

## Εμφιαλωμένα Όνειρα και Επιχειρηματικότητα. Μηνύματα για τα σημεία των καιρών...

Τα μηνύματα στα μπουκάλια έχουν σε όλη τους την ιστορία υπάρξει αιτήματα διάσωσης ή επικοινωνίας. Τουλάχιστον έως την εποχή που ήταν απολύτως αυτονόητο ότι η έννοια της διάσωσης αφορούσε ανθρώπους, με τα λιγοστά ή περισσότερα υπάρχοντά τους και πάντως όχι τράπεζες ή πολυεθνικές, με ό,τι κατά τη στιγμή της διάσωσης κρατούν στα πλοκάμια τους...

Διανύουμε την εποχή που η έννοια του πολίτη ανασχεδιάζεται από συστήματα που επαναπροσδιορίζουν τη θέση και ιδιότητά του, ελαστικά, σε συνθήκες ενέλικτης ημι-ελεύθερης δουλοπαροικίας, ενώ η πολιτική επιστρέφει βαθμιαία σε συνθήκες προ Διαφωτισμού. «Μα, είναι ο καπιταλισμός, κλίθια!», θα μπορούσαμε να ανταπαντήσουμε, ο καπιταλισμός σε ένα τελικό στάδιο αυτοκαταστροφής, στο σημείο που αποτελείώνει τα πάντα, λίγο πριν αρχίσει να τρώει τις σάρκες του. Και, δυστυχώς, ανάμεσα στα πάντα, είμαστε και όλοι εμείς.

Ποιες δυνατότητες έχει κανείς να αντιδράσει μέσα σε ένα τόσο αμείλικτα σχεδιασμένο σύστημα που έχει από καιρό χάσει τον έλεγχο των κινήσεών του και τις δικλίδες ασφαλείας του; Πώς επιβιώνει ο μέσος άνθρωπος; Πώς διατηρεί τη δυνατότητα του επιχειρείν, που με υπερηφάνεια παρονοσιαζόταν ως αναπόσπαστο δικαίωμα του ελεύθερου ανθρώπου την περίοδο της Αναγέννησης, όταν ο καπιταλισμός γεννιόταν στην πρώτη μορφή του, μαζί με το πιστωτικό κεφάλαιο; Και τι τρέχει από το 2008 και μετά, την εποχή της παγκόσμιας κρίσης; Έχουν οι άνθρωποι σήμερα, ειδικά οι νέοι, το δικαίωμα του επιχειρείν και με ποιους όρους; Και ποιες θα είναι οι κινήσεις του που θα λειτουργήσουν ως «σωσίβιο» τη στιγμή της καταστροφής;

Με τη βεβαιότητα πως οι Μαρξ και Ένγκελς χαμογελούν ειρωνικά κάποιον σε ένα υλιστικά προσδιορισμένο «επέκεινα» και μας υπογραμμίζουν ότι «σας τα λέγαμε», οι επιχειρηματίες Seth Goldman και Barry Nalebuff, με ακαδημαϊκή θητεία ο ένας και πρώην φοιτητής του ο άλλος, σε συνεργασία με τη σκιτσογράφο Sunghoon Choi που γνωρίζουμε ίσως από το *American Widow*<sup>1</sup>, παραδίδουν στο κοινό έναν οδηγό διάσωσης της νεότευκτης επιχειρηματικότητας στους δύσκολους καιρούς μας, σε μορφή graphic novel. Το βιβλίο γράφτηκε το 2013 για αμερικανικό κοινό. Σήμερα, η μετάφραση του Αβραάμ Κάουα το κάνει προσπτό και στο ελληνικό κοινό. Δε γνωρίζω άλλον πολιτισμικό αναλυτή (μια από τις ιδιότητες του Αβραάμ) που θα μπορούσε να το κάνει με καλύτερο τρόπο, έτσι ώστε να μην αποτελεί «έναν ακόμη οικονομικό οδηγό με σκίτσα», αλλά ένα ιδεολογικό μήνυμα για το σήμερα.

