

THE PRICE OF TRUST

....When Narratives Escape Their Creators

FERDINANDO FREGA

HARGA KEPERCAYAAN

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS 02

Apabila Naratif Terlepas daripada Penciptanya.

Salah satu perkara paling bodoh yang berulang kali dilakukan manusia ialah menyerang kuasa dan kemudian berharap dapat mengalahkannya.

Kuasa tidak pernah dikalahkan dengan cara itu.

Sebaliknya, anda cuba memahaminya dan, bila-bila boleh, berkongsinya.

Walaupun anda memilikinya sangat sedikit, seperti saya dalam penulisan saya.

Cukuplah sekadar menjenguk antropologi untuk memahami bahawa orang kalah besar yang pertama dalam sejarah ialah lelaki apabila dia bertemu wanita, dan selepas berjuta-juta tahun, tiada apa yang berubah.

Buktinya terus bertimbun.

Seseorang merampas kuasa.

Seseorang kehilangannya.

Seseorang percaya dia memilikinya.

Seseorang menceritakannya.

Dan inilah tepatnya perkara yang ingin saya sampaikan.

Kerana apabila saya mula meneliti pasaran saham, saya sedar bahawa mekanismenya sangat serupa.

Di sana juga, kuasa tidak selalu berada di tempat yang kelihatan.

Dan di sana juga, naratif amat penting.

Tetapi hari ini saya mahu bercakap tentang saham.

Orang yang melaburkan simpanan mereka tidak pernah sampai ke pasaran saham secara langsung.

Mereka sampai ke sana melalui orang tengah yang mengenakan komisen untuk kerja mereka dan perkhidmatan yang mereka berikan.

Dan memang wajar mereka dibayar.

Tetapi apa yang berlaku apabila, selain menjalankan urusan niaga, mereka memberi nasihat, menyuarakan pendapat, mengedarkan analisis, dan menggalakkan pelabur membaca laporan yang sering disusun dengan teliti?

Yang berlaku ialah pelaburan yang dipersembahkan sebagai ideal tidak selalu pelaburan yang menghasilkan keuntungan terbesar untuk pelabur.

Sangat kerap, ia ialah pelaburan yang menjana manfaat terbesar untuk orang yang mengesyorkannya.

Dan di situlah rangkaian itu sakit sejak awal.

Bukan korup.

Sakit.

Kerana masalahnya bukan seorang individu.

Masalahnya sistem insentif.

Satu herotan kecil yang, langkah demi langkah, membesar sehingga menjadi sangat besar.

Broker menjadi pemain utama.

Beginilah broker mencari makan.

Dan itu bukan satu-satunya cara.

Tetapi bagaimana penyakit yang tidak kelihatan itu menampakkan dirinya?

Sebuah syarikat tersenarai awam mempunyai analisisnya sendiri.

Pakarnya sendiri.

Perundingnya sendiri.

Naratifnya sendiri.

Dan sangat kerap naratif itu bukan sekadar menggambarkan syarikat.

Ia memperindahkannya.

Ia membesarkannya.

Ia menjadikannya lebih menarik di mata pasaran.

Lagipun, pasaran tidak membeli syarikat semata-mata.

Ia juga membeli kisah-kisah yang diceritakan tentang syarikat itu.

Pasaran tidak menilai harga syarikat semata-mata.

Ia juga menilai harga naratif yang terus hidup di luar syarikat itu.

Kepercayaan ialah permodalan pasaran yang pertama.

Bayangkan sebuah syarikat multinasional dengan tujuh puluh jenama yang menerajui pasaran masing-masing.

Lapan puluh bilion dolar hasil.

Permodalan pasarannya lima kali ganda jualan tahunannya.

Bayangkan sebuah laporan yang menunjukkan keuntungan tahunan lapan belas peratus.

Angka yang cantik.

Angka yang menarik.

Angka yang meyakinkan.

Tetapi apa yang berlaku jika naratif yang sama itu memberi perhatian jauh lebih sedikit kepada hakikat bahawa pengurusan dan struktur operasi menyerap hampir dua puluh lima peratus hasil?

Naratif itu berubah.

Namun pasaran terus menumpukan perhatian pada bahagian paling terang dalam gambar itu.

Maka sampailah kita kepada pokok persoalan.

Seorang COO boleh dibayar lapan belas juta dolar setahun.

Mungkin seorang yang luar biasa bijak.

Mungkin berpendidikan tinggi.

