

A man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and blue tie, stands in a doorway. He is gesturing with both hands towards the text. The doorway is framed by a metal lattice structure. The background is a textured, greyish-brown wall.

Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΛΥΣΗ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ!

“Η ΚΡΥΜΜΕΝΗ ΑΛΗΘΕΙΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΙΠΩΘΗΚΕ ΠΟΤΕ”

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ

Η ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΛΥΣΗ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ!

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ



AuthorHouse™ UK Ltd.
1663 Liberty Drive
Bloomington, IN 47403 USA
www.authorhouse.co.uk
Phone: 0800.197.4150

© 2014 ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted by any means without the written permission of the author.

Published by AuthorHouse 06/25/2014

ISBN: 978-1-4969-8143-1 (sc)

ISBN: 978-1-4969-8142-4 (hc)

ISBN: 978-1-4969-8144-8 (e)

*Any people depicted in stock imagery provided by Thinkstock are models, and such images are being used for illustrative purposes only.
Certain stock imagery © Thinkstock.*

This book is printed on acid-free paper.

Because of the dynamic nature of the Internet, any web addresses or links contained in this book may have changed since publication and may no longer be valid. The views expressed in this work are solely those of the author and do not necessarily reflect the views of the publisher, and the publisher hereby disclaims any responsibility for them.

Περιεχόμενα

Αφιερωμένο στους:.....	vii
Πρόλογος.....	xv
 Κεφάλαιο 1	
Τα 5 στάδια της αφύπνισης	1
Για όλα υπάρχει λύση.	4
 Κεφάλαιο 2	
Η λύση.	7
 Κεφάλαιο 3	
Δικτυακό Μάρκετινγκ / Τι είναι το δικτυακό μάρκετινγκ.....	15
Τι προσφέρει το Δικτυακό Μάρκετινγκ:.....	31
Πυραμίδες	40
Τι έρχεται και σου λέει το δικτυακό μάρκετινγκ;	47
Λόγοι αποτυχίας στο Δικτυακό Μάρκετινγκ.....	51
Γιατί τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή για τις εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ;	57
 Κεφάλαιο 4	68
 Πολύτιμα Μέταλλα.	68
Χρυσός εναντίον Ασήμι.....	84

Κεφάλαιο 5

Η ιστορία του χρυσοχόου.....	98
Η ιστορία του χρήματος.....	105

Κεφάλαιο 6

Η Κρυμμένη Αλήθεια, που δεν ειπώθηκε ποτέ!.....	115
Τι είναι τότε τα εθνικά νομίσματα, όπως τα δολάρια, τα ευρώ και όλα τα υπόλοιπα;.....	117
Η Κεντρική τράπεζα της Ελλάδος και η Εθνική τράπεζα της Ελλάδος.	120
Να πώς δουλεύει το σύστημα απάτη.	121
Τι πραγματικά είναι ο πληθωρισμός;.....	126

Κεφάλαιο 7

Τι έχει ειπωθεί κατά το παρελθόν για όλα αυτά.....	128
--	-----

Κεφάλαιο 8

Η ιστορία μου.....	141
Η αρχή της αφύπνισης.....	152

Κεφάλαιο 9

Η ιστορία του σύγχρονου χρυσοχόου/gold buyer.....	166
---	-----

Κεφάλαιο 10

Η λύση για την Ελλάδα και τους Έλληνες.....	182
Επίλογος.....	192

Αφιερωμένο στους:

Οικογένεια μου και λιγοστούς φίλους, που με στήριξαν σε αυτή μου την προσπάθεια.

Αφιερωμένο επίσης, με όλο το σεβασμό και την αγάπη μου στους πραγματικούς μου δασκάλους:

Michael Maloney, συγγραφέα του βιβλίου «Guide to investing in gold and silver» και ιδρυτή της εταιρίας ενημέρωσης, και προώθησης πολύτιμων μετάλλων www.Goldsilver.com. Το βιβλίο του, ανήκει στην σειρά βιβλίων « Φτωχός μπαμπάς, Πλούσιος μπαμπάς » του Robert Kiyosaki

Ο Michael Maloney για πολλά χρόνια τώρα, προσπαθεί να ανοίξει τα μάτια του παγκόσμιου κοινού σε ότι αφορά το σχέδιο μεταφοράς του πλούτου από τους απλούς καθημερινούς σκληρά εργαζόμενους, που ανήκουν στην εργατική και μεσαία τάξη προς τις κυβερνήσεις τους και τις ιδιωτικές κεντρικές και εμπορικές τράπεζες.

Βίντεο του με Ελληνικούς υπότιτλους θα βρείτε στην ιστοσελίδα μου: www.krimeni-alithia.com

Chris Duane, ο οποίος έχει αφιερώσει τα τελευταία χρόνια αποκλειστικά στο να επιμορφώσει τον κόσμο σχετικά με την κατάρρευση του δολαρίου και κατά συνέπεια, όλων των εθνικών νομισμάτων σε όλο τον κόσμο, καθώς και την

κατάρρευση του χρηματοπιστωτικού και χρηματοοικονομικού συστήματος, το οποίο είναι μια καλοστημένη απάτη κρυμμένη κάτω από την μύτη μας. Ο άνθρωπος αυτός μας ενημερώνει μέσω της www.sonsoflibertyacademy.com « Ακαδημίας Των Υιών Της Ελευθέριας » για τα πράγματα και θαύματα που θα συμβούν με μαθηματική ακρίβεια. Πως ο χρυσός και το ασημί σύντομα, θα βρουν την πραγματική τους αξία και πως αυτοί που τώρα μπορούν να τα αποκτήσουν με τα άχρηστα δολάρια και ευρώ θα μπορέσουν εκτός από το να σωθούν, να βοηθήσουν και στη δημιουργία μιας νέας ανθρώπινης εποχής, όπου το χρήμα θα είναι ο υπηρέτης του ανθρώπου και όχι ο αφέντης του.

Άρθρα του θα βρείτε στο: <http://www.youtube.com/user/TruthNeverTold>

Βίντεο του με Ελληνικούς υπότιτλους θα βρείτε στην ιστοσελίδα μου www.krimeni-alithia.com

Robert Kiyosaki, τον κορυφαίο αυτό επενδυτή, επιχειρηματία και συγγραφέα πάνω σε θέματα επιχειρήσεων, επενδύσεων, δημιουργίας πλούτου και διατήρησης του και τον αγώνα του να μας δώσει με απλά λόγια να καταλάβουμε τους κανόνες με τους οποίους είμαστε αναγκασμένοι να παίζουμε το παιχνίδι της ζωής που έχουν φτιάξει στα μετρά τους κάποιοι. Ο άνθρωπος αυτός, ρίχνει φως σε όλα όσα μας κρύβουν σχετικά με το πώς ο καθένας μας μπορεί να πάρει το μέλλον στα χεριά του, αλλάζοντας τους κανόνες του παιχνιδιού. Επίσης, είναι ο άνθρωπος που μίλησε για το δικτυακό μάρκετινγκ ονομάζοντας το «η επιχείρηση του 21ου αιώνα» ο οποίος είναι και ο τίτλος ενός από τα πολλά BEST SELLER βιβλία του σε όλο τον κόσμο.

Βίντεο του με ελληνικούς υπότιτλους θα βρείτε στην ιστοσελίδα μου www.krimeni-alithia.com

David Morgan, για την γνώση που μας δίνει και την εξειδίκευση του πάνω στα πολύτιμα μέταλλα, χρυσό και ασήμι. Είναι ο άνθρωπος που φέρνει στο φως το τι πραγματικά συμβαίνει με τα πολύτιμα μέταλλα. Ίσως και να είναι ο πιο ειδικός που υπάρχει στον κόσμο πάνω σ' αυτό τον τομέα.

Ο άνθρωπος αυτός γραφεί το «The Morgan Report» στο <http://www.silver-investor.com>

Βίντεο του με Ελληνικούς υπότιτλους θα βρείτε στην ιστοσελίδα μου: www.krimeni-alithia.com

Κώστα Βαξεβάνη, έναν από τους ελάχιστους σοβαρούς Δημοσιογράφους, με Δ κεφαλαίο, που τολμά να λέει τις σκληρές αλήθειες χωρίς φόβο, άλλα με πάθος και δεν επιτρέπει να του κλείσουν το στόμα. Του βγάζουμε το καπέλο και του ευχόμαστε, να είναι πάντα καλά, υγιής και να συνεχίσει να ρίχνει φώς στο σκοτάδι. Τον ευχαριστούμε για το τόλμημα να κάνει εκπομπή στο «Κουτί Της Πανδώρας» για την ιδιωτική και όχι κρατική, όπως νομίζουν οι περισσότεροι Κεντρική Τράπεζα Της Ελλάδας, και το ρόλο της στην κρίση και όχι μόνο.

Άρθρα του και βίντεο του θα βρείτε και στην ιστοσελίδα μου: www.krimeni-alithia.com

Michael Rivero, για το αποκαλυπτικό και σοκαριστικό άρθρο του με τίτλο «Όλοι οι πόλεμοι είναι πόλεμοι των τραπεζιτών». Το άρθρο αυτό θα το βρείτε στην αρχική του μορφή εδώ: <http://whatreallyhappened.com/WRHARTICLES/allwarsarebankerwars.php>

Επίσης θα το βρείτε σαν YouTube βίντεο εδώ: <http://www.youtube.com/watch?v=5hfEBupAeo4>

και εδώ: <http://www.informationclearinghouse.info/article33903.htm>

Και φυσικά μεταφρασμένο στα Ελληνικά στα ενημερωτικά άρθρα στην σελίδα μου: <http://www.krimeni-alithia.com>

Και στο Blog μου: <http://krimeni-alithia.blogspot.se>

Παναγιώτη Κερτεζίτη, για το αποκαλυπτικό του άρθρο στο τεύχος Μαΐου 2012 (No 13) του περιοδικού Crash που μπορείτε να το βρείτε και στην ιστοσελίδα: http://skeftomasteellhnika.blogspot.se/2012/05/blog-post_231.html

Εκεί το βρήκαμε κι εμείς και ρίχνει φώς στο τι κρύβεται πίσω από την Κεντρική Τράπεζα της Ελλάδας.

Eric Worre, για το αποκαλυπτικό του βιβλίο «Go Pro – 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional» που είναι το καλύτερο βιβλίο με διαφορά κατά τη γνώμη μου.

Δημήτρη Σαγώνα, οικογενειακό, προσωπικό φίλο και συνεργάτη, που μου άνοιξε τα μάτια στο θέμα του δικτυακού μάρκετινγκ και με την πολύτιμη βοήθεια του, την πείρα του και τις γνώσεις του καταφέραμε να δημιουργήσουμε αυτό το βιβλίο θησαυρό που κρατάτε στα χέρια σας.

Το βιβλίο αυτό, είναι κατά πρώτον αφιερωμένο σε όλους τους Έλληνες και κατά δεύτερον, σε όλους τους ανθρώπους στη γη που ζούμε σκλάβοι για τα τελευταία τουλάχιστον 100 χρόνια χωρίς οι περισσότεροι να το γνωρίζουμε.

Επίσης, είναι αφιερωμένο στην αλήθεια, την οποία θα σας αποκαλύψω χωρίς φόβο αλλά με πάθος. Την αλήθεια που κάποιοι την τρέμουν.

Στη συνέχεια, αφιερώνω το βιβλίο αυτό στα αγέννητα παιδιά και εγγόνια μας. Αν δεν κάνουμε κάτι και δεν πάρουμε τις τύχες μας, αλλά και τις τύχες τους στα χέρια μας χωρίς να αναθέτουμε αυτό το ιερό έργο σε προδότες, ψεύτες πολιτικούς και δήθεν

ειδήμονες, τότε και αυτές οι αγέννητες ακόμα ψυχές θα είναι καταδικασμένες σε σκλαβιά, πείνα, πολέμους, εξαθλίωση, δηλαδή την σημερινή κόλαση που όλοι μας βιώνουμε. Όταν μάθουμε και κατανοήσουμε την αλήθεια, μόνο τότε θα διαπιστώσουμε ποιοι είναι οι υπαίτιοι, με ποιον ακριβώς τρόπο λειτουργούν και γιατί, ώστε να προστατευτούμε από αυτούς.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ και σε όλους όσους μάχονται καθημερινά να φέρουν στο φως την αλήθεια, όποια και αν είναι αυτή.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους συνέβαλαν σε αυτή μου την προσπάθεια. Τους ανθρώπους από τον εκδοτικό μου οίκο AuthorHouse Publishing που έκαναν το βιβλίο αυτό

πραγματικότητα. Θα τους βρείτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.authorhouse.com>.

Ευχαριστώ την Ζωή Αρβανιτογιάννη για τις διορθώσεις και την επιμέλεια του βιβλίου μου, καθώς και την δικηγόρο μου Αριστέα Βαλαβάνη για τις νομικές τις συμβουλές. Ευχαριστώ την Sofie Norad και το Studiografiska για τις φωτογραφίες μου στο εξώφυλλο.

Τέλος, ένα τεράστιο ευχαριστώ στην αρραβωνιαστικιά μου Mathilda, για την ατελείωτη υπομονή της και την απίστευτη στήριξη της, ώστε αυτό το βιβλίο, η ιστοσελίδα www.krimeni-alithia.com και το Blog μου <http://krimeni-alithia.blogspot.se>, να γίνουν πραγματικότητα.

Δεν θα σας κρατήσω περισσότερο σε αγωνία. Οι αποκαλύψεις είναι πολλές για να σπαταλήσω έστω και μερικές σελίδες ακόμα.

Εισαγωγή

Καλώς ορίσατε στην Αλήθεια.

Είμαι τρομερά χαρούμενος που επενδύσατε αυτά τα λίγα χρήματα και τον χρόνο σας στην ενημέρωση και την επιμόρφωση σας.

Είτε το γνωρίζετε είτε όχι ακόμα, έχετε κάνει ένα μεγάλο και ίσως το σημαντικότερο βήμα προς την απελευθέρωση σας καθώς και προς την αναγνώριση και τη λύση των οικονομικών σας προβλημάτων. Μέσα από αυτό το βιβλίο, μου δίνετε την δυνατότητα να σας πάρω μαζί μου σε ένα ταξίδι, μέσα από το οποίο θα καταλάβετε τι ακριβώς συμβαίνει γύρω μας, ποια είναι τα πραγματικά προβλήματα και ποιοι τα προκαλούν. Έτσι, θα μπορέσετε να αναγνωρίσετε τις μεγάλες αλήθειες. Έτσι, θα διαπιστώσετε ότι η λύση που ψάχνετε είναι μία και σας την προσφέρω σε αυτό το βιβλίο.

Οι καιροί αλλάζουν και μαζί τους πολλά πράγματα. Κάποια, πρέπει να αλλάξουν όπως και εμείς. Άλλα πράγματα και αξίες όμως, ήταν, είναι και θα είναι πάντα και παντού τα ίδια, όσο και να προσπαθούν κάποιοι να μας πείσουν ότι άλλαξαν.

Η μεγαλύτερη αλήθεια πάντως, είναι ότι ζούμε μέσα σε ένα μεγάλο ψέμα, μια εικονική πραγματικότητα από την ημέρα που

γεννηθήκαμε και πιθανότατα ως την ημέρα που θα φύγουμε από αυτή τη ζωή.

Ευτυχώς αυτό δεν θα συμβεί σε εσάς που έχετε αυτό το βιβλίο στα χερίά σας, αρκεί να διαθέσετε και τον λίγο χρόνο που χρειάζεται για να το διαβάσετε αφού αν όχι εσείς έστω κάποιος άλλος διέθεσε τα χρήματα για να το αγοράσει.

Μιας και για οποιοδήποτε λόγο λοιπόν, αυτό το βιβλίο βρέθηκε στα χέρια σας, διαβάστε το ολόκληρο και με μεγάλη προσοχή ακόμη και αν διαφωνείτε σε κάποια σημεία, ή κάτι από αυτά που γράφω δεν σας αρέσει ή δεν σας ταιριάζει. Θυμηθείτε ότι δεν το έγραψα για να γίνω αρεστός, το ακριβώς αντίθετο. Είναι γνωστό ότι η αλήθεια πονά, δεν αρέσει και φυσικά δεν συμφέρει τους περισσότερους. Ίσως και αυτός να είναι ο λόγος που σήμερα ζούμε μέσα στο ψέμα και την αυταπάτη, Γιατί κανένας σχεδόν λοιπόν, είτε θύμα είτε θύτης, δεν τολμά να αντικρίσει την αλήθεια.

Πρόλογος

Είμαι σίγουρος ότι οι περισσότεροι από εσάς έχετε την αίσθηση ότι κάτι δεν είναι σωστό, κάτι δεν πάει καλά και δεν είναι απλά οι άχρηστοι πολιτικοί. Κάτι πολύ μεγαλύτερο και άσχημο κρύβεται στις σκιές έτοιμο να μας κατασπαράξει.

Όλο και περισσότεροι έχουμε καθημερινά την αίσθηση ότι υπάρχει ένα τεράστιο μαύρο σύννεφο στον ορίζοντα που έρχεται με γοργούς ρυθμούς να σκεπάσει όλους μας. Αυτό το σύννεφο το μόνο που χρειάζεται για να το δούμε είναι απλά να σηκώσουμε το κεφάλι μας, να ανοίξουμε τα μάτια μας και να κοιτάξουμε προς την σωστή κατεύθυνση. Ίσως ακούγεται πολύ εύκολο να το κάνουμε αυτό, αλλά στην πραγματικότητα είναι αρκετά δύσκολο.

Πολλοί είναι οι λόγοι που μας αποτρέπουν να το δούμε!

Από τη μία πλευρά, είναι οι καθημερινές σκοτούρες που βαραίνουν το κεφάλι μας και δεν νοιαζόμαστε για τίποτε άλλο. Από την άλλη, μερίδιο ευθύνης φέρουν και οι παγκόσμιοι «μετεωρολόγοι» που μας αποπροσανατολίζουν λέγοντάς μας ότι ο ουρανός είναι καθαρός και κανένας τυφώνας δεν μας απειλεί.

Ίσως, να ευθύνεται ο τρόπος ζωής και η παιδεία μας σε συνδυασμό με τις περιορισμένες και λανθασμένες γνώσεις που λαμβάνουμε μεγαλώνοντας. Ίσως πάλι, είναι ο λάθος τρόπος που παίρνουμε αυτές τις πληροφορίες ή ακόμη και ο τρόπος που εκπαιδευτήκαμε να αντιλαμβανόμαστε τα πράγματα γύρω μας. Τι να πω; Μάλλον φταίνε όλα αυτά μαζί. Το αποτέλεσμα είναι ότι από τη στιγμή που γεννιόμαστε έως τη στιγμή που θα αφήσουμε αυτόν τον κόσμο δεχόμαστε μεγάλο ποσοστό πληροφοριών όπως ακριβώς μας το πλασάρουν, χωρίς να το “φιλτράρουμε” με το μυαλό μας και χωρίς δεύτερη σκέψη το καταπίνουμε σαν πεινασμένοι νεοσσοί.

Ίσως τελικά είναι και ο ωχαδερφισμός μας σε συνδυασμό με την αγαθοσύνη μας, την ευπιστία μας σε απάτες και την δυσπιστία μας στα σωστά και τα λογικά. Όταν πρόκειται για το καλό και το συμφέρον μας δυσπιστούμε. Όταν όμως, πρόκειται για κάτι εις βάρος μας το δεχόμαστε άκριτα: «ευχαρίστως, παρακαλώ περάστε, τι θα θέλατε; Τους κόπους μίας ζωής να τους ποντάρουμε στο χρηματιστήριο; Βεβαίως, ορίστε, αφού το λέτε εσείς έτσι θα είναι και όλοι θα γίνουμε πλούσιοι σε χρόνο ρεκόρ.»

Τρανταχτό παράδειγμα είναι, το πόσο εύκολα ξεγελάστηκαν εκατοντάδες χιλιάδες συνάνθρωποι μας με το χρηματιστήριο. Όλοι όρμησαν και πέταξαν απλόχερα τους κόπους μιας ζωής η φορτώθηκαν δυσβάσταχτα δάνεια για να ποντάρουν και να ρισκάρουν κατά συνέπεια, το μέλλον τους στον τζόγο του χρηματιστηρίου, με την πεποίθηση ότι θα γίνουν πλούσιοι μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Εκτός από ελάχιστους, κανένας άλλος δεν φαίνεται να έκανε μια παύση για να αναρωτηθεί με την απλή λογική το πιο αυτονόητο πράγμα.

Αν κερδίσουμε όλοι, τότε ποιοι θα χάσουν;

Δεν είναι δυνατόν να κερδίσουν όλοι χωρίς να χάσει κανένας!
Αυτό είναι νόμος.

«Αν σε ένα τραπέζι πόκερ δεν καταλάβεις μέσα στα 10 πρώτα λεπτά ποιός είναι το θύμα που θα μαδήσουν, τότε πιθανότατα το θύμα είσαι εσύ.»

Αυτούς λοιπόν, τους ανθρώπους τους μιλάς για το δικτυακό μάρκετινγκ και τα πολύτιμα μέταλλα, του εξηγείς την μοναδική λύση σωτηρίας τους μέσω ερευνών και αποδείξεων για τα επερχόμενα και επιλέγουν να κλείσουν τα μάτια και τα αυτιά τους. Πιστεύουν ότι σκοπός σου είναι να τους κοροϊδέψεις και να τους κλέψεις τα χρήματά τους σαν να είσαι ένας κοινός απατεώνας.

Οι ίδιοι ανεγκέφαλοι που πέταξαν τις περιουσίες τους, τώρα κάνουν τους πολύξερους όταν πας να τους σώσεις. Ξαφνικά, θέλουν να ερευνησουν τα πάντα γιατί δεν αρκούνται στα ατράνταχτα στοιχεία που βρίσκονται μπροστά τους ούτε στις απόψεις των ειδικών και των επιτυχημένων πάνω στο θέμα.

Θέλουν να το ψάξουν μόνοι τους, βρίσκοντας ανθρώπους άσχετους πάνω σε αυτό τον τομέα και τελικά υιοθετούν την γνώμη τους. Ρωτάνε για τα πολύτιμα μέταλλα και το δικτυακό μάρκετινγκ τον μπακάλη της γειτονιάς. Για τις επιχειρήσεις απευθύνονται στον άνεργο ξάδελφο τους. Θα ρωτήσουν για επενδύσεις τον θείο τους που έχασε τα πάντα στο χρηματιστήριο. Για θέματα πλουτισμού θα συμβουλευτούν τον πατέρα τους που δούλευε 40 χρόνια από το πρωί μέχρι το βράδυ και κατέληξε με 400 ευρώ σύνταξη και ένα σπιτάκι που σύντομα θα του το πάρουν. Πρόκειται δηλαδή, για τους κατεξοχήν “ειδικούς” πάνω σε θέματα πλουτισμού, επιχειρήσεων και επενδύσεων.

Δεν μπορεί λοιπόν, κανένας να με πείσει ότι όλα αυτά είναι τυχαία. Αντιθέτως, πιστεύω ότι για να επιτευχθεί όλο αυτό

πρέπει να υπάρχει κάπου ένα καλά οργανωμένο σχέδιο για την αποκοίμιση των μαζών και φυσικά δεν μιλώ μόνο για την Ελλάδα.

Όλοι έχουμε δει την ταινία «MATRIX». Ήρθε λοιπόν, η στιγμή να μάθουμε για το πραγματικό «MATRIX», μέσα στο οποίο ζούμε όλοι από την στιγμή που γεννιόμαστε. Αν δεν κάνουμε κάτι για αυτό, θα καταλήξουμε σκλάβοι χωρίς δικαιώματα ιδιοκτησίας.

Κεφάλαιο 1

Τα 5 στάδια της αφύπνισης

Αν είσαι έτοιμος να ανοίξεις τους ορίζοντες σου και να μάθεις την αλήθεια που δεν ειπώθηκε ποτέ ως τώρα, αυτό το βιβλίο θα γίνει η πυξίδα που θα σε οδηγήσει στην αλήθεια και τίποτα πια δεν θα μπορέσει να σε σταματήσει.

Σε προειδοποιώ πάντως, ότι μετά την ανάγνωση αυτού του βιβλίου δεν θα μπορέσεις ποτέ ξανά να δεις τη ζωή, τους ανθρώπους, τα πράγματα και τις καταστάσεις με το ίδιο μάτι που τα έβλεπες ως τώρα.

Ποτέ ξανά δεν θα μπορέσεις να δεχτείς πληροφορίες, όπως κάνεις τώρα, καθώς το μυαλό σου θα ξεκινήσει να σκέφτεται διαφορετικά. Οι ορίζοντες σου θα ανοίξουν και θα μπορείς πια να βλέπεις καθαρά το τι συμβαίνει γύρω σου.

Καλώς ήρθες στην πραγματικότητα!

Μια πραγματικότητα που κάθε άλλο παρά ευχάριστη θα είναι. Για να είμαι ειλικρινής, η πραγματικότητα αυτή θα είναι για την ακρίβεια τόσο δυσάρεστη που το μυαλό πολλών θα δυσκολευτεί πολύ να την αποδεχτεί, παρά τις ατράνταχτες αποδείξεις. Έτσι

όμως, ξεκινά η διαδικασία αποδοχής καθώς τα 5 στάδια της αφύπνισης είναι τα ίδια ακριβώς για όλους μας.

1) Σοκ. Είμαι σίγουρος ότι θα σοκαριστείς από αυτά που θα μάθεις μέσα από αυτό το βιβλίο, όπως σοκαρίστηκα κι εγώ πολλές φορές κατά την διάρκεια της πολυετούς έρευνας μου.

2) Αρνηση. Η μη αποδοχή της αλήθειας είναι ένα στάδιο που, αν και δεν είναι υποχρεωτικό να το περάσουμε όλοι, (για παράδειγμα εγώ δεν χρειάστηκε να το περάσω καθώς αμέσως κατάλαβα και πίστεψα ότι αυτά που μάθαινα ήταν η αλήθεια, τα κομμάτια του πάζλ μπήκαν αυτόματα στη θέση τους για έμενα), οι περισσότεροι δυστυχώς θα περάσουν από αυτό το στάδιο, πριν το ξεπεράσουν κάποια στιγμή, χάνοντας πολύτιμο χρόνο.

3) Θυμός. Είναι απόλυτα λογικό, η αλήθεια να σας κάνει έξω φρενών όταν διαπιστώσετε ότι όντως, όλα αυτά που θα σας αποκαλύψω είναι η σκληρή αλήθεια και το πόσο μεγάλα θύματα ήμασταν όλοι μας όλα αυτά τα χρόνια.

4) Αναζήτηση. Όταν πια ηρεμήσουμε και ξεθυμάνουμε περνάμε στο στάδιο της αναζήτησης. Σε μια προσπάθεια να πούμε αυτό που γνωρίζουμε σε όλους, ώστε να το μάθουν και να αρχίσουν να το ψάχνουν αυτοί που δεν έχουν ιδέα. Παράλληλα, να βρούμε αυτούς που το γνωρίζουν, ώστε να μην νιώθουμε ολομόναχοι και περιθωριακοί, ενώ είμαστε ακόμα στο στάδιο της αναζήτησης της αφύπνισης.

5) Αποδοχή. Τέλος, μέσα από την αναζήτηση έρχεται η αποδοχή της αλήθειας και η αφύπνιση μας, όπου πια με καθαρό μυαλό και ηρεμία μπορούμε να πάρουμε αποφάσεις και να κάνουμε τις σωστές κινήσεις ώστε να σωθούμε και να σώσουμε και όσο περισσότερο κόσμο μπορούμε.

Τα 5 αυτά στάδια, απλώς τα αναφέρω για να τα έχετε στο μυαλό σας για αργότερα, ώστε να τα γνωρίζετε και εύκολα να καταλάβετε ανά πάσα στιγμή σε ποιο από αυτά βρίσκεστε.

Πολλοί πιστεύουν, ότι είμαι τρομερά απαισιόδοξος, αλλά από την άλλη, όλοι αυτοί δεν βλέπουν τον κόσμο, όπως τον βλέπω εγώ. Όλοι αυτοί δεν γνωρίζουν αυτά που γνωρίζω εγώ, παρόλο που δεν είναι επιστήμη. Ειδικά στην εποχή μας, που με το ιντερνέτ μπορείς, αν διαθέσεις χρόνο και έχεις και δίψα να μάθεις τι πραγματικά συμβαίνει γύρω σου, θα ανακαλύψεις τι τελικά συμβαίνει.

Αν ανοίξεις τα αυτιά σου και τα μάτια σου θα ακούσεις και θα δεις την πραγματικότητα.

Αυτό θα είναι ένα τρομερό πλεονέκτημα, γιατί αν γνωρίζεις την πραγματικότητα, όσο σκληρή και αν είναι αυτή, μπορείς να προετοιμαστείς και να προφυλαχτείς.

Υπάρχει λύση!

Για όλα υπάρχει λύση.

Για όλα τα προβλήματα υπάρχει λύση . Για την ακρίβεια, σε κάθε πρόβλημα αντιστοιχεί και μία λύση, αν και τα περισσότερα προβλήματα έχουν από δυο, τρεις ή και περισσότερες λύσεις. Άλλες λύσεις είναι μόνιμες και άλλες πρόχειρες. Υπάρχουν λύσεις εύκολες , δύσκολες, αναγκαστικές, δυσάρεστες και πολλές φορές ακραίες λύσεις. Υπάρχουν όμως, λύσεις σε όλα τα προβλήματα, αρκεί να βάλουμε το μυαλό μας να δουλέψει χωρίς περιορισμούς. Πολλές φορές μάλιστα, η λύση είναι ακριβώς μπροστά μας και το μόνο που χρειάζεται είναι απλή λογική. Πολλές φορές ούτε καν αυτή, καθώς οι λύσεις είναι τόσο οφθαλμοφανείς και κραυγαλέες, που δεν χρειάζεται καν να σκεφτούμε. Το μόνο που έχουμε να κάνουμε για να τις βρούμε, είναι να ανοίξουμε τα μάτια μας και να τις δούμε.

Υπάρχουν λύσεις που χρειάζονται θυσίες και που στοιχίζουν ακριβά και άλλες που απαιτούν αποφασιστικότητα και ηγετικές ικανότητες. Άλλες πάλι είναι πολύπλοκες, όπως το ίδιο πολύπλοκα είναι και πολλά προβλήματα. Υπάρχουν βέβαια, φορές που οι λύσεις είναι απλές αλλά πολύ καλά κρυμμένες από κάποιους είτε αυτοί λέγονται κυβερνήσεις και τραπεζίτες είτε μέσα μαζικής αποχαύνωσης. Αυτοί δηλαδή, που έχουν συμφέρον από το να μην ανακαλύψουμε τις λύσεις αυτές ή έχουν κέρδος από το να μας προσφέρουν λύσεις που ουσιαστικά δεν επιλύουν το πρόβλημά μας και σε πολλές περιπτώσεις το μεγεθύνουν.

Τρανταχτό παράδειγμα είναι το Δ.Ν.Τ . Το έφεραν οι κρυφοί του συνεργάτες και πολιτικοί μας και όχι μόνο δεν είναι η σωτήρια λύση για την Ελλάδα, όπως αποδείχθηκε, αλλά το μέγιστο πρόβλημα της. Δεν χρειαζόταν εξυπνάδα για να καταλάβει κανείς ότι αυτή η λύση που μας επέβαλαν ως τελευταία και μοναδική, ήταν η πιο καταστροφική . Η αλήθεια είναι ότι όχι μόνο δεν

επιλύθηκε τίποτα αλλά τώρα έχουμε ακόμα περισσότερα και σοβαρότερα προβλήματα, όπως το χάρισμα της χώρας μας, ούτε καν ξεπούλημα.

Ήταν αρκετό να παρατηρήσουμε την ιστορία του Δ.Ν.Τ και το τι επακολούθησε σε όλες τις χώρες στις οποίες εμφανίστηκε ως σωτήρας και θα διαπιστώναμε εξαρχής τι ακριβώς θα γινόταν και στην Ελλάδα. Είναι εμφανές, για ποιους λόγους κάποιοι επέμεναν τόσο να μας το φέρουν καθώς και τα συμφέροντα που παίζονταν πίσω από αυτή την υποτιθέμενη λύση.

Το ίδιο το Δ.Ν.Τ παραδέχτηκε ότι απέτυχε και ότι έκανε πολλά λάθη στην Ελλάδα και κακούς χειρισμούς και εκτός αυτού τα αποτελέσματα μιλούν από μονά τους.

Πλήρωσε κανένας ; Δεν έπρεπε την άλλη μέρα το πρωί να πετάξουμε το Δ.Ν.Τ έξω από την Ελλάδα και να απαιτήσουμε και τις απαραίτητες αποζημιώσεις ; Δεν έπρεπε αυτοί που μας το επέβαλαν να τιμωρηθούν για «εσχάτη προδοσία» εν καιρώ πολέμου; Όποιος πιστεύει ότι ζούμε σε καιρό ειρήνης είναι αφελής καθώς ο πόλεμος δεν γίνεται μόνο με τον στρατό και τα όπλα. Αν δούμε την καταστροφή που υπέστη η Ελλάδα από τους εχθρούς μας, δηλαδή Δ.Ν.Τ, κεντρικές και μη τράπεζες, ξένα και εγχώρια συμφέροντα κατά των Ελλήνων, διαπιστώνουμε ότι είμαστε σε πόλεμο. Αν προσθέσεις την μετανάστευση, τους θανάτους, τις αυτοκτονίες που απορρέουν από την όλη κατάσταση καθώς και την πείνα και την εξαθλίωση που μόνο σε τριτοκοσμικές ή σαρωμένες από πολέμους χώρες βρίσκεις, τότε τα επιχειρήματα είναι περιττά.

Είμαστε ελεύθεροι;

Είμαστε ανεξάρτητο και αυτόνομο κράτος;

ΟΧΙ !

Τι διαφορετικό έχει η σημερινή κατάσταση από την Γερμανική κατοχή;

Τι διαφορετικό έχει η σημερινή κατάσταση από την Τουρκική κατοχή;

Απολύτως καμιά! Μην μου λέτε λοιπόν ότι δεν είμαστε σε πόλεμο και κατοχή!

Υπήρχε λύση μήπως;

Και φυσικά υπήρχε. Ακόμα υπάρχει! Κάποιοι όμως δεν την θέλουν και γι αυτό το λόγο ίσως αν δεν διαβάσετε αυτό το βιβλίο δεν θα την βρείτε ποτέ και πουθενά.

Όπως θα δείτε σε επόμενα κεφάλαια λύση υπάρχει για όλα και είναι πολύ απλή. Αυτός είναι και ο λόγος αυτού του βιβλίου, να σας την παρουσιάσω και εσείς να βγάλετε τα συμπεράσματα σας. Δυστυχώς όμως δεν αρκεί να σας πω απλά την λύση, να σας δώσω τις κατευθύνσεις και απλά το τι πρέπει να κάνετε.

Για να κατανοήσετε ότι αυτή είναι όντως η λύση στα προβλήματα σας, θα πρέπει πρώτα να κατανοήσετε τα προβλήματά σας. Μέσα από γεγονότα, αποδείξεις και την μακροχρόνια και δύσκολη έρευνά μου, θα εντοπίσουμε τα πραγματικά μας προβλήματα, θα τα απομονώσουμε και θα τα αναλύσουμε ώστε να ανακαλύψουμε την αιτία τους. Μόνο έτσι θα αντιληφθούμε γιατί η λύση που σας προσφέρω είναι η ιδανική και η μοναδική.

Κεφάλαιο 2

Η λύση.

Η μία και μοναδική λύση στην κρίση αλλά και στον ανθρώπινο πόνο και την φτώχεια.

Οι εποχές αλλάζουν και το ίδιο συμβαίνει με τα επαγγέλματα, τις ανθρώπινες ανάγκες, τις επενδύσεις, τον τρόπο ζωής και τις συνήθειες μας.

Όσοι το καταλάβουν νωρίς θα είναι κερδισμένοι. Θα περάσουν στην επόμενη εποχή και θα βγουν από την κρίση αλώβητοι, πλούσιοι και θα έχουν τη δυνατότητα να μεγαλουργήσουν και να χτίσουν αυτοκρατορίες.

Ακόμα και αυτοί που ήδη αυτή τη στιγμή βρίσκονται να παλεύουν καθημερινά για να βάλουν ένα πιάτο φαγητό στο τραπέζι τους καθώς βυθίζονται στο χρέος και την απελπισία μέρα με την ημέρα.

Υπάρχει λύση και ελπίδα για όλους όσους ανοίξουν τα μάτια και τα αυτιά τους και μελετήσουν προσεκτικά και με σοβαρότητα αυτό το βιβλίο.

Για όλους τους υπόλοιπους τα πράγματα θα είναι τρομερά δύσκολα. Ασχέτως αν έχουν μια καλή δουλειά, μια κερδοφόρα

επιχείρηση, πολλά ακίνητα και επενδύσεις, τα αποτελέσματα για τους ίδιους και τις οικογένειες τους θα είναι καταστροφικά.

Η νέα εποχή θα είναι ο χειρότερος εφιάλτης τους και θα βρεθούν στη δυσάρεστη θέση να παρακαλάνε για ένα κομμάτι ψωμί αν δεν προσέξουν, δεν κατανοήσουν και δεν ακολουθήσουν τις οδηγίες μου πιστά.

Δεν θέλω να σας κρατώ σε αγωνία. Γι αυτό το λόγο, θα μπω κατευθίσω στο θέμα που είναι η λύση στην κρίση που περνάμε, ποιος είναι ο ένας και μοναδικός τρόπος για όσους έχουν ακόμη ιδιωτική περιουσία να καταφέρουν να την διατηρήσουν μέσα από την κρίση που θα είναι μακροχρόνια. Ακόμη, το πώς θα εξασφαλίσουν την περιουσία τους αυτή και το μέλλον τους στην νέα εποχή που έρχεται.

Δυστυχώς, μέχρι να φτάσουμε εκεί θα πρέπει να περάσουμε μία ακόμη παγκόσμια κρίση, την μεγαλύτερη που γνώρισε ποτέ η ανθρωπότητα, την “Απόλυτη οικονομική καταιγίδα” όπως την αποκαλεί ο Michael Maloney. Αυτή η καταιγίδα θα στερήσει τα πάντα στους απροετοίμαστους και θα δώσει τα πάντα στους προετοιμασμένους.

Αυτή η τελική και αποτελειωτική κρίση δεν θα είναι απλώς η κατάρρευση των χρηματιστηρίων ανά τον κόσμο, η κατάρρευση της αγοράς ακινήτων ή μια ακόμα χρηματοοικονομική κρίση. Θα είναι μια νομισματική κρίση που θα οδηγήσει ταυτόχρονα και στην κρίση όλων των υπόλοιπων αγορών.

Θα είναι επίσης, μια κοινωνική και πολιτισμική κρίση καθώς όσα γνωρίζαμε έως εκείνη τη στιγμή θα πρέπει να τα ξεχάσουμε όλα. Η ανθρωπότητα θα σειστεί από τα θεμέλια της και οι άνθρωποι θα αναγκαστούν να αναθεωρήσουν τα πάντα. Όταν λέω τα πάντα, εννοώ τα ΠΑΝΤΑ !

Ίσως να οδεύουμε σε έναν τρίτο παγκόσμιο πόλεμο, ένα γεγονός που όλοι απευχόμαστε να συμβεί, αλλά οι ψυχοπαθείς που βρίσκονται στο τιμόνι φαίνεται να έχουν αντίθετη γνώμη.

Αυτό που θέλω να πω με λίγα λόγια είναι ότι στη νέα εποχή μετά την κατάρρευση του νομισματικού και χρηματοπιστωτικού μας συστήματος που θα συμβεί με μαθηματική ακρίβεια και είναι θέμα χρόνου, τα πάντα γύρω μας, ασχέτως από την τιμή τους, θα βρουν την πραγματική τους αξία. Θα διευκρινίσω πολύ σύντομα τι εννοώ με αυτό, όπως και τι είναι η νομισματική κρίση και η ολική κατάρρευση του χρηματοπιστωτικού μας συστήματος.

Επίσης, η ίδια ακριβώς λύση που θα σας δώσω, δουλεύει εξίσου αποτελεσματικά και για αυτούς που ήδη έχουν καταντήσει να μην έχουν τίποτα και να παλεύουν καθημερινά για την επιβίωση τους και μόνο. Επομένως, αυτό το βιβλίο περιέχει την μία και μοναδική λύση για όλους, ανεξαρτήτως χρώματος, μόρφωσης, οικονομικής κατάστασης, βιοτικού επιπέδου και ηλικίας. Ίσως όμως, η μόρφωση να παίζει ρόλο. Οι λιγότερο “μορφωμένοι” έχουν περισσότερες πιθανότητες να κατανοήσουν αυτά που γράφω, μιας και οι “μορφωμένοι” ξερόλες είναι συνήθως αυτοί που νομίζουν ότι τα γνωρίζουν όλα. Το μόνο που κάνουν είναι να μας ζαλίζουν και ποτέ δεν είναι ανοιχτοί σε γνώμες, γεγονότα και πραγματικές λύσεις.

Η λύση που προσφέρω είναι ιδανική και για τους ανθρώπους που για λόγους υγείας ή αναπηρίας και κινητικών προβλημάτων δεν έχουν τη δυνατότητα να εργαστούν και να έχουν εισόδημα. Με την τεχνολογία σήμερα, μπορεί ο οποιοσδήποτε να κάνει τα πάντα από το σπίτι του χρησιμοποιώντας έναν υπολογιστή, ένα tablet ή ακόμα και ένα σύγχρονο κινητό τηλέφωνο, το λεγόμενο smart phone. Εξάλλου, όπως διαπιστώνεις και μόνος σου, οι περισσότερες επιχειρήσεις μέσα στα επόμενα 10 χρόνια

θα λειτουργούν μέσω του διαδικτύου και θα είναι επιχειρήσεις από το σπίτι.

Ας αρχίσουμε λοιπόν, να ελπίζουμε για το καλύτερο ενώ παράλληλα να προετοιμαζόμαστε για το χειρότερο.

Σε αυτό το βιβλίο, θα δώσουμε τη λύση που σας δηλώνω εξαρχής ότι πιθανότητα οι περισσότεροι από εσάς θα την διαβάσετε με δυσπιστία, λίγοι θα την κατανοήσετε, λιγότεροι θα την πιστέψετε παρά τα αδιαμφισβήτητα στοιχεία και δυστυχώς, ακόμα λιγότεροι θα την ακολουθήσετε. Επίσης, δηλώνω υπεύθυνα και κατηγορηματικά ότι αυτοί που θα την κατανοήσουν, θα την πιστέψουν και θα την ακολουθήσουν θα είναι και οι μόνοι κερδισμένοι.

Όλοι οι υπόλοιποι θα μείνουν πάμπτωχοι, χωρίς μέλλον, να χτυπάνε το κεφάλι τους στον τοίχο.

Μετά θα αναλύσουμε το γιατί και πώς αυτή είναι η μια και μοναδική λύση για όλους και θα παραθέσω όλα τα στοιχεία και τις αποδείξεις καθώς και την τεράστια και μακροχρόνια έρευνα μου.

Τίποτα από όσα θα μάθετε από αυτό το βιβλίο δεν είναι επιστήμη!

Αρκεί κάποιος να ανοίξει τα μάτια και τα αυτιά του και έχοντας απλά την κοινή λογική θα διαπιστώσει εύκολα ότι έχω απόλυτο δίκιο σε όλα όσα γραφώ. Το πρόβλημα είναι ότι πολύ λίγοι έχουμε απομείνει να έχουμε αυτό που λέγεται απλή λογική η κοινή λογική στην εποχή μας.

Λίγοι έχουμε μείνει να αμφισβητούμε τους παραλογισμούς που μας έχουν επιβάλει ως σωστά και λογικά. Τα παίρνουμε ως δεδομένα καθημερινά και πάνω σε αυτά τα λάθος και παράλογα δεδομένα προσπαθούμε να βασιστούμε. Περιμένουμε να έχουμε

σωστά και λογικά αποτελέσματα, φυσικά με τα καταστροφικά αποτελέσματα που βλέπουμε, ακούμε και βιώνουμε.

Πριν πετάξετε λοιπόν, αυτό το εγχειρίδιο σε μια γωνία, διαβάστε το προσεκτικά. Ακολουθήστε το σκεπτικό μου και την απλή λογική που με οδήγησαν στο να σας παρουσιάσω τη λύση αυτή ως τη μία και μοναδική για όλους.

Σας υποσχέθηκα ότι δεν θα σας κρατήσω σε αγωνία και αυτό σκοπεύω να κάνω.

Η λύση είναι η εξής:

Λέγεται Δικτυακό Μάρκετινγκ και Πολύτιμα Μέταλλα.

Ότι κι αν κάνετε, με ότι κι αν ασχολείστε αυτή τη στιγμή, ακόμη κι αν έχετε δουλειά που σας προσφέρει τα προς το ζην, ασχοληθείτε παράλληλα και με το Δικτυακό Μάρκετινγκ. Είναι το μοναδικό επάγγελμα/επιχείρηση που, όπως θα σας αναλύσω παρακάτω, σας προσφέρει παθητικό εισόδημα. Παρέχει σε εσάς οικονομική ελευθερία και ελευθερία χρόνου που δεν θα επηρεάζονται από κρίσεις και φτώχεια. Αντιθέτως, θα είναι οι κρίσεις και η φτώχεια που θα αναδείξουν το δικτυακό μάρκετινγκ, καθώς σύντομα δεν θα υπάρχει τίποτα άλλο να κάνουν οι άνθρωποι.

Έπειτα, όταν θα έχετε αποκτήσει ένα αξιοσέβαστο παθητικό εισόδημα, το οποίο θα καλύπτει τις ανάγκες επιβίωσης, στέγασης και γενικά όλες τις καθημερινές σας ανάγκες, τότε ότι περισσεύει το επενδύετε σε πολύτιμα μέταλλα για τους εκατοντάδες σοβαρούς λόγους που θα σας αναλύσω παρακάτω.

Παράλληλα με το δικτυακό μάρκετινγκ και την επένδυση σε πολύτιμα μέταλλα ακολουθείστε ακόμη μία συμβουλή μου. Πουλήστε αν μπορείτε, ότι έχετε από ακίνητα, αυτοκίνητα μεγάλου κυβισμού που δεν σας είναι απαραίτητα, μετοχές,

προβληματικές επιχειρήσεις και οποιαδήποτε άλλη καταδικασμένη επένδυση. Ρευστοποιήστε ότι μπορείτε και με αυτά τα χρήματα αγοράστε ένα μικρό φτηνό σπίτι σε ένα χωριουδάκι, όπου θα μειώσετε τα έξοδα σας στο ελάχιστο. Θα μπορείτε να γίνετε ανεξάρτητοι από νερό και τροφή, καθώς έχετε τη δυνατότητα να έχετε τα δικά σας ζαρζαβατικά, ζώα, ίσως και φρούτα. Αν έχετε την οικονομική δυνατότητα, επενδύστε σε συλλέκτες ηλιακής ενέργειας και σε κάποια ανεμογεννήτρια, ώστε να είστε όσο το δυνατόν ανεξάρτητοι σε όλα. Αποθηκεύστε τρόφιμα, νερό και φάρμακα για 3 μήνες να υπάρχουν. Πιστεύω ότι αυτό θα είναι εύκολο και εφικτό μετά από 1 με 2 χρόνια απασχόλησης με το δικτυακό μάρκετινγκ, καθώς θα έχετε ένα αξιόλογο παθητικό εισόδημα και δεν θα χρειάζεται να είστε στην πόλη για να δουλεύετε.

Αντί για σπίτι στο χωριό, που πιθανώς να μην έχετε, αγοράστε 3 με 4 μεγάλα κοντέινερ, ενώστε τα και μετατρέψτε τα σε ένα σπίτι (λυόμενο) και απλώς αγοράστε ή νοικιάστε ένα μικρό φτηνό κομμάτι γης για να τα τοποθετήσετε. Θα είναι το ιδανικότερο. Δύο λόγοι το κάνουν ιδανικό σπίτι: 1) γιατί οι φόροι λογικά θα είναι κατά πολύ μικρότεροι μιας και δεν θεωρείται σπίτι και 2) γιατί αν χρειαστεί να μετακομίσετε εντός της χώρας ή και σε κάποια άλλη χώρα, τότε απλά φορτώνετε τα κοντέινερ σε φορτηγά και φεύγετε με το σπίτι σας μαζί. Η κατασκευή ενός τέτοιου σπιτιού είναι κατά πολύ οικονομικότερη από το να χτίσεις ένα σπίτι, που και φόρους μεγαλύτερους θα έχει και δεν θα μπορείς να το πάρεις μαζί σου. Ίσως, αυτό το σπίτι να σου στοιχίσει λιγότερο και από το να αγοράσεις ένα σπίτι ήδη έτοιμο σε κάποιο χωριό. Είναι πολύ της μόδας και όλο και περισσότεροι άνθρωποι ανά τον κόσμο διαλέγουν αυτή τη λύση.

Υπάρχουν ντοκιμαντέρ και πολλές πληροφορίες στο διαδίκτυο σχετικά με το θέμα.

Φυσικά, 1 ή 2 τροχόσπιτα κάνουν την ίδια και καλύτερη δουλειά καθώς οι τιμές, πιστεύω, έχουν πέσει τρομερά. Στην τελική, είναι ήδη έτοιμα μετακινούμενα σπίτια και δεν χρειάζονται έξτρα έξοδα για να τα κάνετε κατοικησίμα.

Ότι περισσεύει φυσικά, μετά από όλα αυτά, μην το αφήνετε στην τράπεζα ως ευρώ αλλά μετατρέψτε το σε χρυσό και ασήμι. Ότι βρείτε εκτός από πλάκες είναι καλό.

Ασημένια και χρυσά νομίσματα είναι τα ιδανικά, καθώς σε όσο μικρότερα και περισσότερα κομμάτια έχετε τον πλούτο σας, τόσο το καλύτερο και βολικότερο θα είναι για πολλούς και ευνόητους λόγους.

Μία ακόμη συμβουλή μου είναι να στείλετε ένα μέλος της οικογένειάς σας, άνω των 18, σε κάποια άλλη χώρα για εργασία, όπως στον Καναδά, Αυστραλία, Σουηδία ή Νορβηγία, αναλόγως που είναι πιο εύκολο και που έχετε γνωστούς. Τουλάχιστον ένας από κάθε οικογένεια πρέπει να αποκτήσει μόνιμη κατοικία σε ένα άλλο πιο “πλούσιο” και “σοβαρό” κράτος, ώστε όταν χρειαστεί να μπορείτε να μετοικήσει εύκολα ολόκληρη η οικογένεια. Μέρα με την μέρα, ώρα με την ώρα, αυτό γίνεται όλο και πιο δύσκολο και σύντομα αδύνατο. Το αστείο πάντως, είναι ότι όλα τα δήθεν πλούσια κράτη βασίζονται, όπως και εσύ τόσα χρόνια, σε χάρτινο πλούτο που θα εξαφανιστεί και το καλύτερο είναι να προετοιμαζόμαστε για τριτοκοσμικά κράτη.

Με λίγα λόγια, το καλύτερο που έχετε να κάνετε είναι να αρχίσετε να ζείτε σαν τσιγγάνοι. Απίστευτο κι όμως αληθινό. Είτε το θέλετε είτε όχι, είτε σας αρέσει είτε όχι, αυτός είναι ο μελλοντικός τρόπος ζωής μας και καλό είναι να αρχίσουμε να τον συνηθίζουμε. Ο τρόπος ζωής των τσιγγάνων τελικά είναι ο εξυπνότερος, καθώς τυχαίνει να ακολουθούν σχεδόν όλα όσα προτείνω, εκτός από το δικτυακό μάρκετινγκ. Μπορεί τόσα χρόνια να τους κοροϊδεύαμε αλλά αποδείχτηκαν προφήτες. Δεν

πέταξαν τα χρήματα τους σε ακίνητα ούτε σε αυτοκίνητα, δεν έχασαν τίποτα στο χρηματιστήριο καθώς δεν ασχολήθηκαν με αυτή την απάτη. Όλα τα περιουσιακά στοιχεία και τα υπάρχοντα τους τα φορτώνουν και φεύγουν ανά πάσα ώρα και στιγμή. Είναι πολύ ανεξάρτητοι και μαθημένοι να επιβιώνουν οπουδήποτε. Το μεγαλύτερο μέρος των χρημάτων που κερδίζουν από αρχαιοτάτων χρόνων, το μετατρέπουν από άχρηστα χαρτιά σε πραγματικά χρήματα αξίας, που είναι κυρίως ο χρυσός.

Ίσως να μην γνωρίζουν ότι το ασήμι είναι ήδη σπανιότερο από τον χρυσό πια, καθώς υπάρχει πολύ λιγότερο εξορυγμένο ασήμι από χρυσάφι. Μια μέρα πριν το 2020 το ασήμι θα στοιχίζει το ίδιο και ίσως και περισσότερο από το χρυσάφι, καθώς τα αποθέματα του θα έχει τελειώσει.

Ξεκίνησα τις αποκαλύψεις πρόωρα! Περισσότερες λεπτομέρειες για το ασήμι σε επόμενα κεφάλαια.

Ποιός ξέρει, ίσως μια μέρα όλοι οι Έλληνες τσιγγάνοι(Ρομά) μαζευτούν και με το χρυσάφι που έχουν μαζεμένο όλα αυτά τα χρόνια αγοράσουν την Ελλάδα πίσω.

Κεφάλαιο 3

Δικτυακό Μάρκετινγκ / Τι είναι το δικτυακό μάρκετινγκ

Αυτή τη στιγμή, θα αναρωτιέστε: α) γιατί δικτυακό μάρκετινγκ; και β) γιατί πολύτιμα μέταλλα;

Θα ξεκινήσουμε από το δικτυακό μάρκετινγκ.

Για αρχή, τι είναι το δικτυακό μάρκετινγκ;

Οι περισσότεροι δυστυχώς, το ταυτίζουν ή το μπερδεύουν με τις λεγόμενες πυραμίδες. Αρχικά ήμουν και εγώ ένας από αυτούς τους άσχετους παπαγάλους που αποκαλούσαν το δικτυακό μάρκετινγκ και όλες τις εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ απάτες.

Το δικτυακό μάρκετινγκ ή πολλαπλών επιπέδων μάρκετινγκ ή αλλιώς γνωστό ως μάρκετινγκ παραπομπής ή διαφήμιση από στόμα σε στόμα, έχει μια περίοδο νόμιμης και τρομερά κερδοφόρας ζωής πάνω από 50 χρόνια, παρά τον σφοδρό πόλεμο που δέχεται από πολλούς ανθρώπους, επιχειρήσεις, εταιρίες, κλάδους, τον τύπο και τα μέσα μαζικής ενημέρωσης.

Το δικτυακό μάρκετινγκ λοιπόν, είναι ουσιαστικά ένας πρωτοποριακός, απόλυτα νόμιμος και ο πιο δίκαιος τρόπος

προώθησης προϊόντων, διαφήμισης και διάθεσης τους, καθώς και διάθεσης των προμηθειών και κερδών των εταιριών στους ανθρώπους που είναι ταυτόχρονα πελάτες και συνεργάτες της κάθε εταιρίας δικτυακού μάρκετινγκ.

Οι εταιρίες αυτές δεν μοιράζουν τα κέρδη και τις προμήθειες τους σε μέσα μαζικής αποχαύνωσης, διαφημιστικές εταιρίες, γνωστούς ηθοποιούς και προσωπικότητες για να τις διαφημίσουν. Ούτε σε μεσάζοντες που θα ελέγχουν την διάθεση των προϊόντων τους και οι οποίοι θα επωφελούνται βγάζοντας τεράστια κέρδη, καθώς και καταστήματα που για να διαθέσουν τα προϊόντα αυτά και να τα βάλουν στα ράφια τους θα απαιτούν εξωφρενικά κέρδη.

Οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ λοιπόν, δεν μοιράζουν το μεγαλύτερο μέρος των κερδών τους σε αυτούς τους « Νονούς » του εμπορίου που θυσιάζουν στο βωμό του κέρδους ποιοτικά και φτηνά προϊόντα και υπηρεσίες για ακριβά και άχρηστα προϊόντα και υπηρεσίες. Προτιμούν να διαθέσουν τα κέρδη άμεσα στους πελάτες τους σαν φτηνά προϊόντα, αφού γλιτώνουν τεράστια έξοδα από διαφημίσεις και μεσάζοντες. Σε τελική ανάλυση, ο σκοπός και η φιλοσοφία τους είναι αυτός: «Από την παράγωγη στην κατανάλωση» και «προϊόντα και υπηρεσίες σε χονδρική τιμή».

Τώρα όλοι οι πελάτες τους μπορούν, εφόσον είναι ευχαριστημένοι με το προϊόν ή την υπηρεσία που λαμβάνουν από την κάθε εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ, να γίνουν ταυτόχρονα και συνεργάτες της εταιρίας αυτής. Μπορούν να αναλάβουν τη διαφήμιση από στόμα σε στόμα, ώστε να βρουν περισσότερους ανθρώπους που θα τους ενδιαφέρει το προϊόν και να γίνουν σε πρώτη φάση κι αυτοί πελάτες. Έπειτα, να τους στρατολογήσουν κι αυτούς ως συνεργάτες. Τέλος, να τους εκπαιδεύσουν, ώστε με τη σειρά τους να μπορέσουν κι αυτοί να κάνουν το ίδιο δημιουργώντας ταυτόχρονα ένα δίκτυο πελατών και συνεργατών της εταιρίας.

Σκοπός όλης αυτής της ιστορίας είναι φυσικά, εκτός από το να δημιουργηθεί ένα όσο το δυνατόν μεγαλύτερο δίκτυο από ευχαριστημένους πελάτες που θα αγοράζουν τα φτηνά και ποιοτικά προϊόντα ή τις υπηρεσίες της εταιρίας, ταυτόχρονα να δημιουργηθεί και ένα όσο το δυνατόν μεγαλύτερο δίκτυο ανθρώπων που θα πληρώνονται ανάλογα με το πόσο αποτελεσματικά διαφημίζουν και προωθούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες αυτές.

Σκέψου για παράδειγμα, να μπορούσες να αγοράσεις το αυτοκίνητο των ονείρων σου με έκπτωση 40%, καθώς δεν θα υπήρχαν μεσάζοντες και θα το αγόραζες κατευθείαν από το εργοστάσιο. Θα είχες το δικαίωμα να διαφημίζεις και να προωθείς για λογαριασμό της αυτοκινητοβιομηχανίας ποιοτικά αυτοκίνητα στους φίλους σου με 40% έκπτωση παρομοίως, δίνοντας τους το δικαίωμα να μπορούν να κάνουν κι αυτοί το ίδιο. Έτσι, όλοι μαζί θα μπορείτε να απολαμβάνετε εκτός από τα αυτοκίνητα των ονείρων σας και ποσοστά από τα κέρδη της αυτοκινητοβιομηχανίας αυτής από την πώληση αυτοκινήτων, τα ανταλλακτικά και τα σέρβις που έτσι κι αλλιώς θα χρειαστείτε όλοι. Τα έξοδα αυτά θα τα κάνατε έτσι κι αλλιώς αν είχατε πάρει αυτοκίνητο από άλλη αυτοκινητοβιομηχανία. Θα μπορούσατε επίσης, να απολαμβάνετε και τα τεράστια χρηματικά ποσά που η εταιρία θα πλήρωνε διαφορετικά για να διαφημίσει το προϊόν της. Σε αυτή την περίπτωση, τα χρήματα αυτά μοιράζονται σε εσάς που λατρεύετε τα αυτοκίνητα της και τα διαφημίζετε από στόμα σε στόμα.

Είναι δηλαδή, καλύτερα τώρα που πληρώνουμε για ένα αυτοκίνητο τα διπλάσια και τριπλάσια χρήματα από ότι κοστίζει για να κατασκευαστεί, απλώς για να μπορεί η εταιρία να πληρώνει υπέρογκα ποσά σε διαφήμιση; Μόνο και μόνο για να μας πείσει να αγοράσουμε το αυτοκίνητο αυτό σε εξωφρενικά υψηλές τιμές; Για να βγάλουν 100% κέρδος, ίσως και παραπάνω, κάποιοι μεσάζοντες;

Και το σημαντικότερο! Να μην κερδίζουμε εμείς σαν πελάτες ούτε 1 ευρώ από όλη αυτή την ιστορία; Κανονικά εδώ θα έπρεπε να έχω ένα εκατομμύριο ερωτηματικά.

