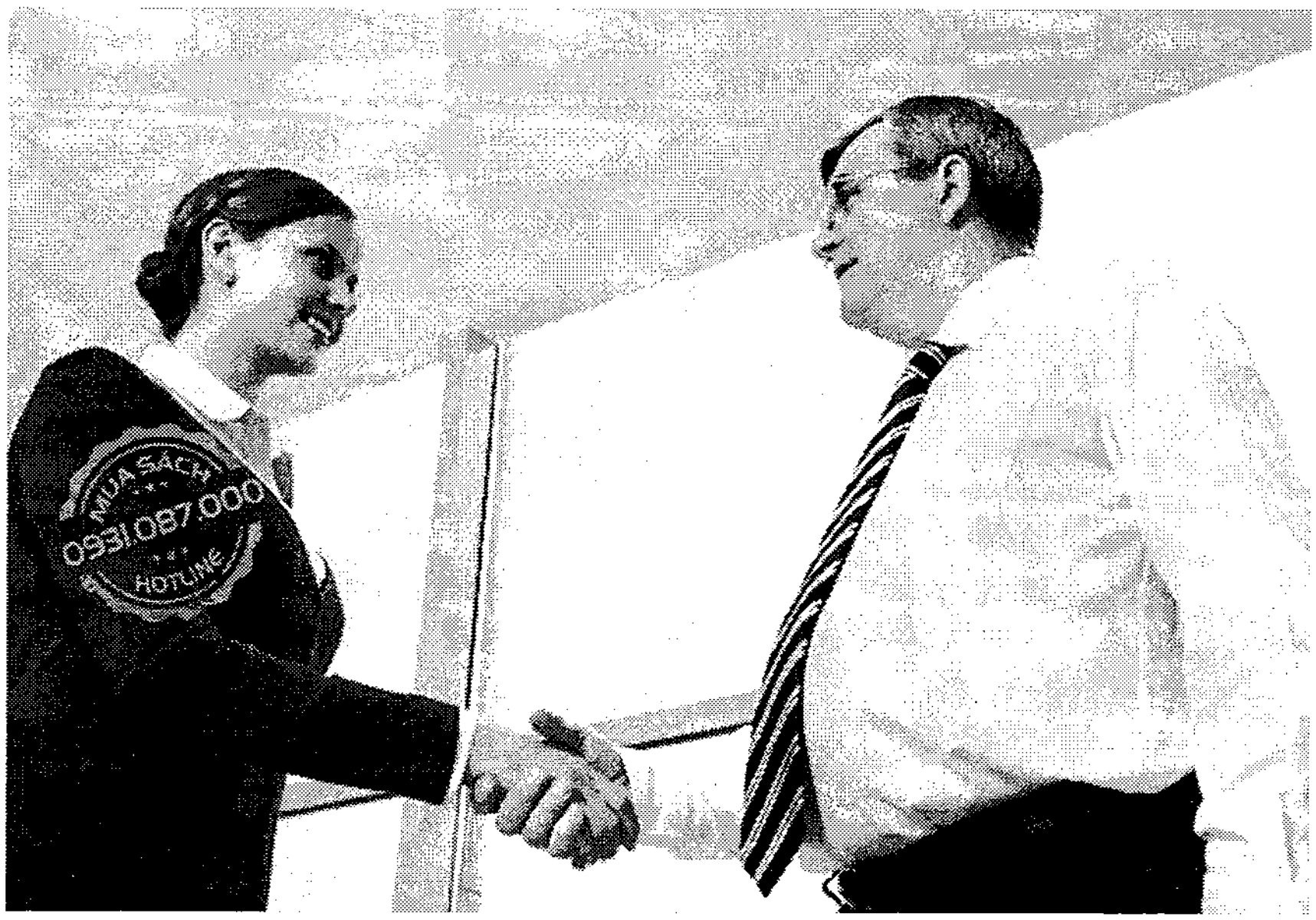
Lừa đảo chuyên nghiệp rất hay sử dụng liên hoàn kế vừa dùng mỹ nhân kế, vừa dùng ơn huệ, vừa lợi dụng uy tín của tổ chức khác...rất nhiều phương pháp trong cùng một phi vụ để lừa bạn. Thiên la địa võng và dù bạn có tính kiểu gì thì cũng bị mắc bẫy.

### Câu chuyện 1. Tetilo vận dụng kế liên hoàn, tay trắng bỗng mua được "Tàu chở dầu ".

Tetilo, một kỹ thuật viên vô danh tiểu tốt đã dựa vào trí tuệ của bản thân, trong vòng vài năm ôm về số tài sản hàng mấy chục triệu USD.

Một hôm, một người bạn ở Argentina cung cấp cho ông một tin khiến ông vui mừng khôn xiết. Đó là tin một công ty hóa chất công nghiệp ở Argentina đang cần gấp lượng metan có giá trị tới 20 triệu USD, nhưng do sự hạn chế bởi một số điều khoản pháp

luật quy định của quốc gia nên công ty đó không thể tiến hành thỏa thuận trực tiếp với công ty dầu mỏ của nước khác được.




Liên hoàn kế trong kinh doanh.

Tetilo quyết chí nhân cơ hội này để thực hiện ước mơ tiến vào ngành dầu mỏ của mình.

Ông ta đã dự trù 3.000 USD, đầu tiên bay sang Argentina, tìm hiểu và biết được lượng thịt bò trong nước của Argentina đang dư thừa rất nhiều, ông bèn tìm đến xí nghiệp hóa chất nọ yêu cầu họ thu mua 20 triệu USD tiền thịt bò thì mình sẽ có thế đổi về cho họ lượng metan có giá trị tương đương. Sau đó, Tetilo lại bay sang Tây Ban Nha.

Ông đến một nhà máy đóng tàu rất có uy tín ở Tây Ban Nha, nói với ông chủ xưởng:

- Nếu ông mua số thịt bò trị giá 20 triệu USD của tôi, tôi sẽ suy nghĩ để đặt mua một chiếc tàu chở dầu loại siêu đẳng với giá lên tới 20 triệu USD ở xưởng của ông.

Ông chủ đương nhiên rất vui mừng, ông ta đang lo buồn vì không có cái đơn đặt hàng nào; còn về thịt bò, chỉ cần mang bán là được, thứ thực phẩm này ở Tây Ban Nha lo gì không có đường tiêu thụ cũng như **Sony Xperia Z2 Au**, chưa đầy hai tháng là có thể thu hồi lại số vốn mà ông bỏ ra để mua thịt. Bước thứ nhất của Tetilo đã thành công, ông và ông chủ xưởng đóng tàu đã ký kết hợp đồng với nhau.

Dựa vào bản hợp đồng này, dựa vào tài ăn nói của Tetilo, dựa vào tiếng tăm lừng lẫy trên thế giới của xưởng đóng tàu mà nhà máy của Argentina nọ mới tin tưởng Tetilô và giao cho ông ta toàn bộ số thịt bò thu mua được.

Tetilo đến công ty dầu mỏ của nước khác, lấy toàn bộ số tiền 20 triệu USD có được do bán thịt bò để mua số mêtan do công ty này làm ra, nhưng đồng thời ông cũng đưa ra yêu cầu đối với công ty dầu mỏ này, đó là: yêu cầu công ty dầu mò thuê chiếc tàu mà ông ta đang cho làm ở Tây Ban Nha để dùng, thời gian thuê là 5 năm, tiền thuê mỗi năm là 6 triệu USD; nếu bây giờ công ty chịu trả trước 20% tổng số tiền thuê thì giá thuê mỗi năm có thể giảm xuống còn 4 triệu USD. Công ty dầu mỏ đã đồng ý và thanh toán 20% giá trị hợp đồng làm tiền đặt cọc.

Tetilo lấy từ trong đó ra số tiền 4 triệu USD giao cho xưởng đóng tàu ở Tây Ban Nha, công việc đóng tàu được bắt đầu một cách nhanh chóng.

Kết quả, nhà máy nọ của Argentina đã có được số metan mà mình mong muốn; xưởng đóng tàu nhận được một đơn đặt hàng lớn; công ty dầu mỏ bán được sản phẩm; Tetilo thì không mất đi đâu một tí gì - vừa có tàu chở dầu, đồng thời lại bắt đầu mở ra

tiền đồ vĩ đại cho sự nghiệp kinh doanh vận tải trên biển của mình. Cuối cùng, chỉ sau vài năm, ông đã tích lũy được một số vốn khổng lồ và lập được công ty dầu mỏ của riêng mình.

**Bài học.**

Chắc chắn rằng bất kỳ ai sau khi đọc xong ví dụ trên cũng phải vỗ tay khen Tetilo thật sự tuyệt vời, chỉ dựa vào tài ăn nói mà có thể làm chủ chiếc tàu chở dầu loại siêu đẳng. Có thể thấy rằng tác dụng mà trí tuệ và mưu kế phát huy được là rất lớn.

"Liên hoàn kế" là một loại mưu kế làm cho đối thủ kiềm chế lẫn nhau, cũng mang ý nghĩa vận dụng tổng hợp như trình bày ở trên, là một loại mưu lược được thu góp lại mà thành. Vận dụng nó như thế nào thì phải xem xem sự hiểu biết về mưu lược và trình độ nắm vững nó có liên quan tới những sự việc phía trước.

## 23. Lừa đảo tài chính

Hình thức cụ thể của lừa đảo tài chính quốc tế thường là "lừa đảo lệ phí trả trước". Đây hình thức lừa đảo nhằm chiếm dụng khoản tiền của nạn nhân với hy vọng sẽ nhận được một khoản tiền khác lớn hơn. Loại tội phạm này còn có nhiều tên gọi khác, ví dụ "Lá thư Nigeria", " "Trò lừa 419" hay "Trò lừa ngân hàng Nigeria", "Tù nhân Tây Ban Nha", "Trò lừa món tiền đen" hoặc "Trò lừa Nga/Ukraina". Tất cả các tên gọi nói trên đều chỉ một loại hình lừa đảo quốc tế có tổ chức và thủ đoạn tinh vi đang lây lan rộng khắp trên cả thế giới.

Hình thức tội phạm này có nguồn gốc từ đầu những năm 1980 khi nền kinh tế dựa vào dầu mỏ của Nigeria bị đi xuống. Một số sinh viên đại học thất nghiệp đã dùng thủ đoạn này để lôi kéo các nhà đầu tư vào tham gia các dự án dầu mỏ của Nigeria, về sau, trò lừa này lan rộng sang cả phương Tây và toàn bộ thế giới. Đầu và giữa thập kỷ 1990, bọn lừa đảo sử dụng thư, fax và điện báo để gửi các thông báo của chúng. Khi email được sử dụng

rộng rãi, chúng dùng các phần mềm phát tán email để gửi các bức thư chào mời. Những năm 2000, trò lừa 419 phát triển khắp châu Phi, châu Á, Đông Âu và gần đây là Bắc Mỹ, Tây Âu (chủ yếu là Anh) và Úc.

Trò lừa "Lệ phí trả trước" có hình thức tương tự một trò lừa lâu đời hơn có tên "Người tù Tây Ban Nha", trong đó kẻ lừa đảo nói với nạn nhân là có một người tù giàu có đã hứa chia cho một phần kho báu nếu nạn nhân chịu bỏ tiền ra hối lộ bọn lính canh để người tù này được thả.

**Phương thức lừa đảo**

Trò lừa này bắt đầu bằng một bức thư hoặc email bề ngoài có hình thức như được gửi trực tiếp cho người nhận, nhưng thực chất đã được phát tán cho nhiều người, đưa ra một đề xuất theo đó người nhận (tức nạn nhân sau này) sẽ được nhận một khoản tiền lớn. Nội dung chi tiết của thư có thể thay đổi, nhưng một câu chuyện phổ biến nhất là kể về một người, thường là quan chức chính phủ hoặc ngân hàng, biết về một khoản tiền hoặc vàng lớn không có chủ, và người đó không thể trực tiếp tiếp cận để lấy về. Nhân vật này có thể được xây dựng từ một người có thật hoặc không có thật trong các trường hợp:

Vợ hoặc con của một nhà lãnh đạo hoặc độc tài người châu Phi hoặc Indonesia đã chết, để lại một tài sản lớn;

Một quan chức ngân hàng quen biết một bệnh nhân giàu có sắp chết mà không có họ hàng

Hoặc một người nước ngoài rất giàu có tài khoản lớn tại ngân hàng mới chết trong một tai nạn máy bay (không để lại di chúc hoặc không có người thừa kế)

Một lính Mỹ tình cờ tìm ra một chỗ cất giấu vàng ở Iraq

Một doanh nhân đang bị nhà nước kiểm toán

Một quan chức nhà nước ăn trộm quỹ, một kẻ vượt ngục, v.v...

Tiền được nói đến trong thư có thể dưới dạng vàng thoi, vàng cám, tiền trong tài khoản ngân hàng, "kim cương đen", séc ngân hàng, v.v... Số tiền thông thường có đơn vị là triệu đô la, và nạn nhân được hứa hẹn là sẽ được chia cho một phần từ 10 đến 40%, nếu đồng ý tham gia việc thu về khoản tiền nói trong thư.

Chỉ cần một tỷ lệ nhỏ khác lại trả lời, và như vậy là đủ đối với người làm việc lừa đảo. Tiếp đến, người đi lừa đảo sẽ đòi hỏi những khoản tiền, mặc dù là nhỏ so với lợi ích mà nạn nhân được hứa, để trang trải các khoản lệ phí, hoặc tiền hối lộ trong khi thực hiện những "dự án ma" của chúng, trong khi đó, nạn nhân vẫn nghĩ rằng mình đang đầu tư để thu về một lợi nhuận cực lớn.

Nhiều nhóm tội phạm có tổ chức rất chuyên nghiệp có văn phòng đặt tại Nigeria, có số fax, có quan hệ với cơ quan nhà nước Nigeria. Nhiều nạn nhân cố gắng điều tra, tìm hiểu về những tổ chức này trước khi tham gia đều thấy mọi thông tin là trùng khớp và hợp lý. Những tổ chức như vậy có thể lôi kéo những nhà đầu tư giàu có và ngay cả những công ty, quỹ tài chính, gây nên những tổn thất lên đến nhiều triệu đô la. Tuy nhiên, phần lớn người làm việc lừa đảo là các nhóm tội phạm kém tổ chức hơn, hoặc hoạt động riêng rẽ; họ không có những cơ sở và điều kiện nói trên, và vì thế khó lừa được những nhà đầu tư hoặc công ty lớn, tuy nhiên chúng vẫn có thể lừa được những cá nhân trung lưu hoặc doanh nghiệp nhỏ để chiếm đoạt của họ hàng trăm nghìn đô la.

Nếu nạn nhân đồng ý hợp tác, bọn tội phạm sẽ gửi các văn bản có cả dấu của cơ quan Chính phủ. Bọn tội phạm thường dùng các địa chỉ giả và ảnh lấy từ Internet hoặc tạp chí thay ảnh của chúng. Thậm chí, tác giả bài báo "Những vụ lừa đảo "Lệ phí trả

trước" ở Tây Phi đăng trên trang web của Đại sứ quán Mỹ ở Abidjan (Bờ biển Ngà) còn nêu trường hợp một tên tội phạm đã đứng sau nhiều vụ lừa đảo sử dụng các nhân vật giả khác nhau.

Tiếp đến, bọn tội phạm sẽ đề cập đến vài vấn đề khó khăn gây ra sự chậm trễ đối với việc tiến hành dự án, chẳng hạn:

"Để việc chuyển tiền thực hiện được, chúng ta cần tiền để hối hộ nhân viên nhà băng. Anh/chị có thể cho mượn tạm khoản tiền này không?"

"Để có tư cách nhận chuyển khoản, anh/chị cần phải có tài khoản tối thiểu 100,000 USD trong một ngân hàng của Nigeria", v.v...

Những việc trì hoãn tiếp tục diễn ra kéo theo các khoản chi, và nạn nhân cứ tiếp tục nuôi hy vọng vào những khoản tiền lớn. Đôi khi, chúng còn tạo ra những áp lực tâm lý bằng cách bịa ra rằng đối tác phía Nigeria đã phải bán hết tài sản, nhà cửa để lấy tiền trang trải các khoản phí. Tuy nhiên, phần lớn các áp lực tâm lý là do các nạn nhân tự gây ra cho mình, do việc mong muốn giải quyết xong dự án để lấy lại những khoản tiền đã bỏ ra. Một số nạn nhân còn tin rằng bản thân đang giữ thế chủ động, và có thể lừa được đối tác bên kia.

Thực tế căn bản trong tất cả các vụ lừa đảo "Lệ phí trả trước" là không hề có một khoản tiền lớn nào như được hứa. Tuy nhiên, bọn lừa đảo đã dựa vào một cơ sở là khi nạn nhân nhận ra điều này (do sự phát hiện hoặc giải thích của một bên thứ ba) thì nạn nhân đã gửi cho chúng hàng nghìn đô la tiền cá nhân, hoặc thậm chí hàng nghìn, hàng triệu đô la vay mượn hoặc chiếm đoạt từ một nguồn khác thông qua các giao dịch tài chính không thu hồi được và cũng không truy cứu được.

Trong nhiều trường hợp xấu hơn, nạn nhân thậm chí không nhận ra mình bị lừa. Một chiêu bài khác của trò lừa là tên lừa đảo

mạo nhận là đại diện cho một tổ chức tài chính có uy tín và hứa cho nạn nhân vay những khoản vay lớn để kinh doanh. Hắn sẽ đòi hỏi các khoản phí trả trước, đúng theo thông lệ làm việc của ngân hàng khi cho vay những khoản lớn. Sau đó, việc thực hiện khoản vay này dần dần đi vào ngõ cụt, và nạn nhân bị thiệt hại hàng chục nghìn đô la, nhưng vẫn nghĩ rằng chỉ là do không may nên dự án thất bại. Những vụ lừa đảo dạng này thường không được báo lên cơ quan chức năng do nạn nhân không nhận ra là mình bị lừa, hoặc không muốn thừa nhận việc này.

Ở Nigeria có nhiều tổ chức chuyên cung cấp các giấy tờ giả được sử dụng trong các vụ lừa đảo; sau một vụ lừa đảo trong đó sử dụng chữ ký giả mạo của tổng thống Nigeria Olusegun Obasanjo vào mùa hè 2005, cơ quan chức năng Nigeria đã đột kích vào một khu chợ ở Oluwole. Cảnh sát đã thu giữ hàng nghìn hộ chiếu giả của Nigeria và các nước khác, 10,000 thẻ lên máy bay của hãng British Airways, 10,000 lệnh chuyển tiền của Mỹ, các văn bản Hải quan, bằng đại học giả, 500 bản in kẽm và 500 máy tính.

Trong quá trình thực hiện, bọn lừa đảo sẽ đề nghị nạn nhân cung cấp chi tiết tài khoản ngân hàng. Đây là một chiêu thức để chúng thử lòng tin của nạn nhân.

Bọn lừa đảo thường đề nghị nạn nhân trả tiền qua các dịch vụ chuyển tiền như Western Union hoặc Moneygram. Lý do mà chúng đưa ra là sự linh động của các dịch vụ này cho phép nhận tiền nhanh hơn, và như thế sẽ giúp cho dự án tiến triển nhanh chóng. Tuy nhiên, bản chất của vấn đề là những dịch vụ này không thu hồi được, không truy cứu được, và người nhận không cần phải cung cấp chi tiết về nhân thân.

Số điện thoại mà bọn lừa đảo thường sử dụng là các số di động. Ở Bờ Biển Ngà, bọn tội phạm có thể mua một chiếc điện thoại rẻ tiền và thẻ SIM trả trước mà không cần cung cấp chứng minh

thư. Nếu bọn chúng cảm thấy đang bị theo dõi thì chúng sẽ vứt bỏ điện thoại và mua một cái mới.

Ở Benin, đã có nhiều vụ bọn tội phạm Nigeria cấu kết với người Benin để thực hiện lừa đảo.

Ở Mỹ, một số băng nhóm lừa đảo còn đe dọa nạn nhân khi họ muốn từ bỏ dự án.

Ngoài việc đòi hỏi các khoản chi, một số bọn lừa đảo còn đòi hỏi chi tiết tài khoản và chữ ký của nạn nhân để tự chúng rút tiền. Trong các trường hợp tồi tệ hơn, nạn nhân bị lừa đến một địa điểm, sau đó bị bắt cóc, cướp đoạt tài sản và bị giết.

Các yếu tố thường gặp trong vụ án Nigeria

**Séc dởm**

Séc và lệnh chuyển tiền dởm là yếu tố cốt lõi trong nhiều vụ lừa đảo dạng "Lệ phí trả trước".

Theo luật của Mỹ cũng như nhiều nước khác, khi một khách hàng muốn rút tiền bằng một tấm séc, nhà băng phải dành một khoản dự trữ tương ứng trong tài khoản của khách hàng đó trong vòng 1 đến 5 ngày, bất kể thời điểm mà tấm séc đó được sử dụng để rút tiền mặt ra hoặc chuyển khoản sang một tài khoản khác. Quá trình xử lý tấm séc có thể mất từ 7-10 ngày, thậm chí có thể lên đến một tháng nếu liên quan đến ngân hàng nước ngoài. Thời gian nằm giữa thời điểm số tiền dự trữ nói trên hiện lên trong tài khoản cho đến thời điểm tiền được rút ra gọi là thời gian "nổi".

Tấm séc được đưa cho nạn nhân thường là một tấm séc giả nhưng mang thông tin thực về một khoản tiền có thực. Bằng một phần mềm như QuickBooks hoặc sử dụng phôi séc trắng, và dùng các thông tin về ngân hàng có thật, bọn tội phạm có

thể in ra những tấm séc giống y như thật, không bị phát hiện là giả ngay cả khi bị kiểm tra, và thậm chí có thể dùng để rút tiền nếu chi tiết tài khoản chính xác và có tiền trong tài khoản. Tuy nhiên, khi tấm séc được đưa cho ngân hàng thì ngân hàng sẽ xác minh được tài khoản là không tồn tại. Thời gian xác minh có thể mất hàng tháng, nếu liên quan đến ngân hàng nước ngoài. Tinh vi hơn, trong một số vụ, bọn tội phạm thậm chí đã sử dụng tấm séc thật, nhưng một mặt lại cấu kết với nhân viên ngân hàng để ra thông báo đây là một tấm séc giả, vài tuần hoặc vài tháng sau khi tấm séc về đến ngân hàng của chúng.

Bất kể mất thời gian bao lâu, khi ngân hàng phát hiện ra tấm séc là giả thì giao dịch bị hủy và số tiền dự trữ trong tài khoản của nạn nhân bị thu hồi. Như vậy, nạn nhân không nhận được bất kỳ số tiền nào từ bọn lừa đảo, trong khi những khoản phí trước đây đã bị lấy đi, không thu hồi lại được.

### Giao dịch fax

Giao dịch fax thông thường gắn liền với một số fax cố định. Tuy nhiên bọn tội phạm có thể tạo ra các văn bản fax từ một dịch vụ mạng, hoặc gửi fax từ các cửa hàng công cộng. Mặc dù cách làm này gây tốn kém hơn cho bọn lừa đảo, đôi khi chúng vẫn sử dụng cách này để gây lòng tin cho nạn nhân.

### Trang web giả

Mặc dù đa số các vụ lừa đảo 419 đều được thực hiện thông qua email, một số vụ đã sử dụng cả các trang web bắt chước giống hệt trang web chính thức như của eBay, PayPal, Bank of America để lừa đảo. Chúng cho phép nạn nhân truy cập vào các trang này để xem và thấy khoản tiền được hứa hẹn đang tồn tại trong tài khoản.

Tinh vi hơn nữa, chúng còn dẫn dắt nạn nhân đến các trang web thật có đăng tin liên quan đến dự án. Chẳng hạn, một tên

tội phạm đã sử dụng tin về cái chết của một quan chức chính phủ để làm nền cho câu chuyện lừa đảo của hắn về việc tìm cách thu về tài sản để lại của vị quan chức này.

### Mời đi tham quan nước ngoài

Trong một số trường hợp, nạn nhân được mời ra nước ngoài để gặp gỡ những quan chức chính phủ giả mạo. Một số nạn nhân đã bị bắt cóc để đòi tiền chuộc. Có trường hợp nạn nhân được bọn lừa đảo tổ chức đưa ra nước ngoài không có visa, và sau đó bị đe dọa tố cáo với chính quyền sở tại nếu không trả cho chúng những khoản tiền phạt. Thậm chí, một vài nạn nhân đã bị giết.

### Một vài biến tướng

Nội dung dự án mà bọn tội phạm đưa ra để lừa đảo các nạn nhân còn có nhiều biến tướng phức tạp:

### Hợp đồng kinh tế

Ngày càng có nhiều vụ án sử dụng chiêu bài hợp đồng kinh tế. Bọn lừa đảo thỏa thuận thanh toán sản phẩm do nạn nhân cung cấp bằng một tờ séc ngân hàng. Tuy nhiên khi tờ séc đến tay nạn nhân thì số tiền ghi trong séc lại nhiều hơn giá trị hợp đồng. Khi đó, bọn lừa đảo sẽ đề nghị nạn nhân trả cho chúng phần phụ trội bằng tiền mặt thông qua Western Union. Do thời gian "nổi" của giao dịch bằng séc, bọn chúng sẽ nhận được tiền mặt trước khi tấm séc bị phát hiện là giả. Nạn nhân sẽ bị thu hồi khoản tiền rút ra bằng séc, bị mất số tiền mặt đã chuyển cho bọn lừa đảo và mắc kẹt với số sản phẩm đã sản xuất nhưng không tiêu thụ được.

### Rút tiền bằng séc

Một số vụ lừa đảo chỉ đơn thuần dựa trên việc rút tiền bằng séc. Bọn lừa đảo liên hệ với nạn nhân thông qua các quảng cáo

"Làm việc tại nhà". Chúng gửi cho họ những tấm séc dởm và đề nghị họ đi rút tiền mặt rồi gửi trả lại cho chúng bằng Western Union. Chúng bịa ra những câu chuyện để hợp lý hóa việc này. Chẳng hạn, đã một bọn lừa đảo mạo nhận là đang tiến hành một cuộc điều tra đánh giá chất lượng dịch vụ của Western Union hoặc MoneyGram và yêu cầu nạn nhân (tưởng rằng đang làm việc cho chúng để được nhận thù lao) thực hiện giao dịch séc nói trên. Sau khi mất một thời gian, ngân hàng sẽ phát hiện ra tấm séc là giả và tài khoản đối ứng của nạn nhân sẽ bị trừ đi số tiền đã rút ra bằng séc giả. Như vậy, nạn nhân sẽ bị mất khoản tiền mặt đã chuyển cho bọn lừa đảo.

### 24. Lừa đảo dùng luật pháp để uy hiếp con mồi

Đôi khi có trường hợp ban đầu người lừa đảo không cố tình lừa đảo, hoặc không nhận thức được hành động của mình là lừa đảo, hoặc bị rơi vào tình huống bắt buộc phải lừa đảo.

**Những chiêu trò tinh vi**

Công an quận Cầu Giấy cho biết, ngày 7-5, Công an phường Dịch Vọng Hậu (quận Cầu Giấy) tiếp nhận đơn trình báo của ông Q. (trú tại quận Cầu Giấy) về việc nhận được cuộc điện thoại từ một đối tượng tự xưng là công an, thông báo ông Q. đang bị điều tra về vụ án ma túy và yêu cầu ông Q. chuyển tiền cho anh ta để xác minh. Ông Q. đã chuyển 2,6 tỷ đồng cho người gọi điện thoại xong mới biết mình bị lừa và đến cơ quan công an trình báo.

Trước đó, một phụ nữ ở quận Hai Bà Trưng cũng đã chuyển 360 triệu đồng cho đối tượng gọi điện tự xưng là công an đang điều tra vụ án ma túy liên quan đến bà. Hiện, Công an phường Lê Đại Hành (quận Hai Bà Trưng) đang tiến hành điều tra vụ việc theo đơn trình báo.

Tương tự, chị Nguyễn Thị L. (huyện Phúc Thọ) cho biết, ngày 26-4, chị nhận được cuộc điện thoại của người lạ (số 88260009275) thông báo việc chị mở tài khoản tại một ngân hàng chi nhánh Đà Nẵng và đang nợ số tiền gần 40 triệu đồng. Tuy phủ nhận việc mình vay nợ, nhưng khi người gọi xưng danh là cán bộ điều tra, yêu cầu phải phối hợp thì chị đã làm theo hướng dẫn, gửi ảnh chụp thẻ ngân hàng, chứng minh thư nhân dân, để rồi tài khoản ngân hàng bị "bốc hơi" 395 triệu đồng.

Theo cơ quan Công an, thời gian gần đây, trên địa bàn Hà Nội đã xảy ra nhiều vụ lừa đảo chiếm đoạt tài sản qua điện thoại. Phương thức, thủ đoạn hoạt động của tội phạm thường là: Sử dụng công nghệ cao, ẩn danh hoặc giả danh số điện thoại giống số điện thoại của cơ quan công an, viện kiểm sát, tòa án... gọi điện thông báo cho nạn nhân đang bị kiện, nợ ngân hàng... Sau đó, chúng yêu cầu nạn nhân thực hiện các thao tác kê khai thông tin cá nhân, số tài khoản hòng chiếm đoạt tài sản của nạn nhân. Nhiều người dân nhẹ dạ, hiểu biết hạn chế nên đã bị lừa.

Tuy nhiên, cũng có nhiều người dân nêu cao cảnh giác nên đã thoát bẫy lừa. Đơn cử như anh Lê Quang Việt, phường Ngã Tư Sở (quận Đống Đa) cách đây ít ngày nhận được cuộc điện thoại báo anh bị "phạt nguội" do vi phạm giao thông. Khi anh Việt đề nghị cung cấp chứng cứ thì đầu dây bên kia tắt máy. *(Trích báo Hà Nội Mới)*

Thực ra đối với mỗi bản thân mỗi chúng ta mặc dù không hề làm gì sai, hoặc có làm sai nhưng không đến mức truy cứu hình sự nhưng khi gặp mặt công an hay cơ quan pháp luật khác như Tòa Án, Viện kiểm sát đều có điều gì đó sợ hãi, không thỏa mái.

Nhất là những kẻ lừa đảo cấu kết với nhau diễn như thật, đặc biệt là những người ít tiếp xúc các thông tin truyền

thông càng dễ bị lợi dụng.

Để phòng ngừa các dạng tội phạm này phải chú ý bằng cách hỏi rõ cơ quan làm việc của đối tượng để **xác minh chính xác danh tính trước khi làm việc (có thể trong trường hợp này kẻ lừa đảo sẽ tìm cách và lý do để ngăn cản)** nhưng tốt hơn hết điện thoại tới cơ quan của họ xem có những người này và tên như vậy làm việc tại đơn vị hay không.

## 25. Những chiêu thuật tâm lý của kẻ lừa đảo thường sử dụng.

01 Nắm bắt tâm lý

02 Thay đổi sự chú ý, làm phân tâm

03 Tạo sức ép cho nạn nhân

04 Tạo niềm tin

05 Tạo ra sự ngẫu nhiên

06 Đánh vào lòng tham, lòng ham muốn

07 Đánh vào xu hướng đám đông

08 Nắm được điểm yếu, tạo ra điểm yếu cho đối phương

*"Chỉ cần bạn còn sống thì bạn có thể là nạn nhân của lừa đảo - Hãy luôn cảnh giác với bất kỳ ai, bất kể khi nào"*

**26. Giả cưới để chiếm đoạt công ty.**

Đông Phương là một công ty khá lớn trong ngành xây dựng ở Thẩm Quyến Trung Quốc; Có một câu chuyện mà tưởng như chỉ có trong phim lại xảy ra trong đời thực.

Hướng Quản là tổng giám đốc của công ty và là một ông chủ lớn, với thói trăng hoa thứ thiệt đã trải qua tới 3 đời vợ. Sau khi tìm được tâm đầu ý hợp ông ta lại cưới thêm một bà vợ thứ 4 nữa sau khi ly hôn những bà kia. Vì với tâm lý của một doanh nhân đề phòng mọi trường hợp xảy ra thì Hướng Quản mới cẩn thận bắt vợ ký văn bản không liên quan tài sản của chồng nghĩa là ngay cả khi có ly hôn thì bà vợ này sẽ không được gì.

Nhưng sự đời đâu có mơ, bà này sau khi làm vợ được gần 3 năm thì dần dần tiếp quản công ty; làm quen và bắt mối với hầu hết

các đối tác và nhân sự có tài của công ty. Ông chồng thì không hiểu sao thì ngày một yếu dần, sức khỏe suy kiệt.

Sau này người ta mới điều tra ra thực chất bà này có một doanh nghiệp khá lớn cùng ngành, với chiêu thuật lừa đảo để cưới được vị doanh nhân họ Hướng thì ngấm ngầm chiếm thị trường và nhân sự của công ty (đối với một doanh nghiệp thì đây là 2 thứ quan trọng nhất chứ không phải tài sản cố định); Sau khi thực hiện xong lật mặt và chia tay ông chồng.

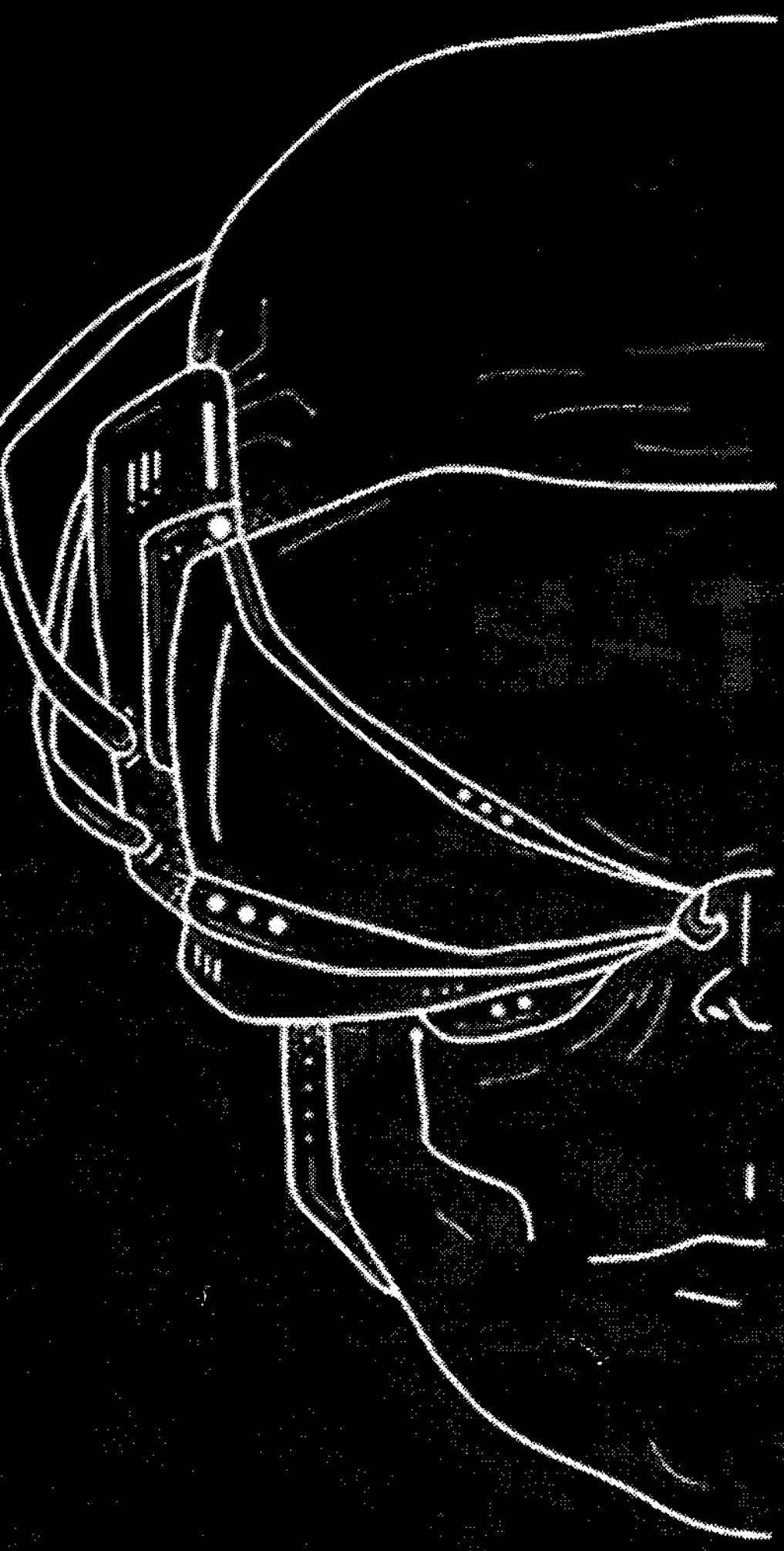
Sau khi bà này rời đi thì công ty xuống dốc không phanh vì bị mất hầu hết các đối tác lớn, nhân sự tài giỏi. Khi này ông chồng hờ mới ngỡ ra thực ra bà này đã có 2 đứa con riêng và đã kết hôn rất nhiều lần, ngay từ đầu không có ý định chung sống trọn đời với ông. Đúng là gian hùng gặp gian manh!

MUA SÁCH
0931.087.000
HOTLINE

- ALICE SƠN -

# LỪA ĐẢO

## THỦ ĐOẠN



CẢNH GIÁC

# QUYỂN 3: LỪA ĐẢO TRONG BẤT ĐỘNG SẢN

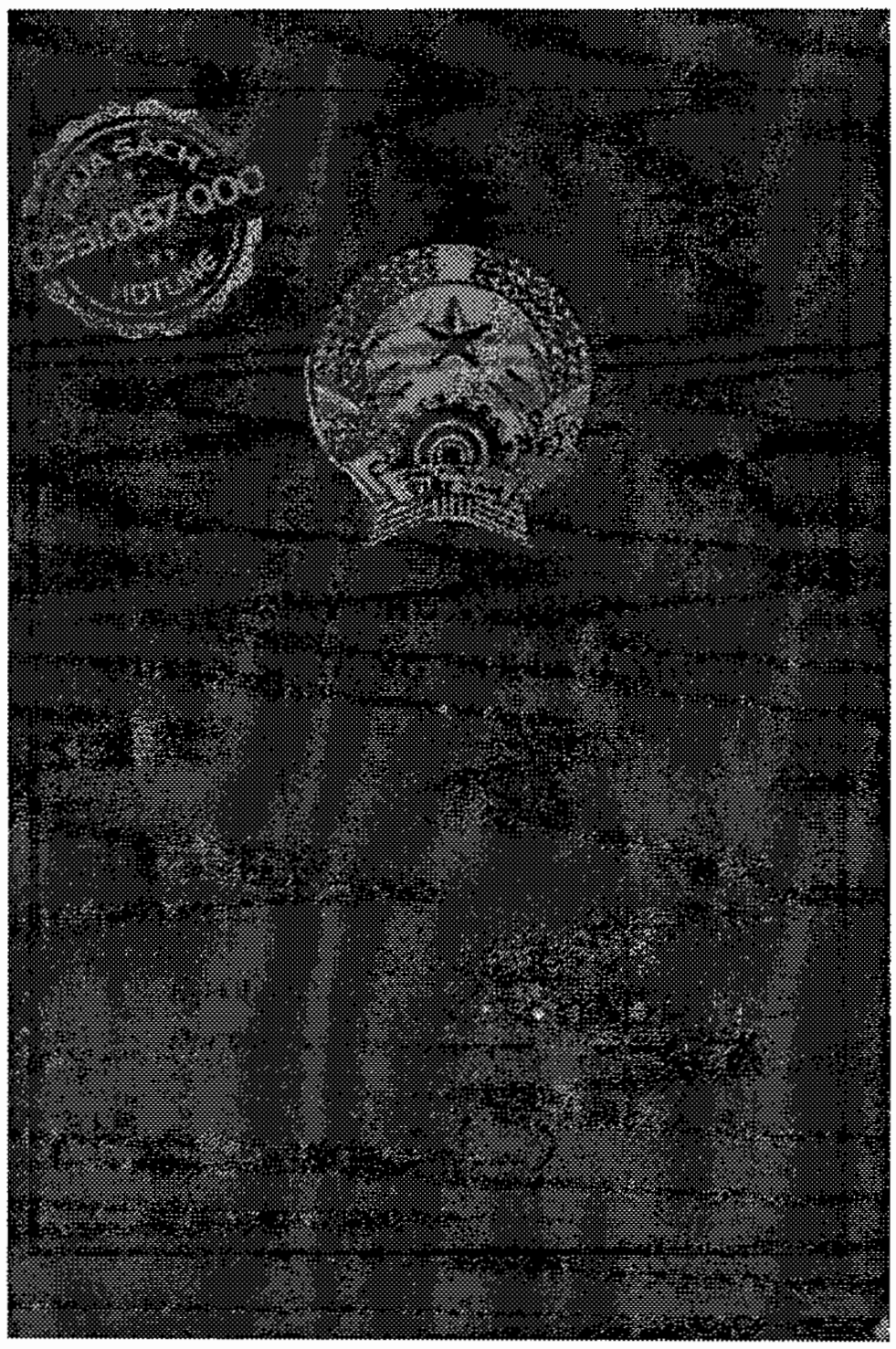
# CHƯƠNG I

# KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

# CHƯƠNG I: KIẾN THỨC CƠ BẢN NHẤT VỀ GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

## 1. Sổ đỏ, sổ hồng, sổ xanh, sổ trắng là gì?

### a. Sổ xanh



- Tên gọi pháp lý: Giấy chứng nhận quyền sở hữu đất lâm nghiệp.

- Đặc điểm: Loại sổ này là loại sổ có thời hạn

- Cơ quan cấp: Do lâm trường cấp cho người dân để quản lý, khai thác và trồng rừng.

Lâm trường sẽ thu hồi trong trường hợp địa phương đó chưa có chính sách giao đất lại cho người dân.

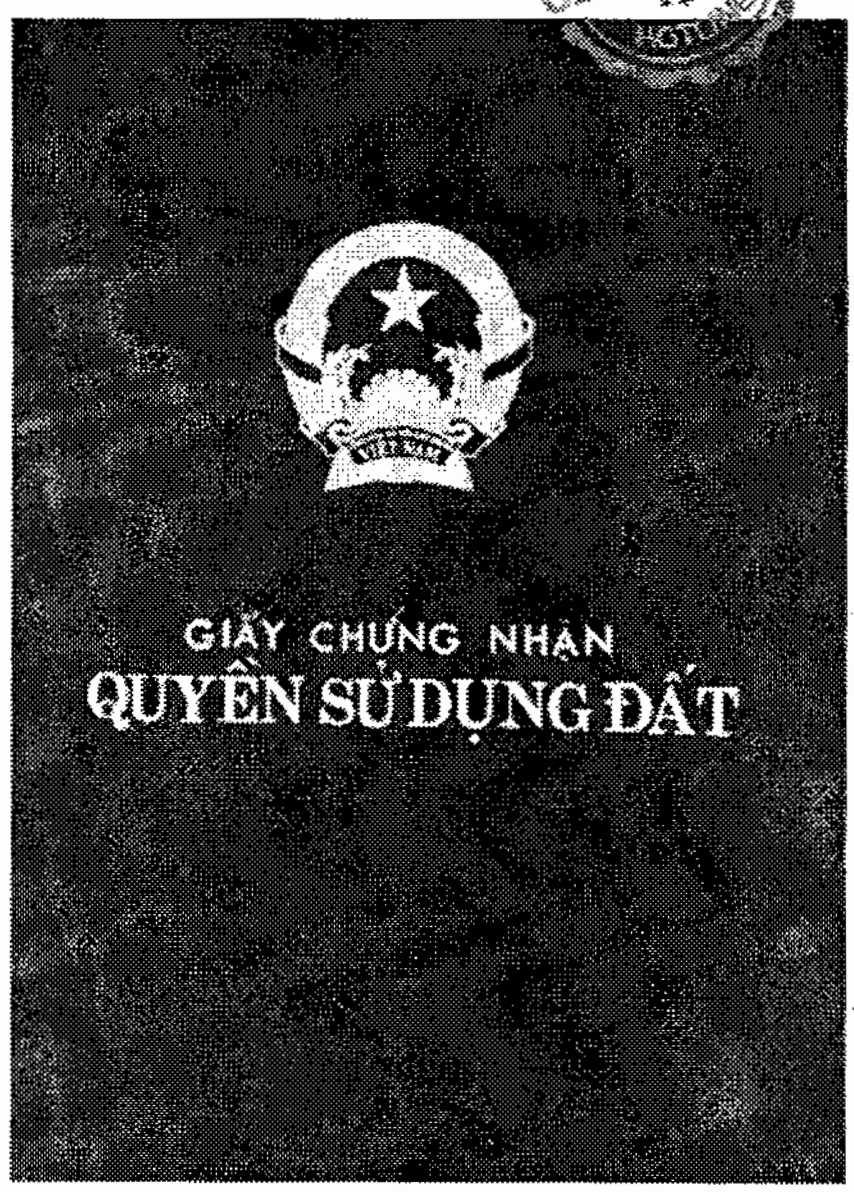
**b. Sổ trắng**

Cho đến nay chưa có văn bản quy phạm pháp luật nào của cơ quan có thẩm quyền quy định cụ thể "sổ trắng" là một trong những loại giấy tờ quy định tại Khoản 1 Điều 50 Luật Đất đai 2003.

Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng pháp luật thì để bảo vệ quyền lợi cho người dân nhiều địa phương đã xem "sổ trắng" là một trong những loại giấy tờ quy định tại Khoản 1 Điều 50 Luật Đất đai năm 2003.

Sổ trắng có một số tên gọi pháp lý như: văn tự đoạn mãi bất động sản, Bằng khoán điền thổ, văn tự mua bán nhà ở,...

## c. Sổ đỏ




- Màu sắc: Bìa sổ có màu đỏ

- Tên gọi pháp lý: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

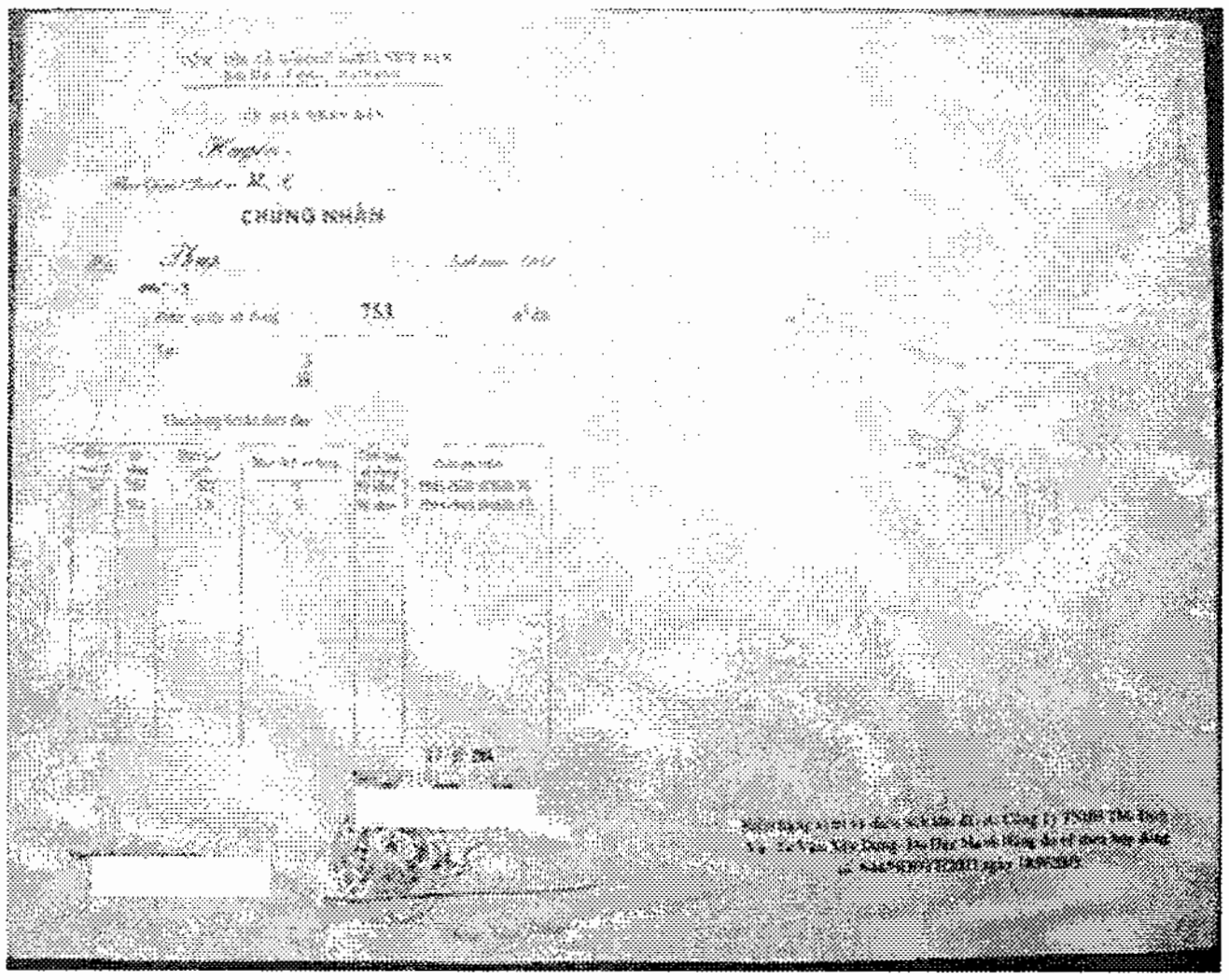
- Căn cứ cấp sổ: Sổ đỏ được cấp căn cứ theo Nghị định 64-CP; Thông tư 346/1998/TT-TCĐC cho nhiều loại đất, cụ thể là:

+ Đất nông nghiệp, đất lâm nghiệp, đất mặt nước nuôi trồng thuỷ sản, đất làm muối, đất ở thuộc khu vực nông thôn, đất chuyên dùng các loại.

