THE INTERNATIONAL BESTSELLER

धन-संपत्ति का मनोविज्ञान

The Psychology *of* Money

NOW IN HINDI

संपत्ति, लालच और सुख पर शाश्वत पाठ

मॉर्गन हाउज़ल

"हर किसी के पास एक प्रति ज़रूर होनी चाहिये।"
–जेम्स क्लियर
ऐटॉमिक हैबिट्स के *न्यू यॉर्क टाइम्स* बेस्टसेलिंग लेखक

THE INTERNATIONAL

धन-सं

का

मनोवि

The Psychology *of*

धन-संपत्ति
का
मनोविज्ञान

धन-संपत्ति का मनोविज्ञान

संपत्ति, लालच और सुख पर शाश्वत पाठ

The Psychology *of* Money

NOW IN HINDI

मॉर्गन हाउज़ल

जयको पब्लिशिंग हाउस

अहमदाबाद बेंगलोर भोपाल चेन्नई
दिल्ली हैदराबाद कोलकाता लखनऊ मुम्बई

Published by Jaico Publishing House
A-2 Jash Chambers, 7-A Sir Phirozshah Mehta Road
Fort, Mumbai - 400 001
jaicopub@jaicobooks.com
www.jaicobooks.com

© Morgan Housel
Design(s) © Harriman House Ltd.

Published in arrangement with
Harriman House Ltd.
3 Viceroy Court, Bedford Road
Petersfield, Hampshire, GU32 3LJ
United Kingdom
harriman-house.com

Originally published in the UK by
Harriman House Ltd in 2020
www.harriman-house.com

THE PSYCHOLOGY OF MONEY
धन-संपत्ति का मनोविज्ञान
eISBN 978-93-91019-69-3

Translator: Aasma

First Jaico Impression: 2021

No part of this book may be reproduced or utilized in any form or by any means, electronic or mechanical including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publishers.

समर्पित है
मेरे माता पिता जो मुझे सिखाते हैं
ग्रेचेन, जो मेरा मार्गदर्शन करती हैं
माइल्स और रीज़ जो मुझे प्रेरित करते हैं

विषय-सूची

प्रस्तावना: पृथ्वी पर सबसे बड़ा प्रदर्शन

1. कोई भी मूर्ख नहीं है
2. भाग्य और जोखिम
3. कभी भी पर्याप्त नहीं
4. विस्मयकारी कंपाउंडिंग
5. धनवान बनना बनाम धनवान बने रहना
6. पट, आप जीते
7. स्वतंत्रता
8. कार में बैठे आदमी का विरोधाभास
9. संपत्ति वह है जो आपको दिखाई नहीं देती
10. धन-संपत्ति की बचत करें
11. यथोचित > तर्कशील
12. अप्रत्याशित!
13. त्रुटि के लिये जगह
14. आप बदलेंगे
15. कुछ भी मुफ़्त नहीं होता
16. आप और मैं
17. निराशावाद का बहकावा
18. जब आप कुछ भी मान लेंगे
19. अब सब साथ में
20. स्वीकारोक्तियाँ

अनुलेख: यू एस उपभोक्ता जैसा सोचते हैं वैसा क्यूँ-इसका एक संक्षिप्त इतिहास
अभिस्वीकृति

“एक प्रतिभावान व्यक्ति वह है जो एक सामान्य काम कर सके जब उसके चारों तरफ़ लोग अपना आपा खो रहे हों।”

– नेपोलियन

“संसार बहुत ही प्रत्यक्ष वस्तुओं से भरा हुआ है, और जिन पर कोई भी ध्यान नहीं दे पाता।”

– शरलॉक होम्स

प्रस्तावना
पृथ्वी पर सबसे बड़ा प्रदर्शन

मैंने अपने कॉलेज के वर्ष लॉस एन्जेलस के एक बढ़िया होटल में सेवक के रूप में बिताये।

वहाँ एक तकनीकी कार्यकारी अतिथि के रूप में अक्सर आया करता था। वह काफ़ी प्रतिभावान था, उसने लगभग 20 वर्ष से कुछ ही अधिक की आयु में वाई-फ़ाई का एक मुख्य घटक डिज़ाइन कर पेटेंट किया था। वह कई कंपनियां शुरु करके बेच चुका था और बेतहाशा कामयाब था।

धन संपत्ति के साथ उसका जो संबंध था, उसे मैं असुरक्षा और बचकानी मूर्खता का मेल कहूँगा।

वह सौ डॉलर के नोटों की कई इंच मोटी गड्डी साथ लेकर घूमता था, जिसे वह हर किसी को दिखाता था, फिर चाहे वे देखना चाहते हों या नहीं। वह बिना किसी संदर्भ के अपनी धन सम्पदा की खुलकर डींग मारता, ख़ासकर जब वह नशे में धुत होता।

एक दिन उसने मेरे एक सहकर्मी को कई हज़ार डॉलर की रकम दी और कहा, “गली में जो ज़वाहरात की दुकान है, वहाँ जाओ और $1000 के कुछ सोने के सिक्के लेकर आओ।”

एक घंटे बाद, हाथ में सोने के सिक्के लिये, वह कार्यकारी और उसके दोस्त एक डॉक के चारों तरफ़ इकट्ठा हो गये जो प्रशांत महासागर के सामने था। फिर उन्होंने उन सिक्कों को पानी में फेंकना शुरू कर दिया। वे उन सिक्कों को कंकरों की तरह उछालते, और फिर किसका सिक्का सबसे दूर गया, इस बात पर बहस करते और ठहाके मार कर हँसते। सिर्फ़ मनोरंजन के लिये।

कुछ दिनों बाद उसने होटल के रेस्त्रां में एक लैंप तोड़ दिया। एक मैनेजर ने उससे कहा कि वह $500 का लैंप था और उसे उसकी भरपाई करनी होगी।

“तुम्हें $500 चाहिये?” कार्यकारी ने अविश्वासपूर्वक पूछा। और जेब से नोटों की एक गड्डी निकाल कर मैनेजर को देते हुए कहा, “ये रहे पाँच हज़ार डॉलर। अब मेरे सामने से दफ़ा हो जाओ। और फिर कभी भी दोबारा इस तरह मेरी बेइज़्ज़ती मत करना।”

आप सोच रहे होंगे कि आख़िर इस तरह का व्यवहार कब तक चल सकता था, और इसका जवाब है “ज़्यादा दिन नहीं”। कई वर्षों बाद मुझे पता चला कि वह दिवालिया हो गया।

इस किताब का आधार यह है कि धन-संपत्ति के मामले में आप कितना अच्छा प्रबंधन करते हैं, यह इस पर कम निर्भर करता है कि आप कितने होशियार हैं और इस पर ज़्यादा कि आपका व्यवहार कैसा है। और व्यवहार सिखाना कठिन कार्य है, उन्हें भी जो वास्तव में होशियार हैं।

एक प्रतिभाशाली व्यक्ति, जो अपनी भावनाओं का नियंत्रण खो दे, एक वित्तीय आपदा हो सकता है। इसका विपरीत भी उतना ही सत्य है। सामन्य व्यक्ति जिन्हें वित्तीय ज्ञान नहीं है, धनी हो सकते हैं अगर उनके पास कुछ ऐसे व्यावहारिक कौशल हों जिनके लिये बुद्धिमत्ता की औपचारिक युक्तियों की आवश्यकता नहीं होती।

मेरी पसंदीदा विकिपीडिया प्रविष्टि आरंभ होती है: "रोनाल्ड जेम्स रीड एक अमरीकी जनहितैषी, निवेशक, जैनिटर, और गैस स्टेशन परिचर थे।

रोनाल्ड रीड का जन्म ग्रामीण वरमोंट में हुआ। वे अपने परिवार से हाई स्कूल पास करने वाले पहले सदस्य थे। यह इसलिये भी और अधिक प्रभावशाली है कि वे प्रतिदिन रास्ते में अन्य लोगों से लिफ़्ट लेकर कैंपस जाया करते थे।

जो रोनाल्ड रीड को जानते थे, उनके जीवन के बारे में बताने योग्य ज़्यादा कुछ नहीं था। उनका जीवन इतना सामान्य था जितना किसी का हो सकता है।

रीड ने 25 वर्षों तक एक गैस स्टेशन में कारों की मरम्मत की और 17 वर्षों तक जे सी पेने में फ़र्श पर झाड़ू लगायी। 38 वर्ष की आयु में उन्होंने 12,000 डॉलर में एक दो बेडरूम वाला घर ख़रीदा और अपना पूरा जीवन वहीं बिताया। 50 वर्ष की आयु में वे विधुर हो गये और उन्होंने फिर दोबारा विवाह नहीं किया। उनके एक मित्र का कहना है कि उनका ख़ास शौक ईंधन की लकड़ी काटना था।

वर्ष 2014 में 92 वर्ष की आयु में उनका निधन हो गया। और तब जाकर इस विनीत, ग्रामीण जैनिटर ने सुर्ख़ियाँ रचीं।

2014 में 2,813,503 अमरीकी नागरिकों की मृत्यु हुई। इनमें से 4,000 से भी कम लोगों की शुद्ध सम्पति उनकी मृत्यु के समय 8 मिलियन डॉलर थी। रोनाल्ड रीड उनमें से एक थे।

अपनी वसीयत में इस पूर्व जैनिटर ने अपने सौतेले बच्चों के लिये 2 मिलियन डॉलर और स्थानीय अस्पताल एवं पुस्तकालय के लिये 6 मिलियन डॉलर छोड़े थे।

जो रीड को जानते थे वे चकराये हुए थे। उनके पास इतना सारा पैसा आख़िर कहाँ से आया?

बाद में पता चला कि इसमें कोई भी रहस्य नहीं था। न तो उन्होंने कोई लॉटरी जीती थी और न ही उन्हें यह पैसा विरासत में मिला था। रीड ने जितना संभव था उतनी बचत की और वह पैसा ब्लू चिप स्टॉक्स में लगा दिया। फिर उन्होंने दशकों तक प्रतीक्षा की जब तक वह छोटा सी निवेश राशि बढ़कर 8 मिलियन डॉलर में बदल गयी।

बस इतना ही। और एक जैनिटर से जनहितैषी।

रोनाल्ड रीड की मृत्यु से कुछ माह पहले, रिचार्ड नाम का एक और व्यक्ति ख़बरों में था।

रिचार्ड फ़ुसकोन वह सब कुछ था जो रोनाल्ड रीड नहीं था। हार्वर्ड से पढ़े इस मेरिल लिंच कार्यकारी के पास एम बी ए की डिग्री थी, और उसने वित्त व्यवसाय मे इतनी सफ़लता प्राप्त की कि लगभग चालीस की उम्र में ही सेवानिवृत्त होकर एक जनहितैषी बन गया। पूर्व मेरिल सी ई ओ डेविड कोमांस्की ने फ़ुसकोन की "व्यवसाय-कुशाग्रता, नेतृत्व-क्षमता, उचित मूल्यांकन और व्यक्तिगत अखंड़ता"[1] की काफ़ी प्रशंसा की। क्रेन्स बिज़नेस मैगज़ीन ने एक बार उसे सफ़ल कारोबारियों की "फ़ॉर्टी अंडर फ़ॉर्टी" सूचि में शामिल किया।[2]

लेकिन फिर-ठीक सोने के सिक्के उछालने वाले तकनीकी कार्यकारी की तरह-सब बिखर के रह गया।

2000 के पहले दशक के बीच फ़ुसकोन ने ग्रीनविच, कनेक्टिकट में एक 18,000 वर्ग फ़ुट के घर का विस्तार करने के लिये जमकर ऋण लिया। इस घर में 11 ग़ुसलखाने, दो एलिवेटर, दो स्विमिंग पूल और 7 गैराज थे, और इस घर के रखरखाव का मासिक खर्च $90,000 से भी अधिक था।

फिर वर्ष 2008 का वित्तीय संकट आ पड़ा।

इस संकट ने वस्तुतः सभी की आर्थिक स्थिति को चोट पहुँचायी। इसने फ़ुसकोन को प्रत्यक्ष रूप से मिट्टी में मिला कर रख दिया। अत्यधिक ऋण और अनकदी परिसंपत्ति ने उसे दिवालिया बना छोड़ा। "फ़िलहाल मेरी कोई आमदनी नहीं है", उसने 2008 में कथित तौर पर एक दिवालियापन न्यायाधीश को बताया।

पहले उसका पाम बीच वाला घर कब्ज़ा लिया गया।

2014 में ग्रीनविच मैंशन की बारी थी।

अपनी सम्पत्ति दान में देने से पाँच महीने पहले, रिचार्ड फ़ुसकोन का घर-जहाँ अतिथि "घर के अंदर के स्विमिंग पूल के ऊपर आरपार नज़ारे वाले आवरण पर खाने और नृत्य के रोमांच का स्मरण करते थे"-उसे इंश्योरेंस कंपनी द्वारा अनुमानित लागत से 75% कम की राशि में नीलाम कर दिया गया।[3]

रोनाल्ड रीड धैर्यवान थे, और रिचार्ड फ़ुसकोन लालची। और बस इतना काफ़ी था दोनों के बीच के शिक्षा और अनुभव के विशाल अंतर को ग्रस्त करने के लिये।

यहाँ सीख रोनाल्ड की तरह ज़्यादा या रिचार्ड की तरह कम बनने की नहीं है-हालांकि यह भी कोई बुरी सलाह नहीं है।

इन कहानियों की दिलचस्प बात यह है कि वित्त के संबंध में ये कितनी अनोखी हैं।

ऐसा कौन सा दूसरा उद्योग है जिसमें एक ऐसा व्यक्ति जो किसी कॉलेज डिग्री, प्रशिक्षण, पृष्ठभूमि, औपचारिक अनुभव और संपर्कों के बिना किसी ऐसे को पछाड़ दे जिसके पास

सर्वश्रेष्ठ शिक्षा, प्रशिक्षण और संपर्क हों?

मैं ऐसा कोई और उद्योग नहीं सोच सकता।

एक ऐसी कहानी की कल्पना करना जहाँ रोनाल्ड रीड किसी हार्वर्ड-प्रशिक्षित सर्जन से बेहतर हृदय प्रत्यारोपण कर सके, यह बिल्कुल असंभव है। या फिर श्रेष्ठ प्रशिक्षित वास्तुकारों से बेहतर गगनचुंबी इमारतें बना सके। ऐसी भी कभी कोई कहानी नहीं होगी जहाँ एक जैनिटर किसी विश्व के जाने माने परमाणु इंजीनियरों को मात दे सके।

लेकिन निवेश के क्षेत्र में ऐसी कहानियाँ होती हैं।

रोनाल्ड रीड के रिचार्ड फ़ुसकोन का सहवर्ती होने के दो स्प्ष्टीकरण हैं। पहला, वित्तीय परिणाम भाग्य द्वारा संचालित होते हैं, और इसका बुद्धिमत्ता एवं प्रयास से कोई संबंध नहीं होता। यह कुछ हद तक सच है, और यह किताब इस पर विवरण में चर्चा करेगी। या, दूसरा (और जो मेरे अनुसार अधिक सामान्य है), कि वित्तीय सफ़लता कोई कठिन विज्ञान नहीं है। यह एक व्यावहारिक कौशल है, जहाँ आप किस प्रकार व्यवहार करते हैं, यह अधिक महत्वपूर्ण है बजाय इसके कि आप क्या जानते हैं।

मैं इस व्यावहारिक कौशल को धन-संपत्ति का मनोविज्ञान कहता हूँ। इस किताब का उद्देश्य लघु कहानियों के द्वारा आपको यह विश्वास दिलाना है कि व्यावहारिक कौशल संपत्ति के तकनीकी पहलू से अधिक महत्वपूर्ण है। मैं ऐसा इस प्रकार करूँगा कि सभी-रीड से लेकर फ़ुसकोन और बीच में बाकी सब-बेहतर वित्तीय निर्णय लेना सीख सकें।

और जैसा कि मैंने जाना है यह व्यावहारिक कौशल काफ़ी अगोचर हैं। वित्त को मुख्य तौर पर गणित-आधारित क्षेत्र के रूप में पढ़ाया जाता है, जहाँ आप किसी फ़ार्मूले में डेटा ड़ालते हैं और फ़ार्मूला आपको बताता है कि आपको क्या करना है, और यह मान लिया जाता है कि बस आप यह कर लेंगे।

व्यक्तिगत वित्त में यह सच है, जहाँ आपको बताया जाता है कि आपके पास छह माह की आपातकालीन राशि और आय का 10% बचत के रूप में होना चाहिये।

निवेश में यह सच है जहाँ हमें ब्याज दर और मूल्यांकन के बीच पहले का सह-संबंध यथार्थरूप से पता होता है।

और यह कॉर्पोरेट वित्त में भी लागू होता है जहाँ सी एफ़ ओ पूंजी का सटीक मूल्य माप सकते हैं।

ऐसा नहीं है कि इनमें से कोई भी बात बुरी या गलत है। बात यह है कि यह जानने से कि क्या करना है आपको यह पता नहीं चलता कि जब आप ऐसा करने की कोशिश करेंगे तो आपके दिमाग में क्या कुछ होगा।

दो विषय ऐसे हैं जो सभी को प्रभावित करते हैं, फिर चाहे आप उनमें दिल्चस्पी रखते हों या नहीं- स्वास्थ्य और धन।

स्वास्थ्य सेवा उद्योग आधुनिक विज्ञान की एक विजय है जिससे विश्व भर में आयु-संभाव्यता बढ़ रही है। वैज्ञानिक आविष्कारों ने मानव शरीर के क्रिया संबंधी डॉक्टरों के पुराने विचारों को पलट कर रख दिया है और इसके कारण वस्तुतः सभी अधिक स्वस्थ हैं।

धन उद्योग- निवेश, व्यक्तिगत वित्त, व्यवसाय आयोजन- यह अलग ही कहानी है।

वित्त ने पिछले दो दशकों में विश्वविद्यालयों से सबसे होशियार दिमाग वालों को बटोरा है। एक दशक पहले प्रिंसटन स्कूल ऑफ़ इंजीनियरिंग में फ़ाइनैंश्यल इंजीनियरिंग सबसे लोकप्रिय मुख्य विषय था। क्या यह इस बात का प्रमाण है कि इससे हम बेहतर निवेशक बने हैं?

मुझे तो ऐसा नहीं लगता।

वर्षों की सामूहिक प्रयत्न त्रुटि विधि से हमने बेहतर किसान, कुशल प्लम्बर, और विकसित रसायनज्ञ बनना सीखा है। लेकिन क्या प्रयत्न त्रुटि विधि ने हमें अपने व्यक्तिगत वित्त में बेहतर होना सिखाया है? क्या ऋण में डूबने की हमारी संभावना कम हुई है? या फिर क्या हम बुरे दिनों के लिये बचत करने के लिये अधिक योग्य हैं? या सेवानिवृत्त होने को अधिक तैयार हैं? या फिर धन-दौलत हमारे सुख के लिये क्या करती है और क्या नहीं, क्या इस बारे में हमारे विचार यथार्थवादी हैं?

मैंने तो इन बातों का कोई दमदार प्रमाण नहीं देखा।

मेरे अनुसार ऐसा होने का कारण यह है कि हम धन-दौलत के बारे में जो सोचते हैं और सीखते हैं वह बिल्कुल उसी प्रकार है जैसे हम भौतिक विज्ञान सीखते हैं (नियमों और विधियों के साथ) और न कि मनोविज्ञान की तरह (भावनाओं और बारीकी से)।

और यह मेरे लिये उतना ही दिलचस्प है जितना आवश्यक।

पैसा हर जगह है, यह हम सबको प्रभावित करता है और हममें से अधिकांश को भ्रमित भी। हर कोई पैसे के बारे में कुछ लग ही ढ़ंग से सोचता है। यह हमें ऐसे सबक़ सिखाता है जो हमारे जीवन के कई पहलुओं में लागू होते हैं जैसे जोखिम उठाना, आत्म-विश्वास और सुख। कुछ विषय ऐसे हैं जो यह जानने और समझने के लिये अधिक शक्तिशाली आवर्धक लैंस प्रदान करते हैं कि लोग जिस प्रकार पैसे के प्रति आचरण करते हैं, वे आख़िर ऐसा क्यूं करते हैं। यह पृथ्वी पर सबसे बड़े प्रदर्शनों में से एक है।

धन-दौलत के मनोविज्ञान के प्रति मेरा स्वयं का अभिमूल्यन इस विषय पर एक दशक से भी अधिक लेखन के द्वारा विकसित हुआ है। मैंने वित्त संबंधी लेखन 2008 के शुरुआती दिनों में आरंभ किया। यह एक वित्तीय संकट का भोर काल था और 80 वर्षों की सबसे बुरी मंदी।

यह लिखने के लिये कि क्या हो रहा है, मेरे लिये यह समझना आवश्यक था कि आख़िर क्या हो रहा था। लेकिन इस वित्तीय संकट के बाद सबसे पहली चीज़ जो मैने सीखी वह यह थी कि कोई भी यथार्थ रूप से नहीं बता सकता था कि क्या हुआ और क्यूँ, और इसे

लेकर क्या सकते थे वह तो दूर की बात थी। हर अच्छे स्पष्टीकरण के लिये उतना ही विश्वसनीय खंड़न भी था।

इंजीनियर किसी पुल के ढ़हने का कारण बता सकते हैं क्योंकि इस बात पर सहमति है कि अगर किसी हिस्से में एक निश्चित मात्रा में बल ड़ाला जाये तो वह हिस्सा टूट जायेगा। भौतिक विज्ञान विवादास्पद नहीं होता। वह नियमों से चलता है। वित्त अलग है। यह लोगों के आचरण से चलता है। और मैं कैसा व्यवहार करता हूँ यह मेरे लिये सही हो सकता है, पर फिर भी आपको मूर्खतापूर्ण लग सकता है।

वित्तीय संकट के बारे में जितना मैंने पढ़ा और लिखा, उतना ही मुझे एहसास हुआ कि आप इसे वित्त के बजाय मनोविज्ञान और इतिहास के लेंस के द्वारा बेहतर समझ सकते हैं।

यह समझने के लिये कि लोग ऋण में क्यूँ डूब जाते हैं, आपको ब्याज दर का अध्ययन करने की आवश्यकता नहीं है; आवश्यकता यह है कि आप लालच, असुरक्षा और आशावाद के इतिहास का अध्ययन करें। यह जानने के लिये कि निवेशक बियर मार्केट के तल पर क्यूं बेच देते हैं, आपको भविष्य के अपेक्षित रिटर्न का गणित समझने की आवश्यकता नहीं, आवश्यकता यह है कि आप उस व्यथा के बारे में सोचें जो आपको अपने परिवार की ओर देखकर होगी यदि आपके निवेश उनके भविष्य को ख़तरे में ड़ाल रहे हों।

मुझे वोल्टेयर का यह अवलोकन बहुत पसंद है कि "इतिहास कभी ख़ुद को नहीं दोहराता; मनुष्य हमेशा दोहराता है।" पैसे को लेकर हमारा आचरण कैसा है, इस बात पर यह बहुत अच्छे से लागू होता है।

2018 में मैंने उन 20 सबसे महत्वपूर्ण खामियों, पूर्वाग्रह और बुरे व्यवहार के कारणों को रेखांकित करते हुए एक रिपोर्ट लिखी, जिन्हें मैंने धन संबंधी लेन-देन में लोगों को प्रभावित करते देखा है। इसका शीर्षक "धन-संपत्ति का मनोविज्ञान" था और लगभग दस लाख से भी अधिक लोगों ने इसे पढ़ा। इस किताब ने इस विषय का और गहराई से अवलोकन किया है। रिपोर्ट में से कुछ लघु पैसेज बिना बदलाव के लिये गये हैं।

आपके हाथ में फ़िलहाल ये 20 अध्याय हैं, जिनमें से हर एक मेरे अनुसार धन-संपत्ति के मनोविज्ञान की सबसे महत्वपूर्ण और प्रति-अंतःप्रज्ञात्मक विशेषताओं का वर्णन करता है। सभी अध्याय एक मूल-विषय के इर्द गिर्द घूमते हैं, लेकिन साथ ही अपना एक अस्तित्व भी रखते हैं और स्वतंत्र रूप से भी पढ़े जा सकते हैं।

यह एक लम्बी किताब नहीं है। आपका स्वागत है। अधिकतर पाठक उन पुस्तकों को समाप्त नहीं कर पाते जिन्हें वे पढ़ना आरंभ करते हैं क्योंकि अधिकांश इकलौते विषयों को 300 पृष्ठों के विवरण की आवश्यकता नहीं होती। इसके बदले मैं 20 लघु बिंदु लिखना पसंद करूंगा जिन्हें आप समाप्त कर सकें, बजाय एक लम्बी किताब के जिसे आप बीच में पढ़ना छोड़ दें।

और अब हम आगे बढ़ते हैं।

1.
कोई भी मूर्ख नहीं है

धन के साथ आपके व्यक्तिगत अनुभव, संसार में क्या हुआ,
शायद उसका 0.00000001% मात्र हैं, लेकिन आपके
विचारानुसार संसार कैसे चलता
है, उसका 80% हैं।

मैं आपको एक समस्या के बारे में बताना चाहूँगा। इसे जानकर आप अपने पैसों के साथ क्या करते हैं इस बारे में बेहतर महसूस करेंगे, और दूसरे अपने पैसों के साथ क्या करते हैं इस बारे में कम आलोचनात्मक।

लोग पैसों के साथ कुछ मूर्खतापूर्ण हरकतें करते ज़रूर हैं, लेकिन कोई भी मूर्ख नहीं है।

बात असल में यह है: अलग अलग पीढ़ियों के लोग, जिनका पालन पोषण करने वाले माता पिता की आय अलग है, जीवन मूल्य अलग हैं, जो विश्व के विभिन्न क्षेत्रों में अलग अलग अर्थव्यवस्था में जन्मे, जिन्होंने अलग अलग जॉब मार्केट में विविध प्रकार के प्रोत्साहन और भाग्य का अनुभव किया, वे एक दूसरे से बहुत अलग पाठ सीखते हैं।

दुनिया कैसे चलती है, इस बारे में हर किसी का अपना ही अनुभव होता है। और जो आपने अनुभव किया है, वह कहीं अधिक प्रभावशाली है उसके मुक़ाबले जो आप किसी और से सुनते या सीखते हैं। इसलिये हम सब-आप, मैं, और हर व्यक्ति-धन-दौलत कैसे काम करती है, इससे संबंधी अपने मूल्यों के सहारे अपना जीवन गुज़ारते हैं, और अलग अलग लोगों के लिये इन मूल्यों में ज़मीन आसमान का फ़र्क हो सकता है। जो आपको मूर्खतापूर्ण लगे वह मेरे लिये मायने रख सकता है।

जो व्यक्ति ग़रीबी में पला बढ़ा वह जोखिम और प्रतिफल के बारे में जैसे सोचता है, एक समृद्ध बैंकर की संतान चाहे भी तो वैसे न सोच पाये।

एक व्यक्ति जो ऐसे समय में पला बढ़ा जब मुद्रास्फ़ीति की दर अधिक थी, उसने वह अनुभव किया जो उस व्यक्ति को नहीं करना पड़ा जो स्थिर कीमतों के बीच पला बढ़ा।

एक स्टॉक ब्रोकर जिसने महामंदी में अपना सब कुछ गँवा दिया, उसने जो अनुभव किया, 1990 के दशक के वैभव में काम करने वाला एक तकनीकी कर्मचारी उसकी कल्पना भी नहीं कर सकता।

एक ऑस्ट्रेलियन जिसने 30 वर्षों में कोई आर्थिक मंदी नहीं देखी, उसने कुछ ऐसा अनुभव किया है जो किसी अमरीकी नागरिक ने कभी नहीं किया।

बस इतना ही नहीं। अनुभवों की यह सूची असंख्य है।

आप धन-दौलत के बारे में कुछ ऐसा जानते हैं जो मैं नहीं जानता, और इसका विपरीत भी उतना ही सच है। जिन धारणाओं, उद्देश्यों, पूर्वानुमानों के साथ आप अपना जीवन जीते हैं, वह मुझसे अलग हो सकता है। ऐसा इसलिये नहीं है कि हममें से एक दूसरे से अधिक होशियार है या अधिक जानकारी रखता है। ऐसा इसलिये है कि हमारे जीवन अलग हैं, जो हमारे विविध और बराबरी के ठोस अनुभवों से रचे हैं।

धन के साथ आपके व्यक्तिगत अनुभव, संसार में क्या हुआ, शायद उसका 0.00000001% मात्र हैं, लेकिन आपके विचारानुसार संसार कैसे चलता है, उसका 80% हैं। इसलिये समान रूप से होशियार लोग इस बात पर बहस कर सकते हैं कि मंदी कैसे और क्यूँ होती है, आपको निवेश कैसे करना चाहिये, आपको किसे प्राथमिकता देनी चाहिये, कितना जोखिम उठाना चाहिये आदि।

1930 के अमरीका पराखी अपनी किताब में फ्रेडरिक लुईस ऐलन ने लिखा कि महामंदी ने "लाखों अमरीकियों को उनके शेष जीवनकाल के लिये अंदरूनी तौर पर प्रभावित किया है"। लेकिन अनुभवों में काफ़ी विभिन्नता थी। 25 वर्ष बाद जब जॉन एफ़ केनेडी राष्ट्रपति चुनाव लड रहे थे, एक रिपोर्टर ने उनसे पूछा कि उन्हें महामंदी के बारे में क्या याद है। उन्होंने टिप्पणी की:

> मुझे महामंदी के बारे में कोई प्रत्यक्ष जानकारी नहीं। मेरा परिवार दुनिया के सबसे धनी परिवारों में से एक था और यह उस समय काफ़ी था। हमारे पास बड़े घर, नौकर-चाकर थे, और हम बहुत घूमा फ़िरा करते थे। जो चीज़ मैंने प्रत्यक्ष रूप से देखी वह बस यह थी कि मेरे पिता ने कुछ और मालियों को सिर्फ़ इसलिये काम पर रखा कि उन्हें नौकरी मिल जाये जिससे वे अपना पेट भर सकें। मुझे महामंदी के बारे में कुछ पता नहीं था जब तक मैंने हार्वर्ड में इसके बारें में नहीं पढ़ा।

यह 1960 के चुनाव का एक मुख्य मुद्दा था। लोगों को लगा कि कैसे कोई ऐसा व्यक्ति अर्थव्यवस्था की बागड़ोर संभाल सकता था जिसे पिछली पीढ़ी के सबसे बड़े आर्थिक वृत्तांत की कोई जानकारी ही नहीं थी? इसका क्षतिपूरण काफ़ी हद तक जे एफ़ के के द्वितीय विश्व युद्ध के अनुभव के द्वारा हो गया। यह पिछली पीढ़ी में व्यापक एक दूसरा भावनात्मक अनुभव था, जो उनके मुख्य प्रतिद्वंदी, हुबर्ट हम्फरे के पास नहीं था।

