

Σχήματα Πόντσι (Ponzi schemes), HYIP και MLM



Ο Charles Ponzi ήταν ένας Αμερικανός απατεώνας, ιταλικής καταγωγής. Τον Ιούνιο του 1919 κατόρθωσε να πείσει μερικούς να του εμπιστευτούν τα χρήματά τους υπό την μορφή επένδυσης, με την προϋπόθεση ότι θα τους τα επέστρεφε σε 45-90 μέρες προσαυξημένα κατά 50%. Για να προωθήσει το σχήμα αυτό, δημιούργησε μια εταιρία, την «Securities Exchange Company». Ο Ponzi πράγματι τον πρώτο καιρό, πλήρωνε μέχρι το τελευταίο δολάριο, ότι είχε υποσχεθεί. Όπως ήταν φυσικό, το νέο αυτό, του γρήγορου κι εύκολου χρήματος, διαδόθηκε αστραπιαία. Τον Φεβρουάριο του 1920, ο Ponzi είχε καταφέρει να συγκεντρώσει, το τεράστιο ποσό για εκείνη την εποχή, των 5.000\$. Τον Μάρτιο του ίδιου έτους, είχε φτάσει τα 420.000\$ κι από τον Ιούλιο, άρχισε πλέον να μετράει εκατομμύρια. Η «συνταγή» της επιτυχίας του, βασιζόνταν σε κάτι πολύ απλό... Με τα χρήματα των τελευταίων στη σειρά «επενδυτών» πλήρωνε τους πρώτους κ.ο.κ. Το ίδιο διάστημα όμως αρχίζουν και τα πρώτα «ερευνητικά» δημοσιεύματα του τύπου για το φαινόμενο Ponzi που αργότερα θα επιφέρουν και την επίσημη έρευνα εκ μέρους του κράτους. Οι «επενδυτές» αρχίζουν τότε και πανικοβάλλονται. Σπεύδουν όλοι να πάρουν τα χρήματά τους. Ο Ponzi προσπαθώντας να διατηρήσει την αξιοπιστία του, πληρώνει μέσα σε 3 μέρες 2 εκατομμύρια δολάρια στους «επενδυτές» που συνοστίζονταν στους δρόμους, έξω από τα γραφεία της επιχείρησής του. Αρκετοί, βλέποντας ότι ο Ponzi πληρώνει ακόμα χωρίς πρόβλημα, αλλάζουν γνώμη και δεν παίρνουν τα χρήματά τους. Το σχήμα Ponzi τελικά κατέρρευσε τον Αύγουστο και ο ίδιος ο Ponzi συλλαμβάνεται, καταδικάζεται και φυλακίζεται. Συνολικά, μέσω της απάτης του, συγκέντρωσε περίπου 10 εκατομμύρια δολάρια από σχεδόν 17.000 «επενδυτές» οι οποίοι είδαν τις περιουσίες τους να εξανεμίζονται.

Έκτοτε, τα σχήματα Πόντσι πήραν διάφορες μορφές και βρήκαν το πιο πρόσφορο έδαφος στο διαδίκτυο μέσα από τα λεγόμενα HYIP (High Yield Investment Programms), ή επί το ελληνικότερον «Επενδυτικά Προγράμματα Υψηλής Απόδοσης».

Ο τρόπος λειτουργίας των HYIP είναι πανομοιότυπος με της «εταιρίας» του Πόντσι, μόνο που «προσφέρονται» πλέον μεγαλύτερες «αποδόσεις» (ακόμη και πάνω από 1000%) και για πολύ λιγότερες μέρες (ακόμη και ώρες). Οι δε καταθέσεις και «πληρωμές» γίνονται γρήγορα κι αυτόματα μέσω διαδικτύου. Επιπλέον, ο «επενδυτής» κερδίζει προμήθεια αν καταφέρει και εγγράψει κι άλλα μέλη στο πρόγραμμα.

Αν και πολλοί γνωρίζουν ότι τα HYIP είναι «πυραμίδες», εντούτοις συμμετέχουν, ελπίζοντας ότι θα είναι από τους πρώτους που θα μπουν στο «πρόγραμμα» και ο διαχειριστής δεν θα «εξαφανιστεί» σύντομα με τα δικά τους χρήματα. Ωστόσο, υπάρχουν και οι ανυποψίαστοι που πιστεύουν ότι βρήκαν την λύση για το εύκολο χρήμα. Τα HYIP είναι ο ορισμός της διαδικτυακής πυραμίδας και ο «Δούρειος Ίππος» των απατεώνων που θα εξαφανιστούν αργά ή γρήγορα με τα χρήματα των «επενδυτών».