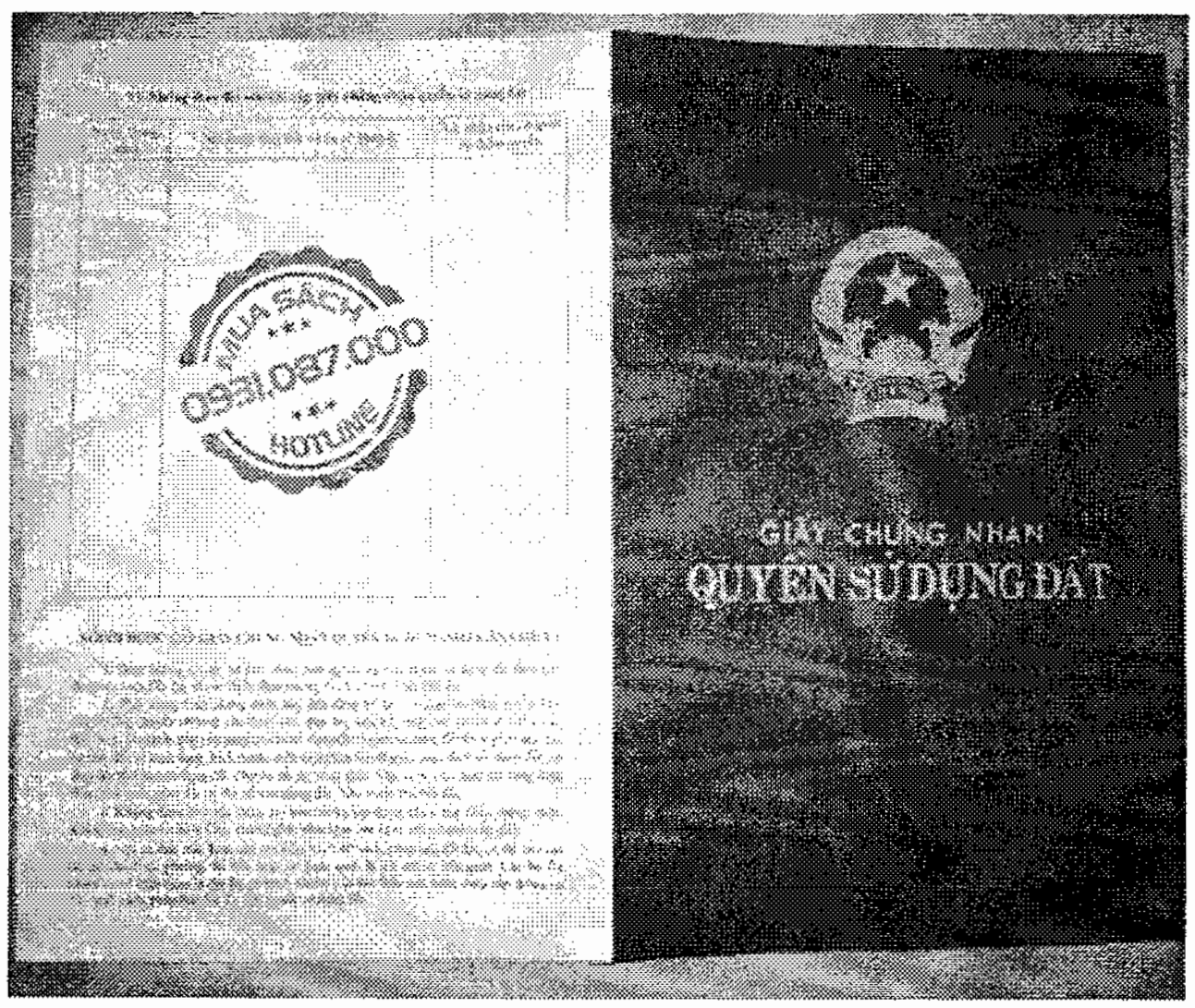
+ Các thửa đất có công trình nhưng không phải là nhà ở, thửa đất ở chưa có nhà hoặc nhà tạm thuộc nội thành phố, nội thị xã, thị trấn.

- Trong thực tế, chúng ta có thể gặp 2 loại sổ đỏ như sau:

Mẫu 1, chỉ có đất:




Mẫu 2 là có cả đất và tài sản gắn liền với đất được cập nhật vào sổ.




Như đã nói ở trên, với đặc điểm là gắn với đất nông nghiệp, lâm nghiệp... nên đa phần sổ đỏ được cấp cho hộ gia đình theo mẫu 1.

**Phân biệt sổ cấp cho hộ gia định và sổ cấp cho cá nhân:**

+ Đối với sổ cấp cho hộ gia đình trước đây mà chỉ ghi mình tên chủ hộ thì tất cả các thành viên của hộ có tên trên hộ khẩu tại thời điểm cấp sổ sẽ có chung quyền sở hữu, con sinh sau thời điểm cấp sổ thì sẽ không có quyền sử dụng đất.

Vì vậy, khi thực hiện các quyền chuyển nhượng thì bắt buộc phải có sự đồng ý của những thành viên có chung quyền sở hữu.

+ Đối với sổ cấp cho cá nhân, nhóm cá nhân thì chỉ những cá nhân có tên trên sổ mới có quyền sử dụng đất, trừ trường hợp quyền sử dụng đất là tài sản chung của vợ chồng nhưng chỉ có vợ hoặc chồng đứng tên.

- Thẩm quyền cấp như sau:

+ UBND cấp huyện: Ký duyệt để cấp sổ đỏ cho hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất vào mục đích nông nghiệp, lâm nghiệp, nuôi trồng thuỷ sản, làm muối và làm nhà ở thuộc nông thôn.

+ UBND cấp tỉnh sẽ ký duyệt để cấp sổ đỏ cho các chủ sử dụng đất là:

- Các tổ chức trong nước được Nhà nước giao đất, cho thuê đất để sử dụng vào các mục đích;
- Tổ chức, cá nhân nước ngoài thuê đất tại Việt Nam;
- Hộ gia đình và cá nhân sử dụng các loại đất thuộc nội thành phố, nội thị xã, thị trấn, đất chuyên dùng thuộc khu vực nông thôn.

Căn cứ pháp lý: Mục IV Thông tư 346/1998/TT-TCĐC

**d. Sổ hồng (mẫu cũ)**

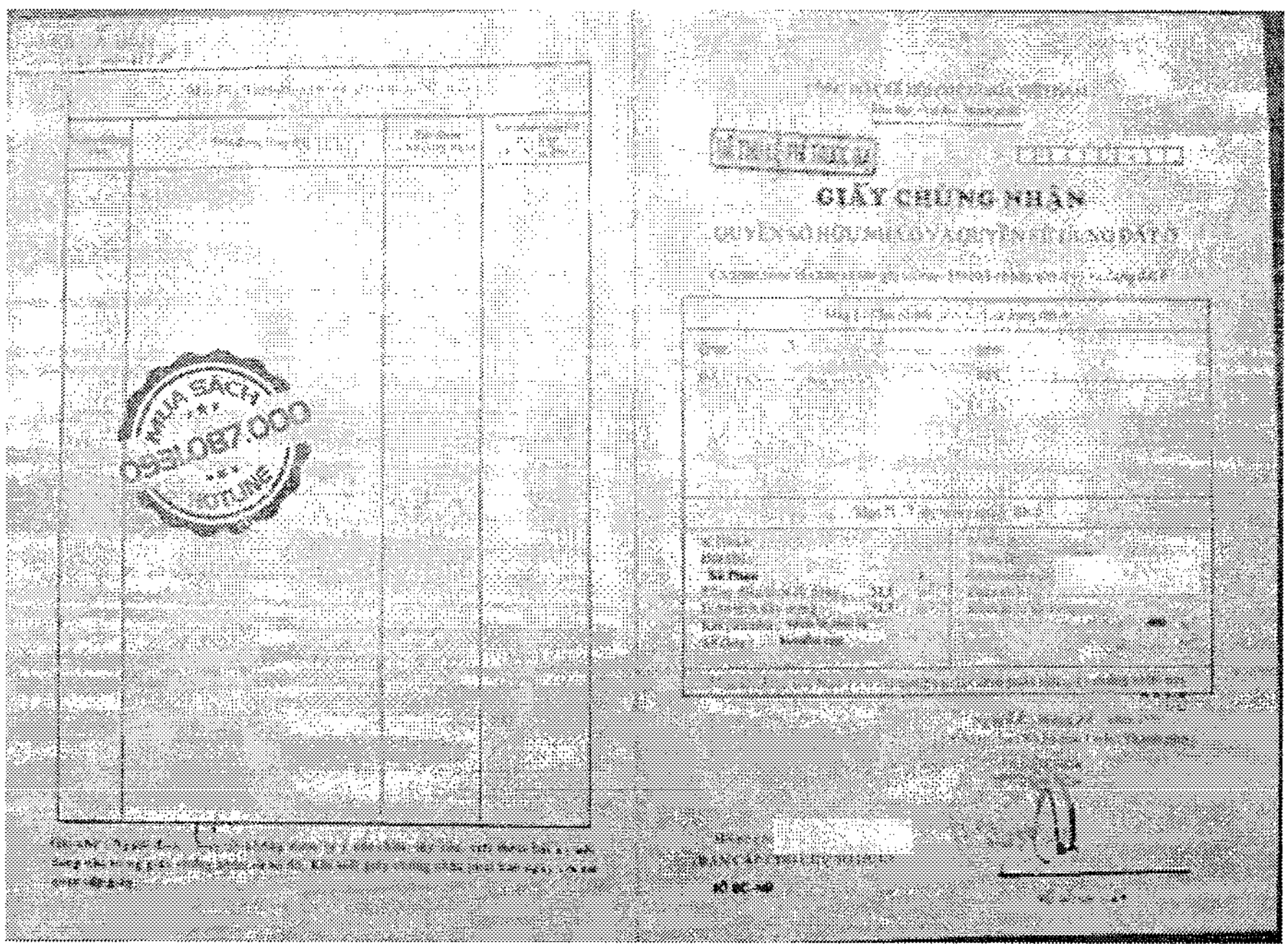
- Màu sắc: Bìa sổ có màu hồng

- Tên gọi pháp lý là Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở

Sổ hồng cũ cũng được quy định nhiều mẫu khác nhau ở từng giai đoạn:

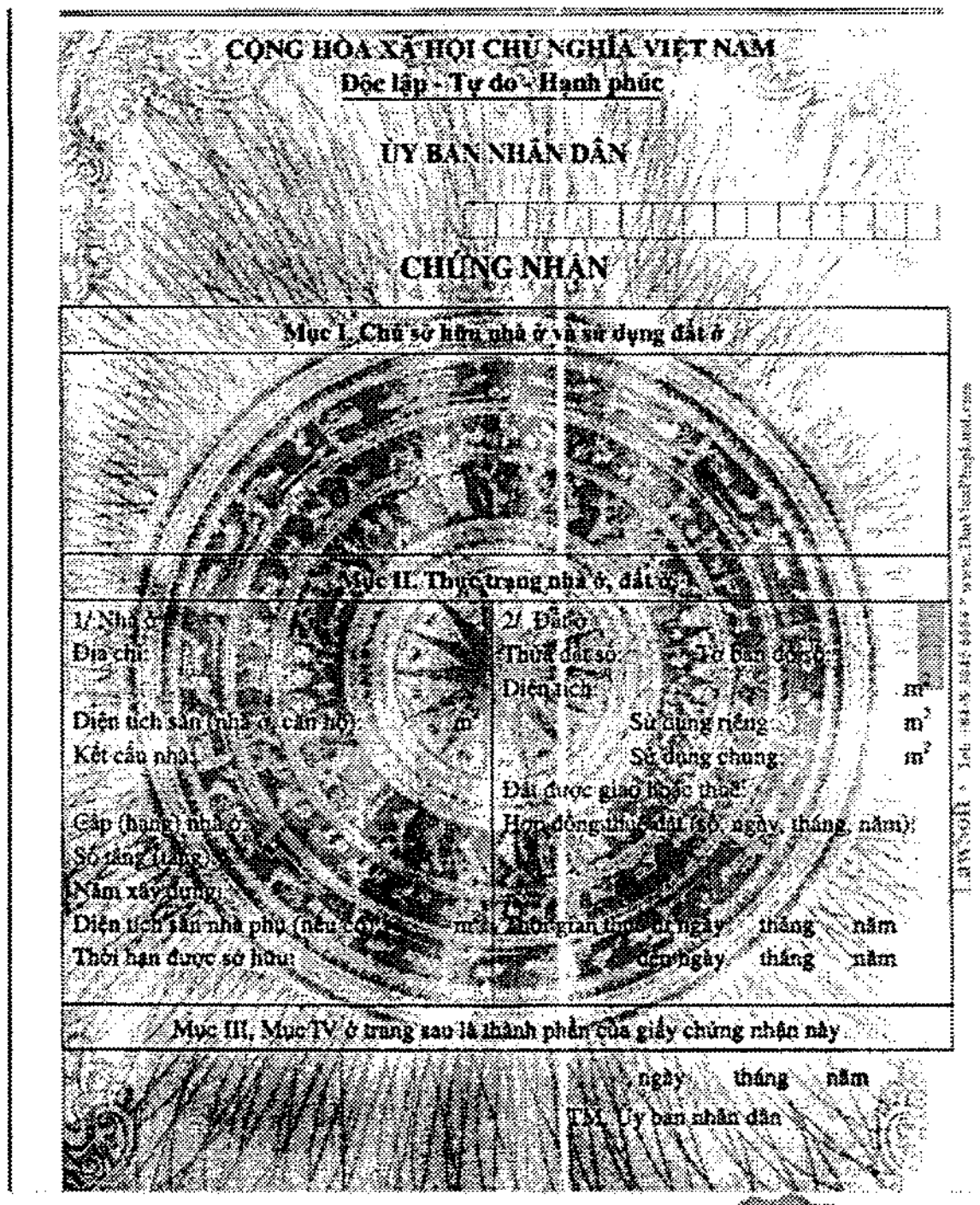
Mẫu 1, là mẫu được cấp theo Nghị định 60-CP ngày 05/7/1994 và được cấp cho đất ở tại khu vực đô thị.

Trên GCN thể hiện đầy đủ thông tin về chữ sở hữu nhà ở, đất ở và thực trạng nhà ở, đất ở.




Mẫu 2, là mẫu được cấp theo theo Điều 44 Nghị định 90/2006/NĐ-CP sau khi Luật Nhà ở 2005 ra đời và cấp cho

trường hợp chủ sở hữu nhà ở đồng thời là chủ sử dụng đất ở, chủ sở hữu căn hộ trong nhà chung cư.



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

ỦY BAN NHÂN DÂN

CHỨNG NHẬN

Mục I. Chủ sở hữu nhà ở và sử dụng đất ở

Mục II. Thực trạng nhà ở, đất ở

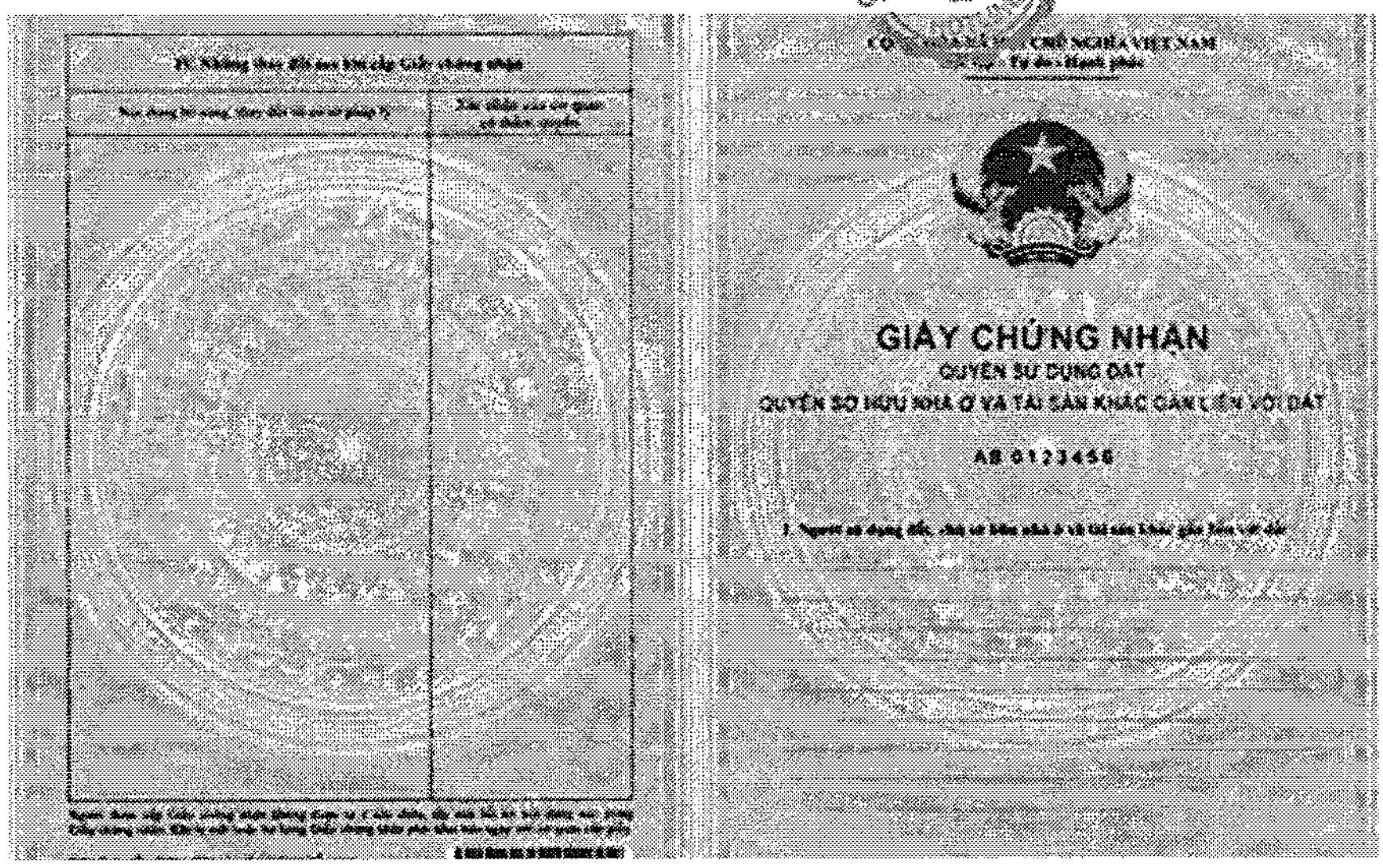
1/ Nhà ở:
Địa chỉ:
Diện tích sàn (nhà ở, căn hộ): m²
Kết cấu nhà:
Cấp (hạng) nhà ở:
Số tầng (tầng):
Năm xây dựng:
Diện tích sân nhà phụ (nếu có): m²
Thời hạn được sở hữu:

2/ Đất ở:
Thửa đất số: Tờ bản đồ số:
Diện tích: m²
Sử dụng riêng: m²
Sử dụng chung: m²
Đất được giao hoặc thuê:
Hợp đồng thuê đất (số, ngày, tháng, năm):
Thời gian thuê: từ ngày tháng năm
đến ngày tháng năm

Mục III, Mục IV ở trang sau là thành phần của giấy chứng nhận này.

ngày tháng năm
TM. Ủy ban nhân dân

## e. Sổ hồng (mẫu mới hiện hành)



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

GIẤY CHỨNG NHẬN
QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT
QUYỀN SỞ HỮU NHÀ Ở VÀ TÀI SẢN KHÁC GẮN LIỀN VỚI ĐẤT

AB 0123456

- Màu sắc: Bìa sổ có màu hồng đậm

- Tên gọi pháp lý là Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất.

Để thống nhất trong việc quản lý cấp giấy chứng nhận thì Chính phủ đã ban hành Nghị định 88/2009/NĐ-CP và sau đó thì Bộ Tài nguyên và Môi trường có Thông tư 17/2009/TT-BTNMT ngày 21/10/2009.

Theo đó từ ngày 10/12/2009, người sử dụng đất sẽ được cấp Giấy chứng nhận mẫu mới có tên là Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất và được áp dụng trong phạm vi cả nước đối với mọi loại đất, nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất.

- Sổ mẫu mới có thể chứng nhận các nội dung sau đây cho mọi đối tượng đủ điều kiện:

+ Chứng nhận quyền sử dụng đất

+ Chứng nhận quyền sở hữu nhà ở

+ Chứng nhận quyền sở hữu công trình xây dựng

+ Chứng nhận quyền sở hữu rừng sản xuất là rừng trồng.

- Thẩm quyền cấp sổ

Ở thời điểm hiện tại thì thẩm quyền cấp sổ mẫu mới này được quy định theo 2 nhóm là đối với địa phương đã thành lập Văn phòng đăng ký đất đai hoặc chưa thành lập Văn phòng đăng ký đất đai. Cụ thể như sau:

**** Đối với địa phương đã thành lập Văn phòng đăng ký đất đai**

(1) Sở TNMT sẽ cấp sổ mẫu mới đối với Người sử dụng đất, chủ sở hữu tài sản đã từng được cấp các loại giấy trước đây như Giấy chứng nhận, Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở, Giấy chứng nhận quyền sở hữu công trình xây dựng khi họ:

- Thực hiện các quyền của chủ sở hữu dẫn đến phải cấp mới Giấy chứng nhận .

- Đề nghị Cấp đổi, cấp lại Giấy chứng nhận

(Khoản 3 Điều 105 Luật đất đai 2013)

Tùy vào điều kiện cụ thể tại địa phương mà UBND tỉnh sẽ quy định cho phép Sở Tài nguyên và Môi trường được ủy quyền cho Văn phòng đăng ký đất đai cấp Giấy chứng nhận cho các đối tượng nêu trên và được sử dụng dấu của Sở Tài nguyên và Môi trường.

(2) Văn phòng đăng ký đất đai hoặc Chi nhánh Văn phòng đăng ký đất đai thực hiện theo quyết định của Ủy ban nhân dân cấp tỉnh: Chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất vào Giấy chứng nhận đã cấp

Ví dụ: Ông A được cấp sổ đỏ ở thời điểm chỉ có đất, sau này có nhà ở trên đất hoặc các công trình khác trên đất thì cập nhật nhà và tài sản khác vào sổ. Khi đó thẩm quyền sẽ thuộc về Văn phòng đăng ký đất đai hoặc Chi nhánh Văn phòng đăng ký đất đai tùy theo quyết định của UBND cấp tỉnh.

Căn cứ pháp lý: Khoản 23 Điều 2 Nghị định 01/2017/NĐ-CP.

(3) UBND cấp huyện: Cấp sổ cho đối tượng hộ gia đình, cá nhân, cộng đồng dân cư, người Việt Nam định cư ở nước ngoài

được sở hữu nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất ở tại Việt Nam.

**** Đối với Địa phương chưa có Văn phòng đăng ký đất đai**

(1) Sở Tài nguyên và Môi trường: Cấp sổ cho tổ chức, cơ sở tôn giáo; người Việt Nam định cư ở nước ngoài thực hiện dự án đầu tư; tổ chức, cá nhân nước ngoài; doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

(2) UBND cấp huyện cấp sổ cho đối tượng là hộ gia đình, cá nhân, cộng đồng dân cư, người Việt Nam định cư ở nước ngoài được sở hữu nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất ở tại Việt Nam.

**Lưu ý**: Theo quy định tại khoản 2 Điều 97 Luật Đất đai 2013 thì sổ hồng, sổ đỏ mẫu cũ đã được cấp theo quy định của pháp luật về đất đai, pháp luật về nhà ở, pháp luật về xây dựng trước ngày 10/12/2009 vẫn có giá trị pháp lý và không phải đổi sang mẫu mới.

## 1. Vi bằng là gì?

**Vi bằng** là văn bản do thừa phát lại lập, ghi nhận sự kiện, hành vi được dùng làm chứng cứ trong xét xử và trong các quan hệ pháp lý khác.Hiểu đơn giản nhất thì vi bằng là một tài liệu bằng văn bản có hình ảnh, video, âm thanh kèm theo (nếu cần thiết). Trong tài liệu đó, thừa phát lại sẽ ghi nhận khách quan về hành vi, sự kiện lập vi bằng do thừa phát lại chứng kiến. Văn bản này sẽ là chứng cứ trước Tòa án nếu các bên phát sinh tranh chấp.

Có thể thấy đặc điểm của vi bằng như sau:

- Đó là kết quả của quá trình quan sát trực quan và được phản ánh một cách khách quan, trung thực trong một văn bản do thừa phát lại lập;

- Hình thức của vi bằng là văn bản. Văn bản này phải do chính thừa phát lại lập, họ không được ủy quyền hay nhờ người khác lập và ký tên thay mình trên vi bằng;

- Vi bằng ghi nhận các sự kiện, hành vi do thừa phát lại trực tiếp chứng kiến;

- Việc lập vi bằng phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về hình thức và nội dung của văn bản;

- Vi bằng do thừa phát lại lập theo đúng trình tự, thủ tục quy định của pháp luật được xem là chứng cứ và có giá trị chứng minh;

- Vi bằng có thể được sao chép và được sử dụng làm chứng cứ lâu dài. Việc vào sổ theo dõi, lưu trữ vi bằng phải tuân thủ các quy định về bảo mật và lưu trữ.

**Thực hiện giao dịch nhà đất bằng công chứng vi bằng có an toàn không?**

Giá trị của vi bằng chỉ ghi nhận những sự kiện, hành vi mà thừa phát lại trực tiếp chứng kiến, cụ thể trong các trường hợp này là ghi nhận hành vi, sự kiện giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất giữa các bên. Có thể thấy vi bằng không có giá trị thay thế văn bản (hợp đồng) công chứng, chứng thực.

Thực tế hiện nay, nhiều người mua nhà bị nhầm tưởng vi bằng thừa phát lại có thể thay công chứng. Một số trường hợp vẫn lập vi bằng chuyển nhượng nhà, đất trong khi đã thế chấp tài sản ở ngân hàng, cầm cố hoặc chuyển nhượng cho người khác (bằng giấy tay) dẫn đến phát sinh tranh chấp.

Vì không có giá trị pháp lý nên người mua sẽ không có quyền sử dụng đối với phần tài sản mà mình đã bỏ tiền ra mua. Do vậy, việc xây cất, sửa chữa, thế chấp, chuyển nhượng nhà đều không

được phép. Như vậy, việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay, thông qua hình thức lập vi bằng tiềm ẩn nhiều rủi ro đặc biệt là bên mua.

**Vi bằng thừa phát lại có giá trị công chức hay không?**

Cụ thể là khi mua bán, chuyển nhượng nhà đất phải được lập thành văn bản (hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất) có công chứng, chứng thực của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Sau đó, đăng ký trước bạ, sang tên (đăng ký biến động) cho bên mua tại văn phòng đăng ký đất đai quận, huyện...

Trong khi đó, vi bằng chỉ ghi nhận những sự kiện, hành vi mà thừa phát lại trực tiếp chứng kiến, cụ thể là ghi nhận có việc giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất giữa các bên nên vi bằng không có giá trị thay thế văn bản (hợp đồng) công chứng, chứng thực.

Vi bằng dùng để chứng minh việc các bên đã giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất... làm cơ sở để các bên tiếp tục thực hiện hợp đồng, hoàn thiện hợp đồng theo quy định của pháp luật, hoặc là cơ sở để giải quyết khi có tranh chấp xảy ra. Do đó, vi bằng không phải là cơ sở để thực hiện sang tên đổi chủ cho bên mua. Vi bằng do thừa phát lại lập chỉ có giá trị chứng cứ trước tòa án và các quan hệ pháp lý khác.

**Chú ý: Vi bằng không có giá trị thay thế sổ đỏ, sổ trắng, sổ xanh hay hồng.**

**2. Công chứng là gì? Tác dụng của việc công chứng**

Công chứng là việc công chứng viên của một tổ chức hành nghề công chứng chứng nhận tính xác thực, hợp pháp của hợp đồng, giao dịch dân sự khác bằng văn bản (sau đây gọi là hợp đồng, giao dịch), tính chính xác, hợp pháp, không trái đạo đức xã hội của bản dịch giấy tờ, văn bản từ tiếng Việt sang tiếng nước

ngoài hoặc từ tiếng nước ngoài sang tiếng Việt (sau đây gọi là bản dịch) mà theo quy định của pháp luật phải công chứng hoặc cá nhân, tổ chức tự nguyện yêu cầu công chứng.

**Vai trò của công chứng là gì?**

Để bảo đảm được tính lành mạnh, tính bền chặt trong giao tiếp, giao lưu thì nội dung các quan hệ giao tiếp đó phải xuất phát từ thiện chí. Về tính chất, giao tiếp, giao lưu phải bảo đảm được tính rõ ràng, minh bạch, đủ tin cậy về tính chính xác, tính hợp pháp, phải có khả năng, điều kiện thực hiện đầy đủ các cam kết khi giao tiếp, giao lưu.

Nếu trong giao tiếp, giao lưu mà không có cơ sở để bảo đảm những điều trên đầy thì rất dễ xảy ra những đổ vỡ. Nguy hiểm, tệ hại hơn là những người chuyên lừa đảo, các mánh khóe, thủ đoạn lừa đảo, gian lận có điều kiện thuận lợi để phát sinh và gây ra những hậu quả làm mất ổn định xã hội. Nhiệm vụ phòng chống gian lận, lừa đảo trong việc kiến tạo, duy trì và phát triển các mối quan hệ giao tiếp và giao lưu trên các mặt hoạt động, đặc biệt là trong các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, dịch vụ là rất phức tạp khó khăn. Từng cá nhân riêng lẽ, các tổ chức phi chính phủ không thể tự mình làm được, cần có sự hỗ trợ và bảo đảm của quyền lực công, của Nhà nước mới chế ngự được sự lạm dụng, lợi dụng và bảo đảm được an toàn trong thiết lập, duy trì, phát triển các mối quan hệ lành mạnh. Đó đồng thời là một trong những chức năng, nhiệm vụ của Nhà nước.

**Vai trò của công chứng**

*Thứ nhất, để bảo đảm độ tin cậy về nhân thân, về tư cách pháp nhân của các bên giao lưu*

Anh là ai? Là người như thế nào? Đó là những câu hỏi đầu tiên mà mọi người, mọi tổ chức phải tự chứng minh được với cơ quan nhà nước trước khi đăng ký, xin phép hành nghề. Trước khi

đặt quan hệ hợp tác, các bên đối tác cũng phải làm cho nhau rõ những điều đó.

Trong thực tế cuộc sống, do tính cả nể, cả tin, chỉ bằng lòng với lời nói suông hoặc với những giấy tờ được in ấn rất đẹp, bằng tiếng nước ngoài nhưng là giấy tờ ngụy tạo, không được công chứng, nên có khá nhiều người trở thành nạn nhân của sự lừa đảo và phải trả giá rất đắt. Mặt trái của cơ chế thị trường đã diễn ra hàng ngày, hàng giờ và cung cấp nhiều bài học phản diện về vấn đề này cho công tác quản lý xã hội của Nhà nước.

Người đến đăng ký, xin phép hành nghề sẽ được cơ quan nhà nước dễ chấp nhận hơn, người tìm kiếm đối tác sẽ làm cho đối tác của mình có độ tin cậy hơn khi trong hồ sơ đưa ra có các văn bản đã được công chứng xác nhận tính xác thực, tính hợp pháp của các văn bản có liên quan đến nhân thân, đến tư cách pháp nhân của tổ chức, đến tài sản thuộc quyền sở hữu của họ. Quá trình tìm kiếm thị trường, tìm kiếm công việc diễn ra rất sôi động. Chính vì vậy, số lượng vụ việc xin công chứng các bản dịch, các bản sao (bao gồm bản sao chứng minh thư, văn bằng, giấy chứng nhận quyền sở hữu bất động sản, động sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy phép hành nghề - Đối với các ngành nghề bắt buộc phải có giấy phép hành nghề, giấy đăng ký, giấy phép hành nghề và các giấy tờ liên quan đến pháp luật, v.v.,) chiếm số lượng nhiều nhất ở các phòng công chứng, trên 90% tổng số văn bản yêu cầu công chứng 1. Ngày càng có nhiều người nhận ra hợp đồng được công chứng là cơ sở pháp lý để đảm bảo sự hợp tác ổn định lâu dài của các bên đối tác.

*Thứ hai, bảo đảm giá trị pháp lý của hợp đồng, bản dịch, bản sao*

Trong giao kết hợp đồng, các bên tham gia cam kết đều phải thỏa thuận được với nhau về nghĩa vụ, trách nhiệm, quyền và quyền lợi của mỗi bên. Để bảo đảm cho hợp đồng được thực hiện một cách nghiêm chỉnh, đầy đủ, đúng đắn cả về phạm vi,

nội dung cam kết lẫn thời gian thực hiện, thì phải làm cho các điều cam kết đó có giá trị pháp lý bắt buộc phải tuân thủ.

Để bảo đảm cho hợp đồng, các cam kết của các bên có giá trị pháp lý vững chắc thì hợp đồng và các cam kết cụ thể phải thỏa mãn được hai điều kiện sau:

**Một là**, hợp đồng và các cam kết trước hết phải phù hợp với pháp luật: Điều kiện này được đáp ứng qua sự thẩm tra của công chứng viên. Công chứng viên phải chỉ rõ cho người yêu cầu công chứng biết những điều khoản, những cam kết nào của hợp đồng không phù hợp với các nguyên tắc của đạo luật, bộ luật áp dụng, vối chế định luật, điều luật áp dụng, với trình tự, thủ tục do luật quy định và hướng dẫn họ làm lại cho đúng.

Bên cạnh việc tuân thủ các nguyên tắc chung của Bộ luật dân sự, khi ký kết các hợp đồng dân sự cụ thể loại nào thì phải tuân thủ đầy đủ các quy định của Bộ luật về loại hợp đồng đó. Ký kết mua bán bất động sản thì phải tuân thủ đúng các quy định của Bộ luật về mua bán bất động sản; ký kết hợp đồng dịch vụ, vận chuyển, gia công thì phải tuân thủ đúng các quy định của luật pháp về dịch vụ, vận chuyển; khi công chứng di chúc thì phải tôn trọng các quy định của Bộ luật dân sự về di chúc, ...

Nếu không tuân thủ đúng, thì hợp đồng đã được công chứng trở thành vô hiệu toàn bộ hay một phần. Hợp đồng chỉ có giá trị một phần hoặc mất giá trị hoàn toàn.

Thông thường, người yêu cầu công chứng không biết hết các quy định của luật pháp liên quan đến hợp đồng, văn bản. Chính qua sự thẩm tra, soát xét, hướng dẫn khắc phục của công chứng viên, hợp đồng, văn bản sẽ phù hợp với pháp luật và có giá trị pháp lý.

**Hai là**, pháp luật hiện hành nước ta quy định các hợp đồng giấy tờ được công chứng có giá trị chứng cứ, trừ trường hợp

được thực hiện không đúng thẩm quyền hoặc bị Tòa án tuyên bố là vô hiệu. Do vậy, hợp đồng phải được công chứng đối với các loại hợp đồng mà luật pháp quy định phải có công chứng mới có giá trị pháp lý. Còn với những giao dịch dân sự tuy pháp luật không đòi hỏi công chứng nhưng nếu có công chứng thì càng được bảo đảm về giá trị pháp lý.

Sự bảo đảm giá trị pháp lý của hợp đồng, văn bản được công chứng còn được thể hiện ở chỗ là các văn bản này được lưu giữ tại những nơi lưu giữ của Nhà nước

**Thứ ba**, là biện pháp hữu hiệu cho việc phòng ngừa sự gian lận, lừa đảo trong quan hệ và sự bội tín trong thực hiện hợp đồng

Hiệu quả phòng ngừa sự gian lận, lừa đảo trong thiết lập các quan hệ dân sự, kinh tế, lao động,... được bảo đảm trước hết bằng sự thẩm tra, soát xét của công chứng viên về tính xác thực của các bản sao, bản dịch.

Công chứng viên là người thông thạo nghiệp vụ chuyên môn. Do vậy, nếu có sự tẩy xoá, sửa đổi, nguỵ tạo văn bản yêu cầu công chứng thì công chứng viên với kinh nghiệm đã tích luỹ được, với năng lực chuyên môn đã được đào tạo sẽ dễ dàng phát hiện hơn là người không chuyên sâu.

Gặp trường hợp nghi vấn, công chứng viên có quyền yêu cầu giám định hoặc yêu cầu cơ quan, nơi đã cung cấp văn bằng, văn bản tiến hành kiểm tra, đối chiếu để khẳng định tính xác thực của văn bản.

Đối với các hợp đồng, công chứng viên cũng có quyền gợi ý, hướng dẫn sửa đổi những chỗ mập mờ khó hiểu, những chỗ thỏa thuận không chặt chẽ dễ sinh ra tranh chấp trong quá trình thực hiện sau này. Đối với những cam kết trái pháp luật thì công chứng viên có quyền yêu cầu các bên loại bỏ. Đối với các cam

kết mà lời văn không trong sáng, mập mờ, khó hiểu hoặc có thể hiểu theo nhiều cách khác nhau thì công chứng viên chỉ gợi ý để các bên tự sửa đổi cho phù hợp.

Trách nhiệm trước Nhà nước, trước các bên yêu cầu công chứng của công chứng viên đối với văn bản, hợp đồng công chứng rất nặng nề. Công chứng viên vừa là người kiểm tra, soát xét vừa là người hướng dẫn tận tình để phòng ngừa một cách tối đa các hiện tượng gian lận, lừa đảo và tranh chấp xảy ra sau này.

Do vậy, công chứng viên còn được gọi là "thẩm phán phòng ngừa". Phòng ngừa để không phải xét xử là quan điểm đúng, là định hướng cơ bản của công tác bảo vệ kỷ cương, bảo vệ pháp chế, bảo đảm ổn định xã hội.

Các công chứng viên xứng đáng được tôn vinh bằng danh hiệu "Thẩm phán phòng ngừa". Mặt khác, danh hiệu này cũng nói lên được một trong những tác dụng to lớn của công chứng là phòng ngừa gian lận, lừa đảo, tranh chấp.

**Thứ tư**, là cơ sở pháp lý để giải quyết đúng đắn các tranh chấp

Khi giải quyết các tranh chấp, Tòa án, cơ quan trọng tài phải căn cứ vào pháp luật. Nhưng chưa đủ bởi vì pháp luật chỉ định ra những quy tắc mang tính tổng hợp, tính chung. Vì vậy, đối với từng trường hợp cụ thể, cơ quan xét xử còn phải căn cứ vào sự thỏa thuận, sự cam kết của các bên đã được ghi trong hợp đồng đã được công chứng để phân định đúng, sai của các bên tranh chấp.

Đối với những hợp đồng mà pháp luật quy định bắt buộc phải công chứng, phải có sự chứng thực của uỷ ban nhân dân mà các bên không tiến hành công chứng, không có sự chứng thực của uỷ ban nhân dân thì hợp đồng đó trở thành vô hiệu. Cơ quan xét xử không thể sử dụng nó với tính chất là căn cứ pháp lý để xét xử. Những hợp đồng, văn bản đã được công chứng có giá trị

chứng cứ. Đây là nguyên tắc đã được pháp luật quy định. Khi đã có văn bản, hợp đồng đã được công chứng, cơ quan xét xử sẽ dễ dàng hơn gấp nhiều lần trong việc xác định ai là người vi phạm trách nhiệm, nghĩa vụ đã được cam kết, sự đòi hỏi về quyền, quyền lợi của bên nào là hợp pháp, của bên nào là không hợp pháp. Cơ quan xét xử cũng dễ dàng hơn trong việc xác định sự vi phạm cam kết của bên nào là cố ý, là thiếu thiện chí, hay là sự vi phạm do vấp phải trường hợp bất khả kháng.

Thực tiễn cho thấy, việc xét xử sẽ gặp khó khăn hơn nhiều khi phải giải quyết tranh chấp đối với các giao dịch bằng các giấy tờ trao tay như giấy vay nợ viết tay, các hợp đồng không có công chứng vì luật pháp không bắt buộc phải công chứng mối có giá trị pháp lý.

Để có căn cứ pháp lý giải quyết các tranh chấp có thể nảy sinh, nhu cầu công chứng về văn bản, về hợp đồng trong nhân dân ngày càng nhiều. Đó là xu thế lành mạnh cần được khuyến khích. Ngày nay, nhiều nhà kinh doanh, đầu tư thường đến cơ quan công chứng để yêu cầu công chứng các văn bản giấy tờ mà luật pháp không yêu cầu công chứng. Họ cho đó là cách bảo đảm thực hiện hợp đồng được chắc chắn hơn là có hợp đồng, thỏa thuận mà không được công chứng.

Với vai trò tác dụng là tạo ra cơ sở pháp lý vững chắc để phục vụ cho việc giải quyết đúng đắn các tranh chấp, ngoài những vai trò trên, hoạt động công chứng còn được công nhận là một trong những loại hình hoạt động bổ trợ tư pháp, có nhiều tác dụng cho việc điều tra, truy tố xét xử đúng người, đúng tội, đúng pháp luật và bảo đảm công lý trong xã hội.

**3. Các loại bản đồ quy hoạch 1/500, 1/2000. 1/5000 là gì? Thế nào là quy hoạch treo?**

**Bản đồ quy hoạch là gì?**

Trước hết, chúng ta điểm qua các khái niệm cơ bản sau đây theo **Luật Quy Hoạch Đô Thị 2009**:

**Quy hoạch là gì:** Quy hoạch là việc sắp xếp, phân bố không gian các hoạt động kinh tế – xã hội, quốc phòng, an ninh gắn với phát triển kết cấu hạ tầng, sử dụng tài nguyên và bảo vệ môi trường trên lãnh thổ xác định để sử dụng hiệu quả các nguồn lực của đất nước phục vụ mục tiêu phát triển bền vững cho thời kỳ xác định.

**Quy hoạch đô thị:** Là việc tổ chức không gian, kiến trúc, cảnh quan đô thị, hệ thống công trình hạ tầng kỹ thuật, công trình hạ tầng xã hội và nhà ở để tạo lập môi trường sống thích hợp cho người dân sống trong đô thị, được thể hiện thông qua đồ án quy hoạch đô thị.

**Đồ án quy hoạch đô thị:** Là tài liệu thể hiện nội dung của quy hoạch đô thị, bao gồm các bản vẽ, mô hình, thuyết minh và quy định quản lý theo quy hoạch đô thị.

**Bản đồ quy hoạch:** Là một trong những tài liệu bắt buộc của đồ án quy hoạch. Bản đồ quy hoạch là bản đồ được lập tại thời điểm đầu kỳ quy hoạch, thể hiện sự phân bổ các loại đất tại thời điểm cuối kỳ của quy hoạch đó.

Tùy theo chức năng, nhiệm vụ của từng đồ án (quy hoạch chung, quy hoạch phân khu, quy hoạch chi tiết) mà các bản đồ được quy định theo tỉ lệ tương ứng.

Nhiệm vụ của các loại quy hoạch:

**Quy hoạch chung:** Là xác định tính chất, vai trò của đô thị, yêu cầu cơ bản cho việc nghiên cứu để khai thác tiềm năng, động lực phát triển, hướng phát triển, mở rộng đô thị, bố trí hệ thống hạ tầng xã hội, hạ tầng kỹ thuật đô thị trong nội thị và khu vực ngoại thị.

**Quy hoạch phân khu:** Là xác định phạm vi ranh giới, diện tích, tính chất khu vực lập quy hoạch, chỉ tiêu dự kiến về dân số, sử dụng đất, hạ tầng xã hội, hạ tầng kỹ thuật; yêu cầu, nguyên tắc cơ bản về phân khu chức năng để bảo đảm phù hợp về không

gian kiến trúc, đấu nối hạ tầng kỹ thuật với quy hoạch chung đã được phê duyệt và các khu vực xung quanh.

**Quy hoạch chi tiết:** Là xác định giới hạn về chỉ tiêu sử dụng đất, dân số; yêu cầu, nguyên tắc về tổ chức không gian kiến trúc, hạ tầng xã hội, hạ tầng kỹ thuật trong khu vực lập quy hoạch, bảo đảm phù hợp với quy hoạch chung, quy hoạch phân khu đã được phê duyệt và khu vực xung quanh.

Khoản 2 điều 25 Luật quy hoạch đô thị quy định: "Bản vẽ của đồ án quy hoạch chung thành phố trực thuộc trung ương được thể hiện theo tỉ lệ 1/25.000 hoặc 1/50.000. Đồ án quy hoạch phải thể hiện rõ khu vực nội thị và các khu vực dự kiến phát triển"

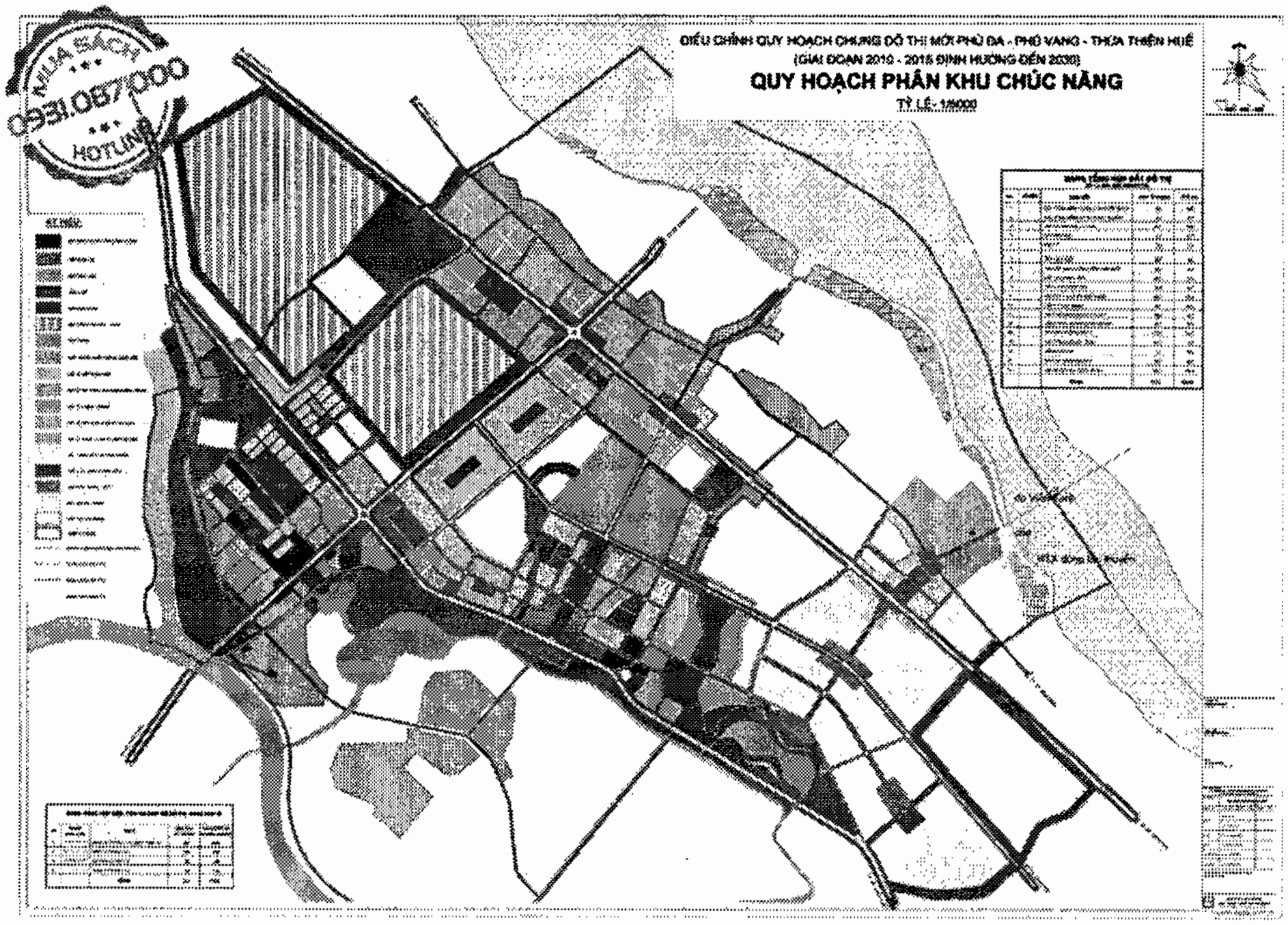
Tương tự, tỷ lệ bản đồ quy hoạch chung đối với thành phố thuộc tỉnh, thị xã là 1/10.000 hoặc 1/25.000 (khoản 2 điều 26) và đối với thị trấn là 1/5.000 hoặc 1/10.000 (khoản 2, điều 27).

## 4. Phân biệt các loại bản đồ 1/500, 1/2.000, 1/5.000

### Bản đồ quy hoạch chung tỷ lệ 1/5.000

Có giá trị xác định các khu vực chức năng, những định hướng tính giao thông, sẽ rõ ràng mốc giới, địa giới của các phần đất dành để phát triển hạ tầng đường, cầu, cống, điện, trường học, khu dân cư, cây xanh, hồ nước...