हमारे सामने चुनौती यह है कि अध्ययन या ग्रहणशीलता की कोई भी मात्रा, भय और अनिश्चितता की शक्ति को उत्पन्न नहीं कर सकते।

मैं इस बारे में पढ़ सकता हूँ कि महामंदी में अपना सब कुछ गँवा देना कैसा रहा होगा। लेकिन मेरे मन में उन लोगों की तरह भावनात्मक घाव नहीं हैं जिन्होंने वास्तव में यह अनुभव किया। और कोई ऐसा व्यक्ति जिसने यह सब अनुभव किया यह नहीं समझ सकता कि मेरे जैसा व्यक्ति स्टॉक्स ख़रीद कर रखने जैसे विषयों में असावधान कैसे हो सकता है। हम दुनिया को बिल्कुल अलग नज़रिये से देखते हैं।

स्प्रेडशीट बड़ी स्टॉक मार्केट गिरावटों की ऐतिहासिक आवृत्ति का मॉडल पेश कर सकती हैं। लेकिन स्प्रेडशीट उस भावना का मॉडल पेश नहीं कर सकती, जो आप घर पहुँच कर अपने बच्चों की ओर देखकर सोचते हुए अनुभव करेंगे, कि आपने ऐसी गलती की है जिससे उनका जीवन प्रभावित हो सकता है। इतिहास पढ़ने से आपको यह ज़रूर लगता है कि आप कुछ जानते हैं, लेकिन जब तक आपने उसे जिया न हो, और उसके नतीजों को व्यक्तिगत तौर पर महसूस न किया हो, आप उसे इतना नहीं समझ पायेंगे जिससे आपके व्यवहार में बदलाव आ सके।

हम सब को लगता है कि हम जानते हैं कि दुनिया कैसे चलती है। लेकिन हम सबने इसके एक तिनके मात्र का ही अनुभव किया है।

जैसा कि निवेशक बैटनिक कहते हैं, ‘‘कुछ सबक ऐसे होते हैं जिन्हें समझने से पहले हमें उनका अनुभव करना आवश्यक है।’’ और हम सब, किसी न किसी तरह, इस सच के शिकार हैं।

2006 में नेश्नल ब्यूरो ऑफ़ इक्नॉमिक रिसर्च के अर्थशास्त्री अलराइक मैल्मैंडियर और स्टीफ़न नेगल ने सर्वे ऑफ़ कंज़्यूमर फ़ाइनैंसेज़ के 50 वर्ष के कार्य का अध्ययन किया, जिसमें अमरीकी लोग अपने पैसे के साथ क्या करते हैं, इस विषय पर विस्तृत जानकारी थी।[4]

परिकल्पना के अनुसार लोगों को अपने निवेश संबंधी निर्णय अपने लक्ष्यों और उस समय में उपलब्ध निवेश विकल्पों के अनुसार लेने चाहिये।

लेकिन लोग ऐसा करते नहीं।

अर्थशास्त्रियों ने पाया कि लोगों के जीवन भर के निवेश निर्णय उनके उन अनुभवों से दृढ़तापूर्वक जुड़े होते हैं जो उन्होंने अपने जीवनकाल में देखे-मुख्यतः शुरुआती वयस्कता में।

अगर आप ऐसे समय में बड़े हुए जब मुद्रास्फ़ीति की दर अधिक थी, तो आपने आगे जाकर अपना पैसा बॉन्ड में कम निवेश किया, उनके मुकाबले जो कम मुद्रास्फ़ीति के समय

में पले बढ़े। यदि आप ऐसे समय में पले बढ़े जब स्टॉक मार्केट मज़बूत था तो आपने आगे जाकर अपना पैसा बॉन्ड में अधिक निवेश किया, उनके मुकाबले जो स्टॉक मार्केट कमज़ोर होने के समय में पले बढ़े।

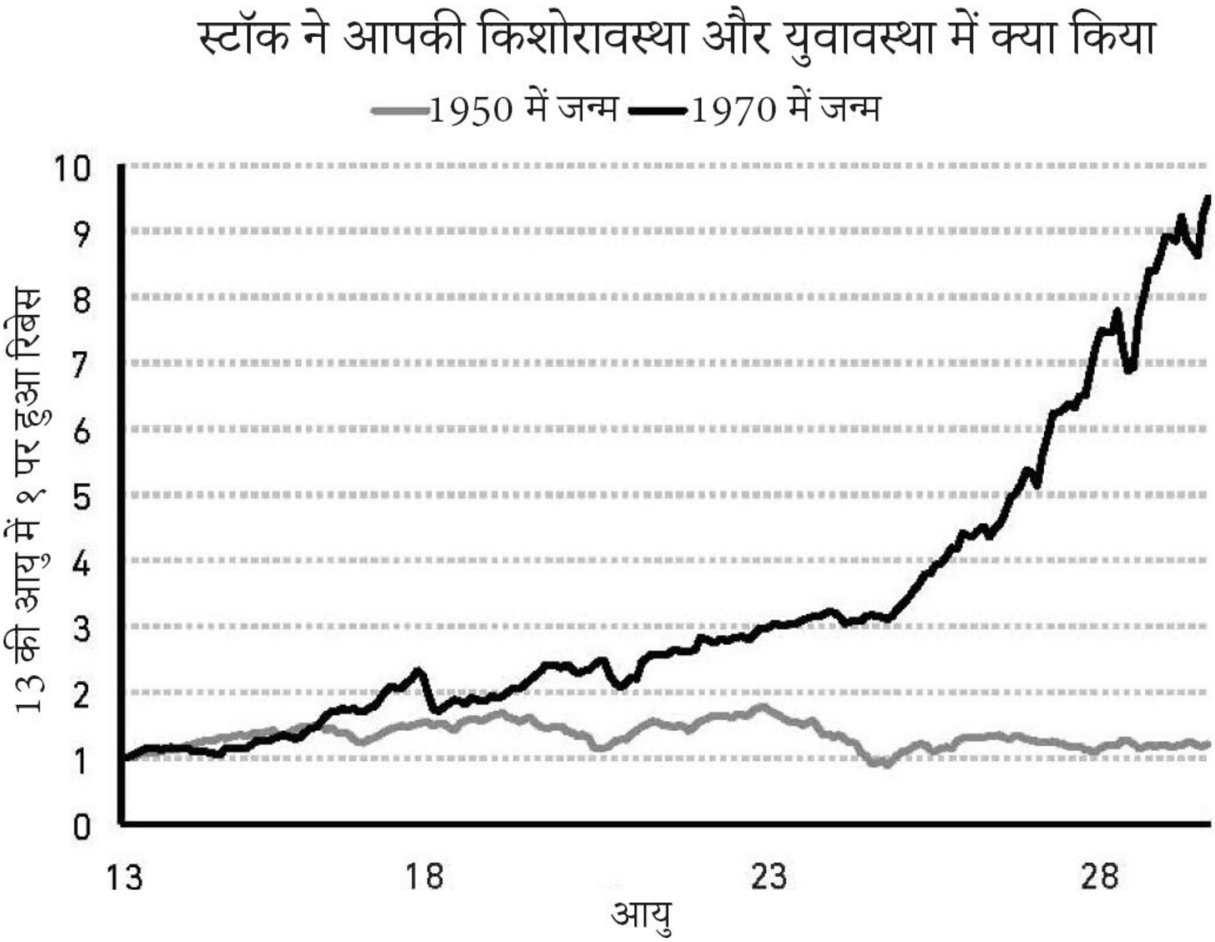
अर्थशास्त्रियों ने लिखा: "हमारी खोज दर्शाती है कि एक निवेशक की जोखिम उठाने की स्वेच्छा उसके व्यक्तिगत इतिहास पर निर्भर करती है।"

न तो बुद्धिमत्ता, न शिक्षा, और न ही परिष्करण। मात्र संयोग कि आप कब और कहाँ जन्मे।

फ़ाइनैंश्यल टाइम्स ने 2019 में प्रसिद्ध बॉन्ड मैनेजर बिल ग्रॉस का साक्षात्कार किया। "ग्रॉस मानते हैं कि आज वे जहाँ हैं वहाँ नहीं होते अगर वे एक दशक पहले या बाद जन्मे होते," लेख का कहना था। ग्रॉस के करियर ने ढ़हती ब्याज दरों के साथ अच्छा मेल खाया जिससे बॉन्ड की कीमतों को अनुवात मिल गया। इस तरह की घटनाओं से न सिर्फ़ आपको मिलने वाले अवसर प्रभावित होते हैं; इससे जब वे अवसर आपकी ओर आते हैं तो उन अवसरों के बारे में आपकी सोच भी प्रभावित होती है। ग्रॉस के लिये बॉन्ड पैसा बनाने की मशीन के सामान थे। उनके पिता की पीढ़ी के लिये, जो मुद्रास्फ़ीति की ऊँची दर के समय बड़े हुए और उसे झेला, बॉन्ड धन भस्मक प्रतीत होंगे।

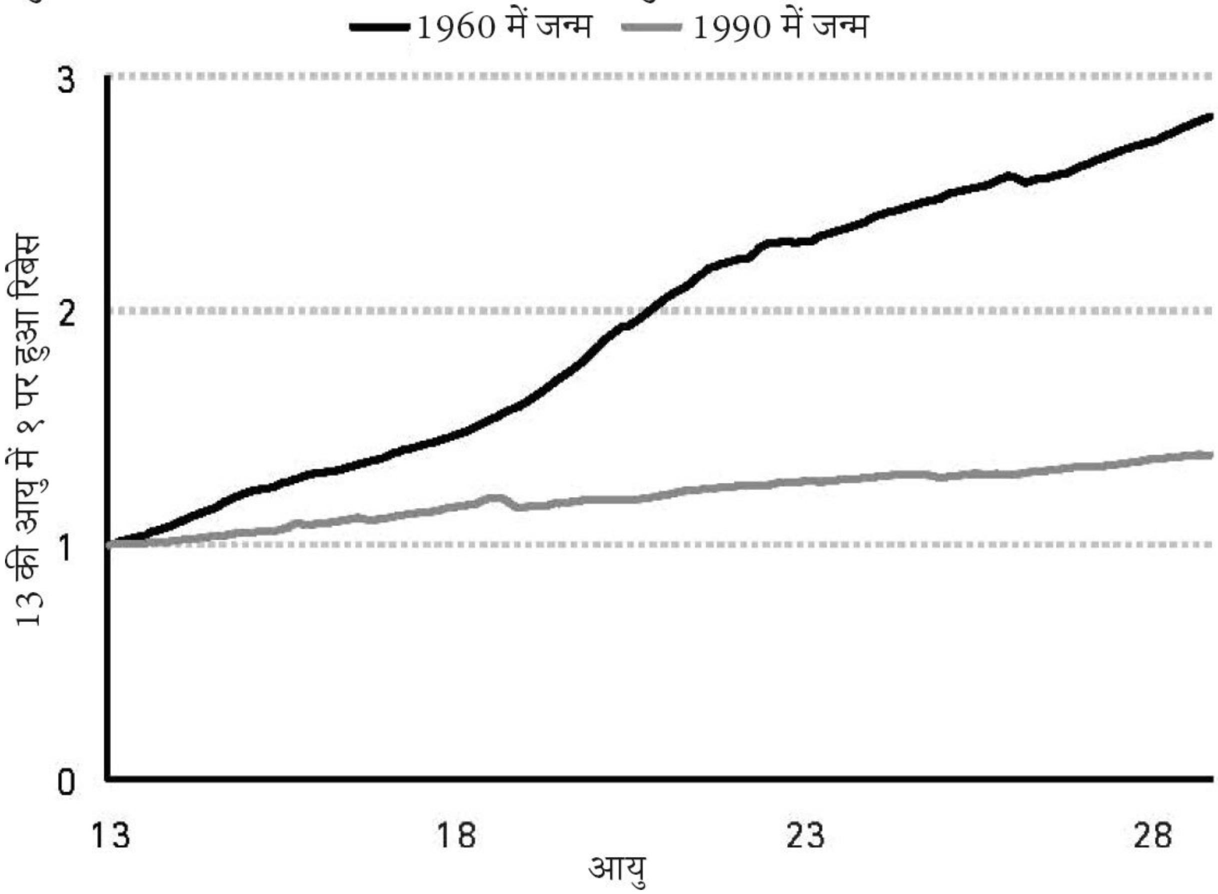
धन-दौलत को लेकर लोगों के अनुभवों में जो अंतर है वह छोटा नहीं है, उन लोगों के बीच भी जहाँ आपको यह अनुभव एक जैसे लगें।

अब स्टॉक को ही लीजिये। अगर आपका जन्म 1970 में हुआ, आपकी किशोरावस्था और युवावस्था के समय एस एंड पी 500 लगभग 10 गुना बढ़ा, मुद्रास्फ़ीति समायोजित होकर। यह एक अद्भुत प्रतिफल है। अगर आपका जन्म 1950 में हुआ, तो मार्केट आपकी किशोरावस्था और युवावस्था के समय मुद्रास्फ़ीति समायोजित होकर कहीं भी नहीं गया। लोगों के ये दो अलग समूह, अपने जन्म का वर्ष अलग होने के कारण, स्टॉक मार्केट को लेकर विविध दृष्टिकोण के साथ अपना जीवन गुज़ारते हैं।



या मुद्रास्फ़ीति। अगर आपका जन्म 1960 में अमरीका में हुआ, आपकी किशोरावस्था और युवावस्था के समय जब आप अपने युवा, संवेदनशील वर्षों में अर्थव्यवस्था के ज्ञान का आधार विकसित कर रहे थे- मुद्रास्फ़ीति ने कीमतें तीन गुना बढ़ा दीं। यह बहुत होता है। आपको गैस लाइनें और वेतन याद रहते हैं, वेतन जो पिछली बार के मुक़ाबले और कम दिन चलता है। लेकिन यदि आपका जन्म 1990 में हुआ, आपके पूरे जीवन में मुद्रास्फ़ीति की दर इतनी कम रही कि शायद कभी इसका विचार आपको छूकर भी न गुज़रा हो।

मुद्रास्फ़ीती ने आपकी किशोरावस्था और युवावस्था में कीमतों के साथ क्या किया



अमरीका का राष्ट्रव्यापी बेरोज़गार नवंबर, 2009 में 10% था। लेकिन 16-19 वर्ष के अफ़्रीकी-अमरीकी किशोरों के बीच बेरोज़गार दर 49% थी। 45 वर्ष से अधिक आयु की कॉकेशियन महिलायें, जिनके पास कॉलेज डिग्री थी, उनके लिये यह दर 4% थी।

जर्मनी और जापान में द्वितीय विश्व युद्ध के दौरान स्थानीय स्टॉक मार्केट का पूरी तरह से सफ़ाया हो गया। पूरे क्षेत्र बमबारी से नष्ट हो गये थे। युद्ध के अंत में जर्मन खेतों में मात्र इतना ही अनाज उत्पन्न हो पा रहा था कि देश के नागरिक प्रतिदिन 1,000 कैलोरी का उपभोग कर सकें। अब इसकी तुलना यू एस से करें, जहाँ स्टॉक मार्केट 1941 से 1945 के बीच दो गुना से भी अधिक बढ़ गया। और वहाँ की अर्थव्यवस्था पिछले दो दशकों में सबसे दृढ़ हो गयी।

इन दोनों समूहों के सदस्यों से कोई ऐसी अपेक्षा नहीं कर सकता कि वे अपना जीवन मुद्रास्फ़ीति के बारे में एक समान दृष्टिकोण के साथ बितायेंगे। या फिर स्टॉक मार्केट। या बेरोज़गार। या आमतौर पर पैसे के बारे में।

किसी को भी उनसे वित्तीय जानकारी पर समान रूप से प्रतिक्रिया करने की अपेक्षा नहीं करनी चाहिये। किसी को भी ऐसा नहीं मानना चाहिये कि वे समान प्रेरकों से प्रभावित होते

हैं।

किसी को भी यह अपेक्षा नहीं करनी चाहिये कि वे एक समान स्रोत से मिलने वाली सलाह पर विश्वास करेंगे।

क्या मायने रखता है, क्या बहुमूल्य है, आगे क्या होने वाला है, और आगे बढ़ने का सबसे अच्छा रास्ता कौन सा है- किसी को भी ऐसी अपेक्षा नहीं करनी चाहिये कि वे इन सब विषयों पर एक दूसरे से सहमत होंगे।

धन-दौलत को लेकर उनकी धारणायें अलग-अलग दुनिया में विकसित हुई। और जब ऐसा होता है, धन को लेकर जो धारणा एक समूह को घोर लगे, वह दूसरे के लिये पूरी तरह से मायने रख सकती है।

कुछ साल पहले *द न्यू यॉर्क टाइम्स* ने महाकाय ताईवानी एलेक्ट्रॉनिक्स निर्माता, फ़ॉक्सकॉन की कार्य परिस्थितियों पर एक वृत्तांत किया। पारिस्थितियाँ अक्सर घोर होती हैं। पाठक उचित रूप से नाराज़ थे। लेकिन इस कहानी पर एक दिलचस्प प्रतिक्रिया एक चाइनीज़ कर्मी के भांजे की ओर से आई, जिसने कमेंट सेक्शन में लिखा था:

> मेरी आंटी ने कई साल वहाँ काम किया, जिसे अमरीकी ‘स्वेट शॉप" यानी शोषण करने वाली दुकान कहते हैं। यह बहुत मेहनत का काम था। लंबे घंटे, "कम" मेहनताना, "ख़राब" कार्य परिस्थितियाँ। क्या आप जानते हैं कि वहाँ काम करने से पहले मेरी आंटी क्या करती थी? वह एक वेश्या थी।
>
> उस पुरानी जीवन शैली की तुलना में, एक "स्वेट शॉप" में काम करने का विचार, मेरे अनुसार एक सुधार है। मैं जानता हूँ कि मेरी आंटी कुछ चिल्लर के लिये कई पुरुषों द्वारा अपने शरीर का शोषण करने के बजाय कुछ डॉलर के लिये किसी दुष्ट पूंजीपति मालिक के हाथों शोषित होना पसंद करेंगी।
>
> इसलिये मैं बहुत से अमरीकियों की सोच से नाराज़ हूँ। हमारे पास पश्चिमवासियों जैसे अवसर नहीं हैं। हमारी सरकारी संरचना अलग है। यह देश अलग है। हां, फ़ैक्ट्री के काम में कड़ी मेहनत लगती है। क्या यह बेहतर हो सकता है? हां, लेकिन सिर्फ़ तब जब आप इस तरह से अमरीकी नौकरियों की तुलना करें।

मुझे नहीं पता इसका क्या मतलब निकाला जाये। मेरा एक हिस्सा इसका तीक्ष्ण रूप से विरोध करना चाहता है। लेकिन मेरा एक और हिस्सा समझना चाहता है। लेकिन मुख्यतः यह एक उदाहरण है कि किस प्रकार अलग अलग अनुभव किसी विषय पर इतनी विविध धारणाओं को जन्म देते हैं कि एक गुट को सहज ही लगता है कि सब श्वेत या श्याम होना चाहिये।

धन-दौलत को लेकर जब भी लोग कोई निर्णय लेते हैं, उस क्षण में उपलब्ध जानकारी को अपने अद्वितीय दिमागी मॉडल में ड़ालते हैं, जो उन्हें यह बताता है दुनिया कैसे चलती है, और इसके आधार पर उस निर्णय को उचित ठहराते हैं।

वे लोग अपनी जानकारी में गलत हो सकते हैं। उनकी जानकारी अधूरी हो सकती है। वे गणित में अनिपुण हो सकते हैं। वे वीभत्स मार्केटिंग की बातों में आ सकते हैं। या हो सकता है कि उन्हें अंदाज़ा ही न हो कि वे क्या कर रहे हैं। वे अपने काम के नतीजों को गलत तरह से आंक सकते हैं। ओह, क्या ऐसा नहीं हो सकता।

लेकिन हर वह निर्णय जो लोग लेते हैं, वह उनके लिये मायने रखता है और उनके अनुसार सभी आवश्यक पहलुओं की पूर्ति करता है। वे ख़ुद को एक ऐसी कहानी सुनाते हैं, जिसमें वे क्या कर रहे हैं और क्यूँ, इसका वर्णन होता है,और यह कहानी उनके ख़ुद के अद्वितीय अनुभव से रचित होती है।

एक साधारण सा उदाहरण लीजिये: लॉटरी के टिकट।

अमरीकी लोग फ़िल्मों, वीडियो गेम, संगीत, खेल-कूद प्रतिस्पर्धा, किताबों के कुल खर्च से अधिक पैसा उन पर खर्च करते हैं।

और उन्हें कौन ख़रीदता है? मुख्यतः ग़रीब लोग।

यू एस में न्यूनतम-आय परिवार प्रतिवर्ष औसतन $412 लोटो टिकट पर खर्च करते हैं, जो उच्चतम-आय परिवारों से चार गुना अधिक है। चालीस प्रतिशत अमरीकी आपदा के समय $400 नहीं जुटा पाते। जिसका अर्थ यह है: वे लोग जो लॉटरी के टिकट के लिये $400 खर्च करते हैं, ये सामान्यतः वही लोग हैं जो कहते हैं कि आपदा के समय वे $400 का प्रबंध नहीं कर सकते। वे अपने सुरक्षा तंत्र को एक ऐसे संयोग के लिये नष्ट कर रहे हैं जिसके सच होने की संभावना लाखों में से बस एक है।

यह मुझे मूर्खतापूर्ण लगता है। यह शायद आपको भी मूर्खतापूर्ण लगे। लेकिन मैं न्यूनतम-आय परिवार में से नहीं हूँ। और शायद आप भी नहीं। इसलिये हममें से काफ़ी लोगों के लिये यह समझना कठिन है कि न्यूनतम-आय लॉटरी टिकट ख़रीदारों के अचेतन मन में क्या तर्क चलता है।

अगर थोड़ा ज़ोर ड़ालें तो आप कल्पना कर सकेंगे कि यह कुछ इस प्रकार होता होगा:

> हम एक पगार से दूसरी पगार के बीच किसी तरह जीते हैं और बचत की तो दूर तक भी संभावना नहीं। अच्छे वेतन की नौकरी मिलने की भी कोई संभावना नहीं। हम छुट्टियां मनाने नहीं जा सकते, और न ही नई कार, स्वास्थ्य बीमा या सुरक्षित इलाके में घर का इंतज़ाम कर सकते हैं। हम बिना कमर तोड़ने वाले ऋण के अपने बच्चों को कॉलेज में भर्ती नहीं करा सकते। आप में से जो लोग वित्त संबंधी किताबें पढ़ते हैं, आपके पास वह सब कुछ या तो पहले से है, या उसे पाने की अच्छी संभावना है, जो हमारे पास नहीं हो सकता। लॉटरी टिकट ख़रीदना ही हमारे जीवन का वह पल है जब हम ठोस रूप से वह सब पाने का सपना देख सकते हैं जो आपके पास है, और जिसे आप महत्व नहीं देते। हम एक सपने की कीमत चुका रहे हैं, और आप यह नहीं समझ

सकते क्योंकि आप पहले से एक सपना जी रहे हैं। और इसीलिये हम आप से ज़्यादा लॉटरी के टिकट ख़रीदते हैं।

आपको इस तर्क से सहमत होने की आवश्यकता नहीं। जब आप दिवालिया हों, लोटो टिकट ख़रीदना बुरा विचार ही है। लेकिन मैं समझ सकता हूँ कि लोटो टिकट की बिक्री क्यूँ चलती रहती है।

और यह विचार-"जो आप कर रहे हैं वह मूर्खतापूर्ण है लेकिन मैं समझ सकता हूँ कि आप ऐसा क्यूँ कर रहे हैं।"-इससे हमारे कई वित्त संबंधी निर्णयों के आधार का अनावरण होता है।

कुछ लोग वित्तीय निर्णय पूर्ण रूप से एक स्प्रेडशीट के द्वारा करते हैं। वे खाने की मेज़ पर या कंपनी की किसी मीटिंग में उन्हें बनाते हैं। ऐसे स्थान जहाँ व्यक्तिगत इतिहास, संसार के प्रति आपका अद्वितीय दृष्टिकोण, अहंकार, अभिमान, मार्केटिंग, और विचित्र प्रेरक साथ मिलकर एक ऐसा वृत्तांत बनाते हैं जो आपके लिये काम करता हो।

एक अन्य पहलू जो यह स्पष्ट करने में सहायता करता है कि वित्तीय निर्णय क्यूँ इतने कठिन होते हैं, और क्यूँ इसमें इतना दुराचार होता है, वह यह समझना है कि यह विषय काफ़ी नया है।

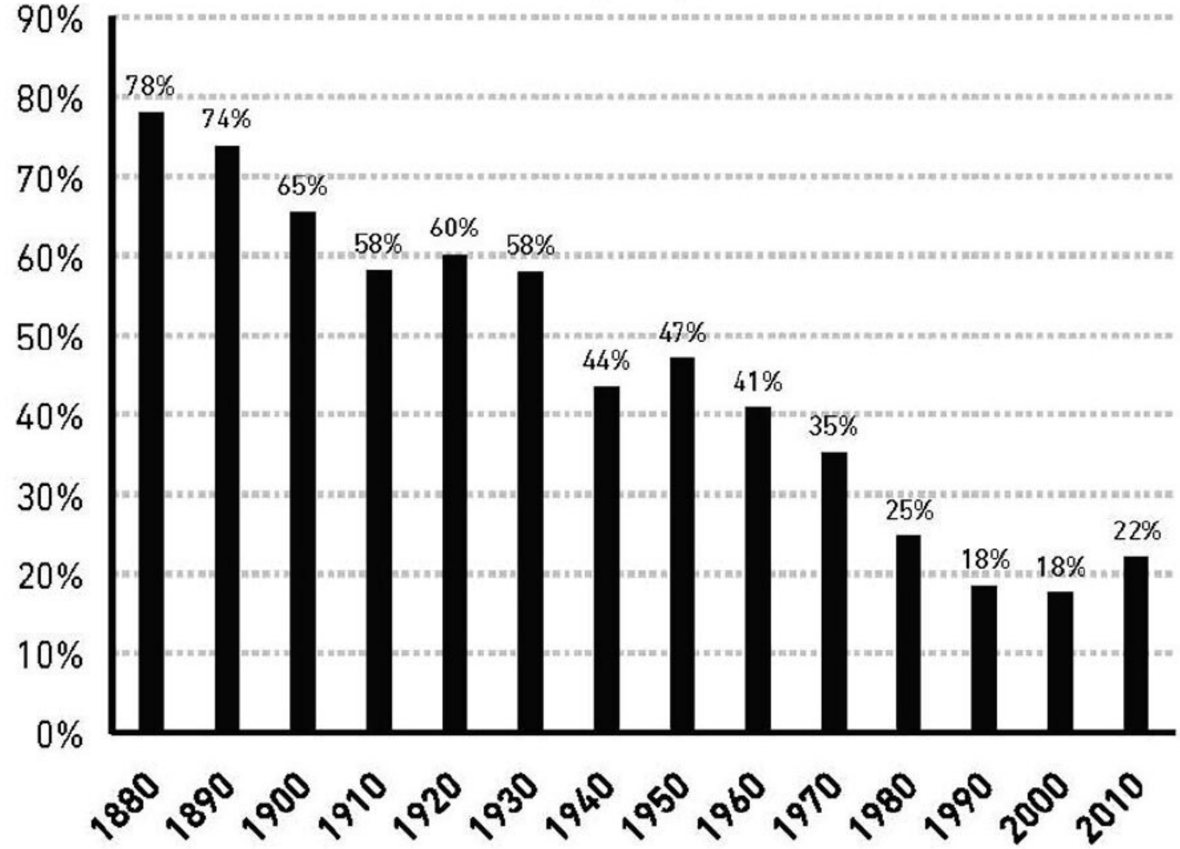
धन-दौलत तो काफ़ी समय से हमारे चारों ओर है। ऐसा माना जाता है कि लीडिया, जो अब तुर्की का भाग है, वहाँ के राजा एलियैटस, ने 600 ई.पू. में पहली आधिकारिक मुद्रा बनायी। लेकिन वित्तीय निर्णयों का आधुनिक आधार-बचत और निवेश-ऐसी संधारणाओं पर आधारित है जो अभी नवजात हैं।

अब सेवानिवृत्ति को ही लीजिये। 2018 के अंत में यू एस के सेवानिवृत्ति खातों में $27 ट्रिलियन की राशि थी, जिसके अनुसार यह आम निवेशकों की बचत और निवेश निर्णयों का मुख्य चालक था।[5]

लेकिन, सेवानिवृत्त होने की पूरी संधारणा, अधिक से अधिक दो पीढ़ी पुरानी है।

द्वितीय विश्व युद्ध से पहले अधिकांश अमरीकी अपनी मृत्यु तक काम किया करते थे। यह अपेक्षा भी थी और वास्तविकता भी। 1940 तक 65 वर्ष और उससे अधिक आयु के पुरुषों की श्रमिक-वर्ग में भागीदारी दर 50% थी:

65 वर्ष से अधिक आयु के पुरुषों की श्रमिक-वर्ग में भागीदारी दर



सामाजिक सुरक्षा ने इसे बदलने का प्रयास किया। लेकिन इसके शुरुआती लाभ एक समुचित पेंशन की तुलना में कुछ ख़ास नहीं थे। जब इडा मे फ़ुलर ने 1940 में अपना पहला सामाजिक सुरक्षा चेक कैश कराया, उसका मूल्य $22.54 था, या मुद्रास्फ़ीति से समायोजित होकर $14। 1980 तक पहुँचने के बाद ही सेवानिवृत्त लोगों के लिये औसत सामाजिक सुरक्षा चेक बढ़कर $1000 प्रतिमाह हुआ, मुद्रास्फ़ीति से समायोजित होने के बाद। सेन्सस ब्यूरो के अनुसार 65 वर्ष से अधिक आयु के एक चौथाई अमरीकी 1960 दशक के अंत तक ग़रीबी में जी रहे थे।

ऐसी एक प्रचारित धारणा है कि "सभी को निजी पेंशन मिला करती थी"। लेकिन यह बेतहाशा रूप से अतिश्योक्तिपूर्ण है। एम्प्लाई बेनेफ़िट रिसर्च इंस्टीट्यूट के अनुसार: "65 वर्षीय और उससे अधिक आयु के लोगों में से सिर्फ़ एक चौथाई को 1975 में पेंशन आय मिला करती थी।" उस भाग्यशाली अल्पसंख्यक वर्ग में, घरेलू आय का मात्र 15% पेंशन से आता था।

1955 में *न्यू यॉर्क टाइम्स* ने सेवानिवृत्त होने की बढ़ती लालसा और संतत असमर्थता के बारे में लिखा: "एक पुरानी कहावत को अलग तरह से व्यक्त करें तो सेवानिवृत्ति के बारे में

सभी बात करते हैं, लेकिन बहुत कम ही इस बारे में कुछ करते हैं।"[6]

