



**Οκτώβριος  
2015 β**

Τηλ: 210-96 52 336  
pinteris@hotmail.com

# Η Εφημεριδούλα

Τεύχος 221 Χρόνος 29ος

Εκδότης: Γιώργος Πιντέρης, Ph.D. Ψυχολόγος - Συγγραφέας

## Δίκαιο, νόμοι και εμπιστοσύνη

Βρισκόμαστε στο 2003. Η Ελλάδα ετοιμάζεται για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004. Εκείνη την εποχή ο μέσος Έλληνας εργαζόμενος, λάμβανε τρία με τέσσερα τηλεφωνήματα την εβδομάδα από τράπεζες που προσέφεραν δάνεια. Μέχρι και δάνεια για να πάμε διακοπές! Παράλληλα, ήταν και οι πιστωτικές κάρτες, κοινώς το πλαστικό χρήμα.

Η φυσική συνέπεια αυτών των δύο παραγόντων ήταν να μας δημιουργηθεί μια ψευδαίσθηση ότι είμαστε πλούσιοι. Ήμασταν που ήμασταν στερημένοι, αντιδράσαμε όπως οι Ινδιάνοι που πουλήσανε το Μανχάταν για χάντρες αξίας 20 \$ τότε.

Μέσα σ' αυτό το πνεύμα αποφάσισα και εγώ να αγοράσω ένα αυτοκίνητο 2000 κυβικών που ήταν μάλιστα και κάμπριο. Την εποχή εκείνη η αγορά, μας ενθάρρυνε για αυτοκίνητα μεγάλου κυβισμού. Μου πήρε 4 χρόνια να το εξοφλήσω. Λίγα χρόνια μετά, και αφού η οικονομία μας μπήκε σε κρίση, τα αυτοκίνητα με πολλά κυβικά έγιναν ασύμφορα. Τα τέλη κυκλοφορίας ήταν δυσβάστακτα.

Στη συνέχεια, η πολιτεία άρχισε να ενθαρρύνει τα αυτοκίνητα που δεν ρυπαίνουν το περιβάλλον. Το κίνητρο ήταν πως δεν θα πληρώνουν τέλη κυκλοφορίας. Τώρα ο κανόνας άλλαξε: Θα πληρώνουν!

Το παιχνίδι είναι άδικο. Οι νόμοι αλλάζουν κάθε λίγο και λιγάκι και κανείς δεν προλαβαίνει να παρακολουθήσει αυτές τις αλλαγές. Σου λένε να παίξεις σ' ένα παιχνίδι που τα μονά κερδίζουν. Κι εκεί που έχεις μαζέψει κάποια λεφτά, ο κανόνας αλλάζει. Αν η αλλαγή είναι χονδροειδής λέει τα ζυγά κερδίζουν. Αν είναι εκλεπτυσμένη η διατύπωση αλλάζει. Λέει ότι οι νικητές (μονά - ζυγά δεν έχει σημασία) θα δίνουν το 65% των εισπράξεων στο κράτος. Ο επόμενος μπορεί να το κάνει 75% και ο μεθεπόμενος ...το καταργεί!

Μπορώ ν' αναφερθώ σε πολλά παραδείγματα. Για φαντάσου σ' έναν αγώνα μπάσκετ ή ακόμα και πόκερ να αλλάζαν οι κανόνες στη μέση του παιχνιδιού. Πώς να παίξεις;

Δυστυχώς, σ' αυτή τη χώρα αυτό συμβαίνει. Κι αν ήταν μόνο αυτό θα το αντέχαμε. Έλα όμως που μερικές αλλαγές νόμων ισχύουν και αναδρομικά! Δηλαδή σου λένε στο ημίχρονο ότι καταργείται το οφσάιντ. Προηγείστε 2-0. Όμως, οι αντίπαλοι σας είχαν βάλει δύο γκολ που ακυρώθηκαν σαν οφσάιντ. Τώρα, με την αναδρομική αλλαγή των κανόνων, το σκορ μετατρέπεται σε 2-2!

Ο προγραμματισμός δεν υπήρξε ποτέ χαρακτηριστικό των Ελλήνων και μάλιστα δικαιολογημένα: Εμείς ήμαστε ένας λαός του «αν θέλει ο Θεός». Ζούμε σε μια χώρα που για 3.500 χρόνια παλεύει με την επιβίωση. Δεν είχαμε τα μέσα να προστατευτούμε από τη φύση. Κάτω από τέτοιες συνθήκες, πώς να προγραμματίσεις;

Παρόλα αυτά, τα τελευταία 50 χρόνια, θέλεις η τεχνολογία, θέλεις η Ευρώπη που μας πιέζει να είμαστε παραγωγικοί συντέειναν ώστε να καταλάβουμε την αξία του προγραμματισμού. Πιστεύω πως σήμερα ένα ποσοστό 15-20% των Ελλήνων έχει μάθει να προγραμματίζει.

