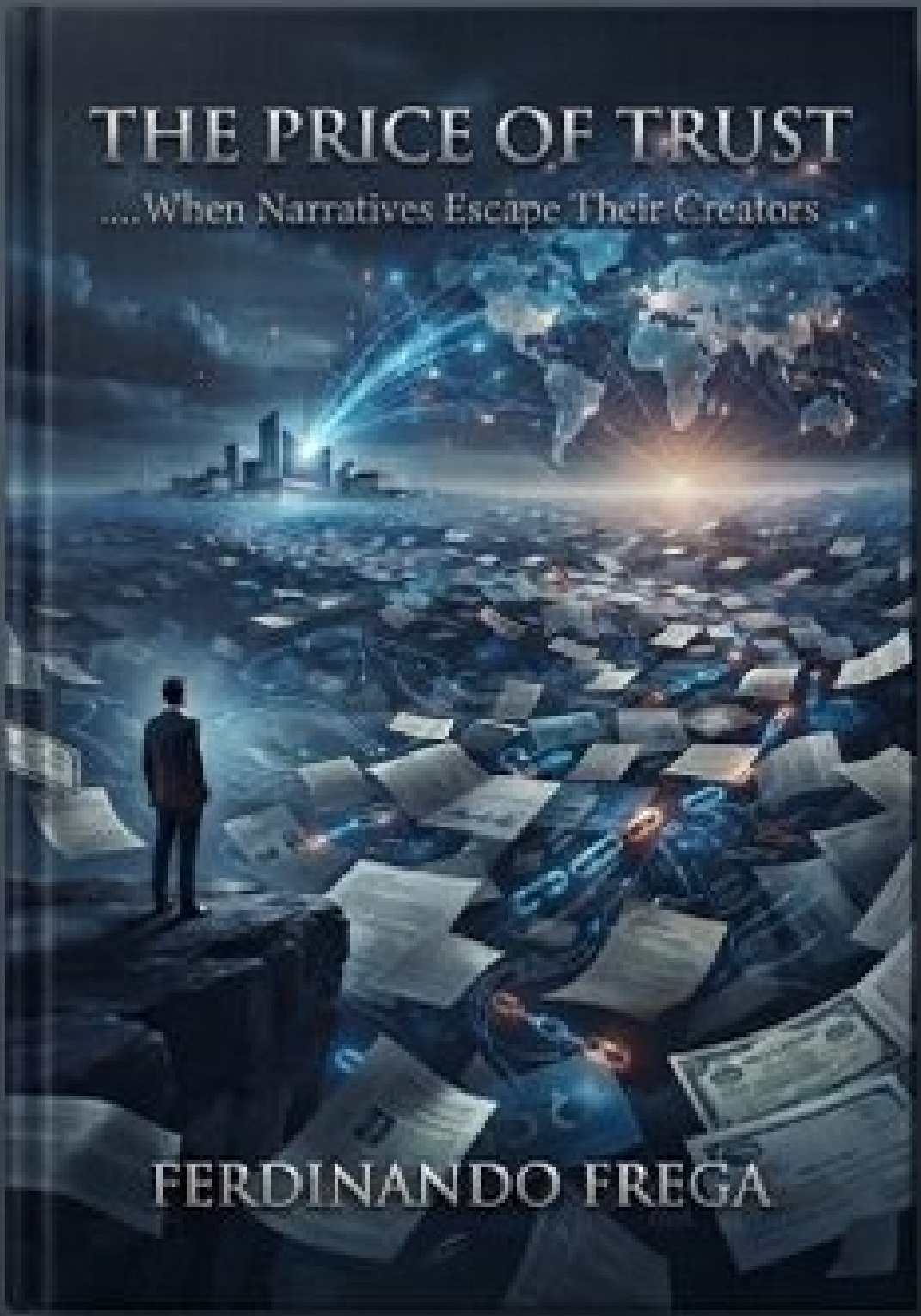

THE PRICE OF TRUST
...When Narratives Escape Their Creators
FERDINANDO FREGA

CIJENA POVJERENJA

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS · 02

Kad narativi pobjegnu svojim tvorcima.

Jedna od najglupljih stvari koje je čovječanstvo uvijek iznova činilo jest napadati moć i zatim se nadati da će je pobijediti.

Moć se nikada ne pobjeđuje na taj način.

Umjesto toga, pokušava je se razumjeti i, kad god je moguće, podijeliti.

Čak i kad je imaš vrlo malo, kao ja u svojem pisanju.

Bio bi dovoljan jedan izlet u antropologiju da se shvati kako je prvi veliki gubitnik u povijesti bio muškarac kad je susreo ženu, i da se nakon milijuna godina ništa nije promijenilo.

Dokazi se samo gomilaju.

Netko se dočepa moći.

Netko je izgubi.

Netko vjeruje da je posjeduje.

Netko je pripovijeda.

I upravo to je ono što želim reći.

Jer kad sam počeo promatrati burzu, shvatio sam da je mehanizam vrlo sličan.

I ondje moć nije uvijek ondje gdje se čini da jest.

I ondje narativ silno mnogo znači.

Ali danas želim govoriti o dionicama.

Ljudi koji ulažu svoju ušteđevinu nikada ne stižu izravno do burze.

Stižu do nje preko posrednika koji naplaćuju provizije za svoj rad i za usluge koje pružaju.

I pravo je da budu plaćeni.

Ali što se događa kad, osim što obavljaju transakcije, daju savjete, iznose mišljenja, dijele analize i potiču ulagače da čitaju izvješća koja su često brižljivo sastavljena?

Događa se to da ulaganje koje se predstavlja kao idealno nije uvijek ono koje ulagaču donosi najveću dobit.

Vrlo često to je ono koje najveću korist donosi onome tko ga preporučuje.