1980 तक यह धारणा सुदृढ़ नहीं हुई थी कि हर कोई सेवानिवृत्ति के योग्य है और हर किसी को एक गरिमापूर्ण सेवानिवृत्ति मिलनी चाहिये। और तब से लेकर उस गरिमापूर्ण सेवानिवृत्ति को पाने का उपाय यही अपेक्षा रही है कि हर कोई अपनी ख़ुद की आय से बचत करके उसे निवेश करे।

मैं फिर से दोहराना चाहूँगा कि यह विचार कितना नया है: 401(के)-अमरीकी सेवानिवृत्ति के बचत माध्यम का आधार-1978 तक अस्तित्व में नहीं आया था। रोथ आई आर ए 1978 तक नहीं जन्मा था। अगर यह एक व्यक्ति होता तो अब तक मुश्किल से मद्यपान करने की आयु तक पहुँचा होता।

किसी को भी इससे अचरज नहीं होना चाहिये कि हम में से काफ़ी लोग सेवानिवृत्ति के लिये बचत और निवेश में अच्छे नहीं हैं। हम मूर्ख नहीं हैं। हम सब बस नौसिखिये हैं।

कालेज के लिये भी यही लागू होता है। 25 वर्ष से अधिक आयु के अमरीकियों में स्नातक डिग्री रखने वालों की संख्या 1940 में 20 में से 1 से भी कम के मुकाबले 2015 में 4 में से 1 तक पहुँच चुकी है।[7] इस समय के दौरान औसत कॉलेज ट्यूशन में मुद्रास्फ़ीति से समायोजित होकर लगभग चार गुना की बढ़ोतरी हुई।[8] कुछ इतना बड़ा और महत्वपूर्ण जिसने इतने कम समय में समाज को इतने गंभीर रूप से प्रभावित किया है, उससे पता चलता है कि उदाहरण के तौर पर पिछले 20 वर्षों में लोगों ने विद्यार्थी ऋण को लेकर इतने ख़राब निर्णय क्यूँ लिये हैं। हमारे पास दशकों का एकत्रित अनुभव तक नहीं है जिससे हम सीखने का प्रयत्न मात्र भी कर सकें। हम बस जुगाड़ करके काम चला रहे हैं।

सूचकांक कोष पर भी यह लागू होता है, जिसे शुरु हुए अभी 50 वर्ष भी पूरे नहीं हुए। बचाव कोष का भी यही हाल है, जो अबसे 25 वर्षों पहले तक शुरू भी नहीं हुए थे। यहाँ तक कि उपभोक्ता ऋण का व्यापक प्रयोग-जैसे बंधक, क्रेडिट कार्ड, और कार लोन-द्वितीय विश्व युद्ध के बाद तक भी शुरू नहीं हुए थे, जब तक जी आई बिल ने लाखों अमरीकी नागरिकों के लिये ॠण लेना आसान नहीं किया।

कुत्तों को 10,000 वर्ष पहले पालतू बनाया गया था, लेकिन वे अपने प्रचंड पूर्वजों का कुछ बर्ताव अब तक बनाये रखे हैं। और हम, जिन्हें आधुनिक वित्त सिस्टम में मात्र 20 से 50 वर्ष का अनुभव है, और फिर भी बख़ूबी अनुकूलित होने की आशा करते हैं।

एक ऐसे विषय के लिये जो भावना बनाम तथ्य से इतना प्रभावित है, यह एक समस्या है। और इससे यह समझने में भी मदद मिलती है कि हम हमेशा धन-दौलत के साथ वैसा क्यूँ नहीं करते, जैसा हमें करना चाहिये।

हम सब पैसे के साथ कुछ मूर्खतापूर्ण कारनामे करते हैं, क्योंकि हम सब इस खेल में काफ़ी नये हैं, और जो आपको मूर्खतापूर्ण लगे, वह मेरे लिये मायने रख सकता है। लेकिन

मूर्ख कोई भी नहीं है-हम सब अपने अद्वितीय अनुभव के आधार पर निर्णय लेते हैं, जो उस क्षण में हमारे लिये मायने रखता है।

आइये, अब मैं आपको बिल गेट्स के अमीर बनने की कहानी सुनाता हूँ।

2.
भाग्य और जोखिम

कुछ भी इतना अच्छा या बुरा नहीं होता
जितना वह दिखता है।

भाग्य और जोखिम भाई-भाई हैं। ये दोनों इस वास्तविकता का प्रमाण हैं कि जीवन में हर नतीजा व्यक्तिगत प्रयास के अलावा और अन्य ताकतों पर भी निर्भर करता है।

एन वाई यू प्रोफ़ेसर स्कॉट गैलोवे का एक ऐसा संबंधी विचार सफ़लता का आकलन करते समय बहुत आवश्यक है-दोनों, अपनी और साथ ही अन्यों की भी: "कुछ भी इतना अच्छा या बुरा नहीं होता जितना वह दिखता है।"

बिल गेट्स विश्व के उस एकमात्र हाई स्कूल में गये जहाँ कम्प्यूटर था।

सिएटल से कुछ ही दूरी पर स्थित लेकसाइड स्कूल में कम्प्यूटर कैसे आया, यह कहानी अद्भुत है।

बिल डूगल द्वितीय विश्व युद्ध में एक समुद्री विमान-चालक थे जो बाद में हाई स्कूल में गणित और विज्ञान के अध्यापक बन गये। "वे मानते थे कि किताबी ज्ञान बिना वास्तविक अनुभव के काफ़ी नहीं। वे यह भी समझते थे कि कॉलेज में पहुँचने के समय हमें कम्प्यूटर की कुछ जानकारी की आवश्यकता होगी," स्वर्गीय माइक्रोसॉफ़्ट सह-संस्थापक पॉल ऐलन ने याद करते हुए कहा था।

1968 में डूगल ने लेकसाइड स्कूल मदर्स क्लब से निवेदन किया कि वे अपनी वार्षिक फ़ुटकर बिक्री से होने वाली आय-लगभग $3000- से एक टेलीटाइप मॉडल 30 कम्प्यूटर लीज़ पर लें जो टाइम शेयरिंग यानी समय सहभाजन के लिये जनरल एलेक्ट्रिक मेनफ्रेम टर्मिनल से जुड़ा हो। "टाइम शेयरिंग का सिद्धांत 1965 में जाकर आविष्कृत हुआ," गेट्स ने बाद में कहा। "कोई निश्चय ही काफ़ी दूरदर्शी था।" अधिकतर युनिवर्सिटी ग्रेजुएट स्कूलों के पास इतना अग्रवर्ती कम्प्यूटर नहीं था जैसा आठवीं कक्षा में बिल गेट्स के पास था। और गेट्स को उससे बेतहाशा लगाव था।

गेट्स 1968 में 13 वर्ष के थे जब वे अपने सहपाठी पॉल ऐलन से मिले। ऐलन को भी स्कूल का कम्प्यूटर इस्तेमाल करने का बहुत जुनून था, और दोनों मिलते ही गहरे मित्र बन गये।

लेकसाइड का कम्प्यूटर वहाँ के सामान्य पाठ्यक्रम का भाग नहीं था। यह एक स्वतंत्र अध्ययन कार्यक्रम था। बिल और पॉल आराम से कम्प्यूटर में अपनी रचनात्मकता को स्वछंद रूप से विचरण करने देते थे-स्कूल के बाद, देर रात में, या सप्ताहांत में। वे शीघ्र ही कम्प्यूटिंग में माहिर हो गये।

अपने ऐसे ही एक देर रात के सत्र में, ऐलन को याद है कि गेट्स ने एक बार एक *फॉरचून* मैग्ज़ीन दिखाते हुए कहा था, "तुम क्या सोचते हो एक फॉरचून 500 कंपनी चलाना कैसा लगता होगा?" ऐलन ने कहा था कि उन्हें इस बारे में कुछ जानकारी नहीं है। "शायद एक दिन हमारी ख़ुद की कम्प्यूटर कंपनी होगी," गेट्स ने कहा। अब माइक्रोसॉफ़्ट का कुल मूल्य ट्रिलियन डॉलर से भी अधिक है।

अब थोड़ा सा तेज़ गणित।

1968 में यू एन के अनुसार विश्व में लगभग 303 मिलियन हाई स्कूल की उम्र के लोग थे।

उनमें से लगभग 18 मिलियन यू एस में थे।

और इनमें से लगभग 270,000 वॉशिंगटन स्टेट में रहते थे।

100,000 से कुछ अधिक सिएटल में रहते थे।

और इनमें से सिर्फ़ 300 लेकसाइड स्कूल में जाते थे।

303 मिलियन से शुरु करके 300 पर ख़त्म।

एक मिलियन हाई स्कूल आयु के विद्यार्थियों में से सिर्फ़ एक ने ऐसे स्कूल में पढ़ाई की जहाँ एक कम्प्यूटर ख़रीदने के लिये पैसे और दूरदर्शिता का मेल था। बिल गेट्स उनमें से एक थे।

गेट्स भी इसे मानने से पीछे नहीं हटे। "अगर लेकसाइड न होता, तो माइक्रोसॉफ़्ट भी न होता," उन्होंने 2005 की उत्तीर्ण होने वाली कक्षा को बताया।

गेट्स अत्याधिक होशियार हैं, और उससे भी अधिक मेहनती, और अपनी किशोरावस्था में ही कम्प्यूटरों को लेकर ऐसी परिकल्पना रखते थे जो अनुभवी कम्प्यूटर अधिकारी भी न समझ पायें। साथ ही लेकसाइड स्कूल में जाने के कारण उन्हें एक मिलियन में से एक वाली शुरुआती बढ़त भी मिली।

अब मैं आपको गेट्स के मित्र केंट इवांस के बारे में बताता हूँ। उसने भाग्य के भाई जोखिम की उतनी ही शक्तिशाली मात्रा का अनुभव किया।

बिल गेट्स और पॉल ऐलन का नाम माइक्रोसॉफ़्ट की सफ़लता के कारण घर घर में प्रसिद्ध हो गया। लेकिन लेकसाइड में इन कम्प्यूटर में विलक्षण प्रतिभासम्पन्न हाई स्कूल किशोरों के गुट का एक और तीसरा सदस्य था।

बिल गेट्स और केंट इवांस आठवीं कक्षा में घनिष्ठ मित्र बन गये। गेट्स के कथनुसार इवांस कक्षा में सर्वश्रेष्ठ छात्र था।

दोनों "हद से ज़्यादा फ़ोन पर बात किया करते थे," गेट्स ने *इंसाइड बिल्स ब्रेन* नामक वृत्तचित्र में याद करते हुए कहा था। "मुझे अब भी केंट का फ़ोन नंबर याद है," उन्होंने कहा। "525-7851"।

इवांस भी कम्प्यूटर में उतना ही कुशल था जितने गेट्स और ऐलन। लेकसाइड स्कूल को एक बार कक्षा की सारणी बनाने में कठिनाई का सामना करना पड़ रहा था-सैकड़ों विद्यार्थियों की कक्षाओं को योजनाबद्ध करना जिससे वे अन्य कोर्स के साथ न उलझें, यह जटिलता का एक भूल भुलैया था। स्कूल ने बिल और केंट को-जो ख़ुद बच्चे थे- यह काम सौंपा कि वे एक ऐसा कम्प्यूटर प्रोग्राम बनायें जो इस समस्या को सुलझा सके। और यह काम कर गया।

और पॉल ऐलन के विपरीत, केंट भी बिल के समान व्यावसायिक मानसिकता और अनंत महत्वकांक्षा रखता था। "केंट हमेशा अपने साथ एक बड़ा ब्रीफ़केस रखता था, किसी वक़ील की तरह," गेट्स याद करते हुए कहते हैं। "हम हमेशा योजना बनाते रहते थे कि हम भविष्य में पाँच या छह साल बाद क्या करेंगे। क्या हमें सी ई ओ बनना चाहिये? हम किस प्रकार का प्रभाव बना सकते हैं? क्या हम जनरल बन जायें? या फिर हम राजदूत बन जायें?" चाहे जो भी हो, बिल और केंट जानते थे कि वे जो भी करेंगे साथ ही करेंगे।

केंट के साथ अपनी दोस्ती को याद करते हुए गेट्स धीमे से चुप हो जाते हैं।

लेकिन ऐसा कभी न हो सका। हाई स्कूल पास करने से पहले ही एक पर्वतारोहण दुर्घटना में केंट की मृत्यु हो गयी।

प्रतिवर्ष युनाइटेड स्टेट्स में पर्वतारोहण में लगभग तीन दर्ज़न लोगों की मृत्यु होती है।[9] और हाई स्कूल में एक पहाड़ पर मरने की संभावना लगभग एक मिलियन में से एक है।

बिल गेट्स ने लेकसाइड जाकर एक मिलियन में से एक का भाग्य पाया। केंट इवांस ने एक मिलियन में से एक का जोखिम पाया, जिसके चलते जो वह और गेट्स प्राप्त करना चाहते थे, वह उसे कभी पूरा कर ही नहीं पाया। एक जैसा बल, एक ही मात्रा, बस विपरीत दिशायें।

भाग्य और जोखिम दोनों इस वास्तविकता का प्रमाण हैं कि जीवन में हर नतीजा व्यक्तिगत प्रयास के परे अन्य शक्तियों पर भी निर्भर करता है। वे दोनों इतने समान हैं कि आप एक को सम्मान दिये बिना दूसरे में विश्वास नहीं रख सकते। ये दोनों इसलिये अस्तित्व रखते हैं क्योंकि संसार इतना जटिल है कि आपके 100% प्रयासों से आपको 100% नतीजे नहीं मिल सकते। वे बस एक ही बात से चलते हैं: आप इस खेल में सात बिलियन लोगों में से एक हैं, जिसमें अनगिनत चीज़ों में फ़ेरबदल होती रहती है। कभी कभी आपके

नियंत्रण के परे के संयोगवश परिणाम आपके योजनाबद्ध प्रयासों से अधिक अहम सिद्ध होते हैं।

लेकिन दोनों को मापना इतना कठिन है, और स्वीकार करना इतना मुश्किल, कि ये अक्सर नज़र-अंदाज़ हो जाते हैं। हर बिल गेट्स के साथ एक केंट इवांस भी होता है, जो उतना ही प्रतिभावान और प्रेरित था, किन्तु जीवन के चरखे के दूसरी ओर पलट कर रह गया।

यदि आप भाग्य और जोखिम को यथोचित सम्मान दें, आप पायेंगे कि वित्तीय सफ़लता को आंकते हुए-अपनी और अन्य लोगों की-कुछ भी इतना अच्छा या बुरा नहीं होता जितना वह दिखता है।

कई वर्ष पहले मैंने नोबल प्राइज़ जीतने वाले अर्थशास्त्री, रॉबर्ट शिलर, से पूछा, "आप निवेश के बारे में ऐसा क्या जानना चाहते हैं जो हम कभी नहीं जान सकते?"

"सफ़ल परिणामों में भाग्य की सटीक भूमिका," उन्होंने उत्तर दिया।

मुझे यह उत्तर बहुत पसंद आया, क्योंकि कोई भी ऐसा नहीं सोचता कि वित्तीय सफ़लता में भाग्य की कोई भूमिका नहीं। लेकिन चूंकि भाग्य को मापना कठिन है और यह कहना अशिष्ट है कि किसी की सफ़लता भाग्य के कारण है, आम रवैया अक्सर यही होता है कि भाग्य को सफ़लता के कारक के रूप में अनदेखा कर दिया जाता है।

अगर मैं कहूँ, "विश्व में लगभग एक बिलियन निवेशक हैं। क्या आप सोचते हैं कि इनमें से 10 मुख्यतः भाग्य के कारण अरबपति बन सकते हैं?" आप कहेंगे, "बिल्कुल।" लेकिन फिर अगर मैं आपको उन निवेशकों का नाम लेने को कहूँ-उनके सामने-आप शायद पीछे हट जायेंगे।

दूसरों को आंकते हुए, सफ़लता का श्रेय भाग्य को देने से आप अशिष्ट और ईर्ष्यालु दिख सकते हैं, तब भी जब हम जानते हों कि यह सच है। और अपने आप को आंकते हुए, सफ़लता का श्रेय भाग्य को देना इतना हतोत्साहित कर सकता है कि उसे महत्व देना या मानना कठिन हो जाये।

अर्थशास्त्री भास्कर मजुमदार ने दर्शाया है कि कद और वज़न से ज़्यादा भाइयों के बीच उनकी आय सहसम्बद्ध होती है। अगर आप अमीर और लंबे हैं, आपके भाई की अमीर होने की संभावना उसके लंबे होने की संभावना से अधिक है। मुझे लगता है हममें से अधिकांश लोग सहज रूप से जानते हैं कि यह बात सच है- आपकी शिक्षा की गुणवत्ता और आपके लिये जो अवसर के द्वार खुलते हैं वे आपके माता-पिता की सामाजिक-आर्थिक स्थिति से दृढ़ता से जुड़े होते हैं। लेकिन मुझे दो अमीर भाई ढूँढ़ के दीजिये, और मैं आपको ऐसे दो आदमी दिखाऊंगा जो यह कहेंगे कि इस अध्ययन की खोज उन पर लागू नहीं होती।

असफ़लता-जो दिवालिया होने से लेकर किसी व्यक्तिगत उद्देश्य को परिपूर्ण न कर पाना कुछ भी हो सकती है-की भी बराबर रूप से आलोचना की जाती है।

क्या असफ़ल व्यापारों ने उतनी मेहनत नहीं की जितनी करनी चाहिये थी? क्या वे निवेश जो बुरे सिद्ध हुए सोच समझ कर नहीं किये गये थे? क्या निरंकुश करियर आलस के कारण होते हैं? कभी कभी, हां। बिल्कुल।

लेकिन कितना? यह जानना कठिन है। किसी भी योग्य लक्ष्य के अनुगमन में सफ़ल होने की संभावना 100% से कम है, और जोखिम वही है जो जब बीच में आता है जब आप दुर्भाग्य से इस समीकरण के दूसरी ओर जा पहुँचे। ठीक भाग्य ही की तरह, वृत्तांत कठिन, अस्तव्यस्त और जटिल हो जाता है, यदि हम यह जानने का प्रयत्न करें कि किसी परिणाम का कितना हिस्सा सचेतन निर्णय के कारण था और कितना जोखिम के कारण।

मान लीजिये कि मैं एक स्टॉक ख़रीदता हूँ, और पाँच साल बाद भी वह वैसे का वैसा ही रहता है। यह संभव है कि इसे ख़रीदने का मेरा निर्णय ही ख़राब था। यह भी संभव है कि मेरा निर्णय अच्छा था और मेरी पैसा बनाने की संभावना 80% थी, और दुर्भाग्य से मैं 20% वाले अन्य छोर पर पहुँच गया। इनमें से कौन सी संभावना सही है, यह कैसे जाना जाये? क्या मैंने एक गलती की, या फिर बस जोखिम की वास्तविकता का अनुभव किया?

आँकड़ों की सहायता से यह आंकना संभव है कि कुछ निर्णय समझदारी भरे थे या नहीं। लेकिन वास्तविक संसार में, दिन प्रतिदिन, हम ऐसा नहीं करते। यह बहुत कठिन है। हम सादी कहानियों को वरीयता देते हैं, जो आसान ज़रूर होती हैं लेकिन अक्सर बुरी तरह भ्रामक भी।

निवेशकों और अग्रणी उद्योगपतियों के साथ अनेक वर्ष गुज़ारने के बाद मैंने जाना है कि किसी दूसरे की असफ़लता के लिये आम तौर पर ख़राब निर्णयों को उत्तरदायी ठहराया जाता है, जबकि आप अपनी ख़ुद की असफ़लताओं को अक्सर जोखिम के बुरे पहलू के कारण हुआ मानते हैं। आपकी असफ़लताओं को आंकते हुए मैं संभवतः कारण और प्रभाव की एक सीधी सादी कहानी पसंद करूंगा, क्योंकि मैं नहीं जानता कि आपके दिमाग में क्या चल रहा है। "आपने एक बुरा परिणाम पाया तो यह आपके किसी बुरे निर्णय के कारण हुआ होगा" यह कहानी मुझे सबसे अधिक समझ में आती है। लेकिन जब मैं ख़ुद को आंकता हूँ, तो मैं एक ख़याली वृत्तांत रच सकता हूँ जिसके सहारे मैं अपने निर्णयों को सही ठहरा कर बुरे परिणामों को जोखिम के मत्थे मढ़ सकूँ।

फ़ोर्ब्स मैगज़ीन का कवर ऐसे ग़रीब निवेशकों की सराहना नहीं करता जिन्होंने निर्णय तो समझदारी भरे लिये किन्तु दुर्भाग्यवश जिन्हें जोखिम का बुरा पहलू झेलना पड़ा। लेकिन यह ऐसे अमीर निवेशकों का गुणगान अवश्य करता है, जिन्होंने ठीक-ठाक या फिर लापरवाही वाले निर्णय लिये, लेकिन भाग्यशाली निकले। दोनों ने एक ही सिक्का उछाला, लेकिन उसके गिरते समय बाज़ी पलट गयी।

इसका ख़तरनाक पहलू यह है कि हम सब पैसे के बारे में यह जानने का प्रयत्न कर रहे हैं कि क्या काम करता है और क्या नहीं।

कौन सी निवेश नीतियाँ काम करती हैं? कौन सी नहीं?

कौन सी उद्योग नीतियाँ काम करती हैं? कौन सी नहीं?

आप अमीर कैसे बनते हैं? आप ग़रीब होने से कैसे बच सकते हैं?

हम सफ़लताओं और असफ़लताओं की समीक्षा कर ये पाठ सीखने का प्रयास कर रहे हैं और कह रहे हैं, "वही करो जो इसने किया, जो उसने किया उससे बचो।"

अगर हमारे पास कोई जादुई छड़ी होती तो हम जान पाते कि इन परिणामों का कितना अनुपात ऐसे कार्यों के कारण है जो दोहराये जा सकते हैं, बनाम अनियमित जोखिम और भाग्य की भूमिका जो इन कार्यों को इस या उस ओर धकेलते हैं। लेकिन हमारे पास कोई जादुई छड़ी नहीं है। हमारे पास दिमाग है जिसे अधिक बारीक़ी के बगैर सरल उत्तर चाहिये। इसलिये उन विशेषताओं को पहचानना जो हमें अपनानी चाहिये या जिनसे बचना चाहिये, बेहद कठिन हो सकता है।

अब मैं आपको एक और कहानी सुनाता हूँ, एक ऐसे व्यक्ति की, जो बिल गेट्स की ही तरह बेतहाशा सफ़ल था, लेकिन जिसकी सफ़लता को भाग्य या कौशल से बाँधना कठिन है।

कॉर्नीलियस वैंडरबिल्ट ने अपने रेल-मार्ग साम्राज्य को विस्तृत करने के लिये बस कुछ व्यापारिक करार पूरे ही किये थे।

उनके एक व्यवसाय सलाहकार ने आगे झुककर वैंडरबिल्ट को बताया कि हर वह करार जिसके लिये उन्होंने सहमति दी थी, वह किसी न किसी तरह कानून को तोड़ रहा था।

"हे भगवान, जॉन," वैंडरबिल्ट ने कहा, "तुम्हें लगता है कि रेल-मार्ग स्टेट ऑफ़ न्यू यॉर्क के कानून के अनुसार चल सकता है, बोलो क्या ऐसा हो सकता है?"[10]

इसे पढ़ने के बाद मेरा पहला विचार यह था: "इस रवैये के कारण ही वे इतने सफ़ल थे।" वैंडरबिल्ट के समय में कानून रेल-मार्ग को अनुमति नहीं देता था। इसलिये उन्होंने कहा, "भाड़ में जाये" और कैसे भी अपना काम किया।

वैंडरबिल्ट बेतहाशा रूप से सफ़ल थे। इसलिये उनकी कानून तोड़ने की आदत-जो कुख्यात और उनकी सफ़लता के लिये निर्णायक थी-उसे ऋषि ज्ञान के रूप में देखना लुभावना लग सकता है। उस बेजोड़ दूरदर्शी ने कुछ भी अपने रास्ते में नहीं आने दिया।

लेकिन यह विश्लेषण कितना ख़तरनाक है? कोई भी समझदार व्यक्ति खुल्लम खुल्ला अपराध को उद्यमी विषिश्टता के रूप में इस्तेमाल करने की सलाह नहीं देगा। आप

आसानी से वैंडरबिल्ट की कहानी के अलग तरह से रूप लेने की कल्पना कर सकते हैं-एक नियमविरोधी जिसकी नई कंपनी एक अदालत के आदेश से धराशायी हो गई।

इसलिये यहाँ पर एक समस्या है।

आप वैंडरबिल्ट की कानून तोड़ने के लिये उतनी ही प्रशंसा कर सकते हैं जितनी आप एनरॉन की इसके लिये आलोचना करते हैं। शायद इनमें से एक भाग्यवश कानून के हाथों से बच निकला जबकि दूसरा जोखिम के छोर पर जा पहुँचा।

जॉन डी रॉकफ़ेलर की कहानी भी ऐसी ही है। उनका बार बार कानून की आंखों में धूल झोंकना-एक न्यायाधीश ने एक बार उनकी कंपनी को "आम चोर के समान" कहा था-इतिहासकारों द्वारा अक्सर शातिर व्यवसाय होशियारी के रूप में दर्शाया गया है। शायद वह था भी। लेकिन वृत्तांत "तुमने पुराने नियम कानूनों को नवरचना के आड़े नहीं आने दिया" से "तुमने एक अपराध किया है?" में कब बदलता है? या फिर वृत्तांत को "रॉकफ़ेलर बहुत प्रतिभावान थे, उनकी सफ़लताओं से सीखने का प्रयास करो" से "रॉकफ़ेलर एक अपराधी था, उसकी व्यावसायिक असफ़लताओं से सीखने का प्रयत्न करो" में बदलने के लिये कहानी में कितनी फ़ेर बदल करनी होगी। बहुत कम।

"मैं कानून की चिंता क्यूँ करूं?" वैंडरबिल्ट ने एक बार कहा था। "क्या मेरे पास शक्ति नहीं है?"

उनके पास थी, और उसने काम भी किया। लेकिन उन शब्दों की किसी ऐसी कहानी के अंतिम शब्दों के रूप में कल्पना करना काफ़ी आसान है, जिसका परिणाम बिल्कुल अलग हो। निड़रता और लापरवाही के बीच की रेखा बहुत महीन हो सकती है। जब हम भाग्य और जोखिम को उनका उचित लेखा न दें तो वे अदृश्य हो सकते हैं।

बेंजामिन ग्राहम अब तक के महानतम निवेशक, मूल्य निवेश के जनक, और वॉरेन बफ़ेट के शुरुआती गुरु के रूप में जाने जाते हैं। लेकिन बेंजामिन ग्राहम की अधिकांश निवेश सफ़लता जी ई आई सी ओ स्टॉक के एक बड़े भाग का स्वामी होने के कारण थी, जिसने उनके ख़ुद के अनुसार, हर उस विविधीकरण का नियम तोड़ के रख दिया जिसे ग्राहम ने ख़ुद अपने प्रसिद्ध मूलग्रंथों में लिखा था। यहाँ निर्भीकता और लापरवाही के बीच की महीन रेखा कहाँ स्थित है? मुझे नहीं पता। ग्राहम ने अपने जी ई आई सी ओ बोनैन्ज़ा के बारे में लिखा: "एक भाग्यशाली मौका, या एक अत्यंत समझदारी वाला निर्णय-क्या हम इनके बीच का अंतर बता सकते हैं?" आसानी से नहीं।

इसी प्रकार हम सोचते हैं कि मार्क ज़ुकरबर्ग प्रतिभावान हैं क्योंकि उन्होंने याहू! के 2006 के $1 बिलियन में उसकी कंपनी ख़रीदने के प्रस्ताव को अस्वीकार कर दिया। उन्होंने भविष्य को बूझा और अपनी बात पर डटे रहे। लेकिन लोग माइक्रोसॉफ़्ट द्वारा ख़रीदे जाने के प्रस्ताव को ठुकराने के लिये याहू! की उतनी ही आलोचना करते हैं-इन मूर्खों को समय

रहते पैसे बटोर लेने चाहिये थे! उद्यमियों के लिये यहाँ क्या सबक है? मुझे बिल्कुल अंदाज़ा नहीं, क्योंकि भाग्य और जोखिम की स्पष्ट व्याख्या करना कठिन है।

इसके और भी कितने ही उदाहरण हैं।

अनगिनत सौभाग्य (और सफ़लतायें) लीवरेज का परिणाम हैं।

सर्वश्रेष्ठ (और सबसे बुरे) प्रबंधक अपने कर्मचारियों को जितना हो सके, उतना बाध्य करते हैं।

"ग्राहक हमेशा सही होता है" और "ग्राहक नहीं जानते कि उन्हें क्या चाहिये" दोनों स्वीकृत व्यावसायिक ज्ञान हैं।

"प्रेरक रूप से निर्भीक" और "मूर्ख लापरवाह" के बीच की रेखा की मोटाई मात्र 1 मिलीमीटर भी हो सकती है, जिसे बस पश्च दृष्टि से देखा जा सकता है।

भाग्य और जोखिम एक दूसरे की कार्बन कॉपी हैं।

यह कोई ऐसी समस्या नहीं जिसे आसानी से सुलझाया जा सके। जब हम वित्त प्रबंधन की सर्वश्रेष्ठ शैली के बारे में सीखने का प्रयास करते हैं तो भाग्य क्या है, कौशल क्या है, और जोखिम क्या है, यह पहचानना सबसे कठिन समस्या है।

लेकिन ऐसी दो बातें हैं जो आपको बेहतर दिशा दिखा सकती हैं।

ध्यान रखें कि आप किसकी प्रशंसा और सराहना करते हैं। इस बात का भी ध्यान रखें कि आप किसे नापसंद करते हैं और उसके जैसा नहीं बनना चाहते।

या फिर, ध्यान रखिये जब आप यह मानने चलें कि 100% परिणाम प्रयासों और निर्णयों पर निर्भर करते हैं। मेरे बेटे के जन्म के बाद मैंने उसे एक पत्र लिखा, जिसका एक हिस्सा कुछ ऐसा था:

> कुछ लोग ऐसे परिवारों में जन्म लेते हैं जहाँ शिक्षा को बढ़ावा दिया जाता है; जबकि कुछ अन्य इसके विरुद्ध होते हैं। कुछ का जन्म समृद्ध अर्थव्यवस्था में होता है जहाँ उद्यमिता को बढ़ावा दिया जाता है, जबकि कुछ का जन्म युद्ध और अभाव में होता है। मैं तुम्हें सफ़ल होते देखना चाहता हूँ, और मैं चाहता हूँ कि तुम इसे ख़ुद हासिल करो। लेकिन याद रखो कि सफ़लता हमेशा मेहनत के कारण नहीं मिलती,और ग़रीबी हमेशा आलस के कारण नहीं होती। जब तुम दूसरों को और साथ में ख़ुद को आंकने लगो, यह हमेशा ध्यान में रखना ।

