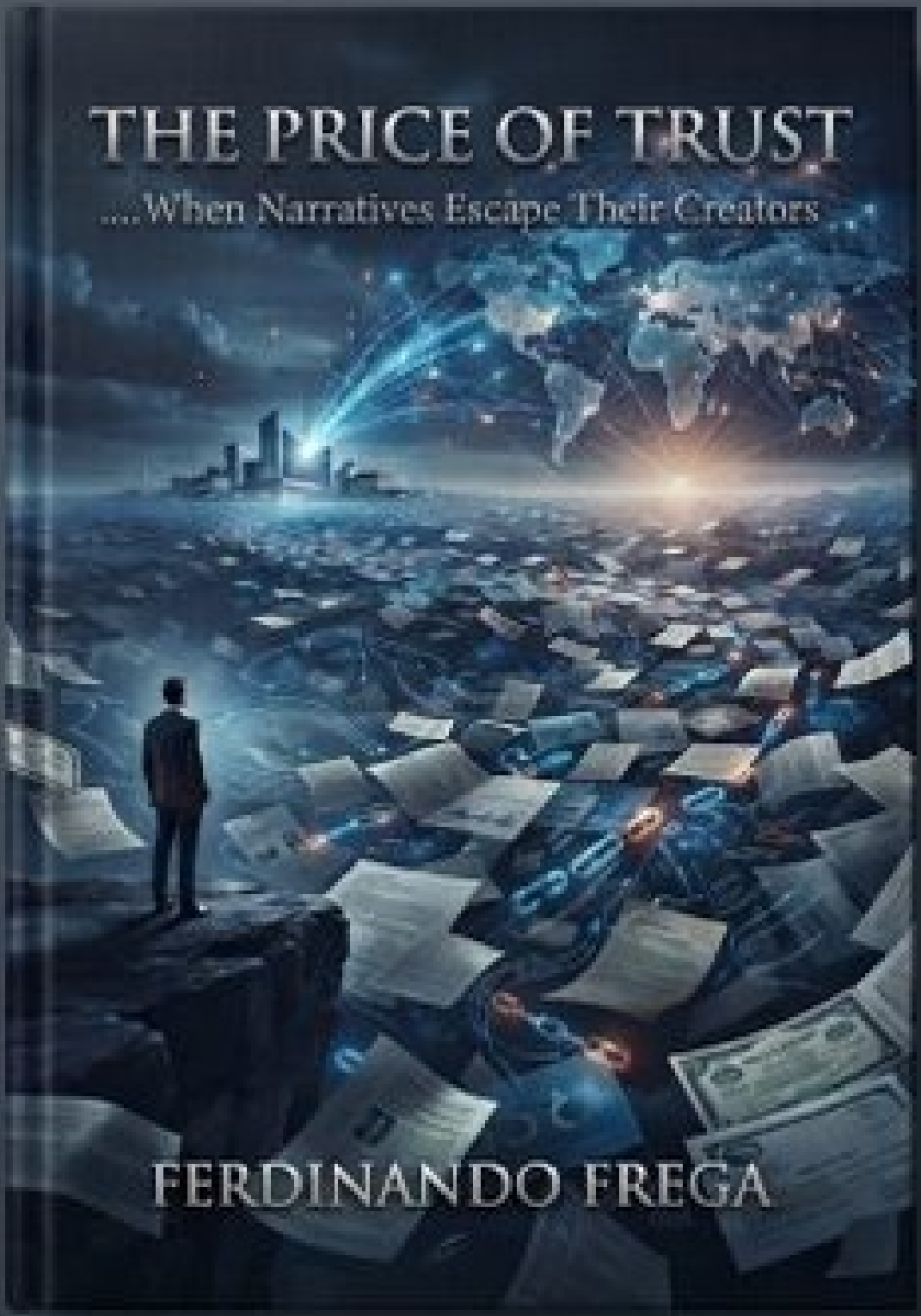

THE PRICE OF TRUST
...When Narratives Escape Their Creators
FERDINANDO FREGA

நம்பிக்கையின் விலை

கதையாடல்கள் தம்மை உருவாக்கியவர்களிடமிருந்து தப்பிக்கும்போது.