Μια άλλη παραλλαγή των HYIP είναι τα λεγόμενα Autosurfs προγράμματα που απαιτούν «συνδρομή» (υπάρχουν και τα «δωρεάν», αλλά κι αυτά απάτη είναι). Σε αυτά τα προγράμματα, ο χρήστης καταθέτει ένα ποσό με την προοπτική να το ξαναπάρει σύντομα προσαυξημένο, όπως και στα HYIP. Μόνο που εδώ, ο χρήστης θα πρέπει να «δουλέψει» και λίγο. Παρακολουθεί λοιπόν καθημερινά έναν συγκεκριμένο αριθμό διαφημίσεων. Έχει έτσι την ψευδαίσθηση, ότι «ιδρώνει» για να βγάλει το κέρδος του. Φυσικά το αποτέλεσμα είναι το ίδιο με των HYIP. Αργά ή γρήγορα οι ιδιοκτήτες των Autosurfs, «κατεβάζουν» τις ιστοσελίδες τους και εξαφανίζονται με όσα χρήματα πρόλαβαν να μαζέψουν.

Ένα Autosurf που είχε κάνει πάταγο το 2005-2006, ήταν το 12DailyPro της Charis F. Johnson στις ΗΠΑ. Μέσα σε 9 μήνες και μέσω του Autosurf που είχε δημιουργήσει, είχε συγκεντρώσει και μεταφέρει στον προσωπικό της τραπεζικό λογαριασμό, περίπου 500 εκατομμύρια δολάρια (χρήματα «επενδυτών» φυσικά), ενώ το συνολικό ποσό που διακινήθηκε μέσω της 12DailyPro εκτιμάται στα 2 περίπου δισεκατομμύρια δολάρια.

Μια άλλη και πολύ γνωστή μορφή πυραμίδας, είναι τα γνωστά MLM. Αν κι εδώ δεν μπορούμε να μιλήσουμε για 100% απάτη, εν τούτοις ο νομιμοφανής τρόπος που

λειτουργούν τα MLM προδίδει αρκετές φορές εκμετάλλευση. Θεωρούμε σκόπιμο να αντιγράψουμε ένα άρθρο του www.geocities.com/apatesgr το οποίο είναι αρκετά κατατοπιστικό και γλαφυρό σε σχέση με τα MLM και τον τρόπο λειτουργίας τους:

Τι είναι μία «πυραμίδα»;

Μία πυραμίδα (ή αεροπλανάκι, επιχείρηση οργάνωσης δικτύων καταναλωτών, επιχείρηση πολυεπίπεδου marketing, επιχείρηση δικτυακού marketing) είναι ένα απατηλό σύστημα για να βγάζει κανείς χρήματα, το οποίο απαιτεί ένα ατελείωτο ρεύμα στρατολογημένων μελών για την επιτυχία. οι συμμετέχοντες

- α) δίνουν χρήματα σ' εκείνους που τους στρατολόγησαν και
- β) στρατολογούν νέα μέλη για να τους πάρουν χρήματα.

Η όλη απάτη καλύπτεται με μία «επιχειρηματική ευκαιρία» από μία «μεγάλη πολυεθνική» η οποία ποτέ δεν κατονομάζεται και δηλώνει ότι απλά θέλει να προωθήσει κάποια προϊόντα και τίποτε άλλο (ισχυρίζονται ότι δεν είναι ούτε πλασιέ ούτε telemarketing). Τα ποσά που υπόσχεται η ευκαιρία αυτή είναι από μόνα τους ύποπτα.

Μία πυραμίδα λέγεται έτσι επειδή το όλο σύστημα απεικονίζεται σαν ένα τρισδιάστατο τρίγωνο. Αν μία πυραμίδα ξεκινούσε από έναν άνθρωπο στην κορυφή με απλά 10 άτομα κάτω του (οι οποίοι λέγονται downlines), και 100 κάτω τους, και 1000 κάτω τους κλπ. η πυραμίδα θα απασχολούσε όλους τους ανθρώπους στη γη σε μόνο 10 στρώματα μ' ένα μόνον απατεώνα στην κορυφή. Ένα διάγραμμα θα μας βοηθούσε να το δούμε αυτό:

1
10
100
1,000
10,000
100,000
1,000,000
10,000,000
100,000,000
1,000,000,000
10,000,000,000

Έτσι, σε μία πολύ σύντομη σειρά, οι 10 που στρατολογούν 10 κλπ. θα φτάσουν τα

10 δισεκατομμύρια, κατά πολύ παραπάνω από τον πληθυσμό της γης. Αν ο συνολικός πληθυσμός της γης ήταν 5 δισεκατομμύρια και όλοι ήμασταν αναμεμειγμένοι σε μία πυραμίδα, το κατώτερο στρώμα θα αποτελούνταν από περίπου το 90% του πλανήτη, δηλαδή περίπου 4,5 δισεκατομμύρια άνθρωποι. Έτσι για 500 εκατομμύρια κερδισμένους, 4,5 δισεκατομμύρια πρέπει να είναι χαμένοι.

Σε μία αποκάλυπτη, καθαρή πυραμίδα, ένα μέλος πρέπει να δώσει ένα ποσό, π.χ. 10.000 δρχ. σ' εκείνο που θα τον βάλει στο κόλπο. Από τη στιγμή αυτή, στρατολογεί π.χ. 10 ακόμη μέλη τα οποία του δίνουν 10.000 δρχ. ο καθένας. Στην ουσία έδωσε 10.000 και κέρδισε 90.000. Για να συνεχίζουν να κερδίζουν όλοι και να μη χάνει κανείς, η εγγραφή νέων μελών πρέπει να συνεχίζεται αιώνια. Σ' ένα πλανήτη με περιορισμένο αριθμό ανθρώπων, ακόμη



κι αν ο πλανήτης είναι σαν τη Γη με περίπου 6 δισεκατομμύρια πιθανά μέλη, όλοι ξεμένουν από νέα μέλη αρκετά σύντομα. Έτσι λοιπόν, το αποτέλεσμα είναι αναπόφευκτο: στην καλύτερη περίπτωση κάποιοι φεύγουν με πολλά λεφτά, ενώ οι περισσότεροι χάνουν όσα έβαλαν. Με άλλα λόγια, ο μόνος τρόπος να βγάλει κάποιος χρήματα από μία τέτοια διαδικασία είναι εξαπατώντας άλλους υποσχόμενος ότι κάτι θα κερδίσουν κι αυτοί, ενώ αυτό είναι αδύνατον.

Εάν δεν υπάρχει σαν κάλυψη η πώληση κάποιων προϊόντων και απλά δίνει κάποιος λεφτά τότε λέγεται αεροπλανάκι. Όταν μπαίνεις στο κόλπο είσαι ο επιβάτης. Αν στρατολογήσεις ένα συγκεκριμένο αριθμό μελών (πχ. 5) γίνεσαι αεροσυνοδός. Όταν όλοι αυτοί στρατολογήσουν με τη σειρά τους άλλους 5 γίνεσαι βοηθός πιλότου (και αυτοί αεροσυνοδοί). Όταν πια και εκείνοι οι νέοι στρατολογήσουν άλλους 5 τότε γίνεσαι βοηθός πιλότου και με το επόμενο επίπεδο γίνεσαι πιλότος και την κάνεις με όσα λεφτά έχουν δώσει όλοι οι από κάτω σου.

Εδώ επιστρατεύεται το ψεύδος και η απάτη για να κερδίσουν κάποιοι χρήματα από κάποιους άλλους. Γι αυτό είναι παράνομες. Δεν είναι παράνομες γιατί στρατολογούν ανθρώπους οι οποίοι στρατολογούν άλλους. Αυτό είναι νομιμότητα και ισχύει ως ένα βαθμό σε πολλές νομοταγείς επιχειρήσεις. Δεν είναι παράνομες γιατί δίνουν λεφτά σε ανθρώπους. Κι αυτό είναι νομιμότητα. Είναι παράνομες γιατί εξαπατούν τους ανθρώπους για να βγάλουν αυτά τα λεφτά. Αυτή είναι η νομική έννοια της απάτης.