इसलिये, व्यक्ति विशेष और केस स्टडी पर कम, और व्यापक प्रतिमानों पर अधिक ध्यान दें।

किसी व्यक्ति विशेष का अध्ययन ख़तरनाक हो सकता है चूंकि हम अक्सर चरमसीमा के उदाहरण लेते हैं-जैसे अरबपति, सी ई ओ, या वे जो बुरी तरह से असफ़ल हुए, जो ख़बरों में रहते हैं-और चरमसीमा के उदाहरण अक्सर अपनी जटिलता के कारण अन्य

परिस्थितियों में लागू नहीं होते। जितना चरम कोई परिणाम होता है, उतना ही कम उसके सबक़ को आप अपने जीवन में लागू कर पायेंगे, क्योंकि यह परिणाम उतना ही अधिक भाग्य और जोखिम की चरमसीमाओं से प्रभावित हुआ होगा।

आप सफ़लता और असफ़लता के व्यापक प्रतिमानों को देख अभियोज्य बोध के निकट पहुँच जायेंगे। प्रतिमान जितना सामान्य होगा, उतना ही अधिक वह आपके जीवन में लागू हो सकेगा। वॉरेन बफ़ेट की निवेश सफ़लता का अनुकरण कर पाना कठिन है, क्योंकि उनके परिणाम इतने चरम हैं कि उनकी आजीवन उपलब्धियों में भाग्य की भूमिका संभवतः बहुत अधिक है, और भाग्य कोई ऐसी चीज़ नहीं जिसका विश्वसनीयता से अनुकरण किया जा सके। लेकिन जैसा कि हम अध्याय 7 में देखेंगे, यह समझना कि जो लोग अपने समय पर नियंत्रण रखते हैं, वे अधिक खुश रहते हैं, यह एक व्यापक और सामान्य अवलोकन है, जिसे आप इस्तेमाल कर सकें।

मेरे पसंदीदा इतिहासकार, फ़्रेडरिक लुईस ऐलन, ने अपना करियर एक औसत, मध्यस्थ अमरीकी के जीवन को दर्शाते हुए बिताया-वे कैसे रहते थे, किस प्रकार उनमें बदलाव आया, आजीविका के लिये वे क्या करते थे, खाने में क्या खाते थे इत्यादि। इस तरह के व्यापक अवलोकन से अधिक उपयुक्त सीख मिलती है, बजाय उन चंद अतिशय शख़्सों के अध्ययन से जो हमेशा ख़बरों में रहते हैं।

बिल गेट्स ने एक बार कहा था, "सफ़लता एक ख़राब शिक्षक है। यह होशियार लोगों को यह सोचने को लुभाती है कि वे कभी हार नहीं सकते।"

जब सब बहुत अच्छा चल रहा होता है, समझिये कि यह इतना अच्छा भी नहीं जितना आपको लग रहा है। आप अजेय नहीं हैं, और यदि आप यह मान लें कि भाग्य ने आपको सफ़लता दिलायी है, तो आपको इसके दूसरे भाई, जोखिम, में भी विश्वास करना पड़ेगा, जो आपकी कहानी को तुरंत पलट सकता है।

लेकिन इसे दूसरी दिशा में देखा जाये, तब भी यह मान्य है।

असफ़लता भी एक ख़राब शिक्षक हो सकती है, क्योंकि यह होशियार लोगों को यह मानने के लिये मजबूर करती है कि उनके निर्णय बहुत बेकार थे, जब कभी वे जोखिम की निर्मम वास्तविकता का सामना करते हैं। असफ़लता का सामना करने की तरकीब यह है कि आप अपने वित्तीय जीवन का इस तरह से प्रबंधन करें कि एक बुरा निवेश या एक अपूर्ण वित्तीय़ उद्देश्य आपको पूरी तरह से न झकझोर दे, और आप फिर से भाग्य आपके पक्ष में होने तक आगे बढ़ते रहें।

लेकिन और भी महत्वपूर्ण यह है कि जितना हम सफ़लता में भाग्य की भूमिका को मान्यता देते हैं, जोखिम की भूमिका का आशय यह है कि हमें ख़ुद को माफ़ करना सीखना

चाहिये, और साथ ही दूसरों की असफ़लताओं को आंकते हुए उन्हें समझने की कोशिश चाहिये।

कुछ भी इतना अच्छा या ख़राब नहीं होता जितना वह दिखता है।

आइये अब ऐसे दो व्यक्तियों की कहानियों पर नज़र ड़ालें जिन्होंने अपने भाग्य को बाध्य किया।

3.
कभी भी पर्याप्त नहीं

जब अमीर व्यक्ति मूर्खतापूर्ण काम करते हैं।

जॉन बोगले वैन्गार्ड के संस्थापक थे, जिनका 2019 में निधन हो गया। उन्होंने एक बार धन-दौलत के बारे में एक ऐसी कहानी सुनायी जो कुछ ऐसा दर्शाती है जिसके बारे में हम अधिक नहीं सोचते:

> शेल्टर आइलैंड़ पर एक अरबपति द्वारा दी गयी एक पार्टी में, कर्ट वोन्नेगट ने अपने साथी, जोसेफ़ हेलर, से कहा कि उनके मेज़बान, जो एक हेज फ़ंड प्रबंधक था, उसने एक ही दिन में इतने पैसे कमाये हैं जितने हेलर ने अपनी अत्यंत लोकप्रिय नॉवल *कैच 22* की पूरी कालावधि में भी नहीं कमाये होंगे। हेलर ने उत्तर दिया, "हां, लेकिन मेरे पास वह है जो उसके पास कभी नहीं होगा......पर्याप्त"
>
> *पर्याप्त।* मैं इस शब्द की सरल वाग्मिता से स्तब्ध रह गया-स्तब्ध, जिसके दो कारण हैं: पहला, क्योंकि मुझे ख़ुद जीवन में बहुत कुछ मिला है, और दूसरा, क्योंकि जोसेफ़ हेलर ने जो कहा वह एकदम सही था।

हमारे समाज के एक अंश के लिये, जिसमें हममें से काफ़ी समृद्ध और शक्तिशाली लोग शामिल हैं, आजकल कोई सीमा ही नहीं है जो पर्याप्तता को परिभाषित कर सके।

यह कितना तीक्ष्ण है, और कितना शक्तिशाली।

आइये मैं आपको हमारे पास पर्याप्त न होने के ख़तरों के दो उदाहरण देता हूँ, और देखते हैं वे हमें क्या सिखा सकते हैं।

रजत गुप्ता का जन्म कोलकाता में हुआ, और किशोरावस्था में वे अनाथ हो गये। लोग ऐसे विशेषाधिकृत लोगों के बारे में बात करते हैं जो अपना जीवन थर्ड बेस पर शुरु करते हैं। गुप्ता तो बेसबॉल स्टेडियम भी नहीं देख पाये।

उस शुरुआत से आगे चलकर रजत ने जो उपलब्धियाँ प्राप्त की, वे अद्भुत हैं।

लगभग 45 वर्ष की उम्र में गुप्ता मैकिन्से के सी ई ओ बन गये, जो विश्व की सबसे प्रतिष्ठित कंसल्टिंग फ़र्म है। वे 2007 में सेवानिवृत्त हुए जिसके बाद उन्होंने संयुक्त राष्ट्र और वर्ल्ड एकनॉमिक फ़ोरम में अहम भूमिका निभायी। उन्होंने लोक-हितैषी कार्यों में बिल गेट्स के साथ सहभागिता की। वे पाँच अन्य पब्लिक कंपनियों के बोर्ड ऑफ़ डायरेक्टर्स में सम्मिलित थे। कोलकाता की जुग्गी-झोपड़ी से निकल, गुप्ता अभी तक के सबसे सफ़ल उद्यमियों में से एक बन चुके हैं।

सफ़लता के साथ साथ उन्हें प्रचुर संपत्ति भी मिली। 2008 में ख़बरों के अनुसार गुप्ता की शुद्ध संपत्ति $100 मिलियन थी।[11] इतनी राशि अधिकांश लोगों के लिये अपरिमेय है। उस राशि का 5% वार्षिक प्रतिफ़ल प्रतिदिन लगभग $600 प्रति घंटा उत्पन्न करता है।

वे जीवन में जो चाहे वह कर सकते थे।

और जो वे चाहते थे, वह मात्र एक सेंटा-मिलियनेयर बनना नहीं था। वे एक बिलियनेयर बनना चाहते थे। और वे हर हाल में यह पाना चाहते थे।

गुप्ता गोल्डमैन साक्स के बोर्ड ऑफ़ डायरेक्टर में से एक थे, जिसके कारण वे विश्व के कुछ सबसे अमीर निवेशकों से घिरे हुए थे। एक निवेशक ने, प्राइवेट इक्विटी टाइकून के भुगतान दिवस का हवाला देते हुए गुप्ता के बारे में कहा, "मुझे लगता है वे उस समूह में रहना चाहते हैं। वह एक अरबपतियों का समूह है, है न? गोल्डमैन जैसे अरबों खरबों का ही समूह है, सही है न?"[12]

बिल्कुल सही। और इस तरह गुप्ता को एक लाभप्रद अन्य काम मिल गया।

2008 में जब गोल्डमैन साक्स को वित्तीय संकट की मार झेलनी पड़ी, वॉरेन बफ़ेट ने इस बैंक को बचाने के लिये 5 बिलियन डॉलर की राशि निवेश करने का निर्णय लिया। गोल्डमैन बोर्ड का सदस्य होने के कारण गुप्ता को सामान्य जनता से पहले इस सौदे की जानकारी मिल गयी। यह एक मूल्यवान जानकारी थी। गोल्डमैन का अस्तित्व शंकास्पद था और बफ़ेट के समर्थन से निश्चय ही उसके स्टॉक में उछाल आ जाता।

इस आगामी सौदे की जानकारी मिलने के 16 सेकंड बाद गुप्ता, जो गोल्डमैन बोर्ड मीटिंग की फ़ोन कॉल पर थे, उन्होंने फ़ोन रख कर राज राजरत्नम नाम के एक हेज फ़ंड प्रबंधक को फ़ोन मिलाया। कॉल रिकॉर्ड नहीं किया गया, लेकिन राजरत्नम ने तुरंत गोल्डमैन साक्स के 175,000 शेयर ख़रीद लिये, तो आप समझ ही सकते हैं कि फ़ोन पर क्या बात हुई होगी। कुछ घंटों बाद जनता के सामने बफ़ेट-गोल्डमैन सौदे की घोषणा की गई। गोल्डमैन के स्टॉक में उछाल आया। राजारत्नम ने तुरंत 1 मिलियन डॉलर कमा लिये।

यह इस कथित चलन का बस एक उदाहरण है। एस ई सी का दावा है कि गुप्ता की भीतरी कमाई से उन्हें 17 मिलियन डॉलर का लाभ हुआ।

यह पैसा कमाने का आसान तरीक़ा था। और, अभियोक्ताओं के लिये, यह और भी आसान मामला था।

गुप्ता और राजारत्नम दोनों भीतरी लेन-देन के जुर्म में जेल गये, और उनके करियर और प्रतिष्ठा दोनों हमेशा के लिये मिट्टी में मिल गये।

अब बर्नी मैडोफ़ का उदाहरण लीजिये। उसके अपराध के बारे में सब भली भांति जानते हैं। मैडोफ़ चार्ल्स पॉन्ज़ी के बाद से अब तक का सबसे कुख्यात पॉन्ज़ी चालबाज़ है। मैडोफ़ निवेशकों को दो दशकों तक ठगता रहा जब तक कि उसका अपराध पकड़ नहीं लिया गया-व्यंग्यपूर्वक रूप से गुप्ता के कारनामे के कुछ ही सप्ताह बाद।

यहाँ पर अनदेखा पहलू यह है कि मैडोफ़, गुप्ता की ही तरह, एक जालसाज़ के अलावा कुछ और भी था। पॉन्ज़ी योजना, जिसने उसे प्रसिद्ध बनाया, उससे पहले वह एक बेतहाशा सफ़ल और विधि संगत व्यवसायी था।

मैडोफ़ एक बाज़ार निर्माता था, जिसका काम स्टॉक ख़रीदारों और विक्रेताओं को आपस में जोड़ना था। वह इस काम में बहुत अच्छा था। 1992 में *द वॉल स्ट्रीट जर्नल* ने मैडोफ़ की मार्केट मेकिंग फ़र्म का कुछ ऐसे बखान किया:

> बर्नार्ड एल ने एक अत्यधिक लाभदायक प्रतिभूति फ़र्म स्थापित की है। मैडोफ़ इनवेस्टमेंट सिक्यूरिटीज़, जो स्टॉक ट्रेड का एक विशालकाय भाग बिग बोर्ड के हाथ से निकाल ले जाती है। मैडोफ़ फ़र्म द्वारा एक्सचेंज में एलेक्ट्रानिक रूप से किया जाने वाला 740 मिलियन डॉलर का प्रतिदिन औसत ट्रेड न्यू यॉर्क एक्सचेंज का कुल 9% है। श्री मैडोफ़ की फ़र्म इतनी जल्दी और सस्ते में ट्रेड संचालित कर सकती है कि यह अन्य ब्रोकरेज कंपनियों को उनके ग्राहकों के ऑर्डर पूरा करने के लिये एक पेनी प्रति शेयर देती है, और इस प्रकार क्रय-विक्रय दर के अंतर से लाभ उठाती है जिसके लिये अधिकतर स्टॉक ट्रेड करते हैं।

यह किसी पत्रकार द्वारा किसी ऐसी धोखाधड़ी का वर्णन नहीं जो अभी बाहर नहीं आयी थी; मैडोफ़ का मार्केट मेकिंग व्यवसाय वैध था। एक भूतपूर्व कर्मचारी ने बताया कि मैडोफ़ के व्यवसाय की मार्केट मेकिंग शाखा प्रतिवर्ष $25 मिलियन से $50 मिलियन कमाती थी।

बर्नी मैडोफ़ का वैध, धोखाधड़ी रहित व्यवसाय हर तरह से बहुत सफ़ल था। इसने उसे अत्यधिक-और वैध रूप से-समृद्ध बनाया।

और फिर भी, धोखाधड़ी।

जो प्रश्न हमें गुप्ता और मैडोफ़ दोनों से पूछना चाहिये, वह यह है, कि कोई ऐसा जिसके पास अरबों खरबों डॉलर हों, वह और अधिक पैसों के लिये क्यूँ इतना बेताब होगा कि उसे पाने के लिये सब कुछ दांव पर लगा दे।

वे लोग जो उत्तरजीविता के लिये संघर्ष कर रहे हों, उनके द्वारा किया गया अपराध अलग बात है। एक नाइजीरियन ठग ने एक बार *द न्यू यॉर्क टाइम्स* को बताया कि उसे दूसरों को

चोट पहुँचाने से ग्लानि का अनुभव होता है, लेकिन "गरीबी आपको दर्द महसूस नहीं होने देती"।[13]

जो गुप्ता और मैडोफ़ ने किया वह अलग था। उनके पास पहले से सब कुछ था: अकल्पनीय संपत्ति, प्रतिष्ठा, शक्ति, स्वतंत्रता। और उन्होंने इस सब को जाने दिया क्योंकि उन्हें और अधिक चाहिये था।

उन्हें *पर्याप्त* का बोध नहीं था।

ये चरम उदाहरण हैं। लेकिन इस आचरण के ग़ैर-अपराधी संस्करण भी हैं।

लॉन्ग टर्म कैपिटल मैनेजमेंट हेज फ़ंड में काम कर रहे कर्मचारी व्यक्तिगत रूप से दसों सैकड़ों मिलियन डॉलर के मालिक थे, और उनकी संपत्ति में से अधिकांश उनके ख़ुद के फ़ंड में निवेशित थी। फिर और अधिक पाने की लालसा में उन्होंने इतना जोखिम उठाया कि सब खो बैठे-1998 में, इतिहास की सबसे दृढ़ अर्थव्यवस्था और सबसे अच्छे बुल मार्केट के बीच। वॉरेन बफ़ेट ने बाद में इसका इस तरह वर्णन किया:

> वह पैसा कमाने के लिये, जो उनके पास नहीं था और जिसकी उन्हें आवश्यकता भी नहीं थी, उन्होंने वह सब दांव पर लगा दिया जो उनके पास था और आवश्यक था। और यह मूर्खता है। यह साफ़ मूर्खता है। जो आपके लिये ज़रूरी है अगर आप उसे किसी ऐसी चीज़ के लिये दांव पर लगाते हैं जो ज़रूरी नहीं, इसका कोई मतलब नहीं बनता।

जो आपके पास है और ज़रूरी है उसे किसी ऐसी चीज़ के लिये दांव पर लगाने का कोई मतलब नहीं जो आपके पास नहीं है और जिसकी आपको ज़रूरत नहीं।

यह एक ऐसी बात है जो उतनी ही प्रत्यक्ष है जितनी कि अनदेखी।

हममें से शायद ही कभी किसी के पास $100 मिलियन हों, जैसे गुप्ता और मैडोफ़ के पास थे। लेकिन यह किताब पढ़ रहे लोगों में से कुछ प्रतिशत अपने जीवन के एक पड़ाव पर इतना वेतन अवश्य कमा सकेंगे जिससे वे अपनी हर जायज़ ज़रूरत पूरी कर सकें, और साथ ही उसमें से भी काफ़ी कुछ पा सकें जो वे चाहते हैं।

अगर आप उनमें से एक हैं, ये कुछ बातें याद रखें।

1. सबसे कठिन वित्तीय कौशल गोलपोस्ट को चलने से रोकना है।

लेकिन यह सबसे महत्वपूर्ण भी है। अगर नतीजों के साथ उम्मीदें बढ़ती रहें तो अधिक पाने की चेष्टा का कोई मतलब नहीं क्योंकि और अधिक प्रयास के बाद आप फिर वैसा ही महसूस करेंगे। और यह ख़तरनाक होता जाता है जब ज़्यादा का स्वाद-ज़्यादा पैसा, ज़्यादा ताक़त, ज़्यादा प्रतिष्ठा-संतुष्टि से ज़्यादा महत्वकांक्षा को बढ़ाता है। उस परिस्थिति में आगे बढ़ाया हुआ एक क़दम गोलपोस्ट को दो और क़दम आगे धकेल देता है। आपको लगता है

जैसे आप पीछे छूट रहे हैं, और गति बनाये रखने का एकमात्र तरीका और अधिक जोखिम उठाना है।

आधुनिक पूंजीवाद दो चीज़ों में माहिर है: धन-दौलत उत्पन्न करने में और साथ ही ईर्ष्या उत्पन्न करने में। शायद ये दोनों साथ साथ ही पाये जाते हैं; अपने साथियों से आगे बढ़ने का जुनून सफ़लता का ईंधन हो सकता है। लेकिन *पर्याप्त* के बोध के बिना जीवन में कुछ मज़ा नहीं है। ख़ुशी, जैसा कि कहा जाता है, उम्मीदों के बिना नतीजे हैं।

2. यहाँ असल समस्या सामाजिक तुलना है।

एक नये बेसबॉल खिलाड़ी के बारे में सोचिये जो प्रतिवर्ष $500,000 कमाता है। वह, हर परिभाषा से, अमीर है। लेकिन मान लीजिये कि अगर वह उसी टीम के लिये खेलता है जिसके लिये माइक ट्राउट, जिसके पास 12 वर्षीय $430 मिलियन का अनुबंध है। अब तुलना करें तो वह नया खिलाड़ी दिवालिया प्रतीत होगा। लेकिन अब माइक ट्राउट की तरह सोचिये। $36 मिलियन प्रतिवर्ष बेतहाशा धनराशि है। लेकिन 2018 में उच्चतम आय वाले हेज फ़ंड प्रबंधकों को शीर्ष 10 की सूची में आने के लिये $340 मिलियन प्रतिवर्ष कमाना आवश्यक था।[14] ट्राउट जैसे लोग संभवतः अपनी आय की तुलना ऐसे लोगों से करते होंगे। और जो हेज फ़ंड प्रबंधक $340 मिलियन प्रतिवर्ष कमाता है वह शायद ख़ुद की तुलना शीर्ष 5 हेज फ़ंड प्रबंधकों से करता होगा ,जिन्होंने 2018 में कम से कम $770 मिलियन कमाये। वे शीर्ष प्रबंधक वॉरेन बफ़ेट के जैसे किसी से प्रेरित हो सकते हैं जिनकी निजी संपत्ति 2018 में $3.5 बिलियन बढ़ गयी। बफ़ेट के जैसा कोई शायद जेफ़ बेज़ोस से प्रेरित हो सकता है जिनकी शुद्ध संपत्ति 2018 में $24 बिलियन बढ़ गयी-एक ऐसी राशि जिसका प्रति मिनट भाग "अमीर" बेसबॉल खिलाड़ी की पूरे साल की कमाई से अधिक है।

मुद्दा यह है कि सामाजिक तुलना की छत इतनी ऊँची है कि वस्तुतः कोई इसे नहीं छू पायेगा। जिसका मतलब यह है कि यह एक ऐसी लड़ाई है जिसे कभी जीता नहीं जा सकता, या फिर जीतने का एकमात्र तरीक़ा यह है कि कभी इसे लड़ा ही न जाये-यह मान लेना कि आपके पास पर्याप्त हो सकता है, फिर चाहे वह दूसरों के मुक़ाबले कम ही क्यूँ न हो।

मेरा एक दोस्त हर साल तीर्थयात्रा पर लास वेगास जाता है। एक बार उसने एक डीलर से पूछा: तुम कौन से खेल खेलते हो, और कौन से कसीनो में? डीलर ने बहुत गंभीरता से जवाब दिया: "लास वेगास के कसीनो में जीतने का सिर्फ़ एक तरीक़ा है, वह यह कि जैसे ही आप अंदर आयें, वापस बाहर निकल जायें।"

और ठीक इसी तरह दूसरों की संपत्ति से तुलना करने का खेल भी काम करता है।

3. 'पर्याप्त' बहुत कम नहीं होता।

“पर्याप्त” होने का विचार रूढ़िवाद के जैसा लग सकता है, जिसमें अवसरों और क्षमता को छोड़ दिया जाये।

मुझे नहीं लगता यह ठीक है।

“पर्याप्त” का मतलब यह समझना है कि इसका विपरीत-और अधिक की भूख-आपको पछतावे के छोर पर लाकर खड़ा कर देगी।

यह जानने का एकमात्र तरीक़ा कि आप कितना खाना खा सकते हैं, यही है कि आप तब तक खाना खायें जब तक बीमार न पड़ जायें। कुछ ही लोग ऐसा करते हैं क्योंकि उल्टी करने की तकलीफ़ खाने के स्वाद से ज़्यादा होती है। लेकिन किसी कारण यह तर्क व्यवसाय और निवेश में नहीं चलता, और अधिकतर लोग तब जाकर रुकते हैं जब वे टूट जायें या रुकने पर मजबूर हो जायें। यह अबोध रूप में कुछ ऐसा भी हो सकता है-अपने काम में अक्रियाशील हो जाने से लेकर एक जोखिम भरा निवेश आवंटन जिसे आप कायम न रख सकें। दूसरी तरफ़ दुनिया में रजत गुप्ता और बर्नी मैडोफ़ जैसे लोग हैं जो चोरी करने पर उतर आते हैं क्योंकि उन्हें लगता है कि बिना नतीजे की परवाह किये हर डॉलर हासिल करना ज़रूरी है।

जो भी हो, हर एक संभाव्य डॉलर को ठुकराने की असमर्थता आगे चलकर आपको भारी पड़ेगी।

4. बहुत सी चीज़ें जोखिम में ड़ालने लायक नहीं होती, चाहे संभाव्य लाभ कितना ही अधिक हो।

जेल से रिहा होने के बाद रजत गुप्ता ने *द न्यू यॉर्क टाइम्स* को बताया कि उन्होंने एक महत्वपूर्ण सीख पायी है:

> कभी भी किसी चीज़ से हद से ज़्यादा अनुरक्त न हों-आपकी प्रतिष्ठा, आपकी उपलब्धियाँ, या इनमें से कुछ भी। मैं अब इस बारे में सोचता हूँ, इससे क्या फ़र्क़ पड़ता है? ठीक है, जो हुआ उसने मेरी प्रतिष्ठा अनुचित रूप से नष्ट कर दी। और यह तभी तकलीफ़ देता है अगर मैं अपनी प्रतिष्ठा से बहुत लगाव रखता हूँ।

यह शायद उनके अनुभव से लिया जाने वाला सबसे ख़राब सबक मालूम पड़ता है, और मुझे लगता है कि यह एक ऐसे आदमी का खुद को तसल्ली देने के लिये बहाना है, जो बुरी तरह से अपनी प्रतिष्ठा वापस चाहता है, लेकिन अब वह जा चुकी है।

प्रतिष्ठा अमूल्य है।

आज़ादी और स्वावलंबन अमूल्य हैं।

परिवार और दोस्त अमूल्य हैं।

जिन्हें आप प्यार करते हैं उनसे प्यार पाना अमूल्य है।

ख़ुशी अमूल्य है।

और इन सबको बनाये रखने का सबसे अच्छा तरीक़ा यह जानना है कि कब आपको वे जोखिम उठाना बंद कर देना चाहिये जो इन्हें नुकसान पहुँचाते हैं। यह जानना कि कब आपके पास पर्याप्त है।

अच्छी ख़बर यह है कि *पर्याप्त* का निर्माण करने वाला सबसे शक्तिशाली औज़ार अद्भुत रूप से सरल है, और ऐसे जोखिमों की मांग नहीं करता जो इनमें से किसी भी चीज़ को हानि पहुँचाये। यह अगला अध्याय है।

4.
विस्मयकारी कंपाउंडिंग

वॉरेन बफ़ेट की $84.5 बिलियन की शुद्ध संपत्ति में से $81.5 बिलियन उनके 65वें जन्मदिन के बाद आयी। हमारे मस्तिष्क ऐसी अनर्थकता संभालने के लिये नहीं बने हैं।

एक क्षेत्र में मिले सबक अक्सर हमें अन्य असंबद्ध क्षेत्रों के बारे में कुछ महत्त्वपूर्ण पाठ सिखा सकते हैं। अब हिमयुग के अरबों वर्ष के इतिहास को ही लीजिये, और वह हमें अपने धन को बढ़ाने के लिये जो सिखाते हैं।

पृथ्वी के बारे में हमारी वैज्ञानिक जानकारी, जितना आप सोचते हैं, उससे नवीन है। यह जानने के लिये कि धरती कैसे काम करती है हमें इसकी सतह को गहराई तक खोदना पड़ता है, जो हम कुछ समय पहले तक भी नहीं कर पाये थे। जब हम अपने गृह के मूल तत्व भी पता नहीं कर पाये थे, आइज़ैक न्यूटन ने उससे सैकड़ों साल पहले तारों की गति का अनुमान लगा लिया था।

19वीं शताब्दी में जाकर वैज्ञानिक इस बात से सहमत हुए कि अनेकों बार पृथ्वी पूरी तरह बर्फ़ से ढ़की हुई थी।[15] बहुत से प्रमाण होने के कारण इसके विरुद्ध जाने की संभावना ही नहीं थी। संसार भर में एक समय में जमे हुए विश्व के निशान भरे पड़े हैं: अव्यवस्थित रूप से यहाँ वहाँ बिखरे विशाल शिलाखण्ड, महीन परतों में कुरेदे हुए चट्टानी तल। ये प्रमाण स्पष्ट रूप से दर्शाते थे कि सिर्फ़ एक हिमयुग नहीं आया था, बल्कि पाँच अलग अलग हिमयुग जिन्हें मापा जा सका।

गृह को जमाने, फिर से पिघलाने, और एक बार फिर से जमाने में लगी ऊर्जा चौंका देने वाली है। आख़िर पृथ्वी पर हो रहे इन चक्रों का कारण क्या हो सकता था? यह संभवतः हमारे गृह पर सबसे शक्तिशाली बल होना चाहिये।

और यह था भी। बस वैसे नहीं जैसा किसी ने सोचा हो।

हिमयुग क्यूँ आया, इस बारे में अनेकों परिकल्पनायें थीं। उनके महाकाय भूवैज्ञानिक प्रभाव के कारण ये परिकलपनायें उतनी ही भव्य भी थीं। ऐसा माना जा रहा था कि पर्वत श्रंखलाओं के उठने से पृथ्वी की हवाओं में आये बदलाव ने जलवायु को भी बदला होगा। कुछ परिकल्पनाओं ने इस विचार का समर्थन किया कि हिम प्राकृतिक अवस्था है, जो महाकाय ज्वालामुखी विस्फ़ोटों से बाधित हुई, जिसके चलते पृथ्वी का तापमान बढ़ गया।

लेकिन इनमें से कोई भी परिकल्पना हिमयुग के चक्रों का वर्णन नहीं कर पायी। पर्वत श्रंखलाओं की उत्पत्ति या कोई बड़ा ज्वालामुखी विस्फ़ोट किसी एक हिमयुग का कारण हो सकते हैं। इससे पाँच हिमयुगों की चक्रीय पुनरावृत्ति को नहीं समझाया जा सकता था।

बीसवीं सदी के आरंभिक वर्षों में मिलुटिन मिलांकोविक नामक एक सर्बियन वैज्ञानिक ने अन्य गृहों की स्थिति के सापेक्ष पृथ्वी की स्थिति का अध्ययन किया और हिमयुग संबंधी एक परिकल्पना सामने रखी, जो अब हम जानते हैं कि सही है: सूरज और चाँद का गुरुत्वाकर्षण बल पृथ्वी के गमन को हल्के से प्रभावित करता है और सूरज की ओर झुका देता है। इस चक्र के हिस्सों के दौरान-जो दसियों हज़ारों वर्षों तक चल सकता है-पृथ्वी के प्रत्येक गोलार्ध को नियमित रूप से थोड़ा अधिक या थोड़ा कम सौर्य विकिरण मिलता है।

और यहाँ यह और दिलचस्प हो जाता है।

मिलांकोविक की परिकल्पना ने आरंभ में यह माना कि पृथ्वी के गोलार्धों के झुकाव ने ऐसी कठोर शीत ऋतु को जन्म दिया जिसके कारण यह गृह बर्फ़ में परिवर्तित हो गया। लेकिन व्लादिमीर कोपेन्नाम के एक रूसी अंतरिक्ष विज्ञानशास्त्री ने मिलांकोविक के शोध का गहराई से अध्ययन किया और एक अद्भुत सूक्ष्म भेद खोज निकाला।