மனிதகுலம் மீண்டும் மீண்டும் செய்த மிக
முட்டாள்தனமான காரியங்களில் ஒன்று,
அதிகாரத்தைத் தாக்கிவிட்டு அதை வென்றுவிடலாம்
என்று நம்புவது.

அதிகாரம் அப்படி ஒருபோதும்
தோற்கடிக்கப்படுவதில்லை.

மாறாக, அதைப் புரிந்துகொள்ள முயல்கிறீர்கள்;
முடிந்தபோதெல்லாம் அதைப் பகிர்ந்துகொள்கிறீர்கள்.

என் எழுத்தில் நான் வைத்திருப்பதுபோல, அது மிகக்
கொஞ்சமே உங்களிடம் இருந்தாலும் கூட.

மானுடவியலில் சற்று மூழ்கிப் பார்த்தாலே போதும்:
வரலாற்றின் முதல் பெரும் தோல்வியாளன்
பெண்ணைச் சந்தித்தபோது ஆண்தான்;
லட்சக்கணக்கான ஆண்டுகளுக்குப் பிறகும் எதுவும்
மாறவில்லை என்பது புரியும்.

சான்றுகள் குவிந்துகொண்டே இருக்கின்றன.

யாரோ அதிகாரத்தைக் கைப்பற்றுகிறார்கள்.

யாரோ அதை இழக்கிறார்கள்.

யாரோ அது தம்மிடம் இருப்பதாக நம்புகிறார்கள்.

யாரோ அதைக் கதையாகச் சொல்கிறார்கள்.

நான் சொல்ல விரும்பும் விஷயம் துல்லியமாக இதுதான்.

ஏனென்றால் பங்குச் சந்தையைப் பார்க்கத் தொடங்கியபோது, அதன் இயக்கமும் மிகவும் ஒத்திருப்பதை உணர்ந்தேன்.

அங்கேயும், அதிகாரம் எப்போதும் தோன்றும் இடத்தில் இருப்பதில்லை.

அங்கேயும், கதையாடல் மிகப் பெரிய அளவில் முக்கியம்.

ஆனால் இன்று நான் பங்குகளைப் பற்றிப் பேச விரும்புகிறேன்.

தங்கள் சேமிப்பை முதலீடு செய்பவர்கள் ஒருபோதும் பங்குச் சந்தையை நேரடியாக அடைவதில்லை.

தங்கள் உழைப்புக்கும் தாங்கள் வழங்கும் சேவைகளுக்கும் கமிஷன் வசூலிக்கும் இடைத்தரகர்கள் வழியாகவே அடைகிறார்கள்.

அவர்களுக்குப் பணம் கிடைப்பது சரியானதுதான்.

ஆனால் பரிவர்த்தனைகளை நடத்துவதோடு, அவர்கள் ஆலோசனை கூறி, கருத்துகளைத் தெரிவித்து, பகுப்பாய்வுகளை விநியோகித்து, பெரும்பாலும் கவனமாகக் கட்டமைக்கப்பட்ட அறிக்கைகளைப் படிக்க முதலீட்டாளர்களைத் தூண்டும்போது என்ன நடக்கிறது?

நடப்பது இதுதான்: சிறந்ததாக முன்வைக்கப்படும் முதலீடு எப்போதும் முதலீட்டாளருக்கு அதிக லாபம் தருவதாக இருப்பதில்லை.

மிக அடிக்கடி, அதைப் பரிந்துரைப்பவருக்கே அது அதிக நன்மை தருகிறது.

அங்கேதான் சங்கிலி தொடக்கத்திலிருந்தே நோயுற்றிருக்கிறது.