Έως τώρα φαντάζομαι ότι μόνο με την απλή λογική σας θα έχετε καταλάβει γιατί το δικτυακό μάρκετινγκ και οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ δέχονται μόνιμα επίθεση. Επίσης, ποιοι θα είναι οι μεγάλοι χαμένοι όταν το δικτυακό μάρκετινγκ καθιερωθεί, καθώς και ποιοι είναι αυτοί που το πολεμούν με τέτοιο μένος!

Το δικτυακό μάρκετινγκ δέχεται άδικες και άστοχες επιθέσεις και για έναν άλλο λόγο, που όμως δεν κάνουν κακό στο ίδιο και τις εταιρίες του. Οι εταιρίες αυτές, απολαμβάνουν τεράστια κέρδη και μαζί τους παρά μα παρά πολλοί άνθρωποι που ασχολούνται σαν δικτυωτές.

Η τεράστια ζημιά ουσιαστικά, γίνεται στους εκατομμύρια απλούς ανθρώπους, οι οποίοι επηρεάζονται αρνητικά και δεν ασχολούνται με το δικτυακό μάρκετινγκ παραμένοντας θύματα του κλασικού συστήματος. Έτσι, θα πληρώνουν πάντα περισσότερα χρήματα για παρόμοια προϊόντα, ίσως και λιγότερο ποιοτικά, όπως και υπηρεσίες. Θα μπορούσαν όμως, να τα απολαμβάνουν όλα αυτά ίσως και με 50% έκπτωση αντί να επιτρέπουν σε κάποιους μεσάζοντες και διαφημιστές να πλουτίζουν εις βάρος τους.

Επίσης, όλοι αυτοί οι άνθρωποι χάνουν τεράστια χρηματικά ποσά τα οποία θα κέρδιζαν αν ασχολούνταν με το δικτυακό μάρκετινγκ, αφού θα λάμβαναν από ένα έξτρα εισόδημα που θα κάλυπτε το χρέος ή το δάνειο τους, μέχρι ασύλληπτα ποσά σε μηνιαίο παθητικό εισόδημα. Με αυτό τον τρόπο, θα τους δινόταν πραγματική ελευθερία χρόνου να ζήσουν σαν άνθρωποι και όχι σαν σκλάβοι και να έχουν επίσης, πραγματική οικονομική

ελευθερία μιας και ποτέ ξανά δεν θα χρειαζόταν να δουλέψουν για κάποιον άλλο.

«Κτίσε τα όνειρα σου πριν σε προσλάβει κάποιος να του κτίσεις τα δικά του!» Αυτή η φράση νομίζω τα λέει όλα.

Ξέφυγα από το θέμα που είναι ο άλλος λόγος που το δικτυακό μάρκετινγκ και οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ δέχονται μόνιμα επιθέσεις.

Σε περιόδους που το δικτυακό μάρκετινγκ ανεβαίνει, οι επιθέσεις γίνονται όλο και σφοδρότερες από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και τους υπόλοιπους που αρπάζουν την ευκαιρία να πιπιλίσουν σαν καραμέλα τον χαρακτηρισμό “πυραμίδα”.

Εδώ θα παραθέσω ένα καταπληκτικό διάλογο από ένα βίντεο που βρήκα στο youtube και που το παραθέτω και στην ιστοσελίδα μου www.krimeni-alithia.com

Είναι 2 αξιολάτρευτα αρκουδάκια καρτούν που συζητούν μεταξύ τους για το δικτυακό μάρκετινγκ από το Network4U.gr .

Αρκουδάκι NO 1: Διαπίστωσα ότι η δουλειά μου είναι απαίσια, η οικονομία καταρρέει και ο μονός τρόπος να βελτιωθεί η κατάσταση μου είναι να κάνω εγώ κάτι για αυτό.

Αρκουδάκι NO 2 : Τι σκέφτεσαι να κάνεις;

Αρκουδάκι NO 1: Σκέφτομαι να δημιουργήσω μια επιχείρηση Δικτυακού Μάρκετινγκ.

Αρκουδάκι NO 2 : Τι είναι η επιχείρηση Δικτυακού Μάρκετινγκ;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Μια επιχείρηση Δικτυακού Μάρκετινγκ σου δίνει τη δυνατότητα να στήσεις τη δική σου επιχείρηση δημιουργώντας μια ομάδα συνεργατών και πελατών οι οποίοι καταναλώνουν τα προϊόντα που πουλά η επιχείρηση.

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Αυτό ακούγεται σαν τις πυραμίδες που ακούμε.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Τι εννοείς σαν τις πυραμίδες που ακούμε;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Αυτούς τους σχηματισμούς πυραμίδες όπου οι μόνοι άνθρωποι που βγάζουν πολλά χρήματα είναι αυτοί που βρίσκονται στην κορυφή.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Εννοείς σαν την εταιρία στην οποία δουλεύεις εσύ ;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : οκ αλλά δεν πρέπει να είσαι από τους πρώτους για να βγάλεις κάποια χρήματα;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Στην πραγματικότητα , σε μια καλή εταιρία Δικτυακού Μάρκετινγκ αν είσαι παραγωγικός μπορείς να βγάλεις πολύ περισσότερα χρήματα από αυτούς που βρίσκονται νωρίτερα από εσένα στην εταιρία.

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Είσαι σίγουρος ότι δεν είναι μια πυραμίδα;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Ναι !

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Πώς είσαι τόσο σίγουρος;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Σε μια πυραμίδα κερδίζεις όλα τα χρήματα σου εγγράφοντας μέλη χωρίς να υπάρχουν προϊόντα ή παρεχόμενες υπηρεσίες σε αυτά τα μέλη.

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Και πάλι σαν πυραμίδα μου ακούγεται.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Σε μια νόμιμη εταιρία Δικτυακού Μάρκετινγκ κερδίζεις χρήματα κυρίως από τους ανθρώπους που χρησιμοποιούν τα προϊόντα.

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Και πάλι σαν πυραμίδα μοιάζει.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Με ποιο τρόπο;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Διότι αν το ζωγραφίσεις μοιάζει με πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Και τι σχέση έχει αυτό;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Απλά μοιάζει σαν πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Αν ζωγραφίσεις τον οργανωτικό χάρτη της εταιρίας που δουλεύεις τι σχήμα θα έχει;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Αν ζωγραφίσεις τον οργανωτικό χάρτη της ενορίας της εκκλησιάς σου τι σχήμα θα έχει;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Αν ζωγραφίσεις τον οργανωτικό χάρτη των κοριτσιών Προσκόπων τι σχήμα θα έχει;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Καταλαβαίνεις τι θέλω να πω;

Αρκουδάκι ΝΟ 2 : Ναι, δεν είχα ιδέα ότι υπάρχουν τόσες πολλές πυραμίδες.

Αρκουδάκι ΝΟ 1:

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Πιστεύεις πραγματικά ότι μπορείς να βγάλεις χρήματα με την πυραμίδα σου;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Σύμφωνα με την εκτίμηση του Υπουργείου Εργασίας και του Οργανισμού Απασχόλησης των Η.Π.Α, με τον ίδιο χρόνο και την ίδια προσπάθεια έχω 5 φορές περισσότερες πιθανότητες να κερδίσω πάνω από 100.000 δολάρια με το δικτυακό Μάρκετινγκ από ότι έχω με την ψυχοφθόρα δουλειά μου.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Ναι κι εγώ σιχαίνομαι τη δουλειά μου, για αυτό παίζω ΛΟΤΤΟ κάθε μέρα μετά τη δουλειά, 16, 22, 84 παιχνιδάκια μου!

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Ίσως είναι καιρός να ξεκινήσεις κι εσύ τη δική σου επιχείρηση αντί να αφήνεις το μέλλον σου στην τύχη.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Αλλά έχω ακούσει πολλούς να λένε κακά λόγια για το δικτυακό Μάρκετινγκ.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Σαν ποιούς δηλαδή;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Τον γαμπρό μου για παράδειγμα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Είναι πλούσιος;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Οχι.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Έχει δική του επιχείρηση;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Οχι.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Θα τον θεωρούσες αξιόπιστο ειδικό στο συγκεκριμένο θέμα;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Οχι.

Αρκουδάκι NO 1: Θα τον θεωρούσες αξιόπιστο ειδικό σε οποιοδήποτε θέμα;

Αρκουδάκι NO 2: Οχι δεν νομίζω.

Αρκουδάκι NO 1:

Αρκουδάκι NO 2: Αλλά γιατί τόσοι άνθρωποι πιστεύουν ότι το Δικτυακό Μάρκετινγκ δεν έχει αποτελέσματα;

Αρκουδάκι NO 1: Για τον ίδιο λόγο που τόσοι άνθρωποι πιστεύουν ότι τα Δημόσια Ασφαλιστικά Ταμεία θα είναι σε θέση να πληρώνουν τις συντάξεις για πάντα..... Απόλυτη άγνοια.

Αρκουδάκι NO 2: Υπάρχουν αξιόπιστοι ειδικοί που να υποστηρίζουν το Δικτυακό Μάρκετινγκ;

Αρκουδάκι NO 1: Εχεις ακούσει για τον Robert Kiyosaki, διάσημο συγγραφέα οικονομικών βιβλίων που έγιναν Best Seller;

Αρκουδάκι NO 2: Οχι.

Αρκουδάκι NO 1: Είναι μεγάλος υποστηρικτής του Δικτυακού Μάρκετινγκ και το αποκαλεί την τέλεια επιχείρηση! Εχεις ακούσει για τον Donald Trump;

Αρκουδάκι NO 2: Ναι, έχει αστείο μαλλί.

Αρκουδάκι NO 1: Είναι μεγάλος υποστηρικτής και αυτός του Δικτυακού Μάρκετινγκ. Εχεις ακούσει για τον Warren Buffet; Τον ποιο επιτυχημένο επενδύτη όλων των εποχών;

Αρκουδάκι NO 2: Οχι.

Αρκουδάκι NO 1: Είναι μεγάλος υποστηρικτής και αυτός του Δικτυακού Μάρκετινγκ.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Και πιστεύεις ότι όλοι αυτοί είναι πιο αξιόπιστοι ειδικοί από τον γαμπρό μου;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: ΝΑΙ!

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Και πάλι πιστεύω ότι όλο αυτό μοιάζει με πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Πλάκα μου κάνεις; Δεν άκουσες τίποτα από όσα σου είπα;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Ναι, αλλά και πάλι πιστεύω ότι είναι πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Μπορείς σε παρακαλώ να μου εξηγήσεις η να στηρίξεις τον ισχυρισμό σου;

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Απλά πιστεύω ότι είναι πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Νομίζω ότι είναι ώρα να πηγαίνω.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Περίμενε! Δεν θα προσπαθήσεις να με στρατολογήσεις;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Οχι.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Γιατί όχι;

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Νομίζω ότι είπες ότι αυτό είναι πυραμίδα.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Το είπα αλλά τώρα νομίζω ότι θέλω να ξεκινήσω!

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Προτιμώ να βγάλω τα μάτια μου και να προσπαθήσω να περάσω το δρόμο απέναντι από το να έχω έναν ηλίθιο σαν κι εσένα στην ομάδα μου.

Αρκουδάκι ΝΟ 2: Ω!!!!!! Καλά λοιπόν, τα λέμε αργότερα.

Αρκουδάκι ΝΟ 1: Δεν το νομίζω !

Καταπληκτικός διάλογος που αντιπροσωπεύει το 100% της πραγματικότητας.

Δεν λέω ότι δεν υπήρξαν κατά καιρούς εταιρίες πυραμίδες. Υπήρξαν, υπάρχουν και θα υπάρχουν πάντα, αλλά αυτές οι εταιρίες δεν έχουν να κάνουν με το Δικτυακό Μάρκετινγκ.

Είναι δυο τελείως διαφορετικά πράγματα και όπως θα δούμε σε λίγο δεν είναι δύσκολο να τις ξεχωρίσουμε, να τις διακρίνουμε αρκετά εύκολα και να προφυλαχτούμε από αυτές.

Θα αναφερθώ τώρα σε μια παγκοσμίου φήμης πια εταιρία Δικτυακού Μάρκετινγκ με καταπληκτικά προϊόντα χωρίς να αναφέρω το όνομα της. Είναι η εταιρία που όλοι γνωρίζουμε πια, και είναι η πρώτη που μας έρχεται στο μυαλό.

Ήμουν έφηβος όταν άρχισα να ακούω μόνο αρνητικά σχόλια για την εταιρία αυτή και συνέχισα να ακούω ότι είναι πυραμίδα μέχρι και τα 25 μου. Δηλαδή συνολικά για μια περίπου δεκαετία, μέχρι που τα στόματα που την κατηγορούσαν έκλεισαν και τώρα 20 περίπου χρόνια μετά κανένας σχεδόν δεν έχει κακό λόγο να πει για την εταιρία. Απέδειξε ότι είναι μια νόμιμη εταιρία Δικτυακού Μάρκετινγκ και όχι πυραμίδα όπως την παρουσίαζαν όλοι οι άσχετοι, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και φυσικά ο ανταγωνισμός της. Όλες δηλαδή, οι συμβατικές εταιρίες, ας το πούμε διατροφής, αδυνατίσματος και καλλυντικών που ζημίωναν τρομερά καθώς η εταιρία αυτή με τις τιμές της, τα καλά και ποιοτικά προϊόντα της και τη διαφήμιση από στόμα

σε στόμα κέρδιζε και συνεχίζει να κερδίζει όλο και μεγαλύτερο μέρος της αγοράς αυτής.

Δυστυχώς, τα ίδια και χειρότερα συνέβησαν και σε όλες μα όλες τις υπόλοιπες εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ με αποκορύφωμα στις ημέρες μας -που γραφώ το βιβλίο αυτό στα τέλη του 2013- ο πόλεμος που γίνεται όχι πια από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης που αγανάκτησαν, αλλά από τον ανταγωνισμό της εταιρίας αυτής ο οποίος ασχολείται με τα ταξίδια τις διακοπές και το κλείσιμο αεροπορικών εισιτηρίων μέσω ιντερνέτ. Την ενοικίαση δωματίων σε ξενοδοχεία, την ενοικίαση αυτοκίνητων και γενικά ότι έχει σχέση με τον τουρισμό, τις διακοπές και τις μετακινήσεις σε εσωτερικό και εξωτερικό.

Όσοι ασχολούνται με το Δικτυακό Μάρκετινγκ ή έχουν φίλους και γνωστούς που ασχολούνται με αυτό, θα κατάλαβαν για ποια εταιρία μιλάμε. Δεν νομίζω ότι έχει δεχτεί ποτέ άλλη εταιρία Δικτυακού Μάρκετινγκ τόση λάσπη και τέτοιο λυσσαλέο πόλεμο! Είναι λες και κινήθηκε γη και ουρανός εναντίον της.

Φυσικά, έφτασαν να βάλουν και εισαγγελέα να ερευνήσει το αν είναι πυραμίδα ή όχι, καθώς και τη νομιμότητα της στην Ελλάδα, τη στιγμή που η εταιρία λειτουργεί ήδη νόμιμα σε 25 χώρες. Το ίδιο δεν έκαναν κατά καιρούς και για όλες μα όλες τις εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ; Η εταιρία αυτή στα μόλις 7 περίπου χρόνια ζωής της, και από ότι φαίνεται θα τα εκατοστήσει, στέλνοντας όλους τους χρυσοπληρωμένους ως τώρα μεσάζοντες σπίτια τους ή στέλνοντας τους να ξεκινήσουν κι αυτοί μια επιχείρηση Δικτυακού Μάρκετινγκ αν και το κατηγορούσαν όλα αυτά τα χρόνια. Όπως ήταν αναμενόμενο, ο εισαγγελέας, ο οποίος καλά έκανε και παρενέβη, δεν βρήκε τίποτα και η εταιρία αφέθηκε για λίγο καιρό ήσυχη. Οι επιθέσεις άρχισαν ξανά μετά από μια μικρή διακοπή. Αυτή τη φορά, μιας και η κατηγορία της απάτης ή της πυραμίδας δεν μπορούσε να σταθεί, ο εισαγγελέας ξεκίνησε έρευνες και πάλι μετά από πίεση

αλλά με την κατηγορία του αθέμιτου ανταγωνισμού αυτή τη φορά! Το θέμα είναι για γέλια και η κατηγορία από μόνη της μας αποκαλύπτει το ποιος κρύβεται και πετάει λάσπη από τις σκιές.

Όπως προανέφερα, οι εποχές άλλαξαν και μαζί με αυτές πρέπει αναγκαστικά να αλλάξουμε κι εμείς, ο τρόπος ζωής και οι συνήθειές μας. Η περίοδος των παχιών αγελάδων τελείωσε και μαζί της τελείωσαν και τα τεράστια κέρδη των άχρηστων μεσαζόντων, των διαφημιστικών εταιριών, των τηλεοπτικών καναλιών και όποιων άλλων κέρδιζαν από τις διαφημίσεις, τη διάθεση και την προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών.

Τώρα βρισκόμαστε σε περίοδο ισχνών αγελάδων που σημαίνει ότι ο κόσμος θέλει ποιοτικά προϊόντα αλλά σε τιμές χονδρικής, τιμές εργοστασίου και τιμές κόστους. Οι έξυπνες εταιρίες κατανόησαν την δύναμη της διαφήμισης από στόμα σε στόμα και λόγω κρίσης χρειάζονται όσο το δυνατόν λιγότερα έξοδα. Αυτά τα έξοδα είναι τα έξοδα διακίνησης και δικτύου πώλησης και φυσικά, η διαφήμιση. Οι έξυπνες εταιρίες αντιλήφθηκαν την αποστροφή πια του κόσμου προς τις διαφημίσεις και αποφάσισαν να τον αφήσουν στην ησυχία του. Δεν θέλει άλλη πλύση εγκεφάλου! Φτάνει πια!

Αυτός είναι και ένας από τους βασικούς λόγους που ο Robert Kiyosaki, έγραψε ένα ολόκληρο βιβλίο αποθεώνοντας το Δικτυακό Μάρκετινγκ, αποκαλώντας το “Η επιχείρηση του 21ου αιώνα”. Οσοι δεν έχετε διαβάσει έστω και ένα βιβλίο του Robert Kiyosaki δυστυχώς δεν έχετε ιδέα του τι συμβαίνει και σας δίνω τον λόγο της τιμής μου ότι αν διαβάσετε έστω κι ένα από τα βιβλία του της σειράς «Φτωχός μπαμπάς, Πλούσιος μπαμπάς» θα συνεχίσετε να διαβάζετε μέχρι να έχετε διαβάσει όλα τα βιβλία του. Τα λίγα χρήματα που θα δώσετε για την αγορά τους καθώς και ο χρόνος που θα διαθέσετε για την ανάγνωση τους

Θα είναι τελικά, η καλύτερη επένδυση που θα έχετε κάνει ποτέ στην ζωή σας.

Βάλτε πάλι την απλή σας λογική και σκεφτείτε τα εξής: Στην Ελλάδα του 2014 η ανεργία είναι στο 30% και ανεβαίνει. Στους νέους η ανεργία έχει φτάσει στο 60% και ανεβαίνει. Που θα πάνε όλοι αυτοί οι άνθρωποι να δοκιμάσουν την τύχη τους και τις δυνατότητες τους, αφού δεν υπάρχουν δουλειές;

Που θα πάνε όλοι οι καινούριοι άνεργοι που χάνουν τις δουλειές τους κάθε μέρα όλο και περισσότεροι;

Τι θα κάνουν οι χιλιάδες συνταξιούχοι που μηνά με το μήνα, χρόνο με το χρόνο η σύνταξη στην οποία υπολόγιζαν να ζήσουν, μειώνεται, ενώ όλα γύρω τους, προϊόντα και υπηρεσίες, συνεχώς αυξάνουν; Ο πληθωρισμός έχει τρελαθεί. Οι κυβερνήσεις σε λίγο, αφού θα έχουν φορολογήσει τα πάντα με δυσβάστακτους φόρους, θα φορολογήσουν και τον αέρα που αναπνέουμε.

Όλοι αυτοί θα πρέπει να κάνουν αναγκαστικά κάτι δικό τους μιας και δεν υπάρχουν θέσεις εργασίας ή αν υπάρχουν ακόμα, είναι θέσεις δουλειάς και όχι εργασίας διότι η εργασία πληρώνεται ενώ η δουλειά όχι.

Και τι δικό τους μπορούν να ξεκινήσουν; Για να κάνεις κάτι δικό σου και να ξεκινήσεις την δική σου επιχείρηση χρειάζονται λεφτά και μάλιστα πάρα πολλά! Πού θα τα βρουν τα χρήματα όλοι αυτοί; Πουθενά!!!!!! Δεν υπάρχουν χρήματα τελικά, άσχετα με το τι μας είπε κάποιος, κάπου, κάποτε.

Τι θα κάνουν τότε όλοι αυτοί; Θα πεθάνουν; Για να μην αναφερθώ, στο τεράστιο ρίσκο που έχει το να ξεκινήσεις μια επιχείρηση, που στις ημέρες μας τα στατιστικά λένε ότι το 80 % περίπου των επιχειρήσεων που ξεκινάνε, κλείνουν μέσα στα πρώτα 8 χρόνια.

Για να μην αναφερθώ και στο ασταθές περιβάλλον της Ελλάδας, που είναι και ο λόγος που ελάχιστοι έρχονται να επενδύσουν και άρα να δημιουργήσουν νέες θέσεις δουλείας.

Να γιατί η Ελλάδα μας είναι καταδικασμένη από τους πολιτικούς μας.

Γιατί, για να έρθουν επενδυτές και να ανοίξουν δουλειές και θέσεις εργασίας πρέπει να βρουν ένα σταθερό και δίκαιο περιβάλλον. Γιατί να έρθουν σε ένα κράτος; Όλοι σχεδόν το λέμε λανθασμένα βέβαια, καθώς το κράτος δεν φταίει σε τίποτα. Το κράτος είμαστε εμείς, εγώ κι εσύ και σίγουρα δεν ευθυνόμαστε για αυτή την κατάσταση. Δεν πήραμε εμείς αυτές τις καταστροφικές αποφάσεις οδηγώντας την οικονομία και την χώρα σε αυτό το χάλι. Επίσης, το μόνο σίγουρο είναι ότι δεν τα φάγαμε μαζί με τους πολιτικούς και τους τραπεζίτες τα χρήματα αυτά που με το ζόρι μας δανείζουν με δυσβάστακτους όρους και επιτόκια, γνωρίζοντας ότι δεν υπάρχει περίπτωση να τα πάρουν ποτέ. Στην τελική δεν τους ενδιαφέρει να πάρουν τα χρήματα αυτά πίσω αλλά να πάρουν ολόκληρη την Ελλάδα μας και τον πλούτο μας κοψοχροσιά!

Τώρα θα μου πεις, ναι αλλά εμείς ψηφίσαμε όλους αυτούς τους άχρηστους -για να μην πω προδότες- να μας καταστρέψουν. Άρα, έχουμε και εμείς μερίδιο ευθύνης.

Δεν έχουμε μερίδιο ευθύνης, καθώς μας παραπλάνησαν. Άλλα υποσχέθηκαν και άλλα έκαναν. Λεφτά υπάρχουν είπε ο «...» (το αφήνω κενό για να συμπληρώσετε μόνοι σας το χαρακτηρισμό) και λεφτά δεν υπήρχαν. Εκτός και αν εννοούσε τα δανεικά λεφτά, που πίσω από τις πλάτες μας είχε κανονίσει να δανειστεί με δυσβάσταχτους όρους, ώστε σύντομα να χάσουμε τα πάντα. Άλλα και σε αυτή την περίπτωση μας είπε ψέματα, καθώς, όπως

πιθανότατα δεν γνωρίζεις, από το 1971 και μετά ο Νίξον έβγαλε τις Η.Π.Α και κατά συνέπεια ολόκληρο τον πλανήτη από τον χρυσό κανόνα, αποσυνδέοντας το δολάριο από τα αποθέματα χρυσού, άρα και όλα τα εθνικά νομίσματα του πλανήτη. Από το 1971 και μετά λοιπόν, τα χαρτονομίσματα και τα εθνικά νομίσματα όλου του πλανήτη έπαψαν να είναι λεφτά, -μιας και δεν έχουν αντίκρισμα σε πραγματικά λεφτά που ήταν, είναι και θα είναι πάντα και παντού ο χρυσός και το ασήμι- και είναι απλά χαρτιά, υποσχέσεις στο τίποτα. Έχουν την ίδια αξία με τα λεφτά της MONOPOLY που παίζαμε μικροί.

Ο επόμενος «...» βγήκε φωνάζοντας έξω από το μνημόνιο και μας έχωσε ακόμα βαθύτερα σε αυτό.

Ελπίζω μια μέρα σύντομα όλοι αυτοί να δικαστούν και να καταδικαστούν για έσχατη προδοσία του Ελληνικού λαού εν καιρώ πολέμου. Όποιος πιστεύει ότι η περίοδος αυτή που ζούμε δεν είναι εμπόλεμη αλλά είναι περίοδος ειρήνης είναι γελασμένος. Να καταδικαστούν λοιπόν, για το ξεπούλημα της χώρας μας και την γενοκτονία των Ελλήνων.

Θέλω να πω λοιπόν, ότι δεν ευθύνεται το κράτος για ότι περνάμε, καθώς είναι απλά ο μηχανισμός που χειρίζεται η κάθε κυβέρνηση. Άρα με μηδέν εμπιστοσύνη σε μια κυβέρνηση από τους επενδύτες, θα έχουμε και μηδέν επενδύσεις και ανάπτυξη.

Όλοι αυτοί οι άνεργοι και οι συνταξιούχοι λοιπόν, θα ανοίξουν τα μάτια τους. Όσο πιο σύντομα τόσο καλύτερα. Έστω και αναγκαστικά θα δουν ότι όντως το μέλλον τελικά, είναι το Δικτυακό Μάρκετινγκ.

Τι προσφέρει το Δικτυακό Μάρκετινγκ:

Οι εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ παρέχουν τα πάντα και ζητούν ελάχιστα σε αντάλλαγμα!

Σου παρέχουν:

α) Έτοιμα ποιοτικά προϊόντα ή υπηρεσίες σε τρομερά ανταγωνιστικές τιμές.

β) Έτοιμη, ήδη υπάρχουσα, νομιμότατη εταιρία με πληρωμένο προσωπικό και λογιστήριο.

γ) Έτοιμα οργανωμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, δωρεάν στην πλειοψηφία τους.

δ) Ανθρώπους υπομονετικούς μαζί σου και με όρεξη, όχι μόνο να σου μάθουν πράγματα, τα περισσότερα από τα οποία δεν έχουν να κάνουν με την εταιρία ή τη διαφήμιση αλλά με την αυτοβελτίωση σου. Το ξαναζωντάνεμα των ονείρων σου, που πιθανότατα στα έχουν σκοτώσει και την θετική σκέψη. Γενικά, το πώς να βγάλεις στην επιφάνεια τον καλό, χαρούμενο και δημιουργικό σου εαυτό, το πως να αρχίσεις να ονειρεύεσαι ξανά αλλά και τον τρόπο με τον οποίο μπορείς να κάνεις τα όνειρα σου πραγματικότητα.

ε) Είσαι σε μια εταιρία που ποτέ δεν πρόκειται να σε απολύσει είτε είσαι παραγωγικός είτε όχι, εκτός φυσικά, αν κάνεις και λες πράγματα αντίθετα με τις αρχές, την ηθική και την φιλοσοφία της εταιρίας.

ζ) Σε κάνουν συνεργάτη τους με μηδαμινό αρχικό κεφάλαιο για το οποίο οι περισσότερες εταιρίες σου παρέχουν προϊόντα η υπηρεσίες ώστε να τα δοκιμάσεις και μιας και θα μείνεις κατά 100% ευχαριστημένος να έχεις έναν ακόμα λόγο να τα διαφημίσεις.

η) Έχεις από ελάχιστα έως και καθόλου μηνιαία έξοδα επιχείρησης.

θ) Συναναστρέφεται με άλλους ανθρώπους και οργανώνεται σε ομάδες, όπου όλοι έχουν κέρδος από την συνεργασία και την αλληλοβοήθεια, ανθρώπους που δεν έχουν κανένα συμφέρον να σε βλάψουν. Αντιθέτως, όλοι θα κερδίσουν αν κερδίσεις κι εσύ. Ακούγεται παράξενο E;;; Και όμως είναι αλήθεια! Στο Δικτυακό Μάρκετινγκ γίνεται ακριβώς το αντίθετο από ότι στον σκληρό και άκαρδο κόσμο των επιχειρήσεων εκεί έξω. Δεν σε περιβάλλουν άνθρωποι που προσπαθούν να σε εκμεταλλευτούν και να σε πατήσουν, ώστε να ανεβούν αυτοί και να πάρουν την μία και μοναδική ίσως προαγωγή που θα υπάρξει κάθε 10 χρόνια. Όλοι προσπαθούν να σε σπρώξουν προς τα επάνω γιατί μόνο έτσι θα κερδίσετε όλοι. Όπως πολύ σοφά λέει και ο Robert Kiyosaki στα Best Seller βιβλία του «Η ζωή είναι ομαδικό σπορ και όχι ατομικό, αλίμονο σε αυτούς που θα προσπαθήσουν να το παίξουν ατομικά.».

ι) Δεν χρειάζεται κάποιος με ειδικές γνώσεις ή δεξιότητες.

κ) Εσύ διαλέγεις πόσο και ποτέ θα ασχοληθείς. Δεν υπάρχουν ωράρια και μπορείς να το ξεκινήσεις σαν ημιαπασχόληση στον ελεύθερο σου χρόνο, μέχρι τα έσοδα σου να είναι αρκετά, ώστε κάποια στιγμή να είσαι σε θέση να απολύσεις το αφεντικό σου και να ασχοληθείς αποκλειστικά με την επιχείρησή σου. Κάποια στιγμή το παθητικό εισόδημα σου από αυτήν θα είναι τόσο που θα σε κάνει εισοδηματία ή συνταξιούχο στα 50, στα 40, στα 30 ή ακόμη και στα 20 σου.

Προκαλώ τον οποιονδήποτε να μου βρει μια επιχείρηση που θα την ξεκινήσει με αρχικό κεφαλαίο από 200 έως 400 ευρώ. Μια επιχείρηση, που δεν θα έχει έξοδα όπως γραφεία, προσωπικό, ρεύμα, τηλέφωνο, αποθήκες, ενοίκια, στοκαρισμένα εμπορεύματα. Μια επιχείρηση, που δεν θα του στοιχίζει για να την έχει πάνω από 50 με 150 ευρώ το μήνα. Μια επιχείρηση, της οποίας ο σκοπός είναι απλώς να διαφημίζει ένα προϊόν ή κάποια υπηρεσία (τα οποία ήδη αυτός απολαμβάνει και είναι κατενθουσιασμένος). Μια επιχείρηση, την οποία θα μπορεί να λειτουργεί οπουδήποτε, σε ένα σπίτι, σε ένα καφέ, στην παραλία, ακόμα και στη στάση ή στο δρόμο.

Μια επιχείρηση, στην οποία εσύ μπορείς να διαλέξεις τους συνεργάτες σου, τους ανθρώπους που θα σε βοηθήσουν να πλουτίσεις και θα τους βοηθήσεις να πλουτίσουν, απολαμβάνοντας ταυτόχρονα και τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της εταιρίας του Δικτυακού Μάρκετινγκ με την οποία συνεργάζεστε. Μια επιχείρηση, που θα έχει την προοπτική να σου εξασφαλίσει μηνιαίο παθητικό εισόδημα μέχρι και πάνω από 30.000, 40.000 ή και σε πολλές περιπτώσεις πάνω από 50.000 ευρώ το μήνα.

Και το σημαντικότερο από όλα είναι ότι η εταιρία αυτή σιγά σιγά ανάλογα με την προσπάθεια και το χρόνο που αφιέρωσες θα σε βοηθήσει να απελευθερωθείς, να γίνεις οικονομικά ελεύθερος αλλά και να έχει ελευθερία χρόνου μέσω του παθητικού εισοδήματος. Γιατί αυτό είναι το Δικτυακό Μάρκετινγκ και ουσιαστικά αυτός είναι και ο λόγος που θα ασχοληθεί κάποιος με αυτό.

Δικτυακό Μάρκετινγκ = παθητικό εισόδημα.

Εδώ θα κάνω μια παρένθεση για να εξηγήσω τι είναι το παθητικό εισόδημα καθώς πολλοί δεν το γνωρίζουν και ακόμα περισσότεροι δεν το αντιλαμβάνονται.

Παθητικό εισόδημα = σύνταξη.

Υπάρχουν τρία είδη εισοδήματος. Το εισόδημα από την εργασία μας, που μπορεί να είναι και εισόδημα από μια μικρή επιχείρηση ή ένα μαγαζί που το δουλεύουμε και είναι δικό μας. Το αρνητικό με αυτό το εισόδημα είναι ότι κατά κανόνα αν σταματήσουμε να εργαζόμαστε θα σταματήσει και το εισόδημα (Τι να το κάνω να σπουδάσω 10 χρόνια και να γίνω ο καλύτερος γιατρός και να βγάλω και 5.000 ευρώ το μηνά! Τα χρήματα αυτά τα έχω μόνο όσο μπορώ και δουλεύω. Μου έτυχε κάτι και δεν μπορώ να δουλέψω; Κατέληξα με μια μηδαμινή αναπηρική σύνταξη. Το εισόδημα μου, αν δεν έχω κάνει σωστές επενδύσεις και αποταμιεύσεις, θα πέσει από τα 5.000 ευρώ στα 500. Επίσης, ο τύπος αυτός εισοδήματος είναι αυτός που φορολογείται περισσότερο από όλους τους υπόλοιπους. Επιπροσθέτως, το εισόδημα αυτό είναι περιορισμένο και ποτέ δεν θα μας κάνει πλούσιους, μιας και οι ώρες της ημέρας είναι 24 για όλους μας, άσχετα με το πόσα βγάζουμε την ώρα σίγουρα δεν μπορούμε να εργαστούμε πάνω από 10 με 12 βαριά ώρες την ημέρα, χωρίς επιπτώσεις στην υγεία μας, περιορίζοντας μας έτσι κατά πολύ.

Το εισόδημα από χαρτοφυλάκιο, είναι ο δεύτερος τύπος εισοδήματος, που προέρχεται από την πώληση μίας επένδυσης σε υψηλότερη τιμή από ότι την αγοράσαμε.

Δεν έχει σημασία αν είναι χάρτινο ενεργητικό όπως μετοχές και αμοιβαία κεφάλαια ή είναι ακίνητα, ακόμη και εμπορεύματα ή αντίκες και συλλεκτικά αντικείμενα. Υπάρχουν κι εδώ αρκετά μειονεκτήματα. Για παράδειγμα, το γεγονός ότι χρειάζεται κάποιος τρομερή γνώση και εμπειρία, ώστε να μπορέσει να βγάλει χρήματα και να έχει εισόδημα με αυτό τον τρόπο.

Συνήθως, έχουμε πολύ μικρό ή ακόμη και μηδαμινό έλεγχο πάνω στις επενδύσεις μας που είναι ευάλωτες από πάρα πολλούς εξωτερικούς παράγοντες. Επίσης, για να έχουμε εισόδημα τέτοιου τύπου, χρειάζεται αρκετά μεγάλο αρχικό κεφάλαιο να επενδύσουμε και ταυτόχρονα να ρισκάρουμε. Το σημαντικότερο είναι ότι και τα κέρδη μας είναι ανάλογα με το μέγεθος του κεφαλαίου που επενδύουμε. Ένα ακόμη μείον είναι ότι τα κέρδη αυτά συνήθως, φορολογούνται αρκετά και σε ορισμένες περιπτώσεις η φορολογία είναι το ίδιο υψηλή με το εισόδημα του πρώτου τύπου που αναφέραμε πριν από λίγο.

Το τρίτο και τελευταίο είδος εισοδήματος είναι το παθητικό εισόδημα και είναι το εισόδημα που έχεις από στοιχεία ενεργητικού που έχεις αγοράσει ή δημιουργήσει.

Εισοδήματα από ενοικίαση ακινήτων, από πνευματικά δικαιώματα όπως βιβλία που έχεις γράψει, ιστοσελίδες που έχεις δημιουργήσει και εταιρίες που διαφημίζονται εκεί, πατέντες από εφευρέσεις που έχεις κάνει και φυσικά, εισοδήματα από δικτυακό μάρκετινγκ.

Το παθητικό εισόδημα έχει τρομερά οφέλη, σε αντίθεση με τους δυο προηγούμενους τύπους εισοδήματος.

Το παθητικό εισόδημα είναι σαν σύνταξη. Δουλεύεις αρχικά για να το αποκτήσεις ή επενδύεις κάποια χρήματα και χρόνο. Από τη στιγμή που το αποκτάς το εισόδημα αυτό, μηνάς μπαίνει μηνάς βγαίνει, θα έρχεται ανεξάρτητα με το αν δουλεύεις ή είσαι σε διακοπές, αν κοιμάσαι ή παίζεις παιχνίδια στον υπολογιστή, αν είσαι στο γραφείο σου και επιβλέπεις την επένδυση σου ή αν είσαι στο θέατρο με την οικογένεια σου.

Οι επενδύσεις, όπως και οι επιχειρήσεις που δημιουργούν παθητικό εισόδημα, επιτρέπουν σε εσένα, τον ιδιοκτήτη να έχεις ενεργό καθημερινό έλεγχο πάνω τους και κατά ένα μεγάλο

βαθμό εξαρτάται από εσένα το αν θα είναι κερδοφόρα ή όχι η επιχείρηση σου ή τα ακίνητα σου.

Το παθητικό εισόδημα συνήθως φορολογείται με πολύ χαμηλά ποσοστά και οι εταιρίες μπορούν να επενδύσουν τα κέρδη τους σε άλλες επενδύσεις παθητικού εισοδήματος, όπως ακίνητα για παράδειγμα. Μειώνουν έτσι, ακόμη περισσότερο την φορολογία τους. Επίσης, οι κάτοχοι ενοικιαζόμενων ακινήτων μπορούν να ανταλλάζουν τα ακίνητα τους για μεγαλύτερα, μεταφέροντας τους φόρους για αρκετά χρόνια από την επομένη στην επομένη χρονιά. Τουλάχιστον, σε αρκετά κράτη αυτό είναι εφικτό.

Επειδή οι επενδύσεις αυτές που παράγουν παθητικό εισόδημα, όπως είναι οι επιχειρήσεις δικτυακού μάρκετινγκ και τα ακίνητα, έχουν μικρό ρίσκο και αρκετά μεγάλο περιθώριο κέρδους ή έστω σταθερού κέρδους, υπάρχει η δυνατότητα δημιουργίας τους ή αγοράς τους με δάνειο μειώνοντας έτσι το αρχικό απαιτούμενο κεφαλαίο κατά 50 % ως και 90 %. Μιλάμε φυσικά για τα ακίνητα μόνο, το δικτυακό μάρκετινγκ δεν απαιτεί ουσιαστικά κεφάλαιο.

Από τα παραπάνω, ελπίζω να καταλήξατε στο συμπέρασμα που έχουν καταλήξει όλοι οι έξυπνοι άνθρωποι. Αυτό είναι ότι το παθητικό εισόδημα είναι το άγιο Δισκοπότηρο των επενδύσεων και το κλειδί της μακροχρόνιας και σταθερής δημιουργίας πλούτου χωρίς να χρειάζεται να εργάζεται κάποιος σπαταλώντας το ένα τρίτο της ζωής του σχεδόν δουλεύοντας και κάνοντας άλλους πλούσιους.

Το επαναλαμβάνω για ακόμη μια φορά !

Οι εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ εκτός του ότι είναι οι επιχειρήσεις του 21ου αιώνα άρα και το μέλλον και το πιστεύω

ότι μέσα στα επόμενα 20 χρόνια η πλειοψηφία των επιχειρήσεων σε ολόκληρο τον κόσμο θα είναι εταιρίες Δικτυακού Μάρκετινγκ και οι υπόλοιπες θα πωλούν τα προϊόντα τους μέσω ιντερνέτ, είναι ο μόνος τρόπος για όλους εμάς να σταματήσουμε να δουλεύουμε τόσο σκληρά για να κάνουμε πλούσια τα αφεντικά μας, τους τραπεζίτες, και ότι μας μένει να μας το περνούν οι κυβερνήσεις σε φόρους αφήνοντας μας μονίμως χρεωμένους. Συνεχώς, να ζούμε με δανεικά, τρέμοντας την επομένη κρίση και φυσικά χωρίς χρόνο να ζήσουμε σαν άνθρωποι, να γευτούμε έστω και τις άπλες χαρές της ζωής ή να δούμε τα παιδιά μας να μεγαλώνουν.

Επιτέλους, οι Έλληνες με το δικτυακό μάρκετινγκ, θα μπορέσουν να αρχίσουν να ονειρεύονται ξανά, γνωρίζοντας ότι είναι στο χέρι τους να πλουτίσουν και να ζήσουν όπως θέλουν. Όχι στο χέρι του αφεντικού τους ή της εκάστοτε κρίσης ή του κάθε τραπεζίτη και πολιτικού.

Το Δικτυακό Μάρκετινγκ είναι ο ένας και μοναδικός τρόπος που μπορεί κάποιος χωρίς ειδικές γνώσεις ή εμπειρία και χωρίς ουσιαστικά κεφάλαιο -δεν θεωρώ κεφάλαιο τα 300 ή τα 500 ευρώ- μέσα σε 2 έως 5 χρόνια προσπάθειας και με πολύ λιγότερες ώρες εργασίας, να φτάσει να έχει ένα μηνιαίο παθητικό εισόδημα που θα ζήλευαν ακόμη και μεγαλογιατροί, μεγαλοδικηγόροι και επιχειρηματίες με χρόνια στο χώρο τους.

Γνωρίζω προσωπικά ανθρώπους, που ασχοληθήκαν με το Δικτυακό Μάρκετινγκ στην Ελλάδα και μέσα σε 2 χρόνια βγήκαν στην σύνταξη. Πρόκειται όμως, για σύνταξη 10 και 20 φορές μεγαλύτερη από την σύνταξη του πατέρα μου, που είναι συνταξιούχος καθηγητής πανεπιστήμιου με χρόνια σπουδών και μεταπτυχιακών, ο οποίος εκτός από τον πολύτιμο χρόνο του, επένδυσε και εξωφρενικά χρηματικά ποσά σε σπουδές.

Τζάμπα οι σπουδές και τα πτυχία σου, πατέρα, που κατάντησες μετά από 10 χρόνια σπουδές και 35 χρόνια δουλειάς να πάρεις 2000 ευρώ σύνταξη και τώρα τα έφτασαν στα 1000 και σύντομα στα 500, τα 300 και κάποια στιγμή στο προσεχές μέλλον, θα σου κόψουν την σύνταξη τελείως στέλνοντάς σε στα 80 ξανά για δουλειά η για ζητιανιά!

Ακούγεται βάνουσο και απάνθρωπο ε;

Αυτό είναι και το δικό σου μέλλον αν δεν κάνεις κάτι. Στο υπογράφων και αν θέλεις στοιχηματίζω και την ίδια μου τη ζωή!

Η συνταγή του «σπούδασε, βρες μια καλή δουλειά, παρακάλεσε, ζήτησε φτωχικά και ότι περισσεύει αποταμίευσε το καθώς θα δουλεύεις σαν το σκυλί όλη σου τη ζωή περιμένοντας την σύνταξη σου για να απολαύσεις τελικά κανένα ταξιδάκι» είναι αποτυχημένη 10000%!

Το βλέπουμε γύρω μας, τα αποτελέσματα τα είδαμε στους πατεράδες μας.

Αρα, για να έχουμε διαφορετικά αποτελέσματα, πρέπει να κάνουμε διαφορετικά πράγματα από ότι οι πατεράδες μας.

Ενα άλλο τρομερό πλεονέκτημα που έχει μια επιχείρηση δικτυακού μάρκετινγκ είναι ότι δεν είναι μια δουλειά, είναι μια επιχείρηση που ανά πάσα στιγμή μπορεί να πουληθεί, να μεταβιβαστεί. Ακόμη, να ανοίξεις μια εταιρία σε κάποιο άλλο κράτος και τα έσοδα να περνούν μέσα από εκεί αφορολόγητα, μπορεί να πάει στα παιδιά μετά το θάνατο του ιδιοκτήτη. Είναι δηλαδή, ένα περιουσιακό στοιχείο! Ακόμη και η μηδαμινή σου σύνταξη, που μοχθούσες 35 χρόνια για να την πάρεις, δεν είναι ακριβώς δική σου. Ναι, θα την πάρει η γυναίκα σου κάποια στιγμή αλλά μέχρι εκεί!

Ακόμα και αν αποφασίσεις να φύγεις από την Ελλάδα για κάποιο λόγο, την επιχείρηση αυτή, την παίρνεις μαζί σου. Τί από όλα αυτά μπορείς να κάνεις με την σιχαμένη εργασία σου ή την δουλειά σου, τα ακίνητα σου ή την συμβατική επιχείρηση σου;

Δουλεύεις μια ζωή χωρίς καμία εγγύηση, επενδύεις τον χρόνο σου, τις γνώσεις, τις δεξιότητες σου και το ένα τρίτο περίπου του χρόνου σου. Τελικά, όλα αυτά για το τίποτα !!!!! Ολα αυτά για κάτι που δεν θα σου ανήκει ποτέ !!!!!

Οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ δεν σε κρίνουν από το χρώμα σου, το φύλο σου, την ηλικία σου, την θρησκεία σου ή οτιδήποτε άλλο. Οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ δίνουν την ίδια ευκαιρία σε όλους. Ακόμα και άνθρωποι με κινητικά προβλήματα, με αδυναμίες και ασθένειες, που το σκληρό και απάνθρωπο σύστημα δεν τους δίνει την παραμικρή δυνατότητα εισοδήματος και επιτυχίας στη ζωή, με το δικτυακό μάρκετινγκ έχουν τις ίδιες ευκαιρίες και δυνατότητες με όλους τους υπόλοιπους, μιας και η τεχνολογία, το ιντερνέτ και το δικτυακό μάρκετινγκ που είναι ουσιαστικά επιχείρηση από το σπίτι δεν απαιτούν τίποτα περισσότερο από το μικρό αρχικό κεφάλαιο για να ξεκινήσεις την επιχείρηση σου με μηδαμινά έξοδα. Το μόνο που χρειάζεσαι είναι ένας υπολογιστής, σύνδεση στο ιντερνέτ, ένα τηλέφωνο και τα πάντα μπορούν να γίνουν, αν υπάρχει θέληση, υπομονή και μεθοδικότητα.

Να λοιπόν τι είναι πυραμίδα! Είναι η θέση εργασίας σου που δεν είναι καν δική σου, και όχι το δικτυακό μάρκετινγκ. Είναι το άδικο σύστημα «νόμος της ζούγκλας» που μόνο λίγοι επιτρέπεται να πετυχαίνουν και να έχουν όνειρα. Το σημαντικότερο για να το επιτύχουν αυτό: « θέλουν νεκρούς χιλιάδες να είναι στους τροχούς» που λέει και το τραγούδι.

Πυραμίδες

Πώς μπορούμε λοιπόν να ξεχωρίσουμε μια πυραμίδα από το δικτυακό μάρκετινγκ;

Είναι τρομερά απλό. Όταν τα σχεδιάζεις στο χαρτί και στις δύο περιπτώσεις το σχήμα βγαίνει πυραμίδα. Όπως προείπαμε, το σχήμα δεν παίζει κανένα ρόλο καθώς και η δομή ιεραρχίας και ο τρόπος διάθεσης των κερδών ή των προϊόντων και υπηρεσιών ακόμα και στην δουλειά σου ή στην εταιρία που δουλεύεις, έχει το ίδιο σχήμα και είναι πυραμίδα.

Η διάφορα λοιπόν, του δικτυακού μάρκετινγκ είναι ότι από την μια πλευρά ανεβαίνει χρήμα, ενώ παράλληλα από την άλλη πλευρά κατεβαίνει αξία, πραγματικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Στις πυραμίδες δεν γίνεται αυτό! Από την μια πλευρά ανεβαίνουν χρήματα μόνο χωρίς να κατεβαίνει τίποτα από την άλλη πλευρά. Αν κατεβαίνει κάτι είναι εκμετάλλευση, καταπίεση, σκλαβιά και πόλεμοι, όπως θα δούμε, όταν αναφερθούμε στην πυραμίδα που γνωρίζουμε όλοι σαν τραπεζικό, χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Μια άλλη διαφορά είναι, ότι οι πυραμίδες απάτες καταρρέουν εύκολα και γρήγορα. Η διάρκεια ζωής τους είναι σχεδόν αδύνατο να είναι πάνω από 1 με 2 χρόνια, ακριβώς για τον λόγο ότι είναι απάτη και δύσκολα στέκεται αφού δεν υπάρχει προϊόν ή υπηρεσία να ανταλλαχτεί. Συνήθως οι πυραμίδες το μόνο που κάνουν είναι να παίρνουν τα χρήματα από τους καινούριους στην πυραμίδα και απλά να τα μοιράζουν στους παλιότερους, καθώς δεν υπάρχει, όπως είπαμε προϊόν ή υπηρεσία να ανταλλαχτεί, άρα δεν υπάρχουν και κέρδη να διατεθούν. Τα μόνα σχήματα πυραμίδες για τα οποία εγώ προσωπικά γνωρίζω, ήταν επενδυτικές πυραμίδες υποσχόμενες μεγάλες μελλοντικές

αποδόσεις. Το μόνο που έκαναν ήταν να αρπάζουν τα χρήματα του κόσμου με την υπόσχεση ότι σε κάποιο χρονικό διάστημα η απόδοση στα χρήματα αυτά θα ήταν πολύ μεγάλη . Κάποια στιγμή βέβαια, μετά το πέρας του έτους κατά πάσα πιθανότητα που όλοι θέλησαν να πάρουν τα χρήματα τους πίσω μαζί με τις αποδόσεις τους, η πυραμίδα απάτη αποκαλύφθηκε. Αυτή η απάτη είναι κυρίως γνωστή σαν την απάτη του Ponzi.

Αν το ψάξετε ακόμα και στο Wikipedia, λέει ξεκάθαρα τι είναι πυραμίδα απάτη δηλαδή, απάτη Ponzi.

Για την ακρίβεια, το πάει ακόμα παραπέρα λέγοντας ότι και οι οικονομικές φούσκες ή οι φούσκες του χρηματιστηρίου ή των ακινήτων είναι το ίδιο ακριβώς πράγμα με την απάτη του Ponzi. Πρέπει με άλλα λόγια, να ξεγελαστούν αρκετοί, ώστε να επενδύσουν τα χρήματα τους σε κάτι το οποίο είναι ήδη υπερτιμημένο και να πάει σε φούσκα. Ετσι, βγάζουν τρελά κέρδη αυτοί που είχαν αρχικά επενδύσει στο ίδιο αντικείμενο παλαιότερα, όταν δηλαδή ήταν υποτιμημένο. Φυσικά, αυτοί που γνώριζαν την πραγματική του αξία, γνωρίζουν και πότε κοντεύει να γίνει φούσκα και το πουλάνε βγαίνοντας από το παιχνίδι, αποκομίζοντας τεράστια κέρδη, ενώ όλοι οι υπόλοιποι απλά περιμένουν να χάσουν τα πάντα χωρίς να το γνωρίζουν.

Το είδαμε με το χρηματιστήριο, το είδαμε με τα ακίνητα και σύντομα θα το δούμε και με τα εθνικά νομίσματα δηλαδή δολάρια, ευρώ και όλα τα υπόλοιπα, που είτε λόγω υπερπληθωρισμού (μεγάλης πληθώρας) είτε λόγω αντιπληθωρισμού (μεγάλης έλλειψης) το χρηματοπιστωτικό σύστημα στο οποίο στηρίζονται σχεδόν τα πάντα εκτός από τον χρυσό και το ασήμι θα καταρρεύσει με μαθηματική ακρίβεια σύντομα. Πολλοί είναι οι ειδικοί που δίνουν σε αυτό το σύστημα ζωή από 1 έως 6 χρόνια και πιστεύουν ότι το πολύ μέχρι το 2020 θα το βιώσουμε.

Συμπέρασμα, αν η εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ έχει διάρκεια ζωής πάνω από 2 χρόνια, υπάρχει όντως σαν εταιρία και δεν είναι ψεύτικη. Αν έχει πραγματικά προϊόντα ή υπηρεσίες, που ανά πάσα στιγμή μπορείτε να τα δοκιμάσετε και έχετε γνωρίσει εσείς ή ο άνθρωπος που σας έφερε στην εταιρία κάποιο υπαρκτό πρόσωπο που έχει ήδη ξεκινήσει να βγάζει σαν μηνιαίο παθητικό εισόδημα πάνω από 2000 με 3000 ευρώ, τότε μην φοβάστε καθώς πρόκειται για μια πραγματική νόμιμη εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ και όχι για πυραμίδα.

Κανονικά δεν θα έπρεπε να υπάρχει ούτε ένας άνθρωπος αυτή τη στιγμή στον πλανήτη, που εκτός από ότι κάνει να μην έχει έστω το ένα του πόδι μέσα στο δικτυακό μάρκετινγκ. Ειλικρινά, πιστεύω ότι στα επόμενα χρόνια αυτό θα γίνει. Τουλάχιστον το 60 % και πάνω από τους ανθρώπους, αν δεν ασχολούνται αποκλειστικά με το δικτυακό μάρκετινγκ, θα το έχουν έστω ως ημιαπασχόληση ή σαν χόμπι.

Πώς είναι δυνατόν να είναι πυραμίδα απάτη το δικτυακό μάρκετινγκ, όταν οι εταιρίες παίρνουν άδεια από τα ανάλογα υπουργεία εμπορίου και εργασίας σε κάθε χώρα στην οποία κάνουν έναρξη εργασιών;

Πώς είναι δυνατόν το επάγγελμα μας να θεωρείται απάτη πυραμίδα, όταν υπάρχει κωδικός για αυτό στην εφορία και ονομάζεται Δικτυωτής και σαν τον ασφαλιστή έχουμε βιβλία εσόδων εξόδων και φορολογούμαστε κανονικά και με το νόμο;

Πώς είναι δυνατόν αυτοί οι οποίοι δοκίμασαν το δικτυακό μάρκετινγκ και απέτυχαν -γιατί όπως σε κάθε επαγγελματικό χώρο δεν πετυχαίνουν όλοι- αντί να ψάξουν να δουν τι δεν έκαναν σωστά, να κατηγορούν το δικτυακό μάρκετινγκ, την εταιρία τους, το προϊόν ή την υπηρεσία, το πλάνο πληρωμών τους κ.λπ.; Όταν όλοι έχουν το ίδιο προϊόν, την ίδια εταιρία, το ίδιο πλάνο πληρωμών, την ίδια εκπαίδευση και ξεκινούν

από το ίδιο ακριβώς σημείο με τα ίδια εργαλεία και κάποιοι πετυχαίνουν, τότε αυτοί που απέτυχαν δεν έχουν τίποτε άλλο να κατηγορήσουν παρά τον εαυτό τους! Αλλά βλέπεις είναι ευκολότερο να κατηγορούν τα πάντα εκτός από τους εαυτούς τους. Αυτοί είναι οι άνθρωποι που θα συναντήσεις και θα σου πουν. «Πρόσεχε! Αυτά όλα είναι απάτη, το δικτυακό μάρκετινγκ το δοκίμασα και δεν δουλεύει.»

Πώς είναι δυνατόν να έχουν γραφτεί τόσα και τόσα βιβλία για το δικτυακό μάρκετινγκ και να μην υπάρχει ούτε ένα για δείγμα που να το κατονομάζει σαν απάτη ή σαν πυραμίδα; Βιβλία, γραμμένα από σοβαρούς επιστήμονες και επιτυχημένους εκατομμυριούχους.

Τέλος, πώς είναι δυνατόν όλες αυτές οι εταιρίες με τόσα χρόνια κερδοφόρας ζωής στο χώρο να είναι απάτη πυραμίδες και ο ανταγωνισμός τους που με τέτοια λύσσα τις πολεμά, να μην έχει καταφέρει να κλείσει ούτε έστω και μια από αυτές για δείγμα;

Θα αναρωτιέσαι: “πώς είναι δυνατόν οι εισαγγελείς να έχουν ψάξει εξονυχιστικά όλες μα όλες αυτές τις εταιρίες ξανά και ξανά και να μην έχουν βρει ούτε ένα στοιχείο, ώστε να τις κρίνουν παράνομες ή να καταλήξουν στο πόρισμα ότι είναι απάτη πυραμίδες και να τις εξαφανίσουν από προσώπου γης;”

Σε αυτό το σημείο θα κάνω μια παρένθεση, γιατί οι περισσότεροι δεν γνωρίζουν ποια είναι η δουλειά του εισαγγελέα . Ο περισσότερος κόσμος όταν ακούει ότι εισαγγελέας ερευνά για παράδειγμα μια εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ, νομίζει ότι κάτι σοβαρό και παράνομο υπάρχει στην υπόθεση, αλλιώς ο εισαγγελέας δεν θα ερευνούσε. Στο φτωχό μυαλό μας αυτομάτως, έρχεται η εικόνα του δικαστή, που με αποδείξεις ετοιμάζεται να καταδικάσει την εταιρία αυτή! Η πραγματικότητα δεν θα μπορούσε να είναι περισσότερο διαφορετική! Ο εισαγγελέας δεν είναι δικαστής. Ο εισαγγελέας

δεν χρειάζεται στοιχεία ή αποδείξεις για να ξεκινήσει την έρευνα. Το ίδιο ακριβώς, συμβαίνει και για αυτόν που κάνει μια καταγγελία. Ένας πολίτης ή στην προκειμένη περίπτωση ο ανταγωνισμός του δικτυακού μάρκετινγκ, δεν χρειάζεται ούτε στοιχεία ούτε αποδείξεις για να κάνουν μια καταγγελία. Φυσικά, δεν υπάρχουν και επιπτώσεις στους καταγγέλλοντες, αν δεν προκύψουν στην πορεία στοιχεία. Ο εισαγγελέας είναι όργανο της αστυνομίας, η οποία καλείται να ερευνήσει για λογαριασμό των πολιτών τις καταγγελίες. Ο εισαγγελέας είναι αυτός που θα ψάξει το θέμα για να βρει τυχούσες αποδείξεις ή στοιχεία, ώστε να παραπέμψει την υπόθεση στο δικαστήριο. Άσχετα με το αν εμείς πιστεύουμε ότι υπάρχει παρανομία ή όχι, το δικαστήριο είναι το μόνο που μπορεί να αποφασίσει, μελετώντας τα στοιχεία και τις αποδείξεις αν κάτι είναι παράνομο ή αν κάποιος είναι ένοχος. Μέχρι τότε ακόμη και μέσα στο δικαστήριο όλοι είναι αθώοι μέχρι αποδείξεως της απάτης ή της ενοχής τους. Που θέλω να καταλήξω; Ακούει λοιπόν, ο απλός άνθρωπος, ο αδαής, ο άσχετος στο θέμα του δικτυακού μάρκετινγκ, ότι κάποιος εισαγγελέας ερευνά την υπόθεση μίας εταιρίας δικτυακού μάρκετινγκ. Η εντύπωση που του δημιουργείται του ανθρώπου αυτού είναι η εξής:

“Για να το ερευνά ο εισαγγελέας, που στο μυαλό μου είναι δικαστής, πρέπει να υπάρχουν σοβαρές καταγγελίες με στοιχεία. Ο εισαγγελέας θα αποφανθεί, αν υπάρχει απάτη και ενοχή, εξετάζοντας τα σοβαρά στοιχεία και της αδιάσειστες αποδείξεις των κατηγοριών. Η υπόθεση θα εκδικαστεί τελικά, ώστε να πληρώσουν οι ένοχοι.“

Στην πραγματικότητα όμως, τα πράγματα έχουν ως εξής:

Κάποιος έκανε μια καταγγελία ή έστω υπήρξε μια απλή ανώνυμη φήμη και αυτό είναι από μόνο του αρκετό για να αναλάβει το θέμα ένας εισαγγελέας. Ο εισαγγελέας όταν ξεκινά την έρευνα δεν έχει κανένα στοιχείο ακόμη στα χέρια του, γιατί δεν είναι

υποχρεωμένος κανένας να του τα παρέχει. Δική του δουλειά είναι να ερευνήσει, ώστε να βρει τυχόντα στοιχεία. Αν βρει αρκετά στοιχεία και πιστεύει ότι μπορούν να σταθούν αυτά στο δικαστήριο, τότε παραπέμπει την υπόθεση στη δικαιοσύνη.