Το βιβλίο φέρει ως υπότιτλο στην αγγλική έκδοση τη διενκρίνισι «ο έντιμος τρόπος για να κάνεις μπίζνες διαφορετικά και να πετυχαίνεις» και εκεί ακριβώς εστιάζει, στο τρίπτυχο: εντιμότητα - διαφορά - επιτυχία, θεωρώντας το καθένα προϋπόθεση για το άλλο. Αλλά και ο αγγλικός τίτλος, *Mission in a Bottle* (Αποστολή σε μπουκάλι), υπονοεί την προσήλωση σε αυτά ακριβώς τα ιδανικά.

Το βιβλίο χωρίζεται σε τρία μέρη, στα οποία, με χρονολογική σειρά, παρακολουθεί τα πρώτα βήματα και την πορεία μιας start up επιχείρησης συσκευασμένου τσαγιού, της *Honest Tea*, που αρχικά κυκλοφόρησε το προϊόν της σε σε φακελάκια και στη συνέχεια σε γυρή εμφιαλωμένη μορφή, σε μεγάλη ποικιλία πρωτότυπων γεύσεων και χωρίς γλυκαντικά.

1 Πρόκειται για το, αυτοβιογραφικής αφετηρίας βιβλίο σε μορφή graphic novel της Alissa Torres, για το θάνατο του συζύγου της, που ήταν μεταξύ των θυμάτων της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στη Νέα Υόρκη.

Στον Πρόλογο, που εξηγεί γιατί ο Seth και ο Barry έγραφαν αυτό το βιβλίο, μας εξηγούν πώς συνέλαβαν την ιδέα της επιχείρησης μια ζεστή μέρα τον καλοκαιριού. Πρωτάρηδες και οι δυο στις επιχειρήσεις, θα είχαν πολλά να αντιληφθούν και να μάθουν τα επόμενα χρόνια, με βασικό άξονα την εμπιστοσύνη στο ένστικτο. Η εμπειρία μεταφέρεται ως αυτοβιογραφική καταγραφή, με αμεσότητα και χιούμορ. Και με μια βασική αρχή: οι μπίζνες μπορούν να γίνουν ένα παντοδύναμο εργαλείο για να αλλάξεις τον κόσμο, χωρίς να χρειαστεί να απαρνηθείς τα ιδανικά σου. Οι συγγραφείς δηλώνουν πως η ιστορία της Honest Tea είναι το βιβλίο που θα ήθελαν να είχαν διαβάσει πριν μπουν στον κόσμο των επιχειρήσεων. Και λίγα μαθήματα οικονομικής θεωρίας από το Yale χρησίμευσαν φυσικά...

Στο πρώτο μέρος (Start up, 1997-1999) περιγράφεται πως λαμβάνεται η απόφαση να ιδρυθεί η εταιρεία, που θέτει ως στόχους: το έντιμο εμπόριο (fair trade), μέσω απευθείας επικοινωνίας και σύνδεσης με παραγωγούς σε όλο τον κόσμο<sup>2</sup>, την καλή ποιότητα με ειλικρίνεια για τον καταναλωτή και το χαμηλό κόστος, έτσι ώστε αυτό να είναι και υγιές και προσπτό. Τα πράγματα αρχίζουν δύσκολα, εξελίσσονται όμως καλά.

Στο δεύτερο μέρος (Growing Pains, 1999-2004), τα πράγματα δυσκολεύουν, καθώς οι απαιτήσεις της ανερχόμενης επιχείρησης επικεντρώνονται στην εξείρεση κεφαλαίων, για καθιέρωση σε εθνικό, αρχικά, επίπεδο. Χωρίς ηθικές υποχωρήσεις: «Χωρίς», υπογραμμίζουν οι συγγραφείς. Και η Honest Tea μπαίνει πλέον σε μπουκάλι, μαζί με την αποστολή της.

Στο τρίτο μέρος (A Brand Emerges, 2004-2008), παρά τις οικονομικές και πρακτικές δυσκολίες και τον, αθέμιτο συχνά, ανταγωνισμό, η νεότευκτη φίρμα, που ωστόσο σταδιακά απλώνεται στον κόσμο, καταφέρνει να καθιερώσει ένα καλό, ιδιαίτερος αναγνωρίσιμο και συνδεδεμένο με έναν υγιή τρόπο ζωής brandname.