ஊழல் அல்ல.

நோய்.

ஏனென்றால் பிரச்சினை ஒரு தனிநபர் அல்ல.

அது ஊக்கத்தொகை அமைப்பு.

ஒரு சிறிய திரிபு, படிப்படியாக வளர்ந்து பிரம்மாண்டமாகிறது.

தரகர் மையப் பாத்திரமாகிறார்.

தரகர் இப்படித்தான் பிழைப்பு நடத்துகிறார்.

அது ஒரே வழியும் அல்ல.

ஆனால் கண்ணுக்குத் தெரியாத இந்த நோய் எப்படித் தன்னை வெளிப்படுத்துகிறது?

பங்குச் சந்தையில் பட்டியலிடப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்துக்குத் தனக்கென்று பகுப்பாய்வுகள் உண்டு.

தனக்கென்று நிபுணர்கள்.

தனக்கென்று ஆலோசகர்கள்.

தனக்கென்று கதையாடல்கள்.

மிக அடிக்கடி அந்தக் கதையாடல்கள் நிறுவனத்தை வெறுமனே விவரிப்பதில்லை.

அவை அதை மெருகேற்றுகின்றன.

அவை அதைப் பெரிதாக்குகின்றன.

சந்தையின் கண்களில் அதை மேலும்
கவர்ச்சிகரமாக்குகின்றன.

எப்படியிருந்தாலும், சந்தை நிறுவனங்களை மட்டும்
வாங்குவதில்லை.

அந்த நிறுவனங்களைப் பற்றிச் சொல்லப்படும்
கதைகளையும் அது வாங்குகிறது.

சந்தைகள் நிறுவனங்களுக்கு மட்டும் விலை
நிர்ணயிப்பதில்லை.

அந்த நிறுவனங்களுக்கு வெளியே உயிர் பிழைக்கும்
கதையாடல்களுக்கும் அவை விலை
நிர்ணயிக்கின்றன.

நம்பிக்கையே முதல் சந்தை மூலதன மதிப்பு.

தத்தம் சந்தைகளில் முன்னணியில் இருக்கும் எழுபது
பிராண்டுகளைக் கொண்ட ஒரு பன்னாட்டு
நிறுவனத்தைக் கற்பனை செய்யுங்கள்.

எண்பது பில்லியன் டாலர் வருவாய்.

அதன் சந்தை மூலதன மதிப்பு அதன் ஆண்டு
விற்பனையைப் போல் ஐந்து மடங்கு.

பதினெட்டு சதவீத ஆண்டு லாபத்தைக் காட்டும் ஓர்
அறிக்கையைக் கற்பனை செய்யுங்கள்.

அழகான எண்கள்.

கவர்ச்சிகரமான எண்கள்.

நம்ப வைக்கும் எண்கள்.

ஆனால் நிர்வாகமும் இயக்கக் கட்டமைப்புகளும் வருவாயில் கிட்டத்தட்ட இருபத்தைந்து சதவீதத்தை உறிஞ்சுகின்றன என்ற உண்மைக்கு அதே கதையாடல் மிகக் குறைவான கவனமே கொடுத்தால் என்ன நடக்கும்?

கதையாடல் மாறுகிறது.

ஆனாலும் சந்தை புகைப்படத்தின் மிகப் பிரகாசமான பகுதியிலேயே கவனம் செலுத்துகிறது.

இப்படியாக நாம் விஷயத்துக்கு வருகிறோம்.

ஒரு COO-க்கு ஆண்டுக்குப் ஒரு கோடியே எண்பது லட்சம் டாலர் சம்பளம் கொடுக்கப்படலாம்.

ஒருவேளை அசாதாரணமான அறிவுள்ளவராக இருக்கலாம்.

ஒருவேளை உயர்கல்வி கற்றவராக இருக்கலாம்.

ஒருவேளை விதிவிலக்கான திறமைசாலியாக இருக்கலாம்.