Τα στοιχεία που έχει δεν αποδεικνύουν ακόμη τίποτα. Το δικαστήριο θα τα μελετήσει και θα βγάλει το τελικό πόρισμα.

Πιστεύω καταλάβετε που θέλω να καταλήξω.

Δεν υπάρχει ούτε μια υπόθεση για εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ που να έφτασε στις δικαστικές αίθουσες, τουλάχιστον από ότι γνωρίζω. Αν έφταναν, τότε η απόφαση θα δεν θα μπορούσε να είναι άλλη από αθωωτική ή καταδικαστική.

Στην πρώτη περίπτωση, όλοι όσοι ασχολούμαστε με το δικτυακό μάρκετινγκ, ανεξαρτήτου εταιρίας, το πρώτο πράγμα που θα είχαμε να δείξουμε θα ήταν η αθωωτική απόφαση του δικαστηρίου που θα δήλωνε ότι το δικτυακό μάρκετινγκ είναι 100% νόμιμο. Εφόσον, εγώ δεν έχω τέτοιο χαρτί στα χέρια μου,

δεν υπήρξε και δικαστήριο.

Αν υπήρχε δίκη και το αποτέλεσμα ήταν καταδικαστικό τότε με την απλή λογική σου καταλαβαίνεις ότι οι λυσσασμένοι πολέμιοι μας θα το είχαν «σημαία» τους και θα το μάθαινες. Ο τύπος, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και οι δημοσιογράφοι που ουσιαστικά πληρώνονται από τις διαφημίσεις θα το είχαν πρώτο θέμα, όχι για ημέρες και εβδομάδες, αλλά για χρόνια. Θα είχαν βγάλει την ορολογία «δικτυακό μάρκετινγκ» από το λεξικό και αν μπορούσαν θα μας είχαν κλείσει φυλακή όλους όσους ασχολούμαστε με αυτό και τολμήσαμε να βλάψουμε τα συμφέροντα τους και είμαστε περίπου 90 εκατομμύρια σε όλο τον κόσμο.

Συμπέρασμα, το δικτυακό μάρκετινγκ και οι εταιρίες που το αντιπροσωπεύουν, ποτέ δεν σύρθηκαν στα δικαστήρια (Τουλάχιστον πρόσφατα, γιατί έγινε και αυτό στις αρχές μέχρι να νομιμοποιηθεί πριν από περίπου 50 χρόνια).

Γιατί;

Για τον απλό λόγο ότι κανένας εισαγγελέας δεν βρήκε το παραμικρό ίχνος παρανομίας, ώστε να μπορέσει να στηρίξει τις κατηγορίες παρά τις πιέσεις, που προφανώς δέχτηκε.

Όχι απλά το δικτυακό μάρκετινγκ και οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ είναι απόλυτα νόμιμες, αλλά ουσιαστικά δεν υπάρχει καν κατηγορία. Όλα όσα ακούμε είναι απλές φήμες στον αέρα, παραπληροφόρηση και «λάσπη».

Το μόνο που μπορεί να κάνει ο ανταγωνισμός μας (και το κάνει) είναι απλά, χωρίς στοιχεία, να βάζει εισαγγελείς να ψάχνουν το θέμα, ποντάροντας για άλλη μια φορά στην άγνοια του κόσμου, ώστε να δημιουργήσει αρνητικές εντυπώσεις. Οι προσπάθειες τους πέφτουν στο κενό και το μόνο που καταφέρνουν είναι να καθυστερούν λίγο το αναπόφευκτο. Τελικά, όλοι αυτοί θα τρέχουν να κρυφτούν στα σπίτια τους με κατεβασμένο το κεφάλι, καταντροπιασμένοι, καθώς ο κόσμος θα έχει μάθει στο τέλος, όλη την αλήθεια.

Είναι και οι συμβατικές επιχειρήσεις πυραμίδες;



Τι έρχεται και σου λέει το
δικτυακό μάρκετινγκ;

Συνέχισε να κάνεις ότι κάνεις αλλά παράλληλα ψάξε και βρες κάποιο προϊόν ή κάποια υπηρεσία που προσφέρεται από μια σοβαρή εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ και σου αρέσει. Δοκίμασε το προϊόν ή την υπηρεσία και αν όντως είσαι 100% ευχαριστημένος, παθιάσου με αυτό και μαθέ τα πάντα γύρω του. Βρες και άλλους ανθρώπους σαν κι εσένα που θα μοιράζεστε το ίδιο πάθος και δημιουργήστε μια ομάδα που με την βοήθεια παλιότερων και πιο έμπειρων στην εταιρία θα μπορέσετε ακλουθώντας πιστά τις συμβουλές που έχουν να σας δώσουν οι ήδη επιτυχημένοι να γίνετε κι εσείς σαν και αυτούς.

Ένα από τα μυστικά της επιτυχίας είναι το να μην τα παρατήσσει κάποιος. Ίσως για κάποιους να χρειαστεί 2 με 3 χρόνια, ίσως για κάποιους να χρειαστεί 5 ή 7 χρόνια για να φτάσουν στον στόχο τους. Όποιος όμως, δεν τα παρατήσσει στο δικτυακό μάρκετινγκ, τελικά πετυχαίνει για τον ένα και μόνο λόγο: η επιτυχία είναι στο χέρι του και στην τελική είναι απλά μαθηματικά, στατιστική για την ακρίβεια.

Αν δείξεις αυτό με το οποίο είσαι παθιασμένος σε 20 ανθρώπους και σε δουν αποφασισμένο να πετύχεις, τότε πιθανότατα οι 6 τουλάχιστον να σε ακολουθήσουν και η ομάδα σου είναι έτοιμη. Τώρα μπορεί να μιλήσεις σε αυτά τα 20 άτομα μέσα σε 5 χρόνια, σε 5 μήνες, σε 5 εβδομάδες, ή και μέσα σε 5 ημέρες. Πάλι στο χέρι σου είναι και ανάλογα με τον χρόνο που θα επενδύσεις.

Και στις 2 περιπτώσεις κερδισμένος θα βγεις και θα φτάσεις στο στόχο σου, απλά στις πρώτες δυο περιπτώσεις θα χάσεις πολύτιμο χρόνο.

Αυτό που λατρεύω στο δικτυακό μάρκετινγκ είναι ότι είναι φτιαγμένο να δίνει αγάπη. Σε αναγκάζει να ενδιαφερθείς για τους ανθρώπους, καθώς όσους περισσότερους ανθρώπους καταφέρεις να κάνεις πλούσιους μέσα από το δικτυακό μάρκετινγκ τόσο πιο πλούσιος θα γίνεις κι εσύ. Έτσι, παύεις να σκέφτεσαι πια τον εαυτό σου (όπως μας έμαθε το σιχαμένο σύστημα στο οποίο μεγαλώσαμε) και σκέφτεσαι τους άλλους. Τους βοηθάς πραγματικά και με ότι μπορείς, χωρίς να ζητάς τίποτα σαν αντάλλαγμα. Το κέρδος σου θα έρθει από μόνο του όταν αυτοί οι άνθρωποι επιτύχουν. Για αυτό, οι συνεργάτες σου πρέπει να έχουν αρετές, όπως είναι η αγάπη για τον συνάνθρωπο, το να μπορούν να δουλέψουν σε ομάδα. Να είναι δηλαδή, ομαδικοί παίχτες και πάνω από όλα να είναι άνθρωποι με αποφασιστικότητα και όνειρα που θέλουν να τα κάνουν

πραγματικότητα, καθώς υπάρχουν και πολλοί που έχουν όνειρα μόνο για να τα έχουν.

Φυσικά, αυτές οι αρετές μέσα από το δικτυακό μάρκετινγκ μπορούν να ανθίσουν και θα ανθίσουν αναγκαστικά αν κάποιος θέλει να φτάσει ψηλά.

Ας επανέλθουμε τώρα, στην ταξιδιωτική εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ που βρίσκεται στο μάτι του κυκλώνα αυτή τη στιγμή και θα βρίσκεται για αρκετά χρόνια, καθώς είναι σχετικά καινούρια και αναπτύσσεται ραγδαία στον χώρο του τουρισμού. Κάτι που δεν υπήρχε παλιότερα.

Όπως προανέφερα, οι εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ λόγω των φτηνών και ποιοτικών προϊόντων ή υπηρεσιών στην προκειμένη περίπτωση, θα βγάλουν πολύ κόσμο από την κρίση και θα ταΐσουν εκατοντάδες χιλιάδες οικογένειες. Θα κλείσουν όμως και πολλά σπίτια! Οι μεγάλοι χαμένοι από αυτήν την εταιρία θα είναι καταρχήν όλα τα συμβατικά τουριστικά και ταξιδιωτικά γραφεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Βεβαίως, δεν περίμεναν μια τέτοια εταιρία για να τα κλείσει, καθώς το ιντερνέτ, οι ταξιδιωτικές ιστοσελίδες και οι σελίδες που όλοι μας πια κλείνουμε εισιτήρια αεροπορικά και μη, ξενοδοχεία ή νοικιάζουμε αυτοκίνητα κ.λπ., από μόνες τους είναι ικανές να το κάνουν αυτό. Βασικά, ήταν ήδη θέμα χρόνου και όλα τα συμβατικά ταξιδιωτικά γραφεία ήδη κλείνουν το ένα μετά το άλλο.

Το τεράστιο ταξιδιωτικό αυτό κλαμπ όμως, θα κλείσει και όλες τις ταξιδιωτικές ιστοσελίδες που προανέφερα. Άρα, ως τώρα έχει ήδη ολόκληρο τον ανταγωνισμό ως άσπονδο εχθρό και προσωπικά πιστεύω ότι είναι αυτοί που έχουν το μεγαλύτερο συμφέρον να πετάξουν λάσπη σε μια προσπάθεια να το

βγάλουν από μέση. Ο τουρισμός βέβαια, έχει και υποκλάδους που επωφελούνται, όπως οι διαφημιστικές εταιρίες, τα κανάλια που πληρώνονται αδρά για τις διαφημίσεις ξενοδοχείων, ταξιδιωτικών γραφείων και τουριστικών ιστοσελίδων. Συνεπώς, όλοι αυτοί όχι μόνο δεν θα κερδίσουν χρήματα από το δικτυακό μάρκετινγκ που βασίζεται αποκλειστικά στη διαφήμιση από στόμα σε στόμα αλλά θα χάσουν και τους ήδη πελάτες τους που ασχολούνται με τον τουρισμό, μιας και σαν ακριβοπληρωμένοι μεσάζοντες που είναι σύντομα θα φύγουν από τη μέση, αφού δεν υπάρχει περιθώριο κέρδους για αυτούς. Γι αυτό το λόγο, καλά λόγια από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης με χασούρα μην περιμένετε να ακούσετε.

Τώρα όσον αφορά τη μεγαλύτερη μερίδα αυτών που μέσω ιντερνέτ, Blog και Youtube κατηγορούν το δικτυακό μάρκετινγκ είναι θύματα που χωρίς καμία έρευνα παπαγαλίζουν την άποψη τους ή ότι έχουν ακούσει από άλλους παπαγάλους και κανένας δεν έχει κάνει προσωπικά καμία έρευνα ή έχουν συμφέρον να την δυσφημίζουν αυτήν και το δικτυακό μάρκετινγκ. Οι περισσότεροι κατήγοροι δεν έχουν δοκιμάσει καν το δικτυακό μάρκετινγκ. Τώρα όσον αφορά τους λίγους, οι οποίοι το δοκίμασαν έστω και για λίγο και βγαίνουν και το κατηγορούν είναι οι «Μάρθες Κλάψες» της ιστορίας, που ο μόνος τρόπος για να τραβήξουν την προσοχή και την λύπηση του κόσμου είναι το να διατυμπανίζουν ότι το δικτυακό μάρκετινγκ είναι πυραμίδα ή είναι απάτη. Αυτός είναι ο λόγος που ενώ τόσσοι άλλοι πετυχαίνουν και βγάζουν χρήματα, αυτοί απέτυχαν παταγωδώς. Αν θέλετε να κατηγορήσετε κάποιον κατηγορήστε τον εαυτό σας και βρείτε τι κάνατε λάθος και δεν πετύχατε.

Οι λόγοι που κάποιος θα αποτύχει στο δικτυακό μάρκετινγκ είναι αρκετοί αλλά θα τους αναφέρω όλους για να μην έχουμε καμία παρεξήγηση.

Λόγοι αποτυχίας στο Δικτυακό Μάρκετινγκ.

Το δικτυακό μάρκετινγκ μπορούν να το κάνουν όλοι, δεν είναι όμως για όλους και θα εξηγήσω το γιατί. Το δικτυακό μάρκετινγκ είναι σχετικά εύκολο να το κάνει κάποιος, είναι όμως πολύ πιο εύκολο να μην το κάνει. Εκεί την πατάει αρκετός κόσμος που πιστεύει ότι κατευθείαν από την πολυθρόνα του σπιτιού του θα πλουτίσει, καθώς ο κόσμος θα συρρέει στο σαλόνι του, παρακαλώντας τους να τους στρατολογήσουν (Όχι ότι δεν θα γίνει και αυτό κάποια στιγμή στο μέλλον)!

Ένας λοιπόν, λόγος αποτυχίας είναι αυτός, το να μην κάνει κάποιος τίποτα.

Ένας άλλος λόγος, είναι το να κάνει του κεφαλιού του και να λέει τα δικά του αντί να αντιγράψει κατά λέξη αυτά που θα του πουν οι ήδη επιτυχημένοι. Και εδώ αρκετός κόσμος την πατάει, γιατί πιστεύει ότι μπορεί να βελτιώσει ή να προσαρμόσει τον τρόπο στα δικά του δεδομένα με δυστυχώς, καταστροφικά αποτελέσματα. Συνήθως, με αυτό τον τρόπο την πατάνε οι ξερόλες ή οι πολύ προικισμένοι άνθρωποι και οι πολύ ικανοί πωλητές του παρελθόντος. Η ουσία στο δικτυακό μάρκετινγκ, είναι η αντιγραφή. Να μπορείς εύκολα να αντιγράψεις τους άλλους και το ίδιο εύκολα να μπορούν να σε αντιγράψουν κι εσένα οι άνθρωποι που θα σε ακολουθήσουν τότε όλα θα πάνε καλά. Τώρα, αν εσύ την όλη απλή ιστορία αντιγραφής την κάνεις δύσκολη -επειδή σου ταιριάζει ή επειδή είσαι πολύ ικανός- για τους άλλους να σε αντιγράψουν πού είναι ίσως λιγότερο ικανοί, θα αποτύχουν κι αυτοί κι εσύ.

Ο τρίτος και πολύ σοβαρός λόγος αποτυχίας, είναι ο πρότερος βίος σου!

Πολύ σημαντικό είναι, να είσαι άνθρωπος σωστός, ηθικός, δίκαιος, ευχάριστος και γενικά αρεστός στους ανθρώπους. Αυτά που έχεις κάνει στην ζωή σου γενικά, να είναι παράδειγμα προς μίμηση και όχι προς αποφυγή. Δεν μπορεί εσύ να ήσουν μια ζωή απατεώνας και τώρα ξαφνικά να περιμένεις να σε εμπιστευτούν όλοι και να μπουν στο δίκτυο και στην ομάδα σου!

Καλώς ή κακώς, είσαι το πρόσωπο της εταιρίας και στην τελική είσαι ένας ανεξάρτητος συνεργάτης της εταιρίας, που σημαίνει ότι ψάχνεις συνεργάτες που πρέπει πρώτα να εμπιστευτούν εσένα και μετά την εταιρία. Οι απατεώνες λοιπόν, σε αυτό το χώρο δεν πετυχαίνουν και κάνουν ζημιά, για αυτό προσοχή με ποιους συνεργάζεσαι και ποιους στρατολογείς.

Άλλες κατηγορίες ανθρώπων που είναι καταδικασμένες να αποτύχουν είναι οι αντικοινωνικοί, οι μη ευχάριστοι, αυτοί που πάντα έχουν μεγαλόπνοα σχέδια αλλά μένουν πάντα στα σχέδια. Άνθρωποι γενικά αποτυχημένοι. Άνθρωποι, που ο μονός λόγος που μπήκαν στο δικτυακό μάρκετινγκ είναι αποκλειστικά ο πλουτισμός, χωρίς να τους ενδιαφέρει το προϊόν ή οι υπηρεσίες που μπορούν να απολαμβάνουν από την εταιρία και άνθρωποι που δεν νοιάζονται για τους συνανθρώπους τους.

Άνθρωποι που δεν είναι αξιόπιστοι ή άνθρωποι που είναι ή έστω ήταν μια ζωή ψεύτες, καλύτερα να μην δοκιμάσουν το δικτυακό μάρκετινγκ ακόμα και αν κάποιος ανόητος προσπαθήσει να τους στρατολογήσει, γιατί η αποτυχία τους είναι δεδομένη.

Να γιατί είπα προηγουμένως, ότι το δικτυακό μάρκετινγκ μπορούν να το κάνουν όλοι αλλά δεν είναι για όλους.

Τώρα για το θέμα απογοήτευσης, που πολλοί αντιμετωπίζουν, κακώς το αντιμετωπίζουν. Δεν έχουν καταλάβει ότι στο δικτυακό μάρκετινγκ δεν είμαστε πωλητές, δεν πουλάμε τίποτα απολύτως. Διαφημίζουμε τις υπηρεσίες της εταιρίας

που ήδη εμείς απολαμβάνουμε και είναι, όχι απλά χαμηλές σε τιμές αλλά και τρομερά ποιοτικές. Μερικοί δύσκολα να το καταλάβουν, καθώς οι περισσότεροι δεν γνωρίζουν τι σημαίνει για παράδειγμα, ξενοδοχείο και διακοπές πέντε αστέρων. Έτσι, δύσκολα μπορεί να το χωρέσει το μυαλό τους ότι με τα χρήματα που το καλοκαίρι θα δώσουν έτσι κι αλλιώς για να πάνε στη θάλασσα μια εβδομάδα και να μείνουν σε μια τέταρτης κατηγορίας άθλια γκαρσονιέρα, μπορούν να πάνε μια εβδομάδα σε ένα εξωτικό μέρος, σε ένα ονειρεμένο ξενοδοχείο 5 αστέρων και να κάνουν διακοπές σαν τους σταρ του Χόλυγουντ και τους πάμπλουτους. Εγώ προσωπικά, στα 40 χρόνια ζωής μου, αν και έχω ταξιδέψει αρκετά τουλάχιστον στην Ευρώπη, μόνο 2 φορές είχα διαμείνει σε ξενοδοχείο πέντε αστέρων και αυτό, γιατί έτυχε να το έχει ένας θείος μου και με προσκάλεσε να πάω με τιμές σαν αυτές που προσφέρει τώρα πια η ταξιδιωτική εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ.

Έμεινα κυριολεκτικά με το στόμα ανοιχτό. Μπήκα στη ρεσεψιόν και ήταν λες και μπήκα σε παλάτι. Όσο για το δωμάτιο, έμεινα να το κοιτάζω έξω από την πόρτα γιατί ντράπηκα να μπω μέσα. Δεν ένιωθα άξιος να περάσω την πόρτα. Μιλάμε για τέτοια χλιδή!

Το δικτυακό μάρκετινγκ δεν είναι μόνο τα υπέροχα και φτηνά προϊόντα και οι υπηρεσίες, ο πλούτος που μπορείτε να αποκτήσετε ούτε και η αυτοβελτίωση σας μόνο. Είναι ακόμα περισσότερα, καθώς φέρνει ανθρώπους κοντά, οικογένειες και φίλους ακόμα πιο κοντά και τους δένει με πολύ ισχυρούς δεσμούς. Ακόμα και αν δεν σας ακολουθήσουν οι φίλοι, η οικογένεια και οι ήδη γνωστοί σας, μέσα από το δικτυακό μάρκετινγκ θα δημιουργήσετε νέες φίλιες και νέους δεσμούς. Ίσως να βρείτε και το ταίρι σας, έχουμε τόσα και τόσα παραδείγματα.

Θα μου πεις, καλά ακούγονται όλα αυτά, αλλά δεν μπορεί μόνο θετικά να υπάρχουν στο δικτυακό μάρκετινγκ και κανένα

αρνητικό! Τι στο καλό, δημιούργημα του Θεού είναι και όχι του ανθρώπου;

Όχι ! Είναι ανθρώπινη δημιουργία και μιας και στο βιβλίο αυτό λέμε αλήθειες και μόνο αλήθειες, θα σας πω και τα αρνητικά, γιατί πρέπει να τα γνωρίζετε όλα πριν αποφασίσετε αν σας κάνει ή όχι το δικτυακό μάρκετινγκ.

Υπάρχουν δύο αρνητικά! Για κάποιους αυτά τα δύο είναι μεγάλο πρόβλημα, ενώ κάποιους άλλους δεν τους απασχολούν καθόλου. Αυτά τα δύο αρνητικά είναι επίσης και ο σημαντικότερος λόγος, που κάποιοι απογοητεύονται και δεν πετυχαίνουν στο δικτυακό μάρκετινγκ.

Θυμάμαι στο ξεκίνημα μου κάποιος γνωστός μου μού είπε το εξής: «Χρήστο, κάποιο λάκκο έχει η φάβα και θέλω να μου τον δείξεις, γιατί όλο αυτό μου ακούγεται πολύ καλό για να είναι αληθινό!» Δεν είχα να του δείξω κάτι και η αλήθεια είναι ότι ο λόγος ήταν ότι για έμενα δεν υπήρχε κάτι αρνητικό. Αργότερα, ανακάλυψα ότι υπάρχουν αυτά τα δύο αρνητικά για κάποιους και πλέον τα αναφέρω σε όλους από την πρώτη κιόλας στιγμή που θα τους φέρω σε επαφή με το δικτυακό μάρκετινγκ, ώστε να γνωρίζουν και αυτοί αλλά και εγώ αν θα πετύχουν ή όχι σε αυτό το χώρο.

Το πρώτο αρνητικό είναι ότι έχουμε να αντιμετωπίσουμε την πλήρη άγνοια του κόσμου πάνω στο θέμα.

Θα βρεθούν αρκετοί στο δρόμο μας από τους ανθρώπους που αγαπάμε και εκτιμούμε που λόγω άγνοιας θα μας πουν τις εξής πολυακουσμένες από όλους μας φράσεις.

«Άσε παιδί μου αυτές τις βλακείες και βρες μια κανονική δουλίτσα»

«Πρόσεχε με τι πας να μπλέξεις, θα χάσεις τα λεφτά σου, μην είσαι θύμα και σε εκμεταλλεύονται»

«Ωχ! Εμπλεξες κι εσύ με τις πυραμίδες αυτές «

«Σε είχα για σοβαρό άνθρωπο και σπουδαγμένο και κατέληξες πλασιέ !»

Κάποιοι θα γελάσουν με την επιλογή σου, ενώ αρκετοί θα προσπαθήσουν να σε αποτρέψουν, έχοντας τις καλύτερες προθέσεις βέβαια, για να σε προστατέψουν γιατί σε αγαπούν πραγματικά.

Κάποιοι άνθρωποι αυτό δεν μπορούν να το αντέξουν! Κάποιοι άλλοι, την άρνηση του κόσμου στην επιχειρηματική αυτή πρόταση την παίρνουν προσωπικά και πέφτουν σε κατάθλιψη.

Το δεύτερο μειονέκτημα για κάποιους, είναι το γεγονός ότι ξεκινώντας το επάγγελμα αυτό θα χάσουν ένα μέρος της εκτίμησης του περίγυρου τους για 6 μήνες με 1 χρόνο, πάλι λόγω άγνοιας αρκετού κόσμου πάνω στο θέμα.

Το αντιμετωπίσαμε όλοι μα όλοι και θα το αντιμετωπίσεις κι εσύ.

Όπως λέει και ο Eric Worre, στο υπέροχο βιβλίο του με τίτλο “Go Pro – 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional”, αν επηρεάζεσαι τόσο πολύ από την άρνηση κάποιων και το παίρνεις προσωπικά ενώ δεν πρέπει, αν η γνώμη των άλλων για εσένα είναι πιο σημαντική από οτιδήποτε άλλο και προτιμάς να θυσιάσεις την ζωή σου απλά και μόνο για να σε έχουν κάποιοι άσχετοι σε εκτίμηση τότε το δικτυακό μάρκετινγκ δεν είναι για εσένα. Δεν έχεις καταλάβει τι μπορεί να σου προσφέρει το δικτυακό μάρκετινγκ.

Τώρα που το γνωρίζεις θα είσαι προετοιμασμένος και θα ξέρεις ακριβώς τι έχεις να αντιμετωπίσεις.

Όσοι δεν νοιάζονται για την εικόνα που έχουν οι άσχετοι για αυτούς και απλά αποδεχτούν, και αγκαλιάσουν αυτή την προσωρινή άγνοια του κόσμου και την ίσως λιγότερη εκτίμηση του περιγύρου τους για κάποιο χρονικό διάστημα θα επιτύχουν και θα πλουτίσουν σώζοντας ταυτόχρονα πολύ κόσμο από την κρίση.

Σε αυτό το αρχικό στάδιο κάποιοι θα απογοητευτούν και θα τα παρατήσουν. Κάποιοι θα πειστώσουν και θα βαλθούν να αποδείξουν σε όλους αυτούς τους άσχετους, που είναι τα πραγματικά θύματα, ότι το δικτυακό μάρκετινγκ δουλεύει και όντως είναι ο μόνος τρόπος, ειδικά στις εποχές που διανύουμε, που προσφέρει οικονομική ελευθερία, ελευθερία χρόνου και μια τρομερά καλύτερη ζωή!

Το δικτυακό μάρκετινγκ δεν είναι τέλειο, είναι όμως ο καλύτερος τρόπος που υπάρχει, και θα συνεχίσει να είναι για τα επόμενα 100 χρόνια τουλάχιστον.

Γιατί τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή για τις εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ;

Καθώς, άσχετα από την οικονομική κρίση που θα σπρώξει πολλούς στο δικτυακό μάρκετινγκ γενικότερα, την ανάγκη όλου του κόσμου για φτηνά αλλά ποιοτικά προϊόντα, και ο τουρισμός έχει ακόμα ψωμί! Υπάρχουν τρεις μεγάλες κατηγορίες ανθρώπων που σπρώχνουν τον τουρισμό στα ύψη και αυτοί είναι:

α) Οι λεγόμενοι Baby boomers που τώρα πια είναι συνταξιούχοι και συνεχίζουν να βγαίνουν στην σύνταξη καθημερινά κατά εκατοντάδες χιλιάδες και θα συνεχίσουν να βγαίνουν για τα επόμενα 15 χρόνια. Ποιο είναι το όνειρο του συνταξιούχου; Να πάει κανένα ταξιδάκι από αυτά που στερήθηκε όλα αυτά τα χρόνια που δούλευε για να φτιάξει και να αφήσει κάτι πίσω.

β) Οι νέοι άνθρωποι και το πρόγραμμα Erasmus που συμβάλλει και θα συνεχίσει να συμβάλλει στην μετακίνηση των νέων ανά τον κόσμο.

Να γιατί μέσα στην κρίση τα ποσά που επενδύονται στον τουρισμό είναι ασύλληπτα. Κάποιοι λοιπόν, γνωρίζουν ότι στον τουρισμό θα υπάρξει πολύ ψωμί ακόμα και επενδύουν σε αυτόν, γνωρίζοντας ότι τα κέρδη φυσικά, θα είναι τεράστια.

γ) Το μεταναστευτικό! Ποτέ ξανά στην ιστορία του ανθρώπινου γένους δεν υπήρξε τόσο μεγάλο μεταναστευτικό κύμα παγκοσμίως.

Βάλτε λοιπόν το χέρι στην καρδιά και πείτε μου έναν λόγο, έστω έναν λόγο, να μην δοκιμάσετε το δικτυακό μάρκετινγκ! Δώστε μου έναν λόγο για τον οποίο θα πείτε ΟΧΙ στην εμπειρία αυτή!

Έναν λόγο αξιόλογο που να στερήσετε από τον εαυτό σας, τους φίλους, την οικογένεια και τους γνωστούς σας αυτό το δώρο, αυτή την ευκαιρία !!!!!

Και σε τελική να σας το πω και ωμά ;

Ε αν δεν το κάνετε εσείς τότε σύντομα θα το κάνει κάποιος άλλος!

Θα το κάνει κάποιος άλλος όσο εσείς αναρωτιέστε:

Να το δοκιμάσω ή να μην το δοκιμάσω;

Μήπως είναι πυραμίδα;

Μωρέ θέλω χρόνο να το σκεφτώ και να το ερευνήσω μόνος μου χωρίς να γνωρίζω τι να ψάξω και που.

Αχ τώρα δεν έχω το εξωφρενικό ποσό των 300 ή 500 δολαρίων!

Μωρέ που να ασχολούμαι τώρα με αυτά τα χαζά! Εξάλλου, δεν πιστεύω ότι είναι τόσο τραγικά τα πράγματα και σύντομα η Ελλάδα θα βγει από την κρίση, το λένε τα κανάλια και ο πρωθυπουργός ότι η ανάπτυξη έρχεται.

Ωραίο ακούγεται αλλά δεν έχω τον τρομερά πολύ χρόνο των 5 με 6 ωρών την εβδομάδα για να ασχοληθώ με αυτό.

Τι είναι καλύτερο;

Να δοκιμάσετε ξεκινώντας το δικτυακό μάρκετινγκ έστω σαν ημιαπασχόληση στον ελεύθερο σας χρόνο και στον καφέ που πίνετε να μιλάτε για το πώς θα πλουτίσετε με τους φίλους σας; Για τα ταξιδάκια που πήγατε ή που ετοιμάζεστε να πάτε; Ή στον καφέ να συζητάτε για τα ίδια και τα ίδια και ακόμη χειρότερα για τα προβλήματα σας και την μίζερη αδιέξοδη ζωή σας;

Η επιλογή είναι αποκλειστικά δική σας όπως δίκες σας θα είναι και οι συνέπειες της επιλογής αυτής. Οι άνθρωποι που ασχολούνται με το δικτυακό μάρκετινγκ και όλοι αυτοί που ξεκινούν καθημερινά, την απόφασή τους την πήραν και όσοι έχουν αυτά τα λίγα που χρειάζονται, θα επιτύχουν μαζί με εσάς ή χωρίς εσάς. Στην τελική δεν ψάχνουν τον αρνητικό, τον ξερόλα, τον κοιμισμένο και αργά ή γρήγορα αυτούς που θέλουν να βρουν, θα τους βρουν.

Εδώ ταιριάζει μια τρομερή φράση από την ταινία MATRIX, που ο Μορφέας είπε στον Νιο: «Κάποια μυαλά είναι πολύ δύσκολο να απελευθερωθούν, είναι τόσο προσκολλημένα στο σύστημα και εξαρτώμενα από αυτό.»

Και είναι λογικό! Κάποιος μεγάλος ψυχολόγος είπε: «Είναι πολύ πιο εύκολο να εξαπατήσεις κάποιον παρά να τον πείσεις ότι τον έχουν εξαπατήσει».

Πώς λοιπόν, να παραδεχτούν οι περισσότεροι άνθρωποι ότι όχι μόνο δεν ζούμε ελεύθεροι αλλά γεννιόμαστε και πεθαίνουμε οι περισσότεροι σκλάβοι;

Για να απελευθερωθεί κάποιος πρέπει πρώτα να ελευθερώσει το μυαλό του! Αυτό δεν είναι και εύκολο, ειδικά με την τόση πολλή, αποτελεσματική και μακροχρόνια πλύση εγκεφάλου που μας κάνουν τα μέσα μαζικής αποχαύνωσης, τα σχολεία, η κοινωνία, και το εκπαιδευτικό μας σύστημα από την ημέρα που γεννιόμαστε.

Ο πάππος μου έλεγε: «Τζάμπα δούλευε αλλά τζάμπα μην κάθεσαι» και ο θεός μου όταν στα 28 μου του είπα ότι θέλω να βρω τον τρόπο να γίνω εισοδηματίας μου είπε: «Παιδί μου δεν περνά η ζωή χωρίς δουλειά».

Δεν είναι απίστευτο;

Δεν είναι να ξεσκίζεις τις σάρκες σου;

Εσύ τι καταλαβαίνεις από αυτά τα λόγια αυτών των δύο ανθρώπων;

Δεν είναι σαν να ουρλιάζουν με όλη την δύναμη της ψυχής τους ότι είμαστε σκλάβοι και το γουστάρουμε;

Άκου τζάμπα δούλευε αλλά τζάμπα μην κάθεσαι! Άκου δεν περνά η ζωή παιδί μου χωρίς δουλειά! Λες και αν είσαι εισοδηματίας τελείωσες, δεν έχεις πράγματα να κάνεις, δεν έχεις πια ζωή να ζήσεις και να χαρείς. Λες και οι 8 με 10 επιπλέον ελεύθερες ώρες καθημερινά είναι κάτι κακό. Λες και αν είσαι εισοδηματίας δεν έχεις τίποτε πια να κάνεις και είσαι καταδικασμένος να ζεις μόνος σου κλεισμένος μέσα στο σπίτι βλέποντας τηλεόραση ώσπου να πεθάνεις από ανία και κατάθλιψη.

Τέτοια πλύση εγκεφάλου έχουμε δεχτεί και δεχόμαστε καθημερινά.

Να γιατί το 10% των ανθρώπων κατέχουν το 90% του παγκοσμίου πλούτου και το 10% από αυτούς δηλαδή, συνολικά το 1% του πληθυσμού της γης κατέχουν το 80% του παγκοσμίου πλούτου. Για αυτό και για έναν ακόμη λόγο που θα αναφερθώ αναλυτικά σε σχεδόν όλα τα υπόλοιπα κεφάλαια.

Πιστεύετε ότι αυτό το 10% των πάμπλουτων ανθρώπων σκέφτονται σαν την οικογένεια μου;

Ή πιστεύετε ότι έγιναν τόσο πλούσιοι σπουδάζοντας κάτι έξυπνο, δουλεύοντας σκληρά 24 ώρες το 24ωρο, επένδυσαν ότι κέρδιζαν σωστά και ήταν τυχεροί; (Δεν μιλώ φυσικά για τους απατεώνες τραπεζίτες που πλούτισαν και πλουτίζουν κλέβοντας τον πλούτο του κοσμάκη. Σε αυτούς θα αναφερθούμε αργότερα. Προς το παρόν, μιλώ για απλούς ανθρώπους που αν και ξεκίνησαν πάμπτωχοι κατάφεραν με νόμιμο και ηθικό

τρόπο να γίνουν μεγιστάνες και να χτιστούν αυτοκρατορίες. Ναι μπορεί να γίνει αυτό και με νόμιμο και ηθικό τρόπο και δεν σημαίνει ότι όλοι οι πλούσιοι έφτασαν εκεί που έφτασαν πατώντας επί πτωμάτων)

Ερώτηση:

Τι είναι καλύτερο; Να δουλεύεις 8 καλοπληρωμένες ώρες και να παίρνεις 10 ευρώ την ώρα, δηλαδή 80 ευρώ το οκτάωρο, περίπου 1600 ευρώ το μήνα; Ή να δουλεύουν 500 άτομα για εσένα και εσύ να παίρνεις 1 μόνο ευρώ για το κάθε 8ώρο εργασίας από τον κάθε έναν από αυτούς, δηλαδή 500 ευρώ το οκτάωρο, περίπου 10000 ευρώ το μήνα; Σκέψου τώρα, την περίπτωση που δουλεύουν 1500 άτομα για εσένα, 5000 ή 15000 !

Ας αφήσουμε τους 15000 και ας πάρουμε τα 500. Με 500 άτομα στην επιχείρησή σου ακόμη και να βγάζεις μόνο 1 ευρώ την ημέρα από τον κάθε έναν, είναι 500 ευρώ την ημέρα, δηλαδή 500 ευρώ ημερήσιο εισόδημα και μάλιστα παθητικό. Κάθε ημέρα θα το έχεις αν όλα πάνε καλά και αυτό εξαρτάται από εσένα κατά μεγάλο ποσοστό, γιατί η επιχείρηση είναι δική σου.

Για να αποκτήσει κάποιος μια τόσο μεγάλη επιχείρηση που να απασχολεί 500 άτομα, χρειάζεται μερικά εκατομμύρια ευρώ, αρχικό κεφαλαίο και αρκετά μεγάλο ρίσκο, καθώς υπάρχουν και οι κρίσεις κάθε τόσο. Για να μην βάλω και τα καθημερινά έξοδα που θα έχει μια τέτοια επιχείρηση και το πόσο εύκολο είναι αυτή η κερδοφόρα επιχείρηση με μια στραβοτιμονιά να σε χρεώσει εκατομμύρια.

Για μια συνεργασία με μια εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ που θα αναφέρω σαν παράδειγμα, σημαίνει ότι ξεκινάς την δική σου ουσιαστικά επιχείρηση δικτυακού μάρκετινγκ και χρειάζεσαι περίπου 200 με 400 ευρώ αρχικό κεφαλαίο και 30 με 40 ευρώ το μήνα σαν συνδρομή ή σαν αγορά προϊόντων και δειγμάτων. Στις

περισσότερες εταιρίες μάλιστα, η αρχική εγγραφή που γίνεται μια φορά σου επιστρέφεται και αυτή με τη μορφή προϊόντων ή υπηρεσιών.

Επομένως, δεν υπάρχει κεφαλαίο εκκίνησης, ρίσκο, καθώς και καθόλου μηνιαία έξοδα. Ειδικά αν σκεφτείς, ότι φέρνοντας μερικούς φίλους σου ως πελάτες και συνεργάτες στην εταιρία ακόμη και αυτά τα 40 με 50 ευρώ στις περισσότερες εταιρίες δεν χρειάζεται πια να τα δίνεις αγοράζοντας άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες. Εκτός, από αυτά που εσύ φυσικά χρειάζεσαι για την προσωπική σου χρήση. Από εκεί και έπειτα, έχεις μια καλοστημένη επιχείρηση, 100% δωρεάν, που ούτε τρώει ούτε πίνει.

Με αυτά που έχεις ήδη δώσει, πηγαίνεις ένα ονειρεμένο ταξιδάκι, βγάζεις και καμιά δεκαριά φωτογραφίες ή μοιράζεις τα προϊόντα σαν δείγματα σε όσους γνωρίζεις. Ενθουσιασμένος, ξεκινάς να δείχνεις μαζί με τους φίλους σου που σε ακολούθησαν στο επάγγελμα του δικτυωτή, στους υπόλοιπους φίλους, οικογένεια και γνωστούς σας, μετά στους δικούς τους γνωστούς και φίλους και οικογένειες και πάει λέγοντας. Κάποια στιγμή, μπορεί σε 1 χρόνο, σε 2, σε 3 ή έστω και σε 5 χρόνια, αναλόγως, στον οργανισμό σου θα έχεις αυτά τα 500 άτομα (ίσως έχεις και 15000) και θα κερδίζεις κι εσύ και οι συνεργάτες σου πολύ περισσότερα χρήματα από ότι είχατε ονειρευτεί. Παράλληλα, θα έχετε δώσει την δυνατότητα και σε όλους όσους έχουν έρθει να συνεργαστούν μαζί σας, να απολαμβάνουν πάμφθηνες υπηρεσίες και προϊόντα και να ξεκινήσουν να βγαίνουν και αυτοί από το παρόν άδικο σύστημα, πλουτίζοντας.

Το ίδιο ακριβώς, μπορείς να κάνεις και με την εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ καλλυντικών, ομορφιάς, ειδών διατροφής, ασφαλιστικών υπηρεσιών και με οτιδήποτε άλλο αποφασίσεις να ασχοληθείς.

Διαφήμιση, δείξε και δώσε να δοκιμάσουν το προϊόν που λατρεύεις οι συγγενείς, φίλοι και γνωστοί. Ρώτησε τους, αν έμειναν 100% ευχαριστημένοι και αν θα άλλαζαν ότι χρησιμοποιούν για το συγκεκριμένο ποιοτικό προϊόν ή υπηρεσία στην χαμηλή τιμή που κι εσύ το παίρνεις. Αν ναι, τότε πρότεινε τους, να συνεργαστούν κι αυτοί με την εταιρία και να κάνουν ότι ακριβώς έκανες κι εσύ, ώστε να διαφημίσουν το ίδιο προϊόν σε άλλους. Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο, θα βρουν και αυτοί συνεργάτες με την βοήθεια σου και την καθοδήγηση έμπειρων στην εταιρία, ώστε να ξεκινήσουν να βγάζουν και χρήματα από αυτή την ιστορία. Στατιστικά και με μαθηματική ακρίβεια, σύντομα κι εσύ και οι συνεργάτες σου θα έχετε οφέλη και μόνο οφέλη από αυτή την συνεργασία μεταξύ σας και παράλληλα με την εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ. Είναι τόσο απλό!

Υπάρχουν ήδη παρά πολλοί άνθρωποι που βγάζουν αυτά τα τεράστια χρηματικά ποσά που προανέφερα. Πόσους γνωρίζετε εσείς που με μια επένδυση 200 με 400 ευρώ και μερικών ωρών την εβδομάδα ασχολία, βγάζουν τέτοια χρηματικά ποσά και μάλιστα σαν παθητικό εισόδημα μέσα σε μόλις 3 χρόνια; Η απάντηση είναι κανέναν ή αν γνωρίζετε θα είναι κάποιος που ασχολήθηκε με το δικτυακό μάρκετινγκ.

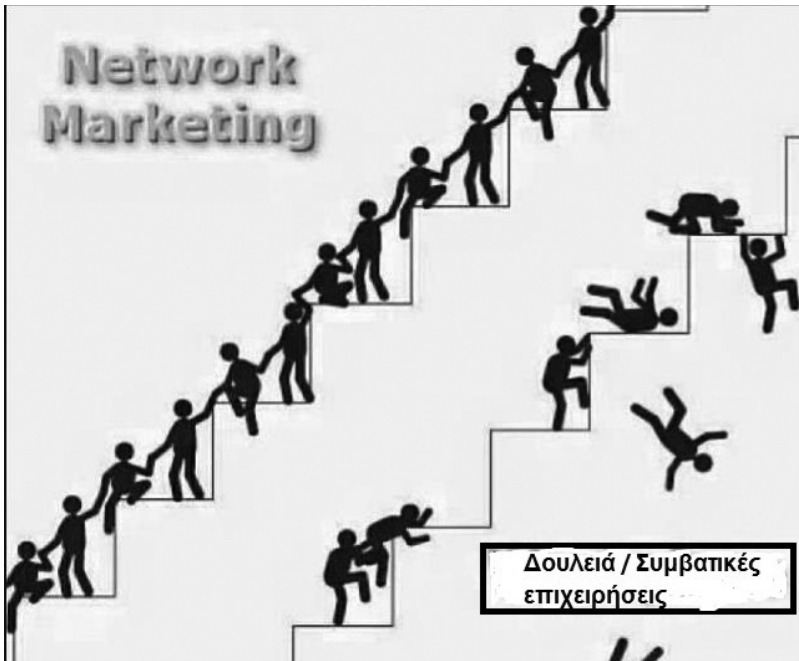
Δε λέω ότι όλοι θα φτάσουμε να βγάλουμε αυτά τα χρήματα, ίσως κάποιοι να μην βγάλουν ούτε ένα ευρώ και απλώς θα απολαμβάνουν τις διακοπές των σταρ του Χόλυγουντ, υγιεινά προϊόντα διατροφής, καλλυντικά και προϊόντα ομορφιάς, μέχρι και ήδη πρώτης ανάγκης που καταναλώνουμε καθημερινά, σε τιμές κόστους .

Ποτέ όμως δεν θα το μάθουμε αυτό αν δεν το δοκιμάσουμε!

Σου κάνω λοιπόν, εγώ την ερώτηση που τρέμεις να κάνεις μόνος σου στον εαυτό σου!

Προτιμάς να συνεχίσεις να κάνεις ότι κάνεις με μηδέν ποσοστά επιτυχίας για μια καλύτερη, ποιοτική, ξέγνοιαστη ζωή; Προτιμάς να συνεχίσεις να ακολουθείς το ίδιο ακριβώς αποτυχημένο σύστημα που ακολουθούσες ως τώρα, με μηδέν ποσοστά επιτυχίας για ελεύθερο χρόνο και αρκετά χρήματα ή προτιμάς να δοκιμάσεις κάτι διαφορετικό που, όπως σου απέδειξα, είναι η μοναδική λύση και με πολύ καλά ποσοστά επιτυχίας, καθώς είναι στο χέρι σου, και μπορεί να σου προσφέρει τα πάντα;

Η απόφαση είναι δική σου, όπως και οι συνέπειες. Εγώ έκανα το καθήκον μου και σου τα είπα, ώστε αργότερα να μην έρθεις να μου πεις ότι τα γνώριζα όλα αυτά και δεν σου είπα τίποτα ή να μου ζητήσεις βοήθεια, καθώς θα είμαι από τους λίγους που θα ζω ανθρώπινα, όταν οι 9 στους 10 δεν θα έχουν να δώσουν γάλα στα παιδιά τους. Το μόνο που θα έχω και τότε να σου δώσω θα είναι η ίδια αίτηση συνεργασίας, η ίδια βοήθεια και η ίδια ακριβώς ευκαιρία που σου προσέφερα και μου την πέταξες στα μούτρα, καταδικάζοντας όχι μόνο εσένα αλλά και την οικογένεια σου και τα παιδιά σου.



Τι προτιμάς λοιπόν;

Προτιμάς 35 χρόνια σκληρής δουλειάς, έτσι ώστε χωρίς σύνταξη να πρέπει να συνεχίσεις να δουλεύεις για ψίχουλα, ώσπου τελικά να εγκαταλείψεις αυτό τον άδικο κόσμο, αφήνοντας παράλληλα πίσω σου χρέος και μόνο χρέος ; Ή προτιμάς 3,5 χρόνια δικτυακό μάρκετινγκ;

Εγώ προσωπικά συνεργάζομαι προς το παρόν, με 5 εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ και σιγά σιγά θα τις κάνω 15 και θα ψάχνω πάντα συνεργασία με όσο το δυνατόν περισσότερες! Και στις 5 είμαι πελάτης, ενώ σε μια είμαι και αντιπρόσωπος και έχω ξεκινήσει την επαγγελματική μου καριέρα σαν δικτυωτής μαζί της προς το παρόν.

Θα μου πεις, γιατί συνεργάζεσαι με τόσες πολλές αφού μόνο από μία βγάζεις χρήματα προς το παρόν;

Η απάντηση είναι απλή!

Για έμενα είναι πια θέμα αρχής! Είναι η επανάσταση και η προσωπική μου προσπάθεια για μια πλούσια, δίκαιη και πιο ευτυχισμένη κοινωνία. Είναι ο προσωπικός μου πόλεμος, που αν τον κάνουμε αρκετοί θα φέρει τρομερές αλλαγές. Είναι ο μόνος τρόπος να ισοπεδώσουμε το παρόν σιχαμένο σύστημα.

Ότι προϊόντα και υπηρεσίες καταναλώνω ή χρησιμοποιώ και χρειάζομαι εγώ και η οικογένεια μου και φυσικά, προσφέρονται από κάποια εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ, τα προτιμώ.

Τα προτιμώ γιατί είναι ποιοτικά, γιατί είναι φτηνά, γιατί έχω σιχαθεί, όπως κι εσύ, τις διαφημίσεις στην τηλεόραση και γενικά παντού και προσδοκώ την ημέρα που δεν θα υπάρχουν πια διαφημίσεις πουθενά. Τα προτιμώ λοιπόν, γιατί δεν διαφημίζονται πουθενά και τέλος, τα προτιμώ γιατί γνωρίζω ότι από τα κέρδη των εταιριών αυτών ζουν παρά μα παρά πολλοί απλοί άνθρωποι σαν κι έμενα και δεν καταλήγουν στις τσέπες λίγων, τους οποίους στο κάτω κάτω δεν τους χρειαζόμαστε!

Όπως προείπα, οι μελλοντικές επιχειρήσεις θα είναι επιχειρήσεις δικτυακού μάρκετινγκ και επιχειρήσεις μέσω ιντερνέτ.

Και οι δυο τύποι επιχειρήσεων θα φέρουν φτηνά προϊόντα και υπηρεσίες σε όλους μας και θα κάνουν την ζωή μας πιο εύκολη. Οι τεράστιες και ουσιαστικές διαφορές τους όμως, είναι οι εξής:

1) Οι επιχειρήσεις και εταιρίες μέσω ιντερνέτ για να γίνουν γνώστες χρησιμοποιούν το ίδιο αποτυχημένο μοντέλο διαφήμισης. Αρα δεν θα μας απαλλάξουν από τις διαφημίσεις που τόσο όλοι έχουμε σιχαθεί πια.

2) ΔΕΝ θα συμβάλουν στην αύξηση θέσεων εργασίας! Αντιθέτως, όσο περισσότερες επιχειρήσεις δουλεύουν μέσω ιντερνέτ όλο και περισσότεροι άνθρωποι θα χάνουν τις έστω κακοπληρωμένες

δουλειές τους. Στον αντίποδα αυτού, βρίσκεται το δικτυακό μάρκετινγκ το οποίο στη θέση κάθε συμβατικής θέσης εργασίας που εξαλείφει, δημιουργεί τουλάχιστον 100 νέες θέσεις επιχειρηματιών.

3) Οι επιχειρήσεις και εταιρίες μέσω ιντερνέτ δεν πρόκειται να συμβάλλουν στην δικαιότερη διανομή εισοδήματος και πλούτου. Το δικτυακό μάρκετινγκ το κάνει.

Κανονικά, πρέπει το κάθε νοικοκυριό να αγοράζει και να χρησιμοποιεί όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που χρειάζεται, από εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ και μόνο ότι δεν προσφέρεται από τέτοιου είδους εταιρίες να αγοράζει από άλλες πηγές.

Κεφάλαιο 4

Πολύτιμα Μέταλλα.

Θα συνεχίσουμε με το άλλο μεγάλο ερώτημα που είναι: Γιατί πολύτιμα μέταλλα;

Όπως οι περισσότεροι δεν γνωρίζουν, τα χαρτονομίσματα ή αλλιώς τα Εθνικά νομίσματα κάθε χώρας δεν είναι χρήματα και αφού δεν είναι χρήματα δεν είναι και πλούτος. Από το 1971 και μετά έπαψαν να είναι ότι ήταν και έχασαν το ρόλο τους. Πριν το 1971 τα εθνικά νομίσματα, όπως το δολάριο και το ευρώ -αν και δεν υπήρχε ακόμη το ευρώ- οι κορόνες, η στερλίνα, τα γιεν, και όλα μα όλα τα νομίσματα ήταν αποδείξεις σε πραγματικά χρήματα, που ήταν, είναι και θα είναι πάντα και παντού μόνο τα δυο πολύτιμα μέταλλα: Χρυσός και Ασήμι.

Άρα, από το 1971 που ο πλανήτης βγήκε από τον χρυσό κανόνα, τα εθνικά νομίσματα έμεναν αποδείξεις σε τίποτα.

Ο περισσότερος κόσμος επίτηδες, έχει αφεθεί να πιστεύει ότι τα χαρτιά που χρησιμοποιούμε σαν μέσο μέτρησης αξίας και μέσο συναλλαγής, είναι χρήματα. Αυτό είναι λάθος, όπως λάθος είναι και η αντίληψη ότι η κεντρική τράπεζα της Ελλάδας όπως και η κεντρική τράπεζα των Η.Π.Α και γενικά οι περισσότερες κεντρικές τράπεζες είναι κρατικές και ανήκουν στο κράτος και

στον λαό του κράτους αυτού ή έστω στις κυβερνήσεις τους.
Λάθος και πάλι λάθος!

Αν έχετε μείνει με το στόμα ανοιχτό με τις αποκαλύψεις μου σχετικά με το δικτυακό μάρκετινγκ, προετοιμαστείτε να χάσετε την γη κάτω από τα πόδια σας με αυτά που θα μάθετε σχετικά με το χρήμα, τα πολύτιμα μέταλλα, τις κυβερνήσεις, τις τράπεζες, το χρηματοπιστωτικό και τραπεζικό μας σύστημα-απατή.

Τώρα θα μάθετε για τις πραγματικές πυραμίδες, που είτε μας αρέσει είτε όχι είμαστε μέσα σε αυτές από την ημέρα που γεννηθήκαμε και θα πεθάνουμε, αν δεν κάνουμε κάτι να βγούμε από αυτό το στημένο παιχνίδι που έχουν δημιουργήσει εδώ και εκατοντάδες χρόνια οι τραπεζίτες σε στενή συνεργασία με τα μέσα μαζικής αποχαύνωσης και τις κυβερνήσεις.

Καταρχάς, τα μέταλλα, χρυσός και ασήμι δεν ονομάζονται πολύτιμα έτσι για πλάκα. Τους δόθηκε αυτός ο ορισμός για κάποιους λόγους και μάλιστα σοβαρούς. Επίσης, έχουν ιδιότητες που δεν έχουν τα υπόλοιπα μέταλλα και φυσικά είναι πολύ σπάνια. Ονομάστηκαν πολύτιμα μέταλλα γιατί είναι όντως πολύτιμα, απλά στην εποχή μας έχουμε χάσει ή καλύτερα μας έχουν μπερδέψει τόσο πολύ που χάσαμε την ικανότητα να ξεχωρίσουμε το τι είναι πολύτιμο από το τι είναι άχρηστο. Δημιουργώντας, ψεύτικα μέσα μέτρησης πλούτου, μέτρησης αξίας, μέτρησης σπανιότητας και πολυτιμότητας, έχουν καταφέρει κάποιοι να μας αποπροσανατολίσουν εντελώς, φυσικά για δικούς τους λόγους και συμφέροντα.

Γιατί μόνο ο χρυσός και το ασήμι είναι τα μόνα χρήματα;

Θα ξεκινήσω με τον ορισμό του χρήματος.

Ποίες ιδιότητες πρέπει να έχει κάτι, ώστε να θεωρείται χρήμα;

- 1) Πρέπει να είναι γενικά αποδεκτό μέσο συναλλαγών και να μπορεί εύκολα να ανταλλαχτεί για αγαθά και υπηρεσίες.
- 2) Μονάδα μέτρησης, δηλαδή μέτρο υπολογισμού αξιών.
- 3) Να είναι φορητό. Δηλαδή, να μπορείς εύκολα να το μεταφέρεις όπου θέλεις, να είναι ελαφρύ και μικρό σε μέγεθος.
- 4) Να είναι ανθεκτικό, δηλαδή να μην φθείρεται εύκολα και να αντέχει κακουχίες για μεγάλα χρονικά διαστήματα.
- 5) Να είναι διαιρέσιμο. Δηλαδή, να μπορεί να διαιρεθεί σε μικρότερες μονάδες χωρίς απώλεια της αξίας του. Για παράδειγμα, αν το κόψεις σε 2 όμοια κομμάτια, αυτά να έχουν ακριβώς τη μισή αξία από το ένα ολόκληρο. Το ίδιο, αν το κάνεις 10 ή 1000 μικρότερα κομμάτια.
- 6) Να είναι ανταλλάξιμο. Δηλαδή, μια μονάδα από αυτό το νόμισμα θα μου αγοράσει την ίδια χρονική στιγμή ότι ακριβώς θα αγοράσει μια μονάδα νομίσματος και σε εσένα, όπως και τους πάντες, ανεξαρτήτως σε ποια γωνία της γης βρίσκονται.
- 7) Να έχει συγκεκριμένο βάρος, διαστάσεις και καθαρότητα. Να είναι δύσκολο να παραχαραχτεί και το αυθεντικό να μπορεί κάποιος σχετικά εύκολα να το αναγνωρίζει.
- 8) Να έχει σταθερή αξία την οποία θα αποθηκεύει μέσα του και επάνω του. Να έχει πραγματική αξία, η οποία αποθηκεύεται στο υλικό του και όχι μόνο ονομαστική αξία.
- 9) Τέλος, να μην χάνει την αξία του. Αρα, να είναι σπάνιο και έτσι να μπορεί να αποθηκεύει αξία μέσα και επάνω του για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Για να θεωρηθεί κάτι χρήμα, θα πρέπει να είναι μέσο αποθήκευσης αξίας για πολλές χιλιάδες χρόνια.

Τα μοναδικά πράγματα στον πλανήτη μας που έχουν και τις 9 αυτές ιδιότητες/χαρακτηριστικά είναι τα πολύτιμα μέταλλα, Χρυσός και Ασήμι. Απολύτως τίποτε άλλο δεν είναι χρήματα και δεν θα είναι ποτέ, όπως και δεν ήταν ποτέ τίποτε άλλο έκτος από τον Χρυσό και το Ασήμι. Αν βγεις στο δρόμο και αρχίσεις να ρωτάς τον κόσμο, τι είναι χρήμα, ελάχιστοι γνωρίζουν. Οι περισσότεροι θα σου δείξουν τα ευρώ που έχουν στην τσέπη τους, αν έχουν ακόμα.

Το θέμα το πήγαμε ακόμα παραπέρα και συμβουλευτήκαμε τρεις καθηγητές χημείας πανεπιστήμιου που προτίμησαν να διατηρήσουν την ανωνυμία τους. Φυσικά, δεν είναι καμία τρομερή αποκάλυψη αυτό, καθώς όποιον καθηγητή ή δάσκαλο και αν ρωτήσεις, με βασικές γνώσεις πάνω στην χημεία, θα σου πει ακριβώς το ίδιο.

Τους αναθέσαμε λοιπόν, να μας βρουν ποια στοιχεία από τον περιοδικό πίνακα μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν χρήματα.

Αφού σιγά σιγά, εξάλειψαν όσα έχουν αέρια ή υγρή μορφή και όσα είναι ασταθή, ραδιενεργά ή που σε συνδυασμό με τον αέρα και το νερό δημιουργούν μη επιθυμητές αντιδράσεις τελικά, κατέληξαν και αυτοί στο συμπέρασμα ότι μόνο τα πολύτιμα μέταλλα, χρυσός και ασήμι, μπορούν πρακτικά να χρησιμοποιηθούν σαν χρήματα.

Είναι μήπως τυχαίο, ότι αυτά τα δυο πολύτιμα μέταλλα χρησιμοποιηθήκαν ως μέσο συναλλαγής με τη μορφή νομισμάτων;

Είναι τυχαίο, ότι οι αρχαίοι ημών πρόγονοι χρησιμοποίησαν αυτά τα δυο σαν χρήματα;

Η μήπως είναι τυχαίο, ότι όσοι πολιτισμοί χρησιμοποίησαν αυτά τα δυο πολύτιμα μέταλλα ως μέσο συναλλαγής, μεγαλούργησαν,

ενώ οι ίδιοι πολιτισμοί ισοπεδώθηκαν μόλις σταμάτησαν να τα χρησιμοποιούν;



Τίποτε από αυτά δεν είναι τυχαίο. Αν υπήρχε κάτι καλύτερο και ιδανικότερο, ώστε να χρησιμοποιηθεί σαν χρήμα, οι σοφοί Έλληνες προγονοί μας θα το είχαν ανακαλύψει και χρησιμοποιήσει.

Αν παρακολουθήσετε την καταπληκτική σειρά ντοκιμαντέρ του Michael Maloney με τίτλο: « Τα κρυμμένα μυστικά του χρήματος», θα καταλάβετε, γιατί οι αρχαίοι Έλληνες δημιούργησαν ότι δημιούργησαν και έχουν μείνει στην ιστορία, όπως και το γιατί όλες οι μεγάλες αυτοκρατορίες δημιουργηθήκαν και τελικά καταποντίστηκαν. Θα σας πω μόνο, ότι ναι, καλά υποψιάζεστε, όλα έχουν να κάνουν με την ποιότητα των χρημάτων τους και την χρήση ή την μη χρήση του χρυσού και του αργύρου σαν χρήματα.