Τέλος, στον επίλογο (Epilogue, 2008-2012), μαθαίνουμε για την εξαγορά του 40% αρχικά και στη συνέχεια του συνόλου της επιχείρησης από την Coca Cola, το 2014, όχι χωρίς αντιδράσεις από τους καταναλωτές, είναι ωστόσο μια αναπόφευκτη κίνηση, στην οποία παίζουν ρόλο και οι οικονομικές συγκυρίες, όπως η παγκόσμια κρίση. Ακολουθούν, στο τέλος του βιβλίου οι δέκα κανόνες «ασφαλούς πλοήγησης» που προτείνουν οι συγγραφείς, ενώ παραθέτουν και συνολικό χρονολόγιο (timeline) της πορείας της Honest Tea.

Πρόκειται εν τέλει για ένα βιβλίο οικονομίας. Μπορούμε να το δούμε και έτσι. Είναι όμως ένα ιδανικό βιβλίο οικονομίας γιατί είναι γραμμένο με έναν τρόπο άμεσο, χιουμοριστικό, ζεστό και ανθρώπινο. Απολαύστε το!

Είη Σαμπανίκου

Αναπληρώτρια Καθηγήτρια

Τμήμα Πολιτισμικής Τεχνολογίας και Επικοινωνίας, Πανεπιστήμιο Αιγαίου

---

2 Βασική επιχειρηματική ιδέα κάποτε και της πρωτοπόρου ακτιβίστριας Anita Roddick (1942-2007), ιδρύτριας του Body Shop. Η Roddick, η οποία είχε τιμηθεί για τη συμβολή της στην ηθική επιχειρηματικότητα το 2003 με τον τίτλο της Dame Commander of the Order of the British Empire και πορτρέτο της βρίσκεται σήμερα στη National Portrait Gallery στο Λονδίνο υπήρξε το Βρετανικό αντίστοιχο του παραδείγματος του βιβλίου μας και η πρώτη διδάσκαλα. Στήριζε το fair trade με αναπνυσόμενες χώρες και αποκέρυζε τα πειράματα με ζώα, ενώ ταυτόχρονα προσέφερε σε όλα τα κοινωνικά και ανθρωπιστικά δίκτυα και οργανισμούς (για παράδειγμα στο Big Issue, το πρώτο περιοδικό αστέγων, στο Λονδίνο, καθώς και στη Greenpeace). Υπήρξε συνεπής στις αρχές της από το στάδιο της start up επιχείρησης, το 1976, με homemade καλλυντικά, έως το 2006, λίγο πριν το θάνατό της, που η εταιρεία της εξαγοράστηκε από μεγάλη πολυεθνική καλλυντικών.

# Όσοι λένε ότι κάτι δεν μπορεί να γίνει ας μην διακόπτουν εκείνους που το κάνουν. - Κινέζικη παροιμία

Από την πινακίδα στην είσοδο των γραφείων της Honest Tea

Διψούσαμε. Δεν βρίσκαμε κάτι που να θέλουμε να πιούμε, και ξεκινήσαμε μια εταιρεία.

Θα φτιάχναμε εμφιαλωμένο παγωμένο τσάι με γνήσια γεύση τσαγιού. Με τόσα αναφυκτικά και ροφήματα που υπήρχαν στην αγορά, θα μας πείτε ότι φλερτάραμε με την καταστροφή.

Δεν ήμασταν παρά ένας καθηγητής πανεπιστημίου κι ένας πρώην φοιτητής του, και κανείς μας δεν είχε ξανακάνει κάτι τέτοιο.

Και αν ήταν τόσο καλή ιδέα, γιατί δεν το είχε ήδη κάνει κάποιος άλλος - κάποιος που σκάμπανε έστω κάτι από ποτά και αναφυκτικά; Σκοντάψαμε πολλές φορές στο δρόμο, μα στο τέλος τα καταφέραμε εξαπίας, αλλά και σε πείσμα της άγνοιας μας.