Πρακτικά βέβαια, καμία πυραμίδα δεν θα δουλέψει έτσι ποτέ γιατί το σύστημα δεν

θα βρεί ποτέ τους αριθμούς μελών που υπολογίσαμε. Όλες οι πυραμίδες πεθαίνουν όταν οι πιο πρόσφατα εγγεγραμμένοι δεν στρατολογούν αρκετά νέα μέλη για να συντηρήσουν εκείνους στα πιο πάνω επίπεδα. Πάντα υπάρχουν αρκετοί που μυρίζονται την απάτη και εγκαταλείπουν το σύστημα, αφήνοντας κενά που πασχίζουν να καλύψουν εκείνοι που τους στρατολόγησαν. Ύστερα από λίγο καιρό πολλοί βλέπουν ότι από το ένα επίπεδο στο άλλο οι αριθμοί μελών που προστίθενται φτάνουν σε μεγέθη τα οποία αδυνατούν να επεκταθούν.

Οι πυραμίδες είναι δημοφιλείς γιατί βασίζονται στην απληστία και η απληστία θολώνει την κριτική σκέψη. Οι ευχές μετατρέπονται σε γεγονότα. Οι διστακτικοί είναι ηλίθιοι γιατί δεν συμμετέχουν. Οι επιθυμίες παρουσιάζονται σαν πραγματικότητα. Το να ρωτά κανείς ερωτήσεις και διευκρινήσεις είναι αγενές και αδιάκριτο. Οι απατεώνες ξέρουν πως δουλεύει η απληστία και αρκεί ένας επιτήδειος και αδίστακτος πωλητής για να ξεκινήσει η ιστορία.

Επιπλέον, αν θέλω να στρατολογήσω νέα μέλη, το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνω είναι να τους πείσω ότι δεν παίρνουν μέρος σε μία πυραμίδα. Ίσως να ξέρουν ότι είναι παράνομες ή να συνειδητοποιήσουν ότι ένα ποσοστό 90% είναι χαμένοι. Έτσι τους λέω ότι παίρνουν μέρος σε μία λέσχη, ένα club. Δίνω στη λέσχη ένα ωραίο όνομα όπως «Σύνδεσμος Ενεργών Επενδυτών», «Club Επιτυχημένων», «Dream Chasers» κλπ. Δεν ενοχλεί το πόσο γλυκανάλατο ή cheesy φαίνεται, μάλλον αρέσει στον κόσμο και φαίνεται businesslike (τι να πούμε...). Τους διαβεβαιώ ότι είναι εγκεκριμένο από την εφορία και διοικείται από ένα δυναμικό μορφωμένο άτομο που ξέρει τι κάνει. Αν είμαι καλός, θα με πιστέψουν και με τη σειρά τους θα μεταδώσουν το μήνυμα στο περιβάλλον τους.

ΖΗΤΟΥΝΤΑΙ **ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ**

για οργάνωση και εποπτεία
δικτύων πωλήσεων

Προσοχή: ΟΧΙ ΠΩΛΗΤΕΣ ή ΠΛΑΣΙΕ

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΥΨΗΛΩΝ
ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ

Σαν ημιαπασχόληση:

300.000 έως 600.000 δρχ. το μήνα

Σαν κύρια απασχόληση:

600.000 έως 12.000.000 δρχ. το μήνα

Πληροφορίες: κα

Τηλ. (01) 64.69.

ΠΡΟΣΟΧΗ: Μην το πιεζάτε! Δώστε το σε κάποιον που ενδιαφέρεται...

Τώρα πια πολλές εταιρείες χρησιμοποιούν σαν κάλυψη πωλήσεις καταναλωτικών αγαθών για να δικαιολογηθούν και να κάνουν την πρόταση να φαίνεται πιο ελκυστική, νόμιμη και αθώα στα νέα μέλη. Ξεκινάμε αγοράζοντας αγαθά για το σπίτι και κερδίζοντας ποσοστά επί των πωλήσεων. Σύντομα, εκείνος που μας στρατολόγησε μας πιέζει να στρατολογήσουμε νέα μέλη με τη σειρά μας καθώς τα κέρδη από την απλή πώληση αγαθών είναι μηδαμινά. Στο μεταξύ πληρώνουμε κάποια μηνιαία συνδρομή στο δίκτυο αυτό, καθώς και αγοράζουμε εκπαιδευτικό υλικό (πάλι από τους ίδιους που μας έγραψαν στο δίκτυο) για να γίνουμε καλύτεροι στις πωλήσεις. Το αποτέλεσμα είναι, μετά από μερικούς μήνες οι περισσότεροι όχι μόνο δεν κέρδισαν, αλλά βγήκαν χαμένοι από αυτή την «επιχειρηματική ευκαιρία». Πολλοί αφού δήλωναν «επιχειρηματίες» με μία «συνεχώς αναπτυσσόμενη επιχείρηση διανομέων» αποφάσισαν να παραιτηθούν από τις μέχρι τώρα εργασίες τους και ν' αφιερωθούν σ' αυτή τη νέα «επιχείρηση». Έτσι έχουμε μέλη που πιστεύουν ότι κάνουν μία δουλειά σαν τις άλλες (αν όχι καλύτερη, μιας και σ' ένα χρόνο «θα είναι σε κάποια ακτή της Καραϊβικής και θα κάνουν ισόβιες διακοπές»). Η ιδέα πλασάρεται σαν ένα νέος επαναστατικός τρόπος πωλήσεων. Ρωτήστε ένα τέτοιο "επιχειρηματία" γιατί δεν διαφημίζει ποτέ τα προϊόντα που πουλάει αλλά μόνο την «επιχειρηματική ιδέα»; Θα σας πει ότι στα δίκτυα πωλήσεων δεν διαφημίζουμε όπως στο συμβατικό εμπόριο και «εδώ τα πράγματα είναι διαφορετικά». Τότε γιατί τυπώνουν φείγ βολάν και φυλλαδιάκια που διατυμπανίζουν εκατομμύρια για ημιαπασχόληση (μήπως αυτή δεν είναι συμβατική διαφήμιση);