मध्यम रूप से ठंड़ी ग्रीष्म ऋतु बर्फ़ीली अपराधी थीं, न कि ठंड़ी शीत ऋतु।

यह तब शुरू होता है जब कोई ग्रीष्म ऋतु इतनी गरम नहीं हो पाती कि पिछली शीत ऋतु की बर्फ़ पिघला सके। बची हुई बर्फ़ का आधार आने वाली शीत ऋतु में बर्फ़ का जमना और आसान कर देता है, जो अगली ग्रीष्म ऋतु में बर्फ़ के जमे रहने की संभावना बढ़ा देता है, और फिर से आने वाली शीत ऋतु में अधिक जमाव का कारण बनता है। शाश्वत बर्फ़ अधिक सौर्य किरणों को प्रतिबिंबित करती है, जिससे ठंडक बढ़ती है, फिर और अधिक हिमपात होता है, और यह चलता रहता है। कुछ सैकड़ों वर्षों के अंतराल में यह मौसमी बर्फ़ बढ़कर महाद्विपीय बर्फ़ की चादर में परिवर्तित हो जाती है, और इस तरह यह रोमांचक शुरुआत हो जाती है।

विपरीत दिशा में भी ठीक ऐसा ही होता है। एक कक्षीय झुकाव, जो अधिक सूरज की रोशनी आने दे, शीतकालीन बर्फ़ को अधिक पिघलाता है, जिससे आने वाले वर्षों में कम सौर्य किरणें प्रतिबिंबित होती हैं, फिर तापमान बढ़ता है, जिससे अगले वर्ष हिमपात में कमी आती है, इत्यादि। इस प्रकार यह चक्र चलता है।

यहाँ अद्भुत बात यह है कि किस प्रकार परिस्थितियों में अपेक्षाकृत छोटे परिवर्तनों से कुछ इतना बड़ा विकसित हो सकता है। शुरुआत होती है किसी ठंड़ी ग्रीष्म ऋतु की बची बर्फ़ की एक महीन परत के साथ, जिस पर कोई ध्यान भी नहीं देगा, और फिर भूगर्भीय रूप से पलक झपकते ही पूरी पृथ्वी कई मील मोटी बर्फ़ की सतह से ढ़क जाती है। जैसा कि ग्लेश्योलॉजिस्ट ग्वेन स्कूल्ट्ज़ कहते हैं: "बर्फ़ की मात्रा जिससे बर्फ़ की चादर बनती है वह इतनी ज़रूरी नहीं, जितना यह तथ्य कि, बर्फ़ कितनी भी कम हो, वह बनी रहती है।"

हिमयुग से एक बड़ा सबक यह मिलता है कि ज़बर्दस्त नतीजों के लिये जबर्दस्त ताक़त की आवश्यकता नहीं होती।

अगर कुछ जमा होता जाता है-अगर थोड़ी सी वृद्धि भविष्य के लिये ईंधन का काम करती है-एक छोटा सा शुरुआती आधार इतने अद्भुत नतीजे दे सकता है कि वे तर्क के परे नज़र आयें। यह इतना तर्क के परे हो सकता है कि आप क्या संभव है, विकास कहाँ से आता है, और कहाँ तक जा सकता है, उसे वास्तविकता से कम आंकेंगे।

और धन-दौलत पर भी यही लागू होता है।

वॉरेन बफ़ेट ने अपनी संपत्ति कैसे निर्मित की, इस पर 2000 से भी अधिक किताबें लिखी जा चुकी हैं। उनमें से कई बेहतरीन हैं। लेकिन ऐसी बस कुछ ही हैं जो इस तथ्य पर पर्याप्त ध्यान देती हैं: बफ़ेट की संपत्ति सिर्फ़ उनके एक अच्छा निवेशक होने के कारण नहीं है, बल्कि लगभग बचपन से ही अच्छा निवेशक होने के कारण है।

मेरे इस किताब को लिखने के समय वॉरेन बफ़ेट की शुद्ध संपत्ति $84.5 बिलियन है। उसमें से लगभग 84.2 बिलियन डॉलर पचासवें जन्मदिन के बाद पुंजित हुई, और $81.5 बिलियन डॉलर लगभग 65 की उम्र में सामाजिक सुरक्षा की योग्यता प्राप्त करने के बाद आयी।

वॉरेन बफ़ेट एक असाधारण निवेशक हैं। लेकिन अगर आप उनकी सारी सफ़लता को निवेश कुशाग्रता से जोड़ते हैं, तो आप एक मुख्य बिंदु को छोड़ देंगे। उनकी सफ़लता की वास्तविक कुंजी यह है कि वे एक शताब्दी के तीन-चौथाई भाग तक एक असाधारण निवेशक रहे हैं। अगर उन्होंने 30 की उम्र में निवेश आरंभ किया होता और 60 की उम्र में सेवानिवृत्त हो गये होते, शायद ही किसी ने उनका नाम कभी सुना होता।

एक छोटे से विचार परीक्षण पर नज़र ड़ालिये।

बफ़ेट ने 10 वर्ष की उम्र में गंभीर रूप से निवेश शुरू कर दिया था। तीस की उम्र तक पहुँचने तक उनकी शुद्ध संपत्ति $1 मिलियन थी, या $9.3 मिलियन डॉलर-मुद्रास्फ़ीति से समायोजित होने के बाद।[16]

लेकिन अगर वे कोई सामान्य व्यक्ति होते जिसने अपनी किशोरावस्था और युवावस्था दुनिया घूमते हुए अपनी अभिलाषा ढूँढ़ते हुए बितायी होती, और 30 की उम्र में उनकी शुद्ध संपत्ति, मान लीजिये, $25,000 होती?

और मान लेते हैं कि वे फिर भी असाधारण वार्षिक निवेश प्रतिफ़ल कमाने में सक्षम रहते जो उन्होंने उत्पन्न किया है (22% प्रतिवर्ष), लेकिन 60 की उम्र में निवेश करना छोड़ देते, जिससे गोल्फ़ खेल सकें और अपने नाती-पोतों के साथ समय बिता सके।

आज उनकी शुद्ध संपत्ति का मोटा अनुमान कितना होता?

$84.5 बिलियन तो नहीं।

$11.9 *मिलियन*।

उनकी वास्तविक शुद्ध संपत्ति से 99.9% कम।

प्रभावी रूप से वॉरेन बफ़ेट की वित्तीय सफ़लता को उस वित्तीय आधार से जोड़ा जा सकता है जो उन्होंने अपनी किशोरावस्था में बनाया, और वह दीर्घायु जिसे अपनी वृद्धावस्था में कायम रखा।

निवेश उनका कौशल है, लेकिन उनका राज़ समय है।

कंपाउंडिंग ऐसे ही काम करती है।

अब इसे अलग तरह से देखिये। बफ़ेट अब तक के सबसे धनी निवेशक हैं। लेकिन वास्तव में वे सबसे महान नहीं हैं-कम से कम जब औसत वार्षिक प्रतिफ़ल से मापा जाये।

हेज फ़ंड रिनेसांस टेक् नॉलोजीज़ के प्रमुख, जिम साइमन्स, ने 1988 से लेकर 66% प्रतिवर्ष की दर से धन की कंपाउंडिंग की है। कोई भी इस रिकॉर्ड के निकट भी नहीं पहुँच सकता। और जैसा कि हमने अभी देखा, बफ़ेट ने लगभग 22% प्रतिवर्ष की दर से कंपाउंडिंग की है, उसका बस एक तिहाई।

साइमन्स की शुद्ध संपत्ति, इस किताब को लिखने के समय, $21 बिलियन है। वे-और मैं जानता हूँ कि यह कितना हास्यास्पद सुनाई पड़ता है, जब हम इन आंकड़ो पर नज़र ड़ालें तो-बफ़ेट से 75% कम धनी हैं।

अगर साइमन्स इतने अच्छे निवेशक हैं, तो फिर यह अंतर क्यूँ? क्योंकि साइमन्स से 50 वर्ष की उम्र तक निवेश आरंभ नहीं किया था। बफ़ेट की तुलना में उनके पास कंपाउंडिंग के लिये आधे से भी कम वर्ष थे। अगर जेम्स साइमन्स ने बफ़ेट की तरह 70 वर्ष की अवधि तक 66% की दर से वार्षिक प्रतिफल कमाया होता, तो उनकी संपत्ति-दिल थाम कर सुनिये-तिरसठ क्विंटिलियन नौ सौ क्वाड्रिलियन सात सौ इक्यासी ट्रिलियन सात सौ अस्सी बिलियन सात सौ अड़तालीस मिलियन और एक सौ साठ हज़ार डॉलर होती।

ये आंकड़े हास्यास्पद और अव्यवहारिक दिखाई पड़ते हैं। बात असल में यह है कि वृद्धि अनुमान में छोटे लगने वाले बदलाव हास्यास्पद और अव्यवहारिक आंकड़ो को जन्म दे सकते हैं। इसलिये जब हम यह समझने की कोशिश कर रहे हों कि कुछ भी इतना

शक्तिशाली कैसे बना जितना वह है-हिमयुग क्यूँ बना, या फिर वॉरेन बफ़ेट इतने धनी क्यूँ हैं-हम अक्सर सफ़लता की मुख्य कुंजी को अनदेखा कर देते हैं।

मैंने लोगों को कई बार कहते सुना है कि जब उन्होंने पहली बार चक्रवृद्धि ब्याज तालिका देखी-या फिर ऐसी कोई कहानी कि अगर उन्होंने 30 की उम्र के बजाय 20 की उम्र में बचत शुरू की होती, तो सेवानिवृत्ति के लिये उनके पास कितनी राशि होती-इसने उनका जीवन बदल दिया। लेकिन संभवतः इसने उनका जीवन नहीं बदला। इसने अगर कुछ किया तो वह यह कि उन्हें *आश्चर्य* में ड़ाल दिया, क्योंकि नतीजे सहज रूप से सहीं नहीं लगे। रैखिक सोच घातीय सोच की तुलना में काफ़ी सहजज्ञ होती है। अगर मैं आपको अपने दिमाग में 8+8+8+8+8+8+8+8+8 जोड़ने को कहूँ, आप कुछ ही सेकंड में ऐसा कर लेंगे (जो 72 है)। अगर मैं आपको 8x8x8x8x8x8x8x8x8 का हिसाब लगाने को कहूँ, तो आपका सर फट जायेगा (जो 134,217,728 है)।

आई बी एम ने 1950 के दशक में 3.5 मेगाबाइट की हार्ड ड्राइव बनायी। 1960 के दशक में यह संख्या कुछ दर्ज़न मेगाबाइट तक पहुँच गई। 1970 के दशक के अंत तक आई बी एम विंचेस्टर की ड्राइव 70 मेगाबाइट की थी। इसके बाद ड्राइव का आकार घातीय रूप से छोटा होता गया और स्टोरेज बढ़ता गया। 1990 के दशक की शुरुआत में एक आम कम्प्यूटर 200-500 मेगाबाइट का होता था।

और फिर ...*धम्म* . मानो विस्फ़ोट हो गया।

1999- ऐप्पल का आई मैक 6 गीगाबाइट की हार्ड ड्राइव के साथ आया

2003- पावर मैक में 120 गीगाबाइट

2006- नये आई मैक में 250 गीगाबाइट

2011- 4 टेट्राबाइट की पहली हार्ड ड्राइव

2017- 60 टेट्राबाइट की हार्ड ड्राइव

2019- 100 टेट्राबाइट की हार्ड ड्राइव

अब इस सब को साथ रखकर देखिये: 1950 से 1990 के बीच हमने 296 मेगाबाइट प्राप्त की। 1990 से लेकर अब तक हमने 100 मिलियन मेगाबाइट प्राप्त की है।

यदि आप एक टेक्नोलॉजी आशावादी होते तो 1950 में पूर्वानुमान कर सकते थे कि उपयोगी स्टोरेज 1000 गुना बढ़ जायेगा। या फिर 10,000 गुना अधिक, यदि आप ज़्यादा दूर का अंदाज़ा लगाते। कुछ ने कहा होता “मेरे जीवनकाल में 30 मिलियन गुना अधिक”। लेकिन यही सच हो गया।

कंपाउंडिंग का स्वभाव सहज ज्ञान के विपरीत होने के कारण, हममें से सबसे होशियार लोग भी इसकी शक्ति को अनदेखा कर सकते हैं। 2004 में बिल गेट्स ने नयी जीमेल की आलोचना करते हुए कहा था कि किसी को भी 1 गीगा बाइट स्टोरेज की ज़रूरत क्यूँ पड़ेगी? लेखक स्टीवन लेवी ने लिखा, “अग्रणी टेक्नोलॉजी में उनका सिक्का चलने के

बावजूद, उनकी सोच पुराने प्रतिमान में ही अटकी हुई है, जहाँ स्टोरेज एक ऐसी सामग्री है जिसे सरंक्षित करना आवश्यक है।" चीज़ों में कितनी जल्दी वृद्धि हो जाती है, आप इसके आदी कभी नहीं हो सकते।

इसमें ख़तरा इस बात का है कि जब कंपाउंडिंग सहजज्ञ न हो, हम अक्सर इसका सामर्थ्य अनदेखा कर देते हैं, और अन्य माध्यमों द्वारा समस्या को सुलझाने में लग जाते हैं। इसलिये नहीं कि हम हद से ज़्यादा सोच रहे होते हैं, बल्कि इसलिये कि हम शायद ही कभी कंपाउंडिंग के सामर्थ्य के बारे में सोचने के लिये रुकते हैं।

बफ़ेट की सफ़लता का अवलोकन कर रही उन 2,000 किताबों में से किसी एक का भी शीर्षक यह नहीं है कि *यह व्यक्ति लगातार शताब्दी के तीन-चौथाई की अवधि से निवेश करता आ रहा है।* लेकिन हम जानते हैं कि उनकी अधिकांश सफ़लता का कारण यही है। और इस गणित को समझना कठिन है क्योंकि यह सहजज्ञ नहीं है।

आर्थिक चक्रों, ट्रेडिंग कार्यनीतियों, और सेक्टर बेट पर अनेक किताबें हैं। लेकिन सबसे शक्तिशाली और महत्त्वपूर्ण किताब का नाम *शट अप एंड वेट* होना चाहिये। इसमें बस एक पृष्ठ है जिसमें आर्थिक वृद्धि का दीर्घकालिक चार्ट है।

यहाँ व्यवहारिक सीख यह है कि कंपाउंडिंग का प्रति अंत:प्रज्ञात्मक स्वभाव अधिकतर निराशाजनक ट्रेड, ख़राब कार्यनीतियों, और सफ़ल निवेश प्रयासों के लिये उत्तरदायी हो सकता है।

आप लोगों से उनके सारे प्रयासों को-वे क्या सीखते हैं और क्या करते हैं, उसमें लगने वाले प्रयास-निष्ठापूर्वक उच्चतम निवेश प्रतिफ़ल पाने में लगाने की अपेक्षा नहीं कर सकते। सहज ज्ञान के अनुसार यह अमीर बनने का सर्वश्रेष्ठ उपाय प्रतीत होता है।

लेकिन अच्छे निवेश का आशय आवश्यक रूप से मात्र उच्चतम प्रतिफ़ल कमाने से नहीं है, क्योंकि उच्चतम प्रतिफ़ल अक्सर एकबारगी सिद्ध होते हैं, जो दोहराये नहीं जा सकते। इसका मतलब अच्छे प्रतिफ़ल कमाने से है, जिन्हें आप बरकरार रख सकें, और जो एक लंबे समय तक दोहराये जा सकें। तभी कंपाउंडिंग अपार रूप से बढ़ती है।

इसके विपरीत-ऊँचे प्रतिफ़ल जिन्हें बरकरार न रखा जा सके-अक्सर दुखद कहानियों का रूप ले लेते हैं। उन कहानियों को सुनाने के लिये हमें अगले अध्याय की आवश्यकता होगी।

5.
धनवान बनना बनाम धनवान बने रहना

अच्छे निवेश का मतलब आवश्यक रूप से अच्छे निर्णय लेना नहीं है। आवश्यक यह है कि आप नियमित रूप से गड़बड़ न करते रहें।

धनवान बनने के लाखों तरीके हैं, और यह कैसे करना है इस पर अनेकों किताबें भी उपलब्ध हैं।

लेकिन धनवान बने रहने का सिर्फ़ एक ही तरीका है: थोड़ी मितव्ययिता और असुरक्षा का मिश्रण।

और यह एक ऐसा मुद्दा है जिसके बारे में हम ज़्यादा बात नहीं करते।

आइये दो निवेशकों की एक छोटी कहानी के साथ शुरुआत करते हैं, उनमें से दोनों ही एक दूसरे को नहीं जानते थे, लेकिन लगभग एक शताब्दी पहले उन दोनों के रास्ते आपस में दिलचस्प रूप से टकराये।

जेसी लिवरमोर अपने समय के महानतम स्टॉक ट्रेडर थे। उनका जन्म 1877 में हुआ और जब लोग जानते भी नहीं थे कि ट्रेडिंग क्या है, वे एक पेशवर ट्रेडर बन गये। 30 वर्ष की उम्र में उनकी संपत्ति मुद्रास्फ़ीति समायोजित होने के बाद $100 मिलियन थी।

1929 में जेसी लिवरमोर विश्व के सबसे जाने-माने निवेशकों में से एक थे। उस वर्ष स्टॉक मार्केट में आयी गिरावट जिसने महामंदी की शुरुआत की, उसने इतिहास में लिवरमोर की विरासत को भी सुदृढ़ कर दिया।

अक्टूबर 1929 के एक सप्ताह में स्टॉक मार्केट के एक तिहाई से अधिक मूल्य का सफ़ाया हो गया, जिसके दिनों को बाद में काला सोमवार, काला मंगलवार, और काला गुरुवार नाम दिया गया।

लिवरमोर की पत्नी डॉरोथी काफ़ी ड़री हुई थीं जब उनके पति 29 अक्टूबर की शाम को घर पहुँचे। वॉल स्ट्रीट के सट्टेबाज़ों के आतमहत्या करने की ख़बरें पूरे न्यू यॉर्क में फ़ैल रही थीं। उन्होंने अपने बच्चों के साथ रोते हुए जेसी का दरवाज़े पर स्वागत किया। और उनकी मां इतनी व्याकुल थी कि वे दूसरे कमरे में बंद होकर रो रही थीं।

जीवनी लेखक टॉम रूबीथॉन के अनुसार जेसी कुछ पलों तक हक्के बक्के होकर वहीं खड़े रहे, यह समझने से पहले कि आख़िर हो क्या रहा था।

फिर उन्होंने अपने परिवार को यह ख़बर सुनाई: भाग्य की दरकार और मौलिक सूझ से वे स्टॉक मार्केट में गिरावट पर दांव लगा रहे थे।

"आपका मतलब हम बर्बाद नहीं हुए?" डॉरोथी ने पूछा।

"नहीं प्रिय, आज मेरा ट्रेडिंग में सबसे अच्छा दिन था-हम शानदार ढ़ंग से अमीर हो गये हैं और जो भी चाहें वह कर सकते हैं," जेसी ने कहा।

डॉरोथी दौड़कर अपनी मां के पास गयी और उन्हें चुप होने को कहा।

एक ही दिन में जेसी लिवरमोर ने 3 बिलियन डॉलर से भी अधिक के बराबर की कमाई की थी।

स्टॉक मार्केट के इतिहास के सबसे ख़राब महीने में वे विश्व के सबसे धनवान लोगों में से एक बन गये।

जब लिवरमोर का परिवार इस अद्भुत सफ़लता का जश्न मना रहा था, एक दूसरा व्यक्ति निराशा में वॉल स्ट्रीट की गलियों में भटक रहा था।

अब्राहम जर्मान्स्की एक करोड़पति रियल एस्टेट निर्माता थे जिन्होंने 1920 के तूफ़ानी दशक में काफ़ी समृद्धि प्राप्त की। जैसे ही अर्थव्यवस्था तेज़ी से बढ़ी उन्होंने वही किया जो वस्तुतः हर दूसरे सफ़ल न्यू यॉर्क निवासी ने किया: स्टॉक मार्केट की बढ़ती कीमत पर जम कर दांव लगाया।

26 अक्टूबर, 1929 को *द न्यू यॉर्क टाइम्स* ने एक लेख प्रकाशित किया जिसने दो पैराग्राफ़ में एक दुखद अंत दर्शाया:

> बर्नार्ड एच सैंडलर, 225 ब्राडवे के वकील, से कल माउंट वर्नन की श्रीमति अब्राहम जर्मान्स्की ने अपने पति को ढूँढ़ने में मदद माँगी, जो गुरुवार से लापता हैं। 50 वर्षीय जर्मान्स्की जो रियल एस्टेट ऑपरेटर हैं, सैंडलर के अनुसार उन्होंने स्टॉक में पर जम कर निवेश किया है।
>
> सैंडलर ने कहा कि श्रीमति जर्मान्स्की ने उन्हें बताया कि एक मित्र ने उनके पति को गुरुवार को देर रात वॉल स्ट्रीट में स्टॉक एक्सचेन्ज के पास देखा था। उनके सूचना देने वाले के अनुसार उनके पति एक टिकर टेप को फ़ाड़कर, उसके छोटे छोटे टुकड़ों को फ़ुटपाथ पर बिखेरते हुए ब्रॉडवाक की ओर जा रहे थे।

और वह, जैसा कि हम जानते हैं, अब्राहम जर्मान्स्की का अंत था।

यहाँ हम एक अंतर देख सकते हैं।

अक्टूबर 1929 की गिरावट ने जेसी लिवरमोर को विश्व के सबसे धनवान लोगों में से एक बना दिया। वहीं इसने अब्राहम जर्मान्स्की को बर्बाद कर दिया, और शायद उनकी जान भी ले ली।

लेकिन अगर चार साल आगे बढ़ें तो इनकी कहानियाँ फिर एक दूसरे से टकराती हैं।

अपने 1929 के व्यवसाय के बाद, लिवरमोर ने अधिक आतमविश्वास से और बड़े से बड़ा निवेश किया। यह उनके सर से ऊपर चला गया और वे बढ़ते कर्ज़ में डूब गये, और फ़लतः स्टॉक मार्केट में सब कुछ गँवा बैठे।

दिवालिया और शर्मिंदा होकर, वे 1933 में दो दिनों के लिये गायब हो गये। उनकी पत्नी उन्हें ढूँढ़ने निकली। "जेसी एल लिवरमोर, 1100 पार्क एविन्यू में रहने वाले स्टॉक मार्केट ऑपरेटर, लापता हैं और उन्हें कल दोपहर 3 बजे से देखा नहीं गया है," *द न्यू यॉर्क टाइम्स* ने 1933 में लिखा।

वे वापस लौटे, लेकिन उनका रास्ता तय हो चुका था। लिवरमोर ने अंत में अपनी जान ले ली।

समय अलग अलग था, लेकिन जर्मान्स्की और लिवरमोर में एक समानता थी: वे दोनों धनवान बनने में बहुत अच्छे थे, और *धनवान बने रहने में* उतने ही ख़राब।

अगर आप सोचते हैं कि "धनवान" शब्द आप पर लागू नहीं होता, इस अवलोकन से मिली सीख सब पर लागू होती है, और आय के हर स्तर पर।

संपत्ति प्राप्त करना एक बात है।

और इसे बनाये रखना दूसरी।

अगर मुझे संपत्ति संबंधी सफ़लता का सार एक शब्द में देना हो, तो मैं इसे "उत्तरजीविता" कहूँगा।

जैसा कि आप अध्याय 6 में देखेंगे, 40% ऐसी कंपनियां जो इतनी सफ़ल थी कि सार्वजनिक ट्रेडिंग कंपनी बनने को तैयार थीं, समय जाते जाते अपना सारा मूल्य गँवा बैठी। फ़ार्ब्स की सबसे धनी 400 अमरीकियों की सूची का प्रति दशक औसतन लगभग 20% का आवर्त है, जिसके कारणों में मृत्यु या किसी अन्य परिवार के सदस्य को राशि हस्तांतरण करना नहीं है।[17]

पूंजीवाद कठिन है। लेकिन ऐसा होने का कारण कुछ हद तक यह भी है कि धन प्राप्त करना और धन बनाए रखना दो अलग अलग कौशल हैं।

धन प्राप्त करने के लिये जोखिम उठाना, आशावादी होना, और साहस से आगे बढ़ना आवश्यक है।

लेकिन धन बनाये रखने के लिये जोखिम उठाने का विपरीत आवश्यक है। इसके लिये विनम्रता और इस ड़र की आवश्यकता है कि जो आपको मिला है, वह उतनी ही जल्दी आपसे छिन भी सकता है। इसके लिये मितव्ययिता और यह मानने की आवश्यकता है कि आपने जो भी कमाया है उसमें कुछ भाग्य के कारण भी है, इसलिये अतीत में मिली सफ़लता को अनिश्चितकाल तक दोहराने पर निर्भर नहीं रहा जा सकता।

एक बार चार्ली रोज़ ने सिक् वॉया कैपिटल के अरबपति प्रमुख, माइकल मोरित्ज़, से पूछा कि सिक् वॉया को इतनी सफ़लता कैसे मिली। मोरित्ज़ ने कहा दीर्घायु, यह चिन्हांकित करते हुए कि कुछ वी सी कंपनियां पाँच या दस साल तक सफ़ल होती हैं, लेकिन सिक् वॉया चार दशक तक समृद्ध होती रही है। रोज़ ने पूछा ऐसा क्यूँ था:

मोरित्ज़: मुझे लगता है कि हमें व्यवसाय से बाहर होने का ड़र हमेशा से रहा है।

रोज़: सच में? तो क्या यह ड़र है? सिर्फ़ असुरक्षित व्यक्ति ही टिके रहते हैं?

मोरित्ज़: यह काफ़ी हद तक सच है...हम मानते हैं कि आने वाला कल बीते हुए कल जैसा नहीं होगा। हम अपनी ख्याति पर निर्भर होकर नहीं रह सकते। हम लापरवाह नहीं हो सकते। हम यह नहीं मान सकते कि अतीत की सफ़लता भविष्य की समृद्धि में परिवर्तित होती है।

यहाँ पर भी, उत्तरजीविता।

न तो "विकास", न "बुद्धि" और न ही "अंतर्दृष्टि"। लंबे समय तक जमे रहने की योग्यता, बिना मिटे और बिना हार मानने पर मजबूर होने के, यही सबसे अधिक मायने रखता है। यह आपकी कार्यनीति की आधारशिला होनी चाहिये, फिर बात चाहे निवेश की हो या आपके करियर या व्यवसाय की।

उत्तरजीविता मानसिकता संपत्ति के मामले में इतनी आवश्यक क्यूँ है, इसके दो कारण हैं।

पहला प्रत्यक्ष है: कुछ लाभ इतने बड़े होते हैं कि उनके लिये मिट जाना भी योग्य है।

दूसरा, जैसा कि हमने अध्याय 4 में देखा, कंपाउंडिंग का प्रति-अंतःप्रज्ञात्मक गणित है।

कंपाउंडिंग तभी काम करती है यदि आप किसी संपत्ति को वर्षों तक विकसित होने के लिये छोड़ दें। यह बिल्कुल ब्लूत के वृक्षों को उगाने जैसा है: एक साल के विकास में कुछ ख़ास उन्नति नहीं दिखती, 10 साल का विकास अर्थपूर्ण अंतर दिखा सकता है, और 50 साल का समय कुछ पूर्णतः असाधारण रच सकता है।

लेकिन उस असाधारण विकास को प्राप्त करने और बनाये रखने के लिये उन सभी अप्रत्याशित उतार चढ़ाव से गुज़रकर बचे रहना आवश्यक है, जिन्हें हर व्यक्ति अनिवार्य रूप से कभी न कभी अनुभव करता ही है।

हम यह समझने में कई साल लगा सकते हैं कि वॉरेन बफ़ेट ने निवेश प्रतिफ़ल कैसे कमाये: उन्होंने सर्वश्रेष्ठ कंपनियों, सबसे सस्ते स्टॉक, और सर्वश्रेष्ठ प्रबंधकों को कैसे ढूँढ़ा। यह कठिन है। इससे कम कठिन और अधिक महत्त्वपूर्ण यह जानना है कि उन्होंने क्या नहीं किया।

वे ऋण के नीचे नहीं दबे।

उन्होंने अपने जीवनकाल की उन 14 मंदियों के दौरान घबराकर स्टॉक नहीं बेचे।

उन्होंने अपनी व्यवसायी प्रतिष्ठा को दूषित नहीं किया।

उन्होंने ख़ुद को किसी एक कार्यनीति, किसी एक वैश्विक नज़रिये या गुज़रते प्रचलन से नहीं जोड़ा।

वे दूसरों के धन पर कभी आश्रित नहीं हुए (सार्वजनिक कंपनियों के द्वारा निवेश करने के कारण निवेशक अपनी राशि नहीं निकाल सकते थे)।

उन्होंने ख़ुद को अक्रियाशील नहीं होने दिया और न ही हार मानी या सेवानिवृत्त हुए।

वे टिके रहे। उत्तरजीविता ने उन्हें दीर्घायु प्रदान की। और दीर्घायु-18 वर्ष से 89 वर्ष की आयु तक लगातार निवेश-ने कंपाउंडिंग द्वारा अद्भुत परिणाम दिये। उनकी सफ़लता का वर्णन करते हुए यह एक पहलु सबसे अधिक मायने रखता है।

आपको यह दिखाने के लिये कि मैं क्या कहना चाह रहा हूँ, आपको रिक गुएरिन की कहानी सुननी होगी।

आपने संभवतः वॉरेन बफ़ेट और चार्ली मुंगेर की निवेश जोड़ी के बारे में सुना होगा। लेकिन 40 वर्ष पहले इस समूह में एक तीसरा सदस्य भी था, रिक गुएरिन।

वारेन, चार्ली और रिक ने साथ मिलकर निवेश किये और व्यवसाय प्रबंधकों के साक्षात्कार किये। फिर रिक जैसे कहीं गायब हो गया, कम से कम बफ़ेट और मुंगेर की सफ़लता की तुलना में। निवेशक मोहनीश पबराई ने एक बार बफ़ेट से पूछा था कि आख़िर रिक को क्या हुआ। मोहनीश याद करते हुए कहते हैं:

> [वॉरेन ने कहा] "चार्ली और मैं हमेशा जानते थे कि हम बहुत धनवान बनेंगे। हम धनवान बनने की जल्दी में नहीं थे, हमें पता था कि ऐसा होगा। रिक भी हमारे बराबर ही होशियार था, बस वह ज़रा जल्दी में था।
>
> हुआ कुछ यूँ कि 1973-74 की गिरावट में, रिक सीमांत ऋण से दबा हुआ था। और उन दो वर्षों में शेयर बाज़ार लगभग 70% नीचे चला गया, इसलिये उसे मार्जिन कॉल मिले। उसने अपने बर्कशायर स्टॉक वॉरेन को बेच दिये-वॉरेन ने असल में कहा "मैंने रिक के बर्कशायर स्टॉक $40 प्रतिएक से भी कम की दर में ख़रीदे।" रिक बेचने पर मजबूर हुआ क्योंकि वह कर्ज़ में डूबा था।[18]

चार्ली, वॉरेन और रिक धनवान होने में समान रूप से सफ़ल थे। लेकिन वॉरेन और चार्ली के पास धनवान बने रहने का अतिरिक्त कौशल भी था। और लंबे समय में यह कौशल