Την υπέροχη σειρά ντοκιμαντέρ αυτή θα την βρείτε στο <http://hiddensecretsofmoney.com>

Ενώ με Ελληνικούς υποτίτλους στην Σελίδα μου

<http://www.krimeni-alithia.com> στα ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΑ ΒΙΝΤΕΟ

Πολλοί είναι οι παντελώς άσχετοι που θα σας πουν ότι ο χρυσός και το ασήμι δεν είναι πια χρήματα, καθώς δεν χρησιμοποιούνται σαν χρήματα πια. Αυτό, όπως έχουμε ήδη διαπιστώσει, είναι 100% λάθος. Επειδή, κυβερνήσεις και τραπεζίτες έβγαλαν από την κυκλοφορία τα χρυσά και ασημένια νομίσματα και τα πέταξαν σε μια γωνία σαν άχρηστα μέταλλα που αξίζουν γύρω στα 20 με 40 άχρηστα ευρώ η ουγγιά το ασήμι και 1200 με 1400 άχρηστα ευρώ η ουγγιά το χρυσάφι, δεν σημαίνει ότι: 1) έπαψαν να είναι χρήματα που, όπως αποδείξαμε, είναι τα μόνα χρήματα και 2) η αξία τους μετριέται σε άχρηστα χαρτιά με αριθμούς επάνω που αντιπροσωπεύουν χρέος και όχι πλούτο.

Αν σήμερα επιστρέψαμε στον χρυσό κανόνα και προσπαθούσαμε όλα τα τυπωμένα και κομμένα δολάρια να τα στηρίξουμε σε όλο τον χρυσό και όλο το ασήμι που υπάρχουν σαν αποθέματα στον πλανήτη, θα παθαίναμε όλοι “εγκεφαλικό” με την αντιστοιχία πολυτίμων μετάλλων σε δολάρια.

Θα έπρεπε αυτομάτως η ουγγιά ο χρυσός από 1200 δολάρια να εκτιναχτεί τουλάχιστον, στα 20000 δολάρια και το ασήμι από τα 30 στα 2000 δολάρια.

Αν σήμερα όμως, επιστρέψαμε στον χρυσό κανόνα δεν θα έπρεπε να στηρίξουμε μόνο τα τυπωμένα δολάρια στον χρυσό και το ασήμι, αλλά όλα τα κομμένα εθνικά νομίσματα του πλανήτη. Επίσης, εκτός από τα κομμένα νομίσματα του πλανήτη υπάρχουν και τα άκοπα δηλαδή, τα φανταστικά που δημιούργησαν οι εμπορικές τράπεζες με μορφή δανείων και πιστωτικών καρτών και είναι περίπου 9 φορές περισσότερα από τα κομμένα εθνικά νομίσματα. Αυτά δεν πρέπει να στηριχτούν

επίσης, στα πολύτιμα μέταλλα, χρυσό και ασήμι, ώστε να γίνει εφικτό να αποπληρωθούν;

Φυσικά και πρέπει! Φανταστείτε λοιπόν, που θα πρέπει να φτάσει η αγοραστική δύναμη και η αξία αυτών των πραγματικά πολύτιμων μετάλλων.

Σε μερικούς ίσως να ακούγονται μακρινά αυτά που γραφώ, αλλά θα συμβούν με μαθηματική ακρίβεια μέσα στην δεκαετία αυτή, δηλαδή μέχρι το 2020.

Να γιατί, το δεύτερο σκέλος της μοναδικής λύσης σωτηρίας που σας προσφέρω, απαιτεί ρευστοποίηση ολόκληρης της περιουσίας σας και μετατροπή της σε χρυσό και ασήμι. Δηλαδή, αποταμίευση και επένδυση σε πραγματικά χρήματα ουσιαστικά.

Πόσο χρυσάφι και ασήμι πιστεύεις, ότι υπάρχουν αυτή τη στιγμή σε αποθέματα εξορυγμένα από αρχαιότατων χρόνων ως σήμερα;

Η απάντηση θα σε τρελάνει, καθώς μας έχουν αφήσει με την εντύπωση ότι υπάρχουν σε τεράστιες ποσότητες.

Μόλις 2,2 δισεκατομμύρια ουγγιές χρυσάφι και περίπου 500 με 700 εκατομμύρια ούγγιες ασήμι.

Καλά το κατάλαβες αυτή τη στιγμή, το ασήμι είναι 4 φορές περίπου λιγότερο, άρα και πιο σπάνιο από το χρυσάφι.

Αυτή τη στιγμή, στον πλανήτη ζούμε περίπου 7 δισεκατομμύρια άνθρωποι. Αν μοιραστούμε όλο χρυσάφι δίκαια, θα πρέπει ο καθένας από εμάς να πάρει περίπου 7,78 γραμμάρια χρυσού. Αν μοιραστούμε όλο το ασήμι αντιστοιχούν περίπου 2,2 γραμμάρια στον καθένα από εμάς. Το διανοείστε;

Κάτι άλλο εξωφρενικό συμβαίνει επίσης και αφορά τον χρυσό και το ασήμι. Λίγοι γνωρίζουν από που προέρχεται η τιμή αυτών των πολύτιμων μετάλλων δηλαδή, πως προσδιορίζεται η τιμή τους και ποιοι είναι αυτοί που την προσδιορίζουν καθημερινά. Άλλη μια μεγάλη ουσιαστικά κρυμμένη αλήθεια και απάτη. Η τιμή τους προσδιορίζεται στο χρηματιστήριο εμπορευμάτων, όπου καθημερινά υπάρχουν κάποιοι που μοιράζουν υπογεγραμμένες υποσχέσεις σε χρυσό και ασήμι χωρίς περιορισμό, ακόμα και αν δεν έχουν τις ποσότητες σε αυτά τα μέταλλα στα χεριά τους ή που δεν έχουν εξορυχτεί ακόμα, τα λεγόμενα μελλοντικά συμβόλαια.

Ουσιαστικά, σε καθημερινή βάση πωλούνται και αγοράζονται ποσότητες εξωφρενικά μεγαλύτερες από τα υπαρκτά μέταλλα.

Να γιατί ο χρυσός και το ασήμι, ενώ είναι πολύτιμα μέταλλα αγοράζονται και πωλούνται τόσο μα τόσο χαμηλά. Είναι λόγω της εικονικής τους πληθώρας και γιατί κάποιοι για να κρατήσουν τεχνητά τις τιμές τους και την αξία τους χαμηλά διοχετεύουν καθημερινά χάρτινες υποσχέσεις σε χρυσό και ασήμι που δεν υπάρχουν και που για να εξορυχτούν όλοι αυτοί οι ήδη πουλημένοι τόνοι θα πρέπει να περάσουν μερικές χιλιετίες.

Ορίστε περιληπτικά ορισμένοι από τους λόγους να επενδύσουμε όλοι όσο το συντομότερο και όσα περισσότερα μπορούμε, σε χρυσό και ασήμι ή καλύτερα σε ασήμι και χρυσό. Προσωπικά, πιστεύω ότι η καλύτερη αναλογία είναι 80% από ότι μας περισσεύει σε ασήμι και το υπόλοιπο 20% σε χρυσό. Ιδιαίτερη βαρύτητα να δώσουμε σε νομίσματα της μιας ουγγιάς χρυσά και αργυρά.

1) Από ότι δείχνουν τα πράγματα ήρθε η εποχή που το νομισματικό σύστημα του πλανήτη θα αλλάξει, όπως κάνει

περίπου κάθε 30 με 40 χρόνια και πιθανότατα θα επιστρέψουμε σε κάποια μορφή χρυσού κανόνα.

Το 1873 μέχρι το 1913 (40 χρόνια) ξεκίνησε ο κλασικός χρυσός κανόνας (Gold Standard) όπου για κάθε 1 δολάριο, μάρκο κλπ τυπωμένα χαρτονομίσματα που βρίσκονταν σε κυκλοφορία, υπήρχαν αποθέματα σε χρυσό και ασήμι της ίδιας αξίας στα θησαυροφυλάκια. Άρα, υπήρχε 100% στήριξη όλων των χαρτονομισμάτων σε πολύτιμα μέταλλα.

Το 1913 μέχρι το 1944 (29 χρόνια) μπήκαμε στον κανόνα ανταλλαγής χρυσού (Gold Exchange Standard), όπου τα χαρτονομίσματα, εθνικά νομίσματα στηρίζονταν μόνο κατά 40% από πολύτιμα μέταλλα. Δηλαδή, για κάθε 100 δολάρια που τυπώνονταν και εισέρχονταν στην κυκλοφορία έπρεπε να υπάρχει χρυσός αξίας 40 δολαρίων.

Το 1944 μέχρι το 1971 (27 χρόνια) το νομισματικό σύστημα λειτουργούσε κάτω από τον κανόνα του Bretton woods. Σε αυτό το σύστημα, τα αποθεματικά των κρατών έπρεπε να είναι υποχρεωτικά σε δολάρια και μόνο οι κεντρικές τράπεζες είχαν το δικαίωμα να τα ανταλλάσουν με χρυσό από την Κεντρική τράπεζα των Η.Π.Α προς 35 δολάρια την ουγγιά. Το τεράστιο πρόβλημα βέβαια, ήταν ότι δεν συμφωνήθηκε κάποιο ποσοστό σε αποθεματικά σε χρυσό που οι Η.Π.Α θα έπρεπε υποχρεωτικά να έχουν. Το μόνο που δόθηκε, ήταν η υπόσχεση της Κεντρικής τράπεζας των Η.Π.Α ότι δεν θα τυπώσουν χαρτιά μεγαλύτερης ονομαστικής αξίας από τον χρυσό και το ασήμι πραγματικής αξίας, που είχαν σαν αποθέματα. Αυτό δεν έγινε φυσικά και η Κεντρική Τράπεζα των Η.Π.Α, όντας ένα ιδιωτικό ίδρυμα με απόλυτη εξουσία που δεν λογοδοτεί ποτέ και σε κανέναν και που ο αυτοσκοπός του είναι το κέρδος, αθέτησε την υπόσχεση του και ξεκίνησε έναν μαραθώνιο δημιουργίας χαρτονομισμάτων.

Ετσι κάποια στιγμή, πρώτος ο Γάλλος πρωθυπουργός Charles De Gaulle αντιλήφθηκε την απάτη και ζήτησε να ανταλλάξει τα δολάρια, που η Γαλλία είχε συσσωρεύσει, με χρυσό. Πολλές ακόμα κεντρικές τράπεζες άρχισαν να ζητούν και αυτές τον χρυσό τους και έτσι το 1971 ο Αμερικανός πρόεδρος Νίξον αποσύνδεσε τελείως το δολάριο και κατά συνέπεια όλα τα εθνικά νομίσματα από τον χρυσό. Από το 1971 και μετά τα «χρήματα» ολόκληρου του πλανήτη είναι απλώς, άχρηστα χαρτιά με αριθμούς επάνω τους και τίποτε περισσότερο. Η ημέρα που η εικονική ονομαστική τους αξία θα βρει την πραγματική τους αξία έφτασε και θα ξημερώσει με μαθηματική ακρίβεια μέσα στην δεκαετία που διανύουμε.

Από το 1971 μέχρι και σήμερα, που γράφω το βιβλίο αυτό στα τέλη του 2013, έχουν περάσει 42 χρόνια και το χρηματοοικονομικό μας σύστημα, θα αλλάξει ή θα καταρρεύσει μέσα στα επόμενα 7 χρόνια, το αργότερο.

2) Η τιμή των πολύτιμων μετάλλων θα εκτιναχτεί, όταν η απάτη της τεχνητά δημιουργημένης πληθώρας τους σε χάρτινες υποσχέσεις σαν χρήματα ή σαν επένδυση, αποκαλυφθεί. Οσοι ουσιαστικά, επενδύουν σε χάρτινο χρυσό και χάρτινο ασήμι, θα μένουν με τα χαρτιά στα χεριά τους, ενώ όσοι έχουν πραγματικά μέταλλα στα χεριά τους θα δουν την αγοραστική τους δύναμη να εκτινάσσεται στο διάστημα.

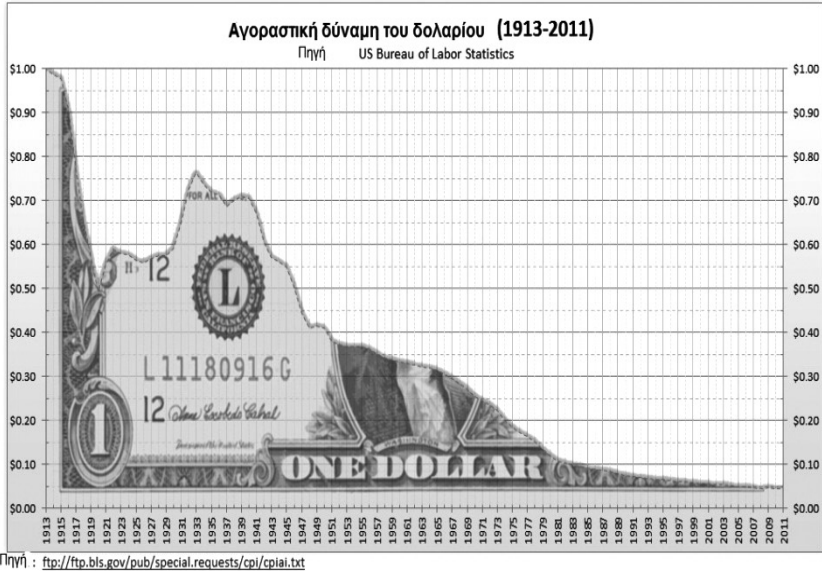
3) Ο νόμος της ελεύθερης αγοράς, λέει ότι όσο πιέζεις τεχνητά την τιμή σε κάτι όταν τελικά, απελευθερωθεί σαν ελατήριο θα εκτιναχτεί πολύ ψηλά. Και οι τιμές στα πολύτιμα μέταλλα συμπεριφέρονται τρομερά εδώ και δεκαετίες.

4) Το δολάριο έχει χάσει, μέσα στα 100 χρόνια από την δημιουργία της ιδιωτικής κεντρικής τράπεζας της Αμερικής, περίπου το 97% της αγοραστικής τους δύναμης και λογικά δεν έχει πολύ ζωή ακόμα. Το ευρώ έχει χάσει το 30% περίπου της

αγοραστικής του δύναμης, μέσα στα μόλις 10 χρόνια ζωής του. Όταν αυτά καταρρεύσουν, που θα καταρρεύσουν μέχρι το 2020, θα συμπαρασύρουν και όλα τα υπόλοιπα εθνικά νομίσματα, που δεν στηρίζονται σε χρυσό και ασήμι, όλα δηλαδή. Οι άνθρωποι θα χάσουν την εμπιστοσύνη τους στο χαρτί και θα ορμήσουν όλοι να αποκτήσουν όσο περισσότερα πραγματικά χρήματα μπορούν, όσο πιο γρήγορα μπορούν. Η ζήτηση αυτή, θα στείλει την αγοραστική δύναμη και την αξία αυτών των μετάλλων στο υπερπέραν.



Πηγή : <http://matterhornassetmanagement.com/2009/08/03/inflation-deflation-and-gold>



Μας ξεγελούν όλα αυτά τα χρόνια με τις ισοτιμίες δολαρίων, ευρώ και λοιπά.

Όλοι κοιτάζουν τις ισοτιμίες και βλέπουν, πότε το ευρώ να ανεβαίνει έναντι του δολαρίου και πότε το ευρώ ή κάποιο άλλο νόμισμα να χάνει έναντι του δολαρίου. Έτσι, δημιουργείται μια ψευδαίσθηση κέρδους, τη στιγμή που όλα τα εθνικά νομίσματα χάνουν. Χάνουν μόνο, σε αξία και αγοραστική δύναμη.

Για παράδειγμα, το ευρώ μέσα στα 10 χρόνια ζωής του, ας πούμε, ότι σε γενικές γραμμές είναι κερδισμένο κατά 10% έναντι του δολαρίου. Έτσι όλοι πιστεύουν ότι είναι ισχυρό και σταθερό νόμισμα που κερδίζει σε αξία.

Μέγα λάθος. Όταν το δολάριο μονίμως, χάνει σε αξία και μέσα στα τελευταία 10 μόνο χρόνια έχασε 40% της αγοραστικής του δύναμης (αυτής που του είχε απομείνει) και το ευρώ σε σχέση με το δολάριο είναι μόνο 10% κερδισμένο, σημαίνει ότι απλά το

ευρώ έχει χάσει 30% της αγοραστικής του δύναμης. Όχι μόνο δεν είναι κερδισμένο, αλλά καταρρέει με γοργούς ρυθμούς.

Είναι σαν να πετάξεις από έναν ουρανοξύστη, δύο από τους πολιτικούς μας που πραγματικά το αξίζουν (αν πραγματικά το αξίζουν γιατί δεν πιστεύω ότι υπάρχει έστω και ένας για δείγμα που να μην δίνει μυαλό, σώμα και ψυχή για την σωτηρία της πατρίδας μας) και ποντάρεις για το ποιος είναι κερδισμένος σε σχέση με τον άλλο. Δεν έχει σημασία ποιος πέφτει πιο αργά, σημασία έχει ότι πέφτουν και οι δυο και αργά ή γρήγορα και οι δυο θα σκάσουν σαν καρπούζια.

Ασήμι το πιο υποτιμημένο μέταλλο στην ιστορία της ανθρωπότητας.

Ιστορικά, η αναλογία χρυσού και αργύρου, είναι 1 προς 15, δηλαδή για να αγοράσεις μια ουγγιά χρυσό χρειάζεσαι ιστορικά 15 ουγγιές ασήμι και ήταν αρκετά δίκαιο, καθώς οι άνθρωποι κατάφερναν να βγάζουν από τη γη 15 φορές περισσότερο ασήμι από ότι χρυσάφι.

Κανονικά, αυτή θα έπρεπε να είναι και η σημερινή αναλογία, παρά το γεγονός ότι στις ημέρες μας καταφέρνουμε να βγάζουμε μόνο 10 φορές περισσότερο ασήμι από ότι χρυσό.

Ιστορικά δηλαδή, αλλά και με την απλή λογική, αυτόματα το ασήμι θα έπρεπε να στοιχίζει μόνο 10 φορές λιγότερο από ότι ο χρυσός. Για αυτό το λόγο, η σημερινή του τιμή δεν θα έπρεπε να είναι κάτω από 120 δολάρια η ουγγιά παρά την απάτη και την τεχνητά συμπιεσμένη τιμή του χρυσού (Και όλα αυτά με την προϋπόθεση ότι έχουμε και 10 φορές περισσότερο ασήμι σε αποθεματικά από ότι χρυσό και όχι 4 φορές λιγότερο ασήμι, όπως πραγματικά συμβαίνει).

Αν τώρα λάβουμε υπόψη μας, ότι μόνο το 5% του χρυσού που έχει εξορυχτεί από αρχαιότατων χρόνων έχει καταναλωθεί, χωρίς να μπορέσει να ανακυκλωθεί, μας αφήνει με το 95% περίπου όλου του χρυσού που έχει εξορυχτεί, να λατρεύεται και να φυλάσσεται. Με το ασήμι έχει γίνει ακριβώς το αντίθετο. Το 95 % από όλο το ασήμι που έχει εξορυχτεί ποτέ, έχει καταναλωθεί και καταστραφεί, χωρίς τη δυνατότητα ανακύκλωσης και μόνο το 5% υπάρχει αυτή τη στιγμή ως απόθεμα.

Το ασήμι αυτή τη στιγμή, είναι πολύ πιο σπάνιο από το χρυσάφι. Έτσι, είναι καταδικασμένο να στοιχίζει σύντομα, πολύ περισσότερο από τον χρυσό. Η ημέρα αυτή υπολογίζεται, ότι θα ξημερώσει πριν τον ερχομό του 2020.

Λίγη ιστορία.

Το 1950 υπήρχαν 10 δισεκατομμύρια ουγγιές ασήμι εξορυγμένες, ενώ μόλις 1 δισεκατομμύριο ουγγιές σε χρυσό.

Το 1980 που το ασήμι έφτασε τα 50 δολάρια η ουγγιά, υπήρχαν περίπου 2,5 δισεκατομμύρια άνθρωποι και το ακαθάριστο παγκόσμιο προϊόν ήταν περίπου 10 τρισεκατομμύρια δολάρια.

Το 2010 ο πληθυσμός της γης έφτασε τα 7 δισεκατομμύρια, ενώ το ακαθάριστο παγκόσμιο προϊόν έφτασε τα 60 τρισεκατομμύρια δολάρια.

Άρα, στατιστικά ο πληθυσμός της γης αυξήθηκε κατά 175%. Το ακαθάριστο παγκόσμιο προϊόν αυξήθηκε κατά 500%,

Τα αποθέματα σε εξορυγμένο χρυσό αυξήθηκαν κατά 100%, ενώ τα αποθέματα στο συνολικό εξορυγμένο ασήμι μειώθηκαν κατά περίπου 90%.

Σήμερα, φτάσαμε να έχουμε 2,2 δισεκατομμύρια ουγγιές απόθεμα σε χρυσό και μόλις 500 με 700 εκατομμύρια ουγγιές

απόθεμα σε ασήμι. Η τιμή στο ασήμι είναι στα 30 δολάρια αντί για τα 50 του 1980, τη στιγμή που δεν θα έπρεπε να πέφτει κάτω από τα 500 δολάρια.

Για να σας δώσω ένα παράδειγμα, ώστε να καταλάβετε το πόσο λίγο ασήμι μας έχει απομείνει σε αποθέματα, θα σας πω ότι η τελευταία φορά που υπήρχε τόσο λίγο ασήμι σε αποθέματα ήταν το 300 μετά Χριστό.

Σύμφωνα με το Ινστιτούτο Γεωλογικής Έρευνας των Η.Π.Α, αν συνεχίσουμε να καταναλώνουμε ασήμι με τους ίδιους ρυθμούς, τότε το 2020 θα μας βρει με μηδέν αποθέματα σε ασήμι.

Που θα πάει η τιμή του τότε;

Τι αξία θα πάρει το ασήμι τότε;

Σκέψου, τι θα μπορείς να πάρεις το 2020 με τα 5 κιλά ασήμι, δηλαδή 160 ουγγιές ασήμι ή απλά 160 ασημένια νομίσματα της μιας ουγγιάς, που το κάθε ένα περιέχει 31,1 γραμμάρια ασήμι καθαρότητας από 99,9% μέχρι 99,99%;

Τώρα μπορείς να τα αποκτήσεις αυτά τα 5 κιλά με 4000 - 5000 ευρώ.

Ε λοιπόν, εγώ προσωπικά και όχι μόνο εγώ, αλλά και αρκετοί άλλοι που μάλιστα είναι και πιο ειδικοί από έμενα, πιστεύουμε ότι τα αυτά 5000 ευρώ σήμερα κάποιος μπορεί να τα επενδύσει σε ασήμι και μέσα σε 1 με 6 χρόνια θα μπορεί με αυτά να αγοράσει ολόκληρα οικοδομικά τετράγωνα στο κέντρο όποιας πρωτεύουσας του κόσμου θέλει, απλώς ανταλλάσσοντας τα 5 αυτά κιλά από ένα πολύτιμο μέταλλο που θα έχει εκλείψει.

Λένε, ότι ο χρυσός είναι τα χρήματα των Βασιλιάδων. Το ασήμι, τα χρήματα των ευγενών, η ανταλλαγή προϊόντων τα χρήματα

των χορικών και το χρέος, δηλαδή τα χαρτονομίσματα, τα χρήματα των σκλάβων.

Σύντομα, αυτό θα αλλάξει και πρέπει να αλλάξει. Θα λέμε, ότι το ασήμι είναι τα χρήματα των βασιλιάδων, ο χρυσός τα χρήματα των ευγενών και η ανταλλαγή προϊόντων τα χρήματα όλων των υπόλοιπων, καθώς τότε δεν θα υπάρχουν πια εθνικά νομίσματα ή αν υπάρχουν θα είναι χρυσά ή αργυρά όπως θα έπρεπε να είναι .

Ερώτημα που σίγουρα θα απασχολεί πολλούς από εσάς, είναι: Τι γίνεται με το ασήμι και το καταναλώνουμε;

Τι το κάνουμε; Το τρώμε;

Η απάντηση είναι ναι! Ας πάρουμε όμως, τα πράγματα από την αρχή, γνωρίζοντας τις διαφορές που έχει το ασήμι σε σχέση με το χρυσάφι.

Χρυσός εναντίον Ασήμι.

Το χρυσάφι είναι ένα πολύτιμο μέταλλο με αρκετές χρήσεις στη βιομηχανία που η τιμή του όμως, επιτρέπει την ανακύκλωση, καθώς στοιχίζει λιγότερο να το ανακυκλώσεις από το να το αγοράσεις ή να το εξορύξεις.

Παρόλα αυτά, οι βασικοί του ρόλοι είναι δυο:

α) Είναι χρήματα και μέσο αποθήκευσης αξίας.

β) Γίνεται κοσμήματα.

Το ασήμι από την άλλη, εκτός από χρήματα, μέσο αποθήκευσης αξίας και κοσμήματα, έχει πολλές χρήσεις στην βιομηχανία και όχι μόνο.

Το ασήμι έχει περίπου 10.000 χρήσεις και είναι το 2ο πιο χρήσιμο αγαθό στον πλανήτη μας μετά το πετρέλαιο, με περίπου 40.000 χρήσεις.

Το ασήμι είναι απολύτως απαραίτητο στον πολιτισμό μας και στη διατήρηση και εξέλιξη της τεχνολογίας μας.

Πριν αναφέρω καμία 2οαριά παραδείγματα από τα 10000 περίπου που υπάρχουν, ας δούμε τις ιδιότητες που έχει αυτό το πολύτιμο μέταλλο και που το καθιστούν τόσο ιδιαίτερο, μοναδικό, χρήσιμο και απαραίτητο.

α) Το ασήμι είναι σπάνιο μέταλλο και χρειάζεται πολύ κόπο, χρόνο και ενέργεια για να εξορυχτεί και να καθαριστεί.

β) Είναι μαλακό και εύπλαστο

γ) Είναι ο καλύτερος αγωγός ηλεκτρισμού από οποιοδήποτε άλλο μέταλλο, με τον χρυσό να έρχεται δεύτερος και σε πολύ μεγάλη απόσταση.

δ) Το ασήμι είναι ο καλύτερος αγωγός θερμότητας από οποιοδήποτε άλλο μέταλλο και πάλι με τον χρυσό να μένει μίλια πίσω.

ε) Τα ορυχεία χρυσού είναι κάτι το συνηθισμένο. Για το ασήμι δεν υπάρχουν ορυχεία, καθώς το παίρνουμε κυρίως σαν υποπροϊόν από την εξευγένιση χαλκού, χρυσού, μολύβδου και τσίγκου μετά την εξόρυξη τους.

ζ) Το ασήμι είναι μικροβιοκτόνο μέταλλο. Γι αυτό και χρησιμοποιείται στην ιατρική και όχι μόνο. Το ασήμι σκοτώνει μικρόβια και μύκητες και κάποια μορφή ασήμι πρόσφατα, χρησιμοποιείται και για την καταπολέμηση του καρκίνου.

η) Το ασήμι αντανακλά το φως καλύτερα από οποιοδήποτε άλλο μέταλλο ή υλικό.

θ) Δεν διαβρώνεται.

Αν το καταλάβατε, το ασήμι είναι πολύ πιο χρήσιμο από ότι ο χρυσός. Μιας και μας έχει μείνει και πολύ λιγότερο από ότι ο χρυσός σαν αποθέματα, η τιμή του και η αγοραστική του δύναμη είναι καταδικασμένη να ανέβει τρομερά άσχετα ακόμα και από το αν ανέβει ή πέσει ο χρυσός. Αν υπάρξουν οικονομικές και πιστωτικές κρίσεις ή αν όλα πάνε καλά, το μόνο πράγμα που θα ανέβει σε αξία ότι και να γίνει είναι το ασήμι.

Ας δούμε τώρα μερικά από τα χιλιάδες παραδείγματα ως προς το πού χρησιμοποιείται το ασήμι και πώς το καταναλώνουμε.

Το ασήμι, λόγω των ιδιοτήτων του, χρησιμοποιείται στα παρακάτω:

Βιομηχανία

Θεωρείται το ιδανικότερο βιομηχανικό μέταλλο, μιας και μπορεί να γίνει καλώδια, χωρίς να σπάει, ενώ μπορεί να λυγίζει και σε συνδυασμό με το ότι είναι ο καλύτερος αγωγός ηλεκτρισμού, καταλαβαίνουμε το γιατί είναι ιδανικό. Επίσης, αντέχει σε τρομερές αλλαγές θερμοκρασίας. Οι μηχανές των σύγχρονων αεροπλάνων έχουν επάργυρα μέρη, ώστε να εξασφαλίζουν τη λειτουργία τους και την ασφάλεια τους.

Ηλεκτρισμό

Χρησιμοποιείται σε ηλεκτρικούς και μηχανικούς διακόπτες. Για παράδειγμα, ένα σύγχρονο αυτοκίνητο έχει πάνω από 30 διακόπτες που περιέχουν ασήμι.

Χημικούς καταλύτες

Το ασήμι είναι από τα λίγα στοιχεία που βελτιώνουν την αποδοτικότητα χημικών αντιδράσεων.

Ρουχισμό

Χωρίς το ασήμι δεν θα είχαμε πολυεστερικά υλικά. Τεράστιες ποσότητες ασήμι καταναλώνονται για τη δημιουργία πολυεστερικών ρούχων, πλήκτρα από τηλεκοντρόλ και πληκτρολόγια ηλεκτρονικών υπολογιστών, ταινίες εγγραφής ήχου και εικόνας καθώς και cd, dvd, blue ray.

Τεχνολογία

Οτι έχει σχέση με τεχνολογία, περιέχει ασήμι. Τα ηλεκτρονικά κυκλώματα συνδέονται με λωρίδες από ασήμι. Αυτά τα βρίσκουμε παντού από αεροπλάνα, αυτοκίνητα, ηλεκτρικές συσκευές, τηλεπικοινωνίες, κινητά τηλέφωνα, τηλεοράσεις, βιντεοπαιχνίδια, γεννήτριες, μπαταρίες, ωρολόγια,

βιντεοκάμερες, φωτογραφικές μηχανές, πλυντήρια, ψυγεία μέχρι και την αεροναυπηγική, τα διαστημόπλοια και γενικά όλες οι ηλεκτρικές και ηλεκτρονικές συσκευές.

Υγεία

Η αντιμικροβιακή δράση του αργύρου χρησιμοποιείται στην ιατρική σε μεγάλο φάσμα, από τη θεραπεία σοβαρών εγκαυμάτων και τη νόσο των λεγεωνάριων μέχρι και τον πόλεμο κατά του καρκίνου. Τα πάντα από χειρουργικές κλωστές, επιδέσμους, καθετήρες και λοιπά, περιέχουν ασήμι για να προλαμβάνουν πιθανές μολύνσεις. Επίσης, να μην ξεχάσουμε το ασήμι που χρειάζεται για την κορυφαία λειτουργία όλων των ιατρικών μηχανημάτων και όχι μόνο.

Το ασήμι χρησιμοποιείται και για τον καθαρισμό του νερού σκοτώνοντας τα βακτήρια που αλλιώς θα μαζεύονταν στα φίλτρα αποστείρωσης νερού.

Μελέτες έχουν δείξει ότι το ασήμι σε συνδυασμό με οξυγόνο παρέχει απόλυτη καθαριότητα και αποστείρωση, αντικαθιστώντας τη χρήση της χλωρίνης. Μήπως, δεν είναι τυχαίο και έχει βάση ο μύθος ότι για να σκοτώσεις τους βρικόλακες πρέπει να χρησιμοποιήσεις ασημένιες σφαίρες και γενικά ασήμι;

Ή μήπως είναι τυχαίο, ότι στα επίσημα γεύματα σήμερα, αλλά ιδιαίτερα στα παλιά χρόνια οι ευγενείς έτρωγαν με ασημένια μαχαιροπίρουνα; Ο λόγος τελικά, δεν ήταν μόνο για προβολή του πλούτου τους, αλλά και γιατί τα ασημένια μαχαιροπίρουνα ακόμα και αν απλώς τα ξέπλενες με νερό δεν θα έπιαναν εύκολα μικρόβια και βακτηρίδια.

Ρουχισμός

Τα πολυεστερικά ρούχα χρησιμοποιούνται κυρίως, από τη βιομηχανία αθλητικών ειδών. Χωρίς ασήμι δεν θα υπήρχαν

πολυεστερικά υλικά. Επίσης, λόγω του ότι το ασήμι εκτός του ότι σκοτώνει τα μικρόβια και τα βακτηρίδια, σκοτώνει και την κακοσμία, η οποία προκαλείται από βακτήρια.

Οι κάλτσες μας έχουν εμποτιστεί με μόρια από ασήμι για την κακοσμία και για να σκοτώνουν τους μύκητες. Για τον ίδιο λόγο και η οδοντόβουρτσα μας, τουλάχιστον οι ίνες, τα τριχίδια που έρχονται σε επαφή με τα δόντια μας, όταν τα βουρτσίζουμε, έχουν εμποτιστεί με μόρια αργύρου, όπως φυσικά και το οδοντικό μας νήμα.

Πάνω από 200 εκατομμύρια τόνοι πολυεστερικά ρούχα φτιάχνονται κάθε χρόνο. Έτσι η κλωστοϋφαντουργία καταναλώνει περίπου 40 εκατομμύρια ουγγιές ασήμι κάθε χρόνο.

Ηλιακή ενέργεια

Οι συλλέκτες ηλιακής ενεργείας και τα Φωτοβολταϊκά περιέχουν ασήμι. Η παράγωγή τους αυξάνεται, για να μην πω διπλασιάζεται, χρόνο με το χρόνο απαιτώντας τόνους σε ασήμι. Οι καθρέπτες έχουν ασήμι, μιας και όπως είπαμε, είναι το μέταλλο που, αν γυαλιστεί κιάλας, παρέχει 100% αντανάκλαση του φωτός. Τώρα πια, υπάρχει και το λεγόμενο διάφανο ασήμι που είναι πολύ λεπτά στρώματα από ασήμι με τα όποια ντύνουν τα θερμικά παράθυρα, ώστε το καλοκαίρι οι ακτίνες του ήλιου και η θερμότητα τους να απωθούνται, ενώ τον χειμώνα να αντανakλούν τη ζέστη προς τα μέσα και να μην αφήνουν να διαφεύγει η θερμότητα από το σπίτι ή το γραφείο μας, συμβάλλοντας στην εξοικονόμηση ενέργειας .

Φωτογραφία

Το ασήμι χρησιμοποιείται και στην εμφάνιση φωτογραφιών υψηλής ευκρίνειας με χαμηλό κόστος. Υπολογίζεται ότι πάνω

από 100 εκατομμύρια ουγγιές ασήμι καταναλώνονται κάθε χρόνο στον πλανήτη στην φωτογραφία.

Συγκολλήσεις

Το ασήμι προσφέρει τρομερές, στιβαρές, συγκολλήσεις που είναι αεροστεγείς. Προστατεύουν από διαρροές αερίων και υγρών και δεν διαβρώνονται. Δεν σκουριάζουν δηλαδή, ας το πούμε απλά.

Ασημικά και κοσμήματα

Η ομορφιά και η γυαλάδα του αργύρου σε συνδυασμό με το ότι είναι ένα εύπλαστο μέταλλο το κάνουν ιδανικό για έργα τέχνης, διακοσμητικά, καθώς και για κοσμήματα που μπορούμε να φοράμε άφοβα μιας και είναι μέταλλο που δεν προκαλεί αλλεργίες.

Χρήματα και μέσο αποθήκευσης πλούτου.

Το ασήμι με την μορφή νομισμάτων χρησιμοποιήθηκε ως μέσο συναλλαγής σε περισσότερα μέρη στον κόσμο και για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα μέσα στην ιστορία από ότι το χρυσάφι. Σήμερα, αν και τα ασημένια όπως και τα χρυσά νομίσματα δεν θεωρούνται μέσο συναλλαγής (προς το παρόν, αν και υπάρχουν μέρη που σιγά σιγά αρχίζουν να τα χρησιμοποιούν ως μέσο συναλλαγής), ο κόσμος τα χρησιμοποιεί ως μέσο επένδυσης, αποταμίευσης σε πραγματικά χρήματα, προφύλαξης από κρίσεις και τον πληθωρισμό.

Οι ποσότητες στα μέταλλα αυτά, που αγοράζονται και θησαυρίζονται, βγαίνοντας από την κυκλοφορία είναι τεράστιες, καθώς όχι μόνο ιδιώτες και τράπεζες, αλλά και ιδρύματα, επενδύουν σε αυτά κάθε χρόνο. Με τον καιρό, όλο και μειώνονται τα προς διάθεση αποθέματα σε χρυσό, αλλά

ιδιαίτερα σε ασήμι το οποίο, όπως είδαμε, δεν είναι και πολύ, τουλάχιστον το πραγματικό υλικό ασήμι για το οποίο μιλάμε.

Καλά θα μου πει κάποιος: Γιατί καταστρέφεται το ασήμι στην βιομηχανία και δεν το ανακυκλώνουμε;

Πολύ σωστό και εύλογο ερώτημα.

Η απάντηση είναι απλή.

Αν και συνολικά κάθε χρόνο στην βιομηχανία οι ποσότητες που καταναλώνονται σε ασήμι είναι τεράστιες (μεγαλύτερες από τις ποσότητες που καταφέρνουμε να εξορύξουμε), οι ποσότητες σε ασήμι που χρησιμοποιούμε σε κάθε ρούχο, οδοντόβουρτσα, ηλεκτρονικό κύκλωμα και λοιπά, είναι τόσο μικρές σχεδόν μηδαμινές. Λόγω της τιμής του δεν συμφέρει και δεν αξίζει τον κόπο να ανακυκλωθεί. Πρέπει δηλαδή, η τιμή από το ασήμι να φτάσει τουλάχιστον την σημερινή τιμή του χρυσού, στα 1200 ευρώ η ουγγιά, για να συμφέρει η ανακύκλωση του και να μην το διεκδικούν τελικά, οι χωματερές και οι σκουπιδότοποι, όπου συνολικά και τελικά θάβονται εκατομμύρια ουγγιές αργύρου κάθε χρόνο κάτω από ανυπολόγιστους τόνους τοξικών σκουπιδιών και έτσι, χάνονται για πάντα.

Επίσης, σε πολλές χρήσεις του στις διάφορες βιομηχανίες, το ασήμι κυριολεκτικά καταστρέφεται μετά τη χρήση, όπως για παράδειγμα, στους χημικούς καταλύτες ή στη δημιουργία μελάνης, ενώ στο ρουχισμό οι ποσότητες είναι τόσο μικρές που χρησιμοποιούνται σε κάθε μονάδα (ρούχο) που είναι αδύνατο να ανακυκλώσουμε τα μόρια από το ασήμι. Γενικά, όπως προείπα, το 95% από το ασήμι που έχει συνολικά εξορυχτεί στην ιστορία, έχει χαθεί ανεπιστρεπτί ή έχει καταστραφεί λόγω της χρήσης του στις βιομηχανίες εξαιτίας της εξευτελιστικά κρατημένης τιμής του τόσο χαμηλά με τεχνητό τρόπο, κάνοντας το υπόλοιπο 5% που υπάρχει υπερπολύτιμο .

Και για να σας το πω και τελείως ωμά !

Αν ξυπνήσουμε αύριο το πρωί και δεν υπάρχει ούτε ένα γραμμάριο χρυσού στον πλανήτη, θα έχουμε σοβαρό πρόβλημα, μιας και ο κόσμος μας θα έχει χάσει ένα μεγάλο μέρος από τα πραγματικά του χρήματα, καθώς θα μας απομένει μόνο το ασήμι.

Αν όμως, ξυπνήσουμε αύριο το πρωί και δεν υπάρχει ασήμι στον πλανήτη, τότε ότι γνωρίζαμε θα πρέπει να το ξεχάσουμε, καθώς θα βυθιστούμε στον μεσαίωνα για τον πολύ απλό και πρακτικό λόγο: Χωρίς ασήμι θα πρέπει να ξεχάσουμε τουλάχιστον το 85% της τεχνολογίας μας.

Για πολλές από τις χρήσεις του το ασήμι δεν έχει υποκατάστατα ή αντικαταστατές. Στις υπόλοιπες χρήσεις, μόνο ο χρυσός μπορεί να το υποκαταστήσει. Μην ξεχνάμε όμως, ότι συνολικά καταστρέφουμε γύρω στα 850 εκατομμύρια ουγγιές ασήμι το χρόνο και εξορύσσουμε γύρω στα 700 εκατομμύρια ουγγιές, ενώ όλο το χρυσάφι που έχει συνολικά εξορυχτεί μέσα στα τελευταία 5000 χρόνια είναι μόλις 2,2 δισεκατομμύρια ουγγιές. Άρα, αν προσπαθήσουμε να αντικαταστήσουμε το ασήμι με χρυσάφι θα εκλείψει και το χρυσάφι μέσα σε λιγότερο από τρία χρόνια. Άσε που λίγες είναι οι χρήσεις που το ασήμι μπορεί να αντικατασταθεί, αφού για τις περισσότερες χρήσεις του είναι αναντικατάστατο.

Αυτός είναι ένας ακόμη λόγος, ίσως και ένας από τους σοβαρότερους, που θα σπρώξουν την τιμή και την αξία του στο διάστημα.

Κάτι που λίγοι γνωρίζουν είναι, ότι η τιμή του αργύρου είναι ανελαστική.

Τι σημαίνει αυτό ; Μας το εξηγεί ο Chris Duane σε άρθρα του στην ιστοσελίδα του αλλά και σε βίντεο του στο YouTube.

Όλα τα αγαθά και τα εμπορεύματα έχουν έναν μηχανισμό αυτόματης διόρθωσης της τιμής τους, εκτός από το ασήμι.

Εάν η τιμή από ένα προϊόν ανέβει πολύ ψηλά, η ζήτηση πέφτει, καθώς ο κόσμος αναζητά υποκατάστατα, αλλιώς η πρόσφορα μεγαλώνει, ώστε να καλύψει την ζήτηση, μειώνοντας έτσι την τιμή. Αυτός ο μηχανισμός δεν υπάρχει για το ασήμι.

Το ασήμι συνήθως, χρησιμοποιείται, όπως αναφέραμε, σε πολύ μικρές ποσότητες σε υψηλής τεχνολογίας εξαρτήματα και 10000 περίπου άλλα πράγματα και στα περισσότερα από αυτά δεν υπάρχει υποκατάστατο. Έτσι, ο κατασκευαστής ή ο πελάτης πρέπει να απορροφήσει οποιαδήποτε αύξηση στην τιμή. Για την ακρίβεια, όσο πιο πολύ αυξάνεται η ζήτηση σε ασήμι τόσο πιο πολύ θα αυξάνεται και η τιμή του, η οποία θα προκαλεί περισσότερη ζήτηση από τις βιομηχανίες που το χρειάζονται σαν πρώτη ύλη, ώστε να μπορέσουν να εξασφαλίσουν τις ποσότητες που χρειάζονται για τη δημιουργία των προϊόντων τους.

Ο φαύλος κύκλος θα συνεχίζεται. Σε λίγο καιρό, θα σκοτώνονται οι βιομηχανίες και οι επενδυτές για το ποιος θα πρωτοπάρει το λίγο ασήμι που καταφέρνουμε να εξορύξουμε κάθε χρόνο. Αν σε αυτούς προστεθούν και τα κράτη που θα το χρειαστούν στα επόμενα χρόνια για να το χρησιμοποιήσουν σαν χρήμα, καταλαβαίνουμε το τι έχει να γίνει.

Και για να αναφερθώ και στο τρανταχτό παράδειγμα, του πλέον ειδικού πάνω στο θέμα, David Morgan, που δείχνει το πόσο λίγο ασήμι εξορύσσεται κάθε χρόνο, λέει ότι αν όλοι οι Αμερικάνοι, δηλαδή το 5% του πληθυσμού της γης, αγόραζαν κάθε πρωτοχρονιά από 2 ασημένια νομίσματα της μιας ουγγιάς ο καθένας (ξοδεύοντας με σημερινές τιμές, 60 δολάρια), τότε μέσα

σε μια ημέρα θα εξαφανιζόταν όλο το ασήμι που καταφέραμε να εξορύξουμε ολόκληρο το χρόνο σε όλο τον πλανήτη. Ετσι, η βιομηχανία θα έμενε χωρίς ούτε μία ουγγιά ασήμι εκτός, από τα τελευταία αποθέματα που είναι, όπως είπαμε, 500 με 700 εκατομμύρια ουγγιές και φτάνουν για τις βιομηχανίες μόλις για 7 με 8 περίπου μήνες ζωής.

Η Κίνα, η Ρωσία και η Ινδία, ενώ ήταν οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς σε ασήμι και χρυσό, τα τελευταία 10 χρόνια έχουν σταματήσει να εξάγουν και να εισάγουν σαν τρέλες, γνωρίζοντας το τι έρχεται και το που θα φτάσει η αξία τους αλλά και για να ξεφορτωθούν παράλληλα τα τοξικά δολάρια και ευρώ που έχουν ημερομηνία λήξης. Πιθανότατα, να προσπαθήσουν να επαναφέρουν τον χρυσό κανόνα και να μπορέσουν να στηρίξουν τα δικά τους εθνικά νομίσματα, αλλά και να έχουν αποθέματα σε ασήμι για τις ανάγκες των βιομηχανιών τους. Η Γερμανία πρόσφατα, ζήτησε τον επαναπατρισμό του χρυσού της από την Αμερική και δεν τον πήρε. Οι Η.Π.Α ομολόγησαν ότι θα χρειαστούν 8 χρόνια για να μαζέψουν και να επιστρέψουν μόνο το χρυσό της Γερμανίας. Γιατί;

Γιατί απλούστατα δεν τον έχουν! Γιατί πιθανότατα, μια μέρα θα ανοιχτεί το Φορτ Νοχ, όπου φυλάσσεται το μεγαλύτερο μέρος του χρυσού των Η.Π.Α και θα είναι άδειο!

Είναι ηλίθιοι όλοι αυτοί, που ΔΕΝ επενδύουν το μέλλον τους σε άχρηστα χαρτιά;

Όχι, απλά όλοι αυτοί, όπως κι εγώ κι εσύ, τώρα πια γνωρίζουν όλα αυτά που μόλις σου αποκάλυψα μέσα από αυτό το βιβλίο.

Με άλλα λόγια, το ασήμι είναι ο βασιλιάς των πολύτιμων μετάλλων και δεν το γνωρίζαμε.

Όλοι αυτοί οι λόγοι και όλες αυτές οι ιδιότητες και τα χαρακτηριστικά που έχει το ασήμι, θα το κάνουν το πιο ακριβό, πολύτιμο και σπάνιο μέταλλο στον πλανήτη και πιθανότατα οι μελλοντικοί πόλεμοι να μην γίνουν μόνο για το νερό αλλά και για το ασήμι. Θα μου πεις εδώ γίνονται πόλεμοι για το χαρτί τόσα χρόνια και δεν θα γίνουν για το ασήμι;

Μια παρένθεση για να καταλάβουμε το μέγεθος της απάτης των τραπεζών κεντρικών και μη, αλλά και του χρηματιστήριου εμπορευμάτων.

Πώς είναι δυνατόν κάποιος -μιλώ για τον τρόπο που γίνονται οι αγοραπωλησίες στα χρηματιστήρια εμπορευμάτων- να μπορεί να πουλήσει κάτι που δεν το έχει;

Θα μου πεις, ίσως να μπορεί να προπωλήσει κάτι, που έχει εγγυήσεις ότι θα το έχει σύντομα. Εντάξει, αλλά πόσο καιρό νωρίτερα επιτρέπεται σε κάποιον να το κάνει αυτό, για να είναι ηθικό και πραγματικά νόμιμο; Ένα μήνα ; Ένα χρόνο; Γιατί σίγουρα δεν είναι ηθικό και νόμιμο να μπορεί κάποιος να πουλήσει χρυσό και ασήμι, το οποίο για να φτάσει η σειρά σου, να εξορυχτεί, για να το πάρεις πρέπει να περάσουν 500 ή 1000 χρόνια!

Σε αυτή την περίπτωση, δεν θα έπρεπε να γνωρίζεις ότι αυτό που προαγόρασες θα το πάρεις σε 1000 χρόνια και όχι να σου υπογραφούν ότι μπορείς να το πάρεις οποιαδήποτε στιγμή θέλεις;

Σίγουρα έχουν κάποιες ποσότητες αποθεματικά και αν είσαι ένας από τους 100 ή 1000 πρώτους που θα το ζητήσεις τότε καλώς. Τι γίνεται όμως, με τους υπόλοιπους 1.000.000.000, που και αυτοί έχουν πάρει την ίδια υπόσχεση; Πυραμίδα ή όχι ;

Και σαν να μην έφτανε μόνο αυτό, το χρυσάφι και το ασήμι που πραγματικά υπάρχει, όπως και αυτό, που αφορά σε μελλοντικά συμβόλαια, δεν έχει πουληθεί μόνο μια φορά! Έχει πουληθεί και ξαναπουληθεί, έχει δανειστεί σε κάποιους που το δάνεισαν σε κάποιους άλλους, που το πούλησαν σε κάποιους άλλους που το δάνεισαν και πάει λέγοντας. Κατέληξαν δηλαδή, τουλάχιστον 100 άνθρωποι να έχουν ένα χαρτί στα χέρια τους, ότι τους ανήκει 1 ουγγιά χρυσάφι για κάθε πραγματική υπαρκτή ουγγιά χρυσάφι ή ασήμι, που υπάρχει σαν απόθεμα.

Αυτή η απάτη δεν μπορεί να μείνει κρυμμένη για πολύ ακόμα και όταν έρθει στην επιφάνεια, τότε θα έχουμε τρελά γλέντια. Σκέψου, ότι χρειάστηκαν 5000 χρόνια για να εξορύξουμε και να αποθηκεύσουμε σαν γήινοι 2,2 δισεκατομμύρια ουγγιές χρυσάφι, ενώ αν μαζέψεις το χρυσάφι που υπάρχει σε χαρτιά δανεισμένο και πουλημένο είναι, ας υποθέσουμε, μόνο 10 φορές περισσότερο, που δεν είναι μόνο τόσο.

Δυο πράγματα μπορούν να συμβούν. Ή θα πρέπει να μην πουληθεί και δανειστεί χρυσός, περιμένοντας 5000 χρόνια να εξορυχτούν όλες αυτές οι ποσότητες, αν υπάρχουν, ώστε όλοι να πάρουν το χρυσάφι τους. Ή το πιο λογικό και εφικτό είναι, η αξία από το υπαρκτό χρυσάφι να ανεβεί κατά 10 φορές, αυτόματα, ώστε όλοι να πάρουν λιγότερο χρυσάφι ,αλλά με περισσότερη αξία. Εσύ τί πιστεύεις ότι θα γίνει από τα δυο;

Το ίδιο ακριβώς πράγμα συμβαίνει και με το ασήμι.

Δεν είναι τυχαίο, ότι τελευταία, ενώ η πολώσεις της COMEX (Χρηματιστήριο εμπορευμάτων) σε ασήμι ανεβαίνουν εξωφρενικά, τα αποθέματα της σε ασήμι στα όποια στηρίζονται, οι πωλήσεις αυτές μειώνονται!

Παράλογο;

Αν και είναι λίγο μπερδεμένο να το καταλάβουμε κάποιοι, στην πραγματικότητα είναι πολύ απλό! Πώς είναι δυνατόν να πουλάς όλο και περισσότερο από κάτι που έχεις όλο και λιγότερο;

Η απάτη λοιπόν, αυτή όπως και η απάτη του χρηματοπιστωτικού μας συστήματος είναι καταδικασμένες να αποκαλυφθούν πολύ σύντομα και αλίμονο σε όσους δεν προλάβουν να τοποθετηθούν αναλόγως, παίρνοντας αποφάσεις τώρα για το που θα επενδύσουν το μέλλον τους.

Δεν τα λέω εγώ όλα αυτά, ούτε μου κατέβηκαν σαν θεία φώτιση ένα πρωί. Αυτά, είναι στοιχεία μελέτης σοβαρών επιστημόνων επάνω στο θέμα. Εγώ δεν σας παρουσιάζομαι σαν τον πεφωτισμένο, που τα ανακάλυψε όλα αυτά μια μέρα. Οι γνώσεις που παίρνετε από αυτό το βιβλίο είναι η τεσσάρων χρόνων έρευνα μου πάνω στα γεγονότα, την ιστορία του χρήματος και πάνω στην έρευνα άλλων υπέρμαχων της αλήθειας που ουσιαστικά, είναι οι δάσκαλοι μου.

Με αυτό το βιβλίο βοηθώ το θεάρεστο αυτό έργο τους, διαδίδοντας το λόγο τους στην Ελλάδα και την Κύπρο κυρίως. Όπως και στους Έλληνες της διασποράς, που ίσως να μην έχουν τον χρόνο, τα μέσα, το κουράγιο να κάνουν την ίδια ερευνά που μόρεσα να κάνω εγώ. Πολύ πιθανώς, αρκετοί να μην γνωρίζουν καλά Αγγλικά, μιας και οι περισσότερες από τις πληροφορίες και κατευθύνσεις που βρήκατε σε αυτό το βιβλίο δεν υπάρχουν κάπου αλλού μεταφρασμένες στα Ελληνικά και έκανα σκοπό και έργο μου να βρω διεξόδους, ώστε η αλήθεια να φτάσει και σε όλους εσάς.

Ακόμα μεγαλύτερη απάτη είναι το να έχει κάποιος το δικαίωμα να σου δανείσει κάτι που δεν έχει!

Δεν είναι εξωφρενικό; Δεν είναι παράλογο το να δανείζουν οι τράπεζες κάτι που δεν έχουν και να σου ζητούν να τους

επιστρέψεις αυτό που υποτίθεται ότι δανείστηκες, αλλά σε υπαρκτή πραγματική μορφή και να δώσεις και τόκο;

Στα επόμενα κεφάλαια, θα ασχοληθούμε με την μεγαλύτερη αλήθεια που δεν ειπώθηκε, ποτέ τουλάχιστον, στους Έλληνες από μέσα μαζικής ενημέρωσης, πολιτικούς και δήθεν ειδήμονες, που μάλλον δεν ξέρουν που τους πάνε τα τέσσερα, ας το πούμε λαϊκά, ή που γνωρίζουν πολύ καλά αλλά έχουν συμφέρον να παραμείνει η αλήθεια κρυμμένη.

Κεφάλαιο 5

Η ιστορία του χρυσοχού.

Οι περισσότεροι από εμάς, πιστεύουν ότι οι τράπεζες μας δανείζουν χρήματα, τα οποία τους τα έχουν εμπιστευτεί κάποιοι καταθέτες, αλλά αυτό δεν είναι αλήθεια. Για την ακρίβεια, οι τράπεζες δημιουργούν τα χρήματα, τα οποία δανείζουν όχι από τα κέρδη τους, όχι από τα κατατεθειμένα χρήματα σε λογαριασμούς, αλλά από το πουθενά. Το κέρδος τους είναι οι τόκοι σε αυτά τα χρήματα που δεν υπάρχουν. Τα χρήματα αυτά απορρέουν από την υπόσχεση του δανειζόμενου να ξεπληρώσει το δάνειο που πήρε. Η υπογραφή του στο συμβόλαιο του δανείου, είναι η υπόσχεση του να πληρώσει το ποσό που δανείστηκε συν τους τόκους, αλλιώς θα χάσει το σπίτι, το αυτοκίνητο ή οτιδήποτε άλλο περιουσιακό στοιχείο έχει δώσει ως εγγύηση. Αυτή είναι μια πολύ μεγάλη δέσμευση από τον δανειζόμενο.

Ποια είναι η δέσμευση της τράπεζας με την υπογραφή της στο ίδιο συμβόλαιο;

Η τράπεζα, αυτό που απλά έχει να κάνει, είναι να δημιουργήσει από το πουθενά το ποσό που ζήτησε ο δανειζόμενος, με το να γράψει στα βιβλία της και να το πιστώσει στο λογαριασμό του.

Ακούγεται τρελό; Σίγουρα κάτι τέτοιο δεν μπορεί να είναι αλήθεια!

Κι όμως είναι !!!!!

Για να κατανοήσουμε πως αυτό το θαύμα του σύγχρονου τραπεζικού συστήματος καθιερώθηκε, θα δούμε μια απλή ιστοριούλα. Την ιστορία του χρυσοχόου που βρήκα στο ιντερνέτ και συγκεκριμένα στο Youtube με τίτλο: “the Goldsmiths tale” που ανήκει στην σειρά ντοκιμαντέρ “Money as Debt”.

Μια φορά κι έναν καιρό, στα πολύ παλιά χρόνια, σχεδόν τα πάντα χρησιμοποιούνταν σαν χρήματα, απλώς έπρεπε να μεταφέρονται εύκολα και αρκετοί άνθρωποι έπρεπε να πιστεύουν ότι αργότερα θα μπορέσουν να τα ανταλλάξουν με πράγματα αξίας όπως φαγητό, ρούχα και λοιπά. Κοχύλια, κόκκοι από κακάο και καφέ, όμορφες πέτρες, ακόμα και φτερά έχουν χρησιμοποιηθεί σαν χρήματα.

Ο χρυσός και το ασήμι ήταν πολύ ελκυστικά, όμορφα, αρκετά μαλακά και εύπλαστα ώστε να μπορούν να δουλευτούν και έτσι κάποιες κοινωνίες αργότερα απέκτησαν ειδικότητα πάνω στα μέταλλα αυτά.

Οι χρυσοχόοι έκαναν το εμπόριο πολύ εύκολο με το να φτιάχνουν νομίσματα από αυτά τα μέταλλα και να ακολουθούν κάποιους κανόνες πιστοποιημένης καθαρότητας και βάρους.

Για να προστατέψει τον χρυσό του ο χρυσοχόος χρειαζόταν ένα θησαυροφυλάκιο και σύντομα, οι συμπολίτες του κατέφθασαν έξω από την πόρτα του, αναζητώντας να νοικιάσουν λίγο χώρο στο θησαυροφυλάκιο του για να αποθηκεύσουν και να φυλάξουν τα δικά τους νομίσματα από κλοπές. Σύντομα, όλα τα ράφια και όλες οι γωνίες του θησαυροφυλακίου ήταν κατειλημμένες και

ο χρυσοχόος έβγαζε ένα καλό εισόδημα από την επιχείρηση ενοικίασης χώρου.

Καθώς τα χρόνια περνούσαν, ο χρυσοχόος μας έκανε μια ανακάλυψη. Οι κατάθετες σχεδόν ποτέ δε ζητούσαν πίσω το χρυσάφι τους και όταν το έκαναν, δεν το έκαναν ποτέ όλοι μαζί. Αυτό γινόταν, επειδή στην αγορά οι άνθρωποι πια αντάλλασσαν μεταξύ τους τις αποδείξεις από το χρυσάφι που είχαν στο θησαυροφυλάκιο (σαν να ήταν το ίδιο το χρυσάφι), και τις οποίες φυσικά είχαν πάρει από τον χρυσοχόο μας.

Εν τω μεταξύ, ο χρυσοχόος είχε και μια άλλη επιχείρηση που του απέφερε κέρδος. Δάνειζε το χρυσάφι του σε ανθρώπους που το χρειάζονταν και τους χρέωνε τόκο.

Όταν τελικά, οι αποδείξεις κατάθεσης σε χρυσό που έδινε ο χρυσοχόος έγιναν αποδεκτές από όλους, μερικοί δανειζόμενοι άρχισαν να ζητούν κατευθείαν τέτοιες αποδείξεις κατάθεσης σε χρυσό και όχι το καθεαυτού χρυσάφι.

Καθώς το εμπόριο επεκτείνονταν, όλο και περισσότεροι άνθρωποι άρχισαν να ζητούν δάνεια από τον χρυσοχόο.

Αυτό του έδωσε μια πολύ καλή ιδέα. Ήδη γνώριζε, ότι ελάχιστοι από τους κατάθετες του ζήτησαν ποτέ το χρυσάφι τους πίσω και έτσι, σκέφτηκε να αρχίσει να δανείζει και το χρυσάφι, που οι κατάθετες του είχαν εμπιστευτεί για φύλαξη.

Δε θα χρειαζόταν καν να αγγίξει το χρυσάφι του κόσμου στο θησαυροφυλάκιο του, μιας και οι δανειζόμενοι δεν του ζητούσαν πια χρυσάφι αλλά πιστοποιητικά κατάθεσης σε χρυσάφι, που θεωρούνταν πιο εύκολο μέσο συναλλαγής.