Có thể nói, bản đồ quy hoạch 1/5.000 là cơ sở gốc để xác định mục tiêu phát triển, kêu gọi đầu tư cũng như vấn đề giải phóng mặt bằng, đền bù, di dân...



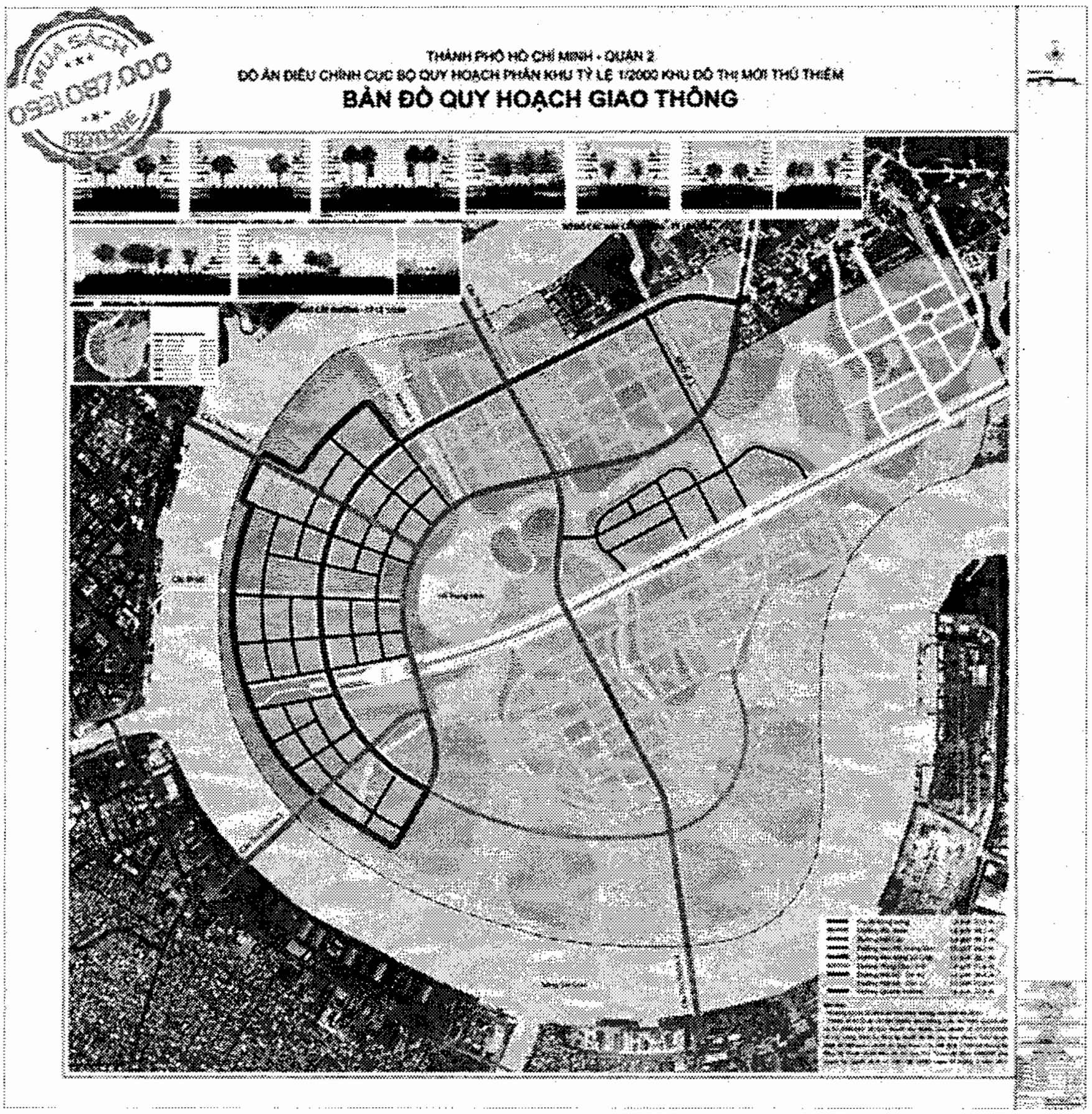

*Mẫu bản đồ quy hoạch chung 1/5.000*

**Bản đồ quy hoạch phân khu tỷ lệ 1/2.000**

Nhằm phân chia và xác định chức năng sử dụng đất và mạng lưới công trình hạ tầng nhằm cụ thể hóa nội dung của quy hoạch chung đô thị.

Nội dung của quy hoạch phân khu bao gồm: xác định phạm vi ranh giới, diện tích, tính chất khu vực lập quy hoạch, chỉ tiêu dự kiến về dân số, sử dụng đất, hạ tầng xã hội, hạ tầng kỹ thuật đối với từng ô phố và đấu nối hạ tầng kỹ thuật chung; xác định chức năng sử dụng đất cho từng khu đất; nguyên tắc tổ chức không gian, kiến trúc cảnh quan và đánh giá tác môi trường chiến lược.

Mặt khác quy hoạch này có nhiều nội dung xác định vị trí công trình kỹ thuật và ranh giới trên đất. Do đó quy hoạch này liên quan mật thiết với quyền sở hữu về đất đai (về quyền sử dụng đất), vì vậy nó có giá trị pháp lý cao, nó là căn cứ để giải quyết tranh tụng.




*Mẫu bản đồ quy hoạch phân khu 1/2.000*

**Bản đồ quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500**

Cụ thể hóa nội dung quy hoạch phân khu và quy hoạch chung.

Bản đồ quy hoạch chi tiết bố trí cụ thể tất cả các công trình trên đất. Về hạ tầng kỹ thuật, quy hoạch chi tiết bố trí đến từng ranh giới lô đất.

Nói cách khác, bản đồ quy hoạch chi tiết 1/500 chính là quy hoạch tổng mặt bằng của các dự án đầu tư xây dựng, là cơ sở để

định vị công trình, thiết kế cơ sở, thiết kế kỹ thuật xây dựng công trình và thực hiện xây dựng.

Về pháp lý, bản đồ quy hoạch chi tiết 1/500 là cơ sở để lập dự án đầu tư xây dựng. Việc thực hiện bản đồ quy hoạch chi tiết 1/500 của các dự án đầu tư xây dựng để kinh doanh thường do doanh nghiệp tổ chức lập. Chi phí cho việc lập quy hoạch sẽ tính vào chi phí của dự án. Còn lại các việc khác liên quan đến quy hoạch chi tiết 1/500 sẽ do chính quyền địa phương tổ chức lập để phục vụ cho công tác quản lý xây dựng và cấp giấy phép xây dựng sau này. Việc hiểu rõ các loại bản đồ quy hoạch này sẽ giúp khách hàng nắm rõ tình trạng pháp lý của dự án để từ đó đưa ra lựa chọn đầu tư sáng suốt nhất.

## 5. Quy hoạch treo là gì?

Dự án "treo" được hiểu là dự án đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền giao đất, cho thuê đất mà chủ đầu tư không thực hiện dự án theo đúng thời hạn, tiến độ đã được đề ra khi xin giao đất, cho thuê đất. Theo quy định tại khoản 12 Điều 38 của Luật Đất đai, đất được Nhà nước giao, cho thuê để thực hiện dự án mà không sử dụng trong thời hạn 12 tháng liền hoặc tiến độ sử dụng đất chậm hơn 24 tháng so với tiến độ ghi trong dự án đầu tư, kể từ khi nhận bàn giao đất trên thực địa mà không được cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định giao đất, cho thuê đất đó cho phép thì Nhà nước sẽ thu hồi. Việc trả lại tiền đã bồi thường, hỗ trợ về đất (tiền sử dụng đất) và tài sản trên đất của chủ đầu tư bị thu hồi đất được thực hiện theo quy định tại Điều 35 của Nghị định số 181/2004/NĐ-CP.

## 6. Quy trình tiêu chuẩn để chuyển nhượng đất đai, nhà cửa.

Thủ tục sang nhượng, mua bán nhà đất vốn dĩ rất nhiêu khê và phức tạp. Khi cần sang nhượng thì nhiều người không biết nên làm như thế nào, làm sao cho đúng, hồ sơ cần giấy tờ gì, đi đến những đâu gây mất thời gian và xao nhãng công việc. Vì vậy

Thế giới Luật hôm nay xin chia sẻ các bước để làm thủ tục sang nhượng, mua bán nhà đất chi tiết nhất.

Khi sang nhượng mua bán toàn bộ nhà đất

**6.1. Tiến hành công chứng hợp đồng mua bán nhà đất có chữ ký của người mua bán, người bán và người làm chứng**

Hai bên mua bán nhà đất đến phòng công chứng, UBND phường, UBND xã lập hợp đồng mua bán, chuyển nhượng nhà đất và bất động sản khác.

1. Chuẩn bị các khoản phí khi làm thủ tục như: Làm hợp đồng (nếu nhờ), photo các loại giấy tờ, chi phí công chứng.

2. Chuẩn bị các loại giấy tờ cần thiết khi tiến hành làm thủ tục.

3. Thực hiện lập và ký hợp đồng.

Các loại giấy tờ cần thiết:

***Bên bán nhà đất – bên chuyển nhượng nhà đất:***

- Sổ hộ khẩu (bản gốc), hộ chiếu (đối với người quốc tịch nước ngoài) CMND của cả hai vợ chồng.

- Giấy chứng nhận kết hôn bản gốc (nếu đã kết hôn) hoặc giấy xác nhận tình trạng hôn nhân (nếu đang độc thân).

- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (bản chính), quyền sở hữu nhà ở và các tài sản khác gắn liền với đất (Sổ hồng, sổ đỏ).

Lưu ý: Trường hợp tài sản của riêng vợ hoặc chồng có được trước thời kỳ hôn nhân thì chỉ cần một người đứng tên ký nhưng phải có giấy tờ chứng minh.

***Bên mua nhà đất - bên nhận chuyển nhượng nhà đất:***

- Sổ hộ khẩu (bản gốc), hộ chiếu (đối với người quốc tịch nước ngoài) CMND của cả hai vợ chồng.

- Giấy chứng nhận kết hôn bản gốc (nếu đã kết hôn) hoặc giấy xác nhận tình trạng hôn nhân (nếu đang độc thân).

Lưu ý: Trường hợp tài sản của riêng vợ hoặc chồng có được trước thời kỳ hôn nhân thì chỉ cần một người đứng tên ký nhưng phải có giấy tờ chứng minh.

Thực hiện lập và ký hợp đồng:

Hai bên chuẩn bị đầy đủ các giấy tờ như giấy chứng nhận quyền sử dụng nhà đất, sổ hộ khẩu, CMND tới phòng công chứng, UBND phường, UBND xã. Tại đây, người có trách nhiệm sẽ soạn thảo hợp đồng và công chứng theo luật định, sau đó sẽ xuất ra 4 bản chính hợp đồng:

- Một bản cấp cho bên chuyển nhượng (Bên bán).

- Một bản cấp cho bên nhận chuyển nhượng (Bên mua).

- Một bản lưu tại cơ quan thuế.

- Một bản lưu tại cơ quan trước bạ nhà đất.

Lưu ý: Luật công chứng có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 quy định tổ chức công chứng, phòng công chứng được quyền sao y bản chính các giấy tờ và có giá trị pháp lý như thực hiện tại UBND phường, UBND xã. Do vậy, các bên chỉ cần xuất trình bản chính để đối chiếu và photo, nếu cần sao y bản chính thì yêu cầu phòng công chứng sao y bản chính, số lượng bản sao không giới hạn.

**6.2. Tiến hành làm thủ tục mua bán nhà đất tại cơ quan tài nguyên môi trường.**

Gồm 2 hạng mục :

- Kê khai nộp thuế
- Đăng ký sang tên sổ đỏ.

Thời gian làm thủ tục đăng ký: 45-60 ngày.
Thời gian nhận thông báo nộp thuế: 15-20 ngày làm việc.
Thời hạn nhận kết quả: 15-20 ngày làm việc.

**a. Thủ tục kê khai và nộp thuế**

- Cơ quan nhận hồ sơ: Nộp tại bộ phận một cửa của Văn phòng đăng ký đất đai các quận, UBND xã (hoặc tại chi nhánh văn phòng đăng ký đất đai).

**Chi phí thuế và các phí khác gồm:**

➢ Thuế thu nhập cá nhân: 2 % tổng giá trị tài sản nhà đất và các tài sản gắn liền;

➢ Thuế trước bạ: 0.5% tổng giá trị tài sản nhà đất và các tài sản gắn liền;

➢ Lệ phí địa chính: 15.000 đồng/trường hợp giao dịch;

➢ Phí thẩm định hồ sơ tính bằng 0.15% giá trị chuyển nhượng (mức thu tối thiểu 100.000 đồng tối đa không quá 5.000.000 đồng/trường hợp);

**Hồ sơ bao gồm:**

➢ Tờ khai lệ phí trước bạ (2 bản do bên mua ký)

➢ Tờ khai thuế thu nhập cá nhân (2 bản do bên bán ký, trường hợp có thoả thuận trong hợp đồng về việc bên mua thực hiện thủ tục hành chính thì bên mua có thể ký thay).

➢ Đơn đề nghị đăng ký biến động (1 bản chính).

➢ Hợp đồng công chứng đã lập (2 bản chính)

➢ Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất (2 bản sao có chứng thực)

➢ 2 bản sao các giấy tờ đã xuất trình khi ký hợp đồng công chứng (CMND, hộ khẩu, chứng nhận kết hôn hoặc giấy xác nhận tình trạng hôn nhân).

**b. Quy trình các bước thực hiện thủ tục mua bán sang nhượng nhà đất:**

- Sau khi tiếp nhận một nửa hồ sơ trên, bộ phận một cửa sẽ có giấy hẹn người làm thủ tục để nhận thông báo nộp thuế.

- Sau khi có thông báo thuế, người đi làm thủ tục có trách nhiệm nộp tiền thuế vào ngân sách nhà nước theo quy định.

- Sau khi nộp thuế xong, cầm biên lai nộp thuế tới bộ phận một cửa của cơ quan tài nguyên môi trường để gửi nốt một nửa hồ sơ còn lại và biên lai đã nộp thuế.

- Sau khi tiếp nhận hồ sơ, bộ phận một cửa sẽ có giấy hẹn để nhận sổ.

**Lưu ý**: Trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày lập hợp đồng, các bên phải kê khai lệ phí trước bạ, thuế thu nhập cá nhân, nếu quá thời hạn trên sẽ bị phạt thuế theo quy định. Trong trường hợp có vấn đề phát sinh, đến ngày nhận trả kết quả, cơ quan tài nguyên môi trường sẽ có trả lời bằng văn bản yêu cầu bổ sung

hồ sơ hoặc yêu cầu khắc phục sai sót. Trường hợp không thể bổ sung hoặc có vướng mắc.

### 6.3 Trong trường hợp mua bán - chuyển nhượng một phần nhà đất bất động sản

#### a. Điều kiện để được chia tách thửa đất

Điều kiện chia tách thửa:

- Có chiều rộng mặt tiền và chiều sâu từ 3m trở lên.
- Có diện tích không nhỏ hơn 30 m2 mỗi. Đất đã được cấp sổ đỏ, không nằm trong quy hoạch.
- Khi đủ điều kiện chia tách thì thực hiện tiếp thủ tục mua bán như sau: Thuê một công ty có chức năng đo đạc để đo vẽ trích lục thửa đất, hiện trạng nhà.

#### b. Quy trình các bước thực hiện thủ tục mua bán –sang nhượng nhà đất

*Bước 1: Bên bán (chuyển nhượng) xin công văn chia tách tại cơ quan tài nguyên môi trường.*

- Thời gian thực hiện: 15-21 ngày.
- Việc xin công văn này là để cơ quan tài nguyên môi trường xác định lại một lần nữa thửa đất có đủ điều kiện để chia tách theo quy định của pháp luật và quy hoạch của vùng hiện hữu hay không.
- Bên chuyển dịch gửi hồ sơ xin tách thửa nhà đất đến Văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất, hồ sơ gồm:

➢ Đơn xin tách thửa kê khai theo mẫu có sẵn.

➢ Bản chính giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thêm 1 bản chính + 1 bản sao.

➢ Hồ sơ kỹ thuật thửa đất thể hiện phần diện tích chuyển dịch (yêu cầu ít nhất 3 bản chính).

➢ Biên bản hiện trạng nhà (yêu cầu ít nhất 3 bản chính nếu diện tích đất chuyển dịch có cả nhà trên đất).

➢ Nộp 2 bản sao CMND + sổ hộ khẩu của Bên chuyển dịch và bên nhận chuyển dịch.

➢ Các giấy tờ liên quan khác phần này theo yêu cầu của từng tỉnh.

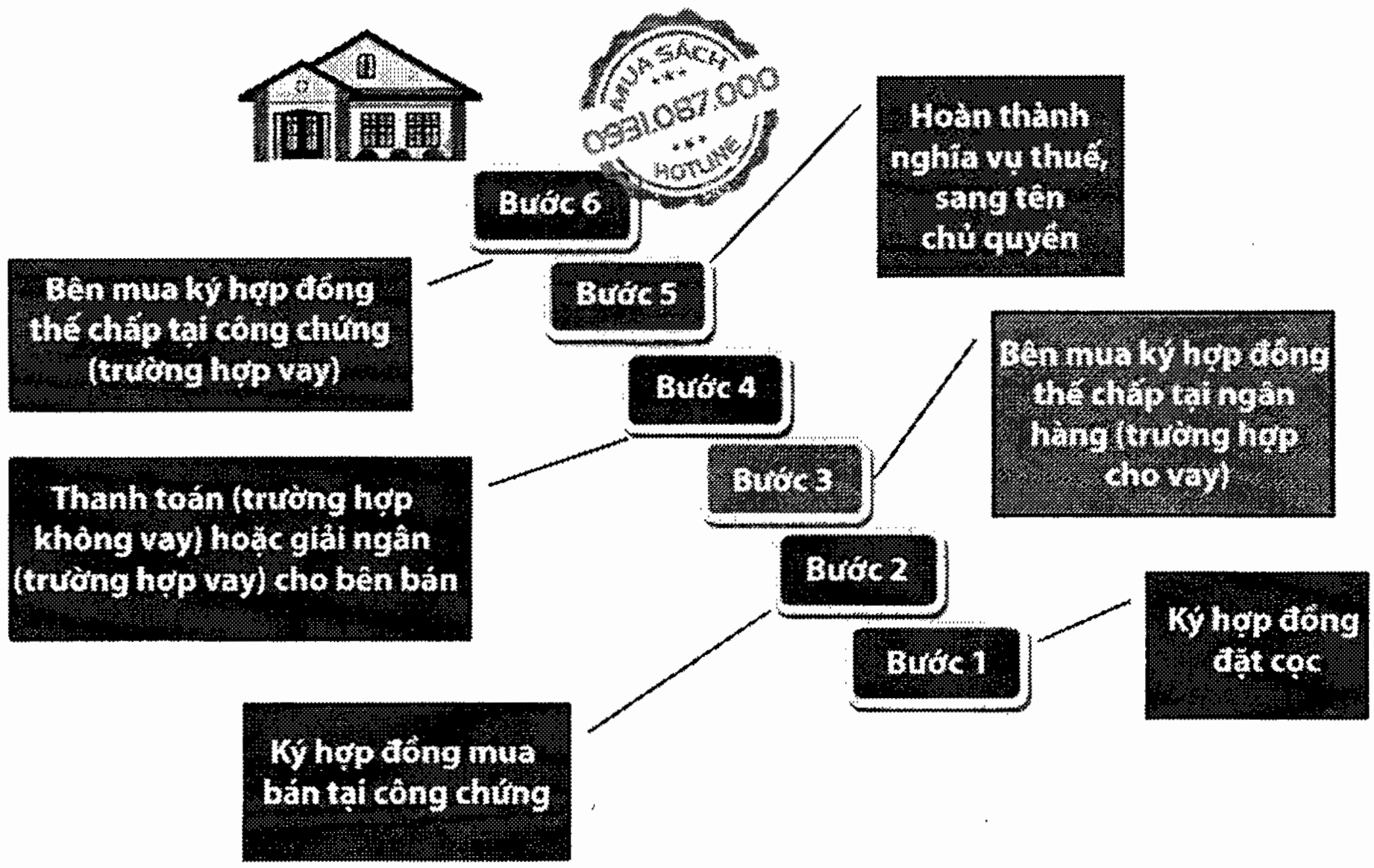
Lưu ý: Tại một số quận, huyện sẽ giữ sổ đỏ bản chính của người yêu cầu chia tách và đưa lại bản sao có đóng dấu của tài nguyên môi trường.

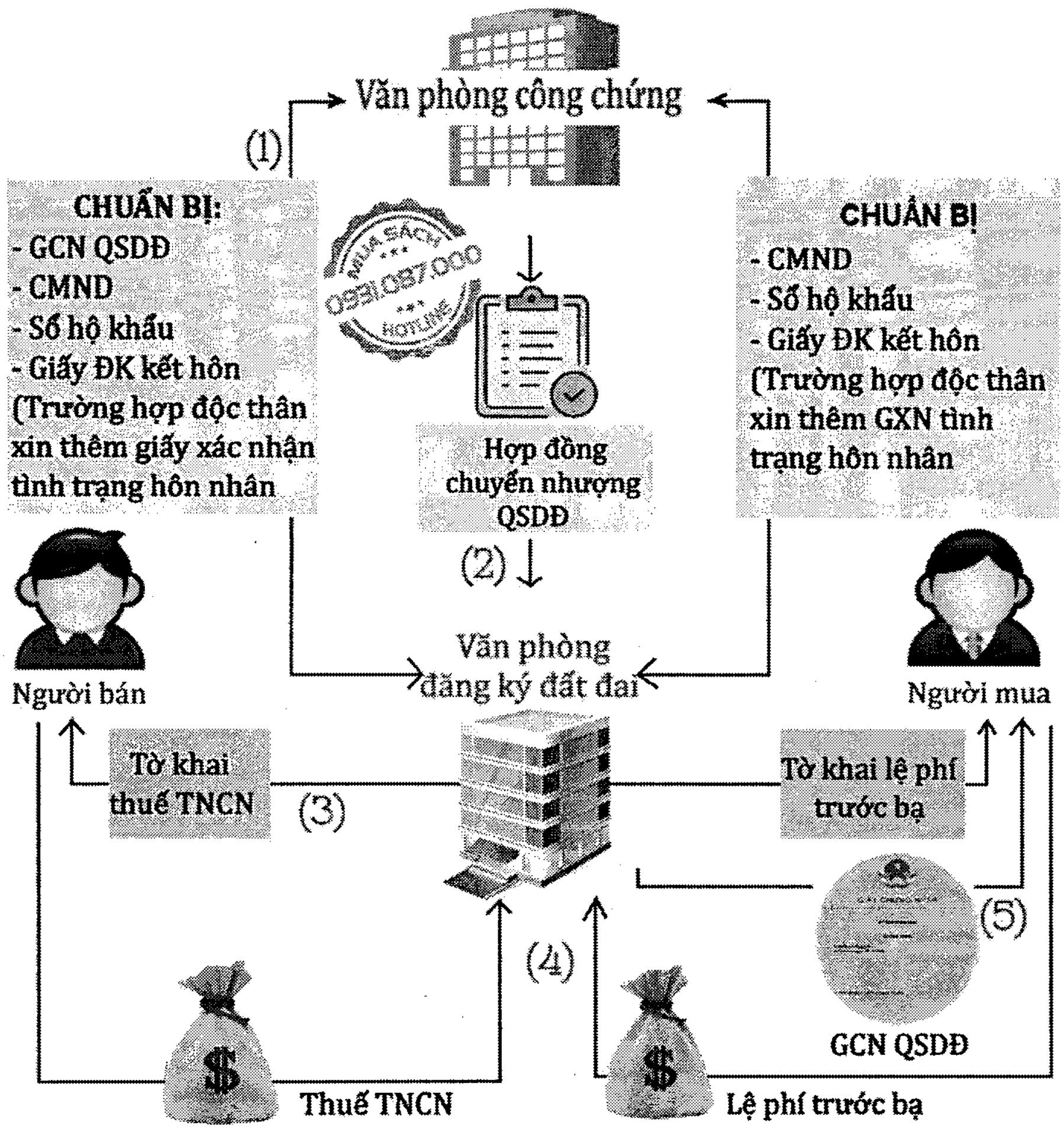
*Bước 2: Làm giấy công chứng và làm thủ tục mua bán nhà đất tại cơ quan tài nguyên và môi trường*

**Điểm khác biệt là hồ sơ làm thủ tục sẽ có thêm:**

➢ Bộ hồ sơ kỹ thuật thửa đất.

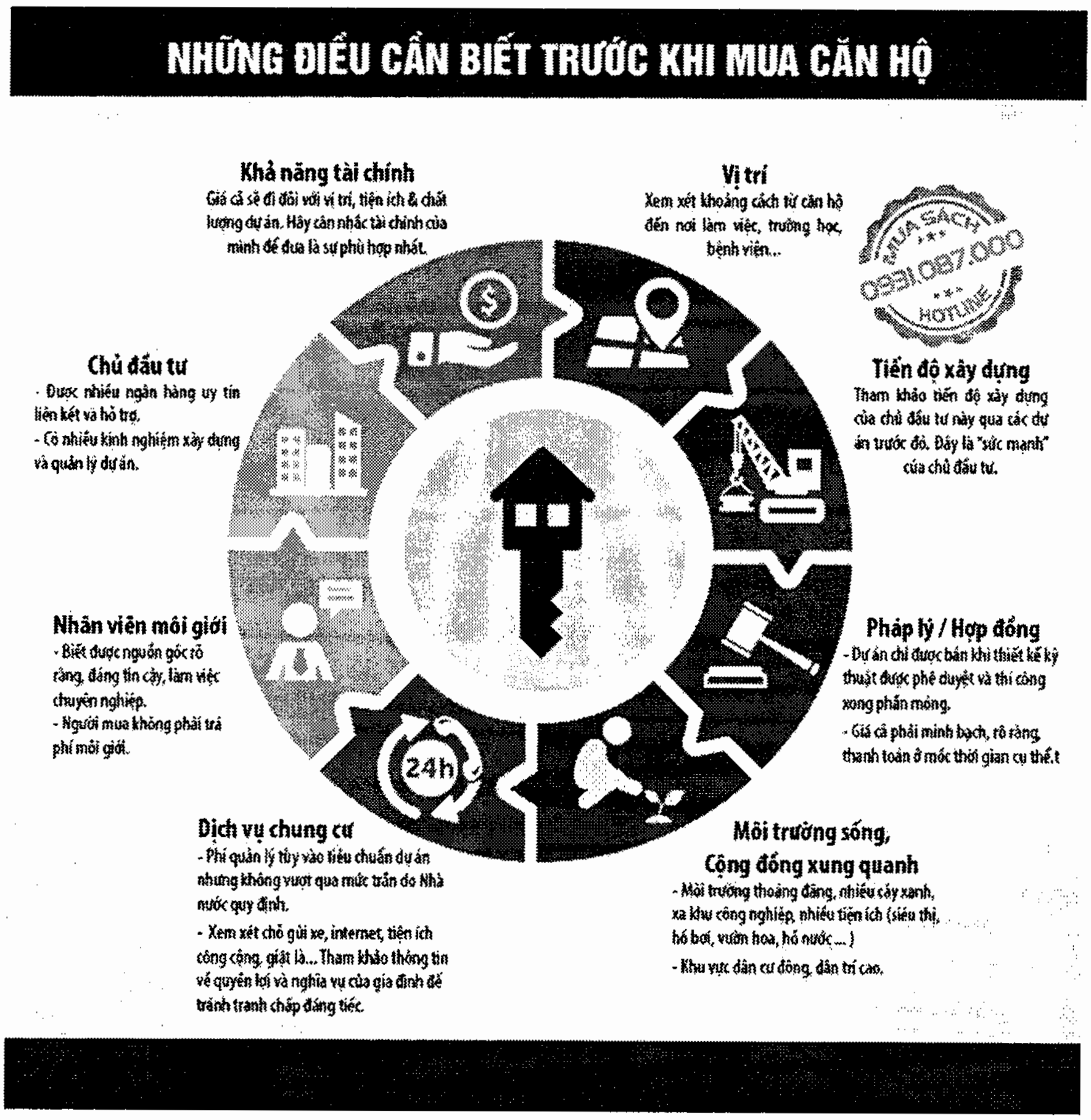
➢ Bản biên bản hiện trạng nhà (nếu có).


Bước 6
Bên mua ký hợp đồng thế chấp tại công chứng (trường hợp vay)
Bước 5
Hoàn thành nghĩa vụ thuế, sang tên chủ quyền
Bước 4
Thanh toán (trường hợp không vay) hoặc giải ngân (trường hợp vay) cho bên bán
Bước 3
Bên mua ký hợp đồng thế chấp tại ngân hàng (trường hợp cho vay)
Bước 2
Ký hợp đồng mua bán tại công chứng
Bước 1
Ký hợp đồng đặt cọc


Văn phòng công chứng
(1)
CHUẨN BỊ:
- GCN QSDĐ
- CMND
- Sổ hộ khẩu
- Giấy ĐK kết hôn
(Trường hợp độc thân xin thêm giấy xác nhận tình trạng hôn nhân
Hợp đồng chuyển nhượng QSDĐ
CHUẨN BỊ
- CMND
- Sổ hộ khẩu
- Giấy ĐK kết hôn
(Trường hợp độc thân xin thêm GXN tình trạng hôn nhân
(2)
Văn phòng đăng ký đất đai
Người bán
Người mua
Tờ khai thuế TNCN
(3)
Tờ khai lệ phí trước bạ
(4)
(5)
GCN QSDĐ
Thuế TNCN
Lệ phí trước bạ

## 7. Khi mua nhà cần lưu ý những điều gì

### Lưu ý khi mua chung cư:



## Lưu ý khi mua nhà đất.

## 8. Đất quy hoạch là gì? Làm sao để biết đất có bị quy hoạch hay không?

### Đất quy hoạch là gì?

Đất quy hoạch chính là vùng đất nằm trong kế hoạch sử dụng đất ở từng địa phương, phân theo từng mục đích sử dụng và được chia thành từng kỳ trong một khoảng thời gian nhất định. Ví dụ một số quy hoạch đất đai phổ biến như là quy hoạch xây dựng khu dân cư, quy hoạch đường sắt, quy hoạch làm đường giao thông...

Việc quy hoạch này được đưa ra để hoạch định chính sách, phát triển kinh tế địa phương, đảm bảo việc sử dụng quỹ đất một cách có hiệu quả và đây cũng là cơ sở để Nhà nước giao đất, cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, cho phép chuyển mục đích sử dụng đất, hay là cơ sở để Nhà nước thực hiện việc đền bù về đất, chi phí về đất cho người dân khi có quy hoạch cần thu hồi đất.

Ở mỗi địa phương đều có quy hoạch kế hoạch sử dụng đất dựa trên quỹ đất cũng như là tình hình sử dụng đất thực tế ở địa phương, và kế hoạch này cũng có thể thay đổi theo từng thời kỳ để đảm bảo sự phát triển phù hợp nhất.

### Làm thế nào để biết đất đang trong quy hoạch?

Việc quy hoạch đất ở mỗi địa phương là không giống nhau và cũng có thể thay đổi qua từng khoảng thời gian, thêm nữa quy hoạch này có thể là đã công khai hoặc chưa công khai, cho nên nếu người dân muốn tìm hiểu đất này có đang trong quy hoạch như thế nào hay không thì có thể tìm hiểu bằng các phương thức sau.

- *Kiểm tra quy hoạch dựa trên thông tin trên sổ đỏ (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) hoặc sổ hồng (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất).*

Trong trường hợp đất đã có sổ thì thông thường thông tin quy hoạch vẫn sẽ được ghi trực tiếp ở trên giấy chứng nhận quyền sử dụng. Thông tin về việc quy hoạch sẽ nằm trong phần ghi chú, trong đó cũng chỉ rõ lô đất này đang trong diện quy hoạch gì. Người mua đất có thể xem xét quy hoạch đó có phù hợp với mình không để tiến hành thực hiện mua đất.

- *Nhờ công ty nhà đất, dịch vụ ở địa phương kiểm tra quy hoạch.*

Do những công ty làm việc trong lĩnh vực nhà đất ở địa phương là những người làm kinh doanh dựa trên đất đai cho nên họ cũng sẽ nắm được vấn đề quy hoạch ở địa phương này, việc hỏi công ty kinh doanh lĩnh vực nhà đất ở địa phương sẽ giúp nắm được thông tin quy hoạch một cách nhanh chóng, dễ dàng hơn.

- *Kiểm tra trên bản đồ quy hoạch Online*

Tại Hà Nội bạn kiểm tra bản đồ quy hoạch tại địa chỉ: https://quyhoach.hanoi.vn/

Tại HCM bạn kiểm tra bản đồ quy hoạch tại địa chỉ: https://thongtinquyhoach.hochiminhcity.gov.vn/ban-do-quy-hoach.

Các tỉnh thành khác chưa có bản đồ Online bạn phải xin bản đồ giấy hoặc lên các phòng tài nguyên môi trường để kiểm tra.

- *Tìm hiểu quy hoạch đất tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.*

Cơ quan nhà nước có thẩm quyền ở địa phương mà nắm được thông tin về các kế hoạch, quy hoạch sử dụng đất là Văn phòng đăng ký đất đai ở địa phương (Phòng Tài nguyên và Môi trường cấp huyện). Đây là cơ quan nhà nước quản lý đất đai ở địa phương cho nên họ là bên nắm rõ nhất việc đất đai đang nằm

trong quy hoạch như thế nào, cho nên người dân khi đến phòng Tài nguyên và Môi trường hỏi sẽ có được thông tin chính xác cho mình.

Và để chắc chắn xác thực hơn, người mua đất có thể xin cấp Chứng chỉ xác nhận quy hoạch của phần đất mình định mua, việc này sẽ giúp có được thông tin đảm bảo chính xác và rõ ràng. Tuy nhiên về mặt thời gian thì có thể sẽ lâu do thời gian để có chứng chỉ xác nhận là sẽ là từ 10-15 ngày tùy từng địa phương.

Có nhiều cách để xác định việc đất đai có đang nằm trong quy hoạch không, hay thuộc diện quy hoạch nào, bạn có thể lựa chọn cách thức phù hợp và thuận tiện nhất với mình.

MUA SÁCH
0931.037.000
HOTLINE

# CHƯƠNG II

# NHỮNG THỦ ĐOẠN LỪA ĐẢO MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN

# CHƯƠNG II. NHỮNG THỦ ĐOẠN LỪA ĐẢO MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN

## 1. Một lô đất bán cho nhiều người

### Câu chuyện 1. Một lô đất bán cho 7 người.

Năm 2009, ông Trọng đồng ý sáp nhập diện tích đất trên vào tổng diện tích đất của gia đình cũng nằm ở khu vực Huyện Bắc Quang. Tổng diện tích gần 6.000 $m^2$. Theo đó, các thửa đất thuộc lô đất trên được phân cho 9 anh chị em ông Trọng theo kí hiệu: A, B, C, D, E, F, G, H, I, trong đó diện tích đất của ông Trọng là 518 $m^2$, kí hiệu G. Trong lúc đang chờ UBND Huyện Bắc Quang cấp Giấy CNQSDĐ với các lô đất chia theo ký hiệu trên, lợi dụng sự tin tưởng của anh chị em trong gia đình, ông Trọng đã tự ý bán đất của 4 người anh chị em khác và của mình cho nhiều người để chiếm đoạt tiền. Trong đó, có trường hợp một thửa đất, ông Trọng đã đem bán cho 7 người khác nhau, nhằm thu lợi bất chính.

Cụ thể như thửa đất ký hiệu F của anh trai H.Đ.C của ông Trọng . Thửa đất này, ông C. dự tính ủy quyền cho em trai là ông L làm thủ tục sang tên GCNQSDĐ nhưng chưa thực hiện. Ngày 19/11/2009, ông Trọng vay của bà Ng.H, Ng.H (SN 1976, trú tại TP. Đà Nẵng) 180 triệu đồng. Để bảo đảm cho việc trả nợ, Trọng ký hợp đồng chuyển nhượng QSDĐ (có công chứng) đối với thửa đất ký hiệu F (của ông C.) cho bà H với giá 100 triệu đồng. Đến ngày 10/4/2012, Trọng vay tiếp của bà H. 620 triệu đồng. Tiếp đó, dù đã ký hợp đồng chuyển nhượng QSDĐ lô F với bà H, nhưng Trọng vẫn tiếp tục ký hợp đồng (giấy tay, không có công chứng) để chuyển nhượng thửa đất này cho 6 người khác, lấy thêm 750 triệu đồng.

**Câu chuyện 2. Một lô đất bán cho nhiều người, lại còn đem cầm cố ngân hàng**

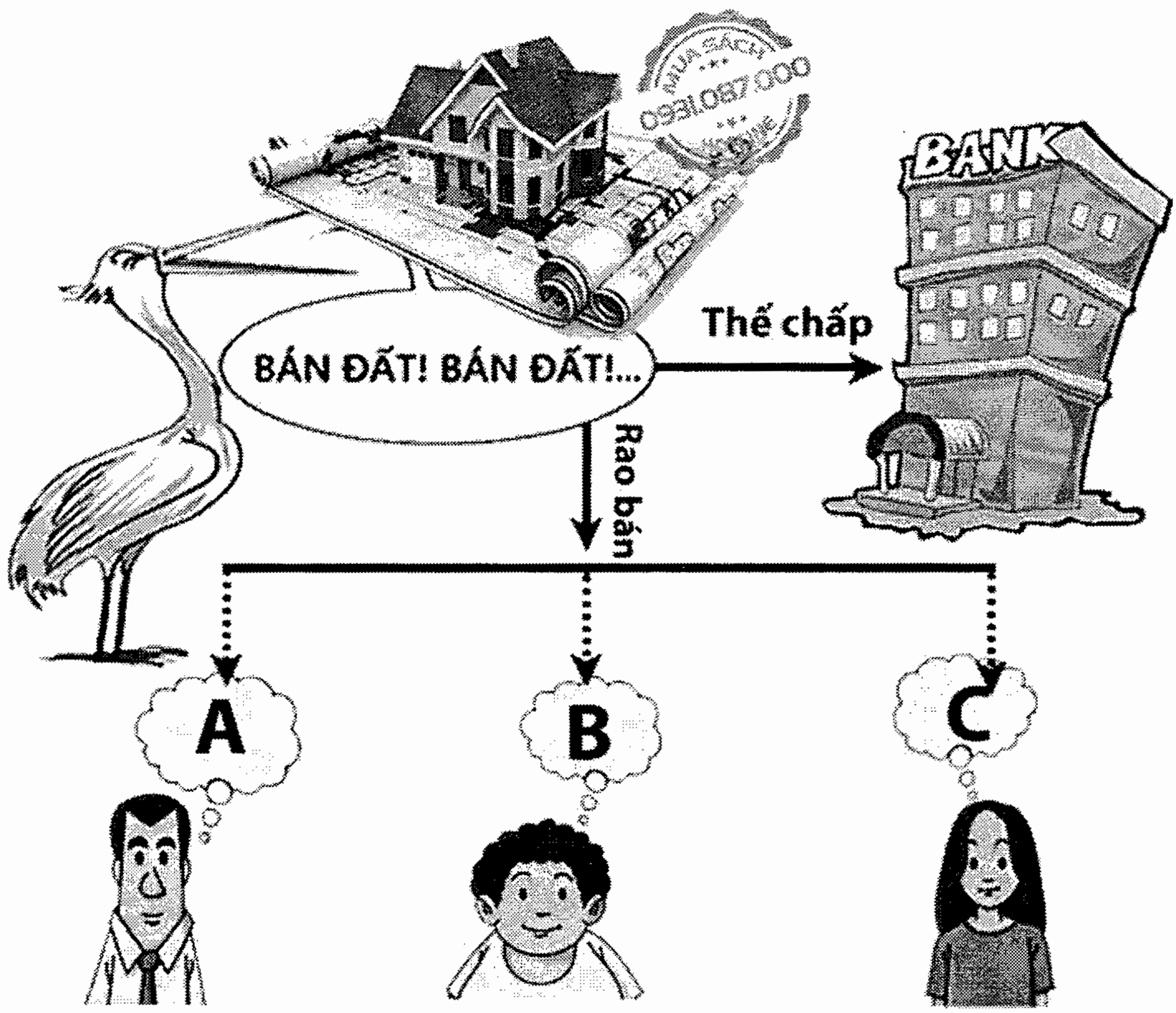
Công ty "bán nhà", nhận tiền rồi đơn phương chấm dứt hợp đồng để bán đất cho người khác, sau đó thế chấp ngân hàng.

Vào ngày 3-11, ông Hoàng Đức Phong cho biết đã nhận được đơn thông báo của Cơ quan CSĐT Công an tỉnh về việc không khởi tố hình sự đối với công ty ông khởi kiện " lừa đảo chiếm đoạt tài sản". Trước đó ông Phong có mua của công ty bất động sản một lô đất từ năm 2009, đến năm 2017 ông vẫn chưa thể xây nhà trên mảnh đất này.

Cùng thời điểm đó, TAND TP cũng có đề nghị Cơ quan CSĐT Công an tỉnh điều tra làm rõ hành vi có dấu hiệu " Lừa đảo chiếm đoạt tài sản" của công ty bất động sản.

Tuy nhiên sau khi tiến hành xác minh kiến nghị khởi tố của TAND TP và đơn tố cáo của ông Phong, Cơ quan CSĐT Công an tỉnh (căn cứ điều 158 Bộ Luật Tố tụng Hình sự) đã quyết định không khởi tố vụ án hình sự. Cơ quan công an đề nghị ông Long gửi đơn ra TAND TP để được giải quyết theo quy định pháp luật.

Từ năm 2007, nhiều người dân đã ký "hợp đồng mua bán nhà" với Công ty trên. Thực chất, những người này mua đất nền và phải bỏ tiền xây dựng nhà ở trong thời gian quy định. Tuy vậy, do công ty chưa hoàn thiện cơ sở hạ tầng nên không thể xây dựng nhà.



Sau đó, nhiều người đã mua đất bị công ty đơn phương chấm dứt hợp đồng, rồi mang những mảnh đất này bán cho người khác dẫn đến tranh chấp.

Điển hình, bà Nguyễn Thu Phương (mẹ vợ ông Phong) ký "hợp đồng mua bán nhà" với Công ty này từ năm 2007 và đã trả 160 triệu tiền đất, nhà phải tự xây. Do chưa có điện, nước nên bà Phương không xây nhà. Đến năm 2017, Công ty đó đơn phương chấm dứt hợp đồng.

Năm 2009, bà Trần Thanh Hằng ký "hợp đồng mua bán nhà" tại lô A1-03 giá 500 triệu (240 triệu là tiền đất nền, 260 triệu tiền xây dựng). Bà Hằng đã trả 240 triệu tiền đất nền. Công ty đã giao đất và hồ sơ thiết kế kỹ thuật để gia đình xây nhà. Cũng do không có điện, nước nên bà Hằng chưa thể xây nhà. Tháng 11-2016, bà Hằng nhận được thông báo đơn phương thanh lý hợp đồng.

Hai bên đã làm việc và thỏa thuận gia hạn thời gian xây dựng nhà tới 9-2017. Sau đó, bà Hằng phát hiện công ty đã ký hợp đồng bán lô đất này cho người khác từ tháng 3-2017.

Dù vậy, lô đất này công ty thế chấp sổ đỏ (đứng tên công ty) vào Ngân hàng để vay tiền.

Bà Hằng khởi kiện, TAND TP nhận định công ty bất động sản không thực hiện đúng cam kết là phải hoàn chỉnh hạ tầng kỹ thuật thì không được chuyển nhượng dưới hình thức phân lô bán nền. Tuy nhiên, công ty vẫn ký nhiều "hợp đồng mua bán nhà", thực tế là phân lô bán nền.

Công ty này đã ký hợp đồng nhận đủ tiền rồi sau đó đơn phương chấm dứt hợp đồng, rồi lại ký hợp đồng bán đất cho người khác, dẫn tới tình trạng 1 lô đất bán cho nhiều người và cuối cùng thế chấp lô đất đó vào ngân hàng để vay vốn.

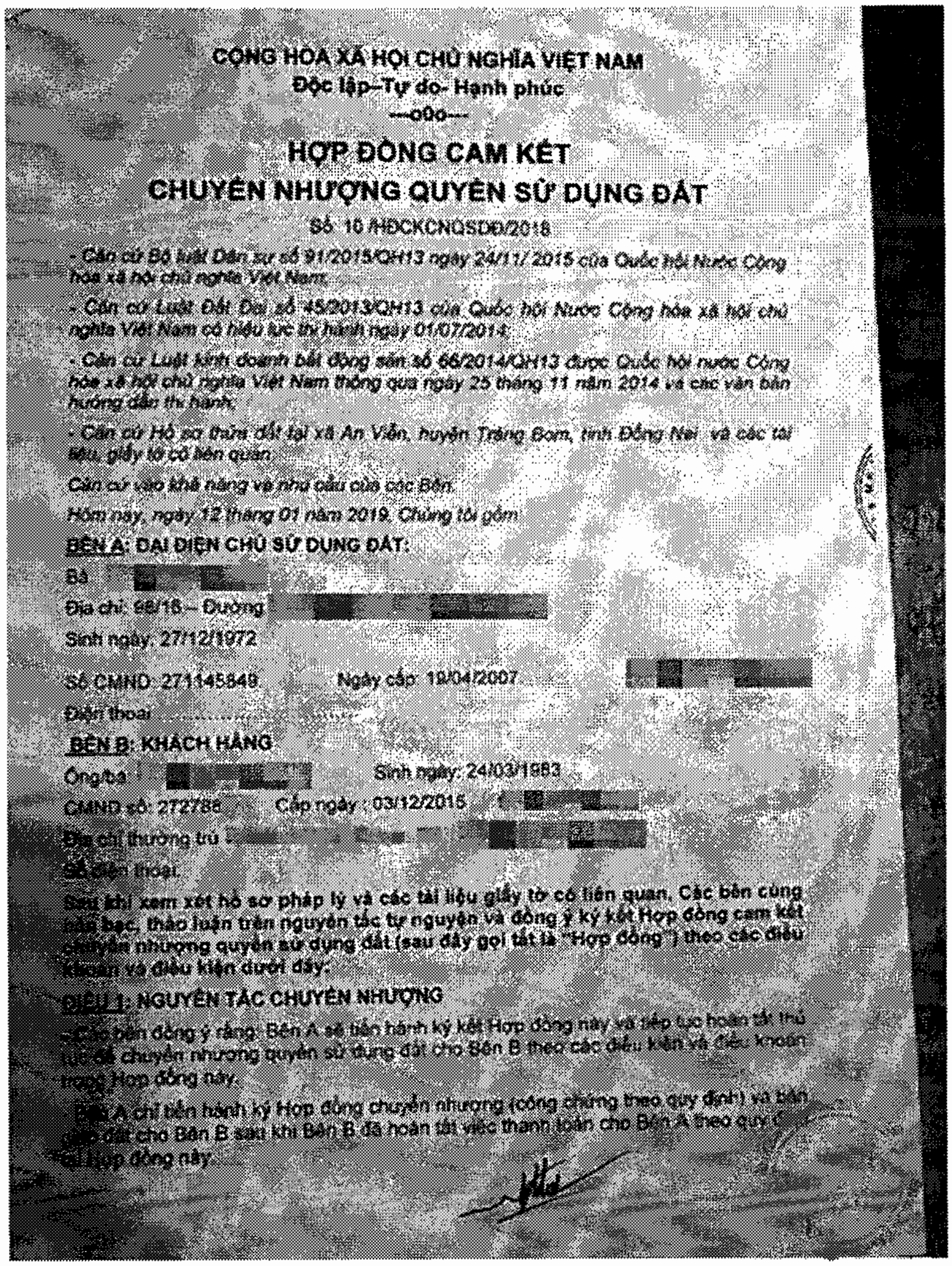
TAND TP cho rằng hành vi này làm phát sinh nhiều khiếu kiện kéo dài, gây bức xúc, lo lắng trong dân. Khi tòa giải quyết vụ án, công ty bất động sản không đến toà dẫn tới nhiều vụ án bị kéo dài.

Sau khi TAND TP kiến nghị, bà Trần Thị Ngân, Giám đốc Công ty có văn bản gửi các cơ quan chức năng tỉnh cho rằng chỉ có 1 hợp đồng quá hạn xây dựng của 1 khách hàng mà TAND TP kéo dài 2 năm không xử, cố tình hình sự hóa các hợp đồng dân sự của doanh nghiệp.

**Câu chuyện 3. Một lô đất bán cho 2 người .**

**Tiền trao nhưng đất không được nhận... ?**

Ngày 28/1/2021, ông Nguyễn Văn Hợp và ông Trần Đức Phùng đã có đơn tố cáo bà Nguyễn Hải Lan (SN 1972) có hành vi lừa đảo, chiếm đoạt tài sản thông qua hình thức mua bán bất động sản.



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập–Tự do- Hạnh phúc
---oOo---

HỢP ĐỒNG CAM KẾT
CHUYỂN NHƯỢNG QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT
Số: 10 /HĐCKCNQSDĐ/2018

- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/ 2015 của Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Căn cứ Luật Đất Đai số 45/2013/QH13 của Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam có hiệu lực thi hành ngày 01/07/2014;
- Căn cứ Luật kinh doanh bất động sản số 66/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 25 tháng 11 năm 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Hồ sơ thửa đất tại xã An Viễn, huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai và các tài liệu, giấy tờ có liên quan;

Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của các Bên.