Όμως, προκειμένου να προγραμματίσεις, πρέπει το περιβάλλον να είναι προβλέψιμο. Αυτό θα πει ότι, για να παραγγείλεις 20.000 μολύβια από τη Γερμανία θα πρέπει και να τα πληρώσεις. Αν όμως μια μέρα ο νόμος αλλάξει και περιορίζει τα ποσά χρημάτων που μπορείς να στείλεις στο εξωτερικό, τότε ο προγραμματισμός σου έχει καταρρεύσει.

Αυτό είναι το πρόβλημα του μέσου Έλληνα: Δεν έχει εμπιστοσύνη στο κράτος, διότι το κράτος αλλάζει τους νόμους κάθε λίγο και λιγάκι. Μέχρι τώρα παραπονιόμαστε ότι, ενώ έχουμε πάρα πολλούς νόμους, αυτοί δεν τηρούνται. Μα οι νόμοι δεν γίνονται για να τηρούνται. Γίνονται

για να στηρίζουν την αόρατη κυβέρνηση που ονομάζεται Γραφειοκρατία.

Και βέβαια, αυτές οι αλλαγές ενισχύουν ακόμα περισσότερο τη γραφειοκρατία, διότι μέχρι να μάθεις εσύ τις αλλαγές οι δημόσιοι υπάλληλοι τις έχουν μάθει ένα μήνα πριν.

Δηλαδή το πρόβλημα του μέσου Έλληνα που είναι έμπορος, επιχειρηματίας και γενικά ελεύθερος επαγγελματίας είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης στο κράτος. Το κράτος σου λέει «βάλε φωτοβολταϊκά, πάρε για θέρμανση αέριο, αγόρασε υβριδικό αυτοκίνητο» και άλλα πολλά. Ακολουθείς την κρατική προτροπή και μετά χτυπάς την καράφλα σου, διότι τα μαλλιά σου έχουν ήδη πέσει.

Η έλλειψη εμπιστοσύνης δεν περιορίζεται μόνο στο χώρο της ιδιωτικής πρωτοβουλίας. Προεκτείνεται και στους δημόσιους και κρατικούς υπάλληλους. Μπορεί ν' αποτελούν τον κορμό της γραφειοκρατίας, αλλά δεν είναι εκείνοι που αποφασίζουν. Με κάθε αλλαγή της νομοθεσίας τους παίρνει κι αυτούς η μπάλα. Απλά, υπερτερούν στο ότι πληροφορούνται νωρίτερα από το μέσο πολίτη τι πρόκειται να γίνει και -μερικές φορές- προλαβαίνουν και παίρνουν τα μέτρα τους.

Το θεμέλιο της ανθρώπινης ανάπτυξης είναι η εμπιστοσύνη. Η εμπιστοσύνη δεν είναι αφηρημένη έννοια. Είναι συγκεκριμένα πράγματα: Για να εμπιστευτούμε κάποιον, θέλουμε να είναι βásiμος: να τηρεί τις συμφωνίες που έχει κάνει (δηλαδή να είναι συνεπής) και ταυτόχρονα να λέει την αλήθεια (δηλαδή να είναι έντιμος).

Για την εντιμότητα του κράτους μας, δεν μπορώ να μιλήσω. Πιστεύω ότι κάποιοι άλλοι είναι πιο αρμόδιοι από μένα. Όμως, για τη συνέπεια (ή μάλλον την ασυνέπεια) έχουμε όλοι οι Έλληνες πολλά να πούμε.

### Συνεδρίες μέσω Skype

Η χρέωση είναι 40 Ε για 30 λεπτά.

#### Οδηγίες

1. Με βρίσκεις στο Skype: george.pinteris και μου στέλνεις μια πρόσκληση.
2. Μ' ενημερώνεις στο pinteris@hotmail.com ότι μου έστειλες πρόσκληση.
3. Σου απαντώ με e mail και σου προτείνω

ώρες στις οποίες θα μπορούσαμε να κάνουμε μια δοκιμαστική συνεδρία. Έχει διάρκεια 10 λεπτά και **δεν χρεώνεται**. Ο σκοπός είναι να διαπιστώσουμε αν η τεχνολογία, μας επιτρέπει να επικοινωνούμε χωρίς διακοπές. Σ' αυτή τη σύνομη συνεδρία θα κρατήσω τα στοιχεία σου και θα ορίσουμε μια κανονική συνεδρία.