Ακολουθήσαμε το ένστικτο μας. Ο Σεδ εργαζόταν στον κυβερνητικό και τον μη κερδοσκοπικό τομέα επειδή ήθελε να αλλάξει τον κόσμο. Σταδιακά, συνειδητοποίησε ότι μια επιχείρηση μπορεί να γίνει ακόμα πιο ισχυρός φορέας αλλαγής. Και δεν χρειάζεται να θυσιάσεις τα ιδανικά σου για να πετύχεις.

Αν όμως η επιχείρηση δεν ακμάσει,  
δεν θα αλλάξει τίποτα. Γράψαμε αυτό  
το βιβλίο για να μάθετε τόσο από  
τα λάθη όσο και από τις επιτυχίες μας.



Θέλουμε να σας προετοιμάσουμε.  
Στην πορεία, βιώσαμε απορρίψεις,  
ξενύχτια, και ρισκάρουμε τις οικονομίες  
μιας ζωής - και την ίδια τη ζωή του Σεδ.  
Η ιστορία του πώς κάναμε ένα προϊόν  
επώνυμο είναι και εκείνη της ζωής μας,  
που συχνά μας άλλαζε τα σχέδια.

Θα μοιραστούμε μαζί σας τις δυσκολίες κάθε επιχειρηματία που πάει να  
εξισορροπήσει τις απαιτήσεις μιας εταιρείας με εκείνες μιας οικογένειας.



Γιατί επιβιώσαμε; Κατ' αρχάς, είχαμε βάσεις.  
Δεν ήταν τυχαίο. Θα πάμε σε κάποια από  
τα μαθήματα του Μπάρι στη Σχολή Διοίκησης  
Επιχειρήσεων του Γέιλ για να δούμε πώς  
μας καθοδήγησαν οι αρχές της οικονομίας.

Επιβιώσαμε όμως και λόγω του πάθους μας.  
Είναι εύκολο να είσαι παθιασμένος όταν  
χτίζεις την εταιρεία σου γύρω από ένα όραμα  
-ιδίως όταν αυτό βελτιώνει ζωές. Θέλαμε  
να δημιουργήσουμε ένα ρόφημα που δεν  
θα 'χε όμοιο του στην αγορά, κι επιμείναμε  
στα πιστεύω μας, ακόμα κι όταν μας πίεζαν  
να ακολουθήσουμε την πεπατημένη.



Δεν χρειάζεστε να είστε ιδιοφυίες.  
Η Honest Tea δεν στήθηκε  
σε υπολογιστή ούτε σε γκαράζ·  
ότι είχαμε ήταν μια τσαγιέρα και  
ο πάγκος της κουζίνας. Το τεχνικό  
μέρος μιας επιχείρησης παρασκευής τσαγιού είναι αρκετά απλό, αν και το  
να χτίσεις και να χρηματοδοτήσεις μια εταιρεία είναι σαφώς πιο περίπλοκο.



Σε τι χρησιμεύει άλλος ένας οδηγός για επιχειρήσεις; Αν σας απαντούσαμε με μια ερώτηση (γίνεται), αυτή θα ήταν: σε τι χρησιμεύει άλλo ένα ρόφημα; Γράψαμε αυτό το βιβλίο για τον ίδιο λόγο που ιδρύσαμε την Honest Tea: θέλαμε το βιβλίο που ευχόμασταν να είχαμε διαβάσει όταν ξεκινούσαμε.



Δεν θέλαμε έναν απλό οδηγό τύπου «Πώς Έστησα την Επιχείρησή μου». Κατ' αρχάς, μοιάζει με κόμικ. Ο Σεδ αγάπησε τα graphic novels από τότε που τα διάβαζε με τους γιους του. Σχεδιάσαμε έτσι την ιστορία για να

τη ζωντανέψουμε. Θα ταξιδέψετε μαζί μας και θα συναντήσετε αξέχαστους χαρακτήρες χωρίς να μας πάρετε πολύ στα σοβαρά.

Ακολουθήσαμε κι εδώ το ένστικτο μας. Και δεν το κάναμε μόνοι, αλλά με την φανταστική εικονογράφο μας, την Σούνγκκιουν Τσόι. Η δουλειά της στο American Widow μας ενέπνευσε να συνεργαστούμε μαζί της, και η βοήθεια της στάθηκε ανεκτίμητη.