Άρχισε λοιπόν, να δημιουργεί και να υπογράφει επιπλέον τέτοια πιστοποιητικά. Όσο τα δάνεια αποπληρώνονταν κανένας δεν θα το έπαιρνε χαμπάρι. Τώρα πια ο χρυσοχός, που ήταν περισσότερο τραπεζίτης, έβγαζε πολύ μεγαλύτερο κέρδος από τους τόκους, δανείζοντας κρυφά όλο το χρυσάφι που είχε προς φύλαξη.

Το υπέροχο της υπόθεσης ήταν ότι αυτός συνέχιζε να κρατά στα χέρια του το πραγματικό χρυσάφι.

Για πολλά χρόνια, ο χρυσοχός απολάμβανε κρυφά πλούτη εκμεταλλευόμενος το χρυσάφι των άλλων και γινόταν μέρα με τη μέρα όλο και πλουσιότερος σε σχέση με τους συμπολίτες του.

Κάποια στιγμή αναπόφευκτα, φήμες κυκλοφόρησαν ότι ξόδευε το χρυσάφι των συνανθρώπων του. Έτσι, όλοι οι αποταμιευτές μαζεύτηκαν και απαίτησαν να τους πει την αλήθεια για τα πλούτη του, αλλιώς θα ζητούσαν το χρυσάφι τους πίσω.

Παρόλη την απάτη, όλα πήγαν κατ' ευχήν για τον χρυσοχόο, ο όποιος άνοιξε το θησαυροφυλάκιο του και οι συμπολίτες του προς μεγάλη τους έκπληξη ανακάλυψαν ότι ήταν γεμάτο από χρυσάφι και ότι δεν έλειπε ούτε ένα χρυσό ή ασημένιο νόμισμα από τις αποταμιεύσεις τους.

Ο χρυσοχός βέβαια αναγκάστηκε να τους πει όλη την αλήθεια για το πως δημιούργησε τον πλούτο του.

Αντί να πάρουν το χρυσάφι τους και να φύγουν οι κατάθετες, ζήτησαν από τον χρυσοχόο να τους βάλει στο παιχνίδι και να συνεχίσει να δανείζει το χρυσάφι τους με την προϋπόθεση να τους δίνει και αυτούς ένα ποσοστό από τους τόκους που κέρδιζε.

Αυτό ήταν η αρχή του σημερινού μας τραπεζικού συστήματος.

Ο τραπεζίτης πλήρωνε ένα μικρό τόκο στους καταθέτες, να κρατούν τα λεφτά τους στην τράπεζά του και αυτά τα χρήματα έπειτα, τα δάνειζε σε όσους τα χρειαζόνταν με μεγαλύτερο τόκο. Η διαφορά κάλυπτε τα λειτουργικά έξοδα της τράπεζας και ότι απέμενε αποτελούσε τα κέρδη. (Η λογική σε αυτό το σύστημα είναι απλή και φαίνεται να είναι ένας λογικός τρόπος να ικανοποιηθεί η ζήτηση για πίστωση. Ωστόσο, αυτός δεν είναι ο τρόπος που το τραπεζικό σύστημα λειτουργεί σήμερα.)

Ο χρυσοχόος τραπεζίτης δεν ήταν καθόλου ικανοποιημένος με το κέρδος που έβγαζε, αφού έπρεπε να το μοιράζεται με τους καταθέτες του και είχε και τα λειτουργικά έξοδα της τράπεζας του.

Ενώ η ζήτηση πίστωσης και δανείων όλο και μεγάλωνε (μιας και οι Ευρωπαίοι σιγά σιγά απλώνονταν σε όλο τον κόσμο), η δυνατότητα πίστωσης που ο χρυσοχόος τραπεζίτης μας μπορούσε να παρέχει ήταν κατά πολύ περιορισμένη στο ποσό του χρυσού, που οι καταθέτες του είχαν στο θησαυροφυλάκιό του.

Τότε του ήρθε μια ακόμα τολμηρή ιδέα.

Αφού αυτός και μόνο αυτός ήξερε πραγματικά πόσο χρυσάφι και ασήμι υπήρχε στο θησαυροφυλάκιό του και δεν τον ήλεγχε κανένας, θα μπορούσε κάλλιστα να δανείζει πιστοποιητικά κατάθεσης σε χρυσό και ασήμι που δεν είχε!

Όσο αυτοί που είχαν στα χέρια τους τέτοια πιστοποιητικά δεν θα έρχονταν όλοι την ίδια στιγμή να απαιτήσουν το πραγματικό χρυσάφι τους, ποτέ και κανένας δεν θα ανακάλυπτε την κομπίνια του.

Όλα, για άλλη μια φορά, πήγαιναν κατ' ευχήν. Η κομπίνια του χρυσοχόου δούλευε άψογα και γινόταν ξανά όλο και πιο πλούσιος μέρα με την μέρα, ώρα με την ώρα, κερδίζοντας τώρα τόκους σε χρυσάφι που δεν υπήρχε.

Ο τραπεζίτης χρυσοχόος ήταν πολύ χαρούμενος, εφόσον το χρυσάφι δεν υπήρχε. Άρα, δεν ανήκε και σε κανέναν οπότε δεν είχε να μοιράζεται τους τόκους με κανέναν καταθέτη χρυσού.

Η ιδέα ότι ο τραπεζίτης δημιουργούσε λεφτά από το τίποτα ήταν εξωφρενικά απίστευτη και έτσι, για ένα πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα κανένας δεν το υποψιάστηκε.

Η ιδέα του να βγάζεις χρήματα από το τίποτα και χωρίς να κάνεις τίποτα, καρφώθηκε για τα καλά στο κεφάλι του τραπεζίτη κι έτσι με τον καιρό, ο υπέρμετρος πλούτος του, το τεράστιο ποσό και το μέγεθος των δανείων του, πυροδότησε και πάλι τις φήμες.

Κάποιοι καταθέτες και δανειολήπτες άρχισαν να ζητούν πραγματικό χρυσάφι αντί για χάρτινες αποδείξεις σε χρυσάφι. Οι φήμες εξαπλωθήκαν γρήγορα και σύντομα αρκετοί πλούσιοι κατάθετες εμφανίστηκαν ζητώντας να πάρουν το χρυσάφι τους από την τράπεζα.

Δεν άργησε η τράπεζα να κλείσει, αφού σύντομα ξέμεινε από χρυσάφι, ενώ από έξω πολλοί αγανακτισμένοι πελάτες με τις χάρτινες υποσχέσεις σε χρυσό στα χέρια τους απαιτούσαν να τις ανταλλάξουν με τον χρυσό που υποτίθεται ότι υπήρχε και ήταν η βάση στο να δημιουργηθούν οι αποδείξεις κατάθεσης.

Αυτό ήταν, είναι και θα είναι ο μόνιμος εφιάλτης κάθε τραπεζίτη.

Αυτή η απάτη, μιας και ήρθε στο φως, πολλοί θα αναρωτιούνται, γιατί δεν σταμάτησε εκεί;

Θα ήταν λογικό, βάσει νόμου να απαγορευτεί η δημιουργία χρημάτων από το τίποτα. Όμως, οι τεράστιες ποσότητες πίστωσης και δανείων, που οι τράπεζες προσέφεραν, είχαν γίνει η βάση για την επιτυχία της Ευρωπαϊκής επέκτασης. Επίσης, με την επιρροή που είχαν πια οι τράπεζες για πολλά χρόνια πάνω σε ανθρώπους κλειδιά, κατάφεραν όχι μόνο να μην κριθεί παράνομη

η δραστηριότητα τους, αλλά να νομιμοποιηθεί. Οι τράπεζες συμφώνησαν να πειθαρχούν σε κάποια όρια, ως προς το ποσό των φανταστικών χρημάτων, που θα μπορούσαν να δανείσουν, το ποσό αυτό φυσικά, θα ήταν κατά πολύ μεγαλύτερο από την αξία σε χρυσό και ασήμι που θα είχαν στα θησαυροφυλάκια τους.

Συχνά, η αναλογία ήταν 9 φανταστικά χρήματα (δολάρια, ευρώ ή οτιδήποτε άλλο) για κάθε 1 πραγματικό τυπωμένο χαρτονόμισμα που αντιστοιχούσε σε υπαρκτό χρυσό ή ασήμι.

Αυτές οι ρυθμίσεις επιβληθήκαν και ελέγχονταν από ξαφνικές επιθεωρήσεις.

Είχε επίσης, αποφασιστεί ότι σε περίπτωση που πολύς κόσμος θα ζητούσε ταυτόχρονα το χρυσάφι του πίσω σε ποσά μεγαλύτερα από αυτά που οι τράπεζες είχαν στα θησαυροφυλάκια τους, θα υπήρχαν κεντρικές τράπεζες που θα υποστήριζαν τις τοπικές τράπεζες με εκτάκτου ανάγκης ενισχύσεις χρυσού.

Έτσι, μόνο σε περίπτωση που αυτό γινόταν σε παρά πολλές τράπεζες ταυτόχρονα θα έσκαγε η πιστωτική φούσκα των τραπεζιτών και θα έρχονταν στο φως ξανά η απάτη τους, πράγμα που όπως γνωρίζουμε έγινε πολλές φορές μέχρι σήμερα, αλλά κανένας δεν κάνει κάτι, ώστε να αλλάξει αυτό το σύστημα απάτη που είναι η βάση για περισσότερες άπατες και προβλήματα, όπως θα δούμε αργότερα, μιας και η απάτη δεν είναι μόνο το ότι οι τραπεζίτες πλουτίζουν απλώς από τους τόκους σε χρήματα που δεν υπάρχουν, ενώ δεν βλάπτουν κανέναν.

Σε επόμενο κεφάλαιο θα δούμε το πώς και το γιατί βλάπτουν όλους μας.

Η ιστορία του χρήματος

Χιλιάδες χρόνια πριν την κοπή νομισμάτων, οι άνθρωποι χρησιμοποιούσαν το σύστημα ανταλλαγής αγαθών, ώστε να συναλλάσσονται μεταξύ τους, καθώς δεν είχαν κάποιο άλλο μέσο συναλλαγής.

Έτσι αντάλλασαν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που είχαν σε αφθονία, με αγαθά και υπηρεσίες που τους έλειπαν και που ήταν απαραίτητες για την επιβίωση τους.

Σε κάποιες κοινωνίες, η μονάδα μέτρησης βάρους καθιερώθηκε, δημιουργώντας ένα πιο εξελιγμένο σύστημα συναλλαγής. Αργότερα, εμφανιστήκαν διάφορα αντικείμενα, όπως κοχύλια, πολύτιμοι λίθοι και κομμάτια πολύτιμων μετάλλων, που αντιπροσώπευαν τα χρήματα και λειτουργούσαν ως μέσο συναλλαγής και αποθήκευσης ενέργειας και αξίας. Αυτά με τη σειρά τους, εξελίχτηκαν σε ασημένια και χρυσά νομίσματα, τα οποία πρωτοεμφανίστηκαν στην Αρχαία Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα, στην αρχαία Αθήνα.

Σιγά σιγά, φτάσαμε στα χαρτονομίσματα που αρχικά δεν ήταν τίποτε άλλο από σημειώματα υπόσχεσης ανταλλαγής σε πραγματικά χρήματα, δηλαδή χρυσό και ασήμι. Τα χαρτονομίσματα αυτά, χρησιμοποιούνταν για περισσότερη δήθεν ευκολία για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών και αργότερα, έγιναν τα χρήματα που σήμερα ξέρουμε ως εθνικά νομίσματα.

Σε αυτή τη φάση που ονομάστηκε gold standard ή χρυσός κανόνας, είχαμε το λεγόμενο «τίμιο χρήμα». Για την ακρίβεια, το τίμιο χρήμα το είχαμε πιο πριν, όταν οι κοινωνίες, τα κράτη και οι λαοί χρησιμοποιούσαν απευθείας χρυσά και ασημένια νομίσματα στις συναλλαγές τους και έτσι, αντάλλασαν κάτι

πραγματικής αξίας (Χρυσό και Ασήμι) με κάτι άλλο πραγματικής αξίας (Τρόφιμα, ρούχα, υπηρεσίες, σπίτια κ.λπ.)

Σε αυτή τη φάση λοιπόν, χρησιμοποιούσαν τα χαρτιά (χαρτονομίσματα) ως αποδείξεις απαίτησης ή αποδείξεις κατάθεσης σε χρυσό και ασήμι, τα οποία ήταν αποθηκευμένα κάπου αλλού π.χ.: μια τράπεζα ή το κρατικό θησαυροφυλάκιο. Όχι ότι και με αυτό τον τρόπο το χρήμα δεν ήταν τίμιο. Τώρα πια όμως, είχαν τη δυνατότητα οι κυβερνήσεις με τις τράπεζες, χωρίς να υπολογίζουν κανέναν ή έστω να ζητήσουν την άδεια των πολιτών, να δημιουργήσουν περισσότερες από αυτές τις αποδείξεις (Χαρτονομίσματα) χωρίς να έχουν τον ανάλογο χρυσό και ασήμι και έτσι, να αρχίσουν να κλέβουν τον πλούτο από τους ανυποψίαστους πολίτες, που σιγά σιγά, έβλεπαν την αγοραστική δύναμη των χαρτονομισμάτων τους να μειώνεται (κάθε φορά που δημιουργούνταν περισσότερο εθνικό νόμισμα από κυβερνήσεις και τράπεζες), χωρίς να καταλαβαίνουν το γιατί, πιστεύοντας ότι είναι οι τιμές από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που ανεβαίνουν.

Η δικαιολογία, ώστε οι τράπεζες και οι κυβερνήσεις να καταφέρουν να πείσουν τον κόσμο να αντικαταστήσουν τον πραγματικό πλούτο τους και τα πραγματικά χρήματα τους με χαρτιά, ήταν για λόγους ασφάλειας και ευκολίας, που στην πραγματικότητα ήταν απόλυτα άστοχες και βλακώδεις. Αρκεί, να αναρωτηθούμε ποια είναι η διαφορά του να μας κλέψει κάποιος τα χαρτονομίσματα μας από το να μας κλέψει τα χρυσά ή ασημένια νομίσματα μας.

Πόσο δύσκολο ήταν πια, να κουβαλήσει κάποιος ένα χρυσό νόμισμα της μίας ουγγιάς (31,1 γρ.) ή 10 ασημένια νομίσματα της μίας ουγγιάς το ένα (31,1 γρ.), σημερινής τιμής 1300 ευρώ και 250 ευρώ αντίστοιχα(πραγματικής αξίας όμως, σημερινής ίσης με 20.000 ευρώ);

Κάτι άλλο, που ο περισσότερος κόσμος δεν μπορεί να καταλάβει, είναι η διαφορά μεταξύ τιμής και αξίας. Σχεδόν σε τίποτα, η τιμή δεν αντιπροσωπεύει την πραγματική αξία για τον ένα και μόνο λόγο, ότι έχουμε πάψει να μετράμε αξίες αλλά μετράμε τιμές που αντιπροσωπεύονται από άχρηστα χαρτιά, υποσχέσεις. Όχι σε πλούτο αλλά σε χρέος.

Για να φέρω ένα παράδειγμα, η πραγματική αξία από το 1 χρυσό νόμισμα της μίας ουγγιάς και τα 10 ασημένια νομίσματα της μίας ουγγιάς, είναι πολύ πάνω από τις 20.000 ευρώ. Μια μέρα, η τιμή τους θα συναντήσει την πραγματική τους αξία και το ίδιο θα συμβεί με όλα γύρω μας. Μόνο 20.000 ευρώ αν δεν δημιουργήσουν οι κυβερνήσεις και οι τράπεζες αλλά εθνικά νομίσματα, που είναι αδύνατον.

Βασικά, αυτό που έγινε ήταν ότι κάποια στιγμή οι κυβερνήσεις και τράπεζες κάθισαν και σκέφτηκαν: «Γιατί ο πλούτος να βρίσκεται στα χέρια των πολιτών και να μην βρούμε ένα τρόπο, ώστε να βρίσκεται στα δικά μας χέρια και να πλουτίζουμε εμείς, οι τραπεζίτες και φυσικά, να επωφελούνται και οι κυβερνήσεις και οι κυβερνώντες από αυτό τον πλούτο;»

Σκεφτείτε για παράδειγμα, πόση δύναμη θα είχαν οι Έλληνες, αν όλος ο πλούτος σε χρυσό και ασήμι στα αποθεματικά του κράτους, ήταν κομμένα σε νομίσματα που βρίσκονταν σε κυκλοφορία και στα χέρια τους, και ο λαός μέσω της ελεύθερης αγοράς και ελεύθερης βούλησης θα μπορούσε να τα τοποθετούν και να τα ξοδεύουν ή επενδύουν ανάλογα με τις ανάγκες τους.

Σε αυτή την περίπτωση, οι τράπεζες, αν υπήρχαν, θα είχαν το πραγματικό ρολό που έπρεπε να έχουν, ως χώροι φύλαξης των χρημάτων με κάποιο μικρό αντίτιμο. Ή αν είχαν την δυνατότητα να τα δανείζουν και να έχουμε κι εμείς κάποιο όφελος, τότε θα μπορούσαν να δανείσουν μόνο όσα είχαν στην διάθεση τους και ούτε ένα νόμισμα παραπάνω. Έτσι, δεν θα μπορούσαν να

κλέψουν τον πλούτο του «κοσμάκη» και να τον μεταφέρουν στις δικές τους τσέπες, όπως κάνουν τώρα.

Επίσης, οι κυβερνήσεις δεν θα είχαν χρήματα στα χέρια τους να ξοδέψουν σε πολέμους, για παράδειγμα, χωρίς τη σύμφωνη γνώμη του λαού τους, ο οποίος θα καλούνταν να πληρώσει.

Και στις δυο περιπτώσεις πάντως, είτε με την απευθείας χρήση χρυσού και αργύρου με τη μορφή νομίσματος ή με τον χρυσό κανόνα, όπου όλα τα κομμένα χαρτονομίσματα αντιπροσωπεύονται στο 100% της αξίας τους από πολύτιμα μέταλλα, οι κυβερνήσεις και οι τράπεζες δεν θα μπορούσαν να κάνουν ότι θέλουν, όπως γίνεται τώρα. Δεν θα μπορούσαν να κλέβουν τον πλούτο μας, να κλέβουν τις ελευθερίες μας και δεν θα μπορούσαν εύκολα να δολοφονήσουν την Δημοκρατία, που ασχέτως με το τι πιστεύετε, είναι ήδη νεκρή εδώ και πολλά χρόνια.

Έτσι και έγινε τελικά. Σιγά σιγά, όλες οι κυβερνήσεις του δυτικού κόσμου κατάφεραν να ανταλλάξουν το χρυσάφι και το ασήμι του κόσμου με προδοτικά τραπεζικά χαρτονομίσματα, που στην αρχή αντιπροσωπεύονταν κατά 100% από χρυσό και ασήμι, ώσπου δύσκολες καταστάσεις, πόλεμοι και διάφορα αλλά προβλήματα (τα περισσότερα τεχνητά, κατασκευασμένα από τους αρχιτέκτονες αυτής της τεράστιας απάτης, που μια μέρα θα γραφτεί στα βιβλία των ρεκόρ και θα γελούν οι επόμενες γενιές με την ηλιθιότητα και την ανοχή μας) ανάγκασαν (όχι ότι το θέλανε) τις κυβερνήσεις να βγουν από τον χρυσό κανόνα και να τυπώνουν όλο και περισσότερα χαρτονομίσματα για όλο και λιγότερο χρυσό και ασήμι, που είχαν σαν αποθέματα.

Σαν να μην έφτανε μόνο αυτό, οι κυβερνήσεις πείστηκαν από τους εγκληματίες τραπεζίτες να μην κόψουν αυτά τα χαρτονομίσματα μόνες τους, για λογαριασμό των πολιτών τους,

ώστε να είναι τουλάχιστον κρατικά χαρτονομίσματα αυτά τα παλιόχαρτα.

Με την δικαιολογία ότι κάποιος έπρεπε να ελέγχει τις κυβερνήσεις, οι τραπεζίτες δημιούργησαν τις λεγόμενες κεντρικές τράπεζες και τα θησαυροφυλάκια αποθεματικών και πήραν αυτοί τον πραγματικό πλούτο των κρατών προς φύλαξη. Τώρα πια, όποτε οι κυβερνήσεις χρειάζονταν ρευστό, αυτοί οι απατεώνες ιδιώτες τραπεζίτες με τις τράπεζες και τα ιδιωτικά ιδρύματα τους, που σχεδόν όλα φέρουν ονόματα που ακούγονται κρατικά, ώστε ο κόσμος να νομίζει ότι είναι κρατικά, δηλαδή δικά του, τυπώνουν τα χαρτονομίσματα και τα δανείζουν στο κάθε κράτος μέσω της κυβέρνησης με τόκο. Τώρα πια, πρέπει οι κυβερνήσεις να παρακαλέσουν για να έχουν χρήματα να ξοδέψουν και να είναι φυσικά 100% εξαρτώμενες από αυτούς και κατά επέκταση να είναι εξαρτώμενοι και οι λαοί.

Δεν είναι απίστευτο; Ενώ πολύ εύκολα την απάτη αυτή, θα μπορούσαν να την κάνουν οι κυβερνήσεις μόνες τους με μηδέν έξοδα και να είναι και ανεξάρτητες, τώρα έχουν και συνέταιρο/αφεντικό πάνω από το κεφάλι τους που τον πληρώνουν αδρά, και τους λέει και τι να κάνουν για την ίδια δουλειά που θα έκαναν τζάμπα και χωρίς αφέντη.

Να γιατί αναρωτιόμαστε, πως είναι δυνατόν όλες μα όλες οι κυβερνήσεις, ασχέτως με το τι υποστηρίζουν, να ακολουθούν την ίδια πολιτική και το ίδιο ακριβώς σχέδιο.

Εδώ φυσικά να προσθέσουμε, ότι κατά πάσα πιθανότητα οι πραγματικοί ιδιοκτήτες αυτών των ιδιωτικών κεντρικών τραπεζών και μη, δεν είναι Έλληνες (αναφέρομαι στην Ελλάδα). Είναι τράπεζες και ιδρύματα ξένων συμφερόντων, στο μεγαλύτερο μέρος τους. Όχι ότι έχει βέβαια και πολύ μεγάλη

σημασία αυτό, καθώς ακόμα και Έλληνες να ήταν κρυμμένοι πίσω από όλη αυτή την απάτη στην Ελλάδα, Αμερικανοί στην Αμερική, Άγγλοι στην Αγγλία δεν θα άλλαζε κάτι. Όλοι αυτοί οι εγκληματίες κατά της ανθρωπότητας δεν έχουν πατρίδα, δεν έχουν ιερό και όσιο, δεν έχουν καν συναισθήματα. Είναι σκιές ανθρώπων και όχι άνθρωποι, χειρότεροι ακόμα και από τα ζώα, δεν έχουν τιμή και δεν τους ενδιαφέρει τίποτε άλλο εκτός από το κέρδος με οποιονδήποτε τρόπο, ενώ ο αγαπημένος τους τρόπος είναι το κέρδος από το τίποτα.

Είναι οι πραγματικοί υπαίτιοι της ανισότητας, της σκλαβιάς, των πολέμων και γενικότερα για το 100% της δυστυχίας ολόκληρου του ανθρώπινου γένους. Είναι αυτοί, που πλουτίζουν εις βάρος μας, κάνοντας και προσφέροντας τίποτα. Αυτοί, που με την νομισματική και τραπεζική κομπίνα τους, καθημερινά μεταφέρουν τον πλούτο μας στις τσέπες τους και στις τσέπες των κυβερνήσεων-δούλων τους. Το κάνουν συστηματικά εδώ και πολλές μα πολλές εικοσαετίες. Είναι αυτοί, που θα τους βρεις κρυμμένους πίσω από κάθε πόλεμο, από κάθε δικτατορία, από κάθε δολοφονία. Είναι αυτοί, που έχουν μαζέψει το 1000% όλου του πλούτου της γης. Θα μου πεις: Πώς γίνεται να έχουν το 1000% και όχι το 100% του πλούτου της γης;

Είναι δυνατόν, γιατί εκτός από το 100% του πλούτου που ήδη κατέχουν, μας έχουν χρεώσει και άλλο ένα 900%. Τα παιδιά μας, τα παιδιά των παιδιών μας με τα παιδιά τους και τα παιδιά των παιδιών τους, για δεκάδες μελλοντικές γενιές θα γεννηθούν χρωστώντας σε αυτούς. Θα γεννηθούν σκλάβοι, χωρίς κανένα δικαίωμα παρά μόνο υποχρεώσεις και εφόσον δεν θα υπάρχει κάτι, κάπου, ώστε να το κερδίσουν και να ξεχρεώσουν τα χρέη τους, θα είναι και επίσημα πια σκλάβοι.

Εδώ, θα κάνω μια παρένθεση για να μιλήσω για το ελληνικό χρέος.

Το θέμα είναι για γέλια και για κλάματα.

Μετά το τέλος του χρυσού κανόνα λοιπόν, όπου τα χαρτονομίσματα-αποδείξεις κατάθεσης σε χρυσό και ασήμι, έπαψαν να είναι αποδείξεις σε χρυσό, ασήμι ή οτιδήποτε άλλο, μιας και δεν καλύπτονται ή δεν στηρίζονται πια σε τίποτε. Έγιναν απλώς χαρτιά με νούμερα επάνω τους και με την υπόσχεση της κυβέρνησης του κάθε κράτους ότι αυτά τα κομμάτια χαρτί έχουν αξία 100, 20 ή 50 ευρώ (ανάλογα με το νούμερο που γραφεί επάνω), ενώ η πραγματική αξία τους είναι ίσως, λίγο παραπάνω από το ίδιου μεγέθους κομματιού χαρτί τουαλέτας.

Ακόμα και αν τυπώσουν χαρτονομίσματα που θα γράφουν επάνω τους 1.000.000.000 ευρώ, πάλι η πραγματική αξία τους θα είναι το χαρτί που δεν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε ούτε καν στην τουαλέτα!

Κάθε χαρτονόμισμα είτε είναι δολάριο, είτε ευρώ, είτε οτιδήποτε άλλο, είναι μετά το 1971 ουσιαστικά μια ακάλυπτη, κάλπικη, χωρίς αντίκρισμα επιταγή.

Μας την δίνουν με το «έτσι θέλω», μας επιβάλλουν ότι αυτό το χαρτί έχει αξία αυτοβούλως, μας υποχρεώνουν να την χρησιμοποιήσουμε αναγκαστικά και έτσι απλά, την τυπώνουν και την ανταλλάσσουν με πραγματικά αγαθά και υπηρεσίες. Είπα ότι μας την δίνουν αλλά έκανα λάθος! Μας υποχρεώνουν να την δανειστούμε και είμαστε και υποχρεωμένοι να τους πληρώνουμε και τόκο, για να μας κλέβουν.

Τώρα πια και με την πρόοδο της τεχνολογίας, που πάντα καταφέρνουν να εξελίσσεται εις βάρος μας και όχι προς όφελος

μας, θα καταργηθούν και τα τυπωμένα χαρτονομίσματα. Θα μειώσουν το κόστος τους, ακόμα περισσότερο προωθώντας τις κάρτες, ώστε τελικά ούτε αυτά τα παλιόχαρτα δεν θα κρατάμε στα χέρια μας ως αποδείξεις της απάτης τους.

Τώρα πια τα χρήματα μας, θα είναι απλά νούμερα στον υπολογιστή ή σε μια οθόνη που κάποιος, κάπου με το πάτημα ενός κουμπιού θα μπορεί να μας τα σβήσει και άντε μετά να ψάξουμε να τα βρούμε.

Η αμέσως επόμενη μεγάλη απάτη, είναι τα κλασματικά αποθεματικά, που βάσει νόμου χρησιμοποιούν όλες οι τράπεζες. Είναι 10% και σημαίνει ότι για κάθε 1 ευρώ που έχει μια τράπεζα μπορεί να δημιουργήσει από το πουθενά και να δανείσει άλλα 9. Έτσι, οι εμπορικές τράπεζες έχουν κάνει ακόμα μεγαλύτερο κακό, γιατί με αυτόν τον τρόπο δημιουργούν τεράστια ποσά χρήματος/χρέους με την μορφή δανείων και πιστωτικών καρτών, για να βγάλουν κέρδος από τους τόκους.

Πίσω στα Ελληνικά δεδομένα τώρα και με βάση τα όσα μάθαμε ως τώρα για το χρήμα.

Τι δανείστηκε η Ελλάδα λοιπόν, ως τώρα και τι συνεχίζει να δανείζεται από τις Γερμανικές εμπορικές τράπεζες, το Δ.Ν.Τ., την κεντρική ευρωπαϊκή τράπεζα ή από οπουδήποτε αλλού;

Αέρα κοπανιστό! Τίποτα, ουσιαστικά! Μας δανείζουν χαρτάκια και μας ζητούν πίσω τον πραγματικό μας πλούτο.

Για παράδειγμα, αν κάποιος θέλει να μας δανείσει, ας πούμε 900.000 ευρώ μπορεί να κάνει το εξής εξωπραγματικό. Αυτό έκαναν ουσιαστικά, οι Γερμανικές τράπεζες, ώστε στο τέλος, να αγοράσουν τζάμπα όλη την Ελλάδα και με τα μέτρα που βλέπουμε να παίρνουν οι προδότες πολιτικοί μας, καταλαβαίνουμε ότι την

Ελλάδα, οι τραπεζίτες την θέλουν άδεια και όχι με τους Έλληνες μέσα.

Δανείζεται από την κεντρική ευρωπαϊκή τράπεζα, 100.000 ευρώ με μηδενικό σχεδόν επιτόκιο, ας πούμε 1%. Ίσως, να πάρουν τυπωμένα χαρτονομίσματα, αλλά πιθανότατα το μόνο που θα πάρουν είναι το νούμερο 100.000 στον υπολογιστή τους, καθώς υποτίθεται ότι η κεντρική Ευρωπαϊκή τράπεζα είναι πλούσια. Αυτό ήταν όλο! Δανείστηκαν ένα νούμερο και όχι χρήματα. Πού θα βρει η κεντρική Ευρωπαϊκή τράπεζα τα χρήματα; Δεν είναι τίποτε άλλο από ένα άφραγκο ιδιωτικό ίδρυμα, που ανήκει και διοικείται από τις κεντρικές τράπεζες των κρατών μελών της Ευρώπης, που είναι ιδιωτικές οι περισσότερες και σκοπός τους είναι να καλύπτουν τις απάτες των εμπορικών ιδιωτικών τραπεζών.

Τώρα, με βάση το 10% κλασματικών αποθεματικών, μπορούν να μας δανείσουν 900.000 ανύπαρκτα ευρώ με μεγαλύτερο επιτόκιο, ας πούμε 5%. Εμείς σαν χώρα αυτό που παίρνουμε είναι ξανά ένα νούμερο στον υπολογιστή, το νούμερο 900.000 και τίποτε άλλο.

Να το ξαναγράψω λοιπόν, μπας και το χωνέψεις.

Ουσιαστικά, οι δανειστές μας δανείστηκαν ή είχαν μόλις το 10% των υποσχέσεων σε χρήματα που δεν υπάρχουν και με βάση αυτά μας δάνεισαν 9 φορές περισσότερες ακάλυπτες επιταγές με τόκο. Με όλο αυτό το τίποτα που μας δάνεισαν έρχονται να δικτατορεύσουν και να μας πετάξουν έξω από τα σπίτια μας. Έρχονται να μας απολύσουν από τις δουλείες μας, να αφήσουν τα παιδιά μας νηστικά και χωρίς μέλλον, να μας κάνουν όλους σκλάβους, χωρίς δικαιώματα σε περιουσία, ιδιοκτησία, ελευθερία και δημοκρατία και φυσικά να διεκδικήσουν τη γη μας, την πατρίδα μας και όλους τους φυσικούς πόρους. Και όλα αυτά, με τη σύμφωνη γνώμη όλων των κυβερνήσεων που πέρασαν

από την Ελλάδα, οι οποίες εκμηδένισαν όλα τα ανθρώπινα δικαιώματα και φτύνουν κατάμουτρα την δημοκρατία που γεννήθηκε από αυτή εδώ τη χώρα.



Κεφάλαιο 6

Η Κρυμμένη Αλήθεια, που δεν ειπώθηκε ποτέ!

Πολλά πράγματα χρησιμοποιηθήκαν κατά καιρούς, από τα αρχαία κιόλας χρόνια, ως χρήματα δηλαδή, ως μέσο συναλλαγής και αποθήκευσης αξίας.

Αρχικά, οι άνθρωποι απλώς ανταλλάσσουν αγαθά και υπηρεσίες μεταξύ τους, αλλά όσο οι κοινωνίες εξελίσσονταν, το εμπόριο εξελίσσονταν και έτσι εξελίχτηκαν και οι συναλλαγές των ανθρώπων, καθώς έγιναν πιο περιπλοκές. Έτσι, χρειαζόταν ως μέσο συναλλαγής και αποθήκευσης αξίας, κάτι που θα ήταν κοινώς αποδεκτό από όλους και θα είχε τις απαιτούμενες ιδιότητες. Έτσι, οι σοφοί πρόγονοι μας κατέληξαν στην μία και μοναδική λύση. Χρησιμοποίησαν τα πολύτιμα μέταλλα, Χρυσό και ασημί, ως χρήματα. Αυτά τα δυο πολύτιμα μέταλλα, πληρούσαν όλα τα κριτήρια, ώστε να γίνουν νόμισμα, δηλαδή μέσο συναλλαγής και αποθήκευσης αξίας. Για να θεωρείται κάτι χρήμα πρέπει να έχει τις παρακάτω ιδιότητες:

- 1) Πρέπει να είναι γενικά αποδεκτό μέσο συναλλαγών.
- 2) Μονάδα μέτρησης, δηλαδή μέτρο υπολογισμού των οικονομικών αξιών.

3) Να είναι φορητό. Δηλαδή, να μπορείς εύκολα να το μεταφέρεις, όπου θέλεις. Να είναι ελαφρύ και μικρό σε μέγεθος.

4) Να είναι ανθεκτικό. Δηλαδή, να μην φθείρεται εύκολα και να αντέχει κακουχίες για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

5) Να είναι διαιρέσιμο. Δηλαδή, αν το κόψεις σε 2 όμοια κομμάτια, αυτά να έχουν ακριβώς την μισή αξία από το 1 ολόκληρο. Το ίδιο, αν το κάνεις 10 ή 1000 μικρότερα κομμάτια.

6) Να είναι ανταλλάξιμο. Δηλαδή, μια μονάδα από αυτό το νόμισμα θα μου αγοράσει ότι ακριβώς θα αγοράσει μια μονάδα νομίσματος κι εσένα, όπως και τους πάντες.

7) Να έχει συγκεκριμένο βάρος, διαστάσεις και καθαρότητα και να είναι δύσκολο να παραχαραχτεί. Το αυθεντικό να μπορεί κάποιος σχετικά εύκολα να το αναγνωρίζει.

8) Να έχει σταθερή αξία, την οποία θα αποθηκεύει μέσα του και επάνω του (να έχει πραγματική αξία, η οποία αποθηκεύεται στο υλικό του και όχι μόνο ονομαστική αξία).

9) Τέλος, να μην χάνει την αξία του. Αρα, να είναι σπάνιο και έτσι, να μπορεί να αποθηκεύει αξία μέσα και επάνω του για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Για να θεωρηθεί κάτι χρήμα, θα πρέπει να είναι μέσο αποθήκευσης αξίας για πολλές χιλιάδες χρόνια.

Τα μοναδικά πράγματα στον πλανήτη μας που έχουν αυτές τις ιδιότητες/χαρακτηριστικά είναι τα πολύτιμα μέταλλα, Χρυσός και Ασήμι. Απολύτως τίποτε άλλο δεν είναι χρήματα και δεν θα είναι ποτέ, όπως και δεν ήταν ποτέ. Τίποτε άλλο, έκτος από τον Χρυσό και το Ασήμι. Αν βγεις στο δρόμο και αρχίσεις να ρωτάς τον κόσμο, τι είναι χρήμα, ελάχιστοι γνωρίζουν. Οι περισσότεροι θα σου δείξουν τα Ευρώ που έχουν στην τσέπη τους αν έχουν ακόμα.

Τι είναι τότε τα εθνικά νομίσματα, όπως τα δολάρια, τα ευρώ και όλα τα υπόλοιπα;

Το μόνο σίγουρο είναι ότι δεν είναι χρήματα, παρά το γεγονός ότι μας τα επέβαλαν να τα χρησιμοποιούμε σαν χρήματα. Τα εθνικά νομίσματα είναι η μεγαλύτερη απάτη στην ιστορία της ανθρωπότητας, που μια μέρα θα μπει στα βιβλία των ρεκόρ. Λένε ότι μπορείς να εξαπατήσεις λίγους για πολύ καιρό ή πολλούς για λίγο καιρό, αλλά αυτό δεν ισχύει στην περίπτωση αυτής της άπατης που είναι καλοστημένη από τραπεζίτες και κυβερνήσεις σε όλο σχεδόν τον κόσμο.

Η απάτη ξεκινά ως εξής:

Κάποτε, οι άνθρωποι χρησιμοποιούσαν χρυσό και ασήμι σε κομμένα νομίσματα για τις συναλλαγές τους, αλλά και για να αποθηκεύουν πλούτο. Έτσι, ευημερούσαν και δημιουργούσαν πολιτισμούς και αυτοκρατορίες. Η ευημερία αυτή και η αποθήκευση πλούτου δεν άρεσε στις κυβερνήσεις τους, αλλά ούτε και σε κάποιους μεγαλοαπατεώνες, που ήθελαν να βάλουν χέρι σε αυτές τις αποταμιεύσεις και να πλουτίσουν, χωρίς να προσφέρουν κάτι.

Το πρώτο στάδιο, ήταν να μας βάλουν στον χρυσό κανόνα δήθεν για την ευκολία μας. Τραπεζίτες και κυβερνήσεις, ο καθένας για τους δικούς τους λόγους, τύπωσαν χαρτιά με αριθμούς επάνω τους και τα ονόμασαν χαρτονομίσματα και μας τα επέβαλαν ως χρήματα. Τα χαρτονομίσματα αυτά δεν ήταν τίποτε άλλο από αποδείξεις στα χρήματα, που είναι το χρυσάφι και το ασήμι. Έτσι, ο κόσμος αντάλλαξε τα χρήματα του για κομμάτια χαρτί που όμως, ήταν περιορισμένα ανάλογα, με τα χρήματα που υπήρχαν στο κράτος. Όποια στιγμή ήθελε κάποιος, μπορούσε

να επιστρέψει τις αποδείξεις αυτές στην τράπεζα και να πάρει πίσω το χρυσό και το ασήμι του.

Έτσι τελικά τα κατάφεραν, οι μεν κυβερνήσεις να έχουν τώρα στα χεριά τους τα χρήματα και τον πλούτο των λαών, οι απατεώνες τραπεζίτες δε την δύναμη να τυπώνουν αποδείξεις σε αυτόν τον πλούτο και να τις δανείζουν με τόκο στις κυβερνήσεις, βάζοντας και αυτοί χέρι στον πλούτο του «κοσμάκη».

Το δεύτερο στάδιο, ήταν οι κυβερνήσεις κάποια στιγμή λόγω κακουχιών ή δύσκολων συνθηκών, καταστροφών, πολέμων και λοιπά, να αρχίζουν να έχουν πολλά έξοδα. Πώς θα μπορούσαν να καλύψουν αυτά τα έξοδα; Κανονικά, θα έπρεπε να ρωτήσουν τον λαό για βοήθεια, αλλά γιατί να μπου σε αυτή τη διαδικασία, όταν είχαν ήδη τα χρήματα στα χεριά τους; Το μόνο που χρειαζόταν να κάνουν, ήταν απλά να αρχίσουν να τυπώνουν όλο και περισσότερες αποδείξεις στο ίδιο ποσό χρυσού που είχαν. Έτσι κάποια στιγμή, οι απατεώνες τραπεζίτες σε συνεννόηση με τις προδοτικές κυβερνήσεις, δημιούργησαν αυτό που σήμερα ονομάζουμε κεντρικές τράπεζες των κρατών, δήθεν για να ελέγχουν τις κυβερνήσεις στο να μην κλέβουν τον λαό τους. Βάλαμε τους λύκους να προσέχουν τα πρόβατα, με λίγα λόγια. Μετά από όλα αυτά, δεν άργησε το σύστημα του χρυσού κανόνα να καταρρεύσει. Τώρα πια τα χαρτονομίσματα/εθνικά νομίσματα ήταν αποδείξεις σε τίποτα μιας και δεν στηρίζονταν σε κάτι πολύτιμο.

Οι προδοτικές κυβερνήσεις του κόσμου, μπορούσαν απλώς να κάνουν όσες δαπάνες ήθελαν, τυπώνοντας χαρτιά με νούμερα επάνω και με αυτά να αγοράζουν και να πληρώνουν τις οφειλές τους, κλέβοντας αγοραστική δύναμη από τους πολίτες τους.

Το σχέδιο είχε αρχίσει να αποδίδει! Τώρα πια, οι τραπεζίτες είχαν το αποκλειστικό προνόμιο να δημιουργούν χαρτονομίσματα από το πουθενά και να τα δανείζουν στις κυβερνήσεις με τόκο. Οι

κυβερνήσεις μπορούσαν να έχουν όσα χαρτονομίσματα ήθελαν και να ξοδεύουν όσα θέλουν και όπου θέλουν, δίνοντας κρυφά το λογαριασμό στους πολίτες. Το τελικό στάδιο το βλέπουμε και το νιώθουμε όλοι μας σήμερα. Λέγεται, χρηματοπιστωτικό/τραπεζικό σύστημα.

Είναι η μεγαλύτερη απάτη όλων των αιώνων και δουλεύει με αυτό τον τρόπο. Η κυβέρνηση χρειάζεται χαρτονομίσματα να καλύψει τα πολύ περισσότερα έξοδα από ότι έσοδα που έχει, λόγω σπατάλης, περισσότερων εισαγωγών από ότι εξαγωγών ή ακόμα και από το γεγονός ότι έχει πολλούς μετανάστες οι οποίοι στέλνουν τα χαρτονομίσματα που κερδίζουν μέσα στην Ελλάδα στο εξωτερικό και στις χώρες τους. Αυτό σημαίνει, ότι στους Έλληνες μένουν όλο και λιγότερα χαρτονομίσματα για τις συναλλαγές τους, τα οποία δεν φτάνουν. Έτσι, χρειαζόμαστε όλο και περισσότερα, τα οποία φυσικά τα δανειζόμαστε με τόκο.

Τα ευρώ τώρα, όπως και οι δραχμές παλιότερα δεν είναι τίποτε άλλο παρά κομμάτια χαρτί με νούμερα επάνω τους και όπως σίγουρα θα έχετε προσέξει, όσο μεγαλύτερο το νούμερο επάνω στο χαρτονομίσμα, τόσο μεγαλύτερο και το κομμάτι χαρτί, σε μια προσπάθεια να δημιουργήσουν την ψευδαίσθηση ότι έχει και μεγαλύτερη αξία. Δηλαδή, το κομμάτι χαρτί που γραφεί 5 ευρώ επάνω του και δήθεν έχει και κάποια ανάλογη αξία, πρέπει να είναι λογικά και μικρότερο σε μέγεθος από το κατά αρκετά μεγαλύτερο 500 ευρώ, λες και τα μερικά τετραγωνικά εκατοστά περισσοτέρου χαρτιού θα του δώσουν και περισσότερη αξία! Ότι νούμερο και αν γράψεις πάνω σε ένα κομμάτι χαρτί, όσα μηδενικά και αν προσθέσεις από πίσω, δεν θα πάψει ποτέ να είναι ένα κομμάτι χαρτί και η αξία του να είναι η ίδια. Ο μόνος τρόπος για να μετρηθεί η αξία αυτή, είναι μετρώντας την σε πόση ενέργεια με την μορφή θερμότητας, θα μας δώσει όταν το κάψουμε.

Η Κεντρική τράπεζα της Ελλάδος και η Εθνική τράπεζα της Ελλάδος.

Σχεδόν όλοι, γνωρίζουμε ότι η Εθνική τράπεζα παρά το παραπλανητικό της όνομα δεν είναι Εθνική τράπεζα αλλά ιδιωτική τράπεζα. Τί γίνεται όμως με την Κεντρική τράπεζα της Ελλάδος;

Την τράπεζα, που ασκεί τη νομισματική, πιστωτική, χρηματική και οικονομική πολιτική της Ελλάδας. Με άλλα λόγια, την τράπεζα από την οποία κρέμεται ολόκληρο το Ελληνικό έθνος. Είναι κρατική και ανήκει στο Ελληνικό κράτος; Ανήκει στους Ελληνες ή στην όποια ελληνική κυβέρνηση;

Η απάντηση είναι σοκαριστική και φέρνει τρόμο, έκπληξη και φρίκη στα πρόσωπα αυτών που την ακούν! ΔΕΝ είναι τίποτα από τα παραπάνω. Όπως η Κεντρική τράπεζα των Η.Π.Α (Federal Reserve Bank), καθώς και πολλές των κεντρικών τραπεζών των κρατών της Ευρώπης αλλά και πολλών άλλων έκτος Ευρώπης, δεν είναι ούτε κεντρική, ούτε κρατική, ούτε της Ελλάδας είναι και δεν είναι ούτε καν τράπεζα! Είναι ένα ιδιωτικό άφραγκο ίδρυμα ξένων συμφερόντων, που με τις ευλογίες όλων των κυβερνήσεων που πέρασαν από αυτή τη χώρα και σε συνεργασία μαζί τους, μας «πίνουν το αίμα» εδώ και πολλές δεκαετίες, κλέβοντας ότι πολυτιμότερο έχουμε: τα περιουσιακά μας στοιχεία, τον ιδρώτα μας, το χρόνο μας, τις ιδέες μας, τις ελπίδες μας, το ταλέντο μας, τους κόπους μας, την ελευθερία μας και τσαλαπατάνε τα δικαιώματα μας και την Δημοκρατία μας. Γεννιόμαστε και πεθαίνουμε σκλάβοι των μεγαλοαπατεώνων διεθνών τραπεζιτών και μη, καθώς και των προδοτών κυβερνήσεων μας. Καλώς ήρθατε στο πραγματικό Matrix!

Να πώς δουλεύει το σύστημα απάτη.

Δημιουργείται μια κεντρική τράπεζα (ένα ίδρυμα που τα περιουσιακά του στοιχεία και η ποσότητα νομίσματος που έχει, είναι ελάχιστα, δηλαδή όσα χρειάζονται για τη σύσταση του και τίποτε παραπάνω) σε μια χώρα και ψηφίζονται νομοσχέδια για να προστατευτεί δήθεν η ανεξαρτησία της. Έτσι, μπορούν αυτοί που την έχουν να κάνουν ότι θέλουν, χωρίς ο λαός, το κράτος, η κυβέρνηση και η δικαιοσύνη να μπορούν να παρέμβουν ή έστω να ελέγξουν τι «μαγειρεύεται» εκεί μέσα. Κάθε φορά, που η κυβέρνηση χρειάζεται νόμισμα, πάει σε αυτούς και τους δίνει ομόλογα δημοσίου, ένα κομμάτι χαρτί με την υπόσχεση επάνω ότι χρωστάει το ποσό νομίσματος που δανείστηκε και τους τόκους.

Για παράδειγμα, αν θέλει 1.000.000 δραχμές, υπόσχεται ότι σε 30 χρόνια θα επιστρέψει 2.000.000 δραχμές, βάζοντας σαν υποθήκη έμμεσα ή άμεσα τα περιουσιακά της στοιχεία και θέτοντας φόρους. Όπως, ο φόρος εισοδήματος, για να εξασφαλίσει ότι κάπως θα βρει την ποσότητα νομίσματος που έλαβε, ώστε να την επιστρέψει. Ο φόρος εισοδήματος δεν θα χρειαζόταν διαφορετικά. Το ίδρυμα αυτό, με τη σειρά του ανοίγει το καρνέ επιταγών του και κόβει μια πλαστή ακάλυπτη επιταγή, με το ποσό του 1.000.000 δραχμών, μιας και δεν έχει τίποτα στα ταμεία του και την δίνει στην κυβέρνηση. Βάσει νόμου, περί τραπεζικών αποθεματικών, το ίδρυμα χρειάζεται να έχει μόνο το 10% από αυτά που μπορεί να δανείσει δηλαδή, στην περίπτωση μας, 100.000 δραχμές, τα οποία τα έχει σαν περιουσιακά στοιχεία και ποσότητα νομίσματος, που χρειάστηκε για τη δημιουργία του ή ακόμα και το χρυσάφι, που με το έτσι θέλω κατέσχεσε δήθεν προς φύλαξη και είναι πια δικό του και μπορεί ακόμα και να το χαρίσει, αν θέλει. Έτσι, απλά δανείζει νόμισμα που δεν

έχει και παίρνει τόκο σε όλο το ποσό και όχι στο μικρό ποσό που στηρίζεται αυτό το δάνειο.

Άρα, ουσιαστικά η επιταγή αυτή δεν είναι τίποτε άλλο από μια υπόσχεση καταβολής νομίσματος, που δεν υπάρχει.

Χαρούμενοι τραπεζίτες και κυβέρνηση πάνε χέρι χέρι στο νομισματοκοπείο και τυπώνουν το 1.000.000 δραχμές, που παίρνει η κυβέρνηση. Αρχίζει να πληρώνει για έργα, τους ολυμπιακούς κλπ . Ενα μέρος αυτών των χαρτονομισμάτων, το παίρνουν οι εμπορικές τράπεζες με ένα μικρό επιτόκιο απευθείας από το ίδρυμα αυτό. Τα κυκλοφορούν και τα δανείζουν με τη σειρά τους, με μεγαλύτερο φυσικά επιτόκιο στον κόσμο.

Οι τράπεζες αυτές, βάσει του ίδιου νόμου δεν χρειάζονται μεγάλη ποσότητα νομίσματος, μιας και για κάθε 100 δραχμές που θα δανείσουν πρέπει να έχουν μόνο τις 10, τις οποίες παίρνουν από την κεντρική τράπεζα σαν δάνειο. Με τη σειρά της η κεντρική τράπεζα, πρέπει να έχει το 10% από αυτό το ποσό δηλαδή, 1 δραχμή. Για κάθε 1 δραχμή που δημιουργεί από το πουθενά, οι Έλληνες παίρνουν δάνειο 100 για την αγορά ενός σπιτιού για παράδειγμα και πρέπει να πληρώσουν μέσα σε 20 χρόνια, ως πούμε 200 δραχμές.

Εκτός από το γεγονός ότι είναι καθαρή κλοπή, καθώς δεν υπάρχει πουθενά άλλου να μπορείς να δανείσεις κάτι που δεν έχεις και να βγάζεις και κέρδος από τόκους σε αυτό που δεν υπάρχει, εντοπίζεται το πρώτο πρόβλημα σ' αυτό το σύστημα. Το δεύτερο κομμάτι της άπατης είναι λοιπόν, ότι κάποιοι πλουτίζουν απλώς τυπώνοντας χαρτιά, ενώ όλοι οι υπόλοιποι πρέπει να εργαστούν, προσφέροντας πραγματικά αγαθά και υπηρεσίες για να κερδίσουν αυτά τα κομμάτια χαρτιού.

Περνά κάμποσος καιρός και η κυβέρνηση χρειάζεται ξανά νομίσματα και αυτή τη φορά χρειάζεται το τρομερά μεγαλύτερο ποσό των 20.000.000 από 1.000.000 που πήρε την πρώτη φορά.

Απλά, ακολουθεί την ίδια διαδικασία. Υπογράφει ένα ομόλογο για 30 χρόνια με την υπόσχεση να επιστρέψει 40.000.000 δραχμές, ώστε να πάρει τα 20.000.000. Η Κεντρική Τράπεζα κόβει πάλι μια επιταγή των 20.000.000 δραχμών και όλοι είναι χαρούμενοι. Μια στιγμή!!!! Πού βρήκε το ίδρυμα αυτή τη φορά τα 20.000.000 δραχμές να τα δανείσει ή έστω τα 2.000.000 δραχμές που χρειάζεται βάσει νόμου σαν 10% αποθεματικά;

Η απάντηση είναι: Δεν τα βρήκε πουθενά! Χρησιμοποιεί σαν ενεργητικό, το προηγούμενο ομόλογο που υπέγραψε η κυβέρνηση σαν βάση για το επόμενο δάνειο. Δηλαδή, την υπόσχεση σε νομίσματα της κυβέρνησης, που δεν έχει για να δημιουργήσει υπόσχεση σε καινούρια νομίσματα, που δεν έχει.

Η άπατη της πυραμίδας σε όλο της το μεγαλείο.

Ας δούμε τώρα, την άπατη των εμπορικών τραπεζών που είναι ακριβώς η ίδια. Η κυβέρνηση ξοδεύει λοιπόν, το ποσό του νομίσματος που παίρνει στα χεριά της και πληρώνει για έργα, τους δημοσίους υπαλλήλους και τις συντάξεις. Αυτά τα νομίσματα, όλοι αυτοί τα καταθέτουν στις εμπορικές τράπεζες, οι οποίες τα χρησιμοποιούν για να δανείσουν και με βάση το 10% αποθεματικά για κάθε 10 δραχμές σε καταθέσεις δανείζουν 100. Παράδειγμα : Καταθέτεις εσύ 100 δραχμές, η τράπεζα κρατά στο λογαριασμό σου τις 10, σε περίπτωση που χρειαστείς μερικές από τις 100 δραχμές σου και δανείζει τις 90. Τώρα εσύ έχεις ένα λογαριασμό που λέει ότι έχεις 100 δραχμές και κάποιος άλλος έχει ένα λογαριασμό που λέει ότι έχει 90. Άρα, οι δικές σου 100 δραχμές έγιναν 190.

Οι άνθρωποι που θα δανειστούν αυτά τα νομίσματα θα αγοράσουν κάτι. Για αυτό πήραν δάνειο. Θα πάρουν ένα σπίτι, ένα αυτοκίνητο ή κάτι άλλο. Δίνουν τις 90 δραχμές τους σε κάποιον που με τη σειρά του τα καταθέτει σε μια τράπεζα, η οποία κρατά στο λογαριασμό του 9 δραχμές και δανείζει τις 81.

Κάποιος δανείζεται τις 81 δραχμές, αγοράζει κάτι και ο πωλητής με τη σειρά του, καταθέτει κι αυτός τις 81 στην τράπεζα, που κρατά 8,1 στο λογαριασμό του και δανείζει 71,9.

Τώρα, υπάρχουν σε καταθέσεις $100+90+81+71,9=342,9$ δραχμές και όλες δημιουργήθηκαν από την τράπεζα πάνω στις 100 δραχμές σου. Έτσι, παίρνεις 2% τόκο στις 100 και η τράπεζα παίρνει 5,8,12% τόκο, σε σχεδόν όλο το ποσό των 342,9 που τελικά, γίνονται περίπου 1.000 δραχμές.

Οι εμπορικές τράπεζες δημιουργούν από το πουθενά το 90 με 95% περίπου του εθνικού νομίσματος σε κυκλοφορία στη χώρα.

Τα επιπλέον προβλήματα που δημιουργούνται από αυτό το σύστημα είναι πολλά!

1) Βρισκόμαστε να χρωστάμε τα «μαλλιοκέφαλα» μας στην κεντρική τράπεζα και στις εμπορικές τράπεζες που μας δάνειζαν με τόκο, χρήματα που ποτέ δεν είχαν ή που αν έχουν κάτι, αυτό είναι το 10% σε αποδείξεις χρήματος που δεν υπάρχει, δηλαδή στο τίποτα.

2) Η κυβέρνηση μας κλέβει, μέσω της φορολογίας, νόμισμα για να ξεπληρώσει την κεντρική τράπεζα ή έστω τη δόση.

3) Εχουμε πληθωρισμό. Έτσι, χάνουμε αγοραστική δύναμη, η οποία μεταφέρεται στην κυβέρνηση και στους τραπεζίτες.

4) Χάνουμε την Ελευθερία, τη Δημοκρατία και την Εθνική μας κυριαρχία.

5) Γινόμαστε σκλάβοι τους.

6) Βυθιζόμαστε, αναγκαστικά, στο χρέος όλο και βαθύτερα, καθώς όταν η κυβέρνηση δανειστεί 1.000.000 δραχμές σε κομμένα νομίσματα και χαρτονομίσματα και υποσχεθεί να

επιστρέψει 2.000.000 και μόνο η κεντρική τράπεζα μπορεί να κόβει νόμισμα, έρχεται η ώρα να πληρώσει τα 2.000.000 και έχει μόνο το 1.000.000. Πού θα βρει το άλλο 1.000.000; Αναπόφευκτα, θα το δανειστεί με τόκο πάλι και έτσι, ποτέ δεν θα μπορέσει να ξεχρεώσει και θα δανείζεται όλο και περισσότερο νόμισμα. Αν προσπαθήσει η κυβέρνηση και ο λαός να αποταμιεύσει, ώστε να ξεπληρώσει όλα του τα χρέη, το χρηματοοικονομικό σύστημα θα καταρρεύσει, όπως και έγινε σήμερα στην Ελλάδα για τους εξής λόγους:

α) Αν μαζέψει η κυβέρνηση όλα τα κομμένα χαρτονομίσματα σε κυκλοφορία ο λαός δεν θα έχει μέσο συναλλαγής.

β) Ακόμη και αν το κάνει αυτό, πάλι δεν θα μπορέσει να ξεχρεώσει. Για τον απλό λόγο, ότι το σύστημα αυτό δημιουργεί χρέη, 9 φορές περισσότερα από τα κομμένα χαρτονομίσματα. Άρα, είναι αδύνατο να μπορέσει να ξεχρεώσει.

Τι πραγματικά είναι ο πληθωρισμός;

Οι περισσότεροι έχουν την εντύπωση ότι ο πληθωρισμός είναι η αύξηση των τιμών των προϊόντων!

Λάθος! Ο πληθωρισμός είναι η αύξηση της παροχής νομίσματος σε μια χώρα. Δηλαδή, το ποσοστό του νέου νομίσματος που τυπώνεται ή το φανταστικό ποσό νομίσματος που δημιουργείται ως δάνεια και πίστωση. Εισέρχεται στην οικονομία από την κυβέρνηση, την κεντρική τράπεζα και τις εμπορικές τράπεζες. Όταν υπάρχει έστω και 1% πληθωρισμός σημαίνει ένα και μόνο πράγμα!

Ότι τυπώνουν νόμισμα και μας το χρεώνουν με τόκο ή ότι το δημιουργούν γενικά από το πουθενά και μας το δανείζουν με τόκο.

Όταν κυκλοφορούν 100 δραχμές σε μια οικονομία και αντιστοιχούν σε όλα τα αγαθά και τις υπηρεσίες στην οικονομία, αν κάποιος έρθει και πετάξει μέσα σε αυτή την οικονομία άλλες 100 δραχμές, θα βγει κερδισμένος, επειδή θα εκμεταλλευτεί την αγοραστική δύναμη των 100 αυτών νέων δραχμών, αγοράζοντας τα πάντα αυτή την χρονιά. Φυσικά, το κέρδος του είναι 100% αν αυτές τις 100 δραχμές δεν τις δούλεψε αλλά απλά τις τύπωσε. Την επομένη χρονιά όμως, θα υπάρχουν 200 δραχμές να κυνηγήσουν την ίδια ποσότητα αγαθών και υπηρεσιών στην οικονομία. Επομένως, βάσει του νόμου της προσφοράς και της ζήτησης όλα τα προϊόντα και οι υπηρεσίες θα κοστίζουν το διπλάσιο για να μπορέσουν να απορροφήσουν το επιπλέον νόμισμα. Άρα, η αύξηση των τιμών δεν είναι ο πληθωρισμός αλλά η συνέπεια, το αποτέλεσμα του πληθωρισμού.

Το ότι έχουμε κάθε χρόνο πληθωρισμό σημαίνει ένα και μόνο πράγμα. Αυτό είναι ότι νέο πλαστό χωρίς αξία νόμισμα δημιουργείται και εισέρχεται σε κυκλοφορία. Αυτοί που το

δημιουργούν και το εισάγουν σε κυκλοφορία κλέβουν τον πλούτο μας, την ελευθερία μας, την δημοκρατία μας, το αίμα και τον ιδρώτα μας, καθώς και τον υπερπολύτιμο χρόνο μας, που περνά και δεν επιστρέφει. Αν αυτό δεν είναι ο απόλυτος ορισμός της σκλαβιάς τότε ποιός είναι;

Η λύση φυσικά, σε όλα αυτά είναι τα πολύτιμα μέταλλα, χρυσός και ασήμι.