Hôm nay, ngày 12 tháng 01 năm 2019. Chúng tôi gồm:

BÊN A: ĐẠI DIỆN CHỦ SỬ DỤNG ĐẤT:
Bà [redacted]
Địa chỉ: 68/18 – Đường [redacted]
Sinh ngày: 27/12/1972
Số CMND: 271145849 Ngày cấp: 19/04/2007 [redacted]
Điện thoại: .....

BÊN B: KHÁCH HÀNG
Ông/bà [redacted] Sinh ngày: 24/03/1983
CMND số: 272786 Cấp ngày : 03/12/2015 [redacted]
Địa chỉ thường trú : [redacted]
Số điện thoại:

Sau khi xem xét hồ sơ pháp lý và các tài liệu giấy tờ có liên quan, Các bên cùng bàn bạc, thảo luận trên nguyên tắc tự nguyện và đồng ý ký kết Hợp đồng cam kết chuyển nhượng quyền sử dụng đất (sau đây gọi tắt là "Hợp đồng") theo các điều khoản và điều kiện dưới đây:

ĐIỀU 1: NGUYÊN TẮC CHUYỂN NHƯỢNG

- Các bên đồng ý rằng: Bên A sẽ tiến hành ký kết Hợp đồng này và tiếp tục hoàn tất thủ tục để chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho Bên B theo các điều kiện và điều khoản trong Hợp đồng này.

Bên A chỉ tiến hành ký Hợp đồng chuyển nhượng (công chứng theo quy định) và bàn giao đất cho Bên B sau khi Bên B đã hoàn tất việc thanh toán cho Bên A theo quy định tại Hợp đồng này.

*Các thửa đất đã được bà Lan cam kết chuyển nhượng cho ông Phùng. Thế nhưng, hiện nay các thửa đất này lại thuộc về người khác.*

Theo đơn, vào năm 2018, ông Hợp và ông Phùng thông qua giới thiệu của ông Lưu Văn Hùng và ông Hoàng Thanh Liêm nên có quen biết đối với bà Nguyễn Hải Lan, đang làm trưởng phòng kinh doanh tại ngân hàng. Sau đó, ông Phùng biết được bà Lan

có thửa đất số 843, tờ bản đồ số 06 đang được phân ra từng lô nhỏ để bán.

Đến ngày 12/1/2019, ông Phùng ký 5 hợp đồng, ông Hợp ký 1 hợp đồng với bà Lan, để nhận chuyển nhượng 6 lô đất, diện tích mỗi lô hơn 100m$^2$ thuộc thửa đất số 843, tờ bản đồ số 06 ở trên.

Tại thời điểm ký hợp đồng, thửa đất số 843, tờ bản đồ số 06 do ông Đinh Trung Dũng đứng tên trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Tuy nhiên, lúc bấy giờ bà Lan trưng ra hợp đồng đặt cọc mua thửa đất trên của ông Dũng và đã thanh toán hết tiền cho ông Dũng. Đồng thời, bà Lan cũng cho biết, đã ký hợp đồng cam kết chuyển nhượng với rất nhiều khách hàng, trong đó có ông Nguyễn Văn Hợp và ông Trần Đức Phùng.

Theo hợp đồng, giá trị hợp đồng chuyển nhượng giữa ông Phùng, Hợp và bà Lan là gần 3 tỷ đồng và phương thức thanh toán được chia làm 2 đợt: Đợt 1, ông Phùng sẽ thanh toán trước cho bà Lan số tiền hơn 800 triệu đồng, đợt 2 sẽ thanh toán phần tiền còn lại khi hai bên ký hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Theo trình bày của ông Phùng, thì ông đã thanh toán cho bà Lan đến 95% giá trị lô đất.

Để tạo lòng tin, bà Lan cam kết với ông Phùng, Hợp và các khách hàng sẽ ra sổ trong vòng 5 tháng kể từ ngày ký hợp đồng cam kết chuyển nhượng. Thế nhưng, sau khi nhận được đợt thanh toán tiền đầu tiên và quá thời hạn, bà Lan vẫn không ra được sổ cho bất kỳ ai.

Thấy có dấu hiệu bất ổn, ông Phùng, ông Hợp đã nhiều lần yêu cầu bà Lan làm thủ tục sang tên phần đất đã chuyển nhượng, nhưng chỉ nhận được sự tránh né, thậm chí thách thức.

"Qua tìm hiểu, tại thời điểm ký hợp đồng chuyển nhượng đất cho tôi thì thửa đất số 843, tờ bản đồ số 06 không phải do bà Lan đứng tên. Đặc biệt, hiện nay phần đất tôi nhận chuyển nhượng của bà Lan thì bà Lan lại chuyển nhượng cho người khác mà không được sự đồng ý của tôi..." ông Phùng bức xúc.

- Khi mua đất giấy tờ chưa được xác minh kỹ càng không nên đặt cọc quá nhiều tiền, con mồi luôn giăng bẫy giá rẻ hoặc đất có vị trí tốt để làm người mua nóng lòng cọc số tiền lớn. Không bao giờ được cọc quá 5% giá trị lô đất.
- Trước khi cọc cần xác minh kỹ càng tính pháp lý của lô đất, và tốt hơn hết nên xác minh sơ lược nhân thân của người bán đất.

Từ thời gian cọc tới lúc ký kết hợp đồng chuyển nhượng không được để quá lâu (không nên quá 1 tháng) để càng lâu thì càng dễ sinh những biến động không đáng có.

## 2. Lừa đảo chiếm dụng tiền đặt cọc, người mua tự bỏ cọc.

### Câu chuyện 1. Chiếm đoạt tiền cọc của nhiều người và bỏ trốn

Thủ đoạn của đối tượng là lợi dụng nhu cầu mua bất động sản (đất nền, nhà ở,...) của người dân với giá rẻ nhưng không tìm hiểu kỹ các thông tin liên quan đến bất động sản cần mua, thực tế các đối tượng này đã đưa ra thông tin sai lệch để người mua tin tưởng, không có đứng tên quyền sử dụng đất (tức là không có đất) nhưng tự vẽ, in các sơ đồ phân lô (đất nền) để quảng cáo, chào bán, sau đó nhận tiền đặt cọc rồi bỏ trốn. Đồng thời, thông qua mối quan hệ từ trước, các đối tượng tạo lòng tin cho người mua là đang kinh doanh ngành nghề môi giới bất động sản đem lại lợi nhuận cao để huy động vốn, vay mượn tiền...

Sau khi chiếm đoạt được tài sản thì tuyên bố mất khả năng chi trả và bỏ trốn. Điển hình, là Công ty TNHH dịch vụ tư vấn môi giới bất động sản có hành vi lừa đảo với tổng số tiền là 1.320.000.000 đồng thông qua hình thức ký kết hợp đồng đặt cọc mua, bán đất nền.

### Câu chuyện 2. Cố tình gài bẫy bỏ cọc.

Có một số mảnh và thửa đất khi đi xem thì khá đẹp, khi kiểm tra sơ bộ thì khá ổn về mặt pháp lý nhưng lại có những vấn đề mà khách mua không lường trước được khi mua nhà.

Năm 2015 bạn tôi có mua một căn nhà và khi đến xem thì thấy nhà khá ổn và không có vấn đề gì xảy ra, kiểm tra pháp lý, quy hoạch thì cũng không có vấn đề gì bất ổn. Thấy giá hợp lý liền tiến hành đặt cọc luôn mà không suy nghĩ gì. Khi vừa đặt cọc 100 triệu rồi ra về thì có người bám theo và kéo lại nói anh đến xem nhà kia phải ko? Nhà đó anh em nó tranh chấp nhau mãi đó, mua đất đó không cẩn thận mất đất.

Bạn tôi về xem kỹ lại hợp đồng thì có ghi điều khoản là chủ nhà cam kết đất không tranh chấp kiện cáo, nhưng khi xem lại thì lại không có phương án là " khi đã đặt cọc mà đất có tranh chấp kiện cáo thì sao". Chỉ có điều kiện không mua thì mất cọc.

Về sau bạn tôi vì sợ rủi ro mà đòi lại cọc nhưng không đòi được vì họ cứ theo hợp đồng mà làm, hơn nữa sự tranh chấp của anh em họ chỉ diễn ra bằng miệng và hiện chưa hề có đơn trên tòa án hay gì cả.

Sau này tìm hiểu kỹ mới biết trung bình 1 năm anh em nhà đó kiếm được hàng chục người như cậu bạn tôi, họ kiếm tiền nhờ tiền đặt cọc của người khác. Tổ chức này hoạt động hết sức tinh vi mà pháp luật không làm gì được.

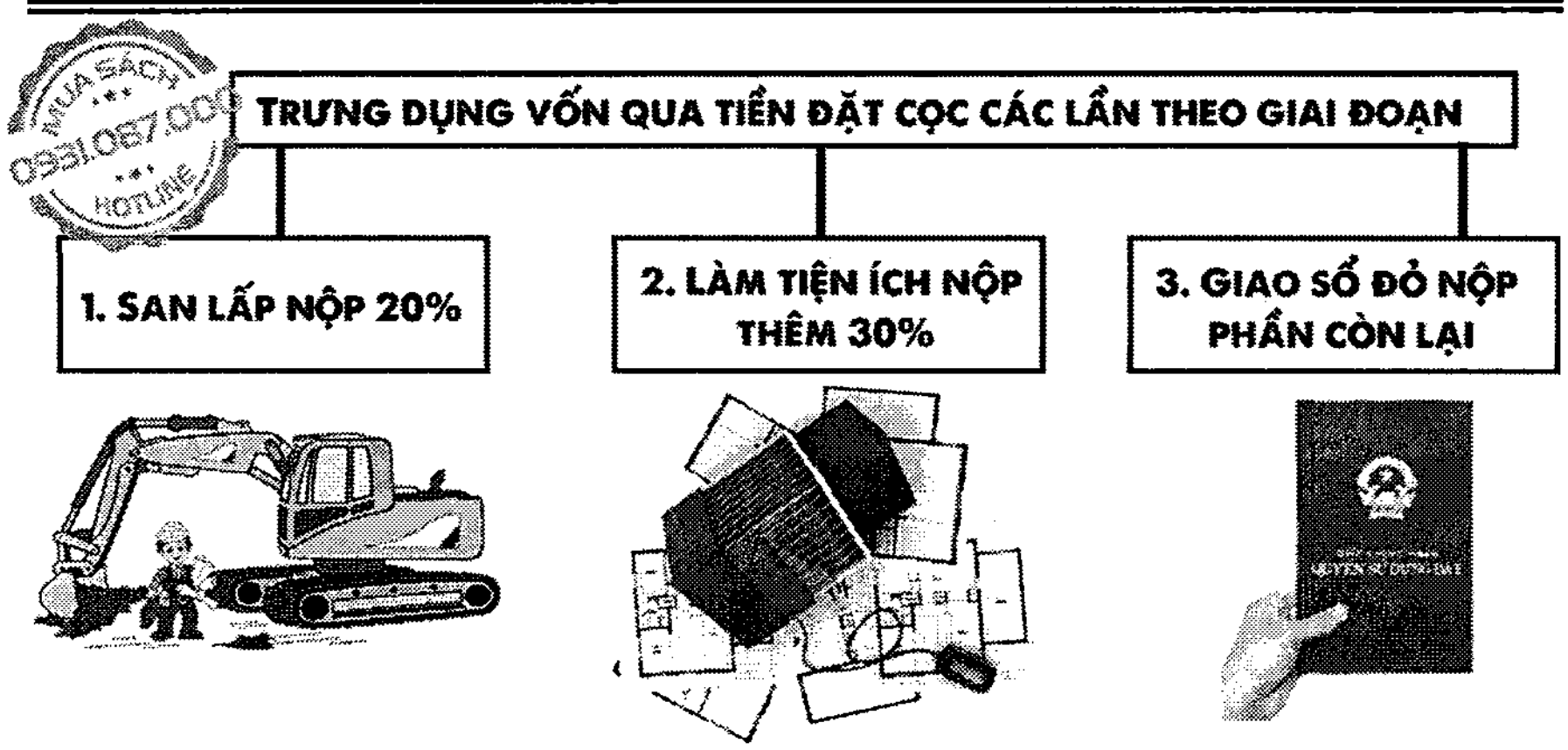
**Câu chuyện 3. Trưng dụng vốn qua tiền đặt cọc các lần theo giai đoạn.**

Cậu bạn tôi là một tên cáo già làm bất động sản lâu năm. Nhóm bạn nghĩ ra một cách để có tiền buôn đất là cậu ta mua đất nông nghiệp rồi san lên mở mặt bằng làm đường chia lô như thật, vẽ ra quy hoạch đẹp đẽ. Huy động tiền cọc theo giai đoạn cho khách hàng.

Giai đoạn 1. San lấp nộp 20%

Giai đoạn 2: Làm tiện ích nộp thêm 30%

Giai đoạn 3. Giao sổ đỏ nộp phần còn lại.




Tất nhiên mảnh đất này không hề được cấp phép xây dựng hay quy hoạch gì cả, mặc dù nhóm cậu bạn có lập hồ sơ và xin như thật. Trong 2 năm kéo dài đằng đẵng sau nhiều lần khất lượt thì nhóm cậu bạn trả lại tiền cho những người không nhận được đất. Tôi nhớ thời điểm đó hơn 300 người x 1 tỷ/ người (50% giá trị) cậu bạn đã nắm trong tay 300 tỷ tiền mặt. Cậu ta dùng số tiền này đi buôn đất, cũng may thời điểm đó đất trúng nên 2 năm sau trả tiền lại những người cọc cậu ra dư ra cũng gần 100 tỷ.

Xét về mặt luật pháp thì không thể xử lý bởi lẽ cậu ta đã khắc phục hậu quả bằng cách trả tiền lại cho những người cọc, và nếu ai kiện cáo thì có khả năng nguy cơ không lấy lại được tiền. Và cậu ta có trả lại được thật, vì trong hợp đồng có ghi rõ tình trạng đất và quá trình xin xem xét quy hoạch, thanh toán theo giai đoạn và nếu không ra được sổ thì trả lại tiền.

### 3. Lừa đảo mua bán nhà đất qua hợp đồng vi bằng

#### Vi bằng là gì?

Vi bằng là văn bản do thừa phát lại lập, ghi nhận sự kiện, hành vi được dùng làm chứng cứ trong xét xử và trong các quan hệ pháp lý khác. Hiểu đơn giản nhất thì vi bằng là một tài liệu bằng văn bản có hình ảnh, video, âm thanh kèm theo (nếu cần thiết).

Trong tài liệu đó, thừa phát lại sẽ ghi nhận khách quan về hành vi, sự kiện lập vi bằng do thừa phát lại chứng kiến. Văn bản này sẽ là chứng cứ trước Tòa án nếu các bên phát sinh tranh chấp.

**Có thể thấy đặc điểm của vi bằng như sau:**

Đó là kết quả của quá trình quan sát trực quan và được phản ánh một cách khách quan, trung thực trong một văn bản do thừa phát lại lập;

Hình thức của vi bằng là văn bản. Văn bản này phải do chính thừa phát lại lập, họ không được ủy quyền hay nhờ người khác lập và ký tên thay mình trên vi bằng;

Vi bằng ghi nhận các sự kiện, hành vi do thừa phát lại trực tiếp chứng kiến;

Việc lập vi bằng phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về hình thức và nội dung của văn bản;

Vi bằng do thừa phát lại lập theo đúng trình tự, thủ tục quy định của pháp luật được xem là chứng cứ và có giá trị chứng minh;

Vi bằng có thể được sao chép và được sử dụng làm chứng cứ lâu dài. Việc vào sổ theo dõi, lưu trữ vi bằng phải tuân thủ các quy định về bảo mật và lưu trữ.

**Những câu hỏi thường gặp về vi bằng trong mua bán nhà đất.**

*Thực hiện giao dịch nhà đất bằng công chứng vi bằng có an toàn không?*

Giá trị của vi bằng chỉ ghi nhận những sự kiện, hành vi mà thừa phát lại trực tiếp chứng kiến, cụ thể trong các trường hợp này là ghi nhận hành vi, sự kiện giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ,

nhà đất giữa các bên. Có thể thấy vi bằng không có giá trị thay thế văn bản (hợp đồng) công chứng, chứng thực.

Thực tế hiện nay, nhiều người mua nhà bị nhầm tưởng vi bằng thừa phát lại có thể thay công chứng. Một số trường hợp vẫn lập vi bằng chuyển nhượng nhà, đất trong khi đã thế chấp tài sản ở ngân hàng, cầm cố hoặc chuyển nhượng cho người khác (bằng giấy tay) dẫn đến phát sinh tranh chấp.

Vì không có giá trị pháp lý nên người mua sẽ không có quyền sử dụng đối với phần tài sản mà mình đã bỏ tiền ra mua. Do vậy, việc xây cất, sửa chữa, thế chấp, chuyển nhượng nhà đều không được phép. Như vậy, việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay, thông qua hình thức lập vi bằng tiềm ẩn nhiều rủi ro đặc biệt là bên mua.

**Vi bằng thừa phát lại có giá trị công chức hay không?**

Cụ thể là khi mua bán, chuyển nhượng nhà đất phải được lập thành văn bản (hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất) có công chứng, chứng thực của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Sau đó, đăng ký trước bạ, sang tên (đăng ký biến động) cho bên mua tại văn phòng đăng ký đất đai quận, huyện...

Trong khi đó, vi bằng chỉ ghi nhận những sự kiện, hành vi mà thừa phát lại trực tiếp chứng kiến, cụ thể là ghi nhận có việc giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất giữa các bên nên vi bằng không có giá trị thay thế văn bản (hợp đồng) công chứng, chứng thực.

Vi bằng dùng để chứng minh việc các bên đã giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất... làm cơ sở để các bên tiếp tục thực hiện hợp đồng, hoàn thiện hợp đồng theo quy định của pháp luật, hoặc là cơ sở để giải quyết khi có tranh chấp xảy ra. Do đó, vi bằng không phải là cơ sở để thực hiện sang tên đổi chủ cho

bên mua. Vi bằng do thừa phát lại lập chỉ có giá trị chứng cứ trước tòa án và các quan hệ pháp lý khác.

**4. Vi bằng có những hạn chế như thế nào?**

Theo quy định tại Điều 25 Nghị định 61/2009/NĐ-CP, thừa phát lại không có quyền lập vi bằng đối với những trường hợp sau:

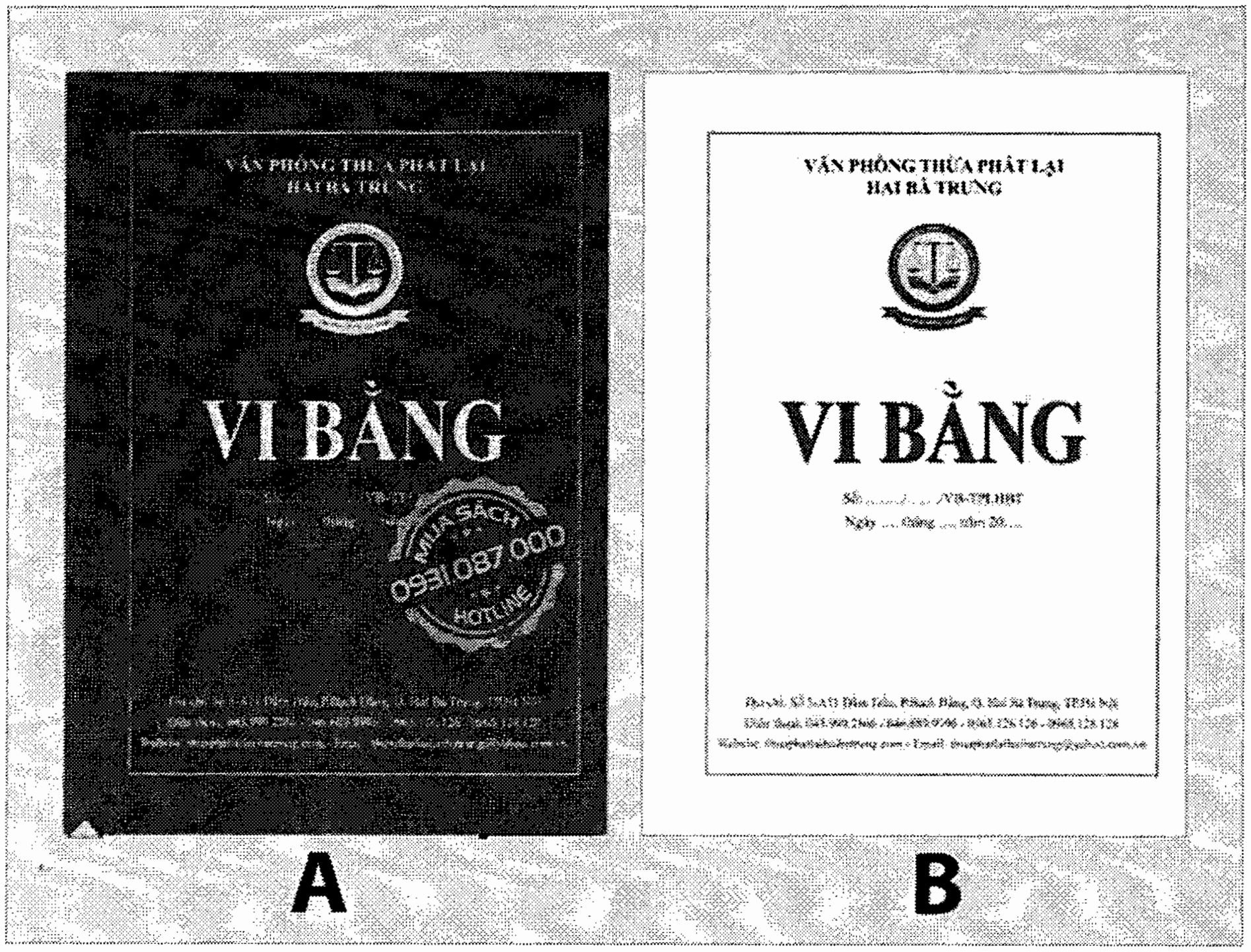
Những trường hợp vi phạm quy định về bảo đảm an ninh, quốc phòng; vi phạm bí mật đời tư theo quy định tại Điều 38 của Bộ luật Dân sự;

Các trường hợp thuộc thẩm quyền công chứng của tổ chức hành nghề công chứng hoặc thuộc thẩm quyền chứng thực của UBND các cấp, như: giao dịch chuyển nhượng, tặng cho nhà, đất...;

Các trường hợp quy định tại Điều 6 của Nghị định 61/2009/NĐ-CP về những việc thừa phát lại không được làm (những việc liên quan đến quyền, lợi ích của bản thân và những người là người thân thích của mình, bao gồm: vợ, chồng, con đẻ, con nuôi; cha nuôi, mẹ nuôi, cha đẻ, mẹ đẻ, ông nội, bà ngoại, bác, chú, bà nội, ông ngoại, cậu, cô, chị, em ruột, dì và anh của thừa phát lại, của vợ hoặc chồng của thừa phát lại...);

**Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.**

Mặt khác, thừa phát lại chỉ được lập vi bằng các sự kiện, hành vi xảy ra trên địa bàn tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương nơi đặt văn phòng thừa phát lại và vi bằng phải được đăng ký tại Sở Tư pháp thì mới hợp pháp.




**Câu chuyện 1. Dân cò đất lạm dụng thuật ngữ "Vi bằng" để lừa người dân**

Liên tiếp các địa phương tại TP.HCM đã lên tiếng cảnh báo tình trạng lừa đảo mua bán nhà đất bằng giấy tay thông qua hình thức lập vi bằng tại các văn phòng thừa phát lại.

Mới đây UBND quận 12, TP.HCM phát đi thông báo, thời gian qua, trên địa bàn quận 12 xuất hiện nhiều trường hợp mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay thông qua hình thức lập vi bằng tại các văn phòng thừa phát lại. Việc này nhằm mua bán những căn nhà "ba chung" (chung giấy phép xây dựng, chung giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, chung số nhà). Việc mua bán này được thực hiện nhiều lần, qua nhiều người dù nhà đất chưa chưa đúng quy định, chưa đầy đủ cơ sở pháp lý.

Để tăng sự tin tưởng, giới cò, đầu nậu thường nhờ các văn phòng thừa phát lại lập vi bằng. Thậm chí nhiều căn nhà chung một sổ đỏ cũng được bán bằng hình thức đồng sở hữu, lập vi bằng. Chiêu này khiến nhiều người sập bẫy, nhiều nạn nhân rơi vào các vu nhà đất bị tranh chấp, cầm cố ngân hàng, xây dựng trái phép khiến cuộc sống khó khăn, đảo lộn.

"Qua thực trạng mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay thông qua hình thức lập vi bằng, UBND quận 12 thông tin đến nhân dân trên địa bàn quận không thực hiện mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay thông qua hình thức lập vi bằng để tránh bị các đối tượng xấu lợi dụng để tạo lòng tin, lừa đảo mua bán đất phân lô, nhà không đủ điều kiện pháp lý để giao dịch. Bởi vi bằng không phải là văn bản công chứng, chứng thực theo quy định; vi bằng không chứng nhận, xác nhận tính hợp pháp của các hợp đồng, các giao dịch về nhà đất. Ngoài ra, việc lập vi bằng mua bán, chuyển nhượng nhà đất với hình thức ghi nhận việc giao nhận nền đất; lập vi bằng ghi nhận việc giao nhận tiền là để che giấu mục đích không phù hợp với quy định của pháp luật. UBND quận 12 xin thông báo đến nhân dân được biết, nâng cao cảnh giác với các thủ đoạn lừa đảo mua bán, chuyển nhượng nhà đất thông qua hình thức lập vi bằng trên địa bàn quận", một lãnh đạo UBND quận 12 cho hay.

Không chỉ quận 12, UBND huyện Hóc Môn cũng đã cảnh báo tình trạng tương tự. Thậm chí, có một số trường hợp chủ sở hữu tài sản vẫn lập vi bằng chuyển nhượng nhà, đất trong khi đã thế chấp tài sản ở ngân hàng, cầm cố hoặc chuyển nhượng cho người khác (bằng giấy tay) dẫn đến phát sinh tranh chấp, gây khó khăn cho các cơ quan chức năng trong quá trình xử lý vụ việc và gây thiệt hại lớn đến tài sản của người dân.

UBND huyện Hóc Môn lưu ý, giá trị của vi bằng chỉ là ghi nhận những sự kiện, hành vi mà thừa phát lại trực tiếp chứng kiến. Trong các trường hợp này là ghi nhận hành vi, sự kiện giao nhận

tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất giữa các bên nên vi bằng không có giá trị thay thế văn bản (hợp đồng) công chứng, chứng thực. Tức là vi bằng không phải là cơ sở để thực hiện sang tên đổi chủ cho bên mua. Vi bằng do thừa phát lại lập chỉ có giá trị chứng cứ trước Tòa án và các quan hệ pháp lý khác, dùng để chứng minh việc các bên đã giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất... làm cơ sở để các bên tiếp tục thực hiện hợp đồng, hoàn thiện hợp đồng theo quy định của pháp luật, hoặc là cơ sở để giải quyết khi có tranh chấp xảy ra. "Việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay, thông qua hình thức lập vi bằng tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các bên trong giao dịch (đặc biệt là bên mua)"- UBND huyện này khuyến cáo.

Thực tế, hiện nay một số người môi giới bất động sản (cò đất) sử dụng thuật ngữ "vi bằng công chứng thừa phát lại", "công chứng thừa phát lại" để tư vấn cho khách hàng của mình dù đó không phải là một thuật ngữ pháp lý. Mục đích của họ là thuyết phục khách hàng đã có sự đảm bảo về mặt pháp lý của giao dịch bất động sản. Dù vậy, rất nhiều người không hiểu rõ vẫn sập bẫy. "

**Câu chuyện 2. Mua nhà đất bằng vi bằng, người dân ở Bình Dương nguy cơ mất trắng tài sản**

Những ngày gần đây, 12 hộ dân sống trong một khu nhà ở tại khu phố 4, phường sống trong lo lắng bởi chủ đất là ông Nguyễn Thanh Dương 32 tuổiđã đem sổ đất thế chấp ngân hàng và đang bị Công an tỉnh truy tìm với hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản.

Ông Hoàng Đình Nhiên, một trong 12 hộ dân kể lại, năm 2019, ông Nguyễn Thanh Dương xây 12 căn nhà 1 trệt 1 lầu, diện tích từ 60-66m$^2$ bán cho người dân thông qua hình thức vi bằng với giá từ 700-800 triệu đồng/căn. Người dân nhiều lần yêu cầu được đứng tên vào giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và nhà để thành người đồng sở hữu nhưng chủ đất hẹn tới hẹn

lui. Cho rằng, việc mua bán nhà đất bằng vi bằng của thừa phát lại có giá trị pháp lý chắc chắn, nên người dân cũng không quá sát sao vụ chủ đất chậm trễ đưa tên vào sổ đỏ chung. Về sau mới vỡ lẽ vì chủ đất đã đem đi cầm cố ngân hàng.

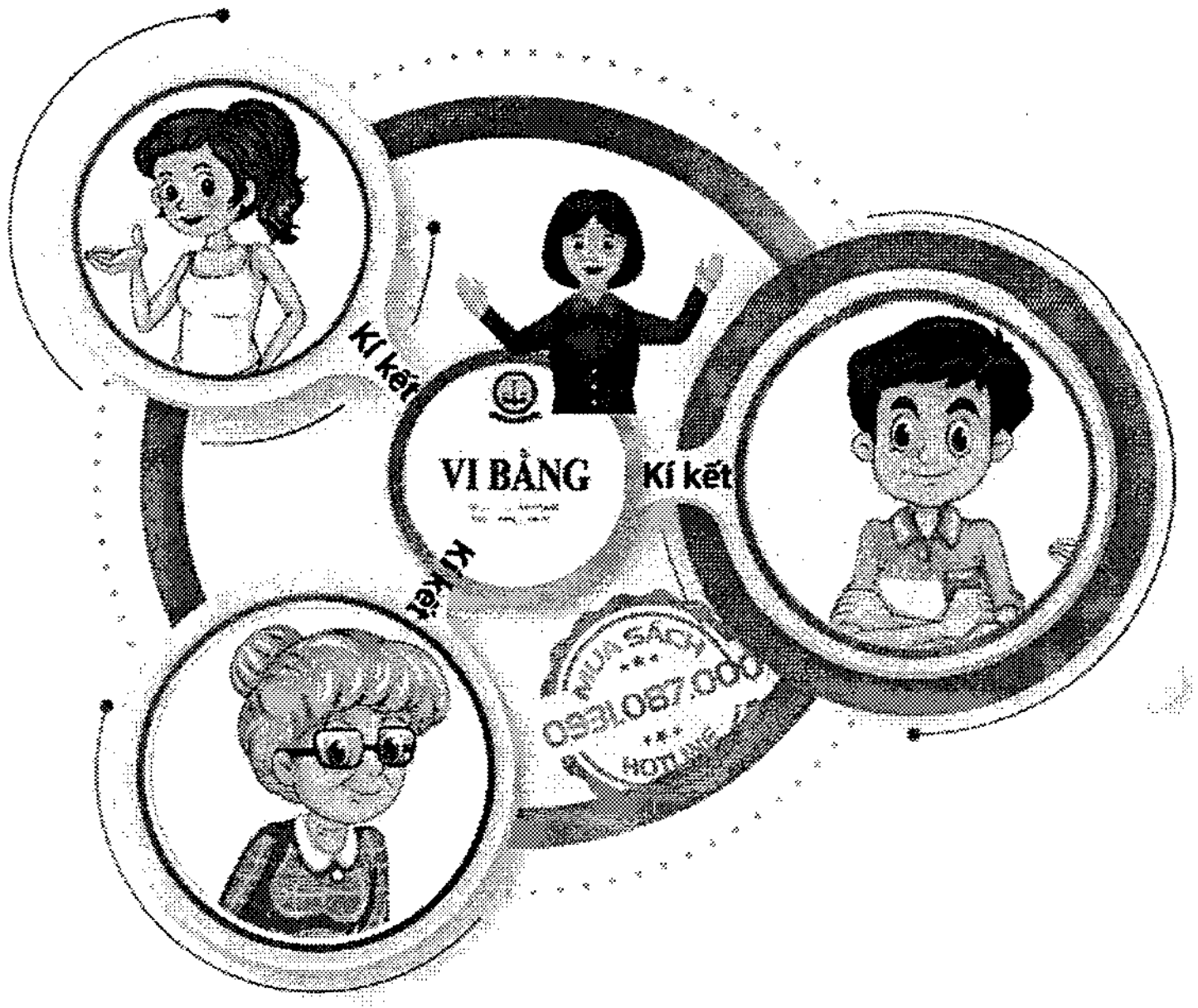
*Những người mua nhà theo hình thức vi bằng chủ yếu là công nhân*

Cũng mua nhà với hình thức lập vi bằng thừa phát lại, nên giờ đây nhiều hộ dân ở phường đứng ngồi không yên khi biết UBND phường đang kiến nghị UBND thành phố ra quyết định cưỡng chế, buộc khắc phục hậu quả khu nhà mình đã mua vì xây dựng sai phép. Theo chính quyền địa phương, khu đất này vốn là đất trồng cây lâu năm, rộng 432m$^2$.

Chủ đất là bà Trần Thu Linh 40 tuổiđã xin giấy phép xây dựng công trình nhà ở cấp 3 cho người lao động thuê. Sau đó, bà Linh bất ngờ hô biến khu đất này thành nhà ở thương mại; rồi ký hợp đồng mua bán với nhiều khách hàng dưới hình thức lập vi bằng, giấy tay. Mỗi căn nhà được bán với mức giá từ 700 triệu đồng.

Người dân cùng làm đơn kêu cứu nhờ chính quyền hỗ trợ để không bị mất nhà khi mua nhà vi bằng

Ông Nguyễn Văn Trình, một người mua nhà của bà Linh mong muốn được chính quyền hỗ trợ để không bị mất nhà. Theo ông Trình, căn nhà số tiền lớn, để mua được phải tích góp nhiều năm. Bây giờ, chính quyền không hỗ trợ đến khi xảy ra tranh chấp thì nhiều chuyện rắc rối xảy ra. Bản thân ông và gia đình giờ đi làm gì cũng không yên tâm, sợ xảy ra tranh chấp liên quan tới pháp luật.




**Vi bằng chỉ ghi nhận việc giao nhận tiền**

Nhu cầu nhà ở hiện nay rất lớn, song mức giá bất động sản ở đây không phù hợp với đa số người dân, nhất là những người có thu nhập thấp. Chính vì vậy để có một căn nhà, nhiều người đã chọn mua nhà giấy tay, lập vi bằng vì cho rằng, đây cũng là cơ sở pháp lý trong giao dịch đất đai. Tuy nhiên, nhiều chuyên gia pháp luật cho biết, vi bằng không thể thay thế giấy chứng nhận sở hữu đất. Bởi, Nghị định 08 năm 2002 của Chính phủ quy định, vi bằng là văn bản ghi nhận sự kiện, hành vi có thật do thừa phát lại trực tiếp chứng kiến, lập theo yêu cầu của cá nhân, cơ quan, tổ chức. Cho nên việc mua nhà đất bằng vi bằng thì sẽ không được sang tên sổ đỏ. Khi xảy ra tranh chấp thì pháp luật không thể dựa vào vi bằng để công nhận mảnh đất, ngôi nhà đó thuộc về người mua.

- Việc mua nhà đất bằng vi bằng thì sẽ không được sang tên sổ **đỏ.** Khi xảy ra tranh chấp thì pháp luật không thể dựa vào vi bằng để công nhận mảnh đất, ngôi nhà đó thuộc về người mua.

- Vi bằng chỉ là ghi nhận việc giao nhận tiền không thay thế giấy chứng nhận sở hữu đất
- Ngoài luật pháp bạn không tin bất kỳ cá nhân, tổ chức hay văn phòng công chứng nào tuyên bố đi ngược với luật pháp.

Nhà đất thật sự có vấn đề thì mới có chuyện không được cấp sổ đỏ, lẽ bình thường họ sẽ không dùng vi bằng để thay thế.

**5. Dùng giấy tờ giả để mua bán đất**

Giấy tờ giả thì cũng có muôn hình muôn trạng kẻ lừa đảo sử dụng đó là

Trường hợp 1: Giấy tờ toàn bộ là giả hoặc 1 phần là giả

Trường hợp 2: Giấy tờ là giả, nhưng thông tin trên giấy tờ là thật (sổ đỏ giả), người là giả hoặc thật

**Câu chuyện số 1:**

Anh A nọ đi mua nhà tại xã X, huyện Y, tỉnh Z. Khi đến mua nhà anh cũng kỹ lưỡng hỏi các thông tin như giá nhà, việc xây dựng như thế nào rồi giấy tờ nhà ra sao....Để chắc chuyện, anh A xin bản photo giấy tờ nhà đất để về nghiên cứu và hỏi thêm thông tin người thân, bạn bè.

Tình cờ, sau đó, anh có đi cà phê với mấy người bạn, ngồi kể chuyện tâm sự, anh mới nói là định mua căn nhà tại xã X, huyện Y, tỉnh Z. Trong đó, anh B mới hỏi anh A rằng phải căn nhà đó không (sau khi diễn tả địa điểm, đặc điểm nhận dạng căn nhà). Anh A mới nói rằng đúng rồi, căn nhà đó đấy, rồi nói tưởng đâu xa, chứ nhà đó là nhà dì của anh B.

Nhưng sao anh B không nghe dì mình nói gì về vụ bán nhà nhỉ? Anh B mới lật đật gọi điện thoại cho dì của mình thì dì cũng bảo dì không có bán nhà.

Thấy thế, A và B cùng đến nhà dì của B, dì của B nói vẫn còn giữ giấy tờ nhà đất đây, đâu có đem đi photo hay gửi cho ai để bán nhà đâu? Sau đó, cả 3 người cùng đem những giấy tờ đó lên Văn phòng Đăng ký quyền sử dụng đất để nhờ họ kiểm tra.

Sau đó, dì của B mới tá hỏa rằng, giấy tờ nhà đất bao lâu nay mình giữ là giả, mặc dù thông tin trên đó là có thật, còn giấy tờ kia là thật, nhưng thông tin cá nhân trên kia là giả?

**Câu chuyện số 2:**

Cũng là giao dịch mua bán nhà, anh M có mua nhà của anh N có hợp đồng mua bán nhà cùng các giấy tờ nhà đất chính thức. Thế nhưng, đứng tên trên giấy tờ là thông tin cá nhân của anh K, chỉ có hình ảnh là của anh N. Sau khi thực hiện hợp đồng mua bán công chứng cả anh M và anh N đều đứng ra thực hiện, ký tên xác thực là của anh K, không phải anh N. Cho đến khi thực hiện thủ tục sang tên tại một văn phòng công chứng khác, thì tại văn phòng này mới phát hiện thủ đoạn lừa đảo của anh N là giả làm anh K, do vậy, tại văn phòng này đã lập biên bản để tạm giữ các loại giấy tờ và chuyển cho cơ quan điều tra.

Rất may cho anh M trong trường hợp này đã được phát hiện kịp thời.

Một số lưu ý để tránh vấn nạn "Giấy tờ thật, người giả" dành cho các bạn:

- Trước khi đưa ra quyết định mua bán, giao dịch, hãy xác định cụ thể nhân thân, địa chỉ của đối tác làm ăn với mình, càng cần cẩn thận nhiều hơn nữa với các giao dịch tài sản có giá trị lớn như ô tô, tham gia đầu tư, mua bán dự án bất động sản.

- Khi thực hiện hợp đồng mua bán, không nên dùng các hợp đồng, giấy tờ mua bán sang tay mà phải đến cơ quan, văn phòng

công chứng để làm thủ tục mua bán theo đúng quy định pháp luật.

- Tự bảo quản giấy tờ tùy thân của cá nhân (CMND, thẻ căn cước công dân, sổ đỏ, Giấy đăng ký xe, Hộ khẩu...) cẩn thận. Không nên cho người khác mượn hoặc bảo quản dùm.

Nếu bị mất hoặc thất lạc thì cần phải trình báo ngay cho cơ quan chức năng để làm lại nhằm phòng tránh đối tượng xấu sử dụng giấy tờ tùy thân bị thất lạc để thực hiện các hành vi vi phạm pháp luật.

**Câu chuyện 3. Không chỉ người mua đất bị lừa mà ngay cả chủ nhà cũng bị những người chuyên đi lừa đảo bán ngôi nhà mình đang ở cho người khác mà không hề hay biết.**

Trong thời gian dài, Đinh Trung D - Giám đốc Công ty đã làm giả nhiều giấy tờ, lừa bán đất cho nhiều người. Thậm chí, D còn mượn sổ đỏ của người thân, làm giấy tờ giả để bán nhà. Cách đây hơn một tuần, có người tìm đến nhà ông Hoàng thông báo, họ đã mua ngôi nhà có diện tích hơn 300 m2 với giá 2 tỷ đồng. Theo ông Hoàng, Đinh Trung D đã làm giấy tờ giả bán ngôi nhà của ông đang ở cho người khác.

Ngay tại phường là quê của Đinh Trung D có đến hàng chục người tố cáo bị D lừa. Thủ đoạn vẫn là mượn sổ đỏ hay lấy sổ đỏ đi tách thửa giúp, sau đó làm giả các giấy tờ, có thể là công chứng cả giấy tờ giả để giao dịch.

Cho đến khi giám đốc của tập đoàn Công ty bị cơ quan công an tỉnh khởi tố, bắt tạm giam vào cuối năm 2020 thì nhiều người mua đất mới biết mình bị lừa. Số tiền mà D lừa đảo lên đến hàng chục tỷ đồng.

Không chỉ là vẽ dự án "ma" trên đất nhà nước quản lý để bán, hiện nay, tình trạng làm giấy tờ giả, thậm chí đánh tráo sổ đỏ thật, làm chứng minh thư giả để công chứng diễn ra rất phổ biến.

Tại một số tỉnh, tình trạng làm giấy tờ giả, thậm chí đánh tráo sổ đỏ thật lừa bán cho người khác diễn ra khá phức tạp. Cuối tháng 2 vừa qua, đối tượng Trần Hùng Đ đã bị Công an thành phố bắt tạm giam về hành vi "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản" và "Làm giả con dấu, tài liệu của cơ quan tổ chức". Với thủ đoạn dùng các lô đất của người khác trên địa bàn quận Liên Chiểu để bán lại cho các bị hại và chiếm đoạt số tiền lên đến hàng tỷ đồng.

Có thể nói, tình trạng làm giả hồ sơ, giấy tờ nhà đất để mua bán diễn ra rất phức tạp ở nhiều địa phương, bất kể là trung tâm thành phố hay địa bàn nông thôn. Với việc làm giả giấy tờ rất tinh vi như hiện nay, các đối tượng dễ dàng qua mặt được cơ quan công chứng khi chứng thực.

Ngoài việc cất giữ cẩn thận hồ sơ giấy tờ nhà đất, hạn chế công khai trên mạng xã hội, những người có nhu cầu giao dịch nhà đất cần phải tìm hiểu kỹ, nhất thiết phải nhờ cơ quan chức năng thẩm định trước khi mua bán.

Cách phân biệt giấy tờ nhà đất giả: Xác minh trực tiếp tại cơ quan quản lý nhà nước

Đây là biện pháp đảm bảo nhất mà Rever khuyên bạn nên thực hiện để chắc chắn rằng mình không bị rơi vào một vụ lừa đảo mua bán nhà đất bằng cách làm giả giấy tờ.

Bạn có thể mang giấy tờ cần cho mua bán nhà đất (Có thể dùng bản sao) ra các cơ quan có thẩm quyền như Văn phòng Đăng ký quyền sử dụng đất, Sở Tài nguyên và Môi trường... để tiến hành kiểm tra. Thông qua các cơ quan này, bạn có thể dễ dàng kiểm tra xem giấy tờ nhà đất có bị làm giả hay không, thông tin trên giấy tờ có chính xác, đúng với quy hoạch hay không.

**Cách phân biệt giấy tờ nhà đất giả:** Kiểm tra tại văn phòng công chứng uy tín

Hiện nay, để đáp ứng nhu cầu giao dịch, kiểm tra xác nhận giấy tờ nhà đất ngày một tăng. Các văn phòng công chứng lớn, có uy tín đều được trang bị máy soi hiện đại, đội ngũ công chứng viên được đào tạo bài bản, nhiều kinh nghiệm sẽ giúp bạn dễ dàng nhận biết được giấy tờ nhà đất giả.

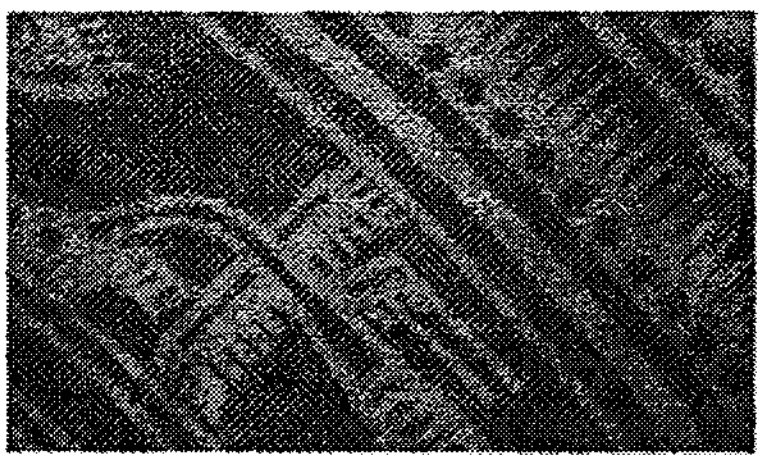
Bên cạnh đó, có một cách dễ tiến hành hơn nhưng độ xác thực không được đảm bảo đó là bạn có thể đến khu vực nơi có nhà đất tìm hiểu các thông tin liên quan như nguồn gốc đất, chủ sở hữu khu đất, các vướng mắc xung quanh khu đất... thông qua dân cư, tổ dân phố xung quanh. Và từ các thông tin nhận được đó, Bạn có thể tiến hành đối chiếu với thông tin trên sổ do người bán cung cấp, từ đó kết luận được giấy tờ nhà đất là thật hay giả, có bị sửa đổi thông tin hay không.

*Các văn phòng công chứng lớn hiện nay đều có trang bị máy soi hiện đại giúp bạn phân biệt giấy tờ nhà đất giả*

Cách phân biệt giấy tờ nhà đất giả: Một số cách phân biệt thủ công

**Phân biệt bằng kính lúp:**

Các giấy tờ nhà đất thật sẽ được in bằng công nghệ in offset nên hình ảnh sẽ sắc nét, các đường nét vuông vức, rõ ràng, màu mực đồng màu trên cùng chi tiết in. Ngược lại, giấy tờ nhà đất giả sẽ được thực hiện bằng in màu kỹ thuật số nên các chi tiết in không sắc nét, đường nét mờ nhạt, trên cùng chi tiết in có các hạt mực không đồng màu.



- Giấy chứng nhận thật: Các họa tiết, hoa văn màu hồng được tạo bởi tổ hợp các chấm mực màu hồng. Nhìn rất rõ nét và đẹp

- Giấy chứng nhận giả: Các họa tiết hoa văn trông nhợt nhạt, không được tạo bởi tổ hợp các chấm mực màu hồng

**Phân biệt bằng đèn pin:**

Chiếu xiên đèn pin một góc 10 - 20 độ tại vị trí dấu nổi (góc dưới bên phải mặt trước sổ hồng). Đối với sổ thật các đường nét in nổi rõ ràng, dấu và mã hiệu được đóng ngay ngắn. Ngược lại, sổ giả thường các chi tiết in nổi sẽ rất mờ nhạt, mã hiệu đóng bị lệch.

- Giấy chứng nhận thật: Hình dấu được tạo bởi các chi tiết nổi, rõ ràng, được đóng dấu ngay ngắn

- Giấy chứng nhận giả: Các chi tiết mờ nhạt, không thể hiện rõ nét phần in nổi. Mã số hiệu thường bị đóng lệch.

Ngoài ra, bạn có thể chú ý quan sát chữ ký và con dấu của người có thẩm quyền cấp sổ. Đối với sổ giả các chi tiết này

thường được scan lại nên chữ ký và con dấu thường bị mờ nhạt, đứt quãng. Chữ ký trên sổ giả sẽ không có vết hằn do lực tì đè khi ký.

Cách phân biệt giấy tờ nhà đất giả: Cảnh giác trước các dấu hiệu bất thường

Có một số dấu hiệu nhỏ mà bạn có thể kiểm tra khi tiếp nhận giấy tờ nhà đất như nếu giấy tờ đã được cấp khá lâu nhưng giấy, nét mực vẫn còn mới, chất liệu giấy khác, dày hoặc mỏng hơn bình thường, có dấu vết tẩy xóa hoặc cố tình làm bẩn... thì rất khả năng nó mới được làm giả và bạn cần tỉnh táo kiểm tra lại ngay trước khi thực hiện mua bán nhà đất.