4. Κάθε συνεδρία χρεώνεται 40 Ε (30.8+9.2 ΦΠΑ)

5. Καταθέτεις το ποσό στον λογαριασμό:  
BIC: CRBAGRAAXX (Αυτό αφορά μόνο

τράπεζες του εξωτερικού)  
IBAN GR37 0140 4410 4410 0234 0002 764

Λογαριασμός Ταμιευτηρίου  
441.00.2340.002764

Η κατάθεση γίνεται πριν ή το πολύ 2 μέρες μετά τη συζήτηση.

Όταν ολοκληρωθεί η συνεργασία μας, σου στέλνω ταχυδρομικά μια συνολική απόδειξη για όσες συνεδρίες έχουμε κάνει.

Αν κάπου δυσκολεύεσαι τηλεφώνησέ μου στο 210 - 96 52 336.

## Οι δύο Σίσυφοι

Ένας φιλόσοφος του 20ου αιώνα ο Σοπενχάουερ έγραφε πως η ζωή μας είναι σαν του Σισύφου. Στη μυθολογία ο Σίσυφος ήταν καταραμένος από τους θεούς να σπρώχνει από τους πρόποδες μια μεγάλη πέτρα για να τη φτάσει στην κορυφή. Κάποια στιγμή δεν άντεχε και η πέτρα κυλούσε ξανά στους πρόποδες. Έτσι, σύμφωνα με το μύθο, ο Σίσυφος περνούσε όλη του ζωή προσπαθώντας μάταια να σπρώξει τη μεγάλη πέτρα στην κορυφή του βουνού. Αυτή πίστευε ο Σοπενχάουερ ότι είναι η ζωή μας και ήταν τόσο σίγουρος ότι είχε δίκιο που τελικά ...αυτοκτόνησε. Δηλαδή, παραβίασε την πρώτη εντολή του DNA που, όπως ήδη αναφέραμε, είναι να διατηρούμε την ύπαρξή μας.

Κάποια χρόνια μετά έσκασε μύτη ένα έξυπνο Γαλλάκι που τον λέγανε Albert Camus (1913 - 1960) και τα είδε αλλιώς τα πράγματα. Ο Camus ήταν συγγραφέας και φιλόσοφος. Μάλιστα έχει τιμηθεί με το βραβείο Nobel λογοτεχνίας. Ένα πολύ γνωστό φιλοσοφικό του δοκίμιο είναι Ο μύθος του Σισύφου.

Ο Camus δίνει μια πολύ διαφορετική ερμηνεία στο μύθο απ' ό,τι ο Σοπενχάουερ. Ο Ηράκλειτος έλεγε πως δεν μπορείς να περάσεις το ίδιο ποτάμι δύο φορές. Κάθε φορά που το περνάς το ποτάμι, η σύνθεσή του είναι διαφορετική. Δηλαδή «τα πάντα ρέουν». Η ζωή δεν είναι ένα χαρτάκι καρφίτσωμένο σ' ένα πίνακα ανακοινώσεων. Από δευτερόλεπτο σε δευτερόλεπτο κάτι μπορεί ν' αλλάξει.

- Μα έτσι κύριε Ηράκλειτε δεν μπορούμε α προγραμματίσουμε τίποτα!

- Σιγά που προγραμματίζατε ποτέ σας. Εσύ ήσασαν 3.5000 στο «αν θέλουν οι θεοί» και μετά το κάνατε «αν θέλει ο Θεός».

- Ναι, αλλά τώρα ανήκουμε στην Ευρωπαϊκή Ένωση και πρέπει να μάθουμε να προγραμματίζουμε.

- Αν προγραμματίζεις έχοντας στο νου σου ότι όλα θα παραμείνουν ως έχουν, ο προγραμματισμός σου θα κωλώσει στο πρώτο απρόβλεπτο. Αυτά ρε παιδιά σας τα έχει πει και ο Murphry: «Αν είναι κάτι να πάει στραβά, θα πάει». Τι θα πει αυτό; Θα πει «προγραμματίζε λαμβάνοντας υπόψη σου ότι αν είναι κάτι να πάει στραβά, θα πάει ώστε να είσαι προετοιμασμένος. Αν δεν πάει στραβά, τόσο το καλύτερο για σένα». Αυτός είναι ο προγραμματισμός που βασιζεται στην αρχή ότι «τα πάντα ρέουν»

- Αυτά είναι θεωρητικά κύριε Ηράκλειτε.