Πάντα έντιμα,

Sed + Bomy

## I. START-UP: 1997-1999

# 1. ΤΡΕΧΟΝΤΑΣ ΣΤΟ ΣΕΝΤΡΑΛ ΠΑΡΚ

ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ, 1997

ΩΡΑΙΑ  
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ,  
ΣΕΘ, ΤΟ  
ΑΠΟΛΑΥΣΑ.

ΕΛΑ, ΤΖΕΙ,  
ΤΕΛΕΙΩΣΑ. ΕΙΣΑΙ  
ΓΙΑ ΤΡΕΞΙΜΟ;

ΠΩΣ ΤΑ ΠΑΣ  
ΜΕ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ;

ΚΑΛΑ.  
ΤΑ ΙΔΙΑ ΚΑΙ  
ΤΑ ΙΔΙΑ.

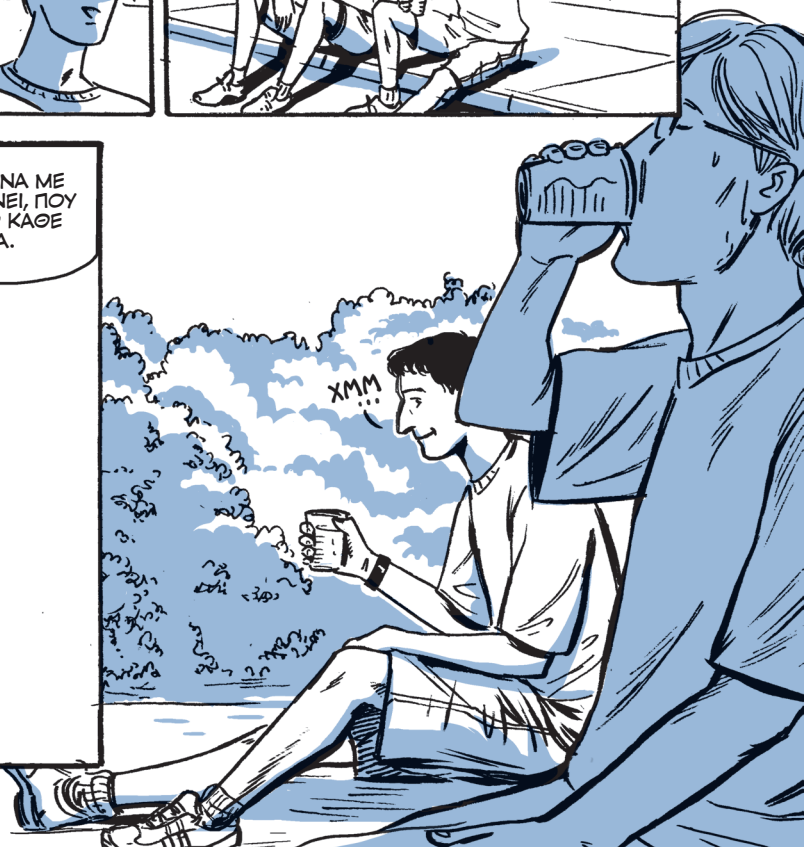
ΕΙΝΑΙ ΟΛΟΙ ΤΟΣΟ  
ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΜΕΝΟΙ  
ΣΤΗΝ ΑΞΙΑ ΤΩΝ  
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΟΥΣ  
ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ  
ΔΙΟΛΟΥ ΣΤΙΣ ΑΞΙΕΣ  
ΤΟΥΣ.

ΓΕΙΑ!

ΤΙ ΉΤΑΝ  
ΑΥΤΟ;

ΔΕΝ  
ΚΑΝΟΥΜΕ  
ΤΕΤΟΙΑ ΣΤΗ  
ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ.

ΜΙΑ  
ΚΑΛΗΜΕΡΑ  
ΕΙΠΑ.