Đặc biệt khi xem sổ đất, đối với các sổ có trang bổ sung cần kiểm tra phương pháp in (in offset), dấu giáp lai đồng thời kiểm tra xem trang này bị tẩy xóa hay không. Đối với sổ đã thế chấp nhiều lần, cần kiểm tra kỹ dấu, chữ ký của Văn phòng đăng ký nhà đất.

Một lưu ý nữa, dù có là kẻ lừa đảo chuyên nghiệp đến đâu thì chắc chắn trong quá trình thực hiện cũng sẽ lộ ra sơ hở. Nếu trong quá trình giao dịch mua bán nhà đất, bạn nhận thấy đối tác có các dấu hiệu bất thường như luôn hối thúc giao dịch nhanh, mập mờ các thông tin nhà đất, đặc biệt quá thoải mái, dễ dàng trong quá trình đàm phán, thực hiện giao dịch thì cần phải chú ý.

**"Cẩn tắc vô áy náy"**, hãy tự bảo vệ mình bằng cách cẩn thận kiểm tra lại nếu nhận thấy bất kỳ dấu hiệu khả nghi nào. **Hoặc tốt nhất, bạn nên thực hiện việc kiểm tra lại giấy tờ trước khi thực hiện giao dịch mua bán nhà đất như một thói quen cần thiết.**

**6. Lập hẳn văn phòng công chứng giả, nhân viên phòng công chứng cấu kết hoặc thiếu trách nhiệm.**

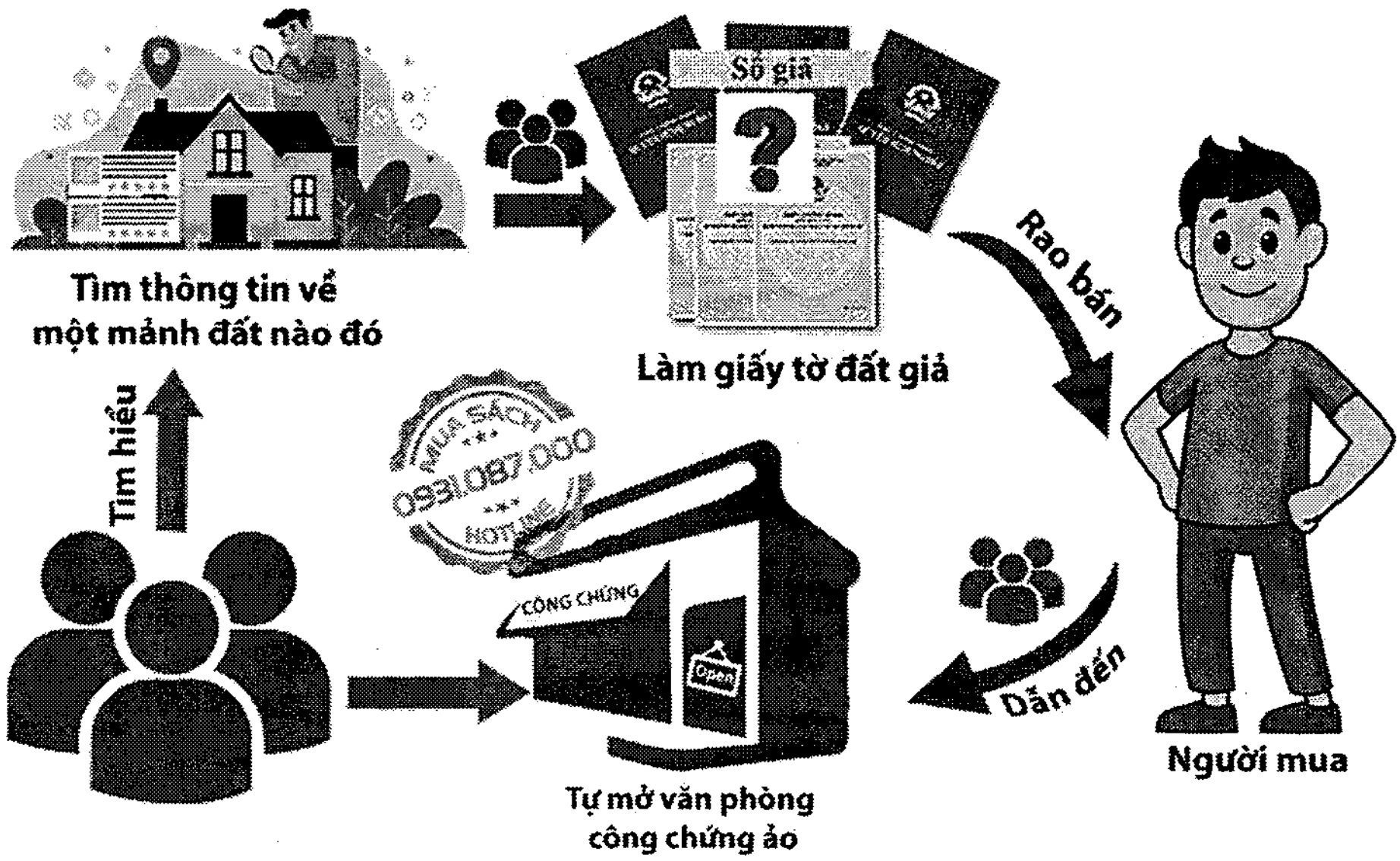
**Câu chuyện 1. Ba người phụ nữ đã lên kế hoạch thuê nhà dựng phòng công chứng giả, chữ ký giả để lừa bán đất.**

Ngày 18-6, Phòng Cảnh sát hình sự (PC02), Công an tỉnh cho biết, đơn vị đã bắt giữ Trịnh Thu Hồng (31 tuổi), Nguyễn Thanh Ngân (28 tuổi) và Nguyễn Ngọc Liên (30 tuổi) để điều tra về hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản và làm giấy tờ giả.

Trước đó Phòng cảnh sát hình sự Công an tỉnh nhận được đơn của bà NTTN (43 tuổi) tố giác nhóm người có hành vi làm giả Giấy chứng nhận, giấy CMND, sổ Hộ khẩu và mở văn phòng công chứng giả để chiếm đoạt của bà, ông H và ông PCT với số tiền 4 tỷ đồng.

Vào cuộc điều tra, Phòng CSHS Công an tỉnh đã bắt khẩn cấp Thu Hồng, Thanh Ngân và Ngọc Liên.

Cơ quan công an xác định, nhóm này đã bàn bạc làm giả giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tìm người để bán lấy tiền chia nhau. Để thực hiện lừa đảo chiếm đoạt tài sản, nhóm này trên đã bàn bạc, phân công nhiệm vụ.




Theo đó, Thu Hồng tìm thông tin liên quan đến thửa đất tại phường và thuê người làm giả một Giấy chứng nhận cho thửa đất trên. Hồng cũng làm giả 1 giấy CMND, 1 sổ Hộ khẩu giả mang tên Trần thị Giang nhưng lại dán hình của Hồng trên CMND.

Sau khi làm giả giấy CMND, Trịnh Thu Hồng ra ngân hàng mở tài khoản. Tiếp đó, Trịnh Thu Hồngvà Nguyễn Thanh Ngân, Liên thuê căn nhà ở khu phố 1 mở Văn phòng côngchứngsố 1 giả.

Để thực hiện giao dịch, Thu Hồng cùng Ngân dẫn ông H đến văn phòng công chứng giả do nhóm đối tượng này dựng. Tại đây, Thu Hồng soạn sẵn ba bản hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất, trong đó bên bán là Trần thị Giang do Trịnh Thu Hồng đóng giả.

Sau khi hai bên ký hợp đồng, Trịnh Thu Hồng ký giả tên công chứng viên, rồi đóng mộc giả của văn phòng công chứng để xác thực việc mua bán.

Ông H đã đưa đủ số tiền 4 tỷ đồng, trong đó có 2 tỷ đồng đưa tiền mặt và 2 tỷ đồng chuyển vào tài khoản của Trịnh Thu Hồng.

Sau khi chiếm đoạt được số tiền từ ông H, nhóm này đã tiêu hủy toàn bộ giấy tờ giả và bỏ trốn.

Vụ việc đang được PC02 Công an tỉnh tiếp tục điều tra làm rõ.

**Câu chuyện 2. Nghiệp vụ kém, văn phòng công chứng cũng là nạn nhân của số đỏ giả.**

Nhiều người bỏ ra không ít công sức, thời gian theo kiện khi tài sản do họ làm chủ sở hữu hợp pháp bỗng nhiên xuất hiện trong hợp đồng giao dịch tại văn phòng công chứng

Bốn chị em trong một gia đình cùng nộp đơn yêu cầu TAND quận tuyên bố một hợp đồng ủy quyền, một hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất (QSDĐ) lập tại một văn phòng công chứng (VPCC) trên địa bàn là vô hiệu.

**Văn phòng công chứng cũng là nạn nhân của lừa đảo**

Vụ kiện đang được TAND quận thụ lý giải quyết từ năm 2016, đến giữa năm 2019, VPCC có đơn yêu cầu tòa án tạm đình chỉ vụ án do Công an quận đang khởi tố vụ án hình sự lừa đảo chiếm đoạt tài sản liên quan đến sự việc. Tuy nhiên, TAND quận không chấp nhận.

Theo hồ sơ, 4 nguyên đơn là người có QSDĐ, quyền sở hữu nhà và tài sản khác gắn liền với mảnh đất trên (có nguồn gốc là tài sản tặng cho từ cha mẹ). Cuối năm 2015, bà L. (một trong 4 người) làm thất lạc bản chính giấy chứng nhận QSDĐ. Không lâu sau, bà L. phát hiện có người làm thủ tục xin gia hạn quyền sử dụng thửa đất. Điều này có nghĩa có hai bên thực hiện hợp đồng chuyển nhượng tại VPCC thành công rồi làm thủ tục sang tên

giấy tờ đất nhưng gia đình bà L. không hay biết. Vì vậy, bà và các anh chị em khởi kiện nhằm đòi lại quyền sở hữu tài sản.

Tại tòa, đại diện bị đơn cho rằng VPCC công chứng hợp đồng ủy quyền, chuyển nhượng đúng trình tự thủ tục, công chứng viên có kiểm tra đầy đủ tài liệu pháp lý, xác minh thửa đất đề cập trong 2 văn bản không bị ngăn chặn. "VPCC cũng là nạn nhân của đối tượng lừa đảo" - đại diện bị đơn khẳng định.

Căn cứ kết quả xác minh các giấy tờ liên quan đến thửa đất, kết quả giám định chữ ký, tòa án tuyên bố hợp đồng ủy quyền trong giao dịch và hợp đồng chuyển nhượng đều vô hiệu. Nguyên đơn có thể nhận lại giấy tờ đất sau 4 năm kiện tụng.

- Kiểm tra kỹ thông tin của văn phòng công chứng để bạn chọn mặt gửi vàng. Những văn phòng công chứng mới thành lập luôn phải xác minh kỹ càng.
- Đất đai, nhà cửa là một dạng tài sản lớn, do vậy bạn nên chọn những văn phòng công chứng lớn và uy tín, quy trình của họ sẽ chuẩn mực hơn tránh sai sót trong quá trình công chứng
- Bên mua nên tự chọn văn phòng công chứng mà bạn chỉ định, không nên theo văn phòng công chứng bên bán chỉ định – Nếu theo người bán thì cần phải xác minh kỹ càng.

## 7. Giả ngân hàng thanh lý nhà đất

"Cơ hội có 1 không 2 – Hot Hot, mua nhanh kẻo hết. Thanh lý 30 nền đất mặt tiền đường 30 m. Vị trí 3 mặt tiền quốc lộ 50. Giá rẻ giật mình chỉ 480 triệu đồng/nền, ngân hàng hỗ trợ vay vốn, góp dài hạn % lãi suất, cam kết sổ hồng riêng...". Đó là thông tin được đăng tải trên trang Facebook của một nhân viên Bất động sản.

Hay một mẩu rao vặt khác trên trang Facebook "Ngân hàng - Thanh lý đất nền" có nội dung: "Ngày 21-10-2018, Ngân hàng mở buổi thanh lý đặc biệt cho khách hàng 55 nền đất thổ cư – liền kề Bến xe. Giá chỉ từ 750 triệu – 850 triệu đồng/nền".

*Các ngân hàng thương mại đều khẳng định không liên quan tới các mẩu quảng cáo thanh lý đất nền trên mạng xã hội.*

Không ít nhân viên công ty môi giới bất động sản đã và đang tung ra chiêu trò bán đất dưới cái mác "ngân hàng thanh lý" với giá rẻ hơn giá thị trường, nhằm dụ những người dân thiếu hiểu biết mua đất, và không ít người đã trở thành con mồi của chiêu trò bán đất gian dối này.

**Câu chuyện. Tin vào mác đất "ngân hàng thanh lý" mất 850 triệu đồng**

Anh Phạm Đức Thành (SN 1986) đọc được thông tin về công ty BĐS H.T.L.A cần bán thanh lý khu đất từ một ngân hàng với giá rẻ liền đăng ký mua. Nhân viên công ty H.T.L.A sau đó gọi điện lại tư vấn cho anh Thành, đây là khu đất do một chủ doanh nghiệp cầm cố vay ngân hàng, nhưng do mất khả năng chi trả

nên ngân hàng đã giao cho công ty H.T.L.A bán thanh lý giá rẻ chỉ 1,8 tỷ đồng/100 $m^2$

"Họ bảo tôi đặt cọc 150 triệu đồng rồi đưa đi xem đất. Họ dẫn tôi đến khu đất nằm trên lô đất rất đẹp. Tôi thấy khu đất nằm trong khu dân cư, mặt đường mà giá chỉ 18 triệu đồng/$m^2$ là quá rẻ so với giá thị trường. Họ nói, trong ngày ngân hàng chỉ mở bán thanh lý 15 lô giá rẻ như vậy, bảo tôi đặt cọc tiếp 200 triệu đồng để giữ đất nếu không người khác mua mất. Tin lời họ, tôi đã về văn phòng giao tiền và ký vào hợp đồng, khoảng 1 tuần sau nhân viên bảo tôi giao tiếp 500 triệu đồng để ký hợp đồng mua bán" - anh Thành nói.

Theo anh Thành, sau khi giao tiền cho nhân viên xong, thì nhân viên lấy lý do khu đất đấy đã được ngân hàng bán thanh lý hết và gợi ý anh Thành chuyển sang mua lô đất ở chỗ khác với giá chỉ 850 triệu đồng bằng với số tiền mà anh đã đóng. "Họ dẫn tôi xuống khu đất đấy xem, nhưng cơ sở hạ tầng chưa hoàn chỉnh, thấy khả năng sinh lời không có nên tôi đề nghị thanh lý hợp đồng và hoàn tiền lại cho tôi. Thế nhưng nhân viên công ty H.T.L.A cứ hứa đi hứa lại nhiều lần. Bức xúc cho kiểu làm ăn gian dối này, tôi và những người cùng mua đất tố cáo công ty này đến cơ quan chức năng" - anh Thành nói.

**Vạch trần chiêu trò lừa dối của môi giới**

Cũng với chiêu trò bán đất ngân hàng thanh lý, nhân viên môi giới của công ty địa ốc đã đăng tin cần bán lô đất ngân hàng thanh lý 100 $m^2$ trên đường lớn, vị trí đắc địa với giá chỉ 1,4 tỷ đồng.

Trong vai người mua đất, tôi đã liên hệ và được nhân viên giới thiệu đến một khu đất trống nằm trên tuyến đường mà nhân viên trên đã nói. Tuy nhiên, qua quá trình điều tra, tôi phát hiện ra khu đất này là của một cá nhân không có nhu cầu bán và chủ

nhân cũng không cầm cố vay của ngân hàng nào. Việc đưa thông tin gian dối như vậy nhằm mục đích dụ khách hàng đặt cọc tiền, sau đó dẫn đi chào bán ở một khu đất khác cách xa khu đất đó từ 30 - 50km.

Trong vai người có nhu cầu mua một miếng đất tầm 1,5 tỷ để xây nhà ở, tôi được nhân viên công ty môi giới bất động sản (BĐS) chào bán lô đất ngay chợ, trên danh nghĩa ngân hàng thanh lý nên mới có giá rẻ. Nhân viên này cho biết đất nằm ngay chợ, rộng 100 $m^2$ (5mx20m) chỉ có giá 1,4 tỷ đồng và công ty chỉ mở bán 10 lô, vì vậy cần phải đặt cọc tiền mua ngay nếu không người khác mua hết.

Quá trình tìm hiểu, tôi phát hiện, lô đất mà nhân viên công ty BĐS chào bán ở chợ, thực chất là đất dự án của công ty H. Nhân viên công ty BĐS chỉ mượn danh nghĩa và hình ảnh của dự án này nhằm dụ khách hàng để bán đất nơi khác.

Trong khi đó, đại diện công ty H cho biết, họ rất bức xúc khi thời gian qua dự án của công ty đã bị một số đối tượng lợi dụng đăng lên mạng chào bán lừa tiền đặt cọc của nhiều người dân.

"Chúng tôi không có phối hợp với bất kỳ công ty BĐS nào cả. Chúng tôi cũng bác bỏ đây là dự án thanh lý của ngân hàng như các đối tượng đã thông tin. Thời gian qua đã có nhiều người dân đặt cọc tiền cho các đối tượng, rồi đến phản ánh với công ty chúng tôi. Chúng tôi đã đăng cảnh báo về vấn đề này và đã báo

cáo đến các cơ quan chức năng để vào cuộc xử lý" - Đại diện công ty H cho biết.

- Giả ngân hàng, giả các tổ chức lớn, giả phá sản nên cần bán ...là một trong rất nhiều chiêu bài mà các môi giới nhà đất dụ con mồi vào bẫy; đôi khi cũng chỉ là một chiêu để có thêm nhiều khách liên hệ và có nhu cầu.
- Bạn hãy ra chính ngân hàng đó để nhờ xác minh thông tin và để kiểm chứng thông tin, tránh bị rơi vào bẫy của cò đất.
- Những mảnh đất phải dùng quá nhiều chiêu để PR, quảng cáo thì cần phải cẩn trọng, những mảnh đất hoặc nhà thật sự tốt thì không cần dùng nhiều chiêu để bán hàng.

## 8. Mạo danh chính quyền, chủ đầu tư uy tín lừa bán đất

Những hình thức mà kẻ lừa đảo hay mạo danh bao gồm:

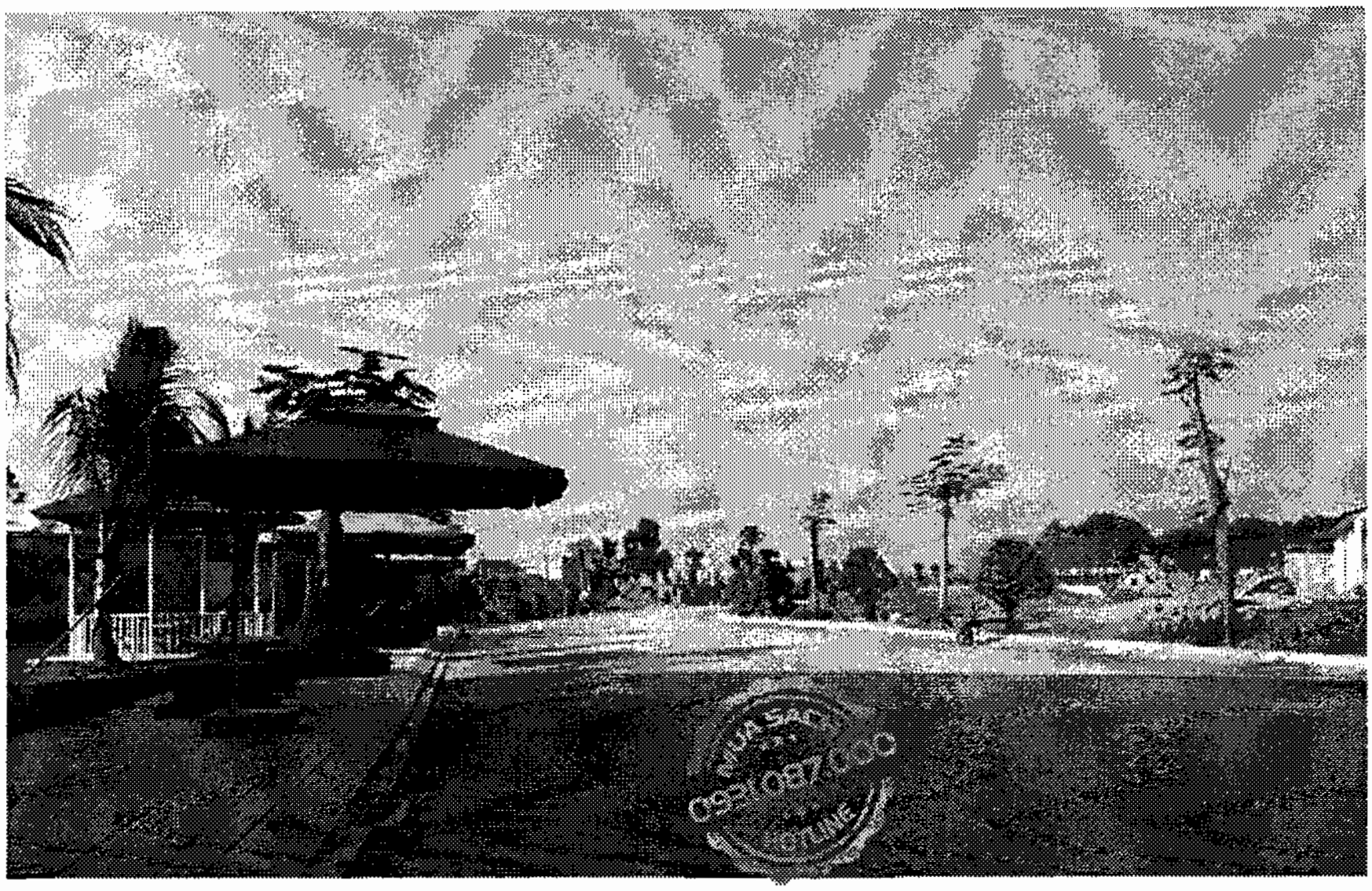
### Câu chuyện 1. Mạo danh chính quyền để lừa bán đất nền vùng ven

Với chiêu thức tự tạo ra thông báo mạo danh UBND huyện, một số cò đất đã tự vẽ dự án "trên giấy" để phân lô, bán nền nhằm huy động tiền tỷ từ người dân.

#### Quảng cáo láo để câu khách

Thời gian gần đây, lợi dụng cơn sốt đất nền tiếp tục nóng lên, nhiều công ty môi giới, cò đất đã tìm mọi cách tiếp cận khách hàng, kể cả quảng cáo láo, mượn danh doanh nghiệp uy tín để lừa đảo khách hàng.

Chị Phượng, ngụ tại quận 12 kể lại, khi đang tìm mua đất thì chị đọc được một quảng cáo trên mạng xã hội về một dự án bất động sản đất nền tại huyện với giá chỉ 5 triệu đồng/$m^2$ và cam kết có sổ hồng ngay khi mua đất.



*Tình trạng sai phạm trong mua bán đất nền diễn biến phức tạp*

Để tạo niềm tin cho khách hàng, cò đất đã giả danh là UBND huyện với dòng quảng cáo rất thu hút khách hàng là: "UBND huyện thông báo: Nhằm phát triển quỹ đất huyện, hiện nay, UBND huyện đang công bố mở bán 50 nền 5x18, 5x20 ngay mặt tiền Quốc lộ để phục vụ cho người dân và nhà đầu tư với giá 5 triệu đồng/ $m^2$.

Để đảm bảo cho thị trường mua bán diễn ra ổn định, UBND huyện liên kết, bàn giao chủ đầu tư chịu trách nhiệm phân phối sản phẩm, với nhiều chương trình ưu đãi như chiết khấu 5%/hợp đồng, phiếu bốc thăm trúng xe SH, máy lạnh, tivi, điện thoại...".

Theo chị Phượng, ngay sau khi xem những quảng cáo trên thì chị đã liên hệ với cò đất và được giới thiệu về một dự án có nhiều tiện ích, giá rẻ nhất trên thị trường, pháp lý rõ ràng bởi dự án này do UBND huyện mở bán. Đặc biệt, cò đất liên tục hối thúc chị đến xem đất và đặt cọc càng sớm càng tốt nếu như không muốn mua với giá cao.

Trước nhiều thông tin còn mù mờ, chị Phượng đã tìm hiểu và được biết trên thị trường không có chủ đầu tư nào có tên như vậy. Đặc biệt, UBND huyện cũng không liên kết với bất cứ doanh nghiệp nào để bán đất đền, mà đây là chỉ là chiêu lừa của dân môi giới nhằm đánh vào sự cả tin của khách hàng.

Theo giới đầu tư, chiêu lừa đảo này chủ yếu do những doanh nghiệp "ma", không có dự án nhưng lại lấy tên gần giống với những chủ đầu tư có tiếng, nhằm quảng cáo là dự án chính quy.

Để tạo niềm tin cho khách hàng, các cò đất này có thể dẫn người mua xem thực địa nhưng dự án mà khách hàng được xem thực chất không phải của họ. Chiêu này thường chỉ áp dụng vào thời điểm bất động sản đang nóng, nhiều người quan tâm.

Anh Khôi, môi giới có nhiều năm kinh nghiệm cho biết, một dự án trước khi ra mắt thị trường phải trải qua nhiều thủ tục pháp lý về đất đai, phê duyệt, quy hoạch, xây dựng... Thông thường, chủ đầu tư, chủ đất "danh chính ngôn thuận" sẽ ký kết với các công ty môi giới để bán sản phẩm.

Tuy nhiên, nhiều công ty không mấy tên tuổi hoặc công ty "ma" lại lợi dụng điều này để nhận là chủ đầu tư khi giới thiệu đến khách hàng. Do đó, người mua trước khi giao dịch cần kiểm tra kỹ thông tin về uy tín, năng lực chủ đầu tư và đơn vị phân phối... để tránh những trường hợp môi giới "lụi"

**Câu chuyện 2. 6 Đối tượng mạo danh Tổng công ty để rao bán đất nền**

Theo điều tra ban đầu, Sở Thông tin và Truyền thông tỉnh nhận được văn bản của một tổng công ty về việc nhiều tài khoản trên mạng xã hội Facebook mạo danh. Các tài khoản này giả mạo đã sử dụng logo, tên doanh nghiệp, thương hiệu của công ty này để thực hiện các hành vi đưa tin giả mạo như mua bán các

sản phẩm bất động sản, đưa thông tin quy hoạch và các thông tin không chính thống khác...

Việc giả mạo của các tài khoản nói trên không chỉ xâm phạm tới thương hiệu, uy tín của doanh nghiệp mà còn tiềm ẩn rủi ro, ảnh hưởng tới quyền lợi của các khách hàng. Công ty xác nhận, tất cả các trang mạng xã hội Facebook giả mạo hoàn toàn không liên quan đến mình và khẳng định không có chủ trương, không liên kết và không liên quan đến bất kỳ cá nhân, tổ chức nào phân phối các sản phẩm bất động sản rao bán trên các mạng xã hội khác.

Bằng biện pháp nghiệp vụ, lực lượng chức năng đã xác minh có 19 tài khoản facebook mạo danh của công ty này. Lực lượng chức năng đã làm việc với 6 trường hợp. Các đối tượng đã thừa nhận hành vi của mình và bị xử phạt vi phạm hành chính số tiền 5 triệu đồng/đối tượng. Đồng thời, các đối tượng buộc phải gỡ bỏ logo, tên doanh nghiệp, thương hiệu của công ty trên; đồng thời cam kết không tái diễn vi phạm.

Hiện tại vụ việc vẫn đang được thụ lý và xét xử bởi TAND Thành phố để làm rõ hành vi phạm lừa đảo trong vụ việc.

## 9. Mua nhà ở trong dự án có và chưa có chứng thư bảo lãnh của ngân hàng

### Chứng thư bảo lãnh của ngân hàng là gì?

Chứng thư bảo lãnh là cam kết của ngân hàng bằng văn bản dành cho đơn vị kinh doanh về việc ngân hàng sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho đơn vị kinh doanh trong thời gian có giới hạn khi đơn vị này không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh là bên đơn vị thứ 3 (Bên bán hàng).

### Quy trình hoạt động của chứng thư bảo lãnh ngân hàng:

**Bước 1**: Khách hàng ký kết Hợp đồng với Đối tác về việc thanh toán, xây dựng, dự thầu...Bên đối tác yêu cầu phải có bảo lãnh Ngân hàng

**Bước 2:** Khách hàng lập và gửi hồ sơ đề nghị bảo lãnh đến Ngân hàng.

Trong hồ sơ áp dụng đối với bảo lãnh gồm:

- Giấy đề nghị bảo lãnh
- Hồ sơ pháp lý
- Hồ sơ mục đích
- Hồ sơ tài chính kinh doanh
- Hồ sơ TSBĐ

**Bước 3:** Ngân hàng tiến hành thẩm định đầy đủ các nội dung như: Tính đầy đủ hợp pháp, khả thi của dự án bảo lãnh; năng lực pháp lý của khách hàng, hình thức bảo đảm; cũng như tình hình tài chính của khách hàng xin bảo lãnh. Nếu đồng ý, ngân hàng và khách hàng ký hợp đồng cấp bảo lãnh và thư bảo lãnh.

Hợp đồng cấp bảo lãnh là 1 loại hợp đồng độc lập với hợp đồng kinh tế giữa khách hàng và đối tác, nó thể hiện ràng buộc nghĩa vụ tài chính giữa ngân hàng và khách hàng. Nội dung cơ bản của hợp đồng quy định về số tiền và thời hạn bảo lãnh; các điều khoản vi phạm hợp đồng kinh tế của khách hàng dẫn đến nghĩa vụ chi trả của ngân hàng cho đối tác; các hình thức bảo lãnh cũng như phí bảo lãnh, số tiền ký quỹ hay quy định về tài sản đảm bảo.

**Bước 4:** Ngân hàng thông báo thư bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Thư bảo lãnh quy định rõ ràng các nội dung cơ bản trong hợp đồng cấp bảo lãnh, tuy nhiên nêu rõ các tài liệu mà bên nhận bảo lãnh cần có để chứng minh sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh, ngoài ra quy định rõ các hình thức chi trả của ngân hàng cho bên nhận bảo lãnh như mở thư tín dụng, ký hối phiếu nhận nợ..

=> Hợp đồng cấp bảo lãnh ký giữa ngân hàng và khách hàng (Bên được bảo lãnh). Thư bảo lãnh là văn bản mà ngân hàng chuyển qua cho đối tác (Bên nhận bảo lãnh)

**Bước 5:** Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh, nếu nghĩa vụ xảy ra.

**Bước 6:** Ngân hàng yêu cầu bên được bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với ngân hàng (trả nợ gốc, lãi, phí)

Trường hợp bên được ảo lãnh vi phạm nghĩa vụ đã được bảo lãnh, ngân hàng tiến hành trả thay và tự động hạch toán nợ vay bắt buộc đối với số tiền trả nợ thay theo luật sư nợ quá hạn của bên được bảo lãnh. Ngân hàng áp dụng biện pháp cần thiết để thu nợ như phát mại tài ản đảm bảo, trích tài khoản của bên được bảo lãnh, khởi kiện...

Vì sao mua căn hộ nên có chứng thư bảo lãnh của ngân hàng?

Chứng thư bảo lãnh là một trong những điều kiện quan trọng được quy định trong thông tư của Ngân hàng Nhà nước, nhằm bảo vệ quyền lợi cho khách hàng mua căn hộ, tài sản hình thành trong tương lai. Tuy nhiên, chứng thư bảo lãnh của ngân hàng cho dự án vẫn ít được khách hàng chú ý đến.

Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã ban hành Thông tư 13/2017 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 07/2015 ngày 25.6.2015 của Thống đốc NHNN quy định về bảo lãnh ngân hàng. Theo Thông tư 13/2017, kể từ ngày 15/11/2017, các ngân hàng thương mại phải phát hành cam kết bảo lãnh nhà ở hình thành trong tương lai cho từng bên mua trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày ký hợp đồng mua nhà.

Nhiều khách hàng đi mua căn hộ chung cư, tài sản hình thành trong tương lai nhưng bỏ qua những thông tin có lợi và an toàn cho mình. Cụ thể, nhiều khách hàng giao dịch với chủ đầu tư không chú ý hay không biết đến chứng thư bảo lãnh ngân hàng đối với dự án đó. Vậy, chứng thư bảo lãnh của ngân hàng đối với dự án, tài sản hình thành trong tương lai có ý nghĩa và được quy định như thế nào?

Trong luật Kinh doanh bất động sản 2014, điều kiện mở bán được quy định rõ: Ngoài việc dự án phải hoàn thành phần móng (đối với chung cư) và được nghiệm thu, được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt bản vẽ tại điều 55 thì điều 56 luật này quy định về chứng thư bảo lãnh của ngân hàng.

Cụ thể, tại khoản 1, điều 56 luật Kinh doanh bất động sản quy định: "Chủ đầu tư dự án bất động sản trước khi bán, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai phải được ngân hàng thương mại có đủ năng lực thực hiện bảo lãnh nghĩa vụ tài chính của chủ đầu tư đối với khách hàng khi chủ đầu tư không bàn giao nhà ở theo đúng tiến độ đã cam kết với khách hàng", luật sư Nguyễn Trung Hiếu (đoàn luật sư TP.HCM) khẳng định.

Tất nhiên, luật này cũng quy định rõ chỉ những ngân hàng nào được NHNN công bố đủ năng lực mới được đứng ra bảo lãnh cho dự án. Tại khoản 2 điều 56 luật này có quy định thêm: "Chủ đầu tư có trách nhiệm gửi bản sao hợp đồng bảo lãnh cho bên mua, bên thuê mua khi ký kết hợp đồng mua, thuê mua".

NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
CHI NHÁNH TÂY SƠN

BIDV

Số: 54/BIDV.TSO-KHDN
"Về việc cam kết phát hành bảo lãnh"

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

*Quy Nhơn, ngày 06 tháng 10 năm 2017*

MUA SÁCH 0931.087.000 HOTLINE

Kính gửi: Công ty Cổ phần Địa ốc An Phú Long

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Sơn xin gửi đến Công ty lời chào trân trọng và hợp tác.

Theo đề nghị của Công ty Cổ phần Địa ốc An Phú Long tại công văn số 10/2017/CV ngày 02/10/2017 về việc cấp bảo lãnh nghĩa vụ tài chính Dự án Cao ốc căn hộ - thương mại dịch vụ An Phú Long Land 1 (D-vela).

Chúng tôi, Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Sơn có địa chỉ 155-157 Lê Hồng Phong, phường Trần Phú, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định; điện thoại: 02563 812827; đồng ý về nguyên tắc việc phát hành bảo lãnh hoàn trả tiền mua căn hộ hình thành trong tương lai tại dự án D-vela mà khách hàng đã thanh toán cho Công ty, với các điều kiện sau:

1. Công ty triển khai đầu tư dự án theo đúng quy định hiện hành của pháp luật.

2. Công ty đáp ứng đầy đủ các điều kiện, quy định cấp tín dụng hiện hành của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Trân trọng.

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Hữu Phúc

*Nơi nhận:*
- Như trên;
- Lưu KHDN, QLNB

## 10. Ý nghĩa của chứng thư bảo lãnh bất động sản:

- Khách hàng mua dự án được ngân hàng thương mại đủ năng lực bảo lãnh, khi chủ đầu tư mất năng lực tài chính hay chậm bàn giao nhà so với hợp đồng, ngân hàng bảo lãnh sẽ đứng ra hoàn trả số tiền khách hàng (nếu họ bắt buộc) đã đóng và các khoản tiền khác theo hợp đồng

- Khách hàng mua căn hộ hình thành trong tương lai sẽ rất rủi ro nếu không có chứng thư bảo lãnh của ngân hàng. Thậm chí, có những chủ đầu tư cầm cố, chưa giải chấp nhưng vẫn

mang bán cho khách hàng dù chưa được sự đồng ý của họ. Đây là hành vi lừa đảo, trái những quy định của pháp luật.

**Đôi khi có chứng thư bảo lãnh của ngân hàng vẫn mất trắng?**

*Mua nhà hình thành trong tương lai, người mua nhà có thể "trắng tay" nếu không phân biệt được thỏa thuận cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư và thư bảo lãnh cho người mua.*

Gần đây, nhiều khách hàng mua căn hộ tại một dự án ở quận Bình Tân, TP.HCM đã tố cáo chủ đầu tư bàn giao chậm tiến độ, thậm chí mang 1 căn hộ bán cho 2 người. Theo phản ánh của khách hàng, năm 2018 khi dự án khởi công, họ ký hợp đồng mua bán căn hộ với chủ đầu tư. Chủ đầu tư cam kết đến quý I/2019 sẽ bàn giao nhưng đến nay đã quá hẹn 3 năm, căn hộ vẫn không được nhận mà dự án đã bị dừng thi công.

Các khách hàng cho biết họ yên tâm mua vì tiến độ thi công thời gian đầu rất tốt và chủ đầu tư cho biết dự án đã có bảo lãnh của ngân hàng. Vì tin tưởng vào sự bảo lãnh đó nên nhiều khách hàng đã thanh toán 70-95% giá trị căn hộ.

Khi xây gần xong phần thô thì dự án dừng lại. Do dự án có nhiều sai phạm trong xây dựng, Sở Xây dựng TP.HCM đã xử phạt vi phạm hành chính, tạm dừng thi công dự án. Thậm chí, khách hàng còn cho biết chủ đầu tư mang bán 1 căn hộ cho 2 người. Trụ sở công ty này cũng đóng cửa còn lãnh đạo thì "biến mất".

Phía ngân hàng bảo lãnh dự án thừa nhận có gửi văn bản đồng ý về mặt chủ trương sẽ cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư nếu công ty này đáp ứng các điều kiện về cấp bảo lãnh theo quy định. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện hồ sơ để được cấp bảo lãnh, công ty này chưa đáp ứng các điều kiện cũng như không thực hiện được cam kết với ngân hàng nên ngân hàng không có cơ sở để phát hành bảo lãnh cho từng người mua nhà.

Nhìn từ sự việc trên, người mua nhà cần nắm rõ những thông tin về điều kiện bán nhà hình thành trong tương lai, phân biệt thỏa thuận cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư và thư bảo lãnh cho người mua cũng như quy trình để được cấp bảo lãnh...

*Dự án muốn bán nhà ở hình thành trong tương lai cần đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định*

## 11. Điều kiện bán nhà hình thành trong tương lai

Để bán nhà ở hình thành trong tương lai, chủ đầu tư cần đáp ứng những điều kiện sau:

- Có giấy tờ về quyền sử dụng đất
- Có đầy đủ hồ sơ dự án (Giấy chứng nhận đầu tư, văn bản chấp thuận về chủ trương đầu tư...)
- Có thiết kế bản vẽ thi công đã được phê duyệt (Quyết định phê duyệt quy hoạch chi tiết 1/500)
- Có giấy phép xây dựng

- Có biên bản nghiệm thu hoàn thành xong phần móng của toà nhà đối với dự án chung cư/toà nhà hỗn hợp. Có biên bản nghiệm thu về việc hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng tương ứng theo tiến độ dự án đối với nhà ở liền kề/thấp tầng.

- Có văn bản của Sở Xây dựng xác nhận được phép bán nhà ở hình thành trong tương lai

- Được ngân hàng bảo lãnh nghĩa vụ tài chính với khách hàng khi chủ đầu tư không bàn giao nhà ở theo đúng tiến độ cam kết. Khi ký hợp đồng mua bán, chủ đầu tư phải gửi bản sao hợp đồng bảo lãnh đã ký với ngân hàng cho khách hàng.

- Dự án không bị tranh chấp, không bị kê biên hoặc bị thế chấp

## 12. Hiểu đúng về văn bản bảo lãnh của ngân hàng

Hợp đồng bảo lãnh có thời hạn cho đến khi nhà ở được bàn giao. Trong trường hợp chủ đầu tư không bàn giao nhà theo tiến độ cam kết, nếu người mua yêu cầu thì ngân hàng phải hoàn lại tiền ứng trước và các khoản tiền khác cho bên mua theo hợp đồng mua bán đã ký với chủ đầu tư.

Một số chủ đầu tư cung cấp cho người mua văn bản ngân hàng đồng ý về mặt chủ trương cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư nếu đáp ứng điều kiện và cho rằng đó là chứng thư bảo lãnh. Tuy nhiên, văn bản này chưa phải là hợp đồng bảo lãnh chính thức trong bán, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai và cũng không phải là chứng thư bảo lãnh mà ngân hàng cấp từng người mua nhà sau khi có hợp đồng mua bán.

Người mua cần phân biệt chứng thư bảo lãnh và các văn bản khác mà ngân hàng cấp cho chủ đầu tư. Khoản phí cấp bảo lãnh sẽ do người mua nhà và chủ đầu tư thỏa thuận, thường là 1-2% giá trị căn nhà.

**Người mua nhà làm gì để được bảo lãnh?**

Khi mua nhà hình thành trong tương lai, để có được bảo lãnh của ngân hàng, người mua cần lưu ý một số điều sau:

**Thứ nhất**, khi ký hợp đồng, người mua cần yêu cầu chủ đầu tư cung cấp hợp đồng bảo lãnh được ký giữa chủ đầu tư và ngân hàng thương mại bảo lãnh. Hợp đồng này được lập dưới hình thức "thỏa thuận cấp bảo lãnh". Nếu chủ đầu tư không cung cấp được thì dự án chưa được ngân hàng bảo lãnh, chưa đủ điều kiện mở bán.

**Thứ hai**, sau khi ký hợp đồng mua bán nhà ở, người mua phải yêu cầu chủ đầu tư thực hiện các thủ tục cần thiết để cung cấp thư bảo lãnh riêng của ngân hàng cho căn hộ mà mình mua.

Trước tiên, ngân hàng và chủ đầu tư sẽ ký hợp đồng cấp bảo lãnh cho dự án. Sau đó trong vòng 10 ngày làm việc, khi chủ đầu tư gửi ngân hàng hợp đồng mua, thuê mua nhà ở của khách hàng thì dựa trên hợp đồng mua bán và hợp đồng cấp bảo lãnh, ngân hàng sẽ phát hành cam kết bảo lãnh dưới hình thức thư bảo lãnh cho từng khách hàng.

Trách nhiệm bảo lãnh của ngân hàng với người mua chỉ phát sinh khi ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho người mua. Do đó, người mua cần phân biệt giữa thỏa thuận cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư và thư bảo lãnh cho người mua.

**Câu chuyện: Mua nhà đất có bảo lãnh ngân hàng vẫn bị lừa**

Theo quy định của luật Kinh doanh bất động sản, dự án đủ điều kiện bán hàng khi được ngân hàng đứng ra bảo lãnh cho người mua nhà. Để khi xảy ra các sự cố, ngân hàng có trách nhiệm bồi thường cho khách hàng.

Dự án này đã dừng thi công, chủ đầu tư biến mất và công an khởi tố vụ án hình sự

Tuy nhiên, thực tế cho thấy nhiều dự án dù đã được bảo lãnh nhưng khi xảy ra "sự cố" ngân hàng lại phủi trách nhiệm.

## Lừa khách bằng chứng thư bảo lãnh

Những khách hàng mua căn hộ tại 1 dự án ở thành phố, cho biết năm 2018, họ ký hợp đồng mua bán căn hộ với 1 công ty là chủ đầu tư dự án. Ban đầu, việc thi công dự án rất tốt cộng với việc chủ đầu tư đưa ra được văn bản đồng ý về mặt chủ trương sẽ cấp bảo lãnh cho chủ đầu tư trong bán, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai đối với nhà ở thuộc dự án của Ngân hàng nên hầu hết khách hàng đều tin tưởng mua và thanh toán từ 70-95% giá trị căn hộ. Tuy nhiên khi triển khai gần xong phần xây dựng thô thì dự án dừng lại. Điều đáng nói, khi các khách

hàng tìm hiểu thì mới vỡ lẽ, không chỉ chậm giao nhà, chủ đầu tư còn đem 1 căn hộ bán cho nhiều người. Trong quá trình xây dựng, công ty này đã tự ý xây vách ngăn ở các tầng shophouse (2, 3, 4), thay đổi chiều cao các tầng từ tầng 1 đến tầng 20. Tháng 9/2019, Thanh tra Sở Xây dựng thành phố ra quyết định số 2324 xử phạt vi phạm hành chính, tạm dừng thi công dự án.

Không những thế, các khách hàng còn vô cùng lo ngại khi trụ sở văn phòng công ty này cửa đóng then cài, các lãnh đạo công ty "biến mất". Theo Chi cục Thuế, căn cứ Biên bản xác minh người nộp thuế không còn hoạt động tại địa chỉ đăng ký ngày 21/12/2020 thì công ty này, chủ đầu tư dự án đã không còn hoạt động tại địa chỉ đăng ký thuế từ ngày 21/12/2020 nhưng không khai báo với cơ quan thuế theo quy định. Tình hình nợ ngân sách nhà nước tính đến ngày 19/10/2020 của pháp nhân này là 3.541.699 tỷ đồng, trong đó phạt vi phạm hành chính là 3.499.000 tỷ đồng và tiền chậm nộp là 41.700 tỷ đồng.

Vì thế, các khách hàng đã tố cáo đến cơ quan chức năng và công an việc Giám đốc công ty trên có dấu hiệu lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản thông qua việc ký hợp đồng mua bán căn hộ nhưng không thực hiện hợp đồng đúng tiến độ. Ngoài ra, Giám đốc và Phó giám đốc công ty còn có hành vi ký bán căn hộ trùng cho nhiều khách hàng. Từ những chứng cứ trên, Cơ quan Cảnh sát điều tra, Công an thành phố đã ra quyết định khởi tố vụ án hình sự "lừa đảo, chiếm đoạt tài sản" tại công ty này.

*Công an đã khởi tố hình sự*

Không chỉ dự án trên, tại 1 dự án khác khách hàng cũng dính cú lừa của 1 công ty cổ phần bằng "Hợp đồng bảo lãnh nguyên

tắc" với nội dung "thực hiện bảo lãnh cho từng khách hàng mua nền đất và nhà ở hình thành trong tương lai". Theo bà Trịnh Thu Quỳnh, vào tháng 5/2018 bà mua 3 nền đất tại dự án này, trong đó 1 nền đóng xong giá trị hợp đồng, 2 nền còn lại đóng được khoảng 50%. Khi dự án chậm triển khai và nhận thấy các vấn đề khuất tất bà Quỳnh tìm hiểu thì vỡ lẽ, Công ty kia không có quyết định giao đất tại khu D, không có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất các lô đất đã bán cho bà, không có giấy phép xây dựng nhà tại các lô đất đã bán... "Khi biết mình bị lừa, tôi đã đến công ty đòi hủy hợp đồng và đòi tiền nhưng công ty không trả, mà chỉ hứa lèo. Như vậy có dấu hiệu lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản vì đã có dấu hiệu gian dối", bà Quỳnh cho hay.

Nhiều khách hàng cho biết, tại thời điểm ký hợp đồng mua nhà tại dự án trên họ được thông tin dự án đầy đủ pháp lý, được ngân hàng bảo lãnh. Nhờ có hợp đồng bảo lãnh nguyên tắc của Ngân hàng - Phòng giao dịch tỉnh, Sở Xây dựng tỉnh đã có văn bản chấp thuận cho công ty cổ phần bán nhà ở hình thành trong tương lai. Tuy nhiên, đến hiện tại dự án bị ngừng thi công, bị công an phong tỏa tài khoản, mới vỡ lẽ dự án không được bảo lãnh.

## 13. Dàn cảnh nhiều người tranh mua nhà, hòng đẩy giá bán lên cao

**Câu chuyện 1: Vờ khan hàng để kích thích mua hàng.**

Các chủ đầu tư dự án bất động sản sẽ phối hợp cùng sàn giao dịch tung ra một lượng căn hộ nhất định và tạo cảnh tranh mua, tranh bán hòng tạo giao dịch ảo, đẩy giá lên cao.