- Γιατί παιδί μου; Γνωρίζεις από πού προέρχεται το «Αν είναι κάτι να πάει στραβά, θα πάει»; Ξέρεις τι δουλειά έκανε ο Murphry;

- Όχι.

- Δούλευε σε συστήματα ασφαλείας αεροπλάνων.

Ο Σίσυφος του Camus ποτέ δεν ανεβαίνει το ίδιο βουνό. Τη μια είναι χιονισμένο, την άλλη ανθισμένο και κάθε φορά η πορεία είναι διαφορετική. Και αυτή η ποικιλία της πορείας δίνει συνέχεια καινούργια ερεθίσματα αρκεί ο φακός της προσοχής σου να είναι στραμμένος πάνω τους και όχι στην πέτρα.

Θα έλεγα ότι ο Σίσυφος του ο Σοπενχάουερ έχει μια ρηχή **προσοχή πλάτους**. Ο Σίσυφος του Camus έχει μια πλούσια **προσοχή βάθους**.

## Ευρώπη και ...ανθρωπισμός

Χθες (20/10/2015) το κοινοβούλιο της Σλοβενίας ψήφισε υπέρ της ενίσχυσης των συνόρων της με στρατό για να περιορίσει την εισροή μεταναστών στη χώρα. Από την άλλη, οι γείτονες τους οι Κροάτες έχουν στήσει μπάρες. Λίγες μέρες πριν, οι Ούγγροι τους έφτυναν και τους έδιωχναν. Όλοι ανθρωπιστές ήταν μέχρι που το πρόβλημα έφτασε στην πόρτα τους.

Από την άλλη, εμείς που βρισκόμαστε στο μαύρο μας το χάλι έχουμε δείξει μέχρι τώρα προς τους μετανάστες μεγαλύτερη ανθρωπιά. Η ειρωνεία είναι ότι αν συγκρίνουμε την οικονομική κατάσταση στην οποία βρίσκονται οι χώρες αυτές με την κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε εμείς, η ανθρωπιά μας αποκτά μεγαλύτερη αξία.

## Χρήμα και ψυχική υγεία

Δεν γνωρίζω αν κάποιος συγγραφέας έγραψε ένα βιβλίο του ξανά από την αρχή. Εγώ πάντως αυτό δεν το έχω ξανακάνει. Το 2000 εξέδωσαν οι εκδόσεις Καστανιώτη ένα βιβλίο μου με τίτλο «Η ψυχολογία μας με το χρήμα». Το βιβλίο αυτό έκανε επανέκδοση σε 15 ημέρες. Περιέργως, έφτασε μέχρι την τρίτη έκδοση και στη συνέχεια, σταδιακά εξαφανίστηκε από την αγορά. Πιστεύω ότι το θέμα αυτού του βιβλίου είναι πιο επίκαιρο σήμερα παρά ποτέ. Δηλαδή, η σχέση ανάμεσα στην οικονομική μας κατάσταση και την ψυχική μας υγεία.

Όμως, από τότε που κυκλοφόρησε αυτό το βιβλίο μέχρι σήμερα έχουν περάσει 15 χρόνια. Τα πράγματα έχουν αλλάξει πολύ. Δεν είναι λοιπόν δυνατόν, ο τρόπος με τον οποίο μας επηρέαζε ψυχολογικά το χρήμα πριν 15 χρόνια, να είναι ο ίδιος με τον τρόπο που μας επηρεάζει σήμερα.

Για αυτόν τον λόγο, αυτό το βιβλίο πρέπει να ξαναγραφτεί. Βέβαια, κάποιες θεωρητικές αρχές που έχει μέσα για τη σχέση μας με το χρήμα είναι διαχρονικοί κανόνες. Μπορεί να τους διατυπώσω με διαφορετικό τρόπο, αλλά οι κανόνες αυτοί υπάρχουν.

Επίσης διατηρώ τα οικονομικά στιλ όπως είναι ο τσιγκούνης, ο τζογαδόρος, ο σπάταλος, κ.λπ. Πιστεύω πως το βιβλίο αυτό θα μας βοηθήσει στα ψυχο-οικονομικά μας αδιέξοδα.



Τη φωτογραφία αυτή την έλαβα από ένα φίλο μου πριν λίγες μέρες. Δεν ξέρω ποιός την έφτιαξε, αλλά βρίσκω πως έχει ένα έξυπνο χιούμορ. Οι ερμηνείες πολλές...

Νίκος Δημιτάς - Ωτορινολαρυγγολόγος  
Κύπρου 15 Άνω Καλαμάκι 210-99 60 780