Άλλες πάλι (πχ. HerbaLife) πουλάνε το προϊόν τους και καθ' οδόν σας πλασάρουν

την επιχειρηματική ιδέα απλά σαν ένα τρόπο να «εξοικονομήσετε χρήματα». Σύντομα, έχετε γίνει αντιπρόσωπός τους και τρέχετε μέρα-νύχτα, ξοδεύετε χρόνο και χρήμα για να καταφέρετε να στρατολογήστε αρκετά νέα μέλη ούτως ώστε να γλυτώστε κάποια χρήματα... Παράδοξο ε;

Για να δούμε τα βασικά συστατικά ενός MLM (πρόγραμμα πολυεπίπεδου marketing):

- **Επιχειρηματική Ιδέα** - Είναι το περίφημο «κόλπο» που θα σας πετάξει για δόλωμα ο αντιπρόσωπος, με σοβαρότητα, καθώς θα μιλάτε για κάτι αδιάφορο. Αν έχετε μηχανή θα σας ρωτήσει «Τι μηχανή έχεις;» και αφού του απαντήσετε θα σας πει «πως θα σου φαινόταν αν του χρόνου μπορούσες να έχεις την πιο ακριβή BMW»; Εσείς θ' αναρωτηθείτε «Μα πως;» και θα σας πετάξει την «Ιδέα]. Το ψάρεμα του υποψήφιου για να εντοπιστούν οι ανάγκες ή επιθυμίες στις οποίες θα δοθεί σαν λύση το MLM είναι κλασική περίπτωση. Είτε ψάχνετε για δουλειά, λεφτά, αμάξι, μηχανή, σπίτι, κότερο, η επιχειρηματική ιδέα είναι ο ιδανικός τρόπος να τα αποκτήσετε. Η πιο σωστά να βοηθήσετε τους «από πάνω» να τα αποκτήσουν...
- **Εγγραφή επί πληρωμή στο πρόγραμμα** - Ωστε σας προσέλαβαν να πουλάτε προϊόντα και πρέπει να πληρώσετε εγγραφή; Αν τα προϊόντα έχουν κάποια, οποιαδήποτε έστω, αξία η εταιρεία πρέπει να βγάζει τα λεφτά της από πωλήσεις αυτών των προϊόντων. Ή μήπως τα βγάζει από εσάς;
- **Υλικό προώθησης πωλήσεων** - Πολλά προγράμματα MLM έχουν υποαπάτες μέσα στις απάτες που τα ίδια είναι. Αυτά είναι τα distributor kits με διαφημιστικό υλικό, κασέτες, βιντεοκασέτες και βιβλία σχετικά με το πρόγραμμα και τον τρόπο που πρέπει να πλασάρεται. Για σκεφτείτε το λίγο. Μία εταιρεία θέλει να πουλήσετε τα προϊόντα της κι εσείς πληρώνετε το διαφημιστικό τους υλικό; Όταν προσθέσετε και τα τεράστια κέρδη που οι top dogs στην κορυφή της πυραμίδας βγάζουν από πωλήσεις τέτοιων kits τότε κάτι βρωμάει. Αλλά βέβαια αυτό είναι ένα νέο είδος οικονομίας κι εμείς δεν καταλαβαίνουμε τίποτα. Κρίμα...
- **Εκπαιδευτικά Σεμινάρια** - Άλλος ένας ωραίος τρόπος αρμέγματος των θυμάτων είναι τα «εκπαιδευτικά σεμινάρια» που οργανώνονται από πολλά MLMs για να «εκπαιδεύσουν» τους αντιπροσώπους τους σχετικά με τις πωλήσεις. Δεν γίνεται σχεδόν καθόλου πραγματική εξάσκηση, απλά