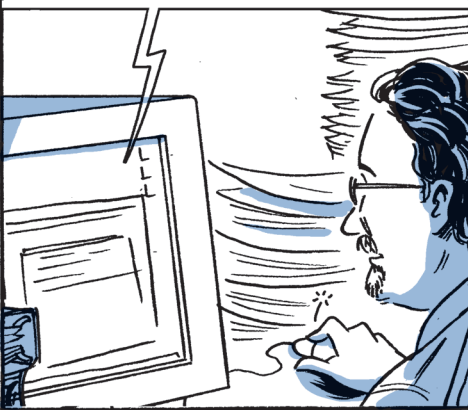






ΕΛΑ, ΜΠΑΡΙ, ΘΥΜΑΣΑΙ ΜΙΑ ΙΔΕΑ ΠΟΥ ΣΥΖΗΤΟΥΣΑΜΕ ΣΤΟ ΜΑΘΗΜΑ ΓΙΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΓΛΥΚΟΥΣ ΧΥΜΟΥΣ; ΕΚΑΝΕΣ ΠΟΤΕ ΤΙΠΟΤΑ Μ' ΑΥΤΟ;

ΣΚΕΦΤΟΜΑΙ ΝΑ ΚΑΝΩ ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΟΥ ΝΑ ΦΤΙΑΧΝΕΙ ΥΓΙΕΙΝΟΥΣ ΧΥΜΟΥΣ - ΘΑ ΛΕΓΕΤΑΙ «POSITIVE JUICES»\* Ή ΚΑΠΟΣ ΕΤΣΙ. ΤΙ ΛΕΣ;



ΣΕΘ! ΤΙ ΚΑΝΕΙΣ; ΤΟΤΕ, ΣΤΟ ΜΑΘΗΜΑ, ΕΙΧΑ ΚΟΛΛΗΣΕΙ ΜΕ ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΓΙΑ ΕΝΑ ΧΥΜΟ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙΟΥ ΑΝΑΜΕΙΚΤΟ ΜΕ ΣΟΔΑ.



ΜΟΛΙΣ ΟΜΩΣ ΓΥΡΙΣΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΝΔΙΑ, ΟΠΟΥ ΕΚΑΝΑ ΜΙΑ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΑΤΑ ΤΕΑ.



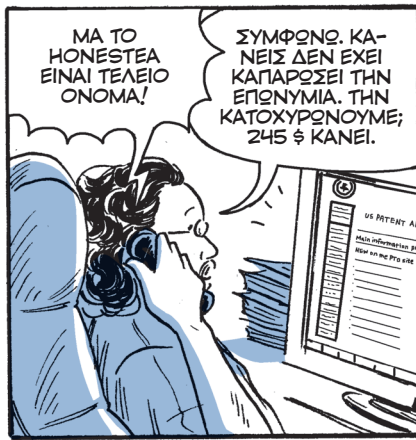
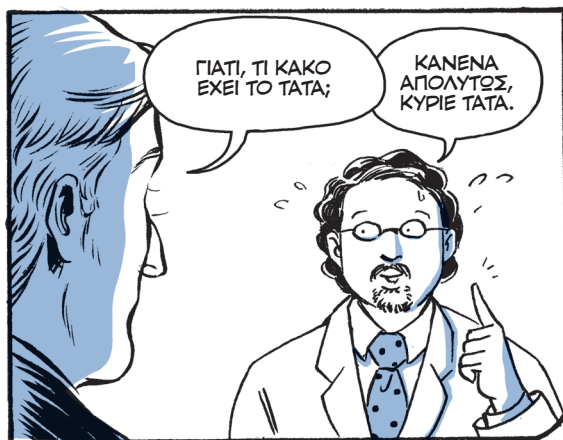
ΔΕΝ ΕΙΧΑ ΙΔΕΑ ΠΟΣΟ ΧΑΛΙΑ ΉΤΑΝ ΤΑ ΤΣΑΓΙΑ ΠΟΥ ΕΠΙΝΑ ΟΣ ΤΟΡΑ.



ΟΥΑΟΥ! ΦΟΒΕΡΗ ΓΕΥΣΗ!

