

THE PRICE OF TRUST

....When Narratives Escape Their Creators

FERDINANDO FREGA

ΤΟ ΤΙΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS · 02

Όταν οι αφηγήσεις ξεφεύγουν από τους δημιουργούς τους.

Ένα από τα πιο ανόητα πράγματα που έχει κάνει ξανά και ξανά η ανθρωπότητα είναι να επιτίθεται στην εξουσία και ύστερα να ελπίζει ότι θα τη νικήσει.

Η εξουσία δεν νικιέται ποτέ έτσι.

Αντίθετα, προσπαθείς να την καταλάβεις και, όποτε γίνεται, να τη μοιραστείς.

Ακόμη κι όταν έχεις ελάχιστη, όπως εγώ με τη γραφή μου.

Θα αρκούσε μια βουτιά στην ανθρωπολογία για να καταλάβει κανείς ότι ο πρώτος μεγάλος χαμένος της ιστορίας ήταν ο άντρας όταν συνάντησε τη γυναίκα, και ότι ύστερα από εκατομμύρια χρόνια τίποτα δεν έχει αλλάξει.

Οι αποδείξεις απλώς συνεχίζουν να συσσωρεύονται.

Κάποιος αρπάζει την εξουσία.

Κάποιος τη χάνει.

Κάποιος πιστεύει ότι την κατέχει.

Κάποιος την αφηγείται.

Και αυτό ακριβώς είναι το σημείο που θέλω να τονίσω.

Γιατί όταν άρχισα να κοιτάζω το χρηματιστήριο, κατάλαβα ότι ο μηχανισμός ήταν πολύ παρόμοιος.

Κι εκεί, η εξουσία δεν βρίσκεται πάντα εκεί όπου φαίνεται.

Κι εκεί, η αφήγηση μετράει τρομερά.

Σήμερα όμως θέλω να μιλήσω για τις μετοχές.

Όσοι επενδύουν τις αποταμιεύσεις τους δεν φτάνουν ποτέ απευθείας στο χρηματιστήριο.

Φτάνουν μέσω μεσαζόντων που χρεώνουν προμήθειες για τη δουλειά τους και τις υπηρεσίες που προσφέρουν.

Και είναι σωστό να πληρώνονται.

Τι γίνεται όμως όταν, εκτός από τις συναλλαγές, δίνουν συμβουλές, εκφράζουν γνώμες, μοιράζουν αναλύσεις και παροτρύνουν τους επενδυτές να διαβάσουν εκθέσεις συχνά προσεκτικά στημένες;

Γίνεται το εξής: η επένδυση που παρουσιάζεται ως ιδανική δεν είναι πάντα εκείνη που φέρνει το μεγαλύτερο κέρδος στον επενδυτή.

Πολύ συχνά είναι εκείνη που αποφέρει το μεγαλύτερο όφελος σε όποιον τη συστήνει.

Και εκεί η αλυσίδα είναι άρρωστη από την αρχή.

Όχι διεφθαρμένη.

Άρρωστη.

Γιατί το πρόβλημα δεν είναι ένας άνθρωπος.

Είναι το σύστημα των κινήτρων.

Μια μικρή στρέβλωση που, βήμα βήμα, μεγαλώνει ώσπου γίνεται τεράστια.

Ο χρηματιστής γίνεται ο κεντρικός παίκτης.

Έτσι βγάζει το ψωμί του ο χρηματιστής.

Και δεν είναι ο μόνος τρόπος.

Πώς όμως φανερώνεται η αόρατη αρρώστια;

Μια εισηγμένη εταιρεία έχει τις δικές της αναλύσεις.

Τους δικούς της ειδικούς.

Τους δικούς της συμβούλους.

Τις δικές της αφηγήσεις.

Και πολύ συχνά αυτές οι αφηγήσεις δεν περιγράφουν απλώς την εταιρεία.

Την εξωραΐζουν.

Τη μεγεθύνουν.