χοντρά λόγια για το πως θα πλουτίσουν όλοι στο μέλλον, και γενικολογίες για να κρατάνε το ηθικό ψηλά. Πολλοί MLMers υποστηρίζουν ότι είναι ένα είδος εκπαίδευσης χρήσιμο και πρακτικό (γι αυτό και δικαιολογούνται τα ποσά που δίνουν τα μέλη για να συμμετάσχουν). Τολμούν επίσης να συγκρίνουν τον κάθε απατεώνα που φέρνουν να μιλήσει εκεί με σοβαρούς επιστήμονες οι οποίοι πηγαίνουν σε συνέδρια (και πρέπει ανάλογα να πληρώνονται). Υποτίθεται ότι είναι προαιρετικά αλλά ξέρουμε καλά πόσες επιλογές αφήνουν οι από πάνω στα μέλη που διστάζουν («είναι 100% προαιρετικά αλλά και 100% απαραίτητα», «είναι προαιρετικά, όπως κι η επιτυχία»). Αυτά τα φοβερά και τρομερά σεμινάρια που είναι τόσο χρήσιμα για τις πωλήσεις των προϊόντων γιατί να τα πληρώνει κανείς από την τσέπη του ενώ θα έπρεπε να το κάνει η ίδια η εταιρεία για το προσωπικό της;

- **Μόνο τα άτομα στην κορυφή κερδίζουν λεφτά** - Όου γιες, εκείνοι στα πρώτα δύο επίπεδα είναι πάμπλουτοι, όντως οδηγούν ακριβά αυτοκίνητα, έχουν ιδιωτικά jets, πάνε κρουαζιέρες. Οι φωτογραφίες τους σε επαύλεις και μπροστά από κότερα είναι αληθινές. Ξέρετε γιατί; Γιατί τρώνε λεφτά από όλους τους υπόλοιπους από κάτω οι οποίοι έχουν να επιδείξουν μόνο τεράστια χρέη. Από κάπου πρέπει να έρχονται όλα αυτά τα κέρδη κι ένα κλασικό ψέμα που θα σας πούνε είναι «μπες τώρα που είναι νωρίς για να έχεις τεράστια κέρδη μετά που όλοι θ'ακολουθήσουν» ή «γίνεται χαμός, όλοι μπαίνουν, εσύ τι θα κάνεις;» για να σας εξαναγκάσουν να μείτε τώρα, χωρίς πολλή σκέψη, κι ας έχουν οι μεγαλύτερες τέτοιες εταιρείες εδώ και αρκετά χρόνια στάσιμο πληθυσμό.
- **Το ποσοστό παραίτησης από τα MLM είναι τεράστιο** - Οι περισσότεροι (και οι πιο τυχεροί) τα παρατάνε αμέσως αφού διαπιστώσουν ότι δεν πάει μακριά. Από τους εναπομείναντες που θα το πολεμήσουν, οι ανώτεροί τους θα τους πούν ότι είναι οι «επιτυχημένοι», οι «εκλεκτοί», οι «πραγματικοί στρατιώτες» δηλαδή πέτυχαν να εξαπατήσουν άλλους οι οποίοι πιθανόν να ξοδέψουν μερικά λεφτά και μετά να παραιτηθούν. Οι οργανωτές τέτοιων schemes γνωρίζουν τις πιθανότητες και τα ποσοστά και ακόμη κι αν κάποιος καταφέρνει να φέρει απίστευτα πολύ κόσμο μέσα στο κόλπο τα κέρδη που έχουν αυτοί είναι πολύ περισσότερα.
- **Πίστη!** - Οι οργανωτές MLM προγραμμάτων λένε στους αντιπροσώπους/διανομείς ότι πρέπει να πιστέψουν στο πρόγραμμα. Σε μία προσπάθεια εξάλειψης κριτικής σκέψης και πλύσης εγκεφάλου, το θύμα πρέπει να πιστέψει ότι είναι μέρος των εκλεκτών που θα γίνουν σύντομα