Συζητούσα το θέμα με έναν γνωστό από την Αίγυπτο και μου είπε ότι σαν Μουσουλμάνος η θρησκεία του αναφέρει ρητά ότι το μόνο πράγμα που είναι χρήματα είναι ο χρυσός.

Τυχαίο; Δεν νομίζω!

Είναι μήπως τυχαίο το γεγονός ότι στον Μεσαίωνα, που υποτίθεται ότι αποτέλεσε τα πιο σκοτεινά χρόνια του ανθρώπινου γένους, απαγορευόταν ρητά από την Χριστιανική εκκλησία ο δανεισμός με τόκο; Στον Μεσαίωνα το να δανείζεις με τόκο θεωρούνταν εκμετάλλευση και τιμωρούνταν σε πολλές περιπτώσεις και με θάνατο! Για αυτό το λόγο, μια μέρα ταυτόχρονα, μετά από εντολή συνελήφθησαν και εκτελέστηκαν οι Ναύτες Ιππότες(Τραπεζίτες).

Κεφάλαιο 7

Τι έχει ειπωθεί κατά το παρελθόν για όλα αυτά.

Εδώ θα κάνω μια παρένθεση για να προσθέσω λόγια ανθρώπων κατά το παρελθόν σχετικά με το θέμα, καθώς έχει τρομερό ενδιαφέρον να δούμε το τι έχει ειπωθεί κατά καιρούς για το τραπεζικό σύστημα, τις τράπεζες κεντρικές και μη, και το νομισματικό χρηματοπιστωτικό μας σύστημα απάτη.

-Amschel Rothchild:

«Δώσε μου τον έλεγχο της παροχής νομίσματος ενός Έθνους και δεν με νοιάζει ποιός φτιάχνει τους νόμους»:

-Sir Josiah Stamp, Πρόεδρος της τράπεζας της Αγγλίας (τότε ο 2ος πιο πλούσιος άνθρωπος στην Αγγλία):

« Το τραπεζικό σύστημα συνελήφθη στην ανομία και γεννήθηκε στην αμαρτία. Οι τραπεζίτες κατέχουν τη γη. Πάρτε την από αυτούς, αλλά αφήστε τους τη δύναμη να δημιουργούν χρήματα, και με ένα χτύπημα της πένας, θα δημιουργήσουν αρκετά χρήματα για να την αγοράσουν ξανά πίσω. Πάρτε αυτή τη μεγάλη δύναμη μακριά από αυτούς, και όλες οι τεράστιες περιουσίες όπως η δική μου θα εξαφανιστούν όπως οφείλουν

να εξαφανιστούν, γιατί τότε μόνο θα έχουμε έναν καλύτερο και πιο ευτυχισμένο κόσμο να ζήσουμε, όμως, αν θέλετε να συνεχίσετε να είστε οι σκλάβοι των τραπεζιτών, και να πληρώνετε το κόστος της ίδιας σας της δουλείας, τότε αφήστε τους τραπεζίτες να συνεχίσουν να δημιουργούν χρήματα, και να ελέγχου την πίστωση .»

-George Washington σε γράμμα του προς τον Jabez Bowen, Rhode Island, Jan /9/ 1787:

«Το χάρτινο χρήμα λειτούργει στο πολιτικό σώμα όπως το αλκοόλ στο ανθρώπινο σώμα. Λυμαίνονται τα ζωτικά όργανα και τελικά τα καταστρέφουν. Το αποτέλεσμα των χάρτινων νομισμάτων στο κράτος ήταν, είναι και θα είναι πάντα το ίδιο, η καταστροφή του εμπορίου, η καταπίεση της τιμιότητας, και το άνοιγμα της πόρτας σε κάθε είδους απάτη και αδικία.»

-Lord John Maynard Keynes, «Οικονομικό συνέδριο της ειρήνης»:

«Με αυτό τον τρόπο η κυβέρνηση μυστικά και απαρατήρητα κατάσχει τον πλούτο των ανθρώπων και ούτε ένας στο εκατομμύριο δεν συνειδητοποιεί την κλοπή.»

-Άρθρο 1 του συντάγματος των Η.Π.Α. :

« Η βουλή και όχι οι ιδιωτικές τράπεζες θα έχουν την δύναμη να κόβουν νομίσματα και να ρυθμίζουν την αξία τους»

-David Rockefeller, Memoirs, 2002 :

« Για περισσότερο από έναν αιώνα ιδεολογικοί εξτρεμιστές και από τα δυο άκρα του πολιτικού φάσματος αξιοποιώντας ευρέως δημοσιευμένα περιστατικά, επιτέθηκαν κατά της οικογένειας των Rockefeller για την υπέρμετρη επιρροή της (όπως οι εξτρεμιστές ισχυρίζονται) πάνω στους πολιτικούς και οικονομικούς θεσμούς των Η.Π.Α. Ορισμένοι μάλιστα πιστεύουν

ότι είμαστε μέρος μια μυστικής κλίκας που εργάζεται κατά των συμφερόντων των Η.Π.Α, χαρακτηρίζοντας την οικογένεια μου κι έμένα ως διεθνιστές που συνωμοτούν μαζί με άλλους ανά τον κόσμο για να οικοδομήσουμε μια πιο συμπαγή παγκόσμια πολιτική και οικονομική δομή ή έναν νέο κόσμο αν θέλετε.

Αν αυτή είναι η κατηγορία, δηλώνω ένοχος και είμαι περήφανος για αυτό.»

-James Madison :

«Η ιστορία καταγράφει ότι οι ανταλλάκτες χρημάτων έχουν χρησιμοποιήσει κάθε μορφή κακοποίησης, ίντριγκας, εξαπάτησης και βίαιων μέσων για να διατηρήσουν τον έλεγχο τους πάνω στις κυβερνήσεις με το να ελέγχουν τα χρήματα και την έκδοση τους.»

-R. McKenna, Πρόεδρος, Τράπεζα Midland του Λονδίνου. :

«Φοβάμαι ότι ο απλός πολίτης δεν θα χαιρόταν να μάθει ότι οι τράπεζες μπορούν και φυσικά το κάνουν, να δημιουργούν και να καταστρέφουν τα χρήματα, όπως επίσης ότι αυτοί που ελέγχουν την πίστωση ενός Έθνους κατευθύνουν τις κυβερνήσεις και κρατούν στα χέρια τους την μοίρα των λαών.»

-Thomas Jefferson :

«Πιστεύω ότι τα τραπεζικά ιδρύματα είναι πιο επικίνδυνα για την ελευθερία μας από τους τακτικούς στρατούς. Ήδη έχουν δημιουργήσει μια χρηματική αριστοκρατία η οποία περιφρονεί την κυβέρνηση. Η δύναμη της έκδοσης και ελέγχου του χρήματος πρέπει να αφαιρεθεί από τις τράπεζες και να αποκατασταθεί στους ανθρώπους που δικαιοματικά ανήκει.»

Παρά τις προειδοποιήσεις, ο Woodrow Wilson υπέγραψε το 1913 την δημιουργία του Federal Reserve. Λίγα χρόνια αργότερα έγραψε:

«Είμαι ο πιο δυστυχημένος άνθρωπος. Εχω καταστρέψει άθελα μου την ίδια μου τη χώρα. Ενα μεγάλο βιομηχανικό έθνος ελέγχεται από το σύστημα της πίστωσης. Το σύστημα αυτό της πίστωσης είναι συγκεντρωμένο. Ως εκ τούτου, η ανάπτυξη του έθνους, και όλες οι δραστηριότητές μας είναι στα χέρια λίγων ανδρών. Εχουμε καταντήσει ένα από τα χειρότερα κυβερνώμενα έθνη, μια από τις πιο απολύτως ελεγχόμενες κυβερνήσεις στον πολιτισμένο κόσμο. Δεν είναι πλέον μια κυβέρνηση με ελεύθερη γνώμη, δεν είναι πλέον μια κυβέρνηση με την ψήφο της πλειοψηφίας, αλλά μια κυβέρνηση κάτω από τη γνώμη και τον εξαναγκασμό μιας μικρής ομάδας κυρίαρχων ανθρώπων».

-George H.W. Bush στην δημοσιογράφο του Λευκού Οίκου Sarah McClendon, 1992 :

«Αν ποτέ οι άνθρωποι ανακαλύψουν τι έχουμε κάνει, θα μας κυνηγήσουν και θα μας λυντσάρουν στους δρόμους «.

-Henry Ford :

«Ο ένας και μόνος στόχος των χρηματοδοτών και πιστωτών είναι ο παγκόσμιος έλεγχος με την δημιουργία άσβεστου χρέους «

-Franklin Roosevelt :

«Μπορεί να φαίνεται ότι αυτό που συμβαίνει είναι τυχαίο, η αλήθεια είναι όμως ότι έχει πολύ προσεκτικά προγραμματιστεί από την κυβέρνηση.»

-Cecil Rhodes, “The secret banking cabal” :

«Στόχος μας είναι σταδιακά να απορροφήσουμε ολόκληρο τον παγκόσμιο πλούτο.»

-Thomas Jefferson. Στη συζήτηση για την αλλαγή του νομοσχεδίου περί τραπεζών (1809). :

«Η Κεντρική Τράπεζα είναι ένα από τα πιο θανατηφόρα και εχθρικά ιδρύματα εναντίον των υφιστάμενων αρχών και του συντάγματος μας. Είμαι εναντίον των τραπεζών και όλων των προϊόντων τους. Αν οι Αμερικανοί επιτρέψουν σε ιδιωτικές τράπεζες να ελέγχουν την έκδοση του νομίσματος, πρώτα με τον πληθωρισμό και έπειτα με τον αντιπληθωρισμό, οι τράπεζες και οι εταιρίες που θα αναπτυχθούν γύρω από αυτές θα στερήσουν από τον λαό όλη την περιουσία του μέχρι μια μέρα τα παιδιά τους θα ξυπνήσουν άστεγα και πεινασμένα στην ίδια ήπειρο που οι πατεράδες τους κατέκτησαν.»

Πόσο προφήτης και ηγέτης μπορεί να ήταν αυτός ο άνθρωπος;

Ότι ακριβώς είπε 204 χρόνια πριν για τη μοίρα που μας επιφύλασσαν οι τράπεζες, έρχεται να γίνει πραγματικότητα, όχι μόνο στην Αμερική αλλά και στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και γενικά σε ολόκληρο τον δυτικό, ανεπτυγμένο υποτίθεται κόσμο.

«Η ιστορία μας διδάσκει ότι όσο η κυβέρνηση μεγαλώνει τόσο η ελευθερία μειώνεται», λέει επίσης, ο Thomas Jefferson.

-Βουλευτής Larry P. McDonald, 1976 :

«Το σχέδιο των Rockefellers και των συνεργατών τους είναι να δημιουργήσουν μια παγκόσμια κυβέρνηση που θα βρίσκεται κάτω από τον απόλυτο έλεγχο τους. Υπαινίσσομαι συνομοσία; ΟΧΙ το δηλώνω κατηγορηματικά. Είμαι σίγουρος ότι υπάρχει ένα τέτοιο δόλιο σχέδιο, διεθνούς εμβέλειας, ολόκληρων γενεών πλέον σε σχεδιασμό και απίστευτα σατανικό στην πρόθεση».

-Gabriel Kolko :

«Ολόκληρο το τραπεζικό κίνημα σε όλα του τα κρίσιμα στάδια ήταν συγκεντρωμένο στα χέρια λίγων ανδρών που για πολλά χρόνια είχαν σχέση προσωπική και ιδεολογική μεταξύ τους»

-Rothschild Brothers of London, 1863:

«Οι λίγοι που θα καταλάβουν το σύστημα, είτε θα ενδιαφερθούν τόσο πολύ για τα κέρδη του είτε θα είναι τόσο εξαρτώμενοι από τις εύνοιες του, ώστε δεν θα υπάρξει αντίσταση από αυτή την τάξη. Από την άλλη πλευρά, το μεγάλο σώμα των ανθρώπων, διανοητικά ανίκανοι να κατανοήσουν το τεράστιο πλεονέκτημα του κεφαλαίου που απορρέει από το σύστημα, θα φέρουν το βάρος του χωρίς παράπονο, και ίσως χωρίς καν ποτέ να υποψιαστούν ότι το σύστημα είναι εχθρικό προς τα συμφέροντα τους.»

-Abraham Lincoln :

«Το κράτος πρέπει να δημιουργεί, εκδίδει και κυκλοφορεί όλα τα νομίσματα και τις πιστώσεις αυτές που απαιτούνται για να ικανοποιήσει τα έξοδα της κυβέρνησης και την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών. Με την υιοθεσία αυτών των αρχών οι φορολογούμενοι θα γλιτώσουν υπέρογκα ποσά σε τόκους. Τα χρήματα θα πάψουν να είναι οι αφέντες και θα γίνουν οι υπηρέτες τις ανθρωπότητας».

-Henry Makow :

«Οι τράπεζες κυβερνούν τον πλανήτη μέσω του χρέους , με τα χρήματα τα οποία δημιουργούν από το τίποτα. Χρειάζονται μια παγκόσμια κυβέρνηση για να διασφαλίσουν ότι καμία χωρά δεν θα προσπαθήσει να τους ανατρέψει. Όσο οι ιδιωτικές τράπεζες αντί για τα ίδια τα κράτη δημιουργούν χρήματα, η ανθρώπινη

φυλή είναι καταδικασμένη, οι τραπεζίτες και οι σύμμαχοι τους έχουν αγοράσει τα πάντα και τους πάντες.»

-Lord Acton, Lord Chief Justice of England, 1875 :

«Το πρόβλημα που μας συνταράζει ανά τους αιώνες και η μάχη που αργά η γρήγορα θα πρέπει να δοθεί, είναι οι άνθρωποι εναντίον των τραπεζιτών.»

-Major L.B.Angus :

«Το σύγχρονο τραπεζικό σύστημα κατασκευάζει χρήματα από το τίποτα, Η διαδικασία είναι ίσως το πιο εκπληκτικό είδος ταχυδακτυλουργίας που εφευρέθηκε ποτέ.»

-John F. Hylan, Δήμαρχος στο New York,1922. :

«Η πραγματική απειλή της δημοκρατίας είναι η άορατη κυβέρνηση, η οποία σαν ένα γιγάντιο χταπόδι, απλώνει τα πλοκάμια της πάνω από πόλεις, κράτη, έθνη. Όπως το πραγματικό χταπόδι, λειτουργεί υπό την κάλυψη που το ίδιο δημιουργεί. Στην κεφαλή αυτού του χταποδιού βρίσκονται τα συμφέροντα πετρελαίων των Rockefeller, καθώς και μια μικρή ομάδα τραπεζικών οίκων που τους ονομάζουμε διεθνείς τραπεζίτες. Η μικρή κλίκα αυτών των ισχυρών διεθνών τραπεζιτών ουσιαστικά ελέγχουν την κυβέρνηση των Η.Π.Α που καθοδηγούν για το δικό τους και μόνο συμφέρον. Πραγματικά ελέγχουν και τα δυο πολιτικά κόμματα.»

-John Kenneth Galbraith (1908 -), πρώην καθηγητής Οικονομικών στο Χάρβαρντ, γράφοντας στο. «Χρήμα: Από πού ήρθε, όπου πήγε» (1975).

«Η μελέτη του χρήματος, πάνω από όλους τους άλλους τομείς της οικονομίας, είναι εκείνη κατά την οποία η πολυπλοκότητα χρησιμοποιείται για να συγκαλύψει την αλήθεια ή να αποφύγει

την αλήθεια, να μην την αποκαλύψει. Η διαδικασία με την οποία οι τράπεζες δημιουργούν το χρήμα είναι τόσο απλή που δεν το χωράει το μυαλό. Κάτι τόσο σημαντικό, το να μετατραπεί σε βαθύτερο μυστήριο είναι η μόνη λύση.”

-Henry Ford Sr.

«Η νεολαία που θα λύσει το ζήτημα των χρημάτων θα κάνει περισσότερα για την ανθρωπότητα από όλοι οι στρατοί της γης.»

-David Rockefeller to the United Nations Business Council on September 23, 1994

«Είμαστε στα πρόθυρα μίας παγκόσμιας μεταμόρφωσης. Το μόνο που χρειαζόμαστε είναι η κατάλληλη μεγάλη κρίση και τα Έθνη θα δεχτούν την Νέα Τάξη Πραγμάτων.»

-David Rockefeller, Ιδρυτής της τριμερούς επιτροπής, 1991

«Είμαστε ευγνώμονες στην Washington Post, στους Times της Νέας Υόρκης, στο περιοδικό Times και σε άλλους μεγάλους εκδοτικούς οίκους, οι διευθυντές των οποίων παρακολούθησαν τις συναντήσεις μας και σεβαστήκαν τις υποσχέσεις τους εδώ και 40 χρόνια.

Η δουλειά μας τώρα είναι πολύ πιο εξελιγμένη και έτοιμη να βαδίσει προς μια παγκόσμια κυβέρνηση. Η υπερεθνική κυριαρχία μιας πνευματικής ελίτ και των παγκόσμιων τραπεζιτών, είναι σίγουρα προτιμότερη από την εθνική αυτοκυριαρχία και τον εθνικό αυτοπροσδιορισμό που ασκείται κατά τους περισσότερους αιώνες.»

-Barry Goldwater , Γερουσιαστής Η.Π.Α

«Η τριμερής επιτροπή είναι διεθνής και έχει σαν στόχο να αποτελέσει το όχημα για την ενοποίηση πολυεθνικών εμπορικών και τραπεζικών συμφερόντων με την ανάληψη του ελέγχου των κυβερνήσεων των Η.Π.Α. Η τριμερής επιτροπή αντιπροσωπεύει μια επιδέξια, συντονισμένη προσπάθεια αρπαγής του ελέγχου και συστηματικής ενοποίησης των τεσσάρων κέντρων εξουσίας που είναι η πολιτική εξουσία, η νομισματική εξουσία, η πνευματική εξουσία και η εκκλησιαστική εξουσία.»

-Winston Churchill

«Εμείς υποστηρίζουμε ότι αν ένα έθνος προσπαθήσει να εισηγηθεί μέσω της φορολογίας, είναι σαν έναν άνθρωπο που στέκεται επάνω σε έναν κουβά και προσπαθεί να ανυψωθεί τραβώντας το χερούλι του κουβά».

-J. P. Morgan. Σε γράμμα προς το γιο του.

«Εμείς κανονίζουμε την τιμή του χρυσού και του αργύρου, ώστε να καθιστούμε αυτά τα μέταλλα πολύτιμα ή όχι».

-James Warburg, Τραπεζικός πράκτορας των Rothschild, 1950

«Θα έχουμε μια παγκόσμια κυβέρνηση είτε σας αρέσει είτε όχι. Το θέμα είναι αν αυτή η κυβέρνηση θα έρθει με συνεννόηση ή κατάκτηση.»

-P.J. O'Rourke

«Όταν οι αγοραπωλησίες ελέγχονται από νόμους, το πρώτο πράγμα που θα αγοραστεί και θα πουληθεί είναι οι νομοθέτες.»

-Thomas Jefferson

«Όταν οι λαοί φοβούνται τις κυβερνήσεις τους είναι τυραννία. Όταν οι κυβερνήσεις φοβούνται τους λαούς τους, τότε είναι ελευθερία.»

-Andrew Jackson

«Είστε μια φωλιά γεμάτη με οχιές και κλέφτες. Σκοπεύω να σας κατατροπώσω και μα τον αιώνιο Θεό θα το κάνω. Αν ο Αμερικανικός λαός κατανοούσε το μέγεθος της αδικίας του τραπεζικού, οικονομικού και χρηματικού μας συστήματος, η επανάσταση θα ξεκινούσε αύριο το πρωί.»

-Woodrow Wilson, Πρώην πρόεδρος των Η.Π.Α

«Κάποιοι από τους ισχυρότερους άνδρες των Η.Π.Α στον τομέα του εμπορίου και της βιομηχανίας φοβούνται κάτι. Γνωρίζουν ότι υπάρχει κάπου μια δύναμη τόσο οργανωμένη, τόσο πανούργα, τόσο άγρυπνη, τόσο συμπαγής, τόσο διαβρωτική που το καλύτερο που έχουν να κάνουν είναι μόνο να ψιθυρίζουν, όταν μιλούν καταδικαστικά για αυτή.»

-Thomas Jefferson

«Η σύγχρονη θεωρία της διαιώνισης του χρέους έχει καταβρέξει τη γη με αίμα και έχει συνθλίψει τους κατοίκους της κάτω από συνεχώς συσσωρευμένα βάρη.»

-Thomas Jefferson προς τον Thomas Cooper, 1814.

«Όλα όσα προβλέφθηκαν από τους εχθρούς των τραπεζών στην αρχή, τώρα έρχονται να γίνουν πράξη. Θα καταστραφούμε τώρα από τον κατακλυσμό του τραπεζικού χαρτιού. Είναι λυπηρό το γεγονός ότι ιδιωτικές περιουσίες θα βρεθούν στο έλεος των φιλάργυρων τυχοδιωκτών, οι οποίοι, αντί να χρησιμοποιήσουν τα κεφάλαιά τους, αν τυχόν έχουν, σε κατασκευές, στο εμπόριο, και άλλες χρήσιμες επιδιώξεις, να είναι ένα μέσο επιβάρυνσης

όλων των συναλλαγών, των ακινήτων με την απάτη των κερδών τους, κέρδη τα οποία δεν προέρχονται από κάτι παραγωγικό.”

-Thomas Jefferson

«Προτιμώ επικίνδυνη ελευθερία, παρά ειρηνική σκλαβιά.»

«Το χαρτί είναι φτώχεια. Είναι μόνο το φάντασμα του χρήματος, και όχι το ίδιο το χρήμα.»

-Andrew Jackson

«Εάν η Βουλή έχει το δικαίωμα σύμφωνα με το Σύνταγμα να εκδώσει χρήμα, το δικαίωμα της δόθηκε για να το κάνει χρήση η ίδια, όχι να το αναθέσει σε ιδιώτες ή εταιρείες».

-Theodore Roosevelt

«Η έκδοση νομίσματος θα πρέπει να γίνεται από την κυβέρνηση και να προστατεύεται από την κυριαρχία της Wall Street. Είμαστε αντίθετοι με τις διατάξεις ... [που] θα τοποθετήσουν το νόμισμά μας και το πιστωτικό μας σύστημα σε ιδιωτικά χέρια.»

-Franklin D. Roosevelt. (σε επιστολή του προς τον συνταγματάρχη House, στις 21 του Νοέμβρη, 1933).

Χρόνια αργότερα, προβληματισμένος σχετικά με τον έλεγχο των μεγάλων τραπεζών στην Ουάσιγκτον, ο Πρόεδρος Φραγκλίνος Ρούσβελτ καταβάλλει αυτόν τον έμμεσο έπαινο στο μακρινό προκάτοχό το., Ο Πρόεδρος Αντριου Τζάκσον, ο οποίος είχε “σκοτώσει” την 2η Τράπεζα των ΗΠΑ (μια παλαιότερου τύπου Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ). Μετά τη διαχείριση του Τζάκσον, η επιρροή των τραπεζιτών σταδιακά αποκαταστάθηκε και αυξήθηκε, με αποκορύφωμα τη δημιουργία του Federal Reserve του 1913. Ο Roosevelt ήξερε αυτή την ιστορία.

«Η πραγματική αλήθεια του θέματος είναι, όπως εσείς και εγώ ξέρω, ότι ένα μεγάλο χρηματοοικονομικό κέντρο έχει υπό την κατοχή του την κυβέρνηση από τον καιρό του Andrew Jackson».

-Napoleon Bonaparte, αυτοκράτορας της Γαλλίας, 1815.

«Όταν μια κυβέρνηση εξαρτάται από τραπεζίτες για χρήματα, τότε οι τραπεζίτες και όχι οι ηγέτες της κυβέρνησης, ελέγχουν την κατάσταση, αφού το χέρι που δίνει είναι πάντα πάνω από το χέρι που παίρνει ... Τα χρήματα δεν έχουν πατρίδα, οι χρηματοδότες είναι άνθρωποι χωρίς πατριωτισμό και χωρίς ευπρέπεια, αποκλειστικό αντικείμενο τους είναι το κέρδος.»

-Otto von Bismark (1815-1898), ο Γερμανός Καγκελάριος, μετά τη δολοφονία του Λίνκολν

«Ο θάνατος του Λίνκολν ήταν μια καταστροφή. Δεν υπήρχε άνθρωπος στις Ηνωμένες Πολιτείες αρκετά μεγάλος να πάρει τη θέση του και οι τραπεζίτες ξεκίνησαν εκ νέου την αρπαγή του πλούτου. Φοβάμαι ότι οι ξένοι τραπεζίτες με την πανουργία τους και τα βασανιστικά τους κόλπα θα ελέγχουν πλήρως τα πληθωρικά πλούτη της Αμερικής και θα τα χρησιμοποιούν συστηματικά για τη διαφθορά του πολιτισμού.»

-Ralph M Hawtry, πρώην Γραμματέας στο Υπουργείο Οικονομικών

«Οι τράπεζες δανείζουν με τη δημιουργία πίστωσης. Δημιουργούν το μέσο πληρωμής από το τίποτα.»

-Ο Κόμης του Caithness, σε ομιλία του στη Βουλή των Λόρδων, 1997

«... Ολόκληρο το νομισματικό σύστημα μας είναι ανέντιμο, καθώς βασίζεται στο χρέος ... Εμείς δεν ψηφίσαμε για να γίνει αυτό. Το μερίδιο αυτό αυξήθηκε από εμάς σταδιακά αλλά

αυξήθηκε σημαντικά από το 1971, όταν το σύστημα με βάσει τα πολύτιμα μέταλλα εγκαταλείφθηκε.»

-William Paterson, ιδρυτής της Τράπεζας της Αγγλίας το 1694, μια ιδιωτική τράπεζα

«Το όφελος της τράπεζας είναι οι τόκοι σε όλα τα χρήματα που δημιουργεί από το τίποτα.

-Henry Ford, ιδρυτής της εταιρείας Ford Motor

«Είναι αρκετά καλό ότι οι άνθρωποι του έθνους δεν καταλαβαίνουν το τραπεζικό και χρηματοπιστωτικό μας σύστημα, διότι αν το καταλάβαιναν, πιστεύω ότι θα υπήρχε επανάσταση πριν την αυριανή αυγή.»

- Ron Paul, Τέλος η Fed.

«Δεδομένου ότι τα χρήματα είναι το ήμισυ της κάθε εμπορικής συναλλαγής και ότι ολόκληροι πολιτισμοί κυριολεκτικά ανυψώνονται και πέφτουν με βάση την ποιότητα των χρημάτων τους, μιλάμε για μια τρομερή δύναμη, μια δύναμη που πετά υπό την κάλυψη της νύχτας. Είναι η δύναμη που υφάνει αυταπάτες που εμφανίζονται πραγματικές όσο διαρκούν. Αυτός είναι ο πυρήνας της εξουσίας της Fed (Κεντρικής Τράπεζας των Η.Π.Α) «-. Ron Paul, Τέλος η Fed.

-Graham F. Towers. Τράπεζα του Καναδά, 1934/54

«Κάθε φορά που μια τράπεζα δημιουργεί ένα δάνειο, νέα τραπεζική πίστωση δημιουργείται, νέες καταθέσεις και ολοκαίνουριο χρήμα δημιουργείται»

Κεφάλαιο 8

Η ιστορία μου.

Ονομάζομαι Παυλόπουλος Χρήστος και αυτή τη στιγμή που γράφω το βιβλίο μου, ζω εκτός Ελλάδας, κατατρεγμένος από την κρίση μπορούμε να πούμε, αν και η κρίση δεν είναι η αιτία αλλά το αποτέλεσμα.

Κατατρεγμένος λοιπόν, από τις Ελληνικές ανεπαρκείς κυβερνήσεις και τους μεγαλοτραπεζίτες, τα αφεντικά τους, που όπως μαθαίνουμε μέσα από αυτό το βιβλίο είναι η ρίζα όλων των κακών και όχι μόνο της πατρίδας μας, της Ελλάδας ή έστω της Ευρώπης, αλλά ολόκληρου του κόσμου. Γράφω αυτό το βιβλίο σαν ένα μεγάλο «κατηγορώ», αποφασισμένος να κάνω γνωστή στα αδέρφια μου, τους Έλληνες, τη σκληρή και απάνθρωπη αλήθεια, σε μια προσπάθεια να βάλω κι εγώ έστω ένα μικρό λιθαράκι στην αφύπνιση τους.

Παράλληλα είναι το μόνο που μπορώ, προς το παρόν, να κάνω, ώστε να πολεμήσω με τον τρόπο μου τα τέρατα, που αυτοδιορίστηκαν αφέντες της Ελλάδας, της Ευρώπης, του πλανήτη και κατά επέκταση του ανθρώπινου γένους.

Σε αυτό το βιβλίο, παραθέτω όλες τις ατράνταχτες και αδιαμφισβήτητες αποδείξεις, καθώς ποτέ δεν λέω κάτι το οποίο δεν στηρίζεται πάνω σε γεγονότα, αποδείξεις ή έστω πολλές και πολύ σοβαρές ενδείξεις, που στατιστικά είναι αδύνατο να συμβαίνει κάτι άλλο από αυτό που ολοφάνερα μας δείχνουν. Σας έδωσα ολόκληρη την έρευνα που έχω κάνει τα τελευταία 4 σχεδόν χρόνια από την ημέρα που άρχισα να αναρωτιέμαι, να αμφισβητώ, να μαθαίνω την αλήθεια και να ψάχνω λύσεις σωτηρίας.

Γράφω ειλικρινά με πόνο ψυχής και δεν είναι λίγες οι φορές που αναγκάστηκα να σταματήσω για να κλάψω σαν μικρό παιδί, καθώς έφερνα στο μυαλό μου τις τραγικές καταστάσεις, τα γεγονότα και την πραγματική ιστορία που δεν μας μαθαίνουν στα σχολεία και τα πανεπιστήμια. Τα δάκρυα μου δεν είναι φυσικά δάκρυα χαράς. Είναι δάκρυα απόγνωσης, θλίψης, απογοήτευσης, και τρομακτικής οργής, ειδικά όταν έβλεπα τα χαιρέκακα, σιχαμένα πρόσωπα αυτών που μας κατάντησαν, όπως μας κατάντησαν.

Εδώ και πολλά χρόνια, από την ημέρα του σκανδάλου με το χρηματιστήριο, άρχισα να αμφισβητώ και να αναθεωρώ τα πάντα γύρω μου. Άρχισα να καταλαβαίνω ότι τίποτα δεν είναι ότι φαίνεται και ότι όλα αυτά δεν μπορεί να είναι άπλες διαβολικές συμπτώσεις και μιλώ γενικά αυτή τη στιγμή. Όταν κάτι γίνει μια φορά μπορούμε να πούμε ότι έτυχε. Όταν γίνει δυο φορές μπορούμε να πούμε ότι ήταν σύμπτωση. Την τρίτη φορά, ίσως να είναι διαβολική σύμπτωση. Την τέταρτη φορά γίνεται γεγονός! Δεν υπάρχουν πια συμπτώσεις και καταλαβαίνουμε ότι κάπου, κάποια δύναμη προκαλεί αυτό το ατυχές κατά πολλούς γεγονός.

Στα 25 μου, έκανα μια σκληρή ανακάλυψη, η οποία με έκανε να χάσω τη γη κάτω από τα πόδια μου για πρώτη φορά. Αργότερα, το έπαθα πολλές φορές ακόμα και συνεχίζω να το παθαίνω. Με τρομερή έκπληξη και φρίκη, συνειδητοποίησα την ηλιθιότητα που υπάρχει γύρω μου. Ανακάλυψα ότι ο λεγόμενος κοινός νους κάθε άλλο παρά κοινός είναι. Ανακάλυψα ότι η απλή κοινή λογική κάθε άλλο παρά κοινή είναι.

Όχι απλά δεν είναι κοινά αυτά τα δυο που περιμένουμε να τα έχουν, αν όχι όλοι οι άνθρωποι, τουλάχιστον το 95%, αλλά είναι αρετές που σπανίζουν στις ημέρες μας και είναι υποτιμημένες, αφού περιμένουμε να τις έχουν σχεδόν όλοι. Όμως, ουσιαστικά μόνο ένα ποσοστό τις διαθέτει.

Τότε στα 25 μου που το φιλοσόφησα λίγο, κατέληξα στο συμπέρασμα ότι μόνο το 50% των Ελλήνων τουλάχιστον, που γνώριζα, έχουν τη λεγόμενη απλή λογική ή κοινή λογική. Ένα 10% αποτελείται από έξυπνους ανθρώπους, το 1% από πολύ έξυπνους και διάνοιες, ενώ ότι απομένει, δηλαδή το 39% περίπου, αποτελείται από ηλίθιους και βλάκες.

Ίσως, να σκεφτεί κάποιος ότι ηλίθιος είμαι εγώ, που λέω τέτοιες βλακείες. Ίσως πάλι, να σκεφτεί ότι ηλίθιος είναι αυτός που πέταξε τα ωραία του χαρτονομίσματα για να αγοράσει το βιβλίο μου, αλλά, σας παρακαλώ, ακολουθήστε τη σκέψη μου. Θα σας εξηγήσω και θα σας αποδείξω ότι έχω απόλυτο δίκιο.

Καταρχάς, το «ηλίθιος» και το «βλάκας» είναι διαφορετικές έννοιες, κατ'εμέ τουλάχιστον. Κατά δεύτερον, δεν χρησιμοποιώ αυτούς τους χαρακτηρισμούς σαν βρισιά. Δεν είναι βρισιά, να πεις έναν ηλίθιο ότι είναι ηλίθιος, όπως δεν είναι βρισιά να πεις έναν λευκό, ότι είναι λευκός, έναν μαύρο ότι είναι μαύρος, έναν ψηλό ότι είναι ψηλός, έναν γκέι ότι είναι γκέι ή έναν κοντό ότι είναι κοντός. Άσχετα με το αν προσβληθεί ή όχι, το γεγονός παραμένει.

Κάποιοι από εσάς σίγουρα με το που θα διαβάσουν ολόκληρο το κεφάλαιο αυτό θα χαμογελάσουν με πικρία, θα χαμογελάσουν και θα κουνήσουν καταφατικά το κεφάλι. Σε κάποιους πάλι, δεν θα αρέσουν αυτά που θα διαβάσουν και ίσως να χάσω και πολλούς αναγνώστες, αλλά στο κάτω κάτω, αυτό το βιβλίο δεν το έγραψα για αυτούς. Επίσης, η γνώμη των άλλων για έμένα, ειδικά μετά την απίστευτη μου αυτή ανακάλυψη στα 25 μου, δεν με νοιάζει καθόλου μα καθόλου.

Για προσπαθήστε εσείς που νιώσατε την ανάγκη να πετάξετε το βιβλίο αυτό στον απέναντι τοίχο, να κλείσετε τα μάτια σας, να ηρεμήσετε και να σκεφτείτε τις φορές που είπατε φωναχτά ή από μέσα σας τη φράση: «Είσαι βλάκας άνθρωπε μου;» ή «Αυτός είναι τελείως ηλίθιος».

Πόσους ανθρώπους γνωρίζετε, που με τις πράξεις τους και τις επιλογές τους, φώναξαν σε όλο τον κόσμο ότι είναι βλάκες και ηλίθιοι;

Το γεγονός ότι τα δυο μεγάλα κόμματα έκαναν και κάνουν πάντα ακριβώς το αντίθετο από ότι υπόσχονται, προδίδοντας μας όλους ξανά και ξανά και υπάρχουν άνθρωποι που συνεχίζουν να τα ψηφίζουν, τι σας λέει;

Το γεγονός ότι υπάρχουν άνθρωποι, που ακόμα καπνίζουν γνωρίζοντας ότι θα πεθάνουν 15 με 20 χρόνια νωρίτερα λόγω του καπνίσματος, τι σας λέει;

Το γεγονός, ότι παρά τις ατράνταχτες αποδείξεις από ανεξάρτητους σοβαρούς επιστήμονες για τα χημικά που βάζουν στο νερό που πίνουμε προκαλούν τα χίλια μύρια κακά και δεν κάνουμε τίποτα, τι σας λέει;

Το γεγονός ότι το φαγητό που τρώμε στις μεγάλες διεθνείς και ντόπιες αλυσίδες «fast food» είναι χειρίστης ποιότητας, αλλά

συνεχίζουν αυτές οι επιχειρήσεις να κάνουν ρεκόρ κερδών, τι σας λείπει;

Θα σταματήσω εδώ, γιατί αν συνεχίσω μπορώ να γράψω 2 βιβλία ολόκληρα με αυταπόδεικτα γεγονότα, ότι η ηλιθιότητα και η βλακεία θερίζουν στις ημέρες μας.

Έχουμε λοιπόν, κατά την ταπεινή μου γνώμη, ένα 39% ηλίθιους και βλάκες στην Ελλάδα και από ότι ανακάλυψα αργότερα, σε όλα τα κράτη υπάρχουν, απλά τα ποσοστά διαφέρουν. Δύο μεγάλες ποσοτικά κατηγορίες, οι οποίες έχουν μια τρομερή διάφορα μεταξύ τους.

Οι ηλίθιοι, που από το 39%, πιστεύω, κατέχουν το 10%, είναι σχετικά ακίνδυνοι σε σχέση με τους βλάκες που είναι πολύ επικίνδυνοι και αρκετά περισσότεροι, αφού κατέχουν το 29% ίσως και παραπάνω του συνολικού πληθυσμού. Στο περίπου μπορούμε να πούμε ότι αντιπροσωπεύουν ταυτόχρονα και το 29% των ανθρώπων του πλανήτη.

Η διάφορα από έναν ηλίθιο σε σχέση με έναν βλάκα είναι η εξής: Ο ηλίθιος δεν θα σου πάρει πάνω από 5 λεπτά για να καταλάβεις ότι είναι ηλίθιος, όπως και το πόσο ηλίθιος είναι (υπάρχει βλέπετε και διαφορετικός βαθμός ηλιθιότητας). Άρα, δε θα σου πάρει και πάνω από 5 λεπτά να λάβεις τα μέτρα σου και να προστατευτείς από την ηλιθιότητα του.

«Πότε θα ανθίσουν τούτοι οι τόποι;
Πότε θα έρθουν καινούργιοι Ανθρώποι
να συνοδεύσουν τη βλακεία
στην τελευταία της κατοικία;»

-ΣΕΦΕΡΗΣ-

Ο βλάκας, από την άλλη μεριά, είναι πολύ δύσκολο να εντοπιστεί. Μπορεί να τον γνωρίζεις καιρό, ίσως και χρόνια, να έχεις συζητήσει μαζί του πολλές φορές και να έχεις περάσει καταστάσεις μαζί του, χωρίς να βγει η βλακεία του στην επιφάνεια. Σε γενικές γραμμές, αυτός ο άνθρωπος έχει λογικές απόψεις. Είσαι σίγουρος ότι τουλάχιστον διαθέτει την κοινή λογική. Πολλές φορές μάλιστα, μπορεί να σε εκπλήσσει με αναλαμπές εξυπνάδας ή ευφυΐας, ώσπου μια τραγική μέρα πέφτεις από τα σύννεφα, όταν πια τον εμπιστευτείς. Όταν εμπιστευτείς την κρίση του και τη λογική του. Σε απογοητεύει με την τρομερή βλακεία του, φυσικά με τραγικά αποτελέσματα, αφού τον έχεις εμπιστευτεί και στηρίζεσαι σε αυτόν ή αυτήν (ναι και γυναίκες ηλίθιες και βλάκες υπάρχουν, δεν είναι μόνο αντρικά προνόμια) και οι αποφάσεις τους πια, σε επηρεάζουν άμεσα, με καταστροφικά αποτελέσματα.

Προσέξατε ποτέ τη διαφορά στις εκφράσεις που χρησιμοποιούμε ασυνείδητα;

Όταν απευθυνόμαστε σε κάποιον ηλίθιο, συνήθως λέμε «Αυτός είναι ηλίθιος» ή «είσαι ηλίθιος». Αναφερόμαστε στο πρόσωπο του με σταθερή αποφασιστική φωνή και τόνο, καθώς είναι γνωστό, το γνωρίζουμε, δεν έχουμε αυταπάτες ούτε απορούμε!

Όταν όμως αναφερόμαστε συνήθως σε κάποιο βλάκα τα λεγόμενα μας έρχονται σαν ερώτηση με δόση έκπληξης, «Είσαι βλάκας παιδί μου;» Σαν να μην μπορούμε να το πιστέψουμε μιας και δεν μας φαινόταν για βλάκας, οι βλάκες όμως είναι οι κρυφοί ηλίθιοι.

Πιστεύω ότι υπάρχει σωτηρία από τη βλακεία και την ηλιθιότητα, καθώς στο μεγαλύτερο ποσοστό τους δεν έχουν να κάνουν με την κληρονομικότητα. Είναι προϊόντα της ηλιθίας και

βλακώδους μεθόδου εκπαίδευσης, κατά την οποία μαθαίνουμε να παίρνουμε ως δεδομένα αυτά που μας διδάσκονται. Στη συνέχεια, σαν παπαγάλοι τα επαναλαμβάνουμε χωρίς να τα επεξεργαστούμε, χωρίς να βάλουμε το μυαλό μας και τη λογική μας να δουλέψουν και πάνω από όλα χωρίς να τα αμφισβητήσουμε, πριν μας πείσουν να τα αποδεχτούμε σαν γεγονός ή σαν αλήθεια.

Μήπως δεν είναι μόνο η σύγχρονη εκπαίδευση που μας «βλακοποιεί» από την παιδική μας κιόλας ηλικία;

Μήπως παίζει ρόλο και η σύγχρονη διατροφή;

Αν όντως, το ρητό που λέει, «είμαστε ότι τρώμε» είναι αλήθεια, τότε ρίχνοντας μια ματιά σε αυτά που τρώμε και πίνουμε καθημερινά, θα καταλάβουμε, γιατί τόση ηλιθιότητα και βλακεία. Όπως και το που θα φτάσουμε, μια μέρα σύντομα, όταν όλοι πια θα καταντήσουμε ανεγκέφαλοι, χωρίς καμία λογική, πλάσματα «ζόμπι» που ίσα ίσα θα μπορούμε να εκτελέσουμε βασικές εντολές και υποδείξεις. Μήπως αυτό δε θέλει και η Νέα Τάξη;

Μήπως τα αναψυκτικά, τα αλκοολούχα ποτά, ακόμα και το νερό που πίνουμε, εμφιαλωμένο ή βρύσης, δεν έχουν αποδειχτεί, ότι με αυτά που τους βάζουν μέσα, εκτός από τα προβλήματα υγείας που προκαλούν, μας μετατρέπουν σε βλάκες και ηλίθιους; Για να μην αναφερθώ και στους εναέριους ψεκασμούς, που και για αυτούς υπάρχουν σοβαρές ενδείξεις, ότι εκτός από προβλήματα υγείας, προκαλούν βλακεία και ηλιθιότητα.

Θα επανέλθουμε αναλυτικότερα σε όλα τα παραπάνω με στοιχεία και αποδείξεις, ώστε να μην κατηγορηθώ σαν ένας ακόμα τρελός που πιστεύει σε θεωρίες συννομωσίας.

Είμαι σίγουρος πάντως, ότι οι περισσότεροι από εσάς, ασχέτως αν το φιλοσοφήσατε ή όχι το θέμα, έχετε νιώσει στην καθημερινή σας ζωή και στις συναναστροφές σας με όλους αυτούς τους ανθρώπους γύρω σας ότι η βλακεία και η ηλιθιότητα δεσπόζει στις ημέρες μας.

Η βλακεία και η ηλιθιότητα κυβερνάνε την Ελλάδα και τον πλανήτη.

Μεγαλώνοντας και ξεκινώντας να εργάζομαι σε διάφορους χώρους, κάνοντας διάφορα επαγγέλματα, που σημαίνει ότι άρχισα να συναναστρέφομαι και να γνωρίζω όλο και περισσότερο κόσμο. Συνειδητοποίησα επίσης, ότι όσο πιο βλάκας ή ηλίθιος είναι κάποιος, τόσο πιο ψηλά θα φτάσει. Εκτός φυσικά, αν ανήκει στο ελάχιστο ποσοστό των πραγματικά έξυπνων και ταυτόχρονα απατεώνων, με ελάχιστες φυσικά εξαιρέσεις.

Βρέθηκα να δουλεύω σκληρά και να βάζω όλο το ταλέντο μου σε ότι και αν έκανα, αλλά οι τεμπέληδες, οι άχρηστοι, οι ηλίθιοι και οι βλάκες έπαιρναν τις προαγωγές, γιατί συνήθως οι προϊστάμενοι ή τα αφεντικά ήταν και αυτοί μια από τα ίδια. Κατά έναν μαγικό τρόπο, λες και επικοινωνούσαν τηλεπαθητικά, υποστηρίζονταν μεταξύ τους, φοβούμενοι συνειδητά ή υποσυνείδητα, τους εργατικούς, τους άξιους, τους έξυπνους ή ακόμα και αυτούς που διέθεταν την απλή, κοινή λογική.

Τρέμοντας, μη χάσουν τη θέση τους, καθώς το αίσθημα της αυτοσυντήρησης παίρνει μπροστά, σκέφτονται πως να σε χαντακώσουν ή να σε βγάλουν από τη μέση και ως τότε ηδονίζονται με το να σου κάνουν τη ζωή μαρτύριο.

Κάθε βλάκας και κάθε ηλίθιος όπως και κάθε τεμπέλης και κάθε άχρηστος, έχει αυτή την ανασφάλεια ή τη διαίσθηση και για να μπορέσει να επιβιώσει, πρέπει αυτοί που τον περικλείουν

να είναι πιο βλάκες, πιο ηλίθιοι, πιο άχρηστοι και ανίκανοι από αυτόν, ώστε να τους κοντρολάρει και να μην κινδυνεύει από αυτούς.

Αν στον κόσμο των τυφλών, βασιλεύει ο «μονόφθαλμος», τότε τι τους θέλει τους ανθρώπους με 2 μάτια; Όταν μάλιστα, οι μονόφθαλμοι είναι περισσότεροι από αυτούς με 2 μάτια, είναι καιρός, αν όχι να τους ξεφορτωθούν τελείως, τουλάχιστον να τους βγάλουν το δεύτερο μάτι ή ακόμα καλύτερα να τους τυφλώσουν, ώστε αντίγια ανταγωνισμό να έχουν περισσότερους να κυβερνούν.

Έτσι, φτάσαμε εδώ που φτάσαμε! Όλοι οι ανίκανοι, άχρηστοι, βλάκες και ηλίθιοι να κατέχουν τις θέσεις ανάλογα με το ποσοστό βλακείας, ηλιθιότητας και ανικανότητας. Δηλαδή, όσο πιο πολύ έχεις από αυτές τις τρεις αρετές πλέον, τόσο πιο ψηλά θα φτάσεις. Λογικά, όταν έχεις μια κοινωνία που στηρίζεται σε αυτά τα τρία, δεν θα πας και πολύ μακριά.

Πολλοί από τους απλούς ανθρώπους, θα το ρίξουν στην απατεωνιά για να επιβιώσουν, καθώς το σύστημα δουλεύει εναντίον τους και πρέπει να χρησιμοποιήσουν ότι έχουν για να επιβιώσουν. Στην προκειμένη περίπτωση, το μυαλό τους, τη λογική και την εξυπνάδα τους με τη μορφή απατεωνιάς. Ή θα σηκωθούν και θα φύγουν για να σωθούν, ψάχνοντας μια καλύτερη, πιο έξυπνη κοινωνία, που θα χρησιμοποιεί πραγματικές αρετές σαν θεμέλια.

Τέλος, όσοι έχουν λιγότερη αντίσταση, πάθος και θέληση, παραδίδουν τα όπλα και ακολουθούν τη μοίρα, που αυτοί οι ηλίθιοι, βλάκες, άχρηστοι και εδώ θα προσθέσω, απατεώνες και προδότες, θα αποφασίσουν για αυτούς. Τρανταχτό παράδειγμα, η πλειοψηφία των πολιτικών που πέρασαν από την Ελλάδα,

την πατρίδα μας, που είτε είναι βλάκες και ηλίθιοι είτε είναι έξυπνοι και χαρισματικοί απατεώνες και προδότες. Όλοι μαζί δημιούργησαν αυτό το «Μάπετ Σόου» κουκλοθέατρο, στο οποίο είναι άβουλες μαριονέτες στα χέρια των τραπεζιτών και των συμφερόντων τους, οι οποίοι δεν έχουν ούτε θρησκεία, ούτε πατρίδα, ούτε την ελάχιστη ανθρωπιά. Έχουν μηδαμινή ηθική, είναι διεφθαρμένοι και αυτοσκοπός και θεός τους είναι το κέρδος και το χρήμα. Καλώς ήρθατε στη θρησκεία της Νέας Τάξης, που είναι ο πλούτος και η εξουσία, στα οποία θα έχουν δικαίωμα μόνο οι ιερείς τραπεζίτες και τα τσιράκια τους.

Ακόμα χειρότερα, για να αποκτήσουν αυτό το πλούτο, χρησιμοποιούν τρόπους επίσης, ανήθικους, απάνθρωπους, αντισυνταγματικούς και αντιδημοκρατικούς, που οδηγούν στην απόλυτη σκλαβιά όλων των ανθρώπων και των κρατών τους.

Σε αυτό το βιβλίο, σας αποκάλυψα όλη την αλήθεια που δεν ειπώθηκε ποτέ, η οποία θα μας ξυπνήσει και θα μας βγάλει από το πραγματικό «Μάτριξ» μέσα στο οποίο γεννηθήκαμε, μεγαλώνουμε και πεθαίνουμε σκλάβοι εδώ και παρά πολλές γενιές.

Δεν λέμε λόγια του αέρα, αλλά παραθέτουμε αδιαμφισβήτητα γεγονότα, στοιχεία και αποδείξεις, που ακόμα και οι ηλίθιοι δε θα δυσκολευτούν να καταλάβουν. Όπως και στην ταινία το «Μάτριξ», που όλοι μας έχουμε δει, θα υπάρξουν και πολλά μυαλά που θα δυσκολευτούν να απελευθερωθούν. Πάρα πολλοί άνθρωποι, όχι μόνο βλάκες και ηλίθιοι, αλλά ακόμα και πανέξυπνοι άνθρωποι δε θα καταφέρουν να δουν το φως από την ορθάνοιχτη πια πόρτα, που άνοιξε αυτό το βιβλίο θησαυρός γνώσης μπροστά τους. Πολλοί από εσάς, θα βρείτε ότι είναι πολύ δύσκολο, ακόμα και να κατανοήσετε το βιβλίο αυτό ή να παραδεχτείτε την αλήθεια.

Θυμηθείτε, η άρνηση είναι το δεύτερο στάδιο από τα 5, που οδηγούν στην αφύπνιση και είναι το κλειδί της αφύπνισης. Γνωρίζοντας εξ αρχής αυτά τα στάδια, θα μας βοηθήσει τρομερά να τα ξεπεράσουμε γρηγορότερα και λιγότερο επώδυνα. Έτσι, θα έχω να αντιμετωπίσω λιγότερους, που θα σπεύσουν να με χαρακτηρίσουν τρελό, ψυχοπαθή ή ακόμα και τρομοκράτη, λέγοντας ότι υποκινώ ταραχές και εξεγείρω τους Έλληνες να επαναστατήσουν ενάντια σε αυτό το τόσο «καλό», «φιλελεύθερο» και «δημοκρατικό» σύστημα με αυτούς τους «Άγιους» και με τις «καλύτερες» προθέσεις πολιτικούς, δημοσιογράφους, μέσα μαζικής ενημέρωσης και φυσικά, τραπεζίτες, που χάρη σε αυτούς έχουμε τα χαρτονομίσματα να συναλλάσσουμε μεταξύ μας και έτσι, δεν βρισκόμαστε ακόμα στον μεσαίωνα, που οι περισσότεροι άνθρωποι αντάλλασαν αγαθά μεταξύ τους.

Σκεφτείτε το εξής απλό: Αν οι πολιτικοί μας είχαν γνώσεις και όντως πάλευαν για το καλό μας, τότε τουλάχιστον το 80% των αποφάσεων τους θα ήταν ευνοϊκές για εμάς.

Αν οι πολιτικοί μας, απλώς δεν ήξεραν τι τους γίνεται, δεν τους «καιγόταν καρφί» για εμάς και το μόνο που τους ενδιέφερε ήταν ο μισθός τους και η δόξα ή απλώς έπαιρναν αποφάσεις στην τύχη, το 40% τουλάχιστον των αποφάσεων και των ενεργειών τους, θα ήταν ευνοϊκές για εμάς.

Το γεγονός και μόνο ότι το 100% των αποφάσεων τους είναι εναντίον μας, είναι η απόδειξη ότι υπάρχει ένα καλοσχεδιασμένο και τέλεια εκτελεσμένο σχέδιο.

Η αρχή της αφύπνισης.

Όλα ξεκίνησαν, όπως προανέφερα,, στα 25 μου που έτυχε να διαβάσω και το βιβλίο:

«Αντιγνώση « της Λιλή Ζωγράφου. Ότι κάτι δηλαδή, είναι πολύ λάθος. Φυσικά, δεν μιλώ μόνο για την βλακεία και την ηλιθιότητα. Δεν ήταν δυνατόν όλα τα κακά και στραβά να είναι τυχαία. Κάπου σίγουρα υπάρχει ένα σατανικό μυαλό και ένα καλοστημένο διαβολικό σχέδιο.

Αποφάσισα λοιπόν, ότι αυτός ο τόπος, η Ελλάδα, δεν ήταν πια για έμένα, όπως και δεν είναι για τους περισσότερους από εμάς, καθώς χαραμιζόμαστε και πάμε χαμένοι μέρα με την μέρα, ώρα με την ώρα. Δυστυχώς όμως, αυτό είναι και το σχέδιο μερικών, να μας κάνουν να νιώσουμε έτσι ακριβώς και να φύγουμε ειρηνικά.

Δεν είναι τυχαίο το ρητό: «Η Ελλάδα τρώει τα παιδιά της».

Έχουμε ως Έλληνες τόσες πολλές δυνατότητες, ταλέντο και δημιουργικότητα για να καθίσουμε να ζούμε μέσα σε αυτό το «χάλι» και να υπηρετούμε τους βλάκες, τους ηλίθιους, τους άχρηστους και τους προδότες.

Αν και δεν έφυγα αμέσως, πάντα το είχα στο μυαλό μου ότι πρέπει να φύγω από αυτόν τον κατεστραμμένο τόπο. Είχα ακούσει πολλές φορές, την έκφραση «η Ελλάδα τρώει τα παιδιά της», αν και τελικά κατάλαβα ότι δεν είναι η Ελλάδα που τα τρώει.

Μέρα με την μέρα, με έτρωγε σαν σαράκι, καθώς είχα αρχίσει να σιχαίνομαι τα πάντα γύρω μου, σε σημείο που ένιωθα ότι δεν μπορούσα πια να αναπνεύσω τον «μολυσμένο» αέρα, ώσπου

ξύπνησα ένα πρωί, στα μέσα του 2009 και είπα ως εδώ και μη παρέκει. Σαν οργανωτικό άτομο που είμαι έκανα ένα πλάνο, με το τι χρειάζομαι για τη μετάβαση σε ένα άλλο κράτος και ποιο κράτος θα ήταν αυτό στο οποίο ήθελα και ήταν καλό για έμένα να μετοικήσω.

Κατέληξα σε τρεις επιλογές:

Η πρώτη ήταν, να πάω στη Σουηδία, που από μικρό με μάγευε η ιδέα της Σκανδιναβίας και ιδιαίτερα της Σουηδίας, όπου από ότι είχα ακούσει τουλάχιστον, θα μπορούσα να ζήσω μια ήρεμη ζωή, χωρίς άγχος, ανάμεσα στους ευγενικούς, καλόκαρδους, δίκαιους, πραγματικούς σοσιαλιστές Σουηδούς και τις όμορφες Σουηδέζες.

Γνώριζα από πριν φυσικά, ότι εκεί δε θα γίνω ποτέ πλούσιος και δε θα έχω πολυτέλειες. Θα ζήσω όμως, μια άνετη και ήρεμη ζωή στην εργατική ή μεσαία τάξη.

Η δεύτερη μου επιλογή, ήταν ο Καναδάς, καθώς και για αυτή τη χώρα είχα ακούσει τα καλύτερα. Ουσιαστικά, ότι είχα ακούσει για τη Σουηδία, τα ίδια είχα ακούσει και για τον Καναδά.

Η τρίτη μου επιλογή, ήταν να πουλήσω ότι είχα και δεν είχα και να πάω να ζήσω σαν βασιλιάς σε ένα όμορφο, εξωτικό αλλά συνάμα φτωχό μέρος, όπως το Βιετνάμ, ο Μαυρίκιος ή ο Άγιος Δομίνικος. Έτσι, στα 35 μου, να συνταξιοδοτηθώ με τα χρήματα που θα έπαιρνα μαζί μου, τα οποία για τα Ελληνικά δεδομένα δεν ήταν και πολλά, η ζωή όμως εκεί θα ήταν εξωφρενικά φτηνή. Ίσως, να ξεκινούσα και μια επιχείρηση ή να άνοιγα κάποιο μαγαζάκι εκεί, ώστε να έχω ένα εισόδημα και να ασχολούμαι με κάτι.

Η τελευταία αυτή επιλογή, αν και μου ακουγόταν καταπληκτική και ίσως, πολλοί θα την διάλεγαν στην θέση μου, εγώ δεν την

διάλεξα, καθώς ήμουν ακόμα πολύ νέος και ένιωθα ότι έχω ακόμα πολλά να προσφέρω στο κοινωνικό σύνολο. Εξάλλου, δεν θα είχα τους γονείς μου μαζί μου, μιας και σαν μεγάλοι άνθρωποι, θα χρειάζονταν αρκετά συχνά νοσοκομειακή περίθαλψη, γιατρούς και φάρμακα και ίσως να μην είχαν όλα αυτά σε μια λιγότερο ανεπτυγμένη χώρα. Στην τελική, θα μπορούσα να μετακομίσω σε αυτά τα μέρη αργότερα και σε μεγαλύτερη ηλικία, ας πούμε στα 50 με 55.

Ο Καναδάς ήταν δελεαστικός, καθώς είχα κάποιους γνωστούς εκεί και δε θα βρισκόμουν άγνωστος μεταξύ αγνώστων. Επίσης, η γλώσσα τους είναι τα Αγγλικά, που γνώριζα και γνωρίζω παρά πολύ καλά και δε θα δυσκολευόμουν να βρω μια εργασία για το ξεκίνημα μου. Αργότερα, θα έβλεπα τι θα έκανα. Το μόνο μείον του Καναδά, ήταν ότι θα χρειαζόμουν πράσινη κάρτα για να πάω και η απόσταση από την Ελλάδα θα ήταν πολύ μεγαλύτερη από ότι η Σουηδία.

Τελικά, διάλεξα την πρώτη μου επιλογή, την πανέμορφη Σουηδία και ποτέ δεν το μετάνιωσα. Έχω το πλεονέκτημα, ότι ζω 4 με 5 ώρες μακριά από την Ελλάδα. Ουσιαστικά, από την πόρτα του σπιτιού μου στη Σουηδία μέχρι την πόρτα του παλιού σπιτιού μου στην Ελλάδα είναι γύρω στις 12 ώρες.

Φεύγοντας από την Ελλάδα ήμουν τόσο τσαντισμένος, τόσο πικραμένος και απογοητευμένος, που τα πρώτα 2 χρόνια δεν ήθελα να έρθω ούτε για διακοπές και πίστευα ότι δεν θα ξαναπατούσα το πόδι μου ποτέ. Τόσο πολύ με πλήγωσε και με πρόδωσε η Ελλάδα. Φυσικά, τώρα γνωρίζω ότι δεν φταίει η Ελλάδα σε τίποτα ως χώρα ή ως κράτος, αλλά οι κυβερνήσεις όλες μαζί και τα αφεντικά τους, οι διεθνείς τραπεζίτες και το σαραβάλο που έχουν φτιάξει για κρατικό μηχανισμό, που τίποτα δεν δουλεύει, όπως πρέπει, αναγκάζοντας και τους Έλληνες να προσαρμοστούν ανάλογα για να επιβιώσουν. Έπειτα, βγαίνουν και ξεστομίζουν ότι κυβερνούν ένα διεφθαρμένο λαό, ένα

διεφθαρμένο Έθνος και τους επιτρέπεται ακόμα και σήμερα να ανοίγουν το σιχαμένο τους «βρομόστομα», που θα έπρεπε την επομένη ημέρα κιόλας οι Έλληνες να τους το κολλήσουν με κόλλα στιγμής, ώστε να μην μπορέσουν να το ξανά ανοίξουν ποτέ και έτσι, να γλιτώσει η ανθρωπότητα από τον οχρετό που βγαίνει από εκεί μέσα κάθε φορά.

