

THE PRICE OF TRUST

....When Narratives Escape Their Creators

FERDINANDO FREGA



CENA ZAUFANIA

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS · 02

Kiedy narracje wymykają się swoim twórcom.

Jedną z najgłupszych rzeczy, jakie ludzkość raz po raz robiła, jest atakowanie władzy w nadziei, że się ją pokona.

Władzy nigdy nie pokonuje się w ten sposób.

Zamiast tego próbuje się ją zrozumieć i, kiedy tylko to możliwe, podzielić się nią.

Nawet wtedy, gdy ma się jej bardzo niewiele, tak jak ja w moim pisaniu.

Wystarczyłoby zajrzeć do antropologii, żeby zrozumieć, że pierwszym wielkim przegranym w historii był mężczyzna, kiedy spotkał kobietę, i że po milionach lat nic się nie zmieniło.

Dowodów tylko przybywa.

Ktoś przejmuje władzę.

Ktoś ją traci.

Ktoś wierzy, że ją ma.

Ktoś o niej opowiada.

I właśnie to chcę powiedzieć.

Bo kiedy zacząłem przyglądać się giełdzie, zrozumiałem, że mechanizm jest bardzo podobny.

Tam również władza nie zawsze jest tam, gdzie się wydaje.

I tam również narracja ma ogromne znaczenie.

Ale dziś chcę mówić o akcjach.

Ludzie, którzy inwestują swoje oszczędności, nigdy nie docierają na giełdę bezpośrednio.

Docierają tam przez pośredników, którzy pobierają prowizję za swoją pracę i za usługi, które świadczą.

I słusznie, że dostają zapłatę.

Ale co się dzieje, gdy oprócz przeprowadzania transakcji udzielają porad, wyrażają opinie, rozpowszechniają analizy i zachęcają inwestorów do czytania raportów, które często są starannie skonstruowane?

Dzieje się tak, że inwestycja przedstawiana jako idealna nie zawsze jest tą, która przynosi inwestorowi największy zysk.

Bardzo często jest to ta, która przynosi największą korzyść temu, kto ją poleca.

I właśnie tu łańcuch jest chory od samego początku.

Nie skorumpowany.

Chory.

Bo problemem nie jest jedna osoba.

Problemem jest system zachęt.

Małe zniekształcenie, które krok po kroku rośnie, aż staje się ogromne.

Broker staje się głównym graczem.

Tak broker zarabia na życie.

I to nie jedyny sposób.

Ale jak objawia się ta niewidzialna choroba?

Spółka notowana na giełdzie ma własne analizy.

Własnych ekspertów.

Własnych konsultantów.

Własne narracje.

I bardzo często te narracje nie tylko opisują spółkę.

Upiększają ją.

Wzmacniają ją.

Sprawiają, że w oczach rynku staje się bardziej atrakcyjna.

W końcu rynek nie kupuje samych spółek.

Kupuje też historie, które się o tych spółkach opowiada.

Rynki nie wyceniają samych spółek.

Wyceniają też narracje, które żyją poza tymi spółkami.

Zaufanie jest pierwszą kapitalizacją rynkową.

Wyobraź sobie międzynarodowy koncern z siedemdziesięcioma markami, które przewodzą na swoich rynkach.

Osiemdziesiąt miliardów dolarów przychodów.

Jego kapitalizacja rynkowa jest pięciokrotnością rocznej sprzedaży.

Wyobraź sobie raport, który pokazuje roczny zysk w wysokości osiemnastu procent.

Piękne liczby.

Atrakcyjne liczby.

Przekonujące liczby.

Ale co się stanie, jeśli ta sama narracja poświęca dużo mniej uwagi temu, że zarząd i struktury operacyjne pochłaniają prawie dwadzieścia pięć procent przychodów?

Narracja się zmienia.

A jednak rynek nadal patrzy na najjaśniejszą część fotografii.

I tak dochodzimy do sedna.

COO może zarabiać osiemnaście milionów dolarów rocznie.

Może to człowiek niezwykle inteligentny.

Może bardzo wykształcony.

Może wyjątkowo zdolny.

Ale może także ktoś, kto nigdy nie sprzedał ani jednego produktu na prawdziwym rynku.