I tu je lanac bolestan od samog početka.

Ne pokvaren.

Bolestan.

Jer problem nije jedna osoba.

Problem je sustav poticaja.

Mala iskrivljenost koja korak po korak raste dok ne postane golema.

Broker postaje glavni igrač.

Tako broker zarađuje za život.

I to nije jedini način.

Ali kako se nevidljiva bolest otkriva?

Tvrtka koja kotira na burzi ima vlastite analize.

Vlastite stručnjake.

Vlastite savjetnike.

Vlastite narative.

I vrlo često ti narativi tvrtku ne opisuju samo.

Oni je uljepšavaju.

Oni je pojačavaju.

Oni je čine privlačnijom u očima tržišta.

Uostalom, tržište ne kupuje samo tvrtke.

Kupuje i priče koje se o tim tvrtkama pričaju.

Tržišta ne određuju cijenu samo tvrtkama.

Određuju cijenu i narativima koji preživljavaju izvan tih tvrtki.

Povjerenje je prva tržišna kapitalizacija.

Zamislite multinacionalnu korporaciju sa sedamdeset marki koje vode na svojim tržištima.

Osamdeset milijardi dolara prihoda.

Njezina tržišna kapitalizacija pet je puta veća od godišnje prodaje.

Zamislite izvješće koje pokazuje godišnju dobit od osamnaest posto.

Lijepi brojevi.

Privlačni brojevi.

Uvjerljivi brojevi.

Ali što se događa ako taj isti narativ mnogo manje pozornosti posvećuje činjenici da uprava i operativne strukture gutaju gotovo dvadeset i pet posto prihoda?

Narativ se mijenja.

Ipak, tržište i dalje gleda najsvjetliji dio fotografije.

I tako dolazimo do bitnoga.

COO može biti plaćen osamnaest milijuna dolara godišnje.

Možda izvanredno inteligentna osoba.

Možda vrlo obrazovana.

Možda iznimno sposobna.

Ali možda i netko tko nikada nije prodao ni jedan proizvod na stvarnom tržištu.

I evo moje provokacije.

Možda bi bio dovoljan jedan skladištar koji razumije proizvode, palete i tržišta, primjereno plaćen za svoje znanje, da svih podsjeti gdje vrijednost doista počinje.

Ne zato što bi skladištar mogao voditi multinacionalnu korporaciju.

Nego zato što razumije stvarnost koja stvara prihod.

Razumije proizvode.

Razumije kretanje robe.

Razumije tržište kad ono prestane biti slajd u PowerPointu.

Pitanje nije osamnaest milijuna dolara.

Pitanje je udaljenost između onih koji žive na tržištu i onih koji tržište pripovijedaju.

I ta udaljenost dioničarima znači mnogo više nego što misle.

Jer dioničar bi trebao zastati.

Čitati.

Promatrati.

Razumjeti.

I onda postaviti jedno jednostavno pitanje.

Kupujem li tvrtku?

Ili kupujem narativ izgrađen oko te tvrtke?

Jer kad nitko ne postavi to pitanje, događa se nešto izvanredno.

Narativ počinje vrijediti više od stvarnosti.

Sve postaje skriveno u lancu u kojem oni koji bi trebali nadzirati sustav često prvi imaju interes da narativ ostane živ.

I odjednom se dionica koja možda ne vrijedi više od pedeset dolara kupuje za sto šezdeset i pet dolara i trideset i dva centa.

Ah, hahahaha.

Kakvo čudo.

Kakav prizor.

Kakva izvanredna vjera u narativ.

Ali za rušenje takvog sustava nisu potrebni ratovi.

Nisu potrebne revolucije.

Nisu potrebni napadi na moć.

Jer moć rijetko gubi kad je se napada.

Umjesto toga potrebno je proučiti povijest tvrtke.

Njezinu kulturu.

Njezino ponašanje.

Njezine poticaje.

Njezin narativ.

I shvatiti jednu vrlo jednostavnu stvar: vrijednost i narativ o vrijednosti dvije su različite stvari.

Od tog trenutka dioničar se mijenja.

Dioničar više ne gleda samo cijenu.

Dioničar počinje gledati narativ koji tu cijenu podupire.

I kad taj proces jednom počne, vrlo ga je teško zaustaviti.

Jer dioničar otkriva da dionice ne pričaju samo priču o tvrtkama.

One otkrivaju odnos između moći, povjerenja i stvarnosti.

A moć se ne može pobijediti.

Ali vrlo je malo potrebno da se podijeli.

Čak ni oni koji je posjeduju nemaju nikakvu želju pustiti je.

Ferdinando Frega

POSLJEDNJI ODLOMAK

Godinama su nas učili da razumjeti tvrtku znači čitati ono što tvrtka piše o sebi.

Onda sam otkrio nešto zanimljivije.

Prava priča počinje kad napustite službenu internetsku stranicu.

Kad narativ pobjegne s domene koja ga je stvorila i nastavi živjeti kroz pretraživanja, poveznice, istraživanja i neovisne putove, pojavljuje se nešto što više ne pripada svojem tvorcu.

Prva glasina.

Ne zato što je istinita.

Ne zato što je lažna.

Nego zato što je krenula sama.

Prva se glasina pojavljuje kad narativ počne živjeti izvan nadzora svojeg tvorca.

Snimka zaslona u nastavku ne prikazuje tvrtku.

Ne prikazuje bilancu.

Ne prikazuje dionicu.

Prikazuje narativ koji je otišao od kuće.

A kad narativ ode od kuće, najinteligentniji dioničar prestaje gledati samo cijenu.

Počinje slijediti trag.

„Kad narativ pobjegne s domene koja ga je stvorila, tržište mu je već počelo određivati cijenu."

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando the Scribe