ΠΟΣΟ ΚΑΝΕΙ ΑΥΤΟ;

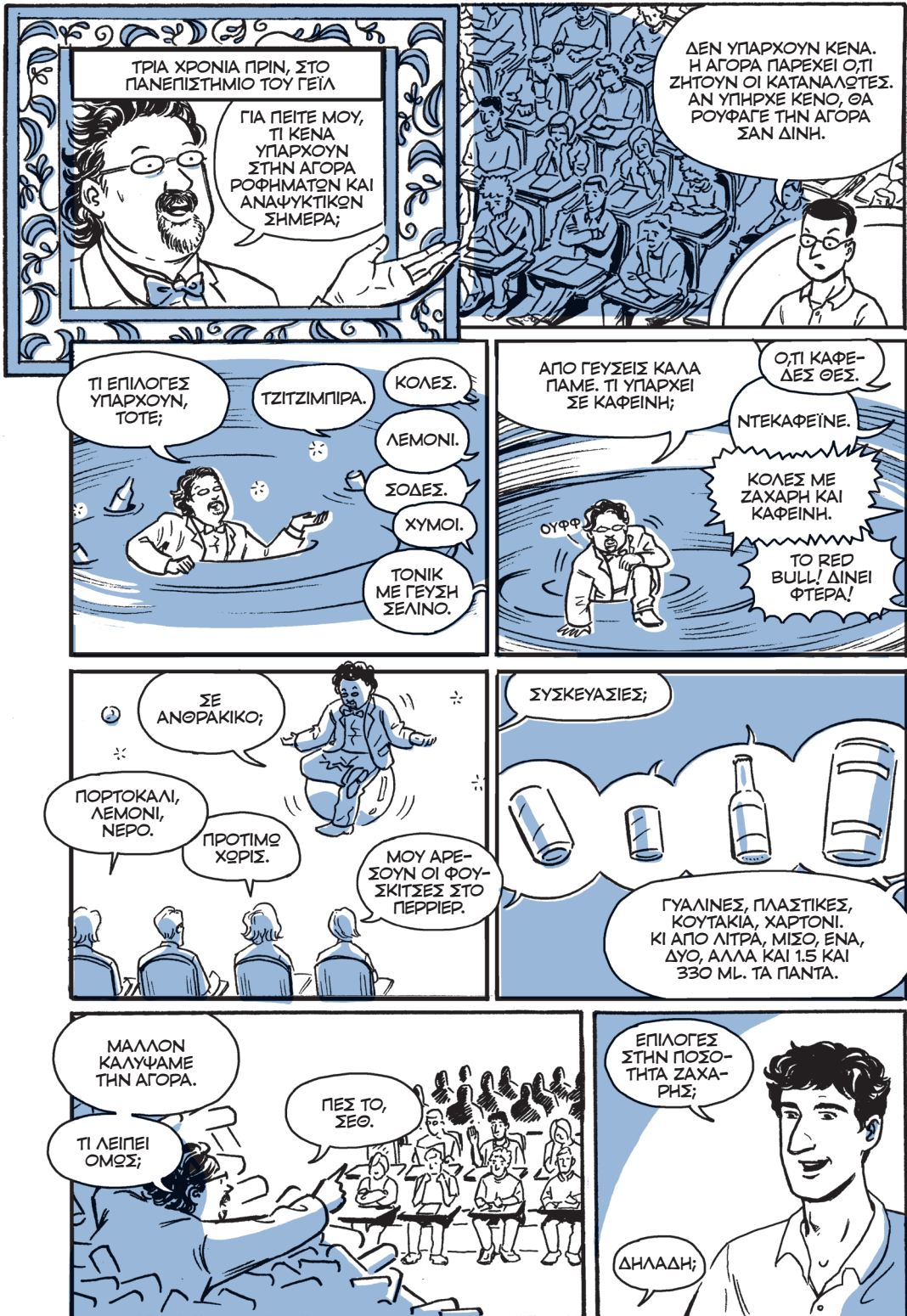
1000 ΡΟΥΠΙΕΣ ΤΟ ΚΙΛΟ.



\*Σ.Τ.Μ: ΛΟΓΟΠΑΙΓΝΙΟ ΣΤΟ HONESTY (= ΕΝΤΙΜΟΤΗΤΑ), ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΑΚΡΙΒΩΣ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΠΡΟΦΟΡΑ ΜΕ ΤΟ HONEST TEA (= ΕΝΤΙΜΟ ΤΣΑΪ).