Η Σουηδία ήταν επίσης, στην Ευρωπαϊκή ένωση. Άρα, απλά μπορούσα να πάω και να μείνω εκεί. Είναι ένα από τα πιο κοινωνικά και σοσιαλιστικά κράτη στον κόσμο και η Δημοκρατία ακόμα δεν έχει καταλυθεί. Αποτέλεσμα είναι ότι τα κανάλια τους δεν προπαγανδίζουν από το πρωί μέχρι το άλλο πρωί, οι δημοσιογράφοι τους δεν «γαβγίζουν» μονίμως σαν λυσσασμένα σκυλιά και σκύλες κατά της αλήθειας, της δικαιοσύνης, της ελευθερίας και της Δημοκρατίας. Στη Σουηδία, έκαναν δημοψήφισμα για το αν θα μπουν στο Ευρώ, οι περισσότεροι Σουηδοί είπαν ΟΧΙ και το σεβάστηκαν οι κυβερνώντες και για αυτό και μόνο το λόγο σήμερα, η Σουηδία δεν βρίσκεται στην θέση της Ελλάδας και δεν αντιμετωπίζει την κρίση που υπάρχει στην Ελλάδα.

Το μόνο βάσανο ήταν, ότι έπρεπε να μάθω τη Σουηδική γλώσσα. Όχι, ότι είναι ιδιαίτερα δύσκολη (τουλάχιστον όχι όσο δύσκολη ακούγεται), αλλά δεν παύει να είναι μια ξένη γλώσσα που έπρεπε να μάθω από την αρχή, στα 35 μου.

Μια ακόμα δυσκολία ήταν, ότι προσωπικά δεν είχα κανέναν γνωστό στη Σουηδία, αλλά όταν είσαι αποφασισμένος να κάνεις κάτι βρίσκεις λύσεις ή τις δημιουργείς.

Έτσι χρησιμοποίησα τα δύο μεγάλα όπλα, που είχα στη διάθεση μου: τα καλά αγγλικά μου και το διαδίκτυο.

Βρήκα μια κοπέλα που είχε ζήσει για αρκετά χρόνια στη Σουηδία για να μου μάθει λίγα βασικά Σουηδικά. Μπήκα στο διαδίκτυο και άρχισα να ψάχνω για σπίτι, καθώς έπρεπε κάπου να μείνω για μεγάλο χρονικό διάστημα και να είναι οικονομικό, μιας και δεν γνώριζα αν και τότε θα έβρισκα δουλειά.

Έτσι βρήκα μέσα από την ιστοσελίδα «www.blocket.se» ένα δωμάτιο σε ένα τριάρι διαμέρισμα, το οποίο θα μοιραζόμουν με έναν συγκατοικο για 300 ευρώ το μήνα. Το ποσό συμπεριλάμβανε τα πάντα, όπως φώς, νερό, τηλέφωνο, ιντερνέτ, καλωδιακά κανάλια, κοινόχρηστα και θέρμανση. Αν καταλάβετε, σε γενικές γραμμές, τα μηνιαία έξοδα για ένα τριάρι στα προάστια της Στοκχόλμης, ακόμα και αν είναι αγορασμένο, είναι περίπου 400 με 600 ευρώ. Ίσως, σε πολλούς να φαίνονται αρκετά αλλά αν πάρουμε υπόψη μας ότι στη Σουηδία δεν χρησιμοποιούν τα καλοριφέρ 4 μήνες το χρόνο για 6 με 7 ώρες την ημέρα αλλά τα «καίνε» στο φουλ για 8 μήνες το χρόνο, 24 ώρες το 24ωρο, θα αλλάξουμε γνώμη. Επίσης, μέσα σε αυτό το ποσό, είναι και οι κηπουροί, που το καλοκαίρι θα περιποιούνται το γκαζόν και τα λουλούδια, ενώ το χειμώνα οι εκχιονιστές θα έχουν πάντα την είσοδο της πολυκατοικίας προσβάσιμη και χωρίς χιόνι. Θα καθαρίζουν, εκτός από τους μεγάλους δρόμους και τα μικρά δρομάκια και μονοπατάκια, ώστε ο κόσμος να κινείται, όσο το δυνατόν πιο εύκολα.

Τέλος, η τιμή περιελάμβανε αυτούς που αναλαμβάνουν τα σκουπίδια και την ανακύκλωση.

Σε αυτό το σπίτι έζησα για 2 χρόνια, ενώ εργαζόμουν αρχικά, σε ελληνικό εστιατόριο και παρακολουθούσα μαθήματα Σουηδικής γλώσσας σε τοπικό σχολείο για μετανάστες δωρεάν. Το σπίτι αυτό, βρισκόταν σε πολύ καλή περιοχή και περίπου 35 λεπτά από το κέντρο της Στοκχόλμης με τον προαστιακό.

Τα πράγματα ήταν αρκετά πιο δύσκολα από ότι τα περίμενα (και σήμερα για όποιον θέλει να μετοικήσει στην Σουηδία είναι τρομερά πιο δύσκολα, αν δεν έχει, με το που θα έρθει, ήδη στρωμένη δουλειά η παθητικό εισόδημα και κάπου να μένει). Καθημερινά έρχονται ορδές μεταναστών από ολόκληρο τον κόσμο και ιδιαίτερα, από τα χτυπημένα από τους πολέμους των τραπεζιτών κράτη, όπως αυτά της Μέσης Ανατολής.

Η κρίση έχει αγγίξει και τη Σουηδία. Οι δουλειές γίνονται όλο και λιγότερες και ειδικά για τους μετανάστες, που δεν μιλούν και δεν γράφουν καλά Σουηδικά και δεν έχουν προϋπηρεσία εντός Σουηδίας, οπότε οι πιθανότητες να βρουν κάπου να εργαστούν είναι μηδαμινές.

Επιβίωνα, τρώγοντας από τα έτοιμα και τις αποταμιεύσεις μου, μέχρι να βρω κάτι να κάνω, ενώ παράλληλα μάθαινα τα Σουηδικά, που μπορεί να μην είναι ιδιαίτερα δύσκολα αν γνωρίζεις καλά αγγλικά ή γερμανικά, ωστόσο δεν παύει να είναι μια ξένη γλώσσα.

Δεν το μετάνιωσα! Η Σουηδία, ήταν σε πολλά, όπως ακριβώς τη φανταζόμουν. Οι άνθρωποι είναι ντροπαλοί και μαζεμένοι, ευγενικοί και καλοσυνάτοι. Η χώρα είναι πανέμορφη, μέσα στο πράσινο, λες και οι Σουηδοί ζουν κυριολεκτικά σαν τα ξωτικά μέσα στα δάση. Ο χειμώνας τους είναι λίγο δύσκολος για εμάς, μιας και έχει πολύ χιόνι και πολύ κρύο, που πολλές φορές φτάνει και τους 25 βαθμούς υπό το μηδέν. Αν δεν είσαι υποχρεωμένος να δουλεύεις έξω πάντως, δεν σε νοιάζει. Μέσα στο διαμέρισμα, είχα μονίμως 23 βαθμούς και κυκλοφορούσα με κοντομάνικα μπλουζάκια. Μέσα στο σπίτι είχα και έχω πάντα καλοκαίρι!

Το φαγητό τους είναι καλό και αρκετά φτηνό. Είναι απίστευτο το γεγονός ότι βρίσκεις τιμές στα σουπερμάρκετ τους, ίδιες ή και χαμηλότερες από τις ελληνικές. Ειδικά, αν λάβεις υπόψη σου ότι εδώ η αμειβόμενη εργασία είναι 10 με 20 ευρώ την ώρα,

τη στιγμή που αυτά τα έπαιρνα στην Ελλάδα σαν μεροκάματο, δουλεύοντας όχι στο «ρελαντί» όπως εδώ, αλλά σαν το σκυλί, 10 με 12 ώρες.

Γενικά, η Σουηδία συνεχίζει να είναι ένας επίγειος παράδεισος.

«Σαν την Ελλάδα δεν θα βρεις πουθενά», συνήθιζα να ακούω όλη μου τη ζωή και αυτό είναι μέγα λάθος. Θα βρεις και χειρότερα, αλλά θα βρεις και καλύτερα. Εξάλλου, διαφορετική ομορφιά έχει η Ελλάδα, διαφορετική η Σουηδία, διαφορετική κάποιο εξωτικό νησί. Είναι θέμα γούστου και στην τελική, οι ομορφιές της Ελλάδας δεν με τάισαν πότε, ούτε και με έντυσαν. Τι να το κάνεις να βρίσκεσαι στο ομορφότερο μέρος του κόσμου, όταν δεν έχεις ελευθερία και δημοκρατία; Άσχετα με το ότι μας λένε, η αλήθεια είναι ότι δεν υπάρχει ούτε ίχνος από αυτά τα δύο στην Ελλάδα και δεν μιλώ για τώρα τελευταία που έχουμε την δικτατορία των τραπεζών, αλλά για εδώ και πάρα πολλές δεκαετίες, ίσως και εκατονταετίες και δυστυχώς, αυτό δεν είναι μόνο ελληνικό φαινόμενο, αλλά σχεδόν παγκόσμιο.

Εδώ, γνώρισα μια Σουηδέζα, που αποδείχτηκε καταπληκτική γυναίκα και φανταστικός άνθρωπος, με την όποια είμαστε τώρα πια αρραβωνιασμένοι και πολύ ευτυχισμένοι.

Όλα αυτά τα χρόνια, δεν μπορώ να μην σκέφτομαι κάθε ημέρα τον άνθρωπο που έζησε για αρκετά χρόνια εδώ στη Σουηδία. Σπούδασε και υποτίθεται ότι εργάστηκε κιόλας σε αυτό το σοσιαλιστικό κράτος και ερχόμενος σαν σωτήρας στην Ελλάδα και σαν πρωθυπουργός δεν έφερε ούτε έστω και ένα από τα χιλιάδες σοσιαλιστικά και καλά πράγματα που έχει η Σουηδία.

Πόσο άχρηστος και ανάξιος πρέπει να είναι κάποιος, ο οποίος έχει δει από πρώτο χέρι το πώς πρέπει να ζουν οι άνθρωποι, να λέει ότι είναι σοσιαλιστής και γνωρίζει συνεπώς τι είναι ο σοσιαλισμός, να πάει σε ένα άλλο κράτος (δεν λέω την πατρίδα

του, γιατί προσωπικά πιστεύω ότι δεν είναι, ούτε ήταν και πότε δεν θα είναι η Ελλάδα η πατρίδα του και μας το απέδειξε με τις πράξεις του) προφασιζόμενος, ότι θα φέρει το σοσιαλισμό και μη φέρνει τίποτα σοσιαλιστικό; Ούτε έστω ένα μικρό πραγματάκι από αυτά που έκανε δεν μπορεί να θεωρηθεί σοσιαλιστικό. Αν αυτό δεν θεωρείται προδοσία, τότε τί θεωρείται;

Τι έμαθε για το σοσιαλισμό τόσα χρόνια σε ένα από τα πιο σοσιαλιστικά και κοινωνικά κράτη του κόσμου;

Αυτό που έκανε ήταν να έρθει λέγοντας ψέματα, ότι λεφτά υπάρχουν, ισοπέδωσε και τα τελευταία συντρίμια που υπήρχαν στην Ελλάδα, διαλόγησε σε όλο τον πλανήτη ότι κυβερνά διεφθαρμένο λαό και «έφυγε νύχτα» ουσιαστικά.

Το αστείο είναι ότι πιστεύει ότι έφυγε και με το κεφάλι ψηλά και ότι εμείς φταίγαμε που ήμασταν διεφθαρμένοι και ο καημένος ο «Άγιος» αυτός ο άνθρωπος πάλεψε να κάνει το καλό σε αυτό τον τόπο και δεν του το επιτρέψαμε.

Βούλιαξε μια ολόκληρη χώρα, κόντεψε να καταποντίσει ολόκληρη την Ευρώπη πριν την ώρα της και θέλει να φτιάξει και σχολή πρωθυπουργών σαν και αυτόν για να μην χαθεί το είδος!

Σε ποιο ίδρυμα θα έπρεπε να βρίσκεται ένας τέτοιος άνθρωπος;

Ίσως, τα χάπια σχιζοφρένειας που θα έπρεπε να παίρνει αν τα έβαζες όλα μαζί θα έπρεπε να σχηματίζουν το ουράνιο τόξο. Μιλάμε για τεράστια ποικιλία σε χρώματα και μεγέθη.

Πόσους ζουρλομανδύες θα έπρεπε να φοράει ένας τέτοιος άνθρωπος για τη δική του πρώτα ασφάλεια και μετά για τη δική μας;

Άνθρωποι με λιγότερες διαταραχές και λιγότερες ψευδαισθήσεις και ψυχασθένειες, πέρασαν το υπόλοιπο της ζωής τους δεμένοι

χεροπόδαρα σε ένα κρεβάτι, που βρίσκεται σε ένα μικρό κατάλευκο δωμάτιο, χωρίς καν παράθυρο προς τον έξω κόσμο.

Ο άνθρωπος αυτός, βραβεύτηκε και από τα αφεντικά του σαν έναν από τους πιο σκεπτόμενους ανθρώπους. Θα ήθελα να είμαι στο δωμάτιο, όταν έπαιρναν την απόφαση για το ποιον θα βραβεύσουν. Πρέπει να μην μπορούσαν να σηκωθούν από το πάτωμα να γράψουν το όνομα του, από τα γέλια.

Έχετε δει το έργο «Dinner for Schmucks»? (Δείπνο για ηλίθιους)

Κάποιοι έξυπνοι μαζεύουν σε ένα δείπνο τους πιο ηλίθιους που μπορούν να βρουν και βράβευαν τα ταλέντα τους.

Ίσως όμως τελικά να μην ήταν και τόσο «.....», ίσως τελικά σαν καλό στρατιωτάκι να έκανε την δουλειά που του ανατέθηκε άψογα. (πήγε και αυτός πριν γίνει πρωθυπουργός στην συνάντηση της λέσχης μπιλντερμπεργκ να πάρει διαταγές; Ή μήπως κάνω λάθος;)

Εδώ πήρε ο Ομπαμα το Νόμπελ Ειρήνης, τι να λέμε τώρα!

Είναι φανερό, ότι οι μαριονέτες τους, αξίζουν βραβεία, μιας και κάνουν την δουλειά τους με υπέρμετρο ζήλο. Ένα τους ζητούν, 10 κάνουν αυτοί, ξεπερνώντας τις προσδοκίες των αφεντικών τους.

Μην νομίζετε ότι στεναχωρούνται που όλος ο ελληνικός λαός τους θεώρει ηλίθιους! Κάθε άλλο! Είναι μεγάλη τους χαρά να τους λένε ηλίθιους, βλάκες ή άχρηστους και ανίκανους για τρεις σοβαρούς λογούς.

Γιατί, με αυτό τον τρόπο, έμμεσα τους δικαιολογούμε. Έτσι, το βάρος όλων αυτών που έκαναν και συνεχίζουν να κάνουν, γίνεται ελαφρύτερο. Γιατί, αν δεν τους δικαιολογήσουμε σαν ηλίθιους, θα πρέπει να τους κρίνουμε σαν τους μεγαλύτερους

προδότες όλων των εποχών, που γνώριζαν τι έκαναν. Θέλω να πιστεύω, ότι μια μέρα σύντομα θα τους κρίνει η πραγματικά ανεξάρτητη δικαιοσύνη, πριν τους δικάσει και τους καταδικάσει ο λαός ο ίδιος.

Ίσως, να σκεφτεί κάποιος ότι μιας και το επίθετο μου είναι Παυλόπουλος, μπορεί να έχω σχέση με τον βουλευτή και είμαι φανατικός Νέο Δημοκράτης και για αυτό το λόγο, τα έβαλα με τον «Άγιο» άνθρωπο αυτό.

Όχι δεν έχω καμία σχέση με αυτόν τον Παυλόπουλο και ελπίζω ότι είναι απλή συνωνυμία, αν και δυστυχώς στην Ελλάδα κατά κάποιο τρόπο όλοι σόι είμαστε.

Δεν με ενδιαφέρει πάντως, το θέμα και δηλώνω δημόσια, ότι αισθάνομαι ντροπή που το επώνυμο μου είναι γνωστό λόγο αυτού του ανθρώπου.

Δεν ανήκω σε καμία παράταξη και σε κανένα κόμμα.

Είμαι από αυτούς που πιστεύουν ότι αν πρέπει να απολυθούν κάποιοι δημόσιοι υπάλληλοι πρέπει να είναι οι πολιτικοί και κανένας άλλος. Είναι οι μόνοι που δεν κάνουν σωστά τη δουλειά που τους προσλάβαμε να κάνουν, με ελάχιστες εξαιρέσεις.

Και θα το πάω ακόμα παραπέρα και ας με χαρακτηρίσετε όπως θέλετε.

Κανονικά πρέπει όχι μόνο να απολυθούν, αλλά να απαιτηθούν όλα τα χρήματα που πήραν σε μισθούς και συντάξεις πίσω με τόκο, να δημεύσουμε όλα τα περιουσιακά τους στοιχεία, όχι μόνο προσωπικά αλλά και οικογενειακά, να δικαστούν με την κατηγορία της εσχάτης προδοσίας σε καιρό πολέμου και τότε κανένας του οικογενειακού τους περιβάλλοντος να μην έχει το δικαίωμα στην πολιτική. Η βασιλεία έχει καταργηθεί! Όχι άλλο «βασιλικές οικογένειες» στο τιμόνι αυτής της χώρας. Ποτέ ξανά!

Κάποια στιγμή μετά τη σοβαρή έρευνα μου, μετά από την ανάγνωση δεκάδων βιβλίων, εκατοντάδων άρθρων και χιλιάδων βίντεο και ντοκιμαντέρ, αποφάσισα ότι έπρεπε να κάνω κάτι. Έτσι, έγραψα το βιβλίο αυτό, που κρατάς στα χεριά σου, και ξεκίνησα να ψάχνω για σοβαρή συνεργασία με κάποια επίσης, σοβαρή, διεθνούς κύρους εταιρία προώθησης πολύτιμων μετάλλων που σύντομα, θα φέρω στην Ελλάδα και την Κύπρο, ώστε όσοι κατανόησαν και κατάλαβαν αυτό το βιβλίο να μπορέσουν, αφού προχωρήσουν με το δικτυακό μάρκετινγκ, να ανταλλάξουν, όσο είναι νωρίς τον χάρτινο πλούτο τους σε πραγματικής αξίας χρήματα που καμία κυβέρνηση και κανένας τραπεζίτης δεν θα μπορέσει να τους τα κλέψει.

Πάντως, το λέω αυτό και ας μην με συμφέρει. Εσείς μην περιμένετε έμενα και την εταιρία στην οποία θα συμμετέχω. Ίσως, να πάρει 6 μήνες, ίσως να πάρει και 1 χρόνο, ίσως να χρειαστεί και περισσότερο από 1 χρόνο, μέχρι να είμαστε έτοιμοι να βγούμε στην αγορά. Εσείς ξεκινήστε από τώρα την ανταλλαγή του χαρτιού σε ασήμι και χρυσό.

Τώρα πια έχω κοντά στα 5 χρόνια στη Σουηδία, είμαι αρραβωνιασμένος και από ότι έμαθα με μεγάλη μου χαρά πριν μερικές ημέρες, θα γίνω και πατέρας.

Όπως προείπα, δεν έχω μετανιώσει για τις επιλογές μου.

Δυστυχώς, πριν εκδιωχτώ από την Ελλάδα, όπως τελικά θα εκδιωχτείς κι εσύ, δεν έτυχε να διαβάσω ούτε τον Robert Kiyosaki, ούτε τον Michael Maloney, ούτε γνώριζα για τον David Morgan, τον Chris Duane. Δεν γνώριζα τίποτα για το τραπεζικό σύστημα απάτη, πιστεύοντας ότι τα χαρτιά έχουν αξία, καθώς αντιπροσωπεύουν χρυσό. Ίσως, να μην καλύπτονταν στο 100% από χρυσό, αλλά τουλάχιστον ένα 30% κάλυψη την είχαν. Δεν γνώριζα τίποτα για τα πολύτιμα μέταλλα και τον ρόλο τους, σαν τα μόνα χρήματα του πλανήτη μας.

Και το βασικότερο: δεν γνώριζα απολύτως τίποτε για το δικτυακό μάρκετινγκ, νομίζοντας ότι είναι πυραμίδα σαν τους περισσότερους.

Αν τα γνώριζα όλα αυτά και είχα κάποιον να μου ανοίξει τα μάτια, όπως κάνω αυτή τη στιγμή εγώ σε εσένα, πιθανότατα να μην χρειαζόταν καν να εγκαταλείψω την πατρίδα μου, το σπίτι μου, την οικογένεια μου και τους φίλους μου.

Το πιθανότερο είναι να είχα ξεκινήσει 5 χρόνια νωρίτερα το δικτυακό μάρκετινγκ και σήμερα με του φίλους και του γνωστούς μου που τότε θα με είχαν εμπιστευτεί, πιστέψει και ακολουθήσει, να είχαμε απελευθερωθεί και να ζούσαμε πλουσιοπάροχα, συνεχίζοντας να σώζουμε όλο και περισσότερους ανθρώπους παρουσιάζοντας και σε αυτούς την μια και μοναδική λύση στην κρίση.

Ακόμα και αν είχα εγκαταλείψει την Ελλάδα, όπου και αν πήγαινα, δεν θα χρειαζόταν να εργαστώ ξανά στη ζωή μου, μιας και το παθητικό μου εισόδημα μέσα σε αυτά τα 5 χρόνια θα είχε φτάσει να είναι αρκετές φορές πάνω από τα έξοδα μου για μια άνετη ζωή.

Βέβαια δεν έχω αυταπάτες!

Το πιθανότερο είναι, κανένας να μην με άκουγε τότε, όπως λίγοι είναι και αυτοί που με ακούν ακόμα και σήμερα.

Φεύγοντας από την Ελλάδα είχα πει σε όλους τους φίλους και γνωστούς μου, ελάτε να φύγουμε όσο είναι ακόμα καιρός! Σε 3 με 4 χρόνια όλοι θα ζούμε κάτω από την γέφυρα του Αλκαζάρ, σαν άστεγοι, ρακένδυτοι που τρέφονται από τα σκουπίδια.

Οι 9 στους 10 έβαλαν τα γέλια, όπως πολλοί θα βάλουν τα γέλια, ακόμα και σήμερα διαβάζοντας το βιβλίο μου.

Οι 9 στους 10 με είπαν τρελό και φαντασμένο, που πίστευα τέτοια παράλογα πράγματα και η κρίση (που όπως αποδείχτηκε τελικά ήρθε για να μείνει) θα περνούσε σε 1 με 2 χρόνια και όλα θα ήταν μετά «μέλι και γάλα».

Που θα πας, μου έλεγαν, στα κρύα και θα παρατήσεις τον Ελληνικό παράδεισο; Η ανάπτυξη έρχεται το λένε οι πολιτικοί, οι ειδικοί και τα κανάλια. Δεν μπορεί όλοι αυτοί να μας λένε ψέματα, σωστά;

Έπρεπε να περάσουν 5 χρόνια και να συμβούν στην Ελλάδα και στους Έλληνες όλα αυτά για να σταματήσουν να με λένε τρελό και απαισιόδοξο. Τώρα όλοι μου λένε το ίδιο πράγμα! Χρήστο, πόσο δίκιο είχες! Χρήστο, που το ήξερες; Χρήστο, είσαι προφήτης!

Ούτε προφήτης είμαι, ούτε το ήξερα! Απλά άνοιξα «τα στραβά μου» και με την απλή λογική που διέθετα και διαθέτω, το είδα να έρχεται.

Το αστείο της υπόθεσης, που είναι μόνο για κλάματα, είναι ότι μετά από όλα αυτά και μετά το γεγονός ότι βγήκα αληθινός, τώρα οι ίδιοι άνθρωποι που με παραδέχτηκαν και που τώρα πια τους μιλώ για το δικτυακό μάρκετινγκ και τα πολύτιμα μέταλλα και όλα όσα διαβάζεις στο βιβλίο αυτό, ελάχιστοι είναι αυτοί που με πιστεύουν και με ακολουθούν. Είναι απίστευτη η ποσότητα της βλακειάς που έχω να αντιμετωπίσω καθημερινά!

Τώρα, αφού με παραδέχτηκαν καλά καλά άρχισαν να μου λένε πάλι τα ίδια, όσον αφορά στη λύση στη κρίση που τους προσφέρω.

Χρήστο, είσαι τρελός! Χρήστο, τα παραλές! Χρήστο, μην μπλέκεις με αυτές τις απάτες! Χρήστο, μπορεί να είχες δίκιο τότε, αλλά τώρα πια η κρίση περνά και μπαίνουμε στην ανάπτυξη! Το

φωνάζει ο υπουργός οικονομικών, ο πρωθυπουργός, το λένε οι δημοσιογράφοι και τα κανάλια και οι πολιτικοί μας. Δεν μπορεί όλοι αυτοί να μας λένε ψέματα, σωστά;

Σωστά, τους απαντώ κι εγώ με θλιμμένο χαμόγελο, καθώς καταλαβαίνω ότι είναι ήδη καταδικασμένοι και γνώμη θα αλλάξουν και πάλι όταν θα είναι αργά. Θα βγω ξανά προφήτης στα επόμενα 2/6 χρόνια και ειλικρινά εύχομαι σε εσένα που διαβάζεις το βιβλίο αυτό, να μην είναι ήδη πολύ αργά, όπως είμαι σίγουρος θα είναι για όλους αυτούς.

Κεφάλαιο 9

Η ιστορία του σύγχρονου χρυσοχόου/gold buyer.

Αναρωτήθηκε ποτέ κανένας, τι είναι τελικά, αυτά τα μαγαζάκια που ξεφυτρώνουν σαν τα μανιτάρια, κατά καιρούς και αγοράζουν τα χρυσά και ασημένια κοσμήματα μας;

Μπορεί στις ημέρες μας να είναι μονίμως ανοιχτά λόγω κρίσης και αγοράζουν τα πολύτιμα μέταλλα του κόσμου που βρίσκεται στην ανάγκη και χρειάζεται χαρτιά για να αγοράσει τρόφιμα, να πληρώσει τα χρέη του και τους φόρους του, αλλά δεν είναι μόνο τωρινό φαινόμενο.

Θυμάμαι πάντα όταν η τιμή των πολύτιμων μετάλλων ανέβαινε, εμφανίζονταν από το πουθενά τέτοια μαγαζάκια ή αγγελίες σε περιοδικά και εφημερίδες, που με μεγάλα γράμματα μας ενημέρωναν ότι ο χρυσός και το ασημί είναι στα ύψη και πρέπει να επωφεληθούμε και να τα πουλήσουμε, κερδίζοντας. Μου έκανε εντύπωση το 2010/2012, που τέτοια μαγαζάκια τα έβλεπα σε κάθε πολυκατάστημα και εδώ στη Σουηδία. Ούτε κρίση είχε ακόμα η Σουηδία, ούτε πεινούσαν οι Σουηδοί και η τιμή των πολύτιμων μετάλλων ήταν πραγματικά στα ύψη, σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια.

Τί στο διάολο σκέφτηκα; Γιατί αγοράζουν με τέτοια μανία τον χρυσό και το ασήμι του κοσμάκη; Και το σημαντικότερο, αν τα αγοράζουν τώρα, που η τιμή είναι στα ύψη, πότε θα τα πουλήσουν για να βγάλουν κέρδος; Όταν η τιμή πατώσει;

Είναι δυνατόν να δουλεύουν όλοι αυτοί με ζημίες;

ΟΧΙ !!!!!!!

Υπάρχουν άλλοι λόγοι που αγοράζουν τα χρυσαφικά του κοσμάκη!

Καταρχάς, από όσα έμαθες ως τώρα μέσα από αυτό το βιβλίο, θα κατάλαβες ότι δεν τους ενδιαφέρει η τιμή, όπως δεν θα έπρεπε να ενδιαφέρει κι εσένα. Αυτό που πρέπει απλά να κάνεις, είναι να αγοράζεις με κάθε ευκαιρία, άσχετα με το πόσο στοιχίζει (στοιχίζει ακριβά, τότε αναγκαστικά θα αγοράσεις λιγότερο κάθε μήνα, έπεσε η τιμή του, τότε θα μπορέσεις να αγοράσεις περισσότερο). Αυτοί, όπως εγώ και όπως τελικά κι εσύ, γνωρίζουμε που είναι καταδικασμένη η τιμή τους να εκτιναχτεί. Αν αύριο το πρωί, η τιμή στο ασήμι ανέβει στα 150 δολάρια από τα 30 ή 40, που μπορεί να έχει τώρα, όσοι δεν γνωρίζουν, θα τρέξουν να το πουλήσουν. Όσοι γνωρίζουν όμως, όχι μόνο δε θα πουλήσουν, αλλά θα συνεχίσουν να αγοράζουν. Η τιμή των πολύτιμων μετάλλων σε χαρτιά δεν μας ενδιαφέρει, αφού γνωρίζουμε ότι είναι άχρηστα, έτσι κι αλλιώς. Πρέπει να σταματήσουμε να μετράμε τις πραγματικές αξίες μετρημένες σε χαρτιά και να μετράμε αξίες με άλλες αξίες, δηλαδή να συγκρίνουμε πράγματα αξίας με άλλα πράγματα αξίας. Τότε μόνο θα καταλάβουμε τι γίνεται γύρω μας.

Κάποιοι λοιπόν, γνωρίζουν την πραγματική αξία από τα πολύτιμα μέταλλα και τα μαζεύουν, ενώ την ίδια στιγμή ξεφορτώνονται χαρτιά (ευρώ, δολάρια κ.λπ.) που γνωρίζουν ότι μια μέρα σύντομα, θα τους μείνουν στα χέρια να τα έχουν

για προσάναμμα στο τζάκι, επειδή κανένας πια δε θα τα θέλει και κανένας δε θα τα χρησιμοποιεί. Έχει γίνει στο παρελθόν πολλές φορές και σε πολλές γωνιές του πλανήτη και θα γίνει ξανά, απλά τώρα με την παγκοσμιοποίηση όταν συμβεί, θα συμβεί σε όλες τις χώρες μονομιάς. Ε, ρε γλέντια! Ε, ρε τι έχουν να δουν τα ματάκια μας !

Μη σας ξεγελούν λοιπόν και ανταλλάξτε τα κοσμήματα σας με χαρτιά. Ξεγελάστε τους εσείς και κάντε αυτό, πριν το καταλάβουν όλοι στον πλανήτη και τότε θα είναι πολύ αργά. Καλύτερα, να είσαι εκεί που πρέπει να βρίσκεσαι ακόμα και 5 χρόνια νωρίτερα, παρά να είσαι έστω και 1 δευτερόλεπτο αργότερα. Καλύτερα, να έχεις από τώρα αυτό που σύντομα όλοι θα θέλουν, παρά να τρέχεις και να το ψάχνεις, όταν οι πάντες κάνουν το ίδιο με εσένα.

Όπως γράφει και ο αγαπημένος μου Mike Maloney στο βιβλίο του « Guide to investing in gold & silver» μπορεί το όλο σύστημα να είναι απάτη και θα καταρρεύσει, γιατί πρέπει να καταρρεύσει, αλλά αυτή την στιγμή και για περιορισμένο χρονικό διάστημα είναι και ένα τεράστιο δώρο, καθώς ακόμα δίνεται η δυνατότητα στον καθένα από εμάς να βάλει στα χεριά του, τον πραγματικό πλούτο, πληρώνοντας σε χαρτιά. Ειδικά, με τις σημερινές τιμές ο χρυσός και το ασήμι είναι κυριολεκτικά δωρεάν.

Αν ανεβούν 50% επάνω θα είναι δωρεάν, ακόμα και αν η τιμή τους τριπλασιαστεί ή πενταπλασιαστεί θα είναι δωρεάν. Τώρα, είναι ίσως δύσκολο να το καταλάβεις, αλλά όταν θα έρθει η ημέρα που δεν θα μπορείς πια να τα αγοράσεις με δολάρια, ευρώ και με όποιο άλλο νόμισμα, θα με θυμηθείς και ελπίζω να είσαι από αυτούς που θα πει: «Όντως είχε απόλυτο δίκιο ο Παυλόπουλος» ή έστω: «Κοίτα να δεις, που ο τρελός είχε δίκιο τελικά και καλά έκανα και τον άκουσα».

Πριν βέβαια από τους «gold buyers», αλλά και κατά την διάρκεια, είχαμε και έχουμε τους αργυροχρυσοχόους να κάνουν αυτή τη δουλειά, εκμεταλλευόμενοι καταστάσεις. Εχω πολλά «ράμματα» και για τη δίκη τους γούνα.

Θα σας εξομολογηθώ μια προσωπική μου, πραγματική ιστορία.

Κάποια στιγμή, αφού μπερδεύτηκα για τα καλά με τα πολύτιμα μέταλλα, σιγουρεύτηκα 100% ότι αυτά που γραφώ τώρα στο βιβλίο μου είναι η πραγματικότητα και ετοιμαζόμουν να φέρω στην Ελλάδα αντιπροσωπία μεγάλης παγκόσμιας εταιρίας πώλησης χρυσού και αργύρου. Κατέβηκα στην Ελλάδα να ερευνήσω την ελληνική αγορά, ψάχνοντας ταυτόχρονα και για πιθανούς ενδιαφερόμενους, συνεργάτες, πελάτες και ανθρώπους, που θα με βοηθούσαν να ανοίξω ένα σοβαρό δίκτυο ενημέρωσης και πωλήσεων.

Μέσα στη λίστα μου με τους πιθανούς πελάτες μου ήταν φυσικά τα κοσμηματοπωλεία και τα αργυροχρυσοχοΐα.

Αρχικά, επισκέφτηκα μερικά στην τύχη σαν πελάτης, ο οποίος ενδιαφέρεται να αγοράσει χρυσά και ασημένια νομίσματα της μιας ουγγιάς και κατά προτίμηση καναδέζικα δολάρια, που έχουν επάνω τους σκαλισμένο το φύλο σφενδάμου, το σύμβολο στην καναδέζικη σημαία (μοιάζει πολύ με τον πλάτανο) και αμερικανικά δολάρια με σκάλισμα, τον αετό.

Κατά την ταπεινή μου άποψη και το προσωπικό μου γούστο είναι τα πλέον όμορφα και γεγονός είναι, ότι αυτά τα δύο είναι και τα πιο ποθητά. Δηλαδή, αυτά με τις περισσότερες πωλήσεις στον κόσμο κάθε χρόνο αλλά και συνολικά, από οποιοδήποτε άλλο νόμισμα.

Από τα ευρωπαϊκά, μου αρέσει μόνο της Αυστρίας, που έχει σαν θέμα την φιλαρμονική.

Μου έκανε τεράστια εντύπωση ότι κανένας δεν είχε πάνω από 4 με 5 νομίσματα από τα καναδέζικα και τα αμερικανικά, ενώ οι περισσότεροι δεν είχαν ούτε από 1, έστω για δείγμα.

Όσον αφορά στο ασήμι, προσπάθησαν να μου πουλήσουν ράβδους και αυστριακά νομίσματα της μιας ουγγιάς, ενώ όσον αφορά στον χρυσό, όλοι μα όλοι ανεξαιρέτως με προέτρεψαν να αγοράσω λύρες Αγγλίας.

«Λυσσάξανε» να με πείσουν ότι η χρυσή λύρα είναι καλύτερη, πιο αξιόπιστη και ομορφότερη από το καναδικό χρυσό νόμισμα της μιας ουγγιάς και το χρυσό αμερικανικό νόμισμα της μιας ουγγιάς.

Τυφλοί είναι οι άνθρωποι;

Οχι!

Απλά, μόνο αυτά έχουν, μόνο αυτά γνωρίζουν, μόνο με αυτά ασχολούνται και μόνο αυτά πουλάνε. Ισως, για να τους δικαιολογήσω και λίγο, να μην τους τα ζητά και κανένας; Ισως να μην έχουν μεγάλο κέρδος από αυτά; Ποιός ξέρει;

Οπως και να έχει ρε παιδιά, μην μας βγάλετε και τρελούς!

Ας πάρουμε την ομορφιά. Μπείτε στο ιντερνέτ και δείτε φωτογραφίες σε πραγματικό μέγεθος από τα 2 χρυσά και ασημένια δολάρια της μιας ουγγιάς Καναδά και Αμερικής και συγκρίνετε τα με την αγγλική λύρα, που είναι περίπου 1/4 της ουγγιάς. Ακόμα καλύτερα, βρείτε κάποιον που να τα έχει και τα 2 και βάλτε τα δίπλα! Η λύρα είναι σαν «κουτσουλιά» δίπλα στα δολάρια σε μέγεθος και η διαφορά στην ομορφιά τους είναι σαν την καρικατούρα, που ζωγράφισε ο γιός μου στο νηπιαγωγείο, δίπλα στον αυθεντικό πίνακα της Μόνα Λίζα.

Από θέμα αξιοπιστίας δεν έχω κάτι να προσθέσω, αφού ήδη σας είπα ότι τα καναδέζικα και τα αμερικανικά δολάρια της μιας ουγγιάς, είτε ασημένια είτε χρυσά, είναι αυτά με τις μεγαλύτερες πώλησης παγκοσμίως. Αρα και τα πιο αξιόπιστα και τα πιο ποθητά.

Απογοητευμένος επισκέφτηκα και έναν φίλο, αργυροχρυσοχόο να του μιλήσω για τα σχέδια μου και να δούμε, αν υπάρχει έδαφος συνεργασίας. Δηλαδή, αν ενδιαφέρεται να του παρέχω σαν αντιπρόσωπος ότι χρειάζεται από πολύτιμα μέταλλα, σε ράβδους και νομίσματα, χρυσά και ασημένια. Σύντομα, ο κόσμος θα αρχίσει να τα ζητά, αφού με ενημερώσεις, ομιλίες και το βιβλίο μου, θα μάθουν την αλήθεια για τα πολύτιμα μέταλλα που είναι τα μόνα χρήματα, για το τραπεζικό, πιστωτικό, νομισματικό και χρηματοοικονομικό σύστημα μας που είναι απάτη και φυσικά, βλέποντας ότι οπουδήποτε αλλού αυτή την στιγμή και αν τοποθετήσουν τον πλούτο τους θα τους τα πάρουν ή θα τα χάσουν.

Βλέπουμε την αρπάγη των καταθέσεων στις τράπεζες της Κύπρου που ήταν μόνο η αρχή. Βλέπουμε τη φούσκα των ακινήτων που έσκασε σχεδόν σε όλο τον κόσμο. Είδαμε την απάτη του χρηματιστηρίου και την κρίση που προκάλεσε, η οποία έρχεται ξανά!

Στις Η.Π.Α οι τράπεζες και οι χρηματιστηριακές ξεκίνησαν να πακετάρουν ξανά τα χρέη σε επενδυτικά τοξικά προϊόντα και να τα πουλάνε σε ολόκληρο τον κόσμο και σε άλλες τράπεζες. Δηλαδή, ότι έκαναν και χαντάκωσαν τον πλανήτη, το 2008.

Δεν τα βγάζω από το μυαλό μου! Θα βρείτε το άρθρο της εφημερίδας «U.S.A Today», μεταφρασμένο στα ελληνικά, στην ιστοσελίδα μου και στο blog μου.

Συναντήθηκα λοιπόν, με το φίλο μου για να του εξηγήσω σε γενικές γραμμές, αυτά που διαβάζεις σε αυτό το βιβλίο.

Φάνηκε αρκετά ενημερωμένος, αν και δεν γνώριζε ακριβώς πως το τραπεζικό μας σύστημα είναι απάτη, δεν γνώριζε φυσικά, ότι η κεντρική τράπεζα της Ελλάδας είναι ιδιωτική. Γνώριζε το που η τιμή των πολύτιμων μετάλλων είναι καταδικασμένη να πάει και το ότι ο χρυσός και το ασημί είναι όντως τα μόνα χρήματα.

Η αρχική μου ανησυχία μήπως ξενίσει, ήταν ότι ίσως θα με έβλεπε σαν ανταγωνισμό και ότι δεν θα του άρεσε η ιδέα ότι άλλος ένας θα εμφανιζόταν να πουλά πολύτιμα μέταλλα και μάλιστα, σε καλύτερες τιμές από το ιντερνέτ, χωρίς πολλά έξοδα. Πίστευα όμως, ότι τελικά θα το έβλεπε διαφορετικά, μιας και με το βιβλίο μου, την εταιρία μου και φυσικά με το μεγάλο ντόρο που θα έκανα στην Ελλάδα και την Κύπρο, διαδίδοντας την αλήθεια, θα είχε κέρδος, καθώς οι πωλήσεις του σε ασήμι και χρυσό, θα ανέβαιναν κατακόρυφα, αφού πολλοί είναι αυτοί που αντί να αγοράσουν μέσα από το ιντερνέτ, θα το έκαναν μέσω κάποιου που τον γνώριζαν προσωπικά και από τη στιγμή που θα τον προμήθευα εγώ, όλοι θα ήταν κερδισμένοι.

Προς μεγάλη μου έκπληξη έγινε ακριβώς το αντίθετο!

Όταν συνειδητοποίησε τι ακριβώς θα έκανα και ότι δεν θα ήμουν απλά άλλος ένας που θα εμπορευόταν χρυσό και ασήμι, αλλά ο άνθρωπος που θα διέδιδε όλη την αλήθεια για τα πολύτιμα μέταλλα που είναι τα μόνα χρήματα, το πως κυβερνήσεις και τράπεζες κλέβουν τον χρόνο, τον κόπο και τις ελευθέριας μας και ότι η μόνη λύση είναι οι Έλληνες να ξεφορτωθούν ότι έχουν και δεν έχουν όσο όσο και με τα χαρτιά αυτά (Ευρώ) να αγοράσουν ότι μπορούν από ασήμι και χρυσάφι και για τω θεώ να σταματήσουν να πωλούν ότι πιο πολύτιμο έχουν στους gold buyers, του σηκώθηκαν οι τρίχες στην κυριολεξία.

Άλλαξε 10 χρώματα χωρίς καμία υπερβολή (την έκφραση αυτή την είχα ακούσει χιλιάδες φορές, αλλά ποτέ στην ζωή μου δεν πίστευα ότι μπορεί κάποιος να το πάθει κυριολεκτικά και να το δω με τα ίδια μου τα μάτια), «μαύροι καπνοί» άρχισαν να βγαίνουν από τα αυτιά του και ένιωσα στα ρουθούνια μου την μυρωδιά από «καμένο μπέικον», καθώς πιθανότατα το αίμα του έφτασε σε σημείο βρασμού και το μυαλό του άρχισε να «ψήνεται».

Σηκώθηκε όρθιος και διαβάστε ακριβώς τι μου είπε, φωνάζοντας σε αρκετά απειλητικό τόνο.

«Όχι, όχι, όχι φίλε μου, πρόσεξε πάρα, πάρα ,πάρα πολύ, γιατί δεν ξέρεις με τι πας να μπλέξεις, αυτά τα πράγματα είναι πάρα μα πάρα πολύ επικίνδυνα και δεν έχεις ιδέα.»

«Είμαστε σε αυτή τη δουλειά για γενιές και γενιές και ότι γνωρίζεις ή νομίζεις ότι γνωρίζεις είναι το 1%. Είσαι ένα μεγάλο θύμα! Αυτοί οι άνθρωποι είναι απατεώνες και αφού σε χρησιμοποιήσουν μετά θα σε πετάξουν στους λύκους να σε φάνε.»

«Θα πλημμυρίσουν την αγορά με ψεύτικο χρυσό και ασήμι και εσύ θα την πληρώσεις.»

«Αν θέλεις να πουλήσεις πολύτιμα μέταλλα, κανένα πρόβλημα και μπορώ εγώ να σε βοηθήσω.

«Έχουμε στην Ευρώπη την χρυσή αγγλική λύρα και γνωρίζουμε τα πάντα για αυτήν και δεν μπορείς να την συγκρίνεις με τίποτε άλλο. (ίσως ούτε αυτός γνώριζε για τα 2 χρυσά και ασημένια νομίσματα με τις εξωφρενικά μεγαλύτερες πωλήσεις σε όλο τον κόσμο και μάλλον δεν σύγκρινε ποτέ τη λύρα με τίποτε άλλο).»

«Ο χρυσός και το ασήμι δεν είναι κομπιούτερ που μπορείς να το αγοράσεις από τον οποιονδήποτε και πρέπει να γνωρίζεις καλά

αυτόν που στο πουλά και να τον εμπιστεύεσαι περισσότερο και από τη μάνα που σε γέννησε.»

«Τι γνωρίζουν αυτοί σχετικά με τον χρυσό και το ασήμι;»

«Ο χρυσός έμενα είναι η φύση μου, είναι μέσα στο DNA μου, το παίρνω σαν νεκρό κομμάτι μέταλλο και του δίνω ζωή, το μεταμορφώνω σε τέχνη! Είμαι ένας καλλιτέχνης.»

«Χρήστο, αν είσαι όσο έξυπνος πιστεύω, τότε θα μένεις μακριά από αυτούς τους ανθρώπους και θα ανοίξεις ένα μαγαζί «Gold Buyers». Ετσι, αφού θέλεις να επενδύεις σε χρυσό και ασήμι θα μπορείς να έχεις όσο θέλεις. Ναι εγώ, όπως κι εσύ γνωρίζω το που θα φτάσει η αξία και φυσικά και η τιμή από τον χρυσό και το ασήμι αλλά δεν είναι ανάγκη να ξυπνήσεις τα ζώα !!!»

«Δεν πρέπει να ξυπνήσεις τα ζώα!!!!!!!»

«Είναι ζώα και αυτή είναι η θέση τους. Αν θέλεις να πλουτίσεις χρησιμοποίησε τους, αλλά μην τους ξυπνάς.»

«Αν τους ξυπνήσεις θα γίνουν επικίνδυνοι για εσένα και για όλους.»

Αυτά ήταν τα λόγια που βγήκαν από το βρομόστομα του, μεταξύ άλλων.

Μετά από αυτά γνώριζα ότι η κουβέντα μας είχε τελειώσει, όπως είχε τελειώσει και η φιλία μας, καθώς άνθρωπος που θεωρούν τους εαυτούς τους ανώτερους από τους υπολοίπους και φτάνουν στο σημείο να θεωρούν τους συνανθρώπους τους, που είναι και πελάτες τους, ζώα εγώ δεν μπορώ να τους έχω φίλους. Επίσης, έπρεπε να σταματήσω την κουβέντα, γιατί δεν είχε κανένα πια νόημα αλλά και γιατί δεν ήθελα να είμαι εγώ ο υπεύθυνος για το εγκεφαλικό που του ερχόταν. Έτσι, απλά σταμάτησα να μιλώ και επικεντρώθηκα με μεγάλη προσοχή

σε αυτά που θα μου πει, μπας και καταλάβω το γιατί τα λείει όλα αυτά και γιατί έγινε έξω φρενών με την αλήθεια που θα αποκάλυπτα στους Έλληνες, τη στιγμή μάλιστα που όλοι θα έτρεχαν να αγοράσουν ακριβώς αυτό που πουλά.

Μου έκανε κήρυγμα για 3 ολόκληρες ώρες και ήταν θαύμα το ότι πρόλαβα τελικά και έφυγα πριν τον βρει το εγκεφαλικό. Βέβαια, δεν ξαναμιλήσαμε από τότε και δεν γνωρίζω τι απέγινε. Εύχομαι όμως, να είναι καλά ο άνθρωπος και να έχει την υγεία του.

Επέστρεψα σπίτι κουρασμένος, απογοητευμένος, τρομερά σοκαρισμένος και προβληματισμένος, μιας και δεν μπορούσα να καταλάβω το γιατί κάποιος να κοντέψει να τρελαθεί για κάτι που είναι ηθικό και σωστό, όπως είναι η αλήθεια και κάτι που φαινομενικά τον συμφέρει, αφού με το βιβλίο μου, την επιχείρησή μου και τα λεγόμενά μου, ουσιαστικά θα έκανα δωρεάν διαφήμιση σε αυτόν και όλους όσους ασχολούνται με τα πολύτιμα μέταλλα.

Πιθανότατα να απορείτε κι εσείς αυτή τη στιγμή αλλά όντως τα πράγματα πολλές φορές δεν είναι όπως φαίνονται ή όπως μας τα παρουσιάζουν.

Μετά από αρκετή σκέψη οι απαντήσεις αποκαλύφθηκαν μπροστά στα μάτια μου και είναι οι εξής:

1) Το ότι κάποιος είναι αργυροχρυσόχοος και ασχολείται με τον χρυσό και το ασήμι δεν σημαίνει και ότι γνωρίζει την ιδιότητα του σαν χρήματα. Οι περισσότεροι δεν ξέρουν τι τους γίνεται ή ξέρουν πολύ καλά, αλλά το κρατούν επτασφράγιστο μυστικό. Θα φέρω σαν παράδειγμα και μπορείτε να το διαπιστώσετε και μόνοι σας, ρωτώντας διάφορους από αυτούς, αν υπάρχει αρκετό χρυσάφι και ασήμι. Οι περισσότεροι θα σας πουν τις ίδιες βλακείες που είπαν και σε έμένα. Εχουμε άπειρο χρυσό και ασήμι, όσο θέλεις, δεν ξέρουμε τι να το κάνουμε!

Αλήθεια ;

Μα εμείς από αυτό το βιβλίο μάθαμε με νούμερα, σε προηγούμενο κεφάλαιο, το πόσο χρυσάφι και ασήμι υπάρχει εξορυγμένο και ότι χρόνο με το χρόνο παρά την τεχνολογία που εξελίσσεται, η εξόρυξη γίνεται δυσκολότερη. Λιγότερες ποσότητες βγαίνουν από τη γη. Πρέπει να σκάψουμε, όλο και βαθύτερα για να πάρουμε όλο και λιγότερο, τη στιγμή που όσον αφορά στο ασήμι τουλάχιστον, κάθε χρόνο καταναλώνουμε όλο και περισσότερο και μέχρι το 2020 το ασήμι θα είναι το πρώτο στοιχείο από τον περιοδικό πίνακα που θα εκλείψει.

2)Ο χρυσός και το ασήμι για όλους αυτούς τους κοσμηματοπώληδες και αργυροχρυσοχόους δεν είναι τίποτε άλλο από πρώτη ύλη. Ουσιαστικά, αν το σκεφτείς, δεν πλουτίζουν από την πώληση πολύτιμων μετάλλων, τα χρησιμοποιούν σαν πρώτη ύλη για να φτιάξουν κοσμήματα δηλαδή, τέχνη η όποια ουσιαστικά δεν αξίζει τίποτα και το μόνο που κάνει είναι να κλέβει αξία από τον χρυσό και το ασήμι. Προσωπικά, εγώ τους θεωρώ άρπαγες της αξίας των πολύτιμων μετάλλων. Θέλετε περισσότερη τεκμηρίωση;

Έλα εσύ και πες μου ότι δεν είναι άρπαγες , τη στιγμή που η δήθεν τέχνη τους στοιχίζει 500% περισσότερο από ότι ο χρυσός ή το ασήμι που χρησιμοποιούν.

Στη βέρα μου που δεν είναι καν τέχνη, καθώς είναι μια απλή στρογγυλή χρυσή βέρα, χωρίς σκαλίσματα ή κάτι το ιδιαίτερο, υπάρχει χρυσός που στοιχίζει 200 ευρώ! Γνωρίζετε πόσο την αγόρασα σαν «κόσμημα, τέχνη»; 750 ευρώ με έκπτωση 20%!

Η τέχνη δηλαδή, που στην τελική δεν υπάρχει μόνο ένας που μπορεί να την κάνει, χρεώθηκε σχεδόν τέσσερις φορές πάνω από το υπερπολύτιμο χρυσάφι που περιέχει και που ουσιαστικά είναι το μόνο που αξίζει στην όλη ιστορία.

Επίσης, αφού τα πολύτιμα μέταλλα είναι η πρώτη ύλη τους, λογικό είναι, να θέλουν την τιμή τους όσο πιο χαμηλά γίνεται.

3) Για ποια τέχνη ακριβώς μιλάμε; Την τέχνη για την οποία οι ίδιοι δεν δίνουν δεκάρα;

Πόσο θα σου πληρώσουν για την τέχνη στην χρυσή ή ασημένια καδένα ή το δαχτυλίδι που αγόρασες πριν 1 χρόνο και τώρα λόγω ανάγκης πας πίσω και τους το πουλάς;

Όλοι θα κάνουν το ίδιο ακριβώς πράγμα! Θα το κοιτάξουν έπειτα, θα το ζυγίσουν, θα βρουν πόσο ακριβώς χρυσάφι ή ασήμι περιέχει το κόσμημα σου και θα σου δώσουν την τιμή. Θα στο αξιολογήσουν, με αλλά λόγια, σαν παλιοσίδερα!

Η τιμή θα είναι μόνο για το υλικό, χρυσό ή ασήμι που περιέχει το κόσμημα που τους πουλάς, άσχετα αν είναι χλιοφορεμένο, ολοκαίνουριο ή ακόμα και μια λιωμένη άμορφη μάζα από μέταλλο.

Ρε παιδιά, θα πεις, το αγόρασα πριν από 1 χρόνο, 1500 ευρώ και τώρα μου το αγοράζετε 250;

Γιατί;

Από ότι γνωρίζω ο χρυσός και το ασήμι ανέβηκαν μέσα σε αυτό τον χρόνο 10%, γιατί μόνο 250 ευρώ σαν παλιοσίδερα, τη στιγμή που δεν είναι ούτε φθαρμένο ούτε χαλασμένο.

Γιατί μου προσφέρετε χρήματα μόνο για το υλικό;

Η τέχνη που όταν μου το πουλούσατε την αξιολογούσατε 1250 ευρώ που πήγε ;

Θα σου πω εγώ που πήγε ! Περίπατο!!!

Η τέχνη τους ήταν η πρόφαση για να σου πουλήσουν χρυσό και ασήμι 2,3,5 ή ίσως και περισσότερες φορές, από ότι κόστιζε, γιατί αυτό είναι και το κέρδος τους !

Αυτήν την υπερτιμημένη κατά δεκάδες φορές σε φούσκα τέχνη τους!

Αυτό πουλάνε ουσιαστικά, την τέχνη και όχι τα πολύτιμα μέταλλα!

Από τα πολύτιμα μέταλλα αρπάζουν την αξία τους. Με απλά λόγια, σου πουλάνε μέταλλα με πολύτιμη τέχνη και όχι τέχνη σε πολύτιμα μέταλλα, μιας και την τέχνη τους την χρεώνουν τόσες φορές παραπάνω από ότι τα μέταλλα, ενώ όταν αγοράζουν πληρώνουν μόνο για τα μέταλλα και η τέχνη πάει περίπατο.

4) Δεν τους συμφέρει να μάθει ο κόσμος την αλήθεια, γιατί τότε ποιός ηλίθιος θα αγοράσει κοσμήματα πιστεύοντας ότι κάνει επένδυση και ποιος βλάκας θα τους πουλά τα χρυσαφικά του;

Όταν ο κόσμος μάθει την αλήθεια για την αξία που πραγματικά έχουν, ο χρυσός και το ασήμι, κανένας δεν θα χρυσοπληρώνει πια τέχνη και όλοι θα θέλουν να αγοράσουν ράβδους και νομίσματα για αποταμίευση και επένδυση σε πραγματικά χρήματα. Είναι σαν να πας στην αυτοκινητοβιομηχανία και να ζητάς να αγοράσεις τα σίδερα και τα υλικά που φτιάχνουν τα αυτοκίνητα. Αυτομάτως, θα σταματήσει να λέγεται αυτοκινητοβιομηχανία και να βγάζει κέρδος 10%, 30% ίσως και περισσότερο και θα μετατραπούν σε μεταπωλητές πρώτων υλών όπως αλουμίνιο, σίδηρο, πλαστικό, και λοιπά με κέρδος 2% και 3%.

Στην περίπτωση αυτή, γιατί να μην πας να αγοράσεις κατευθείαν τις πρώτες ύλες από την βιομηχανία παραγωγής τους γλιτώνοντας και αυτό το 3%;

Το ίδιο συμβαίνει και με αυτούς!

Αν ο κόσμος σταματήσει να αγοράζει κοσμήματα, δηλαδή την χρυσοπληρωμένη τέχνη τους, τότε αντί για 300% και 500% κέρδος θα πέσουν αναγκαστικά στο 1% με 2% κέρδος. Όταν γίνει αυτό, τα υπέρ πολυτελείας μαγαζιά τους, το πρεστίτζ και τα μεγαλεία τους θα πάνε περιπάτο. Όσοι από αυτούς θέλουν να συνεχίσουν να ασχολούνται με την πώληση πολύτιμων μετάλλων με λίγα έξοδα, ώστε να τους μένει το 1% με 2% (γιατί όντως τόσο είναι το κέρδος σε γενικές γραμμές στα πολύτιμα μέταλλα.) θα πρέπει να κάνουν ότι κάνουν όλοι αυτοί τους οποίους τώρα κατηγορούν.

Να φτιάξουν μια ιστοσελίδα και να τα πουλάμε από το ιντερνέτ.

5) Αν η τέχνη τους στην τελική, είχε όντως τόση μεγάλη αξία σαν τέχνη, τότε αν αυτή την ίδια ακριβώς τέχνη την βάζαμε σε άλλα μέταλλα, θα έπρεπε να έχει την ίδια αξία άσχετα με το υλικό.

Ας φτιάξουν ένα κόσμημα από σίδηρο, χαλκό ή οτιδήποτε άλλο, εκτός από πολύτιμα μέταλλα και ας προσπαθήσουν να πουλήσουν την τέχνη τους 1200 ευρώ συν τα 3 ευρώ υλικά !!!!!

Θα γελάσει και το παρδαλό κατσίκι!

Ο λόγος που δεν θα μπορέσουν να μας κοροϊδέψουν τότε είναι απλά γιατί δεν υπάρχει αρκετή αξία στο σίδηρο να κλέψουν και να την μεταφέρουν στην τέχνη τους.

Δεν λέμε να μας επιστρέψουν το 100% της αξίας του κοσμήματος που αγοράσαμε πριν 1, 5 ή 10 χρόνια, αλλά τουλάχιστον να υπολογίσουν πόσο θα στοίχιζε να μας το πουλούσαν σήμερα ανάλογα με την κατάσταση του και ας αφαιρέσουν ένα ποσοστό.

Όχι να μας το κοστολογούν σαν νεκρό μέταλλο τη στιγμή που κάποιος όμοιος τους, αν όχι οι ίδιοι, έχυσε ιδρώτα και έβαλε όλη του την τέχνη, όπως μας παραμυθιάζουν, για να το δημιουργήσει.

Βέβαια, σαν δικαιολογία λένε ότι δεν μπορούν να το αγοράσουν σαν κόσμημα, γιατί δήθεν δεν μπορούν να το πουλήσουν σαν μεταχειρισμένο και ότι ξαφνικά, αφού το χρησιμοποιήσαμε αχρηστεύτηκε κατά κάποιο παράξενο τρόπο και το μόνο που τους μένει να κάνουν, είναι να το λιώσουν και να το φτιάξουν από την αρχή.

Ανοησίες !

Προσωπικά και χωρίς να έχω αποδείξεις, πιστεύω ότι εκτός από κάποια κακάσχημα παμπάλαια κοσμήματα, που στην τελική, ίσως να έχουν και συλλεκτική αξία, τα περισσότερα κοσμήματα δεν λιώνονται καν! Τα καθαρίζουν κανένα 5λεπτο, τους ρίχνουν και ένα γυαλισματάκι , λειαίνουν και τίποτε χαράγματα που έχουν, για παράδειγμα οι βέρες (ονόματα ημερομηνίες και λοιπά), άλλα 5 λεπτά και τα ξαναπωλούν σαν καινούρια για καθαρό κέρδος.