ஆனால் ஒருவேளை உண்மையான சந்தையில் ஒரு பொருளைக்கூட விற்றிராதவராகவும் இருக்கலாம்.

இதோ என் சீண்டல்.

பொருட்களையும் பலகைச் சரக்குகளையும் சந்தைகளையும் புரிந்துகொண்ட, தன் நிபுணத்துவத்துக்கு உரிய ஊதியம் பெறும் ஒரு கிடங்குப் பணியாளர் போதும் — மதிப்பு உண்மையில் எங்கே தொடங்குகிறது என்பதை அனைவருக்கும் நினைவூட்ட.

ஒரு கிடங்குப் பணியாளர் ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனத்தை நடத்த முடியும் என்பதால் அல்ல.

மாறாக, வருவாயை உருவாக்கும் யதார்த்தத்தை அவர் புரிந்துகொள்கிறார் என்பதால்.

அவர் பொருட்களைப் புரிந்துகொள்கிறார்.

சரக்குகளின் நகர்வைப் புரிந்துகொள்கிறார்.

சந்தை ஒரு PowerPoint ஸ்லைடாக இருப்பதை நிறுத்தும்போது அதைப் புரிந்துகொள்கிறார்.

பிரச்சினை ஒரு கோடியே எண்பது லட்சம் டாலர் அல்ல.

பிரச்சினை, சந்தையில் வாழ்பவர்களுக்கும் சந்தையைக் கதையாகச் சொல்பவர்களுக்கும் இடையிலான தூரம்.

அந்தத் தூரம் பங்குதாரர்கள் நினைப்பதைவிட மிக அதிகமாக அவர்களுக்கு முக்கியம்.

ஏனென்றால் பங்குதாரர் நிற்க வேண்டும்.

படிக்க வேண்டும்.

கவனிக்க வேண்டும்.

புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

பிறகு ஓர் எளிய கேள்வியைக் கேட்க வேண்டும்.

நான் ஒரு நிறுவனத்தை வாங்குகிறேனா?

அல்லது அந்த நிறுவனத்தைச் சுற்றிக் கட்டப்பட்ட கதையாடலை வாங்குகிறேனா?

ஏனென்றால் யாரும் அந்தக் கேள்வியைக் கேட்காதபோது, அசாதாரணமான ஒன்று நடக்கிறது.

கதையாடல் யதார்த்தத்தைவிட அதிக
மதிப்புள்ளதாகத் தொடங்குகிறது.

அமைப்பைக் கண்காணிக்க வேண்டியவர்களே
பெரும்பாலும் கதையாடலை உயிருடன்
வைத்திருப்பதில் முதல் அக்கறை கொண்டவர்களாக
இருக்கும் ஒரு சங்கிலிக்குள் எல்லாம்
மறைந்துவிடுகிறது.

திடீரென்று, ஐம்பது டாலருக்கு மேல் மதிப்பில்லாத ஒரு
பங்கு நூற்று அறுபத்தைந்து டாலர் முப்பத்திரண்டு
சென்ட்டுக்கு வாங்கப்படுகிறது.

ஆ, ஹாஹாஹாஹா.

என்ன அதிசயம்.

என்ன காட்சி.

கதையாடல் மீது என்ன அசாதாரணமான நம்பிக்கை.

ஆனால் இப்படிப்பட்ட ஓர் அமைப்பைத் தகர்க்கப்
போர்கள் தேவையில்லை.

புரட்சிகள் தேவையில்லை.

அதிகாரத்தின் மீது தாக்குதல்கள் தேவையில்லை.

ஏனென்றால் தாக்கப்படும்போது அதிகாரம்
அரிதாகவே தோற்கிறது.

மாறாகத் தேவைப்படுவது நிறுவனத்தின் வரலாற்றைப்
படிப்பது.

அதன் கலாச்சாரம்.

அதன் நடத்தை.