Mungkin sangat berkebolehan.

Tetapi mungkin juga seseorang yang tidak pernah menjual satu produk pun di pasaran sebenar.

Dan inilah provokasi saya.

Mungkin cukup dengan seorang pekerja gudang yang memahami produk, palet dan pasaran, dibayar sewajarnya untuk

kepakarannya, untuk mengingatkan semua orang di mana nilai sebenarnya bermula.

Bukan kerana seorang pekerja gudang boleh mentadbir sebuah syarikat multinasional.

Tetapi kerana dia memahami realiti yang menjana hasil.

Dia memahami produk.

Dia memahami pergerakan barangan.

Dia memahami pasaran apabila ia berhenti menjadi slaid PowerPoint.

Isunya bukan lapan belas juta dolar.

Isunya ialah jarak antara mereka yang hidup di dalam pasaran dan mereka yang menceritakan pasaran.

Dan jarak itu jauh lebih penting kepada pemegang saham daripada yang mereka sangka.

Kerana pemegang saham sepatutnya berhenti.

Membaca.

Memerhati.

Memahami.

Dan kemudian bertanya satu soalan mudah.

Adakah saya membeli sebuah syarikat?

Atau adakah saya membeli naratif yang dibina di sekeliling syarikat itu?

Kerana apabila tiada sesiapa bertanya soalan itu, sesuatu yang luar biasa berlaku.

Naratif mula bernilai lebih daripada realiti.

Segala-galanya tersembunyi dalam rantai di mana mereka yang sepatutnya mengawasi sistem selalunya orang pertama yang berkepentingan untuk memastikan naratif itu terus hidup.

Dan tiba-tiba sesaham yang mungkin bernilai tidak lebih daripada lima puluh dolar dibeli dengan harga seratus enam puluh lima dolar dan tiga puluh dua sen.

Ah, hahahaha.

Sungguh menakjubkan.

Sungguh satu tontonan.

Sungguh luar biasa iman terhadap naratif.

Tetapi untuk merungkai sistem sebegitu tidak memerlukan peperangan.

Ia tidak memerlukan revolusi.

Ia tidak memerlukan serangan terhadap kuasa.

Kerana kuasa jarang kalah apabila ia diserang.

Yang diperlukan sebaliknya ialah mengkaji sejarah syarikat itu.

Budayanya.

Tingkah lakunya.

Insentifnya.

Naratifnya.

Dan memahami satu perkara yang sangat mudah: Nilai dan naratif tentang nilai ialah dua perkara yang berbeza.

Sejak saat itu, pemegang saham berubah.

Pemegang saham tidak lagi melihat harga semata-mata.

Pemegang saham mula melihat naratif yang menyokong harga itu.

Dan sebaik sahaja proses itu bermula, ia menjadi sangat sukar untuk dihentikan.

Kerana pemegang saham mendapati bahawa saham bukan sekadar menceritakan kisah syarikat.

Ia mendedahkan hubungan antara kuasa, kepercayaan dan realiti.

Dan kuasa tidak dapat dikalahkan.

Tetapi sangat sedikit yang diperlukan untuk berkongsinya.

Walaupun mereka yang memilikinya tidak mempunyai keinginan untuk melepaskannya.

LALUAN TERAKHIR

Selama bertahun-tahun, kita diajar bahawa memahami sebuah syarikat bermakna membaca apa yang ditulis oleh syarikat itu tentang dirinya.

Kemudian saya menemui sesuatu yang lebih menarik.

Kisah sebenar bermula apabila anda meninggalkan laman web rasmi.

Apabila sebuah naratif terlepas daripada domain yang menciptanya dan terus hidup melalui carian, pautan, siasatan dan laluan bebas, muncul sesuatu yang tidak lagi milik penciptanya.

Khabar angin yang pertama.

Bukan kerana ia benar.

Bukan kerana ia palsu.

Tetapi kerana ia sudah mula berjalan sendiri.

Khabar angin yang pertama muncul apabila naratif mula hidup di luar kawalan penciptanya.

Tangkapan skrin di bawah tidak menunjukkan sebuah syarikat.

Ia tidak menunjukkan kunci kira-kira.

Ia tidak menunjukkan saham.

Ia menunjukkan sebuah naratif yang telah meninggalkan rumah.

Dan apabila sebuah naratif meninggalkan rumah, pemegang saham yang paling bijak berhenti melihat harga semata-mata.

Mereka mula menjejaki jejaknya.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando the Scribe