Την κάνουν πιο ελκυστική στα μάτια της αγοράς.

Άλλωστε η αγορά δεν αγοράζει μόνο εταιρείες.

Αγοράζει και τις ιστορίες που λέγονται γι' αυτές τις εταιρείες.

Οι αγορές δεν αποτιμούν μόνο εταιρείες.

Αποτιμούν και τις αφηγήσεις που επιβιώνουν έξω από αυτές τις εταιρείες.

Η εμπιστοσύνη είναι η πρώτη χρηματιστηριακή κεφαλαιοποίηση.

Φαντάσου μια πολυεθνική με εβδομήντα μάρκες που ηγούνται στις αγορές τους.

Ογδόντα δισεκατομμύρια δολάρια έσοδα.

Η χρηματιστηριακή της αξία είναι πέντε φορές οι ετήσιες πωλήσεις της.

Φαντάσου μια έκθεση που δείχνει ετήσιο κέρδος δεκαοκτώ τοις εκατό.

Ωραία νούμερα.

Ελκυστικά νούμερα.

Πειστικά νούμερα.

Τι γίνεται όμως αν η ίδια αφήγηση δίνει πολύ λιγότερη προσοχή στο ότι η διοίκηση και οι λειτουργικές δομές απορροφούν σχεδόν το είκοσι πέντε τοις εκατό των εσόδων;

Η αφήγηση αλλάζει.

Κι όμως η αγορά συνεχίζει να κοιτάζει το πιο φωτεινό κομμάτι της φωτογραφίας.

Κι έτσι φτάνουμε στο θέμα.

Ένας COO μπορεί να πληρώνεται δεκαοκτώ εκατομμύρια δολάρια τον χρόνο.

Ίσως ένας εξαιρετικά ευφυής άνθρωπος.

Ίσως πολύ μορφωμένος.

Ίσως ασυνήθιστα ικανός.

Ίσως όμως και κάποιος που δεν έχει πουλήσει ούτε ένα προϊόν στην πραγματική αγορά.

Και εδώ είναι η πρόκλησή μου.

Ίσως θα αρκούσε ένας αποθηκάριος που καταλαβαίνει από προϊόντα, πατέρες και αγορές, σωστά αμειβόμενος για την

εμπειρία του, για να θυμίσει σε όλους από πού πραγματικά ξεκινά η αξία.

Όχι γιατί ένας αποθηκάριος θα μπορούσε να διοικήσει μια πολυεθνική.

Αλλά γιατί καταλαβαίνει την πραγματικότητα που παράγει τα έσοδα.

Καταλαβαίνει τα προϊόντα.

Καταλαβαίνει την κίνηση των εμπορευμάτων.

Καταλαβαίνει την αγορά όταν παύει να είναι μια διαφάνεια του PowerPoint.

Το ζήτημα δεν είναι τα δεκαοκτώ εκατομμύρια δολάρια.

Το ζήτημα είναι η απόσταση ανάμεσα σε όσους ζουν μέσα στην αγορά και σε όσους αφηγούνται την αγορά.

Και αυτή η απόσταση μετράει για τους μετόχους πολύ περισσότερο απ' όσο νομίζουν.

Γιατί ο μέτοχος θα έπρεπε να σταματήσει.

Να διαβάσει.

Να παρατηρήσει.

Να καταλάβει.

Και ύστερα να κάνει μια απλή ερώτηση.

Αγοράζω μια εταιρεία;

Ή αγοράζω την αφήγηση που χτίστηκε γύρω από αυτή την εταιρεία;

Γιατί όταν κανείς δεν κάνει αυτή την ερώτηση, συμβαίνει κάτι εκπληκτικό.

Η αφήγηση αρχίζει να αξίζει περισσότερο από την πραγματικότητα.

Όλα κρύβονται μέσα σε μια αλυσίδα όπου όσοι υποτίθεται ότι ελέγχουν το σύστημα είναι συχνά οι πρώτοι που έχουν συμφέρον να κρατούν ζωντανή την αφήγηση.