அதன் ஊக்கத்தொகைகள்.

அதன் கதையாடல்.

மிக எளிய ஒன்றைப் புரிந்துகொள்வது: மதிப்பும் மதிப்பின் கதையாடலும் இரண்டு வெவ்வேறு விஷயங்கள்.

அந்தக் கணத்திலிருந்து பங்குதாரர் மாறுகிறார்.

பங்குதாரர் இனி விலையை மட்டும் பார்ப்பதில்லை.

அந்த விலையைத் தாங்கி நிற்கும் கதையாடலைப் பார்க்கத் தொடங்குகிறார்.

அந்தச் செயல்முறை தொடங்கிவிட்டால், அதை நிறுத்துவது மிகக் கடினமாகிவிடுகிறது.

ஏனென்றால் பங்குகள் நிறுவனங்களின் கதையை மட்டும் சொல்வதில்லை என்பதைப் பங்குதாரர் கண்டறிகிறார்.

அவை அதிகாரம், நம்பிக்கை, யதார்த்தம் ஆகியவற்றுக்கு இடையிலான உறவை வெளிப்படுத்துகின்றன.

அதிகாரத்தைத் தோற்கடிக்க முடியாது.

ஆனால் அதைப் பகிர்ந்துகொள்ள மிகக் கொஞ்சமே தேவை.

அதை வைத்திருப்பவர்களுக்குக்கூட அதை விட்டுவிட விருப்பமில்லை என்றாலும்.

Ferdinando Frega

கடைசிப் பகுதி

ஒரு நிறுவனத்தைப் புரிந்துகொள்வது என்றால், அந்த நிறுவனம் தன்னைப் பற்றி எழுதியதைப் படிப்பது

என்று பல ஆண்டுகளாக நமக்குக் கற்பிக்கப்பட்டது.

பிறகு அதைவிடச் சுவாரஸ்யமான ஒன்றைக் கண்டறிந்தேன்.

அதிகாரப்பூர்வ இணையதளத்தை விட்டு வெளியேறும்போதுதான் உண்மையான கதை தொடங்குகிறது.

ஒரு கதையாடல் தன்னை உருவாக்கிய டொமைனிலிருந்து தப்பித்து, தேடல்கள், இணைப்புகள், விசாரணைகள், சுயாதீனப் பாதைகள் வழியாகத் தொடர்ந்து வாழும்போது, இனி அதை உருவாக்கியவருக்குச் சொந்தமில்லாத ஒன்று வெளிப்படுகிறது.

முதல் வதந்தி.

அது உண்மை என்பதால் அல்ல.

அது பொய் என்பதால் அல்ல.

மாறாக, அது தானாக நடக்கத் தொடங்கிவிட்டது என்பதால்.

கதையாடல் அதை உருவாக்கியவரின் கட்டுப்பாட்டுக்கு அப்பால் வாழத் தொடங்கும்போது முதல் வதந்தி தோன்றுகிறது.

கீழே உள்ள திரைப்பிடிப்பு ஒரு நிறுவனத்தைக் காட்டவில்லை.

அது ஓர் இருப்புநிலைக் குறிப்பைக் காட்டவில்லை.

அது ஒரு பங்கைக் காட்டவில்லை.

வீட்டை விட்டு வெளியேறிய ஒரு கதையாடலை அது காட்டுகிறது.

ஒரு கதையாடல் வீட்டை விட்டு வெளியேறும்போது, மிகவும் புத்திசாலியான பங்குதாரர் விலையை மட்டும் பார்ப்பதை நிறுத்துகிறார்.

அவர் தடத்தைப் பின்தொடரத் தொடங்குகிறார்.

"ஒரு கதையாடல் தன்னை உருவாக்கிய டொமைனிலிருந்து தப்பிக்கும்போது, சந்தை ஏற்கெனவே அதற்கு விலை நிர்ணயிக்கத் தொடங்கிவிட்டது."

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando the Scribe