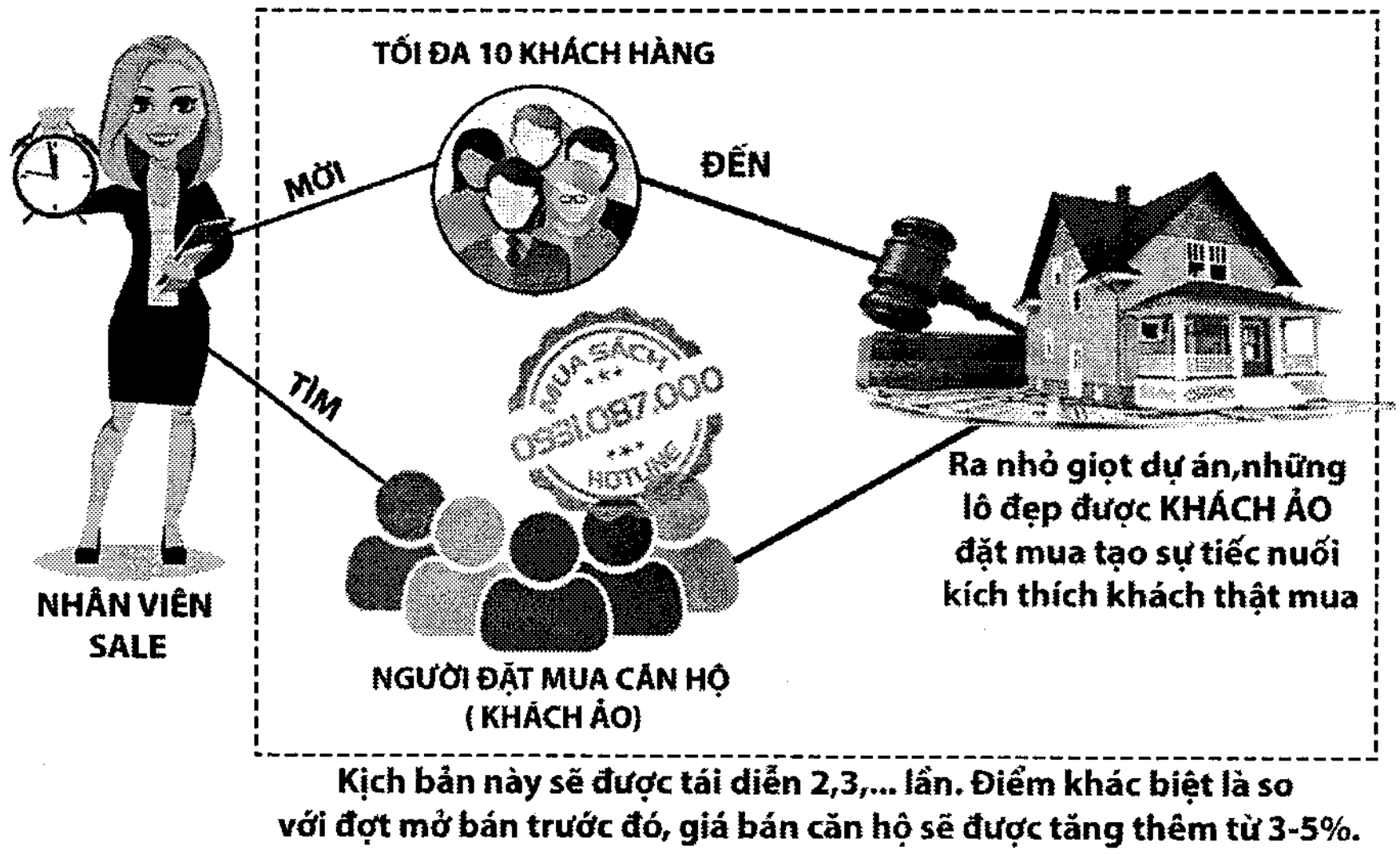
Thực tế cho thấy, trong khi thị trường địa ốc đang trầm lắng. Song khách hàng vẫn chứng kiến cảnh chen chúc nhau đặt mua tại hầu hết các lễ mở bán sản phẩm. Thậm chí, do không thể đặt mua được căn hộ nên nhiều người còn tỏ ra vô cùng tiếc nuối.

Vậy nhưng, tìm hiểu của phóng viên cho biết, thực chất đây chỉ là một trong những chiêu trò làm thị trường của các chủ đầu tư địa ốc.

*Nhiều chủ đầu tư tung chiêu tạo giao dịch ảo để đẩy giá sản phẩm tăng cao. (Ảnh minh họa)*

Theo một nhân viên sàn giao dịch bất động sản, việc đầu tiên trước lễ mở bán dự án là mỗi sale (nhân viên bán hàng) được giao chỉ tiêu mời tối đa 10 khách hàng. Trong trường hợp không tìm được khách mua, nhân viên phải mời bằng được bố mẹ và anh chị em họ hàng tới tham dự lễ mở bán, tạo không khí sôi động, đông đúc.

Tiếp đến, các sale phải tìm được người để đặt mua căn hộ. Nhiệm vụ của những người này là gọi điện cho các nhân viên môi giới, sàn giao dịch đang chào bán dự án để hỏi mua. Họ thậm chí còn chuẩn bị sẵn tiền để đặt cọc.




**Kịch bản này sẽ được tái diễn 2,3,... lần. Điểm khác biệt là so với đợt mở bán trước đó, giá bán căn hộ sẽ được tăng thêm từ 3-5%.**

Trong đợt mở bán đầu tiên, chủ đầu tư thường ra hàng kiểu nhỏ giọt với khoảng 20-30 căn có giá phải chăng để hút khách, gia tăng tính hấp dẫn cho dự án. Những căn hộ sở hữu vị trí đẹp sẽ được các khách hàng "ảo" cùng nhau đăng ký đặt mua. Theo đó, nhiều khách hàng không thể mua được sản phẩm ưng ý, ra về trong hối tiếc bởi lượng căn hộ mở bán có hạn.

Tương tự, trong đợt mở bán lần 2, lần 3..., kịch bản này sẽ được tái diễn. Điểm khác biệt là, so với đợt mở bán trước đó, giá bán căn hộ sẽ được tăng thêm từ 3-5%.

Khách hàng căn hộ thuộc dự án thành phố, anh Phạm Thanh Bình chia sẻ, vợ chồng anh có nhu cầu thực mua căn hộ để làm nơi định cư lâu dài. Giá bán căn hộ khởi điểm trong ngày mở bán đầu tiên khoảng 15 triệu đồng mỗi m2. Tuy vậy, vì hết hàng nên anh Bình không đặt mua được. Nếu muốn sở hữu căn hộ, anh buộc phải trả tiền chênh cho khách mua trước đó.

Anh Bình nhớ lại: "Nhân viên môi giới liên tục giục tôi phải nhanh chóng đặt mua ngay kẻo "mai kia giá còn tăng nữa". Sợ giá tăng, tôi đã đánh liều mua một căn hộ. Bất ngờ hơn, một

tháng sau đi khảo giá lại, tôi phát hiện giá bán vẫn giữ nguyên, khiến mình có cảm giác như mình bị lừa".

Các nhân viên bán hàng cho biết, để tăng giá bán, chiêu trò phổ biến mà các chủ đất sử dụng là cho nhiều người đặt cọc giữ chỗ với lý do dự án quá "hot". Tuy nhiên, trong số này chỉ có một người là khách hàng thật, số còn lại là người quen. Theo kịch bản, những người này sẽ cùng "dàn cảnh" tranh mua lô đất. Khi đó, chủ đất sẽ tăng giá bán, người quen rút lui, người mua thật "dính bẫy" mua với giá cao hơn thực tế.

Theo một chuyên gia địa ốc, việc thổi giá của chủ đầu tư (những người có tiềm lực tài chính) là nguyên nhân tạo nên các đợt sốt đất dự án cục bộ. Trước hết, khi thị trường chưa sôi động, họ sẽ đổ quân đi lùng mua một số lô đất với giá thấp. Kế đến, nhóm người này sẽ mua tiếp những lô đất gần đó, hoặc mua đi bán lại chính các lô đã mua trước đó với mức giá cao hơn rất nhiều so với mặt bằng chung thị trường, đồng thời tung tin khu vực bắt đầu nóng sốt hòng lôi kéo các nhà đầu tư khác.

Đối với chủ đầu tư dự án cũng như đơn vị môi giới, vấn đề nan giải nhất trong bối cảnh thị trường dư cung hiện nay là áp lực bán hàng. Thế nên, để tìm hiểu thông tin, khách hàng cần tìm được đơn vị môi giới uy tín, tránh dính bẫy chiêu trò của giới buôn nhà đất.

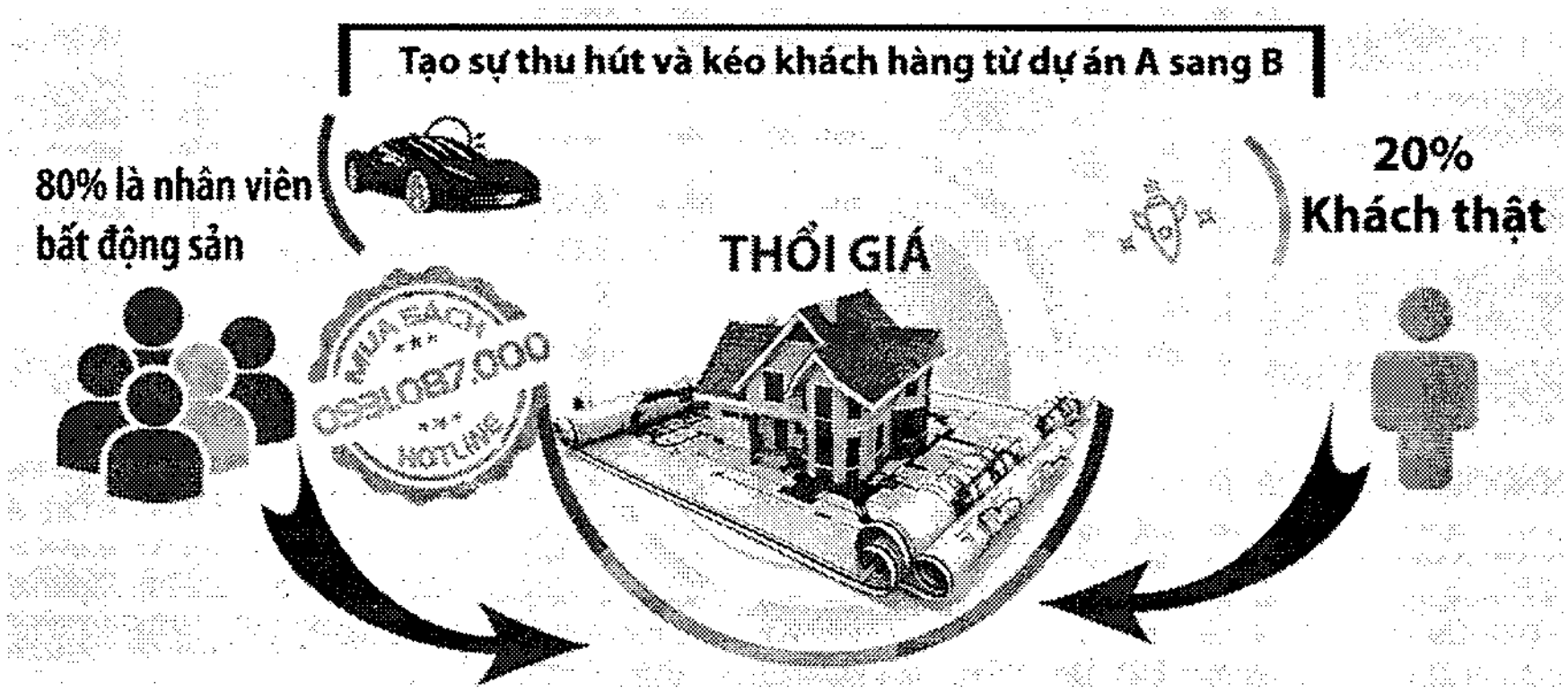
Điều quan trọng nhất là người mua cần tự trang bị cho mình các thông tin về quy hoạch, tiềm năng khai thác của khu vực định mua. Mặt khác, người dân cần tìm đến các đơn vị quản lý nhà nước để tìm hiểu thông tin giá cả, quy hoạch...

**Câu chuyện 2. Dàn cảnh người mua đất đông như trẩy hội.**

Chắc hẳn bạn đã một lần được tận mắt chứng kiến cảnh người nườm nượp xem đất, mua đất từ ngày này qua ngày khác ở một số khu vực và địa điểm. Nhưng khách hàng không ngờ tới

là có tới 80% số xe và người đó là người của bên bất động sản. Nếu lượng người đông là từ các nơi khác dồn về bằng các chiêu cò đất dụ khách hàng và lừa khách hàng về địa điểm đó, chứ thực ý ban đầu khách hàng không hề có ý đến xem khu đất hoặc khu vực đó.

Với chiêu thức dồn khách, quảng cáo dự án A nhưng lại dắt đi xem dự án B là chuyện thường ngày và xảy ra như cơm bữa. Một khu khi được thổi giá sẽ có rất nhiều nhóm bất động sản cùng tham gia do vậy lực lượng rất hùng hậu. Giả nhiều thành thật, và nhiều người bị mắc bẫy này.




## 14. Mua lầm nhà đất đang bị kê khai và đang trong quy hoạch đất, nhà đang bị kê biên là sản phẩm không thể mua.

Một trong những rủi ro lớn khi mua nhà là không biết nhà mình định mua đang bị thế chấp, kê biên, bởi lúc này việc mua nhà sẽ gặp phải vấn đề pháp lý, đó là nhà bạn mua sẽ không được thừa nhận về mặt pháp lý.

Một trong những rủi ro lớn khi mua nhà là không biết nhà mình định mua đang bị thế chấp, kê biên, bởi lúc này việc mua nhà sẽ gặp phải vấn đề pháp lý, đó là nhà bạn mua sẽ không được thừa nhận về mặt pháp lý.

**Nhưng làm sao biết được nhà định mua đang bị thế chấp?**

Đó là người bán cố tình giấu diếm chuyện nhà đang bị thế chấp ngân hàng nhưng người mua không biết, họ sẵn sàng làm giấy tờ tay để thực hiện việc mua bán nhà. Còn người mua thì không có nguồn thông tin để biết được căn nhà mình định mua bị thế chấp.

Có lần mình hỏi vài người bạn làm ở ngân hàng, có thể điều tra hay hỏi để họ kiểm tra xem nhà đó có bị thế chấp ngân hàng không? Thì nhận được câu trả lời là không, bởi thông tin của bên thế chấp được bảo mật theo quy định của ngân hàng.

Còn ra công chứng hỏi để họ kiểm tra hả? Cũng khó quá, vì có trường hợp phòng công chứng cũng không thể rà soát được hết nhà đang bị thế chấp ngân hàng nữa. Nhưng phía công chứng có thể không cần phải chịu trách nhiệm về việc này.

**Còn làm sao để biết nhà định mua bị kê biên?**

Đây là rủi ro lớn cho người mua, trong khoảng thời gian từ lúc tuyên án đến lúc thi hành, họ tranh thủ bán nhà cho bạn, tiền bạc, giấy tờ đã xong xuôi, nhưng tiền họ thu được không dùng để thi hành án mà để dùng vào mục đích khác.

Tại Điều 24 Nghị định 62/2015/NĐ-CP hướng dẫn Luật thi hành án dân sự quy định rằng

"Kể từ thời điểm bản án, quyết định có hiệu lực pháp luật, nếu người phải thi hành án chuyển đổi, tặng cho, bán, chuyển nhượng, thế chấp, cầm cố tài sản cho người khác mà không sử dụng khoản tiền thu được để thi hành án và không còn tài sản khác hoặc tài sản khác không đủ để đảm bảo nghĩa vụ thi hành án thì tài sản đó vẫn bị kê biên, xử lý để thi hành án, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Khi kê biên tài sản, nếu có người khác tranh chấp thì chấp hành viên thông báo cho đương sự,

người có tranh chấp thực hiện theo quy định tại Khoản 1 Điều 75 Luật Thi hành án dân sự...."

Hiện tại, để kiểm tra căn nhà đó có bị kê biên hay không, bạn có thể vào website của Tổng cục thi hành án dân sự để xem, nhưng một câu hỏi đặt ra rằng việc cập nhật này có kịp thời và đầy đủ so với nhu cầu của người mua nhà hay không?

**Tôi khuyên người mua nhà, đất cần thận trọng và thực hiện các bước sau:**

1. Trước hết, người mua phải tự kiểm tra bộ hồ sơ sản phẩm được cung cấp từ bên bán. Trong đó, một thủ tục không thể bỏ qua là phải xem bản chính sổ đỏ hoặc hợp đồng mua bán (HĐMB) căn hộ để xác định dấu vết tẩy xóa, rách nát chắp vá, rồi các loại giấy tờ đi kèm khác (nếu có) như thế chấp, vay nợ...Thông thường tài sản đang thế chấp hợp pháp thì do bên nhận thế chấp giữ bản chính và được cơ quan có thẩm quyền đóng dấu và ghi dòng chữ: "Đã thế chấp theo hợp đồng số....."

2. Tiếp đến là công đoạn kiểm tra chéo thông qua các cơ quan chức năng, cụ thể: Đề nghị bên bán cung cấp bản photo sổ đỏ hoặc HĐMB căn hộ hoặc ảnh chụp của các tài liệu nêu trên. Đối với nhà đất thổ cư, người mua có thể trực tiếp tới cơ quan cấp chứng nhận sở hữu (sổ đỏ) để kiểm tra thông tin gốc. Tương tự, việc kiểm tra tính xác thực của HĐMB (đứng tên chủ cũ) phải được đảm bảo thông qua chủ đầu tư.

3. Ngoài ra, người mua cần tìm hiểu tình hình dân trí, an ninh, đồ án quy hoạch... tại địa bàn có bất động sản giao dịch. Có thể tìm hiểu trực tiếp tại cơ quan lãnh đạo sở tại (phường/xã) hoặc dò la khai thác người dân tại địa phương quanh khu vực bất động sản mà mình đang có ý định mua.

4. Việc dò la khai thác thông tin từ người dân địa phương xung quanh rất quan trọng, đôi khi những người dân cư ngụ tại địa phương nơi có bất động sản dự kiến mua nắm thông tin về

tình trạng tranh chấp hoặc bị kê biên rõ hơn cơ quan có thẩm quyền.

5. Thông qua các mối quan hệ các bạn có thể liên hệ với Chi cục Thi hành án cấp huyện/quận nơi có bất động sản để kiểm tra về tình trạng kê biên hoặc vào website của Tổng cục thi hành án dân sự để kiểm tra. Tuy nhiên cách này hơi khó vì đòi hỏi người mua phải có sự quen biết nhất định với cơ quan có thẩm quyền.

6. Bên cạnh đó, người mua cần quan tâm đến vấn đề đặt cọc trước khi giao dịch chính thức. Thông thường, tiền đặt cọc không vượt quá 10% giá trị mua bán. Tuy nhiên, cần lưu ý, hợp đồng đặt cọc phải nêu đầy đủ chi tiết thống nhất như: Nhân thân của cả hai bên, thời gian và địa điểm đặt cọc, bất động sản mua bán và đặc điểm, giá trị mua bán, tiền đặt cọc và cách thức thanh toán, xác định bên chịu thuế phí và lệ phí, xử lý tiền đặt cọc...

## 15. Mua đất trồng cây, đất lúa vì tin rằng sẽ lên được thổ cư

Nhiều trường hợp người dân tìm đất để xây nhà an cư nhưng rồi bị "cò bất lương" hướng dẫn mua phải đất trồng cây, đất lúa giá cao, để rồi ôm mãi miếng đất đó trong khi phải thuê trọ hàng tháng.

Các dự án đất nền phân lô không phép thường xảy ra trường hợp này. Như trường hợp anh Thanh đã mua lô 150m$^2$ đất trồng cây lâu năm, có sẵn sổ hồng tại thị xã giá 1.2 tỷ. Chủ đầu tư cam kết rằng sẽ công chứng sang tên, chuyển đổi lên thổ cư trong vòng 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng mua bán.

Ấy vậy mà đến nay hơn nửa năm, đã thanh toán 98% giá trị lô đất, anh Thanh vẫn chưa thấy bóng dáng sổ thổ cư đâu, đất thì không được phép xây dựng, chủ đầu tư thì "mất tích" luôn, khiến anh không biết khóc cùng ai!

Bạn nên phân biệt rõ các loại đất, có những loại đất có khả năng chuyển đổi khi và chỉ khi phù hợp với quy hoạch 1/500 đã được cơ quan có thẩm quyền duyệt quy hoạch. Nếu mảnh đất của bạn là loại đất hạn chế chuyển đổi hoặc là loại đất đã nằm trong quy hoạch dự án, quy hoạch công trình công cộng thì thường rất khó chuyển đổi.

Theo luật thì những loại đất có khả năng chuyển sang đất thổ cư.

| TT | Loại đất | Mã | TT | Loại đất | Mã |
|---|---|---|---|---|---|
| I | NHÓM ĐẤT NÔNG NGHIỆP | | 13 | Đất khu công nghiệp | SKK |
| 1 | Đất chuyên trồng lúa nước | LUC | 14 | Đất khu chế xuất | SKT |
| 2 | Đất trồng lúa nước còn lại | LUK | 15 | Đất cụm công nghiệp | SKN |
| 3 | Đất lúa nương | LUN | 16 | Đất cơ sở sản xuất phi nông nghiệp | SKC |
| 4 | Đất bằng trồng cây hàng năm khác | BHK | 17 | Đất thương mại, dịch vụ | TMD |
| 5 | Đất nương rẫy trồng cây hàng năm khác | NHK | 18 | Đất sử dụng cho hoạt động khoáng sản | SKS |
| 6 | Đất trồng cây lâu năm | CLN | 19 | Đất sản xuất vật liệu xây dựng, làm đồ gốm | SKX |
| 7 | Đất rừng sản xuất | RSX | 20 | Đất giao thông | DGT |
| 8 | Đất rừng phòng hộ | RPH | 21 | Đất thủy lợi | DTL |
| 9 | Đất rừng đặc dụng | RDD | 22 | Đất công trình năng lượng | DNL |
| 10 | Đất nuôi trồng thủy sản | NTS | 23 | Đất công trình bưu chính, viễn thông | DBV |
| 11 | Đất làm muối | LMU | 24 | Đất sinh hoạt cộng đồng | DSH |
| 12 | Đất nông nghiệp khác | NKH | 25 | Đất khu vui chơi, giải trí công cộng | DKV |
| II | NHÓM ĐẤT PHI NÔNG NGHIỆP | | 26 | Đất chợ | DCH |
| 1 | Đất xây dựng trụ sở cơ quan | TSC | 27 | Đất bãi thải, xử lý chất thải | DRA |
| 2 | Đất xây dựng trụ sở của tổ chức sự nghiệp | DTS | 28 | Đất công trình công cộng khác | DCK |
| 3 | Đất xây dựng cơ sở văn hóa | DVH | 29 | Đất cơ sở tôn giáo | TON |
| 4 | Đất xây dựng cơ sở y tế | DYT | 30 | Đất cơ sở tín ngưỡng | TIN |
| 5 | Đất xây dựng cơ sở giáo dục và đào tạo | DGD | 31 | Đất làm nghĩa trang, nghĩa địa, nhà tang lễ, nhà hỏa táng | NTD |
| 6 | Đất xây dựng cơ sở thể dục thể thao | DTT | 32 | Đất sông, ngòi, kênh, rạch, suối | SON |
| 7 | Đất xây dựng cơ sở khoa học và công nghệ | DKH | 33 | Đất có mặt nước chuyên dùng | MNC |
| 8 | Đất xây dựng cơ sở dịch vụ xã hội | DXH | 34 | Đất phi nông nghiệp khác | PNK |
| 9 | Đất xây dựng cơ sở ngoại giao | DNG | III | NHÓM ĐẤT CHƯA SỬ DỤNG | |
| 10 | Đất xây dựng công trình sự nghiệp khác | DSK | 1 | Đất bằng chưa sử dụng | BCS |
| 11 | Đất quốc phòng | CQP | 2 | Đất đồi núi chưa sử dụng | DCS |
| 12 | Đất an ninh | CAN | 3 | Núi đá không có rừng cây | NCS |
| 13 | Đất khu công nghiệp | SKK | | | |

Nhưng phải thật chú ý:

Chỉ chuyển sang đất thổ cư được khi:

- Vị trí đất đó phù hợp với quy hoạch của địa phương (cấp Tỉnh trở lên); Quy hoạch đã đưa ra thì rất khó và rất phức tạp để điều chỉnh quy hoạch.

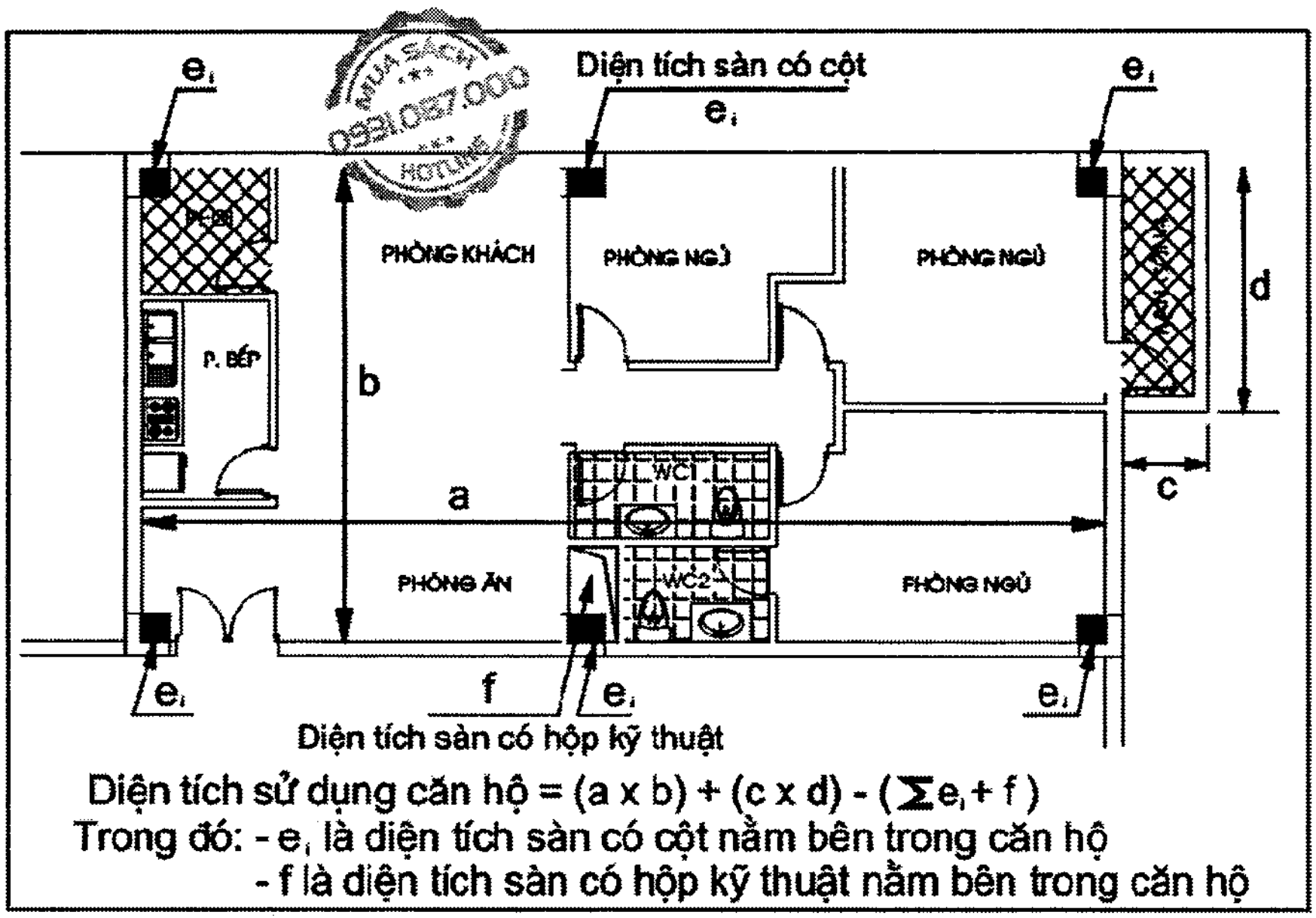
Nếu vùng đó quy hoạch là đất trồng lúa thì về cơ bản bạn rất khó để chuyển đổi sang đất thổ cư được.

- Phải đóng thuế chuyển đổi mục đích sử dụng
- Phải lập hồ sơ xin chuyển đổi và có sự phê duyệt của địa phương cấp Tỉnh trở lên.

## 16. Tưởng rẻ lại hóa đắt 60 $m^2$ hay 45 $m^2$?

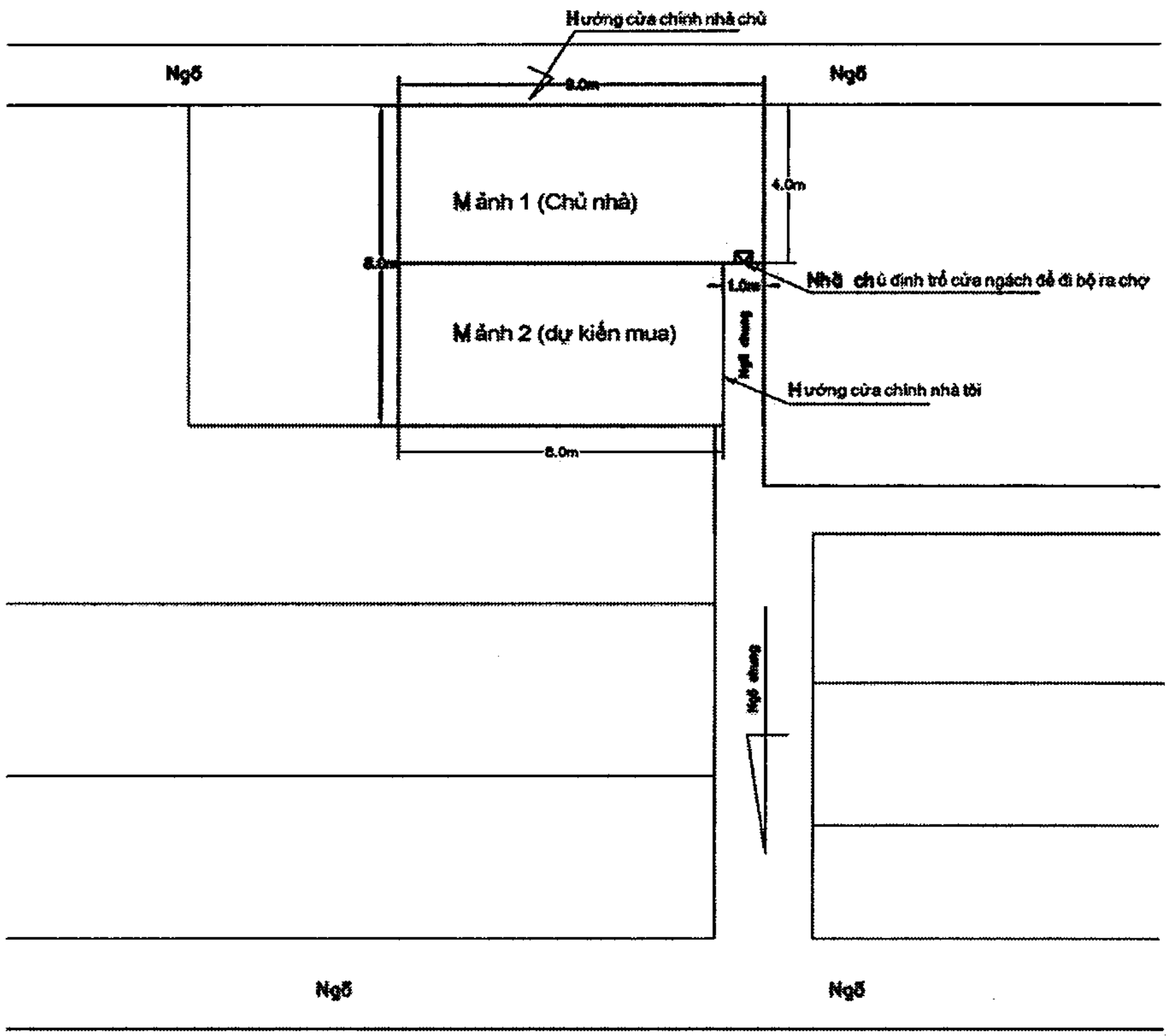
Tôi có một người bạn bị một vố mà khi đặt cọc không hề xem kỹ, khi xem quảng cáo thì được nghe quảng cáo là căn hộ có diện tích 60$m^2$, nhưng thực tế đo đạc cũng chỉ được 45$m^2$. Và sổ đỏ cũng đúng là 60$m^2$. Cái này là sự nhầm lẫn rất nhiều người mắc phải, đó là diện tích sử dụng thực sự và diện tích theo sổ.

**Diện tích thông thủy** còn gọi là "**diện tích** sử dụng **căn hộ**" là **diện tích** bao gồm cả phần **diện tích** tường ngăn các phòng bên trong **căn hộ**, **diện tích** ban công, lô gia (nếu có) gắn liền với **căn hộ** đó và không tính phần **diện tích** tim tường




Diện tích sử dụng thực của căn hộ chung cư sẽ nhỏ hơn vì bạn đâu có được ở phần tường, cột, nên thường sẽ nhỏ hơn sổ đỏ thực.

Hay như một người bạn nghe tin rao bán nhà diện tích 30m$^2$ nhưng thực tế khi về ở diện tích đo được chỉ có 24m$^2$, bởi các chủ thầu đã cắt phần đất phía trước khiến ngõ đi rộng hơn trên sơ đồ bản vẽ. (ngõ trên bản vẽ chỉ là 0,5m chiều ngang)




*Phần ngõ đi bao giờ cũng là phần dễ nhập nhằng trong đất thổ cư*

## 17. Giá khách mua đánh tráo sổ đỏ

### Câu chuyện 1. Bị đánh tráo sổ đỏ khi tiếp khách mua nhà

Viện Kiểm sát nhân dân thành phố vừa hoàn tất cáo trạng, đề nghị truy tố 3 bị cáo trong vụ lừa đánh tráo sổ đỏ của người bán nhà.

Theo cáo trạng, vợ chồng anh Hoàng Trung D (SN 1975), chị Nguyễn Như H (SN 1982) mảnh đất Ngoại thành, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất mang tên chủ sở hữu là anh D.

Tháng 5/2020, vì có nhu cầu bán đất nên anh D đã rao bán trên các trang mạng Internet. Đến ngày 3/7/2020, một đối tượng nam (khoảng 60 tuổi, chưa xác định được lai lịch) đến nhà anh D. hỏi mua đất. Khi anh D đưa bản gốc "sổ đỏ" cho người này xem, lợi dụng lúc anh D sơ hở, đối tượng đã đánh tráo "sổ đỏ" thật của chủ đất, để lại "sổ đỏ" giả rồi ra về.

Sau đó, kẻ đánh tráo "sổ đỏ" của anh D đã thuê Trần Thị Hảo (SN 1959) tìm người đóng giả vợ chồng anh D để ký bán đất của anh D tại các Văn phòng công chứng trên địa bàn thành phố với giá 4 triệu đồng.

Đầu tháng 7/2020, Hoàng tìm và thuê Trần Thế Tài (SN 1976) và Nguyễn Thị Quyên (SN 1977) đóng giả vợ chồng anh D để thực hiện hành vi vi phạm, Tài và Quyên chụp ảnh chân dung để làm giả chứng minh nhân dân, sổ hộ khẩu, trích lục kết hôn mang tên chủ đất là vợ chồng anh D.

Với thủ đoạn này, Hoàng đã bán mảnh đất của anh D cho anh Phạm Hùng Vương (SN 1977) với giá 2 tỷ đồng. Việc mua bán được xác thực tại Văn phòng Công chứng tại quận. Sau khi thực hiện xong việc đóng giả vợ chồng anh D để làm thủ tục ký kết hợp đồng công chứng bán thửa đất ở phường anh Vương, Tài được trả 800 ngàn đồng, Quyên nhận hơn 1,9 triệu đồng, Hoàng hưởng lợi hơn 1,2 triệu đồng.

Ngày 8/7/2020, sau khi biết "sổ đỏ" của mình bị đánh tráo và mảnh đất bị đem chuyển nhượng, anh D đã đến công an trình báo. Quá trình điều tra, do chưa làm rõ được hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản của kẻ đánh tráo "sổ đỏ" của anh D và đồng phạm, CQĐT đã quyết định tạm đình chỉ vụ án lừa đảo chiếm đoạt tài sản, đồng thời, tách hành vi phạm tội của các đối tượng liên quan để điều tra, xử lý sau.

**Câu chuyện 2. Hé lộ những thủ đoạn làm giả, đánh tráo sổ đỏ không ai ngờ tới**

Nhiều chủ nhà ở thành phố ngạc nhiên khi kẻ đến mua nhà bỏ luôn tiền cọc biến mất. Mọi sự chỉ vỡ lẽ khi chủ nhân ngôi nhà, mảnh đất đem sổ đỏ đi sang tên hoặc thế chấp thì tá hỏa bởi giấy tờ thật đã biến thành giả.

Công an quận vừa ra quyết định khởi tố vụ án để điều tra làm rõ vụ việc một đối tượng đã làm giả sổ đỏ, giả giấy ủy quyền căn nhà số 236 - Trần Thị Mai để bán cho người khác.

Căn nhà trên do bà Nguyễn Hồng Loan (hộ khẩu tại quận 11) và chị ruột là bà Nguyễn Hồng Hà góp tiền mua từ tháng 3/2019.

Theo trình bày của bà Nguyễn Hồng Loan , do cần tiền, gia đình đã quyết định bán nhà. Cuối tháng 7/2019, có một người đàn ông đã liên lạc qua điện thoại của bà Loan hẹn tới xem nhà. Tới hẹn, người đàn ông này dẫn theo một bà già, giới thiệu là mẹ mình, muốn cùng xem nhà để quyết định mua hay không.

Theo yêu cầu của khách mua, bà Loan mang bản chính sổ đỏ nhà, cùng tờ khai lệ phí trước bạ cho 2 vị khách xem, kiểm tra tính pháp lý.

Xem xong, 2 vị khách "gật đầu cái rụp", thống nhất giá tiền mua căn nhà là 14 tỷ đồng và hẹn ngày hôm sau sẽ tới ký hợp đồng.

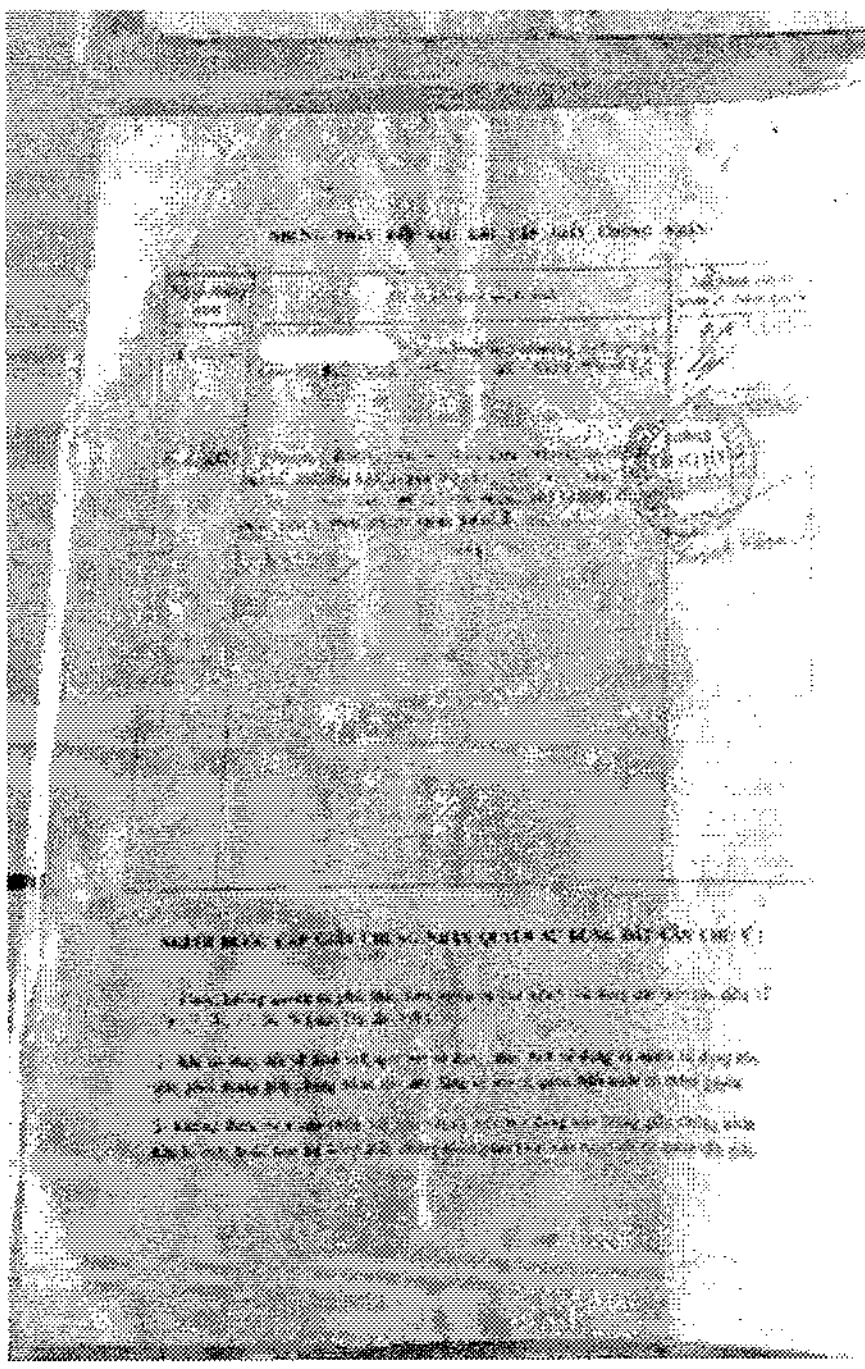
**Hé lộ những thủ đoạn làm giả, đánh tráo sổ đỏ không ai ngờ tới**

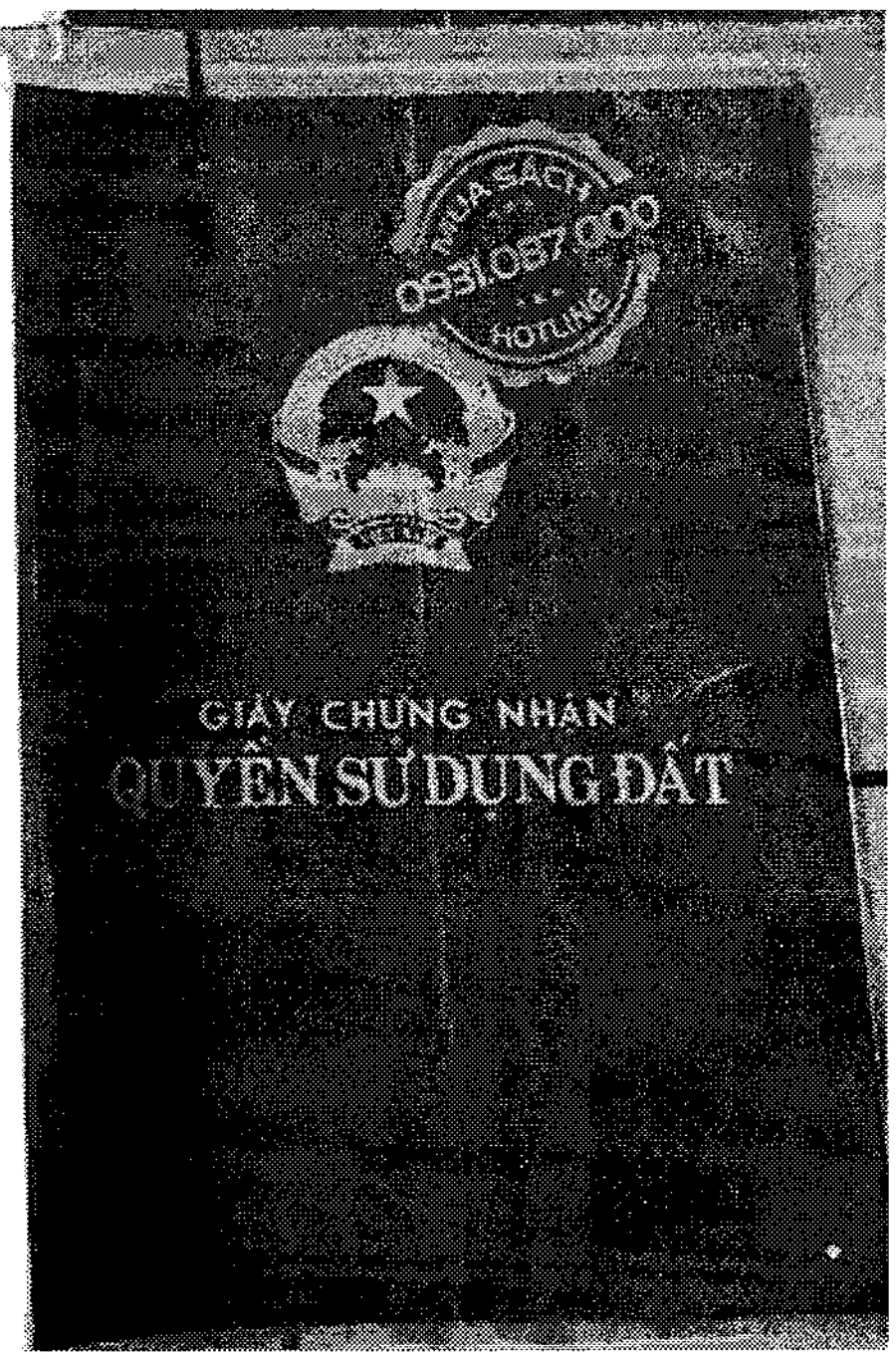
Cuốn sổ đỏ giả mà các đối tượng lừa bà Nguyễn Hồng Loan.

Đúng hẹn, vị khách đàn ông tới, nhưng lần này dẫn theo một phụ nữ khác, xưng là chị gái và nói phải xem kỹ thêm một lần nữa. Người phụ nữ yêu cầu bà Loan cho xem lại toàn bộ bản chính giấy tờ, đặc biệt là giấy chủ quyền. Khi bà Loan giao giấy, người phụ nữ vừa cầm giấy vừa đi lên các tầng xem xét căn nhà, còn bà Diễm thì vẫn ngồi ở phòng khách tầng trệt để tiếp người đàn ông.

Sau đó, người phụ nữ trở xuống trả lại giấy tờ cho bà Loan và nói không ưng căn nhà, từ chối mua.

Gần 1 tháng sau, bà Loan bất ngờ nhận được điện thoại từ cơ quan công an cho biết, căn nhà của bà có kẻ làm giả sổ đỏ, giả hợp đồng ủy quyền để bán cho người khác. Đến cơ quan chức năng trình báo, bà Loan mới nhận ra những vị khách trước đây đến hỏi mua nhà chỉ là cái cớ để xem chụp lại toàn bộ giấy tờ bản chính rồi làm giả đi bán.





## Câu chuyện 3. Chấp nhận mất cọc để đánh tráo sổ đỏ thật

Đó là vụ căn nhà trị giá 13 tỷ đồng của ông Hoàng Hưng Bảo bị kẻ gian vờ đặt cọc để đánh tráo sổ đỏ thật.

Tháng 3/2019, ông Bảo đăng báo rao bán căn nhà của mình tại số 431. Ngoài hình căn nhà thì sổ đỏ cũng được ông Bảo chụp đưa lên mạng để tạo niềm tin cho người mua. Sau đó, có 2 người phụ nữ tìm tới, gặp mẹ ông Bảo hỏi mua nhà. Sau nhiều động tác săm soi giấy tờ căn nhà do mẹ ông Bảo cung cấp, 2 người phụ nữ thống nhất mua căn nhà với giá 13 tỷ đồng, đặt cọc trước 40 triệu đồng và hẹn ngày ra công chứng chuyển nốt tiền, giao sổ.

Tới ngày hẹn, ông Bảo cùng mẹ không thấy 2 người phụ nữ kia đến. Gọi điện liên lạc cũng không được. Vì mẹ ông Bảo đã nhận cọc tới 40 triệu đồng của 2 người phụ nữ kia nên hai mẹ con rất tin tưởng, tiếp tục chờ. Tuy nhiên, linh cảm có điều không bình thường, ông Bảo đem giấy tờ lên Văn phòng đăng ký đất đai xác minh và té ngửa khi cán bộ thông tin là sổ giả rồi tạm giữ báo công an. Theo kết luận giám định ngày 8/5/2019 của Phòng Kỹ thuật hình sự Công an thành phố, toàn bộ giấy tờ trên đều làm giả bằng phương pháp in phun màu. Các đối tượng đã đánh tráo sổ thật với ý đồ sẽ đem bán căn nhà hoặc đem thế chấp.

Nhận định đây là đường dây làm giả giấy tờ tinh vi, Công an quận đã quyết định khởi tố vụ án làm giả con dấu, tài liệu của cơ quan, tổ chức liên quan để điều tra làm rõ.

Mới đây, Chi nhánh Văn phòng Đăng ký đất đai quận đã ngăn chặn trên toàn hệ thống trong nội bộ và gửi văn bản đến các cơ quan chức năng, các tổ chức hành nghề công chứng để yêu cầu ngăn chặn giao dịch đối với thửa đất của bà Nguyễn Thị Lành. Liên quan vụ việc, Cơ quan Cảnh sát điều tra Công an quận cũng đã vào cuộc.

Theo bà Lành, cuối năm 2018, bà đã gửi bản photo sổ đỏ cho môi giới nhờ rao bán giúp lô đất của gia đình với giá 3 tỷ đồng. Có nhiều người tới xem đất và sổ đỏ do bà đang giữ. Cho đến khi cùng người xem đất cuối cùng ra công chứng ký chuyển nhượng, bà đã "bật ngửa" khi Phòng Công chứng số 7 cho hay, sổ đỏ mà bà đang giữ lại là hàng giả.

Tương tự, bà Phạm Thanh Hiền cũng khốn đốn khi phát hiện sổ đỏ nhà mình bị người lạ thế chấp ngân hàng. Cụ thể, cuối năm 2018, bà rao bán nhà. Ngay sau đó có một nhóm người đến xem nhà, dùng điện thoại chụp hình bản chính sổ đỏ và giấy tờ liên quan rồi hẹn hôm sau quay lại đặt cọc. Tới hẹn, nhóm người này quay lại nhưng "cò cưa" trả giá như không muốn mua khiến thương vụ không thành công. Đến tháng 4/2019, bà Hiền mang sổ đỏ đi công chứng bán nhà cho người khác thì phát hiện sổ đỏ nhà bà đã bị người lạ thế chấp ngân hàng.