I oto moja prowokacja.

Może wystarczyłby magazynier, który zna produkty, palety i rynki, odpowiednio wynagradzany za swoją wiedzę, żeby przypomnieć wszystkim, gdzie naprawdę zaczyna się wartość.

Nie dlatego, że magazynier mógłby kierować międzynarodowym koncernem.

Ale dlatego, że rozumie rzeczywistość, która tworzy przychody.

Rozumie produkty.

Rozumie ruch towarów.

Rozumie rynek, kiedy ten przestaje być slajdem w PowerPoincie.

Problemem nie jest osiemnaście milionów dolarów.

Problemem jest odległość między tymi, którzy żyją na rynku, a tymi, którzy o rynku opowiadają.

A ta odległość ma dla akcjonariuszy dużo większe znaczenie, niż im się wydaje.

Bo akcjonariusz powinien się zatrzymać.

Czytać.

Obserwować.

Rozumieć.

A potem zadać jedno proste pytanie.

Czy kupuję spółkę?

Czy może kupuję narrację zbudowaną wokół tej spółki?

Bo kiedy nikt nie zadaje tego pytania, dzieje się coś niezwykłego.

Narracja zaczyna być warta więcej niż rzeczywistość.

Wszystko ukrywa się w łańcuchu, w którym ci, którzy mają pilnować systemu, często jako pierwsi są zainteresowani tym, żeby narracja żyła dalej.

I nagle akcja, która może być warta nie więcej niż pięćdziesiąt dolarów, zostaje kupiona za sto sześćdziesiąt pięć dolarów i trzydzieści dwa centy.

Ach, hahahaha.

Co za cud.

Co za widowisko.

Co za niezwykła wiara w narrację.

Ale żeby rozmontować taki system, nie trzeba wojen.

Nie trzeba rewolucji.

Nie trzeba szturmować władzy.

Bo władza rzadko przegrywa, kiedy się ją atakuje.

Trzeba natomiast przestudiować historię spółki.

Jej kulturę.

Jej zachowanie.

Jej zachęty.

Jej narrację.

I zrozumieć jedną bardzo prostą rzecz: wartość i narracja o wartości to dwie różne rzeczy.

Od tej chwili akcjonariusz się zmienia.

Akcjonariusz nie patrzy już tylko na cenę.

Akcjonariusz zaczyna patrzeć na narrację, która tę cenę podtrzymuje.

A kiedy ten proces się zacznie, bardzo trudno go zatrzymać.

Bo akcjonariusz odkrywa, że akcje nie opowiadają tylko historii spółek.

Odsłaniają relację między władzą, zaufaniem i rzeczywistością.

A władzy nie da się pokonać.

Ale bardzo niewiele trzeba, żeby się nią podzielić.

Nawet ci, którzy ją mają, nie chcą jej oddać.

Ferdinando Frega

OSTATNI FRAGMENT

Przez lata uczono nas, że zrozumieć spółkę to przeczytać to, co spółka napisała o sobie.

Potem odkryłem coś ciekawszego.

Prawdziwa historia zaczyna się wtedy, gdy opuszczasz oficjalną stronę.

Kiedy narracja wymyka się domenie, która ją stworzyła, i żyje dalej dzięki wyszukiwaniom, linkom, dochodzeniom i niezależnym ścieżkom, pojawia się coś, co nie należy już do jej twórcy.

Pierwsza plotka.

Nie dlatego, że jest prawdziwa.

Nie dlatego, że jest fałszywa.

Ale dlatego, że zaczęła chodzić o własnych siłach.

Pierwsza plotka pojawia się wtedy, gdy narracja zaczyna żyć poza kontrolą swojego twórcy.

Zrzut ekranu poniżej nie pokazuje spółki.

Nie pokazuje bilansu.

Nie pokazuje akcji.

Pokazuje narrację, która opuściła dom.

A kiedy narracja opuszcza dom, najinteligentniejszy akcjonariusz przestaje patrzeć tylko na cenę.

Zaczyna iść po śladach.

„Kiedy narracja wymyka się domenie, która ją stworzyła, rynek już zaczął ją wyceniać”.

Ferdinando Frega

BLADEFREGA · Nando the Scribe