πλούσιοι. Αυτό το σύντομα βέβαια αργεί κάπως αλλά «πιστέψτε»! Πολλοί διανομείς είναι τόσο απόλυτοι και πιστεύουν στο δίκαιο του MLM τους ούτως ώστε πιστεύουν πραγματικά τα ψέμματα που λένε για τα προϊόντα τους. Αυτό δεν τα κάνει λιγότερο ψέμματα. Επίσης είναι ενδεικτικό ότι όταν κάποιος εγκαταλείπει το MLM ξαναγουρίζει στα προϊόντα λιανικής κι εγκαταλείπει όλα εκείνα τα μοναδικά προϊόντα που πουλούσε με τόσο ζήλο. Γιατί άραγε;

- **Downline** – Όταν κάποιος μπαίνει σ'ένα MLM του υπόσχονται ότι αν είναι «επιτυχημένος» (στην εξαπάτηση άλλων) θα δημιουργήσει μία μεγάλη ακολουθία μελών οι οποίοι θα στρατολογούν κι άλλους συνεχώς. Η ακολουθία αυτή από επίπεδα μελών λέγεται downline και υποτίθεται ότι αν κάποιος ακολουθεί το σύστημα που του υπαγορεύει εκείνος που τον έγραψε (ο οποίος λέγεται upline ή ανάδοχος) σύντομα θα χτίσει ένα τεράστιο downline που θα του αποφέρει τεράστια κέρδη. Η υπόσχεση αυτή είναι εντελώς απατηλή και όπως είδαμε παραπάνω βρίσκει πολλούς περιορισμούς. Ακόμη κι αν κάποιος πετύχει να εξαπατήσει πολύ κόσμο το μόνο που κερδίζει είναι όλο περισσότερη εργασία (να κρατάει κανείς κόσμο μέσα σε μία απάτη χωρίς κέρδος θέλει πολύ δουλειά κι επιμονή) και λίγα μικροπρόθεσμα κέρδη μέχρι να τα παρατήσει αφού μετά γίνεται όλο και πιο δύσκολο να συντηρήσει ένα downline καθώς μέλη φεύγουν από παντού και νέα πρέπει να προστεθούν.
- **Αγορά προϊόντων από τους ίδιους τους διανομείς** – Πολλοί διανομείς αναγκάζονται ν' αγοράζουν οι ίδιοι προϊόντα καθώς δεν καταφέρνουν να πουλήσουν αρκετά σε άλλους. Μαζικές πωλήσεις είναι σημείο επιτυχίας για τους άλλους και οι νέοι διανομείς συχνά αγοράζουν τεράστιες ποσότητες για ν' ανέβουν στο επόμενο επίπεδο. Αυτό συμβαίνει συνήθως στα MLMs στα οποία κάποιος μπορεί να εξαγοράσει την άνοδό του σ' επόμενο επίπεδο. Το μόνο που μένει είναι μεγάλες ποσότητες φτηνιάρικων προϊόντων κι ένα χρέος από τις αγορές.
- **Προσποιητή επιτυχία** – Η αγορά προϊόντων από τους ίδιους τους διανομείς είναι ένας μόνο τρόπος προβολής ανύπαρκτης επιτυχίας. Για να πείσετε τα υποψήφια θύματα πρέπει να πείτε πολλά ψέμματα για δήθεν υψηλές απολαβές, να ξοδεύετε πολλά λεφτά για να δίνετε την εντύπωση ότι έχετε πετύχει. Πολλοί δεν έχουν χρήματα για πέταμα κι όμως δανείζονται για να δώσουν την εντύπωση επιτυχημένου, συνήθως από προτροπές των uplines τους οι οποίοι τους διαβεβαιώνουν ότι τα πλούτη δεν αργούν να έρθουν. Το πρόβλημα βρίσκεται στο ότι τα πλούτη δεν

έρχονται ποτέ και αφού κάποιος τα παρατάνε, τους μένουν μόνο χρέη. Έχουμε ακούσει πολλές ιστορίες για επιτυχημένους αντιπροσώπους οι οποίοι οδηγούσαν Mercedes και BMW αλλά μετά δεν είχαν λεφτά να φάνε, να πιούν ένα καφέ ή να πληρώσουν νοίκι, λογαριασμούς και τη δόση για τη Mercedes.