### Tiệm cầm đồ "lão luyện" cũng bị lừa

Xòe 2 cuốn sổ đỏ cũ nhàu, có đủ cả dấu đỏ, chữ ký..., bà Tạ Thị Phùng, chủ một tiệm cầm đồ lớn ở thành phố cho biết, ngay chính bà đã quá "sành" cũng bị lừa.

Cụ thể, mấy tháng trước, có một người đàn ông và một người phụ nữ tới tiệm của bà muốn cầm cuốn sổ đỏ 10.000 $m^2$ đất, do UBND huyện cấp. Hai người này còn đưa cả giấy kết hôn, giấy tờ khám chữa bệnh cho con ở bệnh viện, cả chứng minh thư, sổ hộ khẩu công chứng ở tỉnh rồi năn nỉ cho cầm lấy 100 triệu đồng để mổ cho con bị bệnh nan y. Đề phòng, bà Phùng chỉ đồng ý 50 triệu đồng, 2 vợ chồng kia cũng gật đầu, làm giấy vay tiền cầm sổ, thậm chí còn gửi lại cả chứng minh thư, hộ khẩu để làm tin.

Chưa dừng lại, vài ngày sau, một người phụ nữ lớn tuổi tới tiệm bà Phùng, xưng là mẹ của hai người bữa trước, đưa tiếp một cuốn sổ đỏ mảnh đất hơn 500$m^2$ khác, nói là cần cầm để lấy thêm 50 triệu đồng mới giúp cháu đủ tiền mổ. Soi ngược xuôi cuốn sổ, kể cả chứng minh thư dưới kính lúp, bà Phùng không phát hiện gì. Phần vì thương người và không nghĩ người phụ nữ đáng tuổi mẹ già kia lừa, nên bà Phùng tiếp tục đưa tiền, giữ sổ.

Tới hạn, không thấy "bà lão" cùng với 2 vợ chồng kia tới lấy sổ, bà Phùng gọi điện thì điện thoại tắt máy. Hốt hoảng, bà cùng nhân viên xuống tận tỉnh tìm tới nhà theo địa chỉ thì té ngửa khi phát hiện địa chỉ..."ma". Mang giấy tờ các đối tượng cầm lên cơ quan chức năng kiểm tra, bà Phùng "chết đứng" khi được biết đều là giả.

### 18. Chuyển nhượng nhà ở xã hội từ người chủ không đủ điều kiện mua

Nhiều người rất liều lĩnh mà dính cú lừa bán nhà xã hội của một số kẻ đầu cơ và trục lợi, họ mượn và thuê hồ sơ của những người có đủ điều kiện rồi lập hồ sơ khống để mua căn hộ sau đó

rao bán căn hộ đó. Khi bị phát hiện có thể bị tịch thu nhà bất kỳ lúc nào.

Nhà ở xã hội lập ra với mục đích cho những hộ có thu nhập thấp, không đủ điều kiện sở hữu nhà ở, do vậy trục lợi đầu cơ là một hành vi xấu, cần đáng bị lên án. Hơn nữa pháp luật đã quy định rất rõ.

***Điều 62. Nguyên tắc cho thuê, cho thuê mua, bán nhà ở xã hội***

*1.* Việc cho thuê, cho thuê mua, bán nhà ở xã hội phải đúng quy định của Luật này; trong cùng một thời gian, mỗi đối tượng quy định tại khoản 1 Điều 50 của Luật này chỉ được thuê hoặc thuê mua hoặc mua một nhà ở xã hội; đối với học sinh tại các trường dân tộc nội trú công lập thì không phải trả tiền thuê nhà ở và các dịch vụ trong quá trình sử dụng.

2. Thời hạn của hợp đồng thuê nhà ở xã hội tối thiểu là 05 năm; thời hạn thanh toán tiền thuê mua nhà ở xã hội tối thiểu là 05 năm, kể từ ngày ký hợp đồng thuê mua nhà ở.

3. Bên thuê, thuê mua nhà ở xã hội không được bán, cho thuê lại, cho mượn nhà ở trong thời gian thuê, thuê mua; nếu bên thuê, thuê mua không còn nhu cầu thuê, thuê mua nhà ở thì chấm dứt hợp đồng và phải trả lại nhà ở này.

4. Bên thuê mua, bên mua nhà ở xã hội không được bán lại nhà ở trong thời hạn tối thiểu là 05 năm, kể từ thời điểm thanh toán hết tiền thuê mua, tiền mua nhà ở; trường hợp trong thời hạn 05 năm, kể từ ngày bên mua, bên thuê mua đã thanh toán hết tiền mua, thuê mua nhà ở mà có nhu cầu bán nhà ở này thì chỉ được bán lại cho đơn vị quản lý nhà ở xã hội đó hoặc bán cho đối tượng thuộc diện được mua nhà ở xã hội nếu đơn vị này không mua với giá bán tối đa bằng giá bán nhà ở xã hội cùng loại tại cùng địa điểm, thời điểm bán và không phải nộp thuế thu nhập cá nhân.

5. Bên mua, bên thuê mua nhà ở xã hội được bán lại nhà ở này theo cơ chế thị trường cho các đối tượng có nhu cầu sau thời hạn 05 năm, kể từ khi đã thanh toán hết tiền mua, tiền thuê mua nhà ở và đã được cấp Giấy chứng nhận nhưng phải nộp tiền sử dụng đất theo quy định của Chính phủ và nộp thuế thu nhập theo quy định của pháp luật thuế; trường hợp bán cho đối tượng thuộc diện được mua nhà ở xã hội quy định tại Luật này thì chỉ được bán với giá tối đa bằng giá bán nhà ở xã hội cùng loại tại cùng địa điểm, thời điểm bán và không phải nộp thuế thu nhập cá nhân.

Đối với hộ gia đình, cá nhân thuộc diện được tái định cư mà thuê mua, mua nhà ở xã hội thì được bán lại nhà ở này theo cơ chế thị trường cho các đối tượng có nhu cầu sau khi đã thanh toán hết tiền mua, tiền thuê mua nhà ở và được cấp Giấy chứng nhận nhưng phải nộp tiền sử dụng đất cho Nhà nước theo quy định của Chính phủ và phải nộp thuế thu nhập theo quy định của pháp luật thuế.

6. Mọi trường hợp cho thuê, cho thuê mua, bán nhà ở xã hội không đúng quy định của Luật này thì hợp đồng cho thuê, thuê mua, mua bán nhà ở không có giá trị pháp lý và bên thuê, thuê mua, mua phải bàn giao lại nhà ở cho đơn vị quản lý nhà ở xã hội; trường hợp không bàn giao lại nhà ở thì Ủy ban nhân dân cấp tỉnh nơi có nhà ở tổ chức cưỡng chế để thu hồi lại nhà ở đó.

Việc xử lý tiền thuê, tiền mua nhà ở được thực hiện theo quy định của pháp luật dân sự; việc xử lý tiền thuê mua nhà ở xã hội được thực hiện theo quy định tại Điều 135 của Luật này.

Theo quy định trên thì bạn không được bán lại nhà ở trong thời hạn tối thiểu là 05 năm, kể từ thời điểm thanh toán hết tiền thuê mua, tiền mua nhà ở. Trường hợp trong thời hạn 05 năm, kể từ ngày bạn thanh toán hết tiền mua, thuê mua nhà ở mà bạn có nhu cầu bán nhà ở này thì chỉ được bán lại cho đơn vị quản lý nhà ở xã hội đó hoặc bán cho đối tượng thuộc diện được mua nhà ở xã hội nếu đơn vị này không mua với giá bán tối đa bằng giá bán nhà ở xã hội cùng loại tại cùng địa điểm, thời điểm bán và không phải nộp thuế thu nhập cá nhân.

## 19. Hợp đồng góp vốn và dự án không có ngày hẹn

Có rủi ro khi mua bán nhà đất bằng hợp đồng góp vốn không? Đây chắc là một câu hỏi, nỗi lo không còn xa lạ với mọi người hiện nay bởi dưới sự phát triển xã hội, ngày càng nhiều người dân có nhu cầu về đất, họ mua bán nhà đất, đầu tư vào đất dưới nhiều hình thức khác nhau thì một trong số đó là mua đất bằng hợp đồng góp vốn. Vậy dưới hình thức đầu tư mua nhà đất này họ phải chịu những sự rủi ro nào?

### Hợp đồng góp vốn là gì?

Khi các bên thỏa thuận ký kết hợp đồng góp vốn thì nội dung hợp đồng phải bao gồm các thông tin nội dung chủ yếu như sau:

- Phải xác định rõ các đối tượng của hợp đồng.
- Thông tin các chủ thể ký kết phải rõ ràng, cụ thể
- Khi các bên thỏa thuận trong hợp đồng phải quy định rõ ràng về số lượng và chất lượng trong nội dung hợp đồng.
- Thỏa thuận cụ thể về tài sản góp vốn và hình thức góp vốn.

- Các bên phải thỏa thuận ghi rõ trong hợp đồng về thời hạn của hợp đồng, địa điểm cụ thể khi ký kết hợp đồng và các phương thức thực hiện hợp đồng góp vốn rõ ràng.

- Thỏa thuận rõ các quyền và nghĩa vụ của mỗi bên ghi trong nội dung của hợp đồng

- Quy định rõ các trách nhiệm trong hợp đồng góp vốn của mỗi bên trong hợp đồng góp vốn

- Các bên nên thỏa thuận thêm các phương thức để giải quyết tranh chấp nếu các bên không thỏa thuận được với nhau khi thực hiện hợp đồng.

**Mua đất bằng hợp đồng góp vốn có bị rủi ro không?**

Về mặt pháp lý, các chủ đầu tư không được phân lô, bán nền khi chưa hoàn thành việc đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng. Do vậy các chủ đầu tư đã tìm cách lách luật bằng cách ký kết hợp đồng với tên gọi hợp đồng góp vốn hoặc hợp đồng hợp tác với khách để huy động vốn từ các nhà đầu tư nhưng bản chất lại là

hợp đồng mua bán, chuyển nhượng đất nền. Đây là hình thức mua bán nhà đất trái luật bởi bản chất hợp đồng góp vốn để thành lập doanh nghiệp nhưng lại sử dụng để mua bán nhà đất. Vì vậy, khi mua bán đất bằng hợp đồng góp vốn bằng hàm chứa rất nhiều rủi ro, cụ thể như sau:

- "Lách luật chiếm dụng vốn" là phương thức sử dụng của nhiều chủ đầu tư ảo tự vẽ ra các dự án không có thật để lừa đảo chiếm đoạt tài sản của người mua nhà đất bằng hợp đồng góp vốn

- Dự án không hoàn thành đúng tiến độ hoặc thậm chí dự án không thể hoàn thành. Trong những trường hợp này việc được hoàn lại vốn đã góp rất khó phụ thuộc vào sự tự nguyện giao trả hay khả năng tài chính của chủ đầu tư. Nếu chủ đầu tư không có khả năng chi trả thì xem như người mua đất mất đứt số vốn đầu tư đã góp mà lại không được nhận đất nền.

- Dự án đang được nhà đầu tư thế chấp, nguy cơ nhà đầu tư vướng vào các chính sách pháp luật, không thể tiếp tục hoàn thành dự án, bỏ trốn là rất cao, khiến người mua mất trắng số tiền đã góp.

- Bản chất không phải hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất nên quyền và lợi ích của bên mua hạn chế về mặt pháp lý.

Ví dụ 1. Ví dụ: công ty A đang triển khai nền đất hoặc nhà phố. Do thiếu tiền triển khai hoặc chi phí lớn, doanh nghiệp đã tận dụng hình thức huy động vốn từ chính khách hàng tại thời điểm dự án đang chuẩn bị các thủ tục pháp lý. Con át chủ bài của hình thức góp vốn này là giá trị tài sản được chào mời khá hời hoặc cực rẻ. Nếu khách hàng thấy đây là cơ hội đầu tư hấp dẫn, họ sẽ đặt bút ký hợp đồng góp vốn, trở thành đối tác của chủ đầu tư.

Tuy nhiên, đây không phải là hợp đồng mua bán nên sản phẩm cuối cùng khách hàng nhận được thường không hoàn chỉnh và phụ thuộc rất lớn vào sự may rủi của thời cuộc, chính sách, pháp lý thay đổi. Cam kết bồi thường trong hợp đồng góp vốn cũng không cao như hợp đồng mua bán, thường ở mức tượng trưng và hoàn vốn, thậm chí là không có mức bồi thường. Chính vì chứa nhiều ẩn số nên ông Chánh đưa ra 3 khuyến cáo về loại hợp đồng này.

**Câu chuyện thực tế: Bị treo tiền tỷ vì mua đất bằng hợp đồng góp vốn**

Ông Minh góp vốn 2 tỷ đồng mua đất phân lô tại quận 9, TP HCM song tách thửa chẳng thành, mãi chưa rút tiền về được. Giao dịch diễn ra từ cách đây gần một năm nhưng bị treo lại vì vướng pháp lý. Thời điểm đó, ông Minh rút tiền tiết kiệm, tích cóp của gia đình để đầu tư đất vì nghĩ chắc chắn lãi lớn. "Thấy rẻ, tôi mua một lúc 2 nền từ khi chủ đất đang chuẩn bị các thủ tục pháp lý tách thửa. Hợp đồng góp vốn hứa hẹn nếu dự án hoàn thành, tôi sẽ được giao 2 nền, mỗi lô rộng 50-60 $m^2$", ông Minh nhớ lại.

Tuy nhiên, việc tách thửa không thuận lợi như kế hoạch. Theo hợp đồng góp vốn này, nếu hoàn thiện pháp lý và hạ tầng, chủ đất sẽ bàn giao nền cho ông Minh vào cuối năm 2016. Thế nhưng đến tháng 7/2017, bên bán khất lại vì chính sách thay đổi, chưa thể hoàn tất việc tách thửa. Song theo thỏa thuận trong hợp đồng góp vốn, trường hợp bất khả kháng, không thể hoàn thiện pháp lý, khách hàng được hoàn lại toàn bộ số tiền đã góp sau 24 tháng kể từ ngày ký. Như vậy, khách bị chôn 2 tỷ đồng trong 2 năm không lãi suất và mất luôn chi phí cơ hội đầu tư một kênh khác.

"Bên bán nói với tôi đây là loại hợp đồng đầu tư, lời cùng ăn, lỗ cùng chịu. Vì đôi bên đều bị thiệt hại nên không thể hoàn tiền ngay và không bồi thường mức lãi suất như tôi yêu cầu. Khi tôi vỡ lẽ ra kẽ hở của loại hợp đồng này thì sự đã rồi", ông Minh nói.

*Không ít người bị chiếm dụng vốn, phải chôn tiền tỷ vì bất cẩn khi mua bất động sản bằng hợp đồng góp vốn.*

Một trường hợp khác còn đáng buồn hơn, bà Hồng đóng 1,25 tỷ đồng mua 5 nền đất tại Nhơn Trạch bằng hợp đồng thỏa thuận góp vốn chuyển nhượng quyền sử dụng đất từ một đơn vị môi giới. Sau khi đã nộp tiền, bà Hồng biết được đơn vị môi giới không ký hợp đồng phân phối trực tiếp với chủ đầu tư mà qua một đơn vị trung gian đồng thời số tiền bà đã đóng vẫn chưa được chuyển đến chủ đầu tư.

Quá hoang mang và khó khăn về tài chính, bà Hồng đề nghị lấy lại tiền, thậm chí khởi kiện ra tòa. Song ngay cả khi tòa triệu tập các bên lên hòa giải, bên bán luôn vắng mặt. Trường hợp thanh lý hợp đồng góp vốn này, bà Hồng sẽ bị mất tiền cọc. Ngoài ra, khách hàng còn bị mất toàn bộ số tiền đã nộp nếu không đóng tiền theo tiến độ cam kết trong hợp đồng thỏa thuận điều kiện góp vốn chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

Cũng rơi vào cái vòng luẩn quẩn của hợp đồng góp vốn, ông Dũng mua nền đất trong một dự án của chủ đầu tư tại huyện Nhà Bè (TP HCM) đã gần 10 năm, chôn trong đó hơn 700 triệu đồng. Đến tháng 6/2017, chờ mãi không thấy được giao nền, ông Dũng lặn lội tìm đến chủ đầu tư thì được giải thích dự án chưa thể đền bù giải phóng mặt bằng được, thêm nữa tiền sử dụng đất quá cao và bất hợp lý khiến dự án đình trệ.

Giải pháp xử lý tình huống này là chủ đầu tư cho khách hoặc đổi sang nền đất ở vị trí khác, trong một dự án kém hấp dẫn hơn. Nếu khách không bằng lòng thì công ty hoàn tiền 700 triệu đồng, không bồi thường gì thêm do đây là hợp đồng cùng góp vốn đầu tư, rủi ro các bên cùng chia sẻ. "Nếu nhận về đúng 700 triệu đồng sau 10 năm chẳng khác nào chủ đầu tư đã chiếm dụng vốn của tôi và xài miễn phí", ông Dũng bức xúc.

**Khi thực hiện mua đất bằng hợp đồng góp vốn phải chú ý:**

Góp vốn đầu tư, mua căn hộ, đất nền dự án - những điều cần lưu ý:

Trên cơ sở phân tích nguyên nhân và hệ lụy khi có tranh chấp hợp đồng góp vốn, MBND sẽ đề xuất một vài điều lưu ý tương ứng cho cả hai phía, cá nhân góp vốn và các cơ quan quản lý.

**Về phía cá nhân góp vốn:**

- "Chọn mặt gửi vàng" – cá nhân góp vốn nên tìm đến những chủ đầu tư lớn, có uy tín trên thị trường BĐS và dự án nhận được nhiều sự quan tâm.

- Nên tìm hiểu đầy đủ thông tin, năng lực chủ đầu tư, dự án đầu tư; nắm rõ toàn bộ nội dung, điều khoản chi tiết trong hợp đồng; tiến độ thực hiện dự án và tỷ lệ trượt giá,... Nếu cá nhân

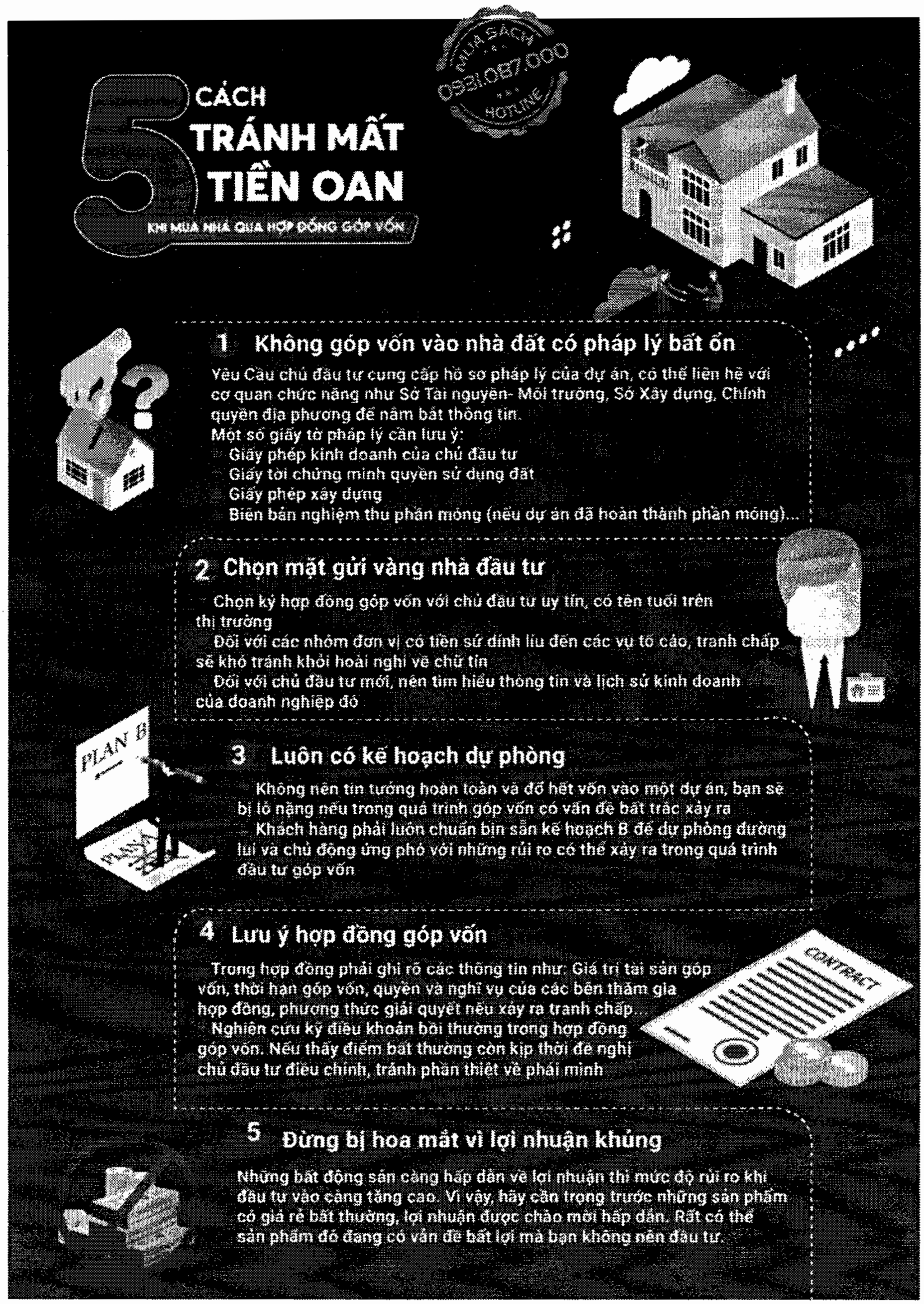
góp vốn chưa nắm được thông tin, cần hợp tác cùng với các nhà tư vấn luật có hiểu biết về BĐS.

- Nên quan tâm đến các quy định của Luật Nhà ở và Nghị định 71/2010/NĐ-CP về điều kiện để các chủ đầu tư huy động nguồn vốn, đối tượng thuộc diện được sở hữu nhà ở tại Việt Nam, số lượng nhà ở được phân chia (điều 9 nghị định quy định, chủ đầu tư được phép bán tối đa 20% số lượng nhà ở không qua sàn giao dịch bất động sản thông qua hợp đồng góp vốn. Điều 7 quy định, mỗi hộ gia đình, cá nhân khi tham gia góp vốn hoặc hợp tác với chủ đầu tư khi dự án chưa xây xong móng thì chỉ được phân chia một lần với số lượng một nhà ở (nhà biệt thự, nhà ở riêng lẻ hoặc căn hộ chung cư). Nếu hợp đồng các dự án cá nhân góp vốn ký kết vi phạm luật thì xem như hợp đồng vô hiệu và chủ đầu tư phải trả lại cho cá nhân góp vốn vốn đã nhận.

- Thường xuyên theo dõi tiến độ góp vốn có hợp lý so với tiến độ thi công dự án hay không.

- Giải quyết các tình huống rủi ro trong hợp đồng, cụ thể: Nếu chủ đầu tư chậm giao nhà thì phải trả lãi suất hằng tháng trên số vốn đã góp cho cá nhân góp vốn. Trường hợp dự án không thể triển khai, cá nhân góp vốn buộc chủ đầu tư phải trả lại tiền, đồng thời nên ràng buộc chủ đầu tư phải bồi thường 2-3 lần số tiền này.

- Giải quyết tranh chấp theo thỏa thuận hai bên không ổn thỏa, cá nhân góp vốn cần đưa vấn đề ra tòa, vì nguyên tắc hợp đồng giữa hai bên là hợp đồng dân sự.


MUA SÁCH
0931.087.000
HOTLINE
5 CÁCH
TRÁNH MẤT
TIỀN OAN
KHI MUA NHÀ QUA HỢP ĐỒNG GÓP VỐN
1 Không góp vốn vào nhà đất có pháp lý bất ổn
Yêu Cầu chủ đầu tư cung cấp hồ sơ pháp lý của dự án, có thể liên hệ với cơ quan chức năng như Sở Tài nguyên- Môi trường, Sở Xây dựng, Chính quyền địa phương để nắm bắt thông tin.
Một số giấy tờ pháp lý cần lưu ý:
Giấy phép kinh doanh của chủ đầu tư
Giấy tờ chứng minh quyền sử dụng đất
Giấy phép xây dựng
Biên bản nghiệm thu phần móng (nếu dự án đã hoàn thành phần móng)...
2 Chọn mặt gửi vàng nhà đầu tư
Chọn ký hợp đồng góp vốn với chủ đầu tư uy tín, có tên tuổi trên thị trường
Đối với các nhóm đơn vị có tiền sử dính liu đến các vụ tố cáo, tranh chấp sẽ khó tránh khỏi hoài nghi về chữ tín
Đối với chủ đầu tư mới, nên tìm hiểu thông tin và lịch sử kinh doanh của doanh nghiệp đó
PLAN B
3 Luôn có kế hoạch dự phòng
Không nên tin tưởng hoàn toàn và đổ hết vốn vào một dự án, bạn sẽ bị lỗ nặng nếu trong quá trình góp vốn có vấn đề bất trắc xảy ra
Khách hàng phải luôn chuẩn bịn sẵn kế hoạch B để dự phòng đường lui và chủ động ứng phó với những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình đầu tư góp vốn
4 Lưu ý hợp đồng góp vốn
Trong hợp đồng phải ghi rõ các thông tin như: Giá trị tài sản góp vốn, thời hạn góp vốn, quyền và nghĩ vụ của các bên thâm gia hợp đồng, phương thức giải quyết nếu xảy ra tranh chấp...
Nghiên cứu kỹ điều khoản bồi thường trong hợp đồng góp vốn. Nếu thấy điểm bất thường còn kịp thời đề nghị chủ đầu tư điều chỉnh, tránh phần thiệt về phái mình
CONTRACT
5 Đừng bị hoa mắt vì lợi nhuận khủng
Những bất động sản càng hấp dẫn về lợi nhuận thì mức độ rủi ro khi đầu tư vào càng tăng cao. Vì vậy, hãy cẩn trọng trước những sản phẩm có giá rẻ bất thường, lợi nhuận được chào mời hấp dẫn. Rất có thể sản phẩm đó đang có vấn đề bất lợi mà bạn không nên đầu tư.

## 20. Rao đất một nơi, bán đất một nẻo

Nhiều chiêu thức ma mãnh bán bất động sản nở rộ như rao bán nhà đất rẻ bất ngờ, rao bán nhà đất một nơi nhưng dẫn khách đến một nơi khác...

Rao bán nhà đất rẻ bất ngờ, rao bán nhà đất một nơi nhưng dẫn khách đến một nơi khác, thậm chí rao bán đất ở các thành phố lớn nhưng dẫn đến các tỉnh vùng ven... là các chiêu thức ma mãnh bán bất động sản nở rộ thời gian gần đây.

Gọi cho số điện thoại rao bán đất trên nhiều báo với nội dung "Tôi cần sang nhanh lô đất 100m$^2$ trên đường X, sổ riêng, chưa qua tay, sau trung tâm thương mại giá 4,1 tỷ đồng", người giao sốt sắng dẫn chúng tôi đi xem đất. Tuy nhiên, khi đến đường X (người này dẫn chúng tôi đi sâu vào trong hẻm đường X chứ không phải trên đường như thông tin. Hỏi sao lại rao như vậy mất thời gian, người này lấp liếm "em lấy số hẻm cho dễ tìm".)

Bán đất Thành phố A nhưng công ty địa ốc đưa khách xuống tỉnh Y bán đất nền phân lô.

Lần theo thông tin rao bán đất mặt tiền đường lớn gần sân bay quốc tế với giá chỉ 2,3 tỷ đồng, chúng tôi gặp được môi giới tên Trần Vân. Theo lời giới thiệu của Vân, lô đất trên có diện tích 60m$^2$ hiện chủ đất ký gửi cho Công ty B.

Để tránh mất thời gian, chúng tôi hỏi kỹ, vì sao đất mặt tiền đường lớn ngay sân bay lại bán với giá rẻ như cho vậy thì Vân nói: "Do chủ đất kẹt tiền nên bán rẻ, nếu anh muốn mua phải lên Công ty B có trụ sở quận D để gặp bộ phận pháp lý xem sổ đỏ khu đất. Nếu thấy được mời dẫn đi xem thực tế lô đất vì em không thể cho anh địa chỉ miếng đất để anh tự xem được. Em hẹn anh 2 ngày sau, tức ngày 23/5 vào lúc 8 giờ lên công ty của em".

Đúng hẹn chúng tôi đến trụ sở Công ty B nhưng khi đến nơi đây là tòa nhà chung cư. Gọi vào số máy của Nguyễn Vân được người này dẫn qua trung tâm tiệc cưới đối diện tòa nhà. Tại đây chúng tôi thấy rất đông nhân viên môi giới bất động sản mặc áo có gắn logo Công ty B và cũng có khá nhiều khách hàng, đặc biệt đa số là người già. Khi chúng tôi hỏi "có 1 nền mà đông khách hàng như vậy?" thì Vân nói qua quýt "mỗi nhân viên kinh doanh bán đất ở một hướng khác nhau và hôm nay hẹn khách hàng lên xem pháp lý".

Thế nhưng chờ rất lâu vẫn không có ai cho xem pháp lý khu đất mà bị nhân viên nơi đây hối lên taxi chở đi xem đất ở... một địa điểm khác. Anh Gia Khánh - Một trong những khách hàng có mặt tại buổi "xem giấy tờ pháp lý", kể đọc thông tin rao bán miếng đất rộng 60m$^2$ trên đường sát bên nhà chỉ với giá 2 tỷ đồng nên liên lạc theo số điện thoại và nhân viên môi giới yêu cầu phải lên công ty.

"Tôi cũng tò mò vì giá đất ở đó cả trăm triệu đồng/m$^2$, trong khi môi giới rao bán chỉ 30 triệu đồng/m$^2$ nên sáng thứ bảy tranh thủ lên xem pháp lý. Tuy nhiên khi đến đây họ không cho xem khu đất mà cứ nói chuyện lòng vòng và yêu cầu lên xe đưa đi xem đất. Tôi nghĩ họ chỉ lừa đảo nên không lên xe mà đi về", anh Khánh cho biết.

Tương tự, nhiều nhân viên Công ty cổ phần địa ốc Z rao bán đất mặt tiền nhưng lại "lùa" khách lên xe đưa xuống tỉnh khác để bán đất nền phân lô của công ty này. Khi đến đây, chúng tôi chứng kiến dự án mà công ty này giới thiệu là một bãi đất nằm gọn trên những cánh đồng lúa. Chỉ lúc này, khách hàng mới ngã ngửa với các chiêu ma mãnh, mất thời gian.

**Những chuyến đi hành xác...**

Theo một tờ báo cho biết, ngày 1/9/2020, nhiều người có nhu cầu mua đất tại khu vực thành phố lớn phản ánh việc thường xuyên bị đơn vị môi giới bất động sản đưa ra những thông tin sai sự thật nhằm đưa khách đi xem đất rồi mời chào ký hợp đồng mua bán.

Ông Trần Văn Dũng 46 tuổi chia sẻ, do nhu cầu về công việc của 2 vợ chồng nên đầu tháng 8/2020 có tìm mua một khu đất ở trung tâm thành phố.

Thông qua thông tin rao bán trên mạng từ các sàn môi giới bất động sản, ông Dũng được một nhân viên kết nối xem dự án tại thành phố với lời quảng cáo nơi đây sẽ trở thành trung tâm của "thành phố trong tương lai".

**Lắm chiêu nhiều trò**

"Họ nói nhiều về quy hoạch, những tuyến đường đã có dự án, đang trong giai đoạn giải phóng mặt bằng và sẽ tiến hành thi công vào đầu năm 2021, bên cạnh đó là những hạ tầng, dịch vụ đi kèm như trường học, bệnh viện, siêu thị... chỉ cách khu đất đó chừng vài km" - ông Dũng cho hay.

Tin theo lời quảng cáo, ông Dũng được nhân viên môi giới hẹn đưa xe ô tô xuống tận nhà để đón đi xem đất. Nhưng khi lên xe, ông Dũng mới thật bất ngờ khi không chỉ có mình mà còn rất nhiều người khác "cũng đi xem đất như mình" đang ngồi trên xe.

"Họ không đưa tôi đi xem khu đất ở nơi đã quảng cáo như đã thỏa thuận trước đó mà dẫn tới một khu đất trống ở ngoại thành để giới thiệu, xong họ lại dẫn tới một khu đất khác ở rìa thành phố. Khi được hỏi thì nhân viên môi giới lại cho rằng, khu đất ở họ quảng cáo có vị trí không đẹp bằng, khó sinh lời hơn các khu đất đang đi xem nên muốn giới thiệu trước.

Chuyến đi đó lòng vòng hết 1 ngày, từ sáng sớm cho tới tận tối muộn mới về tới nhà mà cuối cùng tôi không đạt được mục đích gì. Bởi tôi là người mua để ở chứ không phải đầu tư. Chưa nói đến vấn đề pháp lý sau dự án đó mà chuyện đi ròng rã một ngày như thế thực sự mệt mỏi" - ông Dũng kể.

Cũng trong tình cảnh tương tự, ông Phạm Gia Thành (45 tuổi) mới thực sự cảm thấy ức chế khi mà sau những buổi được "giới thiệu một nơi, đi xem đất một nẻo" thì được nhân viên môi giới liên tục gọi điện, nhắn tin "mời như ép" ký hợp đồng mua bán.

Khách hàng khi đến xem đất được họ đưa đón, bao ăn uống suốt thời gian đi xem khu đất đó nhưng không mua, họ sẽ nói mình là lừa đảo, gây áp lực tâm lý...

## 21. Lập dự án "ma", tự ý vẽ quy hoạch

### Câu chuyện 1. Làm giả bản đồ quy hoạch, lừa bán đất cho hàng trăm người thu gần 300 tỷ đồng

Nhờ việc làm giả bản đồ quy hoạch chia lô chi tiết 1/500, một số đối tượng đã thu về gần 300 tỷ đồng nhờ bán đất cho người mua dưới danh nghĩa "hợp đồng góp vốn".

Hiện trạng của 1 dự án khu nhà ở cao cấp vẫn là khu đất trống.

Theo nguồn tin của một tờ báo, vụ án làm giả bản đồ quy hoạch chia lô tại dự án khu nhà ở cao cấp tại một xã đang chuẩn bị đem ra xét xử trong các ngày tới tại Tòa án nhân dân thành phố. Vụ việc này bắt đầu từ ngày 23/6/2014, Phòng Cảnh sát kinh tế - Công an thành phố nhận được đơn của ông Trần Cao Sơn, bà Hoàng Minh Châu cùng một số người khác tố cáo ông Hoàng Ngọc H - Giám đốc Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ cùng Nguyễn Thị M - Trưởng ban quản lý dự án có hành vi làm giả bản đồ quy hoạch chia lô để lừa đảo.

Theo tố cáo, ông Hoàng Ngọc H và bà Nguyễn Thị M làm giả bản đồ quy hoạch chia lô tại dự án Khu nhà ở cao cấp tại xã để bán đất và thu tiền của nhiều người dưới hình thức "hợp đồng góp vốn đầu tư" mặc dù người mua đất nộp tiền từ năm 2010 nhưng đến nay công ty này không giao đất và không trả tiền lại cho họ.

Dự án Khu nhà ở cao cấp được UBND tỉnh phê duyệt quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500 ngày 14/7/2008 với tổng diện tích quy hoạch 103.330m$^2$, dân số dự kiến khoảng 2.600 người. Sau khi mở rộng địa giới hành chính thành phố từ năm 2008 đến nay, dự án là đối tượng phải dừng triển khai để rà soát lại quy hoạch, khớp nối thống nhất với quy hoạch chung của thành phố và quy hoạch phân khu.

Theo cáo trạng của cơ quan điều tra, công ty này tham gia vào dự án này từ năm 2010 với tỷ lệ vốn góp là 90%. Ngay sau đó, ngày 1/10/2010, Hoàng Ngọc H ký quyết định giao cho Nguyễn Thị M thay mặt công ty toàn quyền thực hiện dự án, có trách nhiệm thay mặt công ty tiến hành các thủ tục pháp lý liên quan tới dự án.

Tuy nhiên, sau khi tiếp nhận dự án, mặc dù biết rõ quyết định phê duyệt quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 của UBND tỉnh theo quy hoạch không có nhà liền kề nhưng M đã đề xuất chia đất dự án thành các lô liền kề để thu được lợi nhuận cao hơn.

Theo đó, Hoàng Ngọc H đã đồng ý để M tự vẽ bản đồ quy hoạch chia lô chi tiết 1/500 gồm 5 lô đất liền kề, 1 lô đất nhà vườn, ngoài ra còn có nhà ở hỗn hợp cao tầng, cây xanh. Do vậy, khi giao dịch với các công ty môi giới, người mua đất, M đã đưa cho họ bản đồ quy hoạch chi tiết giả này gồm các ô đất được đánh theo thứ tự và diện tích cụ thể để giao dịch và thu tiền của khách hàng.

Khi giao dịch qua các công ty môi giới bất động sản hoặc trực tiếp với những người có nhu cầu mua đất, M giới thiệu dự án trên đã đền bù giải phóng mặt bằng, đang trong quá trình san lấp mặt bằng kỹ thuật, hoàn thiện cơ sở hạ tầng, dự án này là dự án khu đô thị mở rộng... vì vậy có rất nhiều người tin tưởng, nộp tiền mua đất.

Để có tiền mua lại dự án của Công ty X, từ ngày 31/12/2010 đến ngày 25/6/2011, Công ty trên (Bên A) đã ký "hợp đồng vay vốn" thu số tiền hơn 280,712 tỷ đồng của 158 người có nhu cầu mua đất (Bên B) với nội dung: Bên A đồng ý vay vốn Bên B để đầu tư xây dựng nhà ở, với số lô trong bản đồ giả, diện tích mỗi ô từ 80m$^2$ trở lên, giá từ 37-39 triệu đồng/m$^2$ theo từng vị trí, người mua phải nộp trước 50% giá trị, thời gian giao đất là 1 năm...

Quá thời hạn giao đất, một số người phát hiện "Bản đồ quy hoạch chia lô" mà M đưa cho họ là giả nên họ yêu cầu Công ty của M phải thanh lý trả lại tiền cùng thiệt hại gây ra nên Công ty M phải trả tiền gốc và lãi cho 105 khách hàng (có người trả hết, có người trả một phần). Theo báo cáo của Công ty M đã trả tiền gốc 122,456 tỷ đồng, lãi 8,318 tỷ đồng.

Hiện nay số tiền mà Công ty M chưa thanh toán cho 111 người với 122 hợp đồng với số tiền 158,256 tỷ đồng.

Sau khi khởi tố vụ án hình sự, Cơ quan điều tra đã gửi giấy mời và thông báo tìm những người mua đất trong dự án này trên các phương tiện thông tin đại chúng, sau đó đã có 62 người đến Cơ quan điều tra làm việc, xác định: Số tiền đã nộp cho Công ty M là 114,201 tỷ đồng, đã trả 16,92 tỷ đồng, còn lại 97,28 tỷ đồng.

**Câu chuyện 2.** Tự vẽ ra dự án khu dân cư rồi bán đất nền cho khách hàng thu về hơn 100 tỷ đồng, toàn bộ Giám đốc, Phó giám đốc Công ty cổ phần bất động sản nhà đất đã bị bắt về hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản.

**Gom đất nông nghiệp tự "quy hoạch" dự án**

Ngày 9/5, Cơ quan Cảnh sát điều tra - Công an tỉnh khởi tố bị can, bắt tạm giam đối với Hoàng Huy H - Giám đốc điều hành và Nguyễn Lộc T- Phó giám đốc tổng hợp cùng Hoàng Hữu A,

Giám đốc truyền thông của Công ty cổ phần bất động sản nhà đất để điều tra về hành vi lừa đảo, chiếm đoạt tài sản.

Trước đó, Cơ quan CSĐT Công an tỉnh đã khởi tố vụ án, khởi tố bị can, bắt tạm giam Hoàng Huy H (38 tuổi), Giám đốc công ty cổ phần bất động sản nhà đất để điều tra về tội danh trên.

Quá trình điều tra xác định, mặc dù không có năng lực về tài chính nhưng Hoàng Huy H đã huy động và dùng tiền của các khách hàng để nhận chuyển nhượng quyền sử dụng 10 thửa đất nông nghiệp, tại huyện tổng diện tích 142.757m$^2$.

Hoàng Huy H cùng đồng phạm tự vẽ ra 4 dự án "Khu dân cư" ở 10 thửa đất nêu trên và đặt tên là HT1, HT 3, Gt và NT, H chỉ đạo cho nhân viên công ty thực hiện quảng cáo, rao bán các lô đất thuộc "dự án ma" trên trên mạng xã hội Facebook, Zalo và website của công ty. Đồng thời, rầm rộ tổ chức các buổi hội thảo khách hàng để thuyết trình, quảng cáo về các dự án nêu trên và cam kết trong thời hạn 6 tháng sẽ hoàn thiện cơ sở hạ tầng, kỹ thuật, bàn giao Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (đất thổ cư 100%) cho khách hàng.

**Bày binh bố trận để lừa đảo**

Đáng chú ý, doanh nghiệp này còn tổ chức cho khách hàng đi xem hiện trạng đất đang có các xe ủi, xe cuốc thực hiện san lấp mặt bằng... và tiếp tục giới thiệu, quảng cáo nhằm làm cho khách hàng tin tưởng rằng công ty đang tiến hành xây dựng, hoàn thiện cơ sở hạ tầng tại các dự án để khách hàng tin tưởng "xuống tiền".

Trước cam kết của giám đốc Hoàng Huy H về việc "nếu sau 6 tháng chưa thể ra giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho khách hàng thì doanh nghiệp sẽ trả tiền lời số tiền khách hàng đã đặt cọc là 18%", hàng trăm khách hàng đã ký hợp đồng đặt

cọc, hợp đồng nguyên tắc nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất với công ty cổ phần bất động sản nhà đất này.

Theo phản ánh của một số khách hàng, điều kiện để H cam kết có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho người dân sau 6 tháng đặt cọc tiền là số tiền khách hàng phải đặt cọc trước phải từ 70 đến 90% số tiền của nền đất đặt mua. Nhiều người đã đặt cọc mua đất nền của công ty của H nhưng không nhận được đất như cam kết; đến trụ sở công ty của H để đòi trả lại tiền cũng không được... Do đó, các nạn nhân đã tố cáo vụ việc ra cơ quan công an.

Kết quả điều tra bước đầu xác định, bằng thủ đoạn nêu trên Hoàng Huy H và các thành viên công ty đã bán được khoảng 600 lô đất (mỗi lô có diện tích trên dưới 100m$^2$) tại 4 dự án tự vẽ trên cho khoảng 400 khách hàng thu được tổng số tiền trên 100 tỷ đồng.

Vẫn theo cơ quan điều tra, các bị Nguyễn Lộc T, Hoàng Hữu A và C có vai trò giúp sức cho Hoàng Huy H thực hiện âm mưu lập các "dự án ma" để bán cho nhiều người dân.

**Câu chuyện 3: Tự vẽ ra quy hoạch sân bay**

Những năm gần đây, đất đai ở một số tỉnh lên cơn "sốt" vì có nhiều dự án hạ tầng kỹ thuật được triển khai, đặc biệt là dự án sân bay quốc tế, khiến nhiều dân buôn đất, doanh nghiệp bất động sản mua lại các khu đất rồi sau đó tự "vẽ" ra quy hoạch, làm đường sá và thuê nhân viên quảng cáo rao bán khắp nơi qua mạng, phát tờ rơi.

Tuyến đường tỉnh lộ được dân bất động sản đánh giá là cửa ngõ của dự án sân bay quốc tế để ra quốc lộ cũng như cao tốc. Do đó, các khu đất dọc tuyến tỉnh lộ này nằm trên địa bàn các đó đang trở nên "sốt" vì địa thế đắc địa. Mặc dù ngay đối diện thửa đất trên đã được treo bảng "Cấm phân lô bán nền trái

phép" nhưng hoạt động mua bán ở đây vẫn diễn ra khá rầm rộ, đặc biệt là các dịp cuối tuần rất đông xe ôtô biển các tỉnh lân cận về xem đất.

Chúng tôi tới một khu đất trống rộng hàng nghìn mét vuông đã được xây dựng hệ thống đường giao thông kiên cố, cột điện cũng được đặt dọc khắp tuyến đường, gần ngay trường mầm non thì gặp một "cò đất" tự xưng tên Lâm có nhà ngay trong khu đất trên. Lâm giới thiệu về giá trị khu đất rất có triển vọng cho chúng tôi: "Các anh mua đất để đầu tư ở đây thì hoàn toàn yên tâm, sinh lợi chỉ trong thời gian ngắn do khu đất này nằm gần ngay khu tái định cư nằm ở phía bắc sân bay, còn tiếp giáp với khu công nghiệp, sau này khi tuyến đường này được mở rộng thì khu đất này sẽ trở thành đất vàng, lúc đó anh có tiền cũng không mua được. Dự án này chỉ cách dự án khu dân cư chỉ khoảng 20m, khi dự án lên được đất thổ cư thì giá cũng được đẩy lên tới cả 20 triệu đồng/1m$^2$ đất".

Khi chúng tôi tỏ ra lo lắng hệ thống điện, nước vẫn chưa được thi công, "cò" này trấn an rằng, từ thời điểm lập dự án phải đủ 2 năm mới được cấp điện, hiện nay đã hơn 1 năm rưỡi nên nếu mua mảnh đất 500m$^2$ mà "cò" này đang rao bán thì cũng là lúc điện được thi công do đã có sẵn hạ tầng. "Cò" này còn đọc số tờ, số thửa để chúng tôi "kiểm tra", và khẳng định rằng, đất này đã được quy hoạch đất ở nông thôn. Theo tìm hiểu của chúng tôi, tại các xã gần đó cũng xảy ra nhiều vụ tự "vẽ" quy hoạch khu dân cư, làm đường và rao bán đất nền.

Thực tế như vậy, nhưng khi trao đổi với chúng tôi, Chủ tịch UBND xã vẫn khẳng định: "Xã không có việc phân lô bán nền ".

Không chỉ bán ngoài thực địa, thị trường bất động sản đất sân bay trên mạng cũng sôi động không kém. Chỉ vài "cú" nhấp chuột trên mạng, có thể tìm được hàng chục địa chỉ đang rao bán đất nông nghiệp phân lô tại địa bàn huyện và các huyện

khác với hàng trăm bất động sản được rao bán hấp dẫn. Một cá nhân số điện thoại số 0935586... rao bán đất sân bay với giá rẻ chỉ 3 triệu đồng/1m$^2$, có "vị trí đẹp, nằm ngay mặt tiền đường quốc lộ, cách sân bay Quốc tế chỉ 6km, nằm trong khu dân cư đông đúc, hiện hữu, nhiều tiện ích. Gần cao tốc, gần đường lớn và trường học... giúp giá đất tăng lên gấp 5 gấp 10 lần chỉ sau thời gian ngắn..." và kèm theo lời hứa hẹn "công chứng sổ đỏ sang tên ngay". Nhiều tài khoản khác cũng rao bán đất thổ cư "vị trí vàng" có sổ hồng riêng từng nền, thổ cư 100% và được xây dựng tự do với giá từ 20 triệu đồng - 21 triệu đồng/1m$^2$.

Qua tìm hiểu, tình trạng phân lô, bán nền đất nông nghiệp trái phép ở một số tỉnh diễn ra nhiều nhưng dưới dạng "sóng ngầm". Thay vì đưa ra công chứng hoặc lập vi bằng thì gần đây các doanh nghiệp, cá nhân bán đất nông nghiệp phân lô đã tinh vi hơn, cho người mua đồng sở hữu trên cùng một mảnh đất. Bên cạnh đó, phân lô, bán nền đất nông nghiệp bằng giấy tay vẫn xảy ra khá phổ biến.

Khi có người liên hệ tìm hiểu dự án, nhân viên tư vấn đã đưa ra những viễn cảnh về khu đô thị sầm uất trong tương lai và đưa khách đi thăm khu đất sẽ làm dự án. Để người mua tin tưởng, doanh nghiệp đổ đá, làm một vài con đường như đang thi công dự án. Họ còn cử thêm 2 - 3 người giả làm khách hàng cùng đi coi đất và truyền tai nhau về những món hời vài chục đến vài trăm triệu đồng sau khi đặt cọc mua đất nền dự án của công ty chỉ trong thời gian 1 - 3 tháng. Với chiêu này, không ít khách hàng đã móc tiền đặt cọc để mua ngay khi đi xem đất.

Trao đổi với báo chí, đại diện lãnh đạo huyện chia sẻ, tình trạng phân lô, bán nền đất nông nghiệp đã được huyện siết chặt lại, giao trách nhiệm trực tiếp cho các xã, thị trấn. Song vẫn còn có những trường hợp tự ý phân lô, bán nền đất nông nghiệp và rao bán trên mạng rất khó xử lý, vì người dân tự thỏa thuận mua bán. Huyện đã yêu cầu các xã quản chặt không cho xây dựng

trái phép trên đất nông nghiệp để hạn chế xuống mức thấp nhất tình trạng bán nền đất nông nghiệp.

## 22. Tự điều chỉnh giá bán hòng ăn chênh lệch

Thổi giá ăn chênh: Cuối ngày cò đất chia nhau tiền tỷ

Chỉ sau 1-2 ngày mở bán gây sốt, tạo sóng, thổi giá ăn chênh, cò đất đã kiếm tiền tỷ vì hàng trăm căn hộ có số tiền chênh tính ra lên đến cả chục tỷ đồng.