\*\*Σ.Τ.Μ: ΑΠΟ ΤΑ THIRSTY = ΔΙΨΑΣΜΕΝΟΣ, PURITY = ΑΓΝΟΤΗΤΑ, VITALITY = ΖΩΤΙΚΟΤΗΤΑ.

## 2. ΕΝΑ ΝΕΟ ΡΟΦΗΜΑ; ΓΙΑΤΙ;









ΔΕΝ ΘΑ ΒΑΖΑΤΕ 12 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ  
ΣΤΟ ΤΣΑΪ ΠΟΥ ΘΑ ΦΤΙΑΧΝΑΤΕ  
ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ. ΓΙΑΤΙ ΛΟΙΠΟΝ  
ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ  
ΚΑΤΙ ΠΑΡΟΜΟΙΟ ΜΕ ΑΥΤΑ ΠΟΥ  
ΦΤΙΑΧΝΟΥΜΕ ΜΟΝΟΙ ΜΑΣ;



ΕΝΑΣ ΒΑΣΙΚΟΣ ΝΟΜΟΣ  
ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΕΙΝΑΙ Η ΑΡΧΗ  
ΤΗΣ ΦΘΙΝΟΥΣΑΣ ΟΡΙΑΚΗΣ  
ΑΠΟΔΟΣΗΣ.

ΜΕΙΩΝΕΙ  
ΤΗΝ  
ΠΙΚΡΙΛΑ

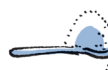


1 κτλ

ΠΡΟΣΘΕΤΟΥΝ  
ΛΙΓΗ ΓΛΥΚΑ



2 κτλ



3 κτλ

ΚΑΘΕ ΠΡΟΣΘΕΤΗ  
ΚΟΥΤΑΛΙΑ  
ΑΦΑΙΡΕΙ ΚΑΤΙ  
ΑΠΟ ΤΗ ΓΕΥΣΗ.



και παραπάνω

ΦΘΙΝΟΥΣΑ ΟΡΙΑΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ  
ΕΧΟΥΜΕ ΣΕ ΠΟΛΛΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ.



ΤΟ ΠΡΩΤΟ  
ΖΕΥΓΑΡΙ  
ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ  
ΤΑ ΠΟΔΙΑ ΣΑΣ.



ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ  
ΤΟ ΦΟΡΑΤΕ  
ΣΤΗ  
ΔΟΥΛΕΙΑ.



ΤΟ ΤΡΙΤΟ  
ΜΠΟΡΕΙ  
ΝΑ 'ΝΑΙ  
ΑΘΛΗΤΙΚΑ.



ΚΑΙ ΜΕΤΑ  
ΜΙΛΑΜΕ  
ΓΙΑ JIMMY  
CHOO.

ΑΡΑ ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΖΕΥΓΑΡΙ  
ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΗ ΜΙΚΡΟΤΕΡΗ  
ΑΠΟΛΑΥΣΗ.



ΑΥΤΟ ΔΕΝ  
ΙΣΧΥΕΙ ΓΙΑ ΤΑ  
ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ!



ΠΑΣΟ! ΙΣΧΥΕΙ  
ΟΜΩΣ ΟΤΑΝ  
ΜΙΛΑΜΕ ΓΙΑ  
ΖΑΧΑΡΗ.

ΓΙ' ΑΥΤΟ  
ΠΙΣΤΕΥΩ ΟΤΙ  
2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ  
ΕΙΝΑΙ ΤΟ  
ΙΔΑΝΙΚΟ.



ΕΣΤΩ  
ΟΤΙ ΕΧΕΤΕ ΔΙΚΙΟ.  
ΠΩΣ ΚΑΙ ΔΙΕΦΥΓΕ  
ΑΥΤΟ ΑΠΟ ΤΟΣΕΣ  
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ;



ΚΑΛΗ ΕΡΩΤΗΣΗ.  
ΜΑΚΑΡΙ ΝΑ 'ΞΕΡΑ.  
ΑΣ ΤΟ ΣΚΕΦΤΟΥΜΕ ΚΑΙ  
ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΜΕ ΣΤΟ  
ΕΠΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑ.