- **Επιτυχημένοι** - Αυτοί είναι οι «θεοί» του MLM οι οποίοι έρχονται από έξω και μας μιλάνε σε συγκεντρώσεις για το πως έγιναν πάμπλουτοι από το x MLM. Αυτοί πολλές φορές είναι επαγγελματίες απατεώνες και βγάζουν λεφτά μόνο και μόνο από τέτοιες εμφανίσεις και ομιλίες κι επίσης εμφανίζονται σε περισσότερα από ένα MLMs και λένε την ίδια ιστορία. Ο σκοπός τους είναι να έρθουν, να πουλήσουν ψεύτικες ιστορίες και να ψήσουν νέα μέλη. Μην τους πιστεύετε, μην περιμένετε να γίνετε «πλούσιοι» σαν κι αυτούς και ρωτήστε τους για τις δόσεις της αμαξάρας που χρωστάνε ακόμη. Το κόλπο είναι παλιό, να βάζεις έναν μιλημένο να το παίζει επιτυχημένος (ακόμη και οι παπατζήδες το έκαναν).
- **Διασημότητες** - Πολλά MLMs θα σας πουν ότι «ο τάδε celebrity μόλις μπήκε στο πρόγραμμα» για να φανούν αξιόπιστα. Ο celebrity αυτός όμως δεν έβγαλε τα λεφτά του στο MLM αυτό - ούτε κι εσείς.
- **Άρνηση κριτικής** - Αν δείτε το τάδε MLM να παρουσιάζεται αρνητικά σ' ένα website ή δημοσιογραφική εκπομπή ή ακόμη και συζήτηση και το αναφέρετε σ' ένα αντιπρόσωπο τότε έχει έτοιμες τις απαντήσεις. «Προσπαθούν να μειώσουν τις καλές ευκαιρίες», «συνομωτούν εναντίον των πραγματικά κερδοφόρων εταιρειών γιατί αυτές είναι το μέλλον», «δεν καταλαβαίνουν τη νέα οικονομία και αντιστέκονται», «είναι αποτυχημένοι ενώ εμείς είμαστε νικητές και μας ζηλεύουν», «μην ακούς τους χαμένους, μόνο τους νικητές» κλπ. Η συμβουλή τους είναι «να μην τους ακούμε γιατί φέρνουν αρνητικές σκέψεις και μας στερούν από τη δύναμη που χρειαζόμαστε για να πετύχουμε τους σκοπούς μας». Όταν κάποιος προσπαθεί να σας πουλήσει ένα MLM και πείτε «α, κι άλλο MLM ;» θα σας ρωτήσει «Γιατί; Τι ξέρεις για το x MLM;» για να δει πόσα ξέρετε σχετικά με το MLM του και πως θα σας το πουλήσει. Πολλοί θ' αρνηθούν μέχρι εσχάτων ότι όλα αυτά που λέμε ισχύουν και θα σας γεμίσουν με ψεύτικες υποσχέσεις και «στοιχεία» που τους πάσαραν από πάνω. Ένα πράγμα προσέξτε: μείνετε ανοιχτοί σε κριτική και αξιολογήστε αντικειμενικά ότι σας λένε υπέρ ή κατά των MLM. Το ότι σας λέει κάποιος ότι πχ. το MLM διδάσκεται στο Harvard δεν σημαίνει ότι είναι αυτόματα αλήθεια. Στείλτε ένα e-mail στο Harvard και δείτε μόνοι σας.

Ενώ στην αρχή τους περιέγραφαν σαν «γεννημένους νικητές» και τους προσέφεραν ένα σύστημα που «δουλεύει για όλους» και είναι «αδύνατο να μην κερδίσεις» από αυτό, στο τέλος τα χαρτιά αλλάζουν και τώρα τους αποκαλούν «χαμένους» και άτομα «χωρίς κίνητρα και φιλοδοξίες» που απλά δεν προσπαθούν αρκετά για να φτάσουν τους στόχους τους. Έτσι όλοι όσοι εγκαταλείπουν το σύστημα, πιστεύουν ότι φταίνε οι ίδιοι και δεν σκέφτονται ούτε μία στιγμή ότι το όλο σχήμα είναι μία καλοστημένη απάτη που εμπεριέχει περιορισμούς και στην ουσία είναι φτιαγμένο έτσι ούτως ώστε η πλειοψηφία (90%+) να χάνει.

Επιπρόσθετες πληροφορίες: geocities.com/apatesgr/