Loạn giá ăn chênh

Nghe tin một dự án mới mở bán ở thành phố, anh Hoàng Đức Hùng hăm hở vì đây là dự án gần nhà ngoại cũng như mức giá quảng cáo chỉ từ 18 triệu đồng/$m^2$. Tuy nhiên, khi gọi tới số điện thoại có ghi trên tờ rơi quảng cáo, anh Hùng ngã ngửa khi nhân viên môi giới đưa ra mức chênh từ 1,5 tới 2 triệu đồng/$m^2$ so với giá gốc của chủ đầu tư.

Theo nhân viên môi giới cho hay, hiện nay chủ đầu tư chỉ bán số lượng ít nên nếu không mua sớm sẽ không còn được căn đẹp. Việc mua trực tiếp theo đúng giá của chủ đầu tư là điều không thể.

Anh Hùng nhẩm tính, với một căn hộ khoảng 60$m^2$, số tiền anh phải trả thêm khoảng 120 triệu đồng. "Nói là giá nhà giảm, mua giá gốc nhưng thực tình người mua nhà chẳng bao giờ được tiếp cận giá gốc chủ đầu tư đưa ra", anh Hùng buồn rầu.

Trên thị trường, giá bán chung cư tòa C này đang có khoản chênh 1,5-2 triệu đồng/$m^2$ tùy thuộc vào từng căn và diện tích. Trong khi đó, dự án đang thi công phần móng, thời gian hoàn thiện dự kiến quá dài, đến tận năm 2017. Bốn tòa chung cư đã đi vào hoạt động có mật độ khá dầy 40-45 tầng, hạ tầng kỹ thuật hạn chế.

Băng giá chênh tại một dự án, chữ viết tay là mức giá chênh theo mét vuông.

| Căn hộ | | 10.329 | 10.921 | | 189.676.138.000 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 10 | 64,80 | 71,40 | 19.700.000 | + 2 1.315.960.000 |
| 2 | 10 | 65,90 | 68,80 | 18.900.000 | + 1,8 1.245.510.000 |
| 3 | 10 | 96,10 | 99,50 | 18.700.000 | + 1,2 1.897.070.000 |
| 4 | 10 | 76,70 | 83,70 | 18.900.000 | + 2,7 1.449.630.000 |
| 5 | 10 | 54,40 | 57,00 | 18.900.000 | + 2 1.028.160.000 |
| 6 | 10 | 54,40 | 57,00 | 18.900.000 | + 2 1.028.160.000 |
| 7 | 10 | 76,70 | 83,70 | 18.900.000 | + 2,8 1.449.630.000 |
| 8 | 10 | 96,10 | 99,50 | 19.700.000 | + 1,8 1.897.070.000 |
| 9 | 10 | 65,90 | 68,80 | 18.900.000 | + 1,8 1.245.510.000 |
| 10 | 10 | 66,80 | 71,40 | 19.700.000 | + 2,3 1.315.960.000 |
| 11 | 10 | 99,10 | 107,00 | 19.200.000 | + 1,8 1.997.720.000 |
| 12 | 10 | 103,68 | 106,80 | 19.100.000 | + 1,8 1.8[illegible].608.000 |
| 13 | 10 | 67,30 | 71,60 | 18.400.000 | + 1,2 1.239.320.000 |
| 14 | 10 | 59,20 | 63,30 | 18.400.000 | + 1,8 1.089.280.000 |
| 15 | 10 | 48,60 | 51,00 | 18.400.000 | + 2 [illegible] |

*Băng giá chênh tại một dự án, chữ viết tay là mức giá chênh theo mét vuông.*

Tương tự như vậy, hiện tượng giá chênh đã xuất hiện ở hàng loạt dự án từ từ bình dân tới trung cấp, thậm chí ngay cả căn hộ cao cấp. Một số chủ đầu tư kỳ vọng lợi nhuận cao hết mức có thể nên giao cho sàn đẩy giá cao, thậm chí một số sàn bán trực tiếp nhưng khách hàng tiếp cận nhân viên chào giá chênh 100 triệu đồng khiến cho người mua nhà không thể mua được nhà như giá chủ đầu tư đưa ra.

Dự án chung cư vừa mở bán mức chênh khoảng 40-50 triệu đồng mỗi căn, thậm chí có căn đẹp hướng mặt hồ chênh lên tới 300 triệu đồng/căn.

Với hàng trăm căn hộ bán ra trong mỗi đợt mở bán. Số tiền chênh tính ra lên đến cả chục tỷ đồng. Thế là chỉ sau 1 -2 ngày

mở bán gây sốt, tạo sóng, thổi giá ăn chênh... cò đất đã kiếm khoản lợi tiền tỷ chia nhau.

**Chiêu trò của chủ đầu tư**

Thực tế hiện tượng giá chênh xuất hiện là do chiêu trò suất ngoại giao của không ít chủ đầu tư. Bằng việc bán mức giá nội bộ cho một đối tượng nhất định, sau đó các nhà thứ cấp sẽ tạo ra mức giá chênh và đẩy giá lên cao khi thị trường có nhu cầu lớn. Điều dễ nhận thấy ở các dự án này, mức giá chủ đầu tư đưa ra thường rất thấp so với thị trường. Nếu để mức giá cao, chắc chắn người mua nhà sẽ không chú ý.

Một chiêu trò khác cũng được một số doanh nghiệp áp dụng là việc bán nhỏ giọt. Mỗi đợt tung hàng ra thị trường, họ chỉ bán với số lượng nhất định. Ngay lập tức sẽ được các đơn vị thứ cấp và nhà đầu tư gom lại, khi tới người mua thực, mức giá đã bị đẩy lên. Khi thị trường phản ứng tích cực, ngay lập tức các đợt mở bán sau, giá chủ đầu tư sẽ cao ngất ngưởng ngang giá thị trường. Cách làm này là một trong những biện pháp thử thị trường của chủ đầu tư và sàn tiếp thị.

Về phía người mua nhà, họ có quyền từ chối với những dự án này. Tuy nhiên, trong điều kiện thị trường như hiện nay, hầu hết đều phải "cắn răng" để mua được nhà. Bởi không những dự án bán đúng theo giá chủ đầu tư, đại đa số người mua nhà đều không đủ điều kiện tài chính.

Khách hàng có quyền từ chối giá chênh nhưng hầu hết đều bất đắc dĩ phải mua nhà với giá cao.

Lý giải về hiện tượng giá chênh đang diễn ra tại nhiều dự án trên thị trường, đại diện một đơn vị phân phối chuyên nghiệp cho rằng: "Bản chất chi phí ngầm trong bất động sản, xin một dự án, thực hiện một dự án thì bao nhiêu chi phí ngầm, chi phí khác không thể kể tên được, không có hóa đơn chứng từ. Khi việc xảy

ra giá chênh là việc doanh nghiệp họ lách luật hợp thức hóa nguồn thu bù lấp các chi phí ngầm đó mà không ai thống kê được".

Theo chuyên gia có kinh nghiệm về phân phối này, ngay cả sàn của ông cũng có tình trạng đó tuy nhiên việc đó do cá nhân môi giới họ có chứng chỉ bất động sản, có hợp đồng tư vấn dịch vụ với khách hàng và được sàn kiểm soát. "Thực tế thị trường phải sôi động bởi nhiều đơn vị tham gia, nhiều cá nhân tham gia, họ mua bán lại là việc của thị trường thứ cấp, không thể kiểm soát hết được, vấn đề chính là khách hàng có chấp nhận được điều đó hay không", ông cho biết thêm.

Trước thực trạng này, ông Trần Ngọc Quang, Tổng thư ký Hiệp hội bất động sản Việt Nam cho rằng, hiện trên thị trường sau thời kỳ trầm lắng có sự tăng giá trở lại là bình thường nhưng tăng một cách bất thường là điều đáng lo ngại.

"Giao dịch của sàn và nhân viên môi giới từ trước đến nay khi thị trường ấm lên, giá chênh khi chủ đầu tư đưa ra giá cho nhân viên môi giới bán sản phẩm nhưng yêu cầu giá chênh ngoài hợp đồng là hoạt động thiếu chuyên nghiệp, không phù hợp với quy định của pháp luật, xảy ra ở các cá nhân môi giới không chuyên nghiệp", ông Quang nói.

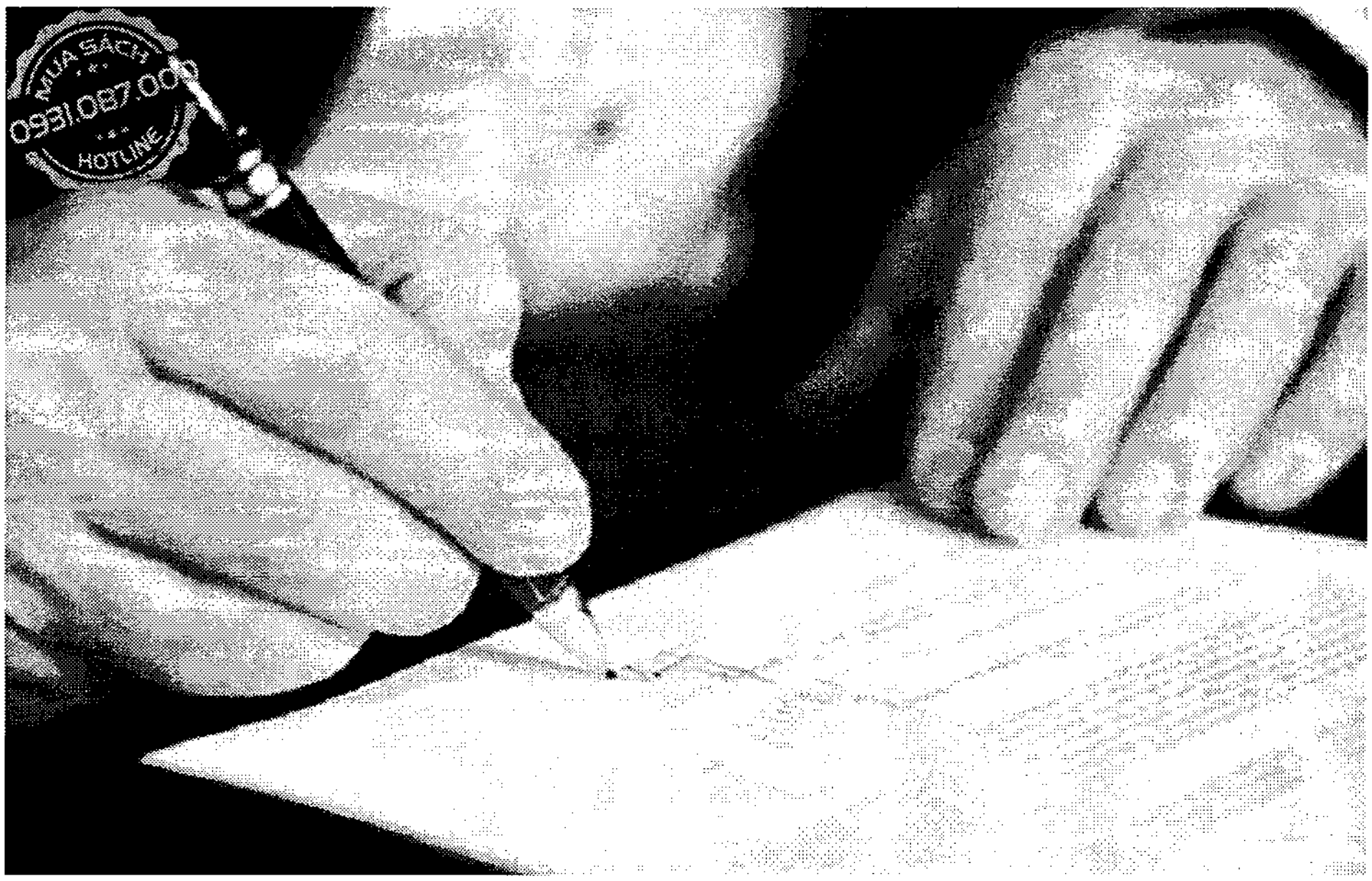
Từ khi nghị định 71 được ban hành, hiện tượng bán "chênh" đã được giảm đáng kể, hiện tại chỉ có một số ít các chủ đầu tư cũng như các đơn vị phân phối không có uy tín sử dụng hình thức này. Để loại bỏ hoàn toàn việc bán "chênh" theo nhận định của ông Nguyễn Hoàng Nam - Giám đốc sàn Info cần phải có sự xử lý nghiêm của các cơ quan quản lý nhà nước cũng như sự tẩy chay của người mua nhà với các tổ chức, cá nhân thực hiện việc này.

Tuy nhiên, "trên thực tế thị trường không thể tránh khỏi những sàn giao dịch làm việc không chuyên nghiệp và có những hoạt động không phù hợp với thị trường bất động sản phát triển lành mạnh do đó như các hàng hóa khác, người tiêu dùng cũng cần có sự thông thái khi lựa chọn", ông Quang khuyến cáo.

**23. Để người không có thẩm quyền quyết định ký kết các giấy tờ mua bán nhà đất**

Sử dụng nhân viên không đủ thẩm quyền để ký những giao dịch với khách hàng. Ví dụ như văn bản đặt cọc giữ chỗ, có đóng dấu công ty phía trên cùng giấy đặt cọc giữ chỗ nhưng ở cuối tờ giấy này chỉ là chữ ký của một nhân viên bình thường không có chức vụ và không đóng dấu đỏ của công ty.

Cùng với đó, những điều khoản thỏa thuận, ràng buộc người mua được các môi giới đưa ra một cách mơ hồ, thiếu rõ ràng minh bạch, điều này thường gây thiệt hại cho bên đặt cọc.



**Lừa đảo thổi giá đất**

**Tạo khan hiếm giả**

Đây là một trong những chiêu thức được môi giới nhà đất thường xuyên áp dụng.

Tại nhiều dự án, dù mới chính thức mở bán vài ngày nhưng trong bảng hàng của chủ đầu tư, số lượng căn đã "có chủ" dày đặc, đa số là các căn đẹp tại dự án. Cá biệt có những dự án, vừa mở bán đã có đến 80% số căn có chủ.

Thực tế, số lượng căn đã bán chỉ có người trong cuộc mới rõ, còn khách hàng sẽ bị tâm lý "khan hàng" mà nhanh chóng lựa chọn và xuống tiền 1 căn hộ khá khẩm nhất trong bảng hàng còn lại tại dự án.

Việc tạo ra độ "hot" ảo cho dự án khiến khách hàng có cảm giác "không mua ngay sẽ bị lỡ" rồi tăng giá chênh lệch nhiều so với với mức giá khởi điểm được quảng cáo để kiếm lời là một chiêu thổi giá phổ biến, không hề mới những vẫn lừa được rất nhiều khách hàng "yếu tim" và không nắm nhiều kiến thức về thị trường.

**Câu chuyện thực tế:** Một ngày cuối tháng 3, chúng tôi được cò đất N.V.T dẫn đến xem một lô đất ở Ấp T2, xã Tân Hiệp (huyện Hóc Môn), lô đất nằm trên đường hẻm 4m, diện tích đất 5x17m có giá bán 2,65 tỷ đồng. Sau khi "vẽ" ra viễn cảnh sinh lợi, cò T cho biết, ngày hôm qua đã dẫn một vị khách đến xem lô đất này và hẹn chiều nay đưa người nhà đến rồi đặt cọc luôn. "Nếu anh đã ưng ý rồi thì chốt đặt cọc luôn, không thì chiều nay vị khách kia đến đặt cọc thì coi như xong", cò T nói.
Nói xong, cò T bấm điện thoại gọi cho một ai đó và cố tình mở loa ngoài. Đầu dây bên kia, giọng một người đàn ông nói hẹn đầu giờ chiều nay dẫn vợ đến xem rồi đặt cọc luôn. Lấy lý do giữ uy tín với vị khách trên nên cò T không bán cho chúng tôi nữa,

thay vào đó sẽ dẫn chúng tôi đi xem mảnh đất khác có vị trí và giá tiền tương tự. "Giờ tôi dẫn anh sang bên kia xem mảnh đất tương đồng như vậy, mảnh này cũng vừa có khách xem và hẹn quay lại thương lượng với chủ đất. Vì vậy, nếu anh ưng ý thì chốt cọc luôn, chủ đất chỉ có thể bớt khoảng 10 triệu đồng, còn để sang ngày hôm sau thì tôi không dám đảm bảo là mảnh đất này sẽ còn" - cò T "dọa" chúng tôi.

**Đánh sóng, tạo sốt ảo**

Trong các kịch bản "đánh sóng", tạo "sốt ảo" này, nhiệm vụ quan trọng của nhân viên tư vấn là phải hù dọa nhà đầu tư, nếu không rót tiền ngay lập tức sẽ đánh mất cơ hội làm giàu cho người khác.

Sau mỗi lần "hét" giá thành công, giá trị thật của bất động sản cộng thêm 2% - 5% sẽ được trả cho chủ đầu tư, số tiền chênh lệch còn lại sẽ được chia theo tỷ lệ cho bên công ty môi giới và nhân viên tư vấn, tùy thuộc vào thỏa thuận của mỗi bên. Một "cò" đất sẽ nhận được tối đa 40% giá trị tổng lợi nhuận doanh thu mang về.

"Thực ra, dân môi giới còn một kiểu ăn chia khác, phụ thuộc sản phẩm bất động sản. Ví dụ kể trên là áp dụng cho đất nền, còn môi giới nhà thuê, chung cư sẽ có một kiểu ăn chia kiểu khác. Tuy nhiên, dù bất kỳ sản phẩm nào, dân môi giới càng "hét" được nhiều, thì hoa hồng càng cao", một môi giới cho biết.

Trong kịch bản tạo sốt ảo, chiêu trò đầu tiên và thường xuyên xuất hiện trong 3 năm gần đây chính là cò đất tạo ra các cơn sốt đất giả ở khắp mọi nơi. Ví dụ, như cơn sốt đất ở Đồng Trúc (Hà Nội) vào tháng 4/2020 hoặc cơn sốt tại Bình Đa (Bà Rịa - Vũng Tàu) vào tháng 2/2020.

Chiêu thứ hai là nói khống, nói quá về thông tin dự án. Thậm chí, một số "cò" đất còn tư vấn sai sự thật, tâng bốc thông tin sản phẩm để "bẫy" nhà đầu tư.

Khi sử dụng chiêu trò này, đa phần các dự án đều chưa xong các thủ tục pháp lý, chưa được cấp phép phát triển dự án, nhưng khi qua lời tư vấn của "cò đất", tất cả pháp lý đều đã hoàn thành, nhà đầu tư chỉ cần an tâm rót tiền và cơ hội để chốt lời.

**Đầu cơ rồi bán với giá cao**

Đây là chiêu thức đầu cơ bất động sản, ôm nhiều sản phẩm "hot", rồi chờ cơ hội tăng giá, bán phá giá để ăn chênh lệch. Tình trạng này không mới, nhưng diễn biến ngày càng phức tạp khiến thị trường trở nên nhiễu loạn, giá trị bất động sản cũng vì vậy mà bị đẩy lên cao, vượt quá tầm với so với thu nhập của người dân.

Một hình thức khác là bằng việc bỏ vốn "gom" những bất động sản ở khu vực có hạ tầng tốt khi chúng còn rẻ với số lượng lớn sau đó đợi có "sốt đất" xảy ra hoặc thị trường biến động thì "bung hàng" bán với giá cao hơn.

Một nguyên nhân khác dẫn đến việc giá bất động sản tăng mạnh chỉ trong thời gian ngắn, đặc biệt là ở phân khúc đất nền đó là đến từ việc "lướt sóng". Nhiều nhà đầu tư bỏ tiền ra mua một lô đất, sau đó canh thị trường đang lên thì bán lại nhanh với giá cao hơn để kiếm lời trong một thời gian ngắn, rồi người mua lại tiếp tục thực hiện lại "quy trình" đó và cứ như vậy, chẳng mấy chốc giá trị miếng đất đã bị đẩy lên quá cao so với ban đầu./.

Trên đây là 3 chiêu chính ngoài ra cò đất sẽ thực hiện một vài biện pháp khác làm cho dân chúng một vùng nháo nhác vì thấy đất tăng giá.

## 24. Đấu thầu đất quân xanh quân đỏ, bỏ cọc tăng giá ảo

Những nhóm chuyên lừa đảo bất động sản dùng những chiêu rất hay sử dụng là một nhóm người đăng ký đấu giá khối lượng lớn, bỏ thầu giá đất thật cao, nhưng khi trúng lại bỏ tiền cọc, không mua nhằm mục đích nâng giá đất khu vực để trục lợi.

Thực tế, tình trạng "thổi" giá đất thông qua các phiên đấu giá công khai đã có từ nhiều năm nay. Tuy nhiên, gần đây, do thị trường bất động sản có biến động mạnh ở những khu vực giáp ranh quận-huyện, nên các đối tượng "làm giá" xuất hiện nhiều hơn, trắng trợn hơn.

Giá sàn của các phiên đấu giá bao giờ cũng được Hội đồng định giá xác định rất nghiêm túc nhưng giá trúng thường cao

hơn gấp nhiều lần, "có những mức giá bỏ quá cao sức tưởng tượng". Giá đất qua mỗi phiên đấu giá thường tăng gấp đôi, thậm chí gấp 3 bất kể thị trường có thể đang "đóng băng". cơ.

Các dự án chuẩn bị đấu giá thường được dân đầu cơ "giám sát" thông tin rất chặt chẽ. Họ sẽ mua đất xung quanh khu vực dự án chuẩn bị đấu giá (với giá thấp), sau đó làm thủ tục đăng ký đấu giá, khi đấu thì bỏ giá rất cao nhằm đẩy giá đất trong khu vực, bán thu lời từ những khu đất đã mua; sau đó thì sẵn sàng bỏ cọc. Điều này lý giải cho hiện tượng, khi thị trường trầm lắng thì dân buôn đất tham gia các phiên đấu giá đất càng tích cực và thông tin về việc các lô đất trúng giá cao ở các dự án đấu giá gần đây không phải không có tác dụng "kích động" tâm lý của một số người về một thị trường "có dấu hiệu hồi phục"

Một phương pháp khác vừa thổi giá vừa có thể mua được mảnh đất đó với giá hợp lý là thực hiện chiêu bài con xanh con đỏ.

**Giá Sàn 3 Tỷ**

Ví dụ một Huyện kia tổ chức bán đấu giá lô đất, "Cò" mồi sẽ chọn những khu đất đẹp nhất để thực hiện chiêu bài con xanh con đỏ.

Người thứ 1. Cọc bỏ giá 6 Tỷ (gấp nhiều lần giá ban đầu – và tiến hành bỏ cọc)

Người thứ 2. Cọc bỏ giá 5 Tỷ

Người thứ 3. Cọc bỏ giá 4,5 Tỷ.

Người thứ 4. Cọc bỏ giá 3,1 Tỷ

Người thứ 1,2,4 đều là người của hội cò mồi. Trước khi người thứ nhất bỏ cọc – không mua nữa thì cho tiến hành thương lượng những người bỏ giá liền kề cao nhất bỏ cọc theo (khi đấu giá xong cơ bản họ sẽ biết giá bỏ của từng người); Và theo luật thì người nào bỏ cọc sẽ không mua được và bán cho giá cao nhất liền kề.

## 25. Dùng đất gán nợ để lừa huy động vốn của người khác

Cùng khu nhà tôi có một người dùng chiêu bài này và giàu lên nhanh chóng bất ngờ, sau này mới hiểu đây chính là chiêu bài của họ mà khá ngạc nhiên về độ thông minh và tinh vi của kẻ lừa đảo này.

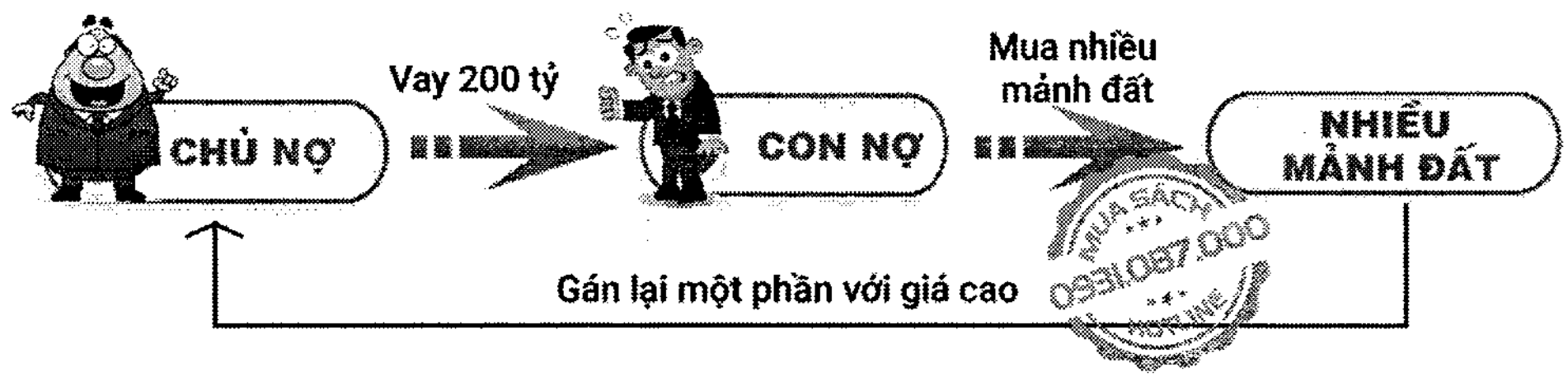
Hắn ta chuyên cầm đồ và cho vay nặng lãi, có một thời gian hắn huy động tiền ồ ạt của rất nhiều người (khoảng tầm 200 tỷ

đồng) và sau đó tuyên bố vỡ nợ, sau thời gian dài trả nhỏ giọt tiền lãi.

Khách hàng cho vay đến đều ngậm ngùi phải lấy lại tài sản bằng đất hắn ta có để trừ nợ, tất nhiên các mảnh đất đó đều được tính giá gấp 2, gấp 3 giá trị thực.

Một mảnh đất được mua với giá bao nhiêu thì chỉ người bán và người mua mới thật sự biết được, do đều có hợp đồng ngoài để tránh thuế. Giá trị mảnh đất lại không hề có giá cả cố định, hắn ta mua các mảnh đất đều nhờ chủ đất làm một hợp đồng phụ giả để đẩy giá mua lên cao, các chủ nợ mặc dù đoán biết được nhưng cũng không làm được gì, còn hơn là mất trắng.

Sau khi giải quyết ký giấy hoàn thành hết công nợ cho các chủ nợ, hắn ta dôi ra mấy mảnh đất được giấu kín. Tính sơ sơ cũng phải kiếm được hàng chục tỷ thời điểm đó.




Câu chuyện: Công Ty Nam phương chuyên kinh doanh đồ gỗ xuất nhập khẩu, và có khá nhiều đối tác lớn trong và ngoài nước. Một ngày có đối tác đến giao ước nhập công nợ một lô bàn ghế với giá trị lớn. Một phần vì đối tác đã làm việc với công ty lâu năm nên có sự tin tưởng nhất định. Hợp đồng được phép trả chậm trong vòng 21 ngày khoảng 12 tỷ đồng.

Nhưng đến ngày thanh toán bên đối tác hẹn tới hẹn lui và đến tận 4 tháng sau thì công ty đó lấy lý do lô hàng khó bán nên bị thua lỗ nặng, và đưa ra lời đề nghị gán lại nợ 1 khu đất rộng 100m$^2$; giá trị khu đất đó tại thời điểm đó chỉ có giá 5 tỷ so với

giá thị trường nhưng bị gán lại với giá 10 tỷ; gấp đôi giá thị trường.

Cực chẳng đã nếu không lấy đất thì không còn hy vọng thu hồi công nợ và nếu có kiện cáo thì cực kỳ phức tạp. Về sau phát hiện ra đây là hành vi đã có sự chuẩn bị ngay từ đầu của con nợ. Chúng không những là đối tác của một đơn vị mà là đối tác thực hiện cùng hành vi với rất nhiều đơn vị khác nhau như vậy. Số sản phẩm gỗ được chúng bán rẻ cho các đầu mối khác với giá giảm 10% so với giá nhập vào; sau đó lấy tiền để đi mua đất hòng gán nợ kiếm lời.

## 26. Không phải Công ty lớn nào cũng làm ăn uy tín và đôi khi do hoàn cảnh

Một số trường hợp chủ đầu tư cố tình hoặc cũng có thể do hoàn cảnh phát sinh khiến chủ đầu tư không thể làm chủ được chính công trình của mình dẫn đến những phát sinh không mong muốn sau này. Có một phần lớn chủ đầu tư một mặt lo thủ tục, một mặt vẫn xây và mở bán trái quy định, gây nên những cảnh dở khóc dở cười.

- ***Mua phải nhà xây dựng trái phép trên đất, hoặc không phép***

Do sự quản lý lỏng lẻo của chính quyền địa phương, một số chủ thầu các công trình đã tự ý xây dựng mà không hề xin phép. Khi bạn đến mua nhà thì giấy phép xây dựng bạn không chú ý rất dễ mua phải nhà kiểu này. Nhà không phép nếu mua sau này không cẩn thận sẽ rất khó bán. Khi đất của bạn dính vào quy hoạch thì phần xây dựng không phép sẽ không được đền bù.

- ***Mua nhà xây dựng sai phép về số tầng***

Tòa nhà xây dựng theo phép chỉ được xây dựng 10 tầng, nhưng họ lại xây dựng lên tới 14 tầng và bạn mua phải số tầng xây trái phép này. Chuyện gì sẽ xảy ra? Khả năng căn hộ của bạn

không được cấp sổ đỏ hoặc mặc dù đã cấp nhưng vẫn bị thu hồi là rất cao. Hãy tỉnh táo và tìm hiểu kỹ trước khi mua bán căn hộ về các thủ tục pháp lý của chủ đơn vị đầu tư.

- ***Mua phải căn hộ mà chủ đầu tư đã thế chấp ngân hàng chính lô chung cư đó.***

Việc một căn hộ và tòa nhà của bạn mua đã bị chủ đầu tư đem vay thế chấp ngân hàng thường xảy ra rất nhiều, vì năng lực của chủ đầu tư không đủ vốn nên việc lấy công trình nọ thế chấp để lấy vốn để tiếp tục xây công trình khác là điều rất hay xảy ra. Tuy nhiên đây cũng không phải là vấn đề đáng lo nếu nhà thầu đủ uy tín và đủ độ lớn. Nhưng với những nhà thầu ít tên tuổi và có nhiều dự án dính chàm thì bạn cần cân nhắc rất kỹ.

- ***Mua căn hộ nhưng lại không có chỗ để xe, quá ít thang máy.***

Thông thường người mua nhà rất ít khi để ý tới vấn đề tiện ích nội khu mà chủ yếu quan tâm đến căn hộ mà mình mua, nhưng bạn rất cần phải để ý đến chuyện này, bạn cần nghiên cứu kỹ thiết kế tổng thể của tòa nhà và số chỗ để xe máy hay oto có đủ cho khu căn hộ hay không. Sẽ là vấn đề lớn khi bạn sử dụng hoặc muốn bán lại căn hộ của mình.

- ***Mua căn hộ nhưng không ra được sổ vì đất có sổ đỏ nhưng xây dựng không phù hợp với quy hoạch của Thành Phố***

Trường hợp này thực tế đã gặp rất nhiều, tuy rằng mảnh đất đó có sổ đỏ nhưng xây dựng không phép hoặc chưa xin được giấy phép đã xây dựng. Chủ đầu tư cố tình xây đến lúc tách số lại không đủ thủ tục pháp lý ra sổ đỏ riêng cho từng căn hộ.

- ***Mua căn hộ nhưng lại phải chịu phí dịch vụ quá cao***

Thông thường các chủ đầu tư sau khi bán xong căn hộ thì sẽ thuê công ty dịch vụ quản lý chung cư để quản lý các phần liên

quan đến dịch vụ. Nhưng đôi khi chính công ty đó là công ty con của chủ đầu tư, việc áp đặt phí dịch vụ không hợp lý sẽ xảy ra tranh chấp không đáng có giữa cư dân và nhà thầu quản lý khu căn hộ.

- ***Mua khu căn hộ nhưng đường vào rất nhỏ, không có lối vào.***

Khi tiến hành xây dựng, một số chủ đầu tư bán hết tầng trệt hoặc phần đất xung quanh thực ra của một chủ khác và người ta chưa tiến hành xây dựng, khi xây dựng lên rồi thì lối vào sẽ không được như tưởng tượng của mọi người, gây nên bức xúc khi sử dụng. Bạn cần xem kỹ sơ đồ và các phần diện tích đất bao quanh khu căn hộ của bạn.

- ***Mua căn hộ, chờ đợi 10 năm chưa xây xong.***

Xây dựng căn hộ đóng theo từng giai đoạn có lợi ích là giúp người đầu tư không phải bỏ ra số tiền quá lớn trong một lần, nhưng nó có nhược điểm là khi mua căn hộ của chủ đầu tư không đủ năng lực tài chính lẫn pháp lý rất hay dẫn đến tình trạng này. Nên suy xét kỹ tình hình tài chính của đơn vị đầu tư và đơn vị xây dựng để quyết định nên mua hay không nên mua.

- ***Mật độ xây dựng lúc mua một đằng và thời gian sau dọn về ở lại ra một nẻo.***

Rất nhiều khu căn hộ trên bản vẽ lúc mua thì đẹp long lanh. Nhưng tới khi dọn về ở một vài năm thì bị băm nát quy hoạch, nơi quy hoạch thành công viên họ lại xây thêm những tòa nhà khác, hoặc khu bể bơi lại biến thành chỗ giữ xe. Thực ra rất khó để tránh điều này. Dù cho đó có thể là bất kỳ chủ đầu tư nào, mỗi thời điểm là một khác.

- ***Tiện ích cam kết khi mua một đằng, thực tế về ở lại một nẻo.***

Tiện ích cam kết là bể bơi, công viên, phòng Gym đủ cả. Thiết kế chuẩn mực nhìn rất đẹp nhưng khi dọn về ở thì các tiện ích đó vẫn mãi chỉ trên bàn giấy. Tốt hơn hết bạn nên mua của những chủ đầu tư lớn, họ dư sức để làm những khu tổ hợp như vậy. Khu đô thị tổng thể đủ lớn thì những tiện ích trên khả năng được thi công và xây dựng cao hơn nhiều những khu nhỏ.

## 27. Những sai lầm của chính người đi mua BĐS tự đưa mình vào bẫy (Thủ tục pháp lý)

Việc không nắm rõ quy trình và thủ tục pháp lý xảy ra khá thường xuyên, bạn không nắm được các giấy tờ cần thiết và quy chuẩn các bộ giấy tờ đó như thế nào. Các thủ tục pháp lý cần phải có những nội dung gì, làm ở đâu và như thế nào thì mới được pháp luật công nhận. Tốt hơn hết khi mua bán bất động sản bạn cần phải có sự tư vấn của luật sư hoặc những người đã có kinh nghiệm lâu năm trong nghề bất động sản.

Những kẻ lừa đảo thường lợi dụng sự thiếu hiểu biết của người mua bất động sản để trục lợi.

Nhiều công ty bất động sản lợi dụng thời gian gấp gáp mà đưa ra những bản hợp đồng đòi hỏi người mua nhà phải ký ngay, và hợp đồng đó có khi tới hàng trăm trang giấy với vô vàn những điều khoản, để hiểu hết về ngữ nghĩa này có khi phải mất hàng tuần trời mới hiểu rõ từng điều với những người không có chuyên môn về bất động sản.

**Những lỗi sai thường thấy trong mua bán nhà đất bao gồm:**

- Giấy tờ đặt cọc mua bán nhà đất (thiếu các điều khoản khi không thể tiếp tục giao dịch)
- Hợp đồng mua bán nhà đất ( hay thiếu những điều khoản bất lợi cho bên mua ví dụ: Bao gồm tài sản trên đất, để tránh tình trạng bán đất không bán nhà)

| | |
|---|---|
| Giấy đặt cọc phải xem kỹ | Điều kiện bên bán không bán nữa thì như thế nào? |
| | Bên bán cần cam kết đất và tài sản trên đất không tranh chấp, không vào quy hoạch, không bị kê biên. Nếu xảy ra trường hợp này thì như thế nào? |
| | Phải có chữ ký của hai vợ chồng bên bán hoặc các con nếu có (nếu vợ chồng đã già) |
| | Bên nào phải chịu các khoản thuế và phí |
| | Kiểm tra kỹ sổ đỏ và hiện trạng đất sử dụng xem có bị sai lệch hay không. |
| | Phải thực hiện điểm chỉ bằng dấu vân tay tránh chối cãi chữ ký |
| | Phải có dòng biên nhận bên bán đã nhận đủ tiền đặt cọc |
| Hợp đồng mua bán nhà đất | Phải có đầy đủ thông tin tài sản trên đất nếu có (ví dụ nhà...) |
| | Thời hạn thanh toán và phương thức thanh toán và các bước chuyển giao tài sản giấy tờ tương ứng, và nếu không hoàn thành tiếp các bước thì xử lý ra sao. |
| | Nên sử dụng mẫu hợp đồng nhà đất có sẵn của văn phòng công chứng uy tín. |

MUA SÁCH 0931.087.000 HOTLINE

## 28. Những trường hợp hết sức lưu ý cần kiểm tra thật kỹ.

**Người bán nhà đất không phải chủ sở hữu nhưng giấy tờ nhà đất là thật**

Nếu không phải trường hợp được ủy quyền, hoặc không phải trường hợp đất bị thế chấp thì có khả năng rất hay xảy ra là đối tượng sử dụng chứng minh thư giả, hoặc đơn giản là bố mẹ của chủ sở hữu hoặc con cái của chủ sở hữu mà bạn quá tin tưởng; thì chữ ký hay giấy tờ này vô hiệu trước pháp luật.

**Người bán nhà đất không phải chủ sở hữu và giấy tờ nhà đất là giả**

Trường hợp  này hay xảy ra khi sổ đỏ đó họ đã làm giả y như sổ đỏ thật, dụ bạn đặt cọc mảnh đất đó mà bạn không hề biết rằng tất cả đều là giả.

**Người bán nhà đất là chủ sở hữu nhưng giấy tờ nhà đất là giả**

Chủ sở hữu mảnh đất đó dẫn bạn đi xem, nhưng đất đó thực ra không hề có sổ đỏ. Họ đưa ra ảnh chụp mảnh đất giống sổ đỏ hoặc đơn giản trưng ra một sổ đỏ giả trông y như sổ đỏ thật.

**Người bán già yếu hoặc bệnh tật, chưa làm xong thủ tục mua bán thì người bán qua đời**

Chuyện gì xảy ra khi người bán đất cho bạn không may qua đời khi bạn chưa kịp làm xong thủ tục sang tên đất? Theo luật pháp thì mảnh đất đó vẫn là của họ và sẽ được thừa hưởng qua các hàng thừa kế theo luật định. Muốn lấy lại đất bạn cần phải qua rất nhiều cửa kiện cáo rất mất thời gian và công sức.

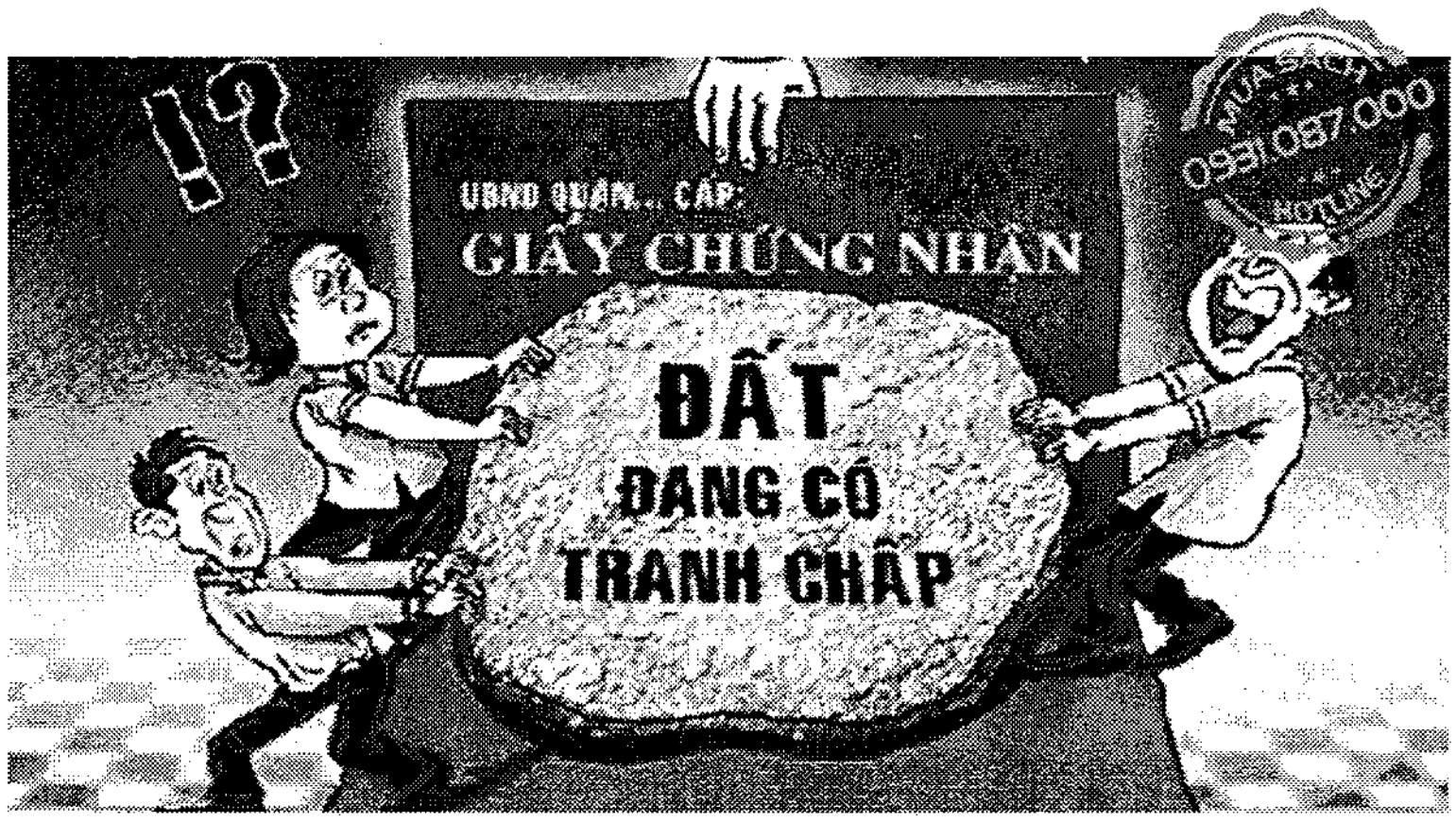
**Người bán có đất hiện đang tranh chấp mà người mua không biết, khi nhận sang tên sổ đỏ rồi mới sinh ra kiện tụng.**

Trường hợp này gặp không phải là ít, trước khi quyết định mua mảnh đất đó bạn nên thăm khỏi sơ lược những người hàng xóm xung quanh về tình hình mảnh đất cũng như gia chủ đó xem có vấn đề gì trong việc tranh chấp hay không.

## 29. Biến đất không tranh chấp thành đất có tranh chấp để vòi tiền

Đất có tranh chấp thường liên quan đến một trong các yếu tố sau: xác định ai là người có quyền sử dụng đất hợp pháp; xác định mốc giới giữa hai thửa đất; tranh chấp liên quan giao dịch (chuyển nhượng, tặng cho, thừa kế... quyền sử dụng đất) giữa các bên.

Một số kẻ lừa đảo liên hợp với nhau để lừa tiền người mua với cái lý lẽ hết sức hợp lý, mặc dù biết thì bạn cũng chẳng làm gì được.

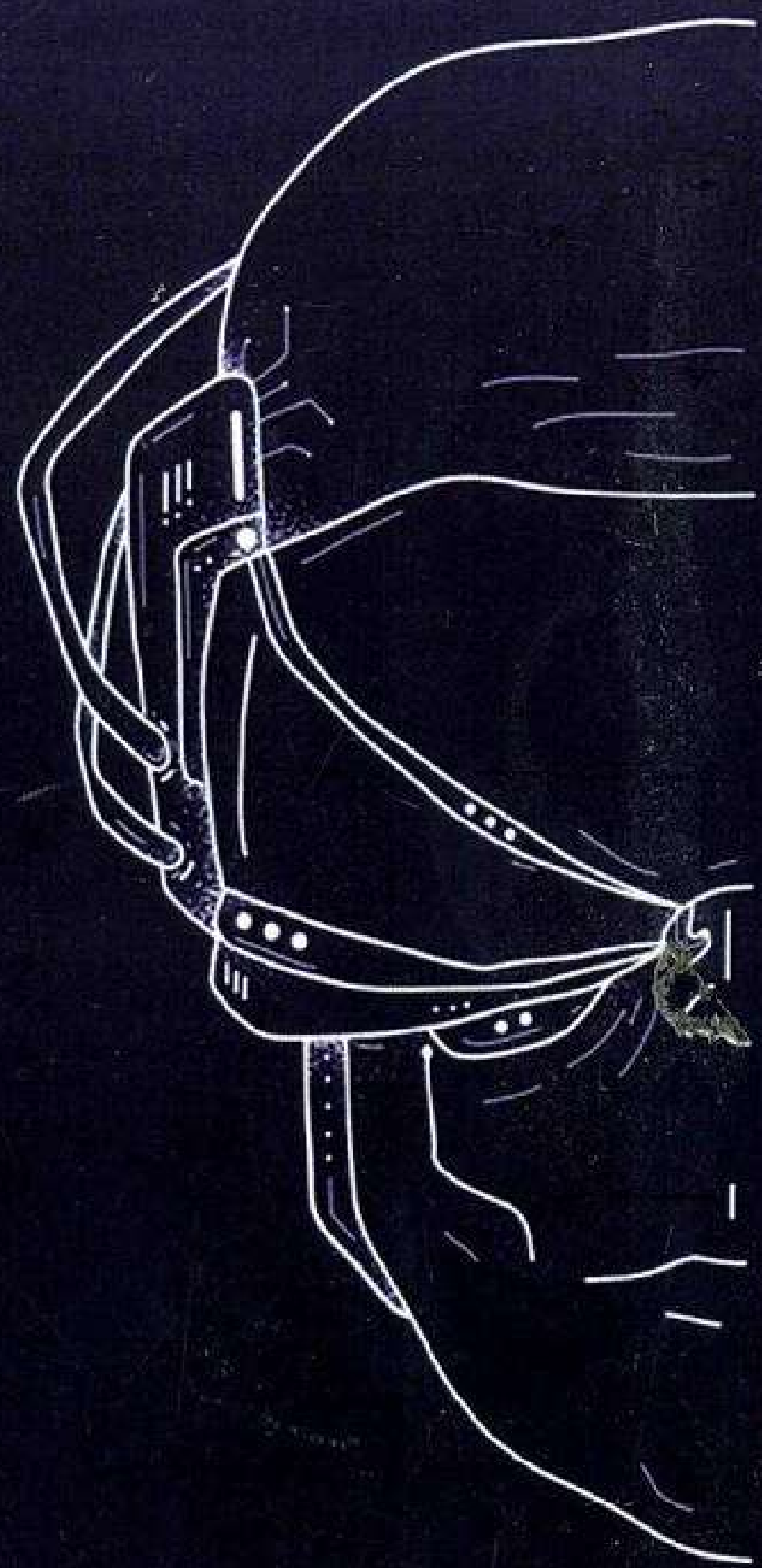



**Câu chuyện:** Anh Phong có vào một khu làng ven đô mua một mảnh đất trong làng, thủ tục mua bán các thứ đều đã xong xuôi và sổ đỏ đang làm thủ tục sang tên, tiền thì đã chuyển cho bên bán hết thì xảy ra đơn kiện gửi tới văn phòng công chứng và tòa án tranh chấp mảnh đất đó.

Người anh trai tranh chấp phần đất đó với người em giao dịch bán cho anh Phong. Sau này mới biết họ móc nối với nhau, để cho yên chuyện a Phong cắn răng chấp nhận cho thêm người anh Trai 200 triệu đồng để mọi chuyện êm xuôi.

Tiền thì đã chuyển hết cho bên bán, giấy tờ thủ tục cứ thế này mãi sẽ khó mà xong xuôi được, mà ra tòa kiện cáo thì nhiêu khê đủ đường.

**Để chắc chắn khi mua bất động sản ở những nơi mang tính chất làng xã hoặc không chuyên nghiệp tốt hơn hết cần có giấy cam kết hoặc chứng nhận có chữ ký của các hộ liền thổ nhất là những hộ có cùng họ hàng với người bán.**




Kẻ lừa đảo thường lợi dụng những ân huệ nhỏ bé dễ lừa gạt ban, làm cho bạn lơi lỏng cảnh giác. Để đối phó với những trò lừa gạt này, bạn phải từ chối những ân huệ nhỏ bé này và tránh xa chúng ra. Chúng ta biết câu cá, phải dùng mồi thơm, đợi cá mắc câu thì có thể câu được cá lớn. Cho nên từ chối món ân huệ nhỏ không những có thể tránh bị dính bẫy mà còn đề phòng kẻ lừa đảo không lợi dụng điểm này để uy hiếp bạn. Bạn phải tỉnh táo trước lời ngon tiếng ngọt của kẻ khác.