Και ξαφνικά μια μετοχή που ίσως δεν αξίζει πάνω από πενήντα δολάρια αγοράζεται εκατόν εξήντα πέντε δολάρια και τριάντα δύο σεντς.

Αχ, χαχαχαχα.

Τι θαύμα.

Τι θέαμα.

Τι απίστευτη πίστη στην αφήγηση.

Για να διαλύσεις όμως ένα τέτοιο σύστημα δεν χρειάζονται πόλεμοι.

Δεν χρειάζονται επαναστάσεις.

Δεν χρειάζονται έφοδοι στην εξουσία.

Γιατί η εξουσία σπάνια χάνει όταν δέχεται επίθεση.

Αυτό που χρειάζεται, αντίθετα, είναι να μελετήσεις την ιστορία της εταιρείας.

Την κουλτούρα της.

Τη συμπεριφορά της.

Τα κίνητρά της.

Την αφήγησή της.

Και να καταλάβεις κάτι πολύ απλό: η αξία και η αφήγηση της αξίας είναι δύο διαφορετικά πράγματα.

Από εκείνη τη στιγμή, ο μέτοχος αλλάζει.

Ο μέτοχος δεν κοιτάζει πια μόνο την τιμή.

Ο μέτοχος αρχίζει να κοιτάζει την αφήγηση που στηρίζει αυτή την τιμή.

Και μόλις ξεκινήσει αυτή η διαδικασία, γίνεται πολύ δύσκολο να σταματήσει.

Γιατί ο μέτοχος ανακαλύπτει ότι οι μετοχές δεν αφηγούνται απλώς την ιστορία των εταιρειών.

Φανερώνουν τη σχέση ανάμεσα στην εξουσία, την εμπιστοσύνη και την πραγματικότητα.

Και η εξουσία δεν μπορεί να νικηθεί.

Χρειάζεται όμως πολύ λίγο για να τη μοιραστείς.

Ακόμη κι όσοι την κατέχουν δεν έχουν καμία διάθεση να την αφήσουν.

Ferdinando Frega

ΤΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΠΕΡΑΣΜΑ

Για χρόνια μάς μάθαιναν ότι για να καταλάβεις μια εταιρεία έπρεπε να διαβάσεις όσα έγραφε η εταιρεία για τον εαυτό της.

Ύστερα ανακάλυψα κάτι πιο ενδιαφέρον.

Η αληθινή ιστορία αρχίζει όταν βγαίνεις από τον επίσημο ιστότοπο.

Όταν μια αφήγηση ξεφεύγει από τον τόπο που τη δημιούργησε και συνεχίζει να ζει μέσα από αναζητήσεις, συνδέσμους, έρευνες και ανεξάρτητες διαδρομές, αναδύεται κάτι που δεν ανήκει πια στον δημιουργό του.

Η πρώτη φήμη.

Όχι γιατί είναι αληθινή.

Όχι γιατί είναι ψεύτικη.

Αλλά γιατί άρχισε να περπατά μόνη της.

Η πρώτη φήμη εμφανίζεται όταν η αφήγηση αρχίζει να ζει πέρα από τον έλεγχο του δημιουργού της.

Το στιγμιότυπο οθόνης παρακάτω δεν δείχνει μια εταιρεία.

Δεν δείχνει έναν ισολογισμό.

Δεν δείχνει μια μετοχή.

Δείχνει μια αφήγηση που έφυγε από το σπίτι.

Και όταν μια αφήγηση φεύγει από το σπίτι, ο πιο έξυπνος μέτοχος σταματά να κοιτάζει μόνο την τιμή.

Αρχίζει να ακολουθεί τα ίχνη.

«Όταν μια αφήγηση ξεφεύγει από τον τόπο που τη δημιούργησε, η αγορά έχει ήδη αρχίσει να την αποτιμά».

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando the Scribe