सबसे अधिक मायने रखता है।

नसीम तालिब ने इसका कुछ इस तरह उल्लेख किया: "'आगे बने रहने" और उत्तरजीविता में अंतर है: पहले के लिये दूसरे की आवश्यकता होती है। आपको बर्बाद होने से बचे रहना है। हर कीमत पर।"

उत्तरजीविता मानसिकता को वास्तविक संसार में लागू करने के लिये तीन बातों की परख आवश्यक है।

1. बड़े प्रतिफल चाहने से अधिक मैं आर्थिक रूप से अटूट होना चाहता हूँ। और अगर मैं अटूट हूँ मुझे लगता है कि मुझे बड़े प्रतिफल मिलेंगे, क्योंकि मैं अधिक समय तक टिका रहूँगा, जिससे कंपाउंडिंग अपना कमाल दिखा सके।

बुल मार्केट के दौरान कोई भी नकद धन रोक कर नहीं रखना चाहता। वे ऐसी संपत्ति अधिकृत करना चाहते हैं जिसका मूल्य बहुत ऊपर जाये। बुल मार्केट के दौरान नकद धन रोकने से आप रूढ़िवादी दिख सकते हैं, या ऐसा अनुभव कर सकते हैं, क्योंकि उस समय आप तीव्रता से इस बात से अवगत हो जाते हैं कि अच्छा माल न लेकर आप कितना कुछ खो रहे हैं। कहिये, कि नकद धन 1% की कमाई देता है और स्टॉक वार्षिक रूप से 10%। यह 9% का अंतर हर रोज़ आपको अंदर ही अंदर चुभता रहेगा।

लेकिन अगर वही नकद धन आपको बियर मार्केट के दौरान अपने स्टॉक बेचने से रोकता है, उस नकद धन पर आपने जो वास्तविक प्रतिफ़ल पाया वह 1% प्रतिवर्ष नहीं है, यह उसका कई गुना हो सकता है, क्योंकि एक बार की अंधाधुंद, गलत समय की स्टॉक बिक्री को रोकने से आपको आजीवन प्रतिफल में अधिक लाभ मिल सकता है, बजाय दर्ज़नों बड़े स्टॉक ख़रीदने के।

कंपाउंडिंग बड़े प्रतिफ़ल पर निर्भर नहीं करती। मात्र अच्छे प्रतिफ़ल जो बहुत लंबे समय तक टिके रहें-विशेषत: अस्तव्यस्तता और तबाही के बीच-हमेशा जीत जाएंगे।

2. योजना बनाना आवश्यक है, लेकिन हर योजना का सबसे महत्त्वपूर्ण भाग यह है कि तब के लिये योजना बनाई जाये जब बनाई गई योजना काम न कर रही हो।

वह क्या कहावत है? मेरे मन कुछ और है, कर्ता के कुछ और। आर्थिक और निवेश संबंधी नियोजन विकट होता है क्योंकि यह आपको बताता है कि आपका वर्तमान आचरण औचित्य के दायरे में है या नहीं। लेकिन ऐसी कुछ ही योजनाएं होती हैं जो वास्तविक संसार में अपनी पहली मुठभेड़ के बाद टिक पाती हैं। अगर आप अगले बीस वर्षों के लिये अपनी आय, बचत दर और प्रतिफल की योजना बना रहे हैं, उन सभी बड़ी घटनाओं के बारे में सोचिये जो पिछले 20 वर्षों में हुई हैं, जिनका कोई भी पूर्वानुमान नहीं लगा सकता था: 11 सितंबर, आवास में उछाल और गिरावट जिसके कारण लगभग 10 मिलियन अमरीकी

नागरिकों ने अपने घर गँवा दिये, आर्थिक संकट जिसमें लगभग 9 मिलियन लोगों की नौकरी चली गयी, रिकॉर्ड तोड़ देने वाली स्टॉक मार्केट की रैली, और कोरोनावायरस जिसने इस किताब के लिखे जाने के समय पूरी दुनिया को हिला कर रखा है।

कोई भी योजना तभी सफ़ल कहलाती है जब वह वास्तविकता की मार झेल सके। और अनिश्चितताओं से भरा भविष्य हर किसी की वास्तविकता है।

एक अच्छी योजना इस तथ्य को नहीं झुठलाती; बल्कि वह इसे अपनाती है और त्रुटियों के लिये स्थान बनाती है। जितना अधिक आप किसी योजना के विशिष्ट पहलुओं को वास्तविक होते देखना चाहते हैं, उतना ही क्षीण आपका आर्थिक जीवन हो जाता है। अगर आपकी बचत योजना में त्रुटियों के लिये इतना पर्याप्त स्थान है कि आप यह कह सकें कि "अगर अगले 30 वर्षों तक मार्केट प्रतिफल 8% हो, तो बहुत बढ़िया होगा, लेकिन अगर यह प्रतिवर्ष 4% भी रहे तो भी मैं संभाल लूंगा," उतनी ही अधिक मूल्यवान आपकी योजना बन जाएगी।

बहुत से निवेश इसलिये असफ़ल नहीं होते कि वे गलत थे, बल्कि इसलिये कि वे एक ऐसी परिस्थिति में बस काफ़ी हद तक ठीक थे जहाँ चीज़ों को एकदम ठीक होने की आवश्यकता थी। त्रुटियों के लिये स्थान-जिसे अक्सर सुरक्षा सीमा कहा जाता है-वित्त में सबसे अगोचर बल है। यह कई रूप में पाया जाता है: एक मितव्यव्ययी बजट, नम्य सोच, और एक अबद्ध समयरेखा-कुछ भी जो आपको विभिन्न नतीजों के साथ सुखपूर्वक रहने दे।

यह रूढ़िवादी होने से अलग है। रूढ़िवादी होने का मतलब जोखिम के एक निश्चित स्तर से दूर रहना है। सुरक्षा सीमा का मतलब जोखिम के एक स्तर पर अपनी उत्तरजीविता की संभावना को बढ़ाकर सफ़ल होने की संभाव्यता को बढ़ाना है। और इसका जादू कुछ ऐसा है कि जितनी अधिक आपकी सुरक्षा सीमा होगी, उतनी ही कम अनुकूल परिणाम हासिल करने की आपकी अत्यावश्यकता।

3. एक संतुलित व्यक्तित्व-जो भविष्य को लेकर आशावादी हो, लेकिन भविष्य में पहुँचने के लिये रास्ते में आने वाली अड़चनों को लेकर आशंकित-अत्यावश्यक है।

आशावाद आमतौर पर इस धारणा के रूप में परिभाषित किया जाता है कि सब अच्छा होगा। लेकिन यह परिभाषा अधूरी है। विवेकपूर्ण आशावाद एक ऐसी धारणा है कि संयोगानुपात आपके पक्ष में है, और चाहे बीच में कितनी भी विपत्ति का सामना करना पड़े, अंत में समय के साथ सब संतुलित होकर अच्छे परिणाम निकलेंगे। बल्कि आप यह *जानते* हैं बीच में विपत्ति तो आएगी ही। आप इस बात को लेकर आशावादी हो सकते हैं कि दीर्घकालिक विकास की वक्र रेखा सही रूप से ऊपर की ओर जा रही है, लेकिन समान

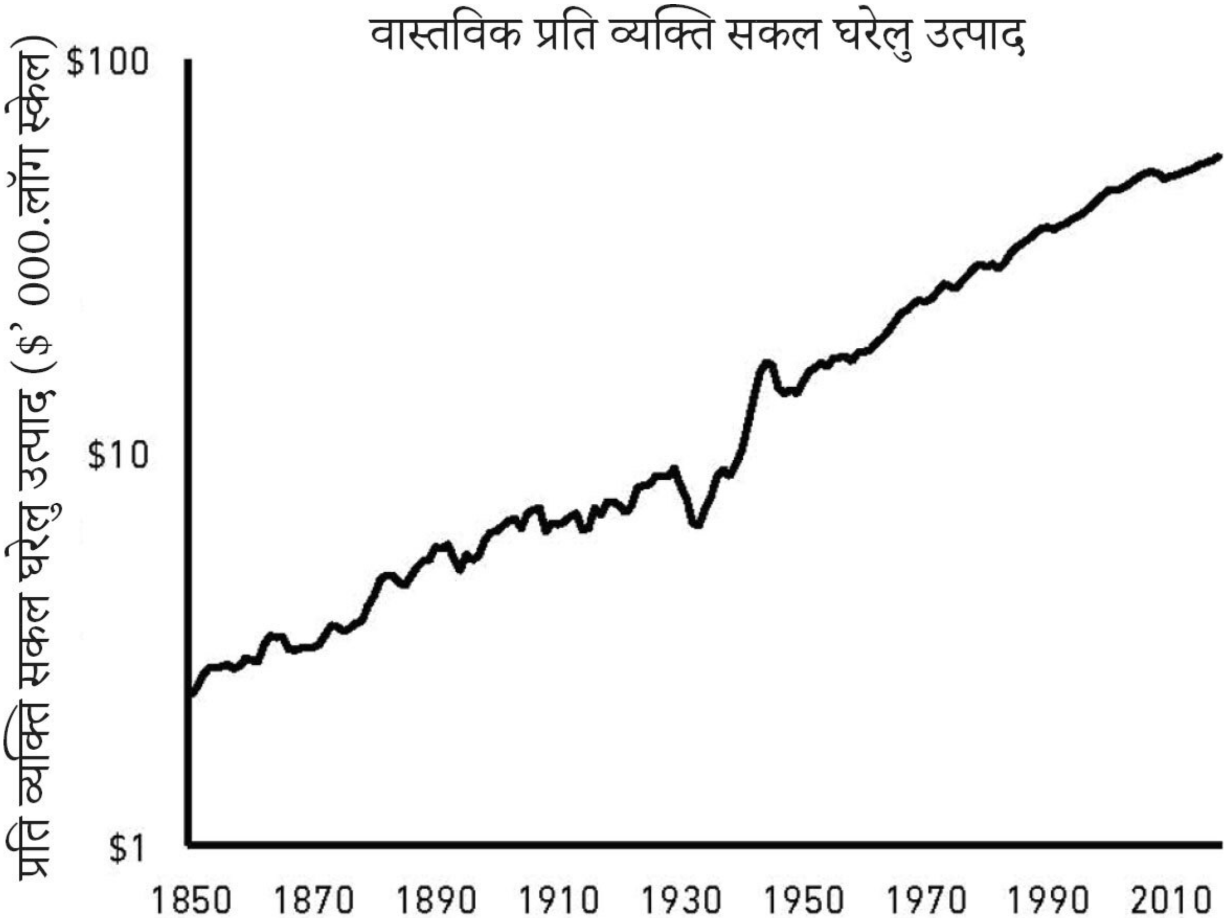
रूप से अवगत भी कि अब और तब के बीच का रास्ता बारूदी सुरंगों से भरा है, और हमेशा भरा रहेगा। ये दो बातें परस्पर अनन्य नहीं हैं।

यह अवधारणा कि दीर्घकाल में कुछ उन्नत हो सकता है भले ही लघु काल में हास्यास्पद लगे, यह सहजज्ञ नहीं है, लेकिन जीवन में अधिकतर चीज़ें ऐसे ही काम करती हैं। 20 की उम्र तक एक औसत व्यक्ति अपने मस्तिष्क के लगभग आधे अंतर्ग्रंथनी संयोजन खो देता है जो 2 वर्ष की उम्र में उसके मस्तिष्क में थे, जैसे जैसे अप्रभावी और अनावश्यक तंत्रिका पथ साफ़ होते जाते हैं। लेकिन एक औसत 20 वर्षीय व्यक्ति एक औसत 2 वर्षीय बच्चे की तुलना में अधिक होशियार होता है। प्रगति के साथ विनाश न सिर्फ़ संभव है, बल्कि यह अधिकता से छुटकारा पाने का एक प्रभावी तरीका भी है।

कल्पना कीजिये यदि आप एक बच्चे के माता या पिता हैं और आप अपने बच्चे के मस्तिष्क के अंदर देख पायें। हर सुबह आप पायेंगे कि बच्चे के मस्तिष्क में अंतर्ग्रंथनी संयोजन कम होते जा रहे हैं। आप घबरा जाएंगे! आप कहेंगे, "यह ठीक नहीं है, यहाँ तो क्षति और विनाश हो रहा है। हमें व्यवधान की आवश्यकता है। हमें डॉक्टर से मिलना होगा!" लेकिन आप ऐसा नहीं करते। जो आप देख रहे हैं वह प्रगति का आम रास्ता है।

अर्थव्यवस्था, मार्केट, और करियर भी इसी प्रकार के पथ पर चलते हैं-क्षति के बीच विकास।

पिछले 170 वर्षों में यू एस अर्थव्यवस्था का प्रदर्शन कुछ इस प्रकार रहा:



लेकिन क्या आप जानते हैं इस अवधि में क्या हुआ? आख़िर कहाँ से शुरू करें...

- नौ बड़े युद्ध लड़ते हुए 1.3 बिलियन अमरीकी मारे गये।
- कुल स्थापित की गयी कंपनियों में से लगभग 99.9% बंद हो गई।
- चार यू एस राष्ट्रपतियों की हत्या कर दी गई।
- मात्र एक वर्ष में लगभग 675,000 अमरीकी फ़्लू महामारी में मारे गये।
- 30 अलग अलग प्राकृतिक आपदाओं में से प्रत्येक में कम से कम 400 अमरीकी नागरिकों की मृत्यु हुई।
- 33 मंदियाँ कुल मिलाकर 48 वर्ष तक चलीं।
- उन मंदियों में से किसी एक का भी पूर्वानुमान करने वालों की संख्या शून्य रही।
- स्टॉक मार्केट में किसी हाल ही की ऊँचाई से कम से कम 102 बार 10% से अधिक की गिरावट आई।
- कम से कम 12 बार स्टॉक्स के मूल्यों में एक तिहाई की गिरावट आई।
- 20 अलग अलग वर्षों में वार्षिक मुद्रास्फ़ीति 7% से पार हुई।

- गूगल के अनुसार "आर्थिक निराशावाद", ये शब्द, कम से कम 29,000 बार समाचार पत्रों में छपे।

इन 170 वर्षों में हमारा जीवन-स्तर लगभग 20 गुना बढ़ा है, लेकिन मुश्किल से ऐसा कोई दिन गुज़रा होगा जिसमें निराशावाद के लिये ठोस कारण न हों।

एक ऐसी मानसिकता, जो असुरक्षित होने के साथ साथ आशावादी भी हो, उसे बनाये रखना कठिन है, क्योंकि चीज़ों को श्वेत और श्याम में देखना आसान है बजाय सूक्ष्मांतर को समझने के। लेकिन दीर्घकालिक आशावाद का लाभ उठाने के लिये आपको लघुकाल में असुरक्षित अनुभव करना आवश्यक है।

जेसी लिवरमोर ने यह कठिन रूप से जाना।

उन्होंने अच्छे दिनों को बुरे दिनों का अंत समझा। धनवान बनने के बाद उन्हें लगा कि धनवान बने रहना निश्चित था, और वे अपराजेय थे। लगभग सब कुछ खो देने के बाद उन्होंने चिंतन करते हुए कहा:

> मैं कभी कभी सोचता हूँ कि एक सट्टेबाज़ के लिये घमंड़ से बचे रहने की सीख पाने के लिये कोई भी कीमत इतनी बड़ी नहीं है। बहुत से उत्कृष्ट व्यक्तियों की बड़ी असफ़लताएं सीधी घमंड़ से जोड़ी जा सकती हैं।

"यह एक महंगी बीमारी है", उन्होंने कहा, "हर कहीं से लेकर हस किसी तक"।

आगे हम एक और पहलू देखेंगे यह समझने के लिये कि आपदा के बीच प्रगति को समझना इतना कठिन क्यूँ हो सकता है।

6.
पट, आप जीते

आप आधे से ज़्यादा बार गलत हो सकते हैं और फिर भी विपुल
समृद्धि प्राप्त कर सकते हैं।

"मैं पिछले 30 वर्षों से दृढ़ता के साथ यह काम करता आ रहा हूँ। मुझे लगता है इसका साधारण गणित यह है कि कुछ परियोजनाएं काम करती हैं और कुछ नहीं। दोनों में से किसी की भी निन्दा करने का कोई मतलब नहीं है। बस अगले की ओर बढ़ चलें।"

– ब्रैड पिट, एक स्क्रीन एक्टर्स गिल्ड अवार्ड स्वीकार करते हुए

हींज़ बर्ग्रुएन 1936 में नाज़ी जर्मनी छोड़कर भागे। वे अमरीका में जाकर बस गये, जहाँ उन्होंने यू सी बर्कले में साहित्य का अध्ययन किया।

किसी भी प्रकार से अपनी युवावस्था में उन्होंने कुछ ख़ास होनहारी नहीं दिखाई। लेकिन 1990 के दशक तक, बर्ग्रुएन, हर तरह से, तब तक के सबसे अधिक सफ़ल कला व्यापारी बन चुके थे।

2000 में बर्ग्रुएन ने अपने पिकासोज़, बार्क्स, क्लीज़ और मैटिसेज़ के महाकाय संग्रह का एक भाग जर्मन सरकार को 100 मिलियन यूरो से भी अधिक की कीमत में बेचा। यह इतना अच्छा सौदा था कि जर्मन सरकार ने इसे प्रभावी रूप से दान ही समझा। निजी मार्केट में उस संग्रह का मूल्य $1 बिलियन से भी अधिक था।

एक अकेला व्यक्ति इतनी बड़ी तादाद में उत्कृष्ट कलाकृतियों को एकत्रित कर सके, यह अद्भुत है। कला बहुत आत्मगत होती है। कोई भी जीवन की शुरुआत में इसका पूर्वानुमान कैसे लगा सकता था कि इस शताब्दी में आगे चलकर सबसे लोकप्रिय कृतियां कौन सी होंगी।

आप कह सकते हैं "कौशल"।

आप कह सकते हैं "भाग्य"।

निवेश कंपनी हॉरिज़न रिसर्च ने एक तीसरा स्पष्टीकरण दिया। और यह निवेशकों के लिये काफ़ी उपयुक्त है।

"महान निवेशकों ने बड़ी मात्रा में कला की ख़रीदारी की," कंपनी ने लिखा।[19] "संग्रहों का एक उपवर्ग बढ़िया निवेश सिद्ध हुआ, और उन्हें एक पर्याप्त रूप से लंबे समय तक रोक कर रखा गया जिससे पोर्टफ़ोलियो प्रतिफ़ल पोर्टफ़ोलियो के सर्वश्रेष्ठ तत्त्वों के प्रतिफ़ल पर अभिसरित हो सके। यही है जो होता है।"

महान कला व्यापारियों ने सूचकांक कोष की तरह कार्य किया। वे जो कुछ भी ख़रीद सकते थे, उन्होंने ख़रीदा। और उन्होंने यह सब पोर्टफ़ोलियो में ख़रीदा, न कि अपनी पसंद के अनुसार एक एक कृति के रूप में। फिर उन्होंने बैठकर प्रतीक्षा की कुछ एक विजेताओं के उभरने की।

बस यही है जो होता है।

बर्ग्रुएन की ही तरह किसी और द्वारा अभिगृहीत कृतियों में से शायद 99% कम मूल्य की सिद्ध हुई हों। लेकिन इससे कुछ ख़ास फ़र्क नहीं पड़ता अगर बाकी 1% किसी पिकासो जैसे कलाकार की कृतियां हों। बर्ग्रुएन अधिकांश रूप से गलत हो सकते हैं, और फिर भी आश्चर्यजनक रूप से सही सिद्ध हो सकते हैं।

व्यवसाय और निवेश में भी बहुत सी चीज़ें ऐसे ही काम करती हैं। दीर्घ पुच्छ-परिणामों के वितरण के सबसे दूर के अंत-का वित्त में अद्भुत प्रभाव होता है, जहाँ घटनाओं की एक छोटी संख्या अधिकतर परिणामों के लिये उत्तरदायी हो सकती है।

यह समझना कठिन हो सकता है, तब भी जब आप गणित समझते हों। यह बिल्कुल सहजज्ञ नहीं है कि एक निवेशक आधा समय गलत हो और फिर भी समृद्धि प्राप्त कर ले। इसका मतलब यह है कि हम इस बात को कम आंकते हैं कि अनेकों चीज़ों का असफ़ल होना कितनी आम बात है। और यही हमें ऐसा होने पर बड़ी प्रतिक्रिया देने पर मजबूर करता है।

स्टीमबोट विली ने वॉल्ट ड़िज़्नी को ऐनिमेटर के रूप में प्रसिद्ध किया। व्यवसायिक सफ़लता अलग बात थी। ड़िज़्नी का पहला स्टूडियो दिवालिया हो गया। उसकी फ़िल्मों का निर्माण भीषण रूप से महंगा था, और चौंकाने वाली शर्तों पर वित्तपोषित। 1935 तक ड़िज़्नी 400 कार्टून का निर्माण कर चुका था। उनमें से अधिकतर संक्षिप्त थे, अधिकतर दर्शकों के पसंदीदा थे, और अधिकतर ने नुकसान उठाया।

स्नो व्हाईट एंड सेवन ड्वाफ़र्स ने सब बदल कर रख दिया।

1938 के पहले छह महीनों में इसने $8 मिलियन कमाये जो कंपनी की पिछली किसी भी कमाई से एक परिमाणक्रम से अधिक था। इसने डिज़्नी स्टूडियोज़ को रूपांतरित करके रख दिया। कंपनी का सारा ऋण चुका दिया गया। मुख्य कर्मचारियों को प्रतिधारण बोनस मिला। कंपनी ने बुर्बेंक में एक नया नवोन्नत स्टूडियो ख़रीदा, जहाँ यह आज भी स्थित है।

एक ऑस्कर ने वॉल्ट को लोकप्रिय से पूर्णतया यशस्वी बना दिया। 1938 तक वे कई सौ घंटों की फ़िल्म का निर्माण कर चुके थे। लेकिन उद्योग की भाषा में, *स्नो व्हाईट* के 83 मिनट ही थे जो मायने रखते थे।

कुछ भी जो बड़ा, लाभदायक, प्रसिद्ध, या प्रभावशाली है, एक पुच्छ घटना का परिणाम है-लाखों में से एक दूरस्थ घटना। और हमारा अधिकतर ध्यान ऐसी चीज़ों पर जाता है जो बड़ी, लाभदायक, प्रसिद्ध, या प्रभावशाली हों। जब वे अधिकतर चीज़ें जिन पर हमारा ध्यान जाता है वे एक पुच्छ का परिणाम हों, इस बात को कम महत्त्व देना आसान हो जाता है कि वे कितनी दुर्लभ और शक्तिशाली हैं।

कुछ पुच्छ संचालित उद्योग प्रत्यक्ष हैं। उद्यम पूंजी को ही लीजिये। अगर कोई वी सी 50 निवेश करे तो वे संभवतः उनमें से आधे की असफ़लता की अपेक्षा करते हैं, 10 के काफ़ी अच्छा करने की, और एक या दो के बोनैंज़ा होने की जो पूंजी के प्रतिफ़ल के 100% का संचालन कर सके। एक बार निवेश कंपनी कोरिलेशन वेन्चर्स ने आंकड़ों की संगणना की।[20] 2004 से 2014 के बीच 21,000 से अधिक उद्यम वित्तीयन में से:

65% का पैसा डूब गया।

ढ़ाई प्रतिशत निवेश ने 10 से 20 गुना के बीच कमाया।

एक प्रतिशत ने 20 गुना से अधिक प्रतिफ़ल कमाया।

आधा प्रतिशत-21,000 में से लगभग 100 कंपनियों-ने 50 गुना से अधिक कमाई की। और यहीं से उद्योग का अधिकांश प्रतिफ़ल आता है।

आप सोचेंगे कि यही है जो उद्यम पूंजी को इतना जोखिम भरा बना देता है। और वी सी में निवेश करने वाला हर व्यक्ति जानता है कि यह जोखिम से भरा है। अधिकतर स्टार्ट अप असफ़ल हो जाते हैं और विश्व में बस कुछ एक को ही महा सफ़ल होने का अवसर मिलता है।

यदि आपको अधिक सुरक्षित, पूर्वानुमेय, और अधिक स्थिर प्रतिफ़ल चाहिये, तो आपको बड़ी सार्वजनिक कंपनियों में निवेश करना होगा।

ऐसा ही आप सोचते होंगे।

याद रखिये, *पुच्छ* से ही सब संचालित होता है।

बड़े सार्वजनिक स्टॉक में समय के अंतराल में सफ़लता का वितरण उद्यम पूंजी से ज़्यादा अलग नहीं है।

अधिकतर सार्वजनिक कंपनियां बेकार हैं, कुछ अच्छा करती हैं, और बहुत ही थोड़ी अद्भुत विजेता बन पाती हैं, जिनके हाथ में स्टॉक मार्केट का अधिकांश प्रतिफ़ल होता है।

जे पी मॉर्गन ऐसेट मैनेजमेंट ने एक बार रसेल 3000 सूचकांक के लिये प्रतिफ़ल का वितरण प्रकाशित किया-जो 1980 से सार्वजनिक कंपनियों का एक बड़ा, विस्तृत समूह है।

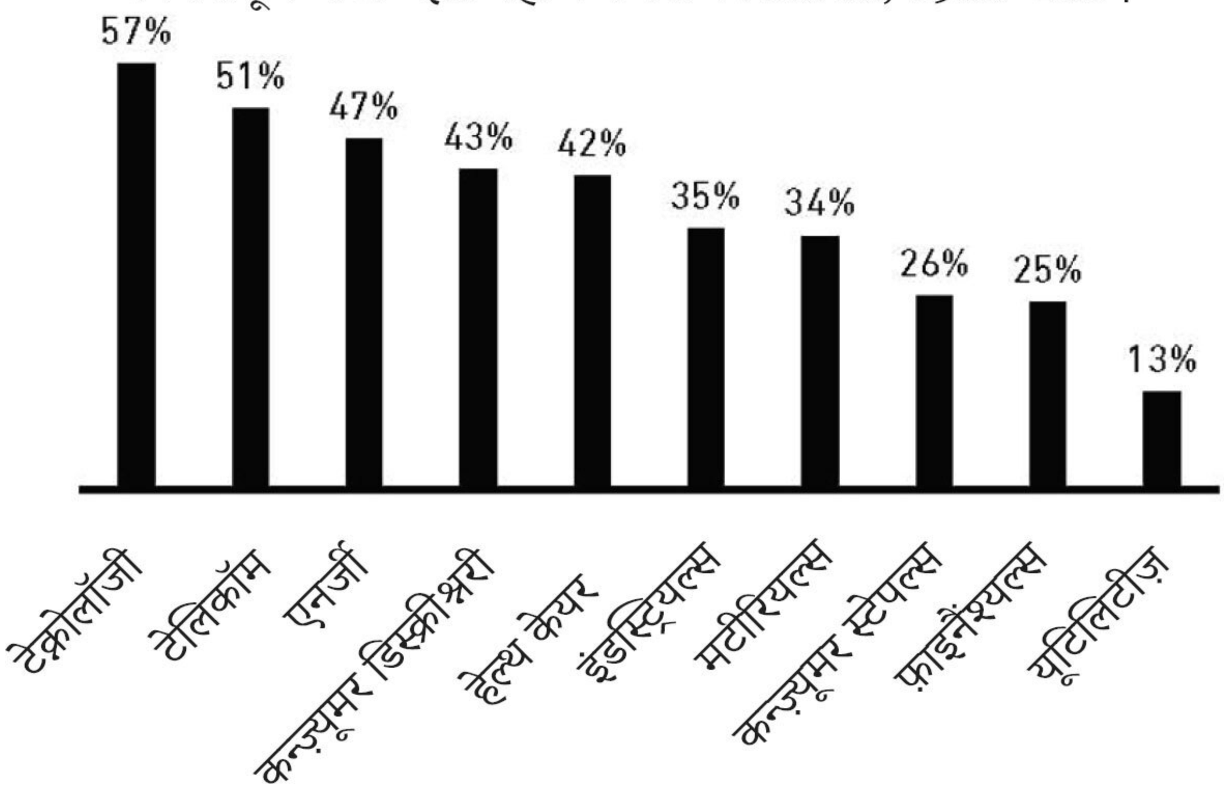
रसेल के सभी 3000 स्टॉक घटकों में से चालीस प्रतिशत ने कम से कम अपना 70% मूल्य गँवा दिया और इस अवधि में कभी उभर नहीं पाये।

प्रभावी रूप से सूचकांक का कुल प्रतिफ़ल 7% घटक कंपनियों से आया जिन्होंने लगभग दो मानक विचलन से बेहतर प्रदर्शन किया।

ऐसी अपेक्षा आप शायद उद्यम पूंजी से करेंगे। लेकिन यह एक अरुचिकर, विविध सूचकांक में घटा।

सार्वजनिक कंपनियों के इस वर्चस्व से कोई भी उद्योग बचा नहीं है। आधे से ज़्यादा सार्वजनिक प्रौद्योगिकी एवं टेलीकॉम कंपनियां अपना अधिकतर मूल्य खो देती हैं और फिर उभर नहीं पाती। यहाँ तक कि जनोपयोगी सेवा संस्थानों में भी असफ़लता की दर 10 में से 1 से अधिक है:

“विपत्तिपूर्ण घाटा” झेल रही कंपनियों का प्रतिशत, 1980-2014



यहाँ पर दिलचस्प बात यह है कि आपको एक सार्वजनिक कंपनी और रसेल 3000 का सदस्य बनने के लिये सफ़लता का एक स्तर प्राप्त करना होगा। ये स्थापित संस्थाएं हैं, न कि कोई अविश्वसनीय स्टार्ट अप। फिर भी, अधिकतर का जीवनकाल वर्षों में मापा जाता है, न कि पीढ़ियों में।

इनमें से एक कंपनी का उदाहरण लीजिये: कैरोल्को, रसेल 3000 सूचकांक की एक पूर्व सदस्य।

इसने 1980 और 90 के दशकों की कुछ सबसे बड़ी फ़िल्मों का निर्माण किया, जिसमें रैम्बो की पहली तीन फ़िल्में, *टर्मिनेटर 2, बेसिक इंस्टिंक्ट,* और *टोटल रिकॉल* शामिल है।

कैरोल्को 1987 में सार्वजनिक हो गयी। उसे बहुत सफ़लता मिली, और उसने एक के बाद एक हिट फ़िल्में दी। 1991 में कैरोल्को ने आधा बिलियन का मुनाफ़ा कमाया, $400 मिलियन के मार्केट कैप के साथ-जो उस समय में बड़ी राशि थी, ख़ासकर एक फ़िल्म स्टूडियो के लिये।