Αλλά ακόμα και στην περίπτωση που θα τα λιώσουν για να φτιάξουν καινούρια, εμάς δεν μας ενδιαφέρει τι θα τα κάνουν. Εμείς, όταν τα αγοράσαμε πληρώσαμε και μέταλλο και τέχνη και έτσι, όταν τους τα πουλάμε θέλουμε χρήματα και για το μέταλλο και για την τέχνη. Στο κάτω κάτω, δεν μας ρώτησαν εμάς τι θα τα κάνουμε τα κοσμήματα αυτά, ακόμα και αν τους πούμε ότι τα θέλουμε να τα λιώσουμε η τιμή δεν θα πέσει.

Να γιατί, ο φίλος μας ο αργυροχρυσοχόος/Gold buyer, συγχύστηκε τόσο και κόντεψε να πάθει εγκεφαλο.

Συνειδητοποίησε ότι σύντομα η αλήθεια θα έρθει στο φως και τότε θα ξεχάσει ότι ήξερε. Θα πάει στο σπιτάκι του, όπου θα ασχοληθεί με το δικτυακό μάρκετινγκ, αν είναι αρκετά έξυπνος και ίσως και με την πώληση πολύτιμων μετάλλων μέσω ιντερνέτ, γιατί για να κρατήσει μαγαζί με 1% κέρδος θα είναι αδύνατο. Για να μην αναφερθώ και στο γεγονός, ότι όλοι οι πελάτες τους και

γενικά, ο κόσμος δε θα θέλει να τους ξαναδεί στα μάτια του, μιας και θα μάθει και για τις δικιές τους «τσαχπινιές» και τον τρόπο που βγάζουν αυτός και οι όμοιοι του τρελά κέρδη τόσα χρόνια για γενιές και γενιές.

«Αν ξυπνήσουν τα ζώα θα γίνουν επικίνδυνοι» μου είπε, αλλά εννοούσε επικίνδυνοι για τον ίδιο, που τους κοροϊδευε τόσα χρόνια.

Τα είπα και ησύχασα, για να μάθουν να κοροϊδεύουν τον κόσμο, να εξευτελίζουν και να εκμεταλλεύονται έτσι ξεδιάντροπα ανθρώπους σε ανάγκη, καθώς και τα πολύτιμα μέταλλα που τα κατατάσσουν κάτω από την μηδαμινή αξία τέχνη τους.

Το είπα από την αρχή ότι αυτό το βιβλίο είναι ένα μεγάλο «κατηγορώ»! Είναι η γροθιά της αλήθειας σε όλους αυτούς που την αξίζουν αλλά και ένα τρομερό δώρο, σε αυτούς που την αποζητούν.

Με αυτό το βιβλίο γνωρίζω πολύ καλά ότι οι εχθροί που θα κάνω θα είναι περισσότεροι από τους φίλους αλλά δεν με νοιάζει καθόλου. Ήρθε η ώρα ο καθένας να πάρει αυτό που του αξίζει. Ήρθε η ώρα που η τιμή από τα πάντα, θα συναντήσει την πραγματική τους αξία, είτε είναι δεκάδες φορές επάνω είτε δεκάδες φορές κάτω.

Κεφάλαιο 10

Η λύση για την Ελλάδα και τους Έλληνες.

Η λύση για την Ελλάδα, την πατρίδα μας, είναι απλή και υπάρχουν ήδη άνθρωποι που είναι παράλληλα και σοβαροί επιστήμονες, που την φωνάζουν, από πολλούς και διάφορους χώρους.

Δεν θα αναφερθώ φυσικά, σε αυτούς τους γελοίους, που σαν λύση μας προσέφεραν το να βγάλουμε τα χρήματα μας στις γερμανικές τράπεζες!

Προφανώς, δεν θα αναφερθώ και σε αυτούς που έχω ακούσει ότι σαν τελευταία λύση μας δίνουν το να επενδύσουμε και να αγοράσουμε ελληνική γη! Ίσως, πρέπει να επιστρέψουν στα πανεπιστήμια τους σαν μετεξεταστέοι, μιας και εγώ, ένας απλός, καθημερινός απόφοιτος λυκείου, τους ξεφτιλίζω έτσι με αυτό το βιβλίο.

Θα το δηλώσω κατηγορηματικά και όποιος έχει ελάχιστο μυαλό θα το καταλάβει.

Είναι ολοφάνερο πια ότι το σχέδιο είναι να μην υπάρχει ούτε ένας Έλληνας με ιδιωτική περιουσία. Όπως σας απέδειξα, θα

μας τα πάρουν όλα! Θα σας τα πάρουν όλα, γιατί εγώ αυτά που έχω δεν θα τα βρουν ποτέ για να τα πάρουν.

Μετοχές, ομόλογα και αμοιβαία κεφάλαια ξεχάστε τα από τώρα, όσοι δεν είστε ειδήμονες πάνω στα χρηματιστηριακά. Ειδήμονας με πιθανότητες να κερδίσεις στο χρηματιστήριο γίνεστε, όταν οι χρηματιστές και αυτοί που κάνουν αγοραπωλησίες μετοχών έρχονται να ζητήσουν συμβουλές από εσένα και όχι το αντίθετο.

Τις καταθέσεις σας, όσοι έχετε ακόμα, καλά θα κάνετε να τις ξεχάσετε. Δεν είναι μακριά η ημέρα που ότι έκαναν στην Κύπρο θα το κάνουν και στην Ελλάδα αλλά και σε πολλές ακόμη χώρες. Μάλιστα, όσο περνά ο καιρός οι αρπαγές θα γίνονται όλο και συχνότερες και σε όλο και μικρότερα ποσά σε καταθέσεις. Ακίνητα και συμβατικές επιχειρήσεις, δεν νομίζω ότι θέλει ιδιαίτερο μυαλό να καταλάβεις, ότι σύντομα και τα δυο αυτά θα τα χάσεις ή θα σου τα πάρουν. Τα ακίνητα θα τα χάσεις μέσω της φορολογίας ή μέσω του μνημονίου αν τα έχεις ξεχρεωμένα καθώς η αξία τους θα πέφτει μέρα με την ημέρα. Αυτό θα συμβεί, αφού σύντομα δεν θα έχεις εισόδημα από εργασία ή οτιδήποτε άλλο και δεν θα μπορέσεις να πληρώσεις τις οφειλές σου για φόρους, έξοδα και δάνεια και έτσι, θα κλείσεις και τις επιχειρήσεις σου.

Ελληνική γη. Για να δούμε την λύση αγοράς και επένδυσης σε ελληνική γη τώρα. Αν τη γη αυτή δεν την έχεις για να την καλλιεργείς και να την εκμεταλλεύεσαι τότε θεωρείται απλά ένα ακόμη ακίνητο που θα χάνει μέρα με την μέρα σε τιμή και θα φορολογείται παράλληλα όλο και περισσότερο.

Τώρα, όσον αφορά στους αγρότες, αυτοί ίσως να τη γλιτώσουν σε πρώτη φάση αλλά να μην νομίζουν ότι θα είναι για πολύ.

Και για αυτούς η ημέρα που με τον έναν ή τον άλλο τρόπο θα τους τα πάρουν όλα τζάμπα ή για ένα κομμάτι ψωμί έρχεται γοργά.

Πόσοι Έλληνες έμαθαν το τι συνέβη στο Detroit; Πιθανότατα, δεν το ανέφεραν καν στις ειδήσεις και αν το ανέφεραν θα το πέρασαν στα γρήγορα. Το Detroit λοιπόν, ήταν μια από τις μεγαλύτερες βιομηχανικές πόλης των Η.Π.Α, η οποία χρεοκόπησε, όπως συμβαίνει και με την Ελλάδα και κάποια στιγμή δεν μπορούσε να δανειστεί περισσότερα. Τα πάντα παρέλυσαν και τώρα είναι μια πόλη φάντασμα, στην οποία ζει μόλις το 1/3 του αρχικού πληθυσμού της και μάλιστα, ζει μέσα στη φτώχεια, την βία και το έγκλημα, χωρίς δουλειές, ανάπτυξη και μέλλον. Αυτοί που απέμειναν είναι όσοι δεν μπορούν φύγουν. Από ιδιώτες ή και τράπεζες πια, αγοράζεις ολόκληρα σπίτια με 1 δολάριο, απλά και μόνο για να ξεφορτωθεί ο κόσμος και οι τράπεζες τους φόρους για αυτά τα ακίνητα. Ποιός όμως, θα πάει να ζησει σε αυτό το μέρος; Προς το παρόν, κανένας. Κάποια στιγμή στο μέλλον, κάποιοι έξυπνοι θα πάρουν δωρεάν ολόκληρη την πόλη και θα φέρουν ξανά την ανάπτυξη! Τι να το κάνεις όμως; Τα μερικά εκατομμύρια των κατοίκων της, έχασαν τα πάντα και οι περισσότεροι θα πεθάνουν από την πείνα, την εξαθλίωση και τις αρρώστιες, ενώ οι υπόλοιποι ξεσπιτώθηκαν άφραγκοι. Το Detroit είναι η μικρογραφία της Ελλάδας και αν μπεις στο ιντερνέτ θα δεις το πως θα είναι η πατρίδα μας στα επόμενα χρόνια.

Το μόνο που μένει να τοποθετήσουμε ότι έχουμε και δεν έχουμε είναι ο χρυσός και το ασήμι. Τα αγόρασες νόμιμα, πλήρωσες τους φόρους σου, ίσως να σου ζητήσουν να πληρώσεις ξανά φόρους και πιθανότατα μεγάλους όταν τα ξαναεμφανίσεις για να τα πουλήσεις, αλλά ως τότε είναι δικά σου και μόνο δικά σου. Δεν μπορεί να στα αρπάξει καμία κυβέρνηση για λογαριασμό των πραγματικών αφεντικών της.

Και έννοια σου, όταν έρθει η ώρα να τα εμφανίσεις, θα υπάρχουν τρόποι και λύσεις να μην σου τα πάρουν. Ίσως, να τα ανταλλάξεις με επενδύσεις που τότε πραγματικά θα έχουν μέλλον. Ίσως, απλά να τα εμφανίζεις λίγα λίγα και σαν συνταξιούχος θα καλύπτεις τις καθημερινές σου ανάγκες διαβίωσης. Εκεί θα είμαστε όλοι και τότε να δούμε το τι και το πώς. Εγώ θα είμαι από τους πρώτους που θα ψάξουν την λύση και τότε. Προς το παρόν, ξεφορτώσου ότι θα σου πάρουν ή θα σου κλέψουν έτσι κι αλλιώς και αγόραζε τα μόνα πράγματα που, όπως σου απέδειξα, όχι μόνο θα πάρουν 20, 30, ίσως και πάνω από 50 φορές, σε τιμή συναντώντας την πραγματική τους αξία, αλλά θα είναι και τα μόνα που δεν θα μπορούν να τα βρουν και να σου τα πάρουν!

Και επειδή, ώσπου να έρθει εκείνη η ημέρα, ίσως να περάσουν 2,4,6 χρόνια, και για να έχεις εισόδημα σε χαρτιά για να το ανταλλάξεις σιγά σιγά με πραγματικά χρήματα αξίας και παράλληλα να καλύπτεις τις ανάγκες σου, ξεκίνα σήμερα κιόλας το δικτυακό μάρκετινγκ.

Γιατί δεν παίρνουμε σαν παράδειγμα την Ισλανδία και τους Ισλανδούς;

Κανένας πια δεν μιλά για την Ισλανδία που έκανε αυτό που πρέπει να κάνουν όλες οι χώρες.

Έστειλε στην δικαιοσύνη αυτούς που έπρεπε. Οι Ισλανδοί πήραν τις τύχες τους στα χεριά τους και μέσα σε μόλις 3 χρόνια άρχισαν να έχουν τρομερή ανάκαμψη. Τώρα τους λένε να μπουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση-απάτη και στο δικτατορικό ευρώ και οι Ισλανδοί γελούν.

Ευτυχώς, Υπάρχουν αρκετοί οικονομολόγοι, δημοσιογράφοι και ιδικοί, ακόμη και μέσα στην Ελλάδα που τα λένε και τα αναλύουν πολύ όμορφα και πολύ απλά. Φέρνουν στο φως το τι

ακριβώς λέει το μνημόνιο και πως οι πολιτικοί έχουν παραδώσει την Ελλάδα και τους Έλληνες άνευ όρων στους διεθνείς τραπεζίτες, ενώ μπορούσαν να το αποφύγουν και όφειλαν να το αποφύγουν.

Η άποψη του συγγραφέα είναι η εξής:

Δηλώνουμε πτώχευση, παύοντας να λέμε ψέματα με ολέθρια αποτελέσματα. Βάζουμε τα πράγματα κάτω να δούμε τι τελικά χρωστάμε, σε ποιούς το χρωστάμε και τι πραγματικά δανειστήκαμε.

Τι από όλο αυτό το χρέος μπορεί να παραγραφεί και τι απλά μπορούμε να το αρνηθούμε, μιας και το χρωστάμε, αν χρωστάμε κάτι σε ιδιώτες!

Τι θα μας κάνουν οι ιδιώτες; Ας έρθουν στα ελληνικά δικαστήρια να βρουν το δίκιο που δεν έχουν.

Τα τυχόντα χρέη μας σε κράτη μπορούν να αποπληρωθούν κάλλιστα σε είδος σιγά σιγά και όποτε μπορούμε άτοκα. Όταν λέω είδος δεν εννοώ τον ορυκτό πλούτο και τη γη μας. αλλά αγαθά που μπορούν να παραχθούν, όπως τρόφιμα, προϊόντα και υπηρεσίες που δεν τελειώνουν και μπορούμε να τα παράγουμε κάθε χρόνο επ' άπειρον.

Όσοι συνετέλεσαν στη σημερινή κατάσταση θα πρέπει να εκδιωχτούν. Να ζητήσουμε πίσω ότι μας χρωστούν από όσους μας χρωστούν, όπως για παράδειγμα, από τη Γερμανία από αποζημιώσεις και από τα κατοχικά δάνεια.

Να απαιτήσουμε τον επαναπατρισμό του Ελληνικού χρυσού από το εξωτερικό.

Να κρατικοποιηθεί η ιδιωτική κεντρική τράπεζα της Ελλάδας και να δούμε ποιοι και τι μαγεύρεναν όλα αυτά χρόνια εκεί μέσα.

Κρατικοποίηση όλων των εμπορικών τραπεζών και μείωση των χρεών των πολιτών, τουλάχιστον στο 30% που θα το αποπληρώσουν σιγά σιγά και όταν μπορούν άτοκα πια.

Έξοδο της Ελλάδας από το ευρώ και επιστροφή στη δραχμή, που όχι απλά θα βασίζεται 100% στο χρυσό και ασήμι που έχουμε αλλά θα κοπεί σε χρυσά και ασημένια νομίσματα, ώστε ο πλούτος να βρίσκεται πια στα χέρια των Ελλήνων και δεν θα ανταλλάσσονται για ευρώ, δολάρια ή οτιδήποτε άλλο. Αυτό θα μας προστατέψει και από αυτούς που θα προσπαθήσουν να κερδίσουν σε βάρος μας, επαναφέροντας τα χρήματα τους από το εξωτερικό στην Ελλάδα. Σίγουρα, μπορούν να ανταλλάξουν

τα χρήματα τους σε χρυσό και ασήμι και να τα φέρουν και να τα επενδύσουν πάλι στην Ελλάδα και φυσικά, θα είναι αρκετά κερδισμένοι. Τουλάχιστον, έτσι θα φέρουν πραγματικό πλούτο πίσω στην Ελλάδα και όχι χρέος και ταυτόχρονα, θα βοηθήσουν έτσι, τα πολύτιμα μέταλλα να βρουν την πραγματική τους αξία, βοηθώντας στην επαναφορά του χρυσού κανόνα και του τίμιου χρήματος στον πλανήτη.

Επαναφορά της δημοκρατίας και της ελεύθερης αγοράς στην Ελλάδα.

Επαναπροσδιορισμό της τιμής και αξίας του χρυσού και του αργύρου, ώστε να βρουν την πραγματική τους αξία.

Αυτό θα είναι το κλειδί για την ευημερία του τόπου μας.

Ας σκεφτούμε, τι αποτελέσματα θα έχει αυτό, αν εντός Ελλάδας η μια ουγγιά του χρυσού (βρει την πραγματική του αξία) έχει αγοραστική δύναμη, ας πούμε ένα τριάρι διαμέρισμα, δεν λέω σε ευρώ ή δολάρια, γιατί ας μην τα ξανάλεμε τα εθνικά νομίσματα δεν έχουν καμία αξία, άρα, είναι και λάθος μέτρο

αξίας, σύγκρισης και αγοραστικής δύναμης (Οι ξένοι ασ συνεχίσουν να το τιμολογούν στα 1300 άχρηστα δολάρια).

Τα αποτελέσματα θα είναι θαυματοурγά!

Η Ελλάδα απελευθερώνεται από τους δικτάτορες και έχει αρκετά πραγματικά χρήματα, ώστε οι Έλληνες να μπορούν να συναλλάσσονται μεταξύ τους.

Τα χρήματα αυτά θα είναι πραγματικός πλούτος, μιας και δεν θα τα χρωστάμε σε κανέναν και μάλιστα με τόκο.

Οι Έλληνες θα ζούμε πλουσιοπάροχα, καταναλώνοντας αναγκαστικά στην αρχή τουλάχιστον μόνο ελληνικά προϊόντα στα οποία θα υπάρχει πληθώρα, πολλοί είναι αυτοί που θα ασχοληθούν με την παράγωγη και προώθηση τους στο εσωτερικό. Οτι περισσεύει θα είναι περιζήτητο στο εξωτερικό και ενώ οι εισαγωγές θα κοπούν ή θα περιοριστούν στα απολύτως απαραίτητα, οι εξαγωγές θα εκτιναχτούν στα ύψη, καθώς τα προϊόντα μας θα πωλούνται μόνο για χρυσό, ασήμι, που εκτός Ελλάδας θα συνεχίσουν να είναι πάμφθυνα για μερικά ίσως ακόμα χρόνια ή θα ανταλλάσσονται για άλλα προϊόντα και υπηρεσίες, όπως ο τουρισμός που θα είναι πάμφθηνος για τους ξένους οι οποίοι θα κατακλύζουν τη χώρα μας.

Θα φέρω ένα παράδειγμα για να γίνει ευκολότερα κατανοητό.

Ας υποθέσουμε, ότι στην Ελλάδα έχουμε πραγματικά χρήματα πια, κομμένα χρυσά και ασημένια νομίσματα και το ημερομίσθιο του ανειδίκευτου εργαζόμενου είναι το ιστορικό ένα δέκατο της ουγγιάς ασήμι (μέσα σε ολόκληρη την ιστορία, όπως μας αποδεικνύει ο Chris Duane τόσο είναι το ημερομίσθιο) το οποίο του φτάνει και του περισσεύει να ζήσει αξιοπρεπώς.

Το καλοκαίρι (για να πάρω σαν παράδειγμα τον τουρισμό) πηγαίνει σε κάποιο ελληνικό νησί με την οικογένεια του για

15 ημέρες και όλα τα έξοδα του είναι 2 ασημένια νομίσματα της μιας ουγγιάς (ένα μηνιάτικο). Θα βρει το νησί γεμάτο από ξένους τουρίστες οι οποίοι και αυτοί θα μπορούν να κάνουν τις διακοπές τους στην Ελλάδα με 2 ουγγιές ασήμι.

Αν για τους Έλληνες οι διακοπές είναι σχετικά φτηνές εντός Ελλάδας με 2 ουγγιές ασήμι, τότε για τους ξένους είναι κυριολεκτικά δωρεάν και η Ελλάδα θα βουλιάξει χωρίς καμία υπερβολή από ξένους, οι οποίοι ουσιαστικά και με τα σημερινά δεδομένα θα κάνουν 15 ημέρες ονειρεμένες διακοπές για 60 άχρηστα ευρώ, φέρνοντας όμως πραγματικό ασήμι και χρυσάφι στην Ελλάδα (φυσικά με νόμους θα διασφαλιστεί ότι έστω και με χρυσό και ασήμι δεν θα μπορέσουν κάποιοι να αγοράσουν πόρους, γη, και ελληνικό πλούτο που ανήκει δικαιωματικά μόνο στους Έλληνες).

Και εμείς θα είμαστε ευτυχισμένοι και θα υπάρχει εισροή πραγματικού πλούτου. Αυτοί θα κάνουν δωρεάν διακοπές τουλάχιστον μέχρι την ημέρα που σε ολόκληρο τον πλανήτη, με μαθηματική ακρίβεια, τα πολύτιμα μέταλλα θα βρουν την πραγματική τους αξία και θα αξίζουν παντού το ίδιο. Το ίδιο θα γίνει και με την βαριά βιομηχανία που θα σπεύσει να επενδύσει στην Ελλάδα λόγω των φτηνών εργατικών για αυτούς. Για τους Έλληνες όμως, θα είναι καλοπληρωμένη και σε πραγματικό χρήμα εργασία. Οι βιομηχανίες αυτές θα πωλούν τα προϊόντα τους (που θα παράγουν στα εργοστάσια τους στην Ελλάδα, φυσικά με ελληνικές πρώτες ύλες και έλληνες εργαζόμενους) σε τιμή κόστους και αφορολόγητα στους Έλληνες και δεν θα έχουν το παραμικρό κέρδος μετά την πληρωμή εργαζομένων, πρώτων υλών και γενικών εξόδων.

Οι εξαγωγές τους τώρα, παρόλο που θα φορολογούνται, δεν θα έχουν μεγάλο αντίκτυπο στα κέρδη τους, τα οποία κέρδη αυτά και μόνο θα μπορούν να πάρουν και να τα πάνε όπου θέλουν, γιατί δεν θα αγγίζουν και δεν θα βλάπτουν την Ελληνική

οικονομία. Το αντίθετο μάλιστα, εφόσον το ελληνικό κράτος θα παίρνει μερίδιο από αυτά τα κέρδη. (Η γη που θα κτίσουν το εργοστάσιο με δικά τους έξοδα απλά θα τους παραχωρηθεί και δεν θα έχουν το δικαίωμα να την αγοράσουν, ώστε οτιδήποτε και να γίνει αργότερα, αν θέλουν να μπορούν να πάρουν ότι επένδυσαν και να φύγουν χωρίς επιπτώσεις σε εμάς. Χάλασε η συμφωνία; Άλλαξαν τα δεδομένα; Κανένα πρόβλημα. Ξηλώστε το εργοστάσιο σας, φορτώστε το σε φορτηγά και πάτε το όπου θέλετε. Η ελληνική γη, που πατούσε το εργοστάσιο επάνω παραμένει στην Ελλάδα, μιας και δεν είχατε ποτέ δικαίωμα σε αυτή.) Θέλουν κάποιοι ξένοι να έχουν εξοχικά στην Ελλάδα; Κανένα πρόβλημα! Αγοράστε το σπίτι μόνο, χωρίς να σας ανήκει το οικόπεδο και η γη που βρίσκεται το σπίτι, ώστε σε οποιαδήποτε στιγμή εκτάκτου ανάγκης το ελληνικό κράτος να μπορεί να σου πει ξήλωσε το σπίτι σου και φύγε. Μπορεί αντί για πώληση να νοικιάζουν ένα σπίτι για 30, 40, 50 χρόνια ή να το αγοράζουν για 99 χρόνια και μετά το πέρας της χρονικής περιόδου αυτής, το σπίτι επιστρέφει στο ελληνικό δημόσιο.

Το ξαναλέω! Εγώ δεν είμαι «ειδικός», ούτε οικονομολόγος, ούτε νομοθέτης, αλλά πιστεύω ότι με λίγη καλή θέληση, με απλή λογική οι λύσεις θα βρεθούν σε όλα.

Έτσι, η Ελλάδα θα έχει την δυνατότητα να προετοιμαστεί, μαζεύοντας αρκετό από τον πραγματικό πλούτο.

Το ίδιο θα γίνει και με τις εξαγωγές μας.

Ίσως, να ζοριστούμε λίγο στην αρχή, καθώς οι εισαγωγές θα είναι ανύπαρκτες, άλλα δεν είναι και τόσο τρομερά τα πράγματα, αφού δεν είναι ανάγκη να εισάγουμε πληρώνοντας σε πολύτιμα μέταλλα (αυτό θα γίνει όταν όλοι επιστρέψουν στα πραγματικά χρήματα), μπορούμε να κάνουμε ανταλλαγή προϊόντων, όπως τρόφιμα για πετρέλαιο (μέχρι να καταφέρουμε να εκμεταλλευτούμε το δικό μας πετρέλαιο).

Μπορούμε να συνεργαστούμε για παράδειγμα, με δυο, τρεις αυτοκινητοβιομηχανίες, εισάγοντας τα αυτοκίνητα τους με αντάλλαγμα τουριστικά πακέτα, τυρί φέτα ή λαχανικά και φρούτα που με τη σειρά τους θα μπορούν να τα μεταπωλήσουν στις χώρες προέλευσης τους. Αργότερα και σιγά σιγά, η Ελλάδα ελεύθερη πια από τους δικτάτορες, θα μπορεί πολύ εύκολα να αναπτύξει και βαριά βιομηχανία. Γιατί, για παράδειγμα, ενώ μέχρι και η «κουτσή Μαρία» έχει αυτοκινητοβιομηχανία, εμείς δεν έχουμε;

Πιστεύεις ότι με τόσα λαμπρά μυαλά και με τις πρώτες ύλες που υπάρχουν δεν θα μπορούσαμε εύκολα να φτιάξουμε και να αναπτύξουμε μια δυνατή, αξιόπιστη και ανταγωνιστική αυτοκινητοβιομηχανία;

Για όλα υπάρχει λύση, αρκεί να υπάρχει θέληση και απλή λογική. Ίσως, αυτά που διαβάζεις να σου φαίνονται τρομερά δύσκολα στο να γίνουν και σίγουρα οι δήθεν «ειδικοί» θα πέσουν επάνω μου να με βγάλουν τρελό, ισχυριζόμενοι ότι αυτά τα πράγματα δεν γίνονται (το ίδιο έκαναν και με τον Robert Kiyosaki πολλά χρόνια πριν, όταν έλεγε ότι το σπίτι μας δεν θεωρείται στοιχείο ενεργητικού αλλά παθητικού, μιας και αντί να βάζει χρήματα στην τσέπη μας έχει μόνο έξοδα, άρα δεν θεωρείται και επένδυση). Είμαι σίγουρος όμως, ότι μέσα σου ξέρεις ότι μόνο «του σπανού τα γένια» δεν γίνονται, όλα τα υπόλοιπα γίνονται και παραγίνονται.

Φυσικά, όλα αυτά δεν είναι εφικτό να πραγματοποιηθούν, αν δεν ξεφορτωθούμε τους πολιτικούς «ζόμπι» που θέλουν να μας κυβερνήσουν και να τους αλλάξουμε με πολιτικούς υπαλλήλους μας, που θέλουν πραγματικά να υπηρετήσουν εμάς και τα συμφέροντα μας.

Επίλογος

Ίσως, μέσα από τις σελίδες αυτού του βιβλίου, οι περισσότεροι να πιστεύετε ότι είμαι μεγάλος υποστηρικτής του σοσιαλισμού, αλλά αυτό δεν είναι αλήθεια.

Όσο σιχαίνομαι τον φασισμό, τον κομμουνισμό, τη βασιλεία, τον καπιταλισμό, το ίδιο ακριβώς σιχαίνομαι και τον σοσιαλισμό.

Μην σας ξεγελά το όνομα. Και ο σοσιαλισμός σύντομα, θα αποδειχτεί αποτυχία και μεγάλη απάτη.

Ούτε ο σοσιαλισμός είναι δίκαιο και δημοκρατικό σύστημα, μιας και με την πρόφαση του «βοηθώ» τούς αδύναμους και ανήμπορους, και δίνω τις ίδιες παροχές σε όλους, κάνει το ίδιο ακριβώς πράγμα και συντελεί στην ίδια ακριβώς αδικία με τον καπιταλισμό. Παίρνει από τη σκληρά εργαζόμενη εργατική και μεσαία τάξη, δηλαδή τους πραγματικά παραγωγικούς και τα δίνει στους τεμπέληδες. Οι πλούσιοι, οι μεγαλοεπιχειρηματίες, οι κομπιναδόροι, οι τραπεζίτες και γενικά, οι άνθρωποι με χρήμα και εξουσία, και σε αυτό το σύστημα έχουν τρομερά οφέλη. Πληρώνουν και στηρίζουν το σύστημα κατά πολύ λιγότερο από όσο θα έπρεπε και φυσικά, πάντα βρίσκουν τρόπους και παραθυράκια, ώστε να μην σηκώνουν το βάρος του συστήματος. Ο σοσιαλισμός είναι ένα σύστημα εκπαίδευσης των μαζών στην τεμπελιά, στο τα βρίσκω όλα έτοιμα, στο εναποθέτω το μέλλον μου στο κράτος (στην κυβέρνηση για την ακρίβεια, αφού αν ήταν στο κράτος = τον λαό, τότε θα άλλαζε το πράγμα) και εκπαιδεύομαι να κοιμάμαι ήσυχα, καθώς γίνομαι ένα απολύτως εξαρτώμενο υποχείριο.

Είναι ένα σύστημα παραγωγής άχρηστων και τεμπέληδων. Και φυσικά, όταν τα πράγματα δυσκολέψουν οικονομικά, ο σοσιαλισμός μετατρέπεται αυτόματα σε καπιταλισμό κόβοντας

τις παροχές, παύοντας να είναι αυτόματα σοσιαλισμός ή συνεχίζει δανειζόμενος ανύπαρκτα χρήματα από τους τραπεζίτες και τα εργοστάσια σκλαβιάς τους, τις κεντρικές και εμπορικές τράπεζες. Το αποτέλεσμα και στις δυο περιπτώσεις είναι ακριβώς το ίδιο. Είναι η μεταφορά του πλούτου από την εργατική και μεσαία τάξη, δηλαδή τις πραγματικά παραγωγικές τάξεις στους τεμπέληδες, τους άχρηστους και φυσικά τους τραπεζίτες και τις κυβερνήσεις.

Αν ο σοσιαλισμός ή οποιοδήποτε άλλο σύστημα, ήταν καλύτερο από τη δημοκρατία, τότε είμαι σίγουρος ότι οι αρχαίοι σοφοί πρόγονοι μας θα το είχαν ανακαλύψει και θα ήταν γνωστοί για αυτό και όχι για την δημοκρατία.

Κανένα από τα οικονομικά και πολιτικά συστήματα δεν είναι δημοκρατικό και ήρθε πιστεύω ο καιρός να επιστρέψουμε πρώτοι εμείς, οι Έλληνες, στη Δημοκρατία, στην ισότητα και την πραγματικά ελεύθερη αγορά που ήταν, είναι και θα είναι τα μόνα πράγματα που ελευθερώνουν τον άνθρωπο, ώστε να προοδεύσει, να μεγαλουργήσει και ουσιαστικά να κάνει αυτό για το οποίο υπάρχει.

Μόνο τότε δεν θα έχουμε ανισότητα, πολέμους, φρίκη, πείνα, απόγνωση. Μόνο τότε το ανθρώπινο γένος, θα βρει την ταυτότητα του, δημιουργώντας ένα παραδεισένιο κόσμο μέσα από την αφύπνιση και την ανύψωση του.

«Μόνο τότε ο άνθρωπος θα γίνει αυτό για το οποίο δημιουργήθηκε! Ελεύθερος και ανεξάρτητος».

-John Kenendy

Η ώρα της αντίστασης και της πραγματικής αλλαγής ήρθε και είναι τώρα, αργότερα θα είναι πολύ αργά.

Το δικτυακό μάρκετινγκ και το πραγματικό και τίμιο χρήμα (Πολύτιμα μέταλλα) θα αποτελέσουν τα πιο ειρηνικά όπλα εναντίον σε ότι κακό μαστίζει τον πλανήτη μας.

Μέσα από το δικτυακό μάρκετινγκ θα μάθουμε όλοι να αγαπάμε και να νοιαζόμαστε για όλους γύρω μας, βγαίνοντας από το εγωιστικό καβούκι μας. Θα αυτό βελτιωθούμε και θα εξυψωθούμε. Θα αποκτήσουμε αρκετά χαρτονομίσματα-απάτη, τα όποια προσωρινά θα μας απελευθερώσουν από τη σκλαβιά της εργασίας, δίνοντας μας οικονομική ελευθερία και ελευθερία χρόνου να αρχίσουμε να ζούμε σαν άνθρωποι. Τέλος, με την ανταλλαγή τους σε πραγματικά χρήματα και πλούτο, δηλαδή χρυσό και ασήμι, θα βγούμε τελείως από το νομισματικό σύστημα-απάτη, αποδυναμώνοντας όλους αυτούς τους αχρείους αυτοδιορισμένους θεούς.

Θα είναι μια επανάσταση στην οποία δεν θα υπάρξει ούτε ένας πυροβολισμός. Μια επανάσταση ειρηνική, χωρίς αθώα θύματα, που θα φέρει αποτελέσματα, τα οποία τίποτε άλλο δεν μπορεί να τα φέρει. Ούτε οι στρατοί όλου του κόσμου δεν μπορούν να φέρουν τα αποτελέσματα αυτά, όπως επίσης, ούτε οι στρατοί όλου του κόσμου δεν μπορούν να αποτρέψουν τα αποτελέσματα που μια μέρα σύντομα θα φέρουμε.

«Αν οι Έλληνες αποκτήσουν μόρφωση και ενότητα, αλίμονο μας» είπε κάποτε ο Τσόρτσιλ και φυσικά μιλούσε σαν μέρος του συστήματος του τραπεζικού, του συστήματος της διαφθοράς και όλων των δεινών.

Γιατί αλίμονο τους; Είμαστε μόνο 10 εκατομμύρια, από τι κινδυνεύουν από τους Έλληνες;

Θα σας πω εγώ από τι κινδυνεύουν.

Κινδυνεύουν από τον πολιτισμό μας, από τη λαμπρή ιστορία μας, από τη δημοκρατία μας, τον αντιρατσισμό μας, τις ελεύθερες ιδέες μας και τις ιδέες των προγόνών μας, τη δικαιοσύνη και την αγάπη μας προς το ανθρώπινο γένος, την αποστροφή μας για οτιδήποτε κακό και άδικο. Αυτό τρέμουν κάποιοι.

Δεν με νοιάζει αν ακουστεί εθνικιστικό ή οτιδήποτε άλλο, αλλά το γεγονός παραμένει ότι η Ελλάδα είναι το λίκνο του πολιτισμού και οι πρόγονοι μας οι άνθρωποι του φωτός.

Πάντα και παντού ήταν εχθροί του σκότους και αυτών που το υπηρετούσαν.

Αν σε έπεισαν ότι εσύ, νεοέλληνα, είσαι κάτι το διαφορετικό από τους αρχαίους προγόνους σου, κακώς και εσφαλμένα σε έπεισαν.

Μέσα σου γνωρίζεις ότι η αρχαιοελληνική φλόγα σιγοκαίει και δεν είναι δύσκολο αυτή η φλόγα να γίνει πυρκαγιά.

Εμείς δώσαμε τη δημοκρατία, τον πολιτισμό, την ιατρική, τις τέχνες και τις επιστήμες σε όλους τους υπόλοιπους και δεν μπορούν να το «χωνέψουν» κάποιοι.

Ήρθε ο καιρός να τους τα ξαναδώσουμε και να τους τα ξαναμάθουμε από την αρχή, καθώς έμειναν μετεξεταστέοι.

Τα έμαθαν όλα λάθος ή τα χρησιμοποίησαν όλα λάθος και είμαστε οι μόνοι που μπορούμε να τους βάλουμε ξανά στα θρανία και να τους τα μάθουμε πάλι από την αρχή.

Η Ελλάδα είναι το καλύτερο οικόπεδο στον πλανήτη και το φανερό πια σχέδιο κάποιων είναι να την πάρουν και μάλιστα να την πάρουν τζάμπα.

Όχι μόνο θέλουν να μας την πάρουν τζάμπα, αλλά, μέχρι και ένας ηλίθιος μπορεί να καταλάβει ότι την θέλουν άδεια, χωρίς Έλληνες. Αν δεν αντιδράσουμε, όντως θα την πάρουν και μάλιστα χωρίς Έλληνες μέσα. Έτσι, τους μισούς θα μας πεθάνουν από την πεινά και τις κακουχίες που μας ετοιμάζουν και τους άλλους μίσους θα μας διώξουν σαν μετανάστες.

Ξύπνα, συνέλληνα και συνάνθρωπε, και πάρε τη μοίρα μας και στα δικά σου χέρια.

Η λύση και ο τρόπος υπάρχει και τα έμαθες μέσα από αυτό το βιβλίο.

Έλα μαζί μας. Δημιουργούμε τη μεγαλύτερη Ελληνοκυπριακή, αλλά και παγκόσμια, ομάδα αφύπνισης, ελευθερίας, δημοκρατίας, πραγματικού πλουτισμού και ειρηνικής αντίστασης. Το οφείλεις στον εαυτό σου, την οικογένεια και τους φίλους σου. Το οφείλεις στα παιδιά και τα εγγόνια σου, γεννημένα ή αγέννητα. Το χρωστάς σε όλους όσους θυσιάστηκαν μέσα στους αιώνες για τη δημοκρατία, την ελευθερία, την ισότητα και την ειρήνη.

Ξεκίνα σήμερα κιόλας, το δικτυακό μάρκετινγκ και την ανταλλαγή του χάρτινου πλούτου σου σε ασήμι και χρυσό.

Βρες μια καλή, σοβαρή και αξιόπιστη εταιρία δικτυακού μάρκετινγκ με προϊόντα ή υπηρεσίες που σε ενδιαφέρουν και κάνε την γνώστη σε όλο τον κόσμο. Αυτό εδώ το βιβλίο, μπορεί να γίνει το καλύτερο εργαλείο σου.

Δεν έχεις τα χρήματα να το αγοράζεις και να το δωρίζεις σε όσους θέλεις να ξυπνήσεις; Τότε σου επιτρέπω και σε παρακινώ να το βγάλεις φωτοτυπίες, ολόκληρο ή μέρη από αυτό και να τα μοιράσεις. Έκανα ότι περνούσε από το χέρι μου, η τιμή του βιβλίου μου να είναι όσο το δυνατόν χαμηλότερη και προσιτή,

αλλά στο χώρο αυτό δεν υπάρχει δικτυακό μάρκετινγκ, άρα υπάρχουν μεσάζοντες που αν δεν βγάλουν μεγάλο κέρδος, το βιβλίο αυτό δεν θα έφτανε ποτέ στα χέρια σου. Υπάρχει και η ηλεκτρονική έκδοση που μπορεί ο οποιοσδήποτε να την αγοράσει και να την κατεβάσει στον υπολογιστή του, στο tablet ή ακόμη και στο κινητό του τηλέφωνο με μόλις λίγα ευρώ.

Σίγουρα με το να αγοράσεις ή να προτείνεις την αγορά του βιβλίου θα με τιμήσει ιδιαίτερα και θα βάλει φαγητό στο οικογενειακό μου τραπέζι, μέχρι το παθητικό μας εισόδημα από το δικτυακό μάρκετινγκ να είναι αρκετό. Ωστόσο δεν πειράζει. Γνωρίζω ότι οι καιροί είναι δύσκολοι για τους περισσότερους, όπως είναι και για έμένα.

Όπως και να έχει πάντως, αυτό που προέχει είναι η αφύπνιση όσο περισσότερων ανθρώπων γίνεται.

Σε ευχαριστώ που διέθεσες το χρόνο να διαβάσεις το βιβλίο μου και σε προτρέπω να διαβάσεις όλα τα βιβλία της σειράς «Φτωχός μπαμπάς, Πλούσιος μπαμπάς» του Robert Kiyosaki, το βιβλίο του Michael Maloney «Guide to Investing in Gold and Silver», να παρακολουθήσεις την εκπληκτική σειρά ντοκιμαντέρ του «Hidden Secrets of Money», όπως και να παρακολουθήσεις το ντοκιμαντέρ του Κώστα Βαξεβάνη και το «Κουτί της Πανδώρας», «Η τράπεζα της Ελλάδος : Η σιωπή είναι χρυσός;». Να διαβάσεις το άρθρο του Παναγιώτη Κερτεζίτη που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό ΚΡΑΣ τον Απρίλιο του 2012 με τίτλο «Η Κεντρική μας Τράπεζα ΔΕΝ είναι Ελληνική». Πρέπει οπωσδήποτε να δεις και να ακούσεις στο YouTube αυτά που λέει ο Michael Rivero, ο Chris Duane και ο David Morgan. Αν κατάλαβες ότι το δικτυακό μάρκετινγκ είναι το μέλλον σου, τότε το βιβλίο του Eric Worre με τίτλο «Go Pro – 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional» θα γίνει το «ευαγγέλιο» σου, καθώς κατά την ταπεινή μου άποψη δεν υπάρχει κάτι καλύτερο εκεί έξω και μάλλον δεν θα υπάρξει.

Τώρα αν το βιβλίο μου τουλάχιστον το κατάλαβες και το κατανόησες, ενημέρωσε σήμερα κιόλας τον άνθρωπο που σου το πρότεινε ή που σου το έδωσε, ότι είσαι έτοιμος να ξεκινήσεις το δικτυακό μάρκετινγκ μαζί του και ξεκίνα να μοιράζεσαι τη γνώση που απέκτησες μέσα από αυτές τις σελίδες με όλο τον κόσμο που γνωρίζεις.

Σε περίπτωση που θέλεις να ξεκινήσεις, αλλά δεν έχεις κάποιο γνωστό ή φίλο, ώστε να σε οδηγήσει αυτός και η ομάδα του στο επιθυμητό αποτέλεσμα, τότε μπορείς να επικοινωνήσεις μαζί μου μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρόμου:

krimenialithia@hotmail.com

Επίσης, μπορείς να επικοινωνήσεις μαζί μου και μέσω της ηλεκτρονικής μου σελίδας:

<http://www.krimeni-alithia.com>, πατώντας απλά στο: Επαφή Μαζί Μας.

Εγώ ή κάποιος από τους συνεργάτες μου, θα επικοινωνήσει μαζί σου το συντομότερο για να συζητήσει μαζί σου ιδέες, να λύσει απορίες πάνω στο δικτυακό μάρκετινγκ και τα πολύτιμα μέταλλα ή ακόμη και να σε κατευθύνουν, να σε βοηθήσουν στην επίτευξη των στόχων και των «θέλω» σου και να σε φέρουμε σε επαφή με τους κατάλληλους ανθρώπους.

Ειδικά, αν είσαι κάποιος ή κάποια που έχει κάποια αναπηρία ή κινητικά προβλήματα, θα έχεις προτεραιότητα, καθώς θέλουμε πρώτα από όλα να βοηθήσαμε τους αδύναμους και τους ασθενείς, που για πρακτικούς λόγους δεν μπορούν να εργαστούν, επομένως και να έχουν εισόδημα στην Ελλάδα και την Κύπρο, που τα πράγματα πλέον είναι δύσκολα ακόμα και για τους δυνατούς και υγιείς. Αλλά και οπουδήποτε αλλού στον

κόσμο και αν βρίσκεσαι εγώ και οι συνεργάτες μου θα βρεθούμε δίπλα σου.

Όπως βλέπεις δεν σου προτείνω μια λύση την οποία δεν ακολουθώ πρώτος εγώ πιστά. Ότι ακριβώς σου προτείνω να κάνεις, αυτό ακριβώς κάνω κι εγώ αλλά και οι συνεργάτες μου. Μόλις η εταιρία πώλησης πολύτιμων μετάλλων στην οποία θα συμμετέχω λειτουργήσει στην Ελληνική, Κυπριακή και παγκόσμια αγορά θα είσαι από τους πρώτους που θα το μάθεις μέσα από την ιστοσελίδα μου ή το Facebook, για αυτό αν θέλεις ενημέρωση σχετικά με τα πολύτιμα μέταλλα και το δικτυακό μάρκετινγκ συμπλήρωσε την φόρμα «Δωρεάν εγγραφή για ενημέρωση» που θα βρεις στην ιστοσελίδα μου στο: <http://www.krimeni-alithia.com> πατώντας απλά στο: Επαφή Μαζί Μας.

Πριν σε αφήσω στους προβληματισμούς και στις σκέψεις σου, επέτρεψε μου να σου αποκαλύψω άλλη μια μεγάλη αλήθεια που δεν ειπώθηκε ποτέ, είναι σκληρή και δεν θα σου αρέσει.

Αν διαβάσεις τις εξομολογήσεις του οικονομικού δολοφόνου John Perkins (μικρό βίντεο θα βρεις στην ιστοσελίδα μου) θα καταλάβεις ότι δεν μπορείς να περιμένεις από κανένα σωτήρα ή ηγέτη να σώσει την Ελλάδα. Οι περισσότεροι ήδη δουλεύουν για το εχθρικό προς τα συμφέροντα σου σύστημα και τους υπόλοιπους θα τους διαφθείρουν εύκολα.

Τους λίγους πραγματικούς πατριώτες που θα προσπαθήσουν να κάνουν κάτι και όντως δεν θα υπάρχουν κρυφά συμφέροντα από πίσω τους, αν δεν μπορέσουν να τους αποτρέψουν με διαφθορά και με απειλές, θα τους δολοφονήσουν. Αν και αυτό αποτύχει θα μπλέξουν την Ελλάδα σε κάποιο πόλεμο και αυτή τη στιγμή δεν έχουμε κανέναν πραγματικό σύμμαχο.

Ένα ακόμα τεράστιο πρόβλημα είναι ότι δεν έχουμε ενότητα πια σαν Έλληνες. Είναι ολοφάνερο ότι αφού και τα 10 εκατομμύρια Έλληνες δεν έχουμε βγει ακόμα όλοι μαζί και ταυτόχρονα στους δρόμους, δεν πρόκειται να βγούμε. Φαίνεται, λες και ο ένας περιμένει τους άλλους να ξεκινήσουν και κανένας δεν κάνει τίποτα, καθώς ίσως ακόμα να υπάρχουν πολλοί που είναι βολεμένοι και έχουν ακόμη κάτι να χάσουν. Όταν θα έρθει εκείνη η ώρα που κανένας δεν θα έχει τίποτα πια να χάσει θα είναι πολύ αργά, γιατί δεν θα έχει απομείνει και τίποτα πια να κερδίσει.

Άρα, μην περιμένεις από κανέναν να σε σώσει τη στιγμή που ο καθένας είναι για τον εαυτό του μόνο. Κοίτα να σωθείς εσύ και η οικογένεια σου σε πρώτη φάση και η συλλογικότητα θα έρθει κάποια στιγμή όταν αρκετοί Έλληνες ξυπνήσουν, μάθουν την αλήθεια και προετοιμαστούν.

Πριν κλείσω, θα σου κάνω μια ερώτηση.

Γιατί βρίσκεται εκεί που βρίσκεται το Facebook;

Ποιοί το χρησιμοποιούν ,ποιοί το διέδωσαν και ποιοί το έκαναν γνωστό σε όλο τον πλανήτη;

Εμείς οι χρήστες του!

Εμείς το δοκιμάσαμε, μας άρεσε και το διαφημίσαμε από στόμα σε στόμα!

Πληρώνεσαι εσύ από την επιτυχία του;

Γιατί;

Γιατί να πληρώνεται μόνο αυτός που το έφτιαξε και οι λίγοι που επένδυσαν σε αυτό, ενώ εσύ έκανες την διαφήμιση, εσύ το

έκανες επιτυχία και χωρίς εσένα αυτοί δεν θα κέρδιζαν δεκάρα τσακιστή;

Αν το Facebook ήταν επιχείρηση δικτυακού μάρκετινγκ, θα πληρωνόσουν ανάλογα με τους φίλους και γνωστούς που θα είχες καλέσει να το χρησιμοποιούν, θα πληρωνόσουν και για τους φίλους που έχουν όλοι αυτοί, θα πληρωνόντουσαν και όλοι αυτοί και πάει λέγοντας. Όλα αυτά τα δισεκατομμύρια κέρδη της επιχείρησης αυτής θα μοιράζονταν σε εσένα και όλους τους υπόλοιπους χρήστες, αντί να πηγαίνουν στις τσέπες πέντε ανθρώπων.

Μόνο και μόνο από αυτό το παράδειγμα πιστεύω κατάλαβες που είναι το συμφέρον σου.

Αν είσαι από αυτούς που προσβλήθηκαν από το βιβλίο αυτό, δεν μου καίγεται καρφί, γιατί ανήκεις στις κατηγορίες αυτών των ανθρώπων που δεν με ενδιαφέρουν και που είναι καταδικασμένοι.

Επίσης, δεν με ενδιαφέρει αν τελικά από όλο αυτό το βιβλίο, αντί για τις πολλών εκατομμύριων χρυσές και ασημένιες πληροφορίες που βρήκες, εσύ διάλεξες να κρατήσεις ότι είμαι ένας αλαζόνας και υπερόπτης που πιστεύει ότι είναι ανώτερος από τους άλλους και πιστεύει ότι περικλείεται μόνο από βλάκες και ηλίθιους, απλά και μόνο, γιατί διάλεξες να ταυτιστείς με αυτούς αντί μαζί μου και με όλους όσους αποφασίσαμε να παίξουμε το παιχνίδι της ζωής έξω από τα στημένα καζίνο όλων αυτών των εκμεταλλευτών του ανθρώπινου γένους. Τελικά, ευχαριστώ την φίλη μου που με έκανε και γέλασα πραγματικά με την ερώτηση της:

«Χρήστο, μήπως έχεις σοβαρά οικονομικά προβλήματα και σαν πνιγμένος που πιάνεται από τα μαλλιά του προσπαθείς

απεγνωσμένα να κοροϊδέψεις τους φίλους και τους συγγενείς σου να μπλεχτούν με απάτες;

Γιατί δεν πιάνεις μια κανονική δουλειά να βγάζεις λίγα χρήματα να ζήσεις σαν άνθρωπος, σπαταλώντας το χρόνο και τα χρήματα αυτά με την οικογένεια σου.»

Τέτοιοι είναι αυτοί που λένε τις διάφορες ασυναρτησίες και κατηγορούν το δικτυακό μάρκετινγκ, αποκαλώντας το απάτη και πυραμίδα και που το αστείο της υπόθεσης είναι ότι στο τέλος και αυτοί εκεί θα τρέξουν με μαθηματική ακρίβεια, κάποια στιγμή σύντομα.

Το βιβλίο αυτό, να είσαι σίγουρος ότι αυτός που στο έδωσε σε αγαπά πραγματικά και ενδιαφέρεται για εσένα, τους φίλους και την οικογένεια σου. Να είσαι σίγουρος ότι σε εκτιμά και σε θέλει συνεργάτη του.

Αυτή τη στιγμή ο φίλος, ο γνωστός ή ο συγγενής σου που σε πλησίασε με αυτό το βιβλίο έχει ανέβει σε ένα τρένο, το τελευταίο τρένο προς την ευτυχία και σου έχει κρατήσει μια θέση δίπλα του. Το τρένο αυτό δεν θα περιμένει για πολύ και βρίσκεσαι μπροστά σε ένα δίλημμα που τελικά δεν είναι καν δίλημμα.

Με αυτά που έμαθες μέσα από αυτό το βιβλίο ή θα ανέβεις μαζί του στο τελευταίο αυτό τρένο και θα ευτυχίσετε μαζί ή θα παραμείνεις εκεί που είσαι μόνος, γιατί να κατέβει από το τρένο ο άνθρωπος αυτός για να δυστυχήσετε μαζί, δεν θα το κάνει.

Τέλος, έχω αφήσει την καλύτερη συμβουλή για όσους ήδη ασχολούνται με το δικτυακό μάρκετινγκ, αλλά και αυτούς που κατάλαβαν τελικά μέσα από αυτό το βιβλίο περί τίνος πρόκειται!

Για τω Θεώ, μετά την παρουσίαση σε κάποιο φίλο του προϊόντος ή της υπηρεσίας και της εταιρίας δικτυακού μάρκετινγκ με την οποία συνεργάζεστε, ποτέ μα ποτέ μην αφήνετε τον καλεσμένο σας να φύγει χωρίς να του εξηγήσετε τις πυραμίδες και το δικτυακό μάρκετινγκ.

Ακόμα και αν όντως θέλει σοβαρά να το σκεφτεί και να το ερευνήσει, ακόμα και αν κάνει την εγγραφή και επενδύσει τα χρήματα του μαζί σας στην επιχειρηματική ιδέα, ακόμα και αν το έχει καταλάβει και χοροπήδα από ενθουσιασμό, ποτέ μα ποτέ μην τον αφήσετε να φύγει με άδεια χέρια!

Χαρίστε του ή έστω δανείστε του, το βιβλίο αυτό να το διαβάσει μέχρι την επόμενη συνάντησή σας, ακόμη και αν σκοπεύετε να συναντηθείτε την επόμενη ημέρα. Παροτρύνετε τον να μελετήσει το βιβλίο αυτό και εξηγήστε του τι είναι πυραμίδες και τι είναι δικτυακό μάρκετινγκ και τους λόγους που αναφέρω, για τους οποίους μας κατηγορούν και ποιοι κρύβονται πίσω από τις κατηγορίες αυτές.

Αν δεν το κάνετε αυτό τότε οι 5 στους 10 καλεσμένους σας θα πέσουν στην ίδια παγίδα που πέφτει καθημερινά τόσος και τόσος κόσμος. Θα φτάσουν στο σπίτι, θα ανοίξουν τον υπολογιστή, θα μπουν στο google ή στο YouTube και το πρώτο πράγμα που θα δουν, θα διαβάσουν και θα ακούσουν είναι οι 10 αστοιχείωτοι που, χωρίς ίχνος ενδείξεων, γιατί αποδείξεις δεν έχουν, θα προσπαθήσουν να περάσουν το μήνυμα ότι το δικτυακό μάρκετινγκ είναι απατή και ότι οι εταιρίες αυτές κοροϊδεύουν τον κόσμο. Αυτοί οι άνθρωποι παντρεύουν την απάτη του Πόνζι και τις παράνομες επενδυτικές πυραμίδες με το δικτυακό μάρκετινγκ.

Εκείνη τη στιγμή, καθώς δεν γνωρίζουν ακόμα τίποτα για το δικτυακό μάρκετινγκ, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και την εταιρία σας, οι άνθρωποι σας θα πανικοβληθούν, θα ξεχάσουν

τα πάντα για την αξιοπιστία της εταιρίας σας που βρίσκεται στο χώρο χρόνια, τα βραβεία κ.λπ. και θα καταπιούν, σαν πεινασμένοι νεοσσοί, τις βλακείες του κάθε τυχαίου άσχετου «παπαγάλου».

Θα ξεχάσουν μονομιάς όλα τα λογικά πράγματα που συζητήσατε και όσα συμφώνησαν μαζί σας και θα δώσουν μεγαλύτερη προσοχή στον κάθε εντεταλμένο κρυμμένο πίσω από την ανωνυμία που γράφει αυτά που τον πρόσταξαν όλοι αυτοί που χάνουν από το δικτυακό μάρκετινγκ. Δηλαδή, οι διαφημιστές, τα μέσα μαζικής αποχαύνωσης και όλοι οι καλοπληρωμένοι μεσάζοντες του παρελθόντος που ήρθε η ώρα να μας αδειάσουν την γωνιά.

Προστατέψτε αυτούς τους ανθρώπους που αγαπάτε, εκτιμάτε και τους θέλετε για συνεργάτες!

Σας εκλιπαρώ! Μην τους αφήνετε στο έλεος του κάθε ηλίθιου, του κάθε βλάκα, του κάθε άσχετου και του κάθε εντεταλμένου, εκεί έξω. Είναι κρίμα, αυτοί οι άνθρωποι να πάνε χαμένοι, παρατώντας το δικτυακό μάρκετινγκ πριν καλά καλά το ξεκινήσουν.

Αν δεν το κάνετε αυτό, τότε να περιμένετε από τους 5 στους 10, τηλεφώνημα ή μήνυμα στο κινητό σας, την επόμενη για να παγώσετε τις διαδικασίες εγγραφής τους για σοβαρούς λόγους, ενώ παράλληλα και κατά πάσα πιθανότητα δε θα σας ξαναδώσουν την ευκαιρία να τους ξαναμιλήσετε και να τους αποδείξετε ότι το δικτυακό μάρκετινγκ δεν είναι απάτη πυραμίδα.

Με αυτόν τον τρόπο, όλοι οι πραγματικοί ψεύτες και απατεώνες, κατήγοροι χωρίς κατηγορία του δικτυακού μάρκετινγκ θα κερδίζουν.

Φτάνει πια!

Αποφάσισα να κλείσω με ένα καταπληκτικό αλλά και συνάμα προφητικό απόσπασμα από το ποίημα του Χαλιλ Γκιμπον, Λιβανέζου καλλιτέχνη, ποιητή και συγγραφέα. Το ποίημα του προέρχεται από το βιβλίο του «Ο Προφήτης» το οποίο εκδόθηκε το 1923, μεταφράστηκε σε 40 γλώσσες, έχει πουλήσει πάνω από 100 εκατομμύρια αντίτυπα και θεωρείται ένα από τα μεγαλύτερα Best Selling βιβλία όλων των εποχών.

«Το έθνος να λυπάστε»

« Το έθνος να λυπάστε αν φορεί ένδυμα που δεν το ύφανε.

Ψωμί αν τρώει, αλλά όχι από τη σοδειά του.

Κρασί αν πίνει, αλλά όχι από το πατητήρι του.

Το έθνος να λυπάστε που αποθεώνει τους νταήδες σαν ήρωες και θεώνει τους κατακτητές του γενναιόδωρους.

Το έθνος να λυπάστε που δεν υψώνει τη φωνή παρά μοναχά στην πομπή της κηδείας.

Που δεν συμφιλιώνεται παρά μονάχα μες τα ερείπια του.

Που δεν επαναστατεί παρά μονάχα σαν βρεθεί ο λαιμός του ανάμεσα στο σπαθί και την πέτρα.

Το έθνος να λυπάστε που διαιρεμένο διακηρύσσει τα κομμάτια του ανεξάρτητα έθνη.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ

Που καλωσορίζει τους καινούριους του ηγέτες με σαλπίσματα και τους αποχαιρετά με γιουχαίσματα.

Το έθνος να λυπάστε που έχει αλεπού για πολιτικό, απατεώνα για φιλόσοφο, μπαλώματα και απομιμήσεις είναι η τέχνη του.

Το έθνος να λυπάστε που έχει σοφούς από χρόνια βουβαμένους.»

ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ!

Οι πληροφορίες, οι γνώμες και τα οικονομικά δεδομένα που παρουσιάζονται σε αυτό το βιβλίο είναι αποκλειστικά για ενημερωτικούς και ψυχαγωγικούς σκοπούς και σε καμία περίπτωση δεν αποτελούν επίσημη ενημέρωση!

Δεν αποτελούν ούτε υπαινίσσονται επενδυτικές και επιχειρηματικές συμβουλές και καμία εγγύηση δεν παρέχεται όσο αφορά την εγκυρότητα τους, την ακρίβεια τους και τα αποτελέσματα που τυχόν θα έχει κάποιος ο οποίος θα τις ακολουθήσει καθώς οι καταστάσεις και τα δεδομένα αλλάζουν μέρα με την ημέρα.

Οι επιχειρηματίες και οι επενδυτές θα πρέπει να κάνουν την έρευνα τους πριν αποφασίσουν το τι είναι καλύτερο για αυτούς.

Ο αναγνώστης έχει την απόλυτη ευθύνη των πράξεων και των αποφάσεων του ασχέτως αν λάβει ή όχι υπόψη του τις πληροφορίες και τις γνώμες που θα βρει σε αυτό το βιβλίο.

Όσοι με βάση αυτό το βιβλίο πάρουν επιχειρηματικές ή επενδυτικές αποφάσεις πρέπει να γνωρίζουν ότι το κάνουν με δική τους ευθύνη γνωρίζοντας ότι υπάρχει το ενδεχόμενο να υποστούν απώλειες. Σε καμία περίπτωση, άμεσα ή έμμεσα ο συγγραφέας δεν θα θεωρηθεί υπεύθυνος για πιθανές απώλειες ή ζημίες που τυχόν θα προκληθούν από την χρήση των πληροφοριών αυτού του βιβλίου.