और फिर वह असफ़ल हो गयी।

ब्लॉकबस्टर फ़िल्में आनी बंद हो गयी, कुछ बड़े बजट के प्रॉजेक्ट असफ़ल हो गये, और 1990 के दशक के बीच तक पहुँचते पहुँचते कैरोल्को बीता कल बन चुकी थी। 1996 में यह कंपनी दिवालिया हो गयी। स्टॉक शून्य पर चला गया, और बात ख़त्म। एक विपत्तिपूर्ण घाटा। और एक ऐसा घाटा जिसका सामना समय के साथ 10 में से 4 सार्वजनिक कंपनियाँ करती हैं। कैरोल्को की कहानी बताने लायक इसलिये नहीं है कि यह अनोखी है, बल्कि इसलिये कि यह बहुत आम है।

यह इस कहानी का सबसे महत्त्वपूर्ण भाग है: रसेल 3000 1980 से लेकर अब तक 73 गुना से अधिक विकसित हो चुका है। यह एक शानदार प्रतिफ़ल है। यह *सफ़लता* है।

सूचकांक में चालीस प्रतिशत कंपनियाँ प्रभावी रूप से असफ़ल थीं। लेकिन 7% घटक जिन्होंने बेहतरीन प्रदर्शन किया वे बेकार कंपनियों की कमी पूरा करने के लिये बहुत थी। ठीक हींज़ बर्ग्रुएन की तरह, लेकिन पिकासो और मैटिज़ के बजाय माइक्रोसॉफ़्ट और वॉलमार्ट के साथ।

न सिर्फ़ कुछ कंपनियों के हाथ में मार्केट का अधिकतर प्रतिफ़ल होता है, बल्कि उन कंपनियों के अंदर और पुच्छ घटनाएं होती हैं।

2018 में अमेज़ॉन ने एस एंड पी 500 के प्रतिफ़ल का 6% संचालित किया। और अमेज़ॉन की प्रगति लगभग पूरी तरह से प्राइम और अमेज़ॉन वेब सेवाओं के कारण है, जो ख़ुद में उस कंपनी की पुच्छ घटनाएं हैं, जिसने फ़ायर फ़ोन से लेकर ट्रैवल एजेंसी तक सैकड़ो उत्पादों के साथ प्रयोग किया है।

2018 में ऐप्पल लगभग 7% सूचकांक प्रतिफ़ल के लिये उत्तरदायी था। और यह अत्यधिक रूप से आई फ़ोन से संचालित होता है, जो तकनीकी उत्पादों के संसार में उतना टेल-वाई है जितना हो सकता है।

और इन कंपनियों में कौन काम कर रहा है? गूगल की भर्ती स्वीकृति दर 0.2% है।[22] फ़ेसबुक की 0.1% है।[23] ऐप्पल की लगभग 2% है।[24] इसलिये इन पुच्छ परियोजनाओं पर

काम कर रहे लोग जो पुच्छ प्रतिफ़ल कोआगे बढ़ाते हैं, उनके करियर भी टेल करियर होते हैं।

यह अवधारणा कि कुछ चीज़ें अधिकतर परिणामों के लिये उत्तरदायी होती हैं, मात्र आपके निवेश पोर्टफ़ोलियो की कंपनियों के लिये लागू नहीं होती। यह निवेशक के रूप में आपके आचरण का भी एक महत्त्वपूर्ण पहलू है।

नेपोलियन ने सेना प्रवीण की परिभाषा कुछ इस प्रकार दी, "एक ऐसा आदमी जो एक आम कार्य को अंजाम दे सके जब उसके चारों तरफ़ सब व्याकुल हो रहे हों।

निवेश में भी यही लागू होता है।

अधिकांश वित्तीय सलाह *आज* के बारे में होती है। आपको *बिल्कुल अभी* क्या करना चाहिये, और *आज* ख़रीदने के लिये कौन से स्टॉक अच्छे दिख रहे हैं।

लेकिन अधिकतर समय *आज* उतना महत्त्वपूर्ण नहीं होता। अपने जीवनकाल में एक निवेशक के रूप में आप आज या कल या अगले सप्ताह जो निर्णय लेंगे वे इतने महत्त्वपूर्ण नहीं होंगे जितना वह जो आप उन थोड़े से दिनों में करेंगे-संभवतः कुल समय का 1% या उससे भी कम-जब आपके चारों तरफ़ सब लोग व्याकुल हो रहे हों।

सोचिये अगर आप हर महीने $1 बचायें तो 1900 से 2019 के बीच कितनी बचत करेंगे।

आप वह $1 हर महीने यू एस स्टॉक मार्केट में निवेश कर सकते हैं, फिर चाहे बारिश हो या धूप। इस बात से फ़र्क नहीं पड़ता कि अर्थशास्त्री किसी निकट मंड़राती मंदी या नये बियर मार्केट के लिये शोर मचा रहे हों। आप बस निवेश करते जा रहे हैं। एक निवेशक जो ऐसा कर रहा है, उसे सू नाम दे देते हैं।

लेकिन शायद मंदी के दौरान निवेश करना बहुत डरावना लगे। तो जब अर्थव्यवस्था मंदी में न हो तब आप अपना $1 स्टॉक मार्केट में निवेश करेंगे, महामंदी के समय सब बेच देंगे, और अपने मासिक डॉलर की नकद के रूप में बचत करेंगे, और जब महामंदी ख़त्म होगी तो आप फिर से सब कुछ वापस स्टॉक मार्केट में लगा देंगे। इस निवेशक को हम जिम कहेंगे।

या फिर मंदी का डर मन में बैठने में आपको कुछ महीने लगते हैं, और फिर आत्मविश्वास जुटा कर वापस मार्केट की ओर जाने में कुछ और समय लगता है। जब मंदी न हो आप स्टॉक्स में $1 निवेश करते हैं, मंदी शुरू होने के छह महीने बाद बेच देते हैं, और मंदी ख़त्म होने के छह महीने बाद वापस निवेश करते हैं। आपको हम टॉम कहेंगे।

समय के एक अंतराल के बाद इन तीन निवेशकों के पास कितना पैसा होगा?

सू के पास $435,551 होंगे।

जिम के पास $257,386 हैं।

टॉम के पास $234,476।

सू एक मील के अंतर से जीत जाती है।

1900 से 2019 के बीच 1,428 महीने थे। उनमें से 300 से कुछ अधिक मंदी के दौरान थे। तो सिर्फ़ 22% समय के दौरान अपना धैर्य बनाये रखने से, जब अर्थव्यवस्था महामंदी में या उसके निकट थी, सू ने जिम और टॉम के मुकाबले तीन चौथाई अधिक राशि पाई।

अब एक हाल ही का उदाहरण लें: देर 2008 या शुरुआती 2009 के कुछ महीनों में एक निवेशक के रूप में आपका जैसा आचरण रहा, वह आपके आजीवन प्रतिफ़ल को अधिक प्रभावित करेगा उस सब की तुलना में जो आपने 2000 से 2008 तक किया।

विमान-चालकों पर एक पुराना चुटकुला है कि उनका काम "घंटे दर घंटे बोरियत का है बस बीच में सरासर दहशत के कुछ लम्हों के अलावा"। निवेश में भी ठीक ऐसा ही होता है। एक निवेशक के रूप में आपकी सफ़लता इस बात से निर्धारित होगी कि आप बीच में आने वाले उन दहशत के लम्हों में कैसे प्रत्युत्तर देते हैं, न कि गाड़ी को नियंत्रण में रखने के लिये बिताये वर्षों से।

एक प्रतिभावान निवेशक वह पुरुष या महिला है जो उस समय में औसत कार्य कर सके जब उसके चारों तरफ़ सब व्याकुल हुए जा रहे हों।

सारा संचालन पुच्छ के द्वारा ही होता है।

जब आप यह मान लेते हैं कि व्यवसाय, निवेश और वित्त में सब संचालन पुच्छ द्वारा ही होता है, आप समझ जाते हैं कि बहुत सी चीज़ों का गलत हो जाना, टूटना, असफ़ल होना या गिरना सामान्य बात है।

यदि आप स्टॉक अच्छी तरह चुनना जानते हैं, शायद आप आधी बार ठीक होंगे।

यदि आप एक अच्छे अग्रणी व्यवसायी हैं तो शायद आपके आधे उत्पाद और कार्यनीतियाँ काम करेंगे।

यदि आप एक अच्छे निवेशक हैं तो आपके अधिकतर वर्ष बस ठीक-ठाक होंगे, और बहुत से ख़राब होंगे।

यदि आप एक अच्छे कर्मी हैं तो आप कई प्रयासों और आज़माइशों के बाद सही क्षेत्र में सही कंपनी में स्थान प्राप्त कर लेंगे।

और वह तब अगर आप अच्छे हों।

पीटर लिंच हमारे समय के सर्वश्रेष्ठ निवेशकों में से एक हैं। "अगर आप इस व्यवसाय में शानदार हैं तो आप 10 में से 6 बार सही होंगे", उन्होंने एक बार कहा था।

कुछ ऐसे क्षेत्र हैं जहाँ आपको हर बार निपुण होना आवश्यक है। उदाहरण के लिये, विमान उड़ाना। और फिर ऐसे भी क्षेत्र हैं जहाँ आपको कम से कम हर बार काफ़ी अच्छा होना ज़रूरी है। जैसे एक रेस्त्रां का बावर्ची।

निवेश, व्यवसाय और वित्त इन क्षेत्रों की तरह नहीं है।

एक ऐसी बात जो मैंने निवेशकों और उद्योगपतियों से सीखी है वह यह है कि कोई भी हमेशा अच्छे निर्णय नहीं लेता। सबसे प्रभावशाली व्यक्ति ऐसी ख़राब योजनाओं से भरे होते हैं जिन पर वे प्राय: अमल भी कर बैठते हैं।

अमेज़ॉन को ही लीजिये। यह सोचना बिल्कुल सहजज्ञ नहीं है कि किसी बड़ी कंपनी में एक असफ़ल प्रॉडक्ट लॉन्च सामान्य और ठीक होगा। स्वाभवतः आप सोचेंगे कि सी ई ओ को शेयर धारकों से माफ़ी मांगनी चाहिये। लेकिन सी ई ओ जेफ़ बेज़ोस ने कंपनी के फ़ायर फ़ोन के दुर्भाग्यपूर्ण लॉन्च के कुछ ही देर बाद कहा:

> अगर आप सोचते हैं कि यह एक बड़ी असफ़लता है, हम फ़िलहाल इससे भी बड़ी कई असफ़लताओं पर काम कर रहे हैं। मैं मज़ाक नहीं कर रहा हूँ। इनमें से कुछ ऐसी भी हैं जिनके सामने फ़ायर फ़ोन एक छोटे ब्लिप जैसा नज़र आयेगा।

अमेज़ॉन के लिये फायर फ़ोन पर इतना घाटा ठीक है क्योंकि इसका भुगतान अमेज़ॉन वेब सर्विसेज़ जैसी किसी सेवा से हो जायेगा जिससे ख़रबों डॉलर की आय होती है। पुच्छ द्वारा किया गया बचाव।

नेटफ़्लिक्स सी ई ओ रीड हेस्टिंग्स ने एक बार घोषित किया कि उनकी कंपनी कई बड़े बजट के प्रॉडक्शन रद्द कर रही है। उन्होंने कहा:

> हमारा हिट अनुपात फ़िलहाल बहुत ज़्यादा है। मैं हमेशा कंटेंट टीम को ताक़ीद करता रहता हूँ। हमें और जोखिम उठाना होगा। आपको असाधारण चीज़ें करनी चाहिये क्योंकि कुल मिलाकर हमारा कैंसल रेट ज़्यादा होना चाहिये।

यह न तो भ्रम है और न ही उत्तरदायित्व की हार। यह इस बात की बुद्धिमत्तापूर्ण अभिस्वीकृति है कि किस प्रकार पुच्छ द्वारा सफ़लता का संचालन होता है। हर अमेज़ॉन प्राइम या *ऑरेंज इज़ द न्यू ब्लैक* के लिये, आप निश्चय ही जानते हैं कि कुछ असफ़लतायें भी झेलनी होंगी।

इस बात के स्वाभाविक न प्रतीत होने का एक कारण यह भी है कि अधिकतर क्षेत्रों में हम बस तैयार उत्पाद को देखते हैं, उस घाटे को नहीं जिसने पुच्छ-सफ़लता उत्पाद को आगे बढ़ाया।

जिस क्रिस रॉक को मैं टी वी पर देखता हूँ, वह हास्यप्रद और त्रुटिहीन है। वह क्रिस रॉक जो हर साल दर्ज़नों छोटे क्लबों में अभिनय करता है, वह बस ठीक ठाक है। ऐसा ही होता है। कोई भी निपुण हास्य अभिनेता पहले से यह नहीं जान सकता कि कौन से चुटकुले बढ़िया तौर पर बाहर आएंगे। हर बड़ा हास्य अभिनेता बड़े स्थलों में प्रदर्शन करने से पहले छोटे क्लबों में अपने काम की परख करता है। रॉक से एक बार पूछा गया कि क्या वे छोटे क्लबों की कमी महसूस करते हैं। उन्होंने जवाब दिया:

जब मैं कोई दौरा शुरू करता हूँ, ऐसा नहीं है कि मैं सीधे अखाड़े में उतर जाता हूँ। इस पिछले दौरे से पहले मैंने न्यू ब्रंसविक में स्ट्रेस फ़ैक्ट्री नाम की एक जगह में प्रदर्शन किया। दौरे के लिये तैयार होने के लिये मैंने लगभग 40 से 50 शो किये।

एक समाचार पत्र ने इन छोटे क्लबों के सत्रों को प्रकाशित किया। इसमें बताया गया किस प्रकार रॉक अपने नोट्स के पन्ने पलटते और बीच में अटक जाते थे। "मुझे इनमें से कुछ चुटकुले हटाने होंगे", उन्होंने प्रहसन के बीचों बीच कहा। वे बढ़िया चुटकुले जो मैं नेटफ़्लिक्स पर देखता हूँ, वे पुच्छ हैं जो सैकड़ो प्रयासों के ब्रह्मांड से निकल कर आये हैं।

निवेश में भी कुछ ऐसा ही होता है। वॉरेन बफ़ेट की कुल संपत्ति या औसत वार्षिक प्रतिफ़ल जानना आसान है। या फिर उनके सर्वश्रेष्ठ, सबसे उल्लेखनीय निवेश। वे खुले तौर पर उपलब्ध हैं, और उन्हीं के बारे में लोग बात भी करते हैं।

हर वह निवेश जो उन्होंने अपने करियर में किया, उसका हिसाब लगाना बहुत कठिन है। कोई भी बेकार चयन, ख़राब व्यवसाय,और बुरे अर्जन के बारे में बात नहीं करता। लेकिन वे बफ़ेट की कहानी का एक बड़ा हिस्सा हैं। वे पुच्छ-संचालित प्रतिफ़ल का दूसरा छोर हैं।

2013 में बर्कशायर हैथवे शेयरहोल्डर सभा में वॉरेन बफ़ेट ने बताया कि उन्होंने अपने जीवन में 400 से 500 स्टॉक रखे, लेकिन उनमें से सिर्फ़ 10 पर ही अपना अधिकतर पैसा कमाया। चार्ली मुंगेर ने कहा: "अगर आप बर्कशायर के कुछ शीर्ष निवेशों को हटा दें, इसका दीर्घकालिक पिछला कार्यनिष्पादन रिकॉर्ड बहुत ही औसत है।"

जब हम किसी प्रेरणास्रोत व्यक्ति की सफ़लताओं पर ख़ास ध्यान देते हैं तो हम यह नज़र अंदाज़ कर देते हैं कि उनकी सफ़लताएं उनके कार्यों के एक छोटे प्रतिशत के कारण हैं। इस कारण हम अपनी ख़ुद की असफ़लताओं, हानियों, और विघ्नों के चलते ऐसा अनुभव करने लगते हैं कि हम कुछ गलत कर रहे हैं। लेकिन यह संभव है कि हम गलत हों, या फिर लगभग सही, जैसा कि अक्सर विशेषज्ञ होते हैं। हो सकता है कि जब वे सही थे तो *अधिक सही* रहे हों, लेकिन यह भी संभव है कि वे उतनी ही बार गलत भी रहे हों जितना कि आप।

"यह महत्त्वपूर्ण नहीं है कि आप सही हैं या गलत," जॉर्ज सोरोस ने एक बार कहा था, "बल्कि महत्त्वपूर्ण यह है कि जब आप सही हैं तो आप कितना धन कमा रहे हैं और जब गलत हैं तो कितना नुकसान उठा रहे हैं।" आप आधे से ज़्यादा बार गलत हो सकते हैं और फिर भी समृद्धि प्राप्त कर सकते हैं।

हमारी आकाशगंगा में 100 बिलियन गृह हैं, और जितना हम जानते हैं, सिर्फ़ एक पर ही बुद्धिमत्तापूर्ण जीवन मौजूद है।

यह तथ्य कि आप यह किताब पढ़ रहे हैं, यह उस सबसे लंबी पुच्छ का परिणाम है जिसकी आप कल्पना कर सकते हैं।

और यह एक ख़ुश होने की बात है। अब आगे देखते हैं कि कैसे धन-संपत्ति आपको और अधिक ख़ुश कर सकती है।

7.
स्वतंत्रता

अपने समय पर नियंत्रण पाना संपत्ति द्वारा प्रदान किया
जाने वाला सबसे बड़ा लाभांश है।

समृद्धि का उच्चतम रूप हर सुबह उठ कर यह कहने की क्षमता है, "आज मैं जो चाहूँ वह कर सकता हूँ"।

लोग ख़ुशी पाने के लिये धनवान बनना चाहते हैं। सुख एक जटिल विषय है क्योंकि सभी एक दूसरे से भिन्न हैं। लेकिन सुख का अगर कोई सह-विभाजक है-आनंद का एक सर्वव्यापी ईंधन-वह यह कि लोग अपने जीवन पर नियंत्रण पाना चाहते हैं।

आप क्या करना चाहते हैं, कब, और किसके साथ, और कितने समय तक, ऐसा कर पाने की क्षमता अमूल्य है। यह सबसे बड़ा लाभांश है जो संपत्ति से मिलता है।

ऐंगस कैंपबेल मिशिगन विश्वविद्यालय में एक मनोवैज्ञानिक थे। वे 1910 में जन्मे थे, और उन्होंने ऐसे समय में अनुसंधान किया जब मनोविज्ञान प्रभावशाली रूप से उन विकारों पर केंद्रित हुआ करता था जो लोगों को धराशायी कर देते हैं-जैसे डिप्रेशन, उत्कंठा, स्किज़ोफ़्रीनिया।

कैंपबेल जानना चाहते थे कि लोगों को किससे ख़ुशी मिलती है। 1981 में छपी उनकी किताब, *द सेंस ऑफ़ वेल बींग इन अमेरिका* , यह कहते हुए शुरू होती है कि जितना बहुत से मनोवैज्ञानिक मानते हैं, आम तौर पर लोग जीवन में उससे ज़्यादा ख़ुश रहते हैं। लेकिन कुछ स्पष्ट रूप से अन्यों से बेहतर नज़र आ रहे थे। और आप उन्हें आवश्यक रूप से आय, या भूगोल, या शिक्षा के आधार पर वर्गीकृत नहीं कर सकते क्योंकि इन सभी वर्गों में बहुत से लोग बहुत दुखी पाये जाते हैं।

सुख का सबसे शक्तिशाली सह-विभाजक सरल था। कैंपबेल ने ख़ुलासा किया:

> अपने जीवन पर नियंत्रण की एक गहन अनुभूति सुख की सकारात्मक भावनाओं का अधिक विश्वसनीय पूर्वानुमानकर्त्ता है बजाय जीवन की उन वस्तुनिष्ठ शर्तों के जिन पर हमने गौर किया है।

आपके वेतन से अधिक। आपके घर के आकार से अधिक। आपके काम की प्रतिष्ठा से अधिक। आप क्या करना चाहते हैं, कब, किन लोगों के साथ, इस पर नियंत्रण सबसे बड़ा जीवनशैली चर है जो लोगों को सुख प्रदान करता है।

संपत्ति का सबसे बड़ा आंतरिक मूल्य-जो इससे अधिक बयान नहीं किया जा सकता-आपको आपके समय पर नियंत्रण प्रदान करने की क्षमता है। थोड़ा थोड़ा करके स्वतंत्रता और स्वायत्ता का एक स्तर प्राप्त करना, जो अव्ययित संपत्ति से मिलता है, और जो आपको इस बात पर अधिक नियंत्रण देता है कि आप क्या कर सकते हैं और कब।

संपत्ति की एक छोटी राशि का मतलब है उन कुछ दिनों के लिये काम से छुट्टी लेने की क्षमता जब आप बीमार हों, बिना अपना बैंक खाली किये।

थोड़ी और राशि का मतलब है नौकरी गँवा देने के बाद एक अच्छी नौकरी हाथ लगने की प्रतीक्षा करना, बजाय इसके कि सामने आने वाली पहली नौकरी लेनी पड़े। यह ज़िंदगी बदल सकता है।

छह महीने के आपाती खर्च का मतलब है अपने बॉस से ड़र कर न रहना, क्योंकि आप जानते हैं कि अगर आपको कुछ समय लेकर नई नौकरी ढूँढ़नी पड़े तो भी आप बर्बाद नहीं होंगे।

इससे अधिक संपत्ति का मतलब है कम वेतन लेकिन नम्य कार्य समय वाली नौकरी चुनने की क्षमता। शायद जिसमें ऑफ़िस आने जाने में कम समय लगता हो। या फिर किसी मेडिकल आपातकाल से निपटने की क्षमता बिना इस बात की चिंता किये कि आप उसका खर्च कैसे चुकायेंगे।

फिर सेवानिवृत्त होना जब आप चाहते हों, न कि जब आपको सेवानिवृत्त होना पड़े।

अपनी संपत्ति को समय और विकल्पों को ख़रीदने के लिये प्रयोग करने का जो जीवनशैली लाभ है, उसका मुक़ाबला शायद ही कुछ विलास-वस्तुएँ कर सकती हैं।

अपने कॉलेज के दिनों में मैं एक निवेशकर्ता बैंकर बनना चाहता था। कारण सिर्फ़ एक था: वे पैसा बहुत कमाते हैं। बस यही एक प्रबल प्रेरणा थी, और मुझे 100% विश्वास था कि जब मैं यह पा लूँगा तो मैं सुखी हो जाऊँगा। अपने जूनियर वर्ष में लॉस एन्जेलस के एक निवेश बैंक में मैंने एक समर इंटर्नशिप प्राप्त कर ली। और मुझे लगा कि मानो करियर में मेरी लॉटरी लग गयी। यही तो मैं हमेशा से चाहता था।

अपने पहले ही दिन में मैं जान गया कि निवेशकर्ता बैंकर इतना पैसा कैसे कमाते हैं: जितना मुझे लगता था कि मनुष्य झेल सकते हैं वे उससे कहीं ज़्यादा लंबे और नियंत्रित समय के लिये काम करते हैं। वास्तव में, अधिकतर लोग यह नहीं झेल सकते। आधी रात से पहले घर जाना विलासिता समझा जाता था, और ऑफ़िस में यह कहावत थी: "यदि आप शनिवार को काम पर नहीं आते हैं, तो रविवार को लौट कर आने की कोई ज़रूरत नहीं है"। यह नौकरी बौद्धिक रूप से उत्तेजक थी, वेतन भी अच्छा देती थी, और मुझे

महत्त्वपूर्ण होने का एहसास भी कराती थी। लेकिन मेरे समय का हर एक क्षण मेरे बॉस की मांगों का ग़ुलाम बनकर रह गया था, जो इसे मेरे जीवन का सबसे दुखी अनुभव बनाने के लिये काफ़ी था। इंटर्नशिप चार महीने की थी। मैं सिर्फ़ एक महीने टिक पाया।

यहाँ सबसे कठिन बात यह थी कि मुझे यह काम बहुत पसंद था। और मैं कड़ी मेहनत भी करना चाहता था। लेकिन जो आपको इतना पसंद हो, उसे एक ऐसे शिड्यूल के अनुसार करना जिस पर आपका कोई नियंत्रण न हो, वह ठीक वैसा ही महसूस हो सकता है जैसे कोई ऐसा काम करना जो आपको एकदम नापसंद हो।

इस भावना का एक नाम है। मनोवैज्ञानिक इसे प्रतिघात कहते हैं। पेन्सिल्वानिया विश्वविद्यालय के एक मार्केटिंग प्रोफ़ेसर, जोनाह बर्जर, ने इसे इस प्रकार संक्षिप्त किया:

> लोग यह महसूस करना पसंद करते हैं कि नियंत्रण उनके हाथ में है-वे चालक की गद्दी पर हैं। जब हम उनसे कुछ करवाने का प्रयास करते हैं, तो वे अशक्तता का अनुभव करते हैं। यह महसूस करने के बजाय कि उन्होंने ख़ुद कोई विकल्प चुना, उन्हें लगता है कि हमने उनके लिये चुनाव किया। तो वे या तो न कह देते हैं या फिर कुछ और करते हैं, तब भी अगर मौलिक रूप से उन्होंने ख़ुशी ख़ुशी वही विकल्प चुना होता।[25]

जब आप यह मान लेते हैं कि यह कथन कितना सच है, आप समझ सकते हैं कि संपत्ति का ऐसे जीवन के साथ संरेखण करने में अद्भुत प्रतिफ़ल मिलता है जिसमें आप वह कर सकें जो आप चाहें, जब आप चाहें, जिसके साथ चाहें, जहाँ आप चाहें, और जब तक आप चाहें।

एक सफ़ल उद्योगपति, डेरेक सिवर्स, ने एक बार एक मित्र के बारे में लिखा, जिसने उनसे उनके धनवान बनने की कहानी के बारे में पूछा था:

> मैनहैटन में मेरे पास एक नौकरी थी जिससे मैं $20,000 प्रतिवर्ष कमाता था-लगभग न्यूनतम मज़दूरी...न मैंने कभी बाहर खाना खाया, और न ही कभी टैक्सी में बैठा। मेरे रहन-सहन का कुल खर्च $1000 प्रतिमाह था, और मेरी मासिक आय $1800 थी। मैंने दो साल तक यह नौकरी की और $12000 बचाये। तब मैं 22 वर्ष का था।
>
> जब मेरे पास $12,000 थे, तो मैं अपनी नौकरी छोड़ कर पूरे समय के लिये संगीतज्ञ बन सकता था। मैं जानता था कि हर महीने मुझे कुछ काम मिल जायेगा जिससे मेरे रहन-सहन का खर्च निकल जायेगा। इसलिये मैं आज़ाद था। मैंने एक महीने बाद अपनी नौकरी छोड़ दी, और फिर कभी दोबारा नौकरी नहीं की।
>
> जब मैंने अपने दोस्त को यह कहानी सुनाई, उसने पूछा आगे क्या हुआ। मैंने कहा नहीं, कहानी बस इतनी ही है। उसने कहा, “नहीं, जब तुमने अपनी कंपनी बेची उसके बाद क्या हुआ?”
>
> मैंने कहा, उससे मेरी ज़िंदगी में कुछ ख़ास बदलाव नहीं आया। उससे बस मेरे बैंक में अधिक राशि आयी। बदलाव जब आया जब मैं 22 वर्ष का था।[26]

विश्व के इतिहास में युनाइटेड स्टेट्स सबसे समृद्ध राष्ट्र है। लेकिन ऐसा कोई प्रमाण नहीं है कि यहाँ के नागरिक औसतन 1950 की तुलना में अधिक ख़ुश हैं-जब समृद्धि और आय काफ़ी कम थी-मध्य स्तर पर भी, मुद्रास्फ़ीति के अनुसार समायोजित होने के बाद। 2019 में 140 देशों में 150,000 लोगों पर किये एक गैलप सर्वेक्षण में पाया गया कि 45% अमरीकी नागरिकों ने कहा कि उन्होंने पिछले दिन "काफ़ी चिंता" का अनुभव किया।[27] वैश्विक औसत 39% था। 55% अमरीकी नागरिकों ने कहा कि उन्होंने पिछले दिन "काफ़ी तनाव" का अनुभव किया। बाकी विश्व के लिये, 35% ने ऐसा कहा।

जो यहाँ देखा गया उसका एक बड़ा कारण यह है कि हमने अपनी संपत्ति का एक बड़ा हिस्सा बड़ी और बेहतर वस्तुएं ख़रीदने में लगा दिया है। लेकिन साथ ही हमने अपने समय पर अधिक नियंत्रण भी गँवा दिया है। और ये दोनों ही उत्तम रूप से एक दूसरे को रद्द कर देते हैं।

1955 में मुद्रास्फ़ीति से समायोजित होकर मध्यस्थ पारिवारिक आय $29,000 थी।[28] 2019 में यह $62,000 से कुछ अधिक थी। हमने उस संपत्ति का एक ऐसा जीवन जीने के लिये इस्तेमाल किया है जिसकी 1950 के दशक में कोई मध्यस्थ परिवार भी कल्पना नहीं कर सकता था। एक मध्यस्थ अमरीकी घर 1950 में 983 वर्ग फ़ूट से 2018 में 2,436 वर्ग फ़ूट का हो चुका है। एक औसत अमरीकी घर में अब रहने वालों की संख्या से ज़्यादा ग़ुसलखाने हैं। हमारी कारें अधिक तेज़ और सुघड़ हैं, हमारे टी वी अधिक सस्ते और स्पष्ट हैं।

लेकिन हमारे समय के साथ जो हुआ है, वह प्रगति के जैसा नहीं दिखाई पड़ता। और इसका कारण काफ़ी हद तक हममें से अधिकांश लोगों के रोज़गार का स्वभाव है।

जॉन डी रॉकफ़ेलर अपने समय के सबसे सफ़ल उद्योगपतियों में से एक थे। साथ ही वे एक एकांतवासी भी थे, और अपना अधिकतर समय अकेले बिताना पसंद करते थे। वे बहुत कम बात करते, जान-बूझकर ख़ुद को दुर्गम बनाये रखते, और जब किसी की ओर उनका ध्यान जाता तो भी चुप रहते।

एक रिफ़ाइनरी कर्मचारी जो कभी कभार उनकी बात सुनता था, उसने एक बार बताया, "वे बाकी सबको बात करने देते हैं, और ख़ुद बस बैठे रहते हैं, और कुछ नहीं कहते।"

जब बैठकों में उनसे उनकी खामोशी के बारे में पूछा जाता, तो रॉकफ़ेलर अक्सर यह कविता पढ़ कर सुनाते थे:

एक बुद्धिमान, बूढ़ा उल्लू रहता था बलूत के पेड़ पर,
जितना ज़्यादा वह देखता, उतना ही कम बोलता,
जितना कम वह बोलता, उतना ही ज़्यादा सुनता,
हम सब उस उल्लू के जैसे क्यों नहीं हैं आख़िर?

रॉकफ़ेलर काफ़ी अजीब थे। लेकिन उन्होंने कुछ ऐसा पता लगाया जो अब लाखों करोड़ों कर्मियों पर लागू होता है।

रॉकफ़ेलर का काम कुएं खोदना, रेलगाडियों में सामान भरना, या बैरल ढ़ोना नहीं था। उनका काम सोचना और अच्छे निर्णय लेना था। रॉकफ़ेलर का उत्पाद-उनका प्रदेय-वह नहीं था जो वे अपने हाथों से या फिर अपने शब्दों से करते थे। उनका उत्पाद वह था जिसे वे अपने मस्तिष्क में सोचा करते थे। इसलिये वे अपना अधिकांश समय और ऊर्जा वहीं लगाते थे। दिन भर चुप चाप बैठे रहना भले ही अधिकतर लोगों को आराम जैसा दिखता हो, लेकिन इस समय में वे लगातार अपने मस्तिष्क में काम पर लगे रहते थे, और समस्याओं के समाधान ढूँढ़ते रहते थे।

यह उनके समय में अद्वितीय था। रॉकफ़ेलर के समय में लगभग सभी काम हाथ से किये जाते थे। 1870 में, अर्थशास्त्री रॉबर्ट गार्डन के अनुसार, 46% रोज़गार कृषि संबंधी था, और 35% शिल्प और निर्माण संबंधी। कुछ व्यवसाय कर्मी के मस्तिष्क पर निर्भर करते थे। आप सोचते नहीं थे; आप *मज़दूरी* किया करते थे, बिना अवरोध के, और आपका काम प्रत्यक्ष और भौतिक हुआ करता था।

आज, यह पलट चुका है।

अब अड़तीस प्रतिशत रोज़गार "प्रबंधकों, अधिकारियों, और व्यवसायियों" के रूप में पदांकित है। ये निर्णयन कार्य हैं। अन्य 41% सेवा कार्य हैं जो अक्सर आपके विचारों पर भी उतना ही निर्भर करते हैं, जितना आपके काम पर।

हममें से अधिकतर के पास ऐसा रोज़गार है जो 1950 के किसी उत्पादन कर्मी के बजाय रॉकफ़ेलर के काम से अधिक मेल खाता है, जिसका मतलब यह है कि हमारा दिन फ़ैक्ट्री से निकलने के बाद ख़त्म नहीं होता। हम लगातार अपने दिमाग में काम करते रहते हैं, जिसके कारण ऐसा लगता है कि काम कभी ख़त्म ही नहीं होता।

अगर आपका काम कार निर्माण का है तो जब आप असेम्बली लाइन में न हों, आप कुछ अधिक नहीं कर सकते। आप काम से अलग होकर अपने उपकरण फ़ैक्ट्री में छोड़कर जा सकते हैं। लेकिन अगर आपका काम एक मार्केटिंग अभियान बनाने का है-एक विचार-आधारित और निर्णयन कार्य, आपका उपकरण आपका मस्तिष्क है, जो आपको कभी नहीं छोड़ता। आप आवाजाही के समय, खाना बनाते समय, अपने बच्चों को सुलाते समय, और व्याकुल होकर सुबह तीन बजे नींद से जगने के समय अपने प्रॉजेक्ट के बारे में सोचते रहेंगे। आप शायद 1950 के मुकाबले कम घंटों के लिये काम कर रहे हों, लेकिन लगता यह है कि आप चौबीसों घंटे काम कर रहे हैं।

द ऐटलांटिक के डेरेक थॉम्पसन ने एक बार इसे कुछ इस तरह प्रस्तुत किया:

> अगर 21वीं सदी का ऑपरेटिंग उपकरण एक संवहन यंत्र है तो इसका मतलब यह है कि आधुनिक फ़ैक्ट्री जैसी कोई जगह ही नहीं है। यह अपने आप में पूरा दिन ही है।

> कम्प्यूटर युग ने उत्पादकता के उपकरणों को ऑफ़िस से रिहा कर दिया है। अधिकतर ज्ञान कार्यकर्ता, जिनके लैपटॉप और स्मार्टफ़ोन संवहन सर्वांगीण मीडिया-मेकिंग मशीनें हैं, वे सैद्धांतिक रूप से अपने मुख्य ऑफ़िस में दोपहर के दो बजे भी उतने ही उत्पादक हो सकते हैं, जितना टोक्यो वीवर्क में सुबह के दो बजे, या फिर आधी रात को सोफ़े पर।[29]

पिछली पीढ़ियों की तुलना में अपने समय पर नियंत्रण क्षीण हो चला है। और चूंकि समय पर नियंत्रण सुखी होने के लिये मुख्य रूप से प्रभावकारी है, इस बात से हैरानी नहीं होनी चाहिये कि लोग पहले के मुकाबले अधिक समृद्ध होने के बावजूद ज़्यादा खुश महसूस नहीं करते।

इसके लिये हम आख़िर करें तो क्या करें?

इस समस्या का कोई आसान समाधान नहीं है, क्योंकि हर कोई एक दूसरे से अलग है। इसके लिये पहला कदम यह समझना है कि लगभग सभी लोगों को किससे ख़ुशी मिलती है, और किससे नहीं।

जरा विज्ञानी कार्ल पिलेमर ने अपनी किताब *30 लेसन्स फ़ॉर लिविंग* में लगभग एक हज़ार वृद्ध अमरीकियों का साक्षात्कार किया यह जानने के लिये कि उनके दशकों के जीवन अनुभव में सबसे महत्त्वपूर्ण सबक क्या हैं।

> एक ने भी-हज़ार में से किसी एक ने भी-यह नहीं कहा कि सुखी होने के लिये आपको उतनी कड़ी मेहनत करनी चाहिये जितनी आप कर सकें, ताकि आप पैसा कमा सकें, जिससे आप वह सब ख़रीद सकें जो आप चाहते हैं।
>
> एक ने भी-हज़ार में से किसी एक ने भी-यह नहीं कहा कि कम से कम अपने इर्द-गिर्द के लोगों जितना समृद्ध होना महत्त्वपूर्ण है, या फिर अगर आपके पास उनसे अधिक है, तो आप वस्तुतः सफ़ल हैं।
>
> एक ने भी-हज़ार में से किसी एक ने भी-यह नहीं कहा कि आपको अपना रोज़गार अपने भविष्य की वांछित उपार्जन क्षमता के आधार पर चुनना चाहिये।

उन्होंने जिन बातों को महत्व दिया वे थी घनिष्ठ मित्रता, ख़ुद से बड़े उद्देश्य का हिस्सा होना, अपने बच्चों के साथ बढ़िया, असंरचित समय बिताना। “आपके बच्चे आपका पैसा नहीं चाहते (या वह जो आपके पैसे से ख़रीदा जा सकता है) जितना वे आपको चाहते हैं। ख़ासतौर से वे चाहते हैं कि आप उनके साथ हों,” पिलेमर ने लिखा।

8.
कार में बैठे आदमी का विरोधाभास

कोई भी आपकी संपत्ति से इतना प्रभावित
नहीं है जितना आप ख़ुद हैं।

वैलेट होने का सबसे बड़ा फ़ायदा यह है कि आपको सबसे बढ़िया कारें चलाने का मौका मिलता है। अतिथि फ़रारी, लैंबरगिनी, रोल रॉयस चलाकर आये थे-एकदम कुलीन वर्ग।

मेरा हमेशा का सपना था कि मेरे पास भी ऐसी एक कार हो, क्योंकि यह (मैं ऐसा सोचता था) दूसरों को बहुत दृढ़ता से संकेत करता है कि आप वहाँ पहुँच चुके हैं। आप होशियार हैं। आप अमीर हैं। आपकी रुचि गज़ब की है। आप महत्त्वपूर्ण हैं। *मेरी तरफ़ देखिये* ।

विडम्बना यह है कि मैं शायद ही कभी उन्हें देखता था, चालकों को।

जब आप किसी को कोई अच्छी कार चलाते देखते हैं तो शायद ही कभी आप सोचते हों, "वाह, जो गाड़ी चला रहा है कितना गज़ब है।" बल्कि आप सोचते हैं, "वाह, अगर वह कार *मेरे* पास होती, तो लोग *मुझे* कितना गज़ब समझते।" चाहे यह अवचेतन मन में हो या नहीं, लोग ऐसे ही सोचते हैं।

यहाँ एक विरोधाभास है: लोग संपत्ति की चाह रखते हैं जिससे वे औरों को जता सकें कि उन्हें पसंद किया जाये और उनकी प्रशंसा की जाये। लेकिन वास्तविकता में वे लोग अक्सर आपकी प्रशंसा करने से चूक जाते हैं, इसलिये नहीं कि वे संपत्ति को प्रशंसनीय नहीं समझते, बल्कि इसलिये कि वे आपकी संपत्ति को ख़ुद अपनी प्रशंसा की लालसा के मानदण्ड के रूप में इस्तेमाल करते हैं।

जो पत्र मैंने अपने बेटे के जन्म के बाद लिखा, उसमें लिखा था, "तुम सोचोगे कि तुम्हें एक महंगी कार चाहिये, एक बढ़िया घड़ी, और एक बड़ा घर। लेकिन मैं तुम्हें बता दूँ ऐसा नहीं है। जो तुम्हे चाहिये वह है दूसरे लोगों से मिलने वाला सम्मान और प्रशंसा, और तुम्हें ऐसा लगता है कि महंगा सामान ख़रीदने से वह तुम्हें मिल जाएगा। आम तौर पर यह ऐसे कभी नहीं मिलता-ख़ासकर उन लोगों से जिनका सम्मान और प्रशंसा तुम पाना चाहते हो।"

मैंने यह एक वैलेट का काम करते हुए सीखा, जब मैंने उन सब लोगों के बारे में सोचना शुरू किया जो फ़रारी में बैठकर होटल में आते थे, और मुझे टकटकी लगाकर घूरते हुए

पाते थे। वे जहाँ भी जाते थे, लोग उन्हें ऐसे ही तकते होंगे, और मुझे विश्वास है उन्हें यह अच्छा लगता होगा। मुझे विश्वास है उन्हें अपनी प्रशंसा भाती होगी।

लेकिन क्या उन्हें पता था कि मुझे उनकी कोई परवाह नहीं, और मैं उन पर ध्यान भी नहीं देता था? क्या वे जानते थे कि मैं तो बस कार को देखा करता था, और ख़ुद चालक की सीट पर बैठे होने की कल्पना किया करता था?

क्या उन्होंने यह सोच कर फ़रारी ख़रीदी कि इससे उन्हें प्रशस्ति प्राप्त होगी बिना यह सोचे कि मैं-और संभवतः अधिकतर दूसरे लोग-जो उनकी कार से प्रभावित हैं, लेकिन उनके, यानी चालक के बारे में पल भर के लिये भी नहीं सोचते?

क्या यह अवधारणा उन बड़े घरों में रहने वालों पर भी लागू होती है? निश्चित रूप से।

जवाहरात और कपड़े? हां।

यह एक सूक्ष्म अभिज्ञान है कि लोग अक्सर दूसरों से सम्मान और प्रशंसा पाने की कामना रखते हैं, और पैसों से बढ़िया सामान ख़रीदकर जितना आप उम्मीद करते हैं, आपको उतना सम्मान और प्रशंसा नहीं मिलते। यदि आपका ध्येय सम्मान और प्रशंसा अर्जित करना है, तो ध्यान रखिये कि आप यह किस प्रकार करते हैं। विनम्रता, दया और संवेदना से आपको अधिक सम्मान मिलेगा बजाय हॉर्सपावर के।

फ़रारी को लेकर हमारी बात अभी ख़त्म नहीं हुई। तेज़ कारों के विरोधाभास के बारे में एक और कहानी अगले अध्याय में है।

9.
संपत्ति वह है जो आपको दिखाई नहीं देती

पैसे खर्च करके लोगों को दिखाना कि आपके पास कितना पैसा है,
यह पैसे कम करने का सबसे तेज़ तरीका है।

संपत्ति की अनेकों विडंबनायें हैं। यह रही एक मुख्य विडंबना: संपत्ति वह है जो आपको दिखाई नहीं देती।

मैंने 2000 के दशक के बीच में लॉस एन्जेलस में वैलेट के रूप में काम किया, जब भौतिकवादी दिखावट की वरीयता ऑक्सीजन को छोड़कर बाकी हर चीज़ से अधिक हो चुकी थी।

अगर आप एक फ़रारी को सामने से गुज़रते हुए देखते हैं, आप स्वाभाविक रूप से सोचेंगे कि इस कार का मालिक अमीर है-तब भी जब आप उन पर ज़्यादा ध्यान न दे रहे हों। लेकिन जब मैं इनमें से कुछ लोगों को जानने लगा तब मुझे पता चला कि ऐसा नहीं है। इनमें से काफ़ी लोग औसत रूप से सफ़ल थे जिहोंने अपनी आय का एक बड़ा हिस्सा कार पर खर्च किया था।

मुझे एक व्यक्ति याद है, जिसे हम रॉजर कहेंगे। वह लगभग मेरी उम्र का था। मुझे बिल्कुल अंदाज़ा नहीं था कि रॉजर क्या काम करता था। लेकिन वह एक पोर्श चलाता था, और अनुमान लगाने के लिये लोगों के लिये इतना काफ़ी था।

फिर एक दिन रॉजर एक पुरानी हॉन्डा में आया। अगले सप्ताह भी, और फिर उससे अगले सप्ताह भी।

"तुम्हारी पोर्श को क्या हुआ?", मैंने पूछा। कार लोन चुकता न होने के कारण उसकी कार को ज़ब्त कराया गया था। शर्मिंदगी का कोई नाम तक नहीं था। उसने ऐसे जवाब दिया मानो किसी खेल की बात कर रहा हो। उसके बारे में लगाया गया हर अनुमान गलत था। लॉस एन्जेलस ऐसे रॉजरों से भरा पड़ा है।

$100,000 की कार चलाने वाला व्यक्ति अमीर हो सकता है। लेकिन उसकी संपत्ति के बारे में आपके पास जो एकमात्र जानकारी है वह यह है कि अब उसके पास कार ख़रीदने

के पहले से $100,000 कम हैं (या फिर $100,000 का अतिरिक्त ऋण)। *सिर्फ़* यही है जो आप उन लोगों के बारे में जानते हैं।

हम अक्सर जो देखते हैं उसके अनुसार संपत्ति के बारे में राय बना लेते हैं, क्योंकि वही एक जानकारी है जो हमारे सामने है। हम लोगों के बैंक के खाते या ब्रोकरेज स्टेटमेंट नहीं देख सकते। इसलिये वित्तीय सफ़लता को आंकने के लिये हम बाहरी दिखावट का सहारा लेते हैं। कारें। घर। इंस्टाग्राम की तस्वीरें।

आधुनिक पूंजीवाद, जब तक लोग कुछ हासिल न कर लें, उसका दिखावा करते रहने में उनकी सहायता करने को पसंदीदा उद्योग बना देता है।

लेकिन सच यह है कि संपत्ति वह है जो आपको दिखाई नहीं देती।

संपत्ति वे अच्छी कारे हैं जो ख़रीदी नहीं गई। हीरे जो ख़रीदे नहीं गये। घड़ियाँ जो पहनी नहीं गईं, वे कपड़े जो ख़रीदे नहीं गये और प्रथम श्रेणी का अपग्रेड जिसे ठुकरा दिया गया। संपत्ति का मतलब वह वित्तीय संपत्ति है जिसे अभी तक उस सामान में नहीं बदला गया जिसे आप देख सकते हैं।

हम संपत्ति के बारे में इस तरह नहीं सोचते क्योंकि जिसे आप देख नहीं सकते उसे आप संदर्भगत भी नहीं कर सकते।

गायिका रिहाना जब फ़िज़ूलखर्ची की वजह से लगभग दिवालिया हो गयी तो अपने वित्तीय सलाहकार पर अभियोग चला दिया। सलाहकार ने जवाब दिया, "क्या उन्हें यह बताया जाना सच में ज़रूरी था कि अगर वे चीज़ों पर पैसा खर्च करेंगी तो उनके पास बस चीज़ें बचेंगी और पैसा नहीं?"[30]

आपको इस बात पर हंसी आ सकती है। लेकिन इस सवाल का जवाब है, हां, लोगों को यह बताना पड़ता है। अधिकतर लोग जब यह कहते हैं कि वे करोड़पति बनना चाहते हैं, असल में उनके कहने का मतलब यह होता है, "मैं एक करोड़ डॉलर खर्च करना चाहूँगा।" और यह करोड़पति होने का ठीक विपरीत है।

निवेशक बिल मैन्न ने एक बार लिखा: "अमीर महसूस करने का इससे आसान तरीका कोई नहीं कि बढ़िया चीज़ों पर बहुत सा पैसा खर्च किया जाए। लेकिन अमीर बनने का तरीका यह है कि आप वह पैसा खर्च करें जो आपके पास है, न कि वह पैसा जो आपके पास है ही नहीं। बस यह इतना ही सरल है।"[31]

यह बेहतरीन सलाह है, लेकिन ज़्यादा दूर तक काम नहीं आ सकती। समृद्ध होने का एकमात्र तरीका यह है कि जो पैसा आपके पास है, उसे खर्च न किया जाए। यह न सिर्फ़ संपत्ति संचित करने का एकमात्र तरीका है, बल्कि संपत्ति की परिभाषा भी है।

हमें इस बात का ध्यान रखना चाहिये कि हम *समृद्ध* और *अमीर* होने के बीच का अंतर समझ सकें। यह शब्दार्थ विज्ञान से अधिक है। और यह अंतर न समझ पाना संपत्ति संबंधी

अनेकों बुरे निर्णयों का स्रोत है।

अमीरी एक वर्तमान आय है। $100,000 की कार चला रहा कोई व्यक्ति निश्चय ही अमीर है, क्योंकि अगर उन्होंने वह कार ऋण लेकर भी ख़रीदी हो, मासिक भुगतान के लिये भी एक निश्चित राशि की आवश्यकता होती है। उन लोगों के लिये भी यही कहा जाएगा जो बड़े घरों में रहते हैं। अमीर लोगों को पहचानना मुश्किल नहीं है। वे अपने आप को दिखाने की कोशिश में हद से बाहर चले जाया करते हैं।

लेकिन *संपत्ति* छिपी रहती है। यह वह आय है जो खर्च नहीं की गई। संपत्ति वह विकल्प है जिसे अभी नहीं चुना गया, जिससे बाद में कुछ ख़रीदा जा सके। इसका मूल्य आपको विकल्प, नम्यता और विकास प्रदान करने में है, जिससे आप एक दिन उससे अधिक सामान ख़रीद सकें जितना आप आज कर सकते हैं।

मिताहार और व्यायाम एक बढ़िया उपमान प्रदान करते हैं। वज़न घटाना बहुत ही कठिन काम है, उनके लिये भी जो ज़ोरदार व्यायाम करते हैं। अपनी किताब *बिल बॉडी* में बिल ब्राइसन स्पष्ट करते हैं आख़िर ऐसा क्यूँ है:

> अमरीका में हुए एक शोध में पाया गया कि लोग व्यायाम के दौरान घटाई कैलोरी का लगभग चार गुणा अधिक प्राक्कलन करते हैं। फिर, औसत रूप से, जितनी कैलोरी उन्होंने घटाई, लगभग उसके दो गुणा कैलोरी का सेवन करते हैं ...सच यह है कि बहुत ज़्यादा खाना खाकर आप आसानी से अधिकतर व्यायाम का नाश कर सकते हैं, और हममें से अधिकतर लोग करते भी हैं।

व्यायाम ठीक अमीर होने जैसा है। आप सोचते हैं, "मैंने मेहनत कर ली, अब मुझे एक स्वादिष्ट भोज का आनंद उठाना चाहिये।" संपत्ति का मतलब उस स्वादिष्ट भोज को ठुकराना और कुल कैलोरी को घटाना है। यह कठिन है, और इसके लिये आत्म-नियंत्रण चाहिये। लेकिन ऐसा करने से, आप क्या कर सकते हैं और क्या चुनते हैं, इन दोनों के बीच एक अंतर निर्मित हो जाता है, और समय के साथ आपको लाभ देता है।

हममें से अधिकतर लोगों के लिये समस्या यह है कि अमीर आदर्श व्यक्ति ढूँढ़ना आसान है। समृद्ध आदर्श ढूँढ़ना कठिन है क्योंकि परिभाषा के अनुसार उनकी सफ़लता छिपी रहती है।

हां, ऐसे समृद्ध लोग भी हैं जो काफ़ी पैसा भी खर्च करते हैं। लेकिन उन मामलों में भी हम जो देखते हैं वह उनकी अमीरी है, संपत्ति नहीं। हम देखते हैं कि वे कौन सी कारें ख़रीद रहे हैं और अपने बच्चों को कौन से स्कूल में भेज रहे हैं। हम उनकी बचत, सेवानिवृत्ति खाते, या निवेश पोर्टफ़ोलियो नहीं देखते। हम वे घर देखते हैं जो उन्होंने ख़रीदे, वे घर नहीं जो वे थोड़ा और ज़ोर लगाकर ख़रीद सकते थे।

मुझे लगता है यहाँ पर ख़तरा यह है कि अधिकतर लोग अपने मन में समृद्ध होने की कामना रखते हैं। वे आज़ादी और नम्यता चाहते हैं, जो आपको उस वित्तीय संपत्ति से

मिलती हैं जो आपने खर्च नहीं की। लेकिन यह बात हमारे अंदर इतनी गहराई से बसी हुई है कि पैसा होने का मतलब पैसा खर्च करना है कि हम उस नियंत्रण को देख ही नहीं पाते जो वास्तव में समृद्ध होने के लिये चाहिये। और क्योंकि हम उसे देख नहीं सकते, तो उससे कुछ सीखना भी कठिन है।

लोग दूसरों का अनुकरण करके अच्छी तरह सीखते हैं। लेकिन संपत्ति का गुप्त स्वभाव दूसरों को देखकर उनके तौर तरीकों को सीखना मुश्किल बना देता है। रोनाल्ड रीड की मृत्यु के बाद वे बहुत से लोगों के वित्तीय आदर्श बन गये। मीडिया ने उनकी ख़ूब प्रशंसा की और सोश्यल मीडिया पर भी उनके लिये काफ़ी प्रेम दर्शाया गया। लेकिन जब वे जीवित थे तो किसी के वित्तीय आदर्श नहीं थे, क्योंकि उनकी संपत्ति की हर एक पाई छिपी हुई थी, उनसे भी जो उन्हें जानते थे।

ज़रा सोचिये अगर आपने कभी महान लेखकों की किताबें न पढ़ी हों, तो ख़ुद लिखना सीखना कितना कठिन होगा। कौन आपकी प्रेरणा होगा? किसकी आप प्रशंसा करेंगे? किसकी बारीकियों वाली सलाह को आप मानेंगे? ऐसे तो वह काम जो पहले से कठिन है और अधिक कठिन हो जाएगा। जो आप देख नहीं सकते उससे सीखना बहुत मुश्किल है। जिससे पता चलता है कि अधिकतर लोगों के लिये संपत्ति निर्मित करना इतना कठिन क्यूँ है।

संसार ऐसे लोगों से भरा पड़ा है जो दिखने में भले ही विनीत हों लेकिन वास्तव में समृद्ध हैं, और ऐसे लोगों से भी जो अमीर नज़र आते हैं लेकिन दिवालिया होने की कगार पर हैं। और यह हमेशा ध्यान में रखना ज़रूरी है जब आप दूसरों की सफ़लता को आंक कर रहे हों या फिर ख़ुद अपना ध्येय साध रहे हों।

अगर संपत्ति वह है जिसे आप खर्च नहीं करते, तो फिर उसके होने का फ़ायदा ही क्या? चलिये मैं आपको पैसे बचाने के लिये राज़ी करता हूँ।

10.
धन-संपत्ति की बचत करें

आपके नियंत्रण में सिर्फ़ एक ही कारक है और वह उसे उत्पन्न
कर सकता है जो सबसे महत्त्वपूर्ण है। है न अद्भुत।

चलिये मैं आपको पैसे बचाने के लिये राज़ी करता हूँ।

इसमें ज़्यादा देर नहीं लगेगी।

लेकिन यह एक अजीब काम है, है न?

क्या पैसे बचाने के लिये लोगों को मनाना पड़ता है?

मेरा मानना है, हां, बहुत से लोगों को मनाना पड़ता है।

एक नियत आय के बाद लोग मुख्यतः इन तीन समूहों में आते हैं: जो बचत करते हैं, जिन्हें नहीं लगता कि वे बचत कर सकते हैं, जिन्हें लगता है कि उन्हें बचत की ज़रूरत ही नहीं।

यह बाकी के दो समूहों के लिये है।

पहला विचार-सरल, लेकिन जो आसानी से अनदेखा हो जाता है-यह है कि संपत्ति निर्मित करने का संबंध आपकी आय या निवेश प्रतिफ़ल से कम, और आपकी बचत दर से अधिक होता है।

दक्षता की शक्ति के बारे में एक कहानी।

1970 में ऐसा लग रहा था कि विश्व में सारा तेल ख़त्म होने वाला है। हिसाब अधिक कठिन नहीं था: वैश्विक अर्थव्यवस्था में तेल की खपत बहुत अधिक थी, वैश्विक अर्थव्यवस्था विकसित हो रही थी, और जितना तेल हम खुदाई करके निकाल सकते थे, वह कम पड़ रहा था।

शुक्र है कि तेल का ख़ात्मा नहीं हुआ। लेकिन ऐसा इसलिये नहीं कि हमें अधिक तेल मिल गया, या फिर हमने बेहतर ढ़ंग से तेल की खुदाई करना सीख लिया।

तेल संकट पर विजय पाने का सबसे बड़ा कारण यह था कि हमने ऐसी कारें, फ़ैक्ट्रियां और घर बनाने शुरू कर दिये जो पहले की तुलना में अधिक ऊर्जा दक्ष थे। युनाइटेड स्टेट्स 1950 के मुकाबले अब प्रति डॉलर 60% कम ऊर्जा का इस्तेमाल करता है।[32] सड़क पर चलने वाली सभी गाड़ियों का औसत मील प्रति गैलन 1975 से अब तक दोगुना हो चुका है। 1989 की फ़ॉर्ड टॉरस (सेडान) का औसत 18 एम पी जी था। 2019 की शेवी सबअर्बन (जो बहुत अधिक बड़ी है) का औसत 18.1 एम पी जी है।

विश्व ने अपनी "ऊर्जा संपत्ति" ऊर्जा को बढ़ाकर विकसित नहीं की, बल्कि अपनी ऊर्जा की खपत को घटाकर की। यू एस का तेल और गैस उत्पादन 1975 से 65% बढ़ चुका है, जबकि उस ऊर्जा के साथ हम जो कर सकते हैं, संरक्षण और दक्षता उसके दोगुना हो चुके हैं। इसलिये यह देखना आसान है कि क्या अधिक महत्त्वपूर्ण रहा है।

यहाँ पर महत्त्वपूर्ण बात यह है कि अधिक ऊर्जा ढूँढ़ना हमारे नियंत्रण के बाहर है और अनिश्चितता से घिरा हुआ है, क्योंकि यह सही भूविज्ञान, भूगोल, मौसम और भू-राजनीति के नाज़ुक मिश्रण पर निर्भर करता है। लेकिन जो ऊर्जा हम इस्तेमाल करते हैं, उसमें अधिक दक्ष होना हमारे नियंत्रण में है। एक हल्की कार ख़रीदना या फिर बाइक चलाना आपके हाथ में है और 100% रूप से दक्षता में सुधार ला सकता है।

हमारे धन पर भी यही लागू होता है।

निवेश प्रतिफ़ल आपको अमीर बना सकते हैं। लेकिन कोई निवेश कार्यनीति काम करेगी या नहीं, कब तक काम करेगी, या मार्केट साथ देंगे या नहीं, यह हमेशा शंकास्पद रहता है। परिणाम अनिश्चितता से घिरे रहते हैं।

व्यक्तिगत बचत और मितव्ययिता-वित्त का संरक्षण और दक्षता-संपत्ति के समीकरण के वे भाग हैं जो अधिक रूप से आपके नियंत्रण में हैं, और भविष्य में भी 100% उतने ही प्रभावशाली होंगे जितने आज हैं।

अगर आप सोचते हैं कि संपत्ति विकसित करने के लिये और अधिक धन और निवेश प्रतिफ़ल की आवश्यकता होगी, आप उतने ही निराशावादी बन जाएंगे जितने 1970 में वे ऊर्जा के अंत में विश्वास करने वाले थे। आगे बढ़ने का पथ कठिन और आपके नियंत्रण के बाहर नज़र आयेगा।

अगर आप इसे अपनी मितव्ययिता और दक्षता से संचालित होता देखेंगे, तो आपको अपनी नियति साफ़ नज़र आयेगी।

संपत्ति बस संचित अवशेष है जो आपके खर्च के बाद बचती है। और क्योंकि आप बिना ऊँची आय के भी संपत्ति विकसित कर सकते हैं, लेकिन बिना उच्च बचत दर के संपत्ति जोड़ने का कोई मौका नहीं रखते, यह बिल्कुल स्पष्ट है कि क्या अधिक महत्त्व रखता है।

महत्त्वपूर्ण रूप से संपत्ति का मूल्य आपकी आवश्यकताओं के सापेक्ष है।

मान लीजिये आपकी और मेरी शुद्ध संपत्ति बराबर है।

और मान लीजिये कि आप मुझसे बेहतर निवेशक हैं। मैं 8% वार्षिक प्रतिफ़ल कमा सकता हूँ और आप 12% कमा सकते हैं।

लेकिन मैं अपनी संपत्ति को लेकर अधिक दक्ष हूँ। कहिये कि मुझे एक सुखी जीवन बिताने के लिये उसमें से बस आधे पैसों की ज़रूरत है जबकि आपकी जीवनशैली आपकी बढ़ती संपत्ति के साथ उससे मेल खाती रहती है।

मैं आपसे अधिक समृद्ध रहूँगा बावजूद इसके कि मैं आपसे ख़राब निवेशक हूँ। मुझे अपने निवेश से कम प्रतिफ़ल के बावजूद अधिक लाभ मिलेगा।

आय के लिये भी यही लागू होता है। कम संपत्ति के साथ ख़ुश रहना सीखने से आप क्या चाहते हैं और आपके पास क्या है, उसके बीच एक अंतर निर्मित हो जाता है-ठीक वैसे ही जैसे आपका वेतन बढ़ने से होता है, लेकिन उससे आसान तरीके से और आपके अधिक नियंत्रण में।

एक उच्च बचत आय का मतलब यह भी है कि आपका खर्च सामान्य से कम होगा, और कम खर्च का मतलब है कि आपकी बचत अधिक होगी तब की तुलना में जब आप अधिक पैसा खर्च करते।

अब इसे इस संदर्भ में समझिये कि वार्षिक निवेश के 0.1% बेहतर प्रदर्शन को प्राप्त करने के लिये कितना समय और प्रयत्न लगता है-लाखों घंटों का अनुसंधान, व्यवसायिओं द्वारा करोड़ों डॉलर का प्रयास-और यह समझना बहुत ही आसान है कि प्रभावी रूप से क्या अधिक महत्त्वपूर्ण और अनुकरण करने योग्य है।

ऐसे भी पेशेवर निवेशक हैं जो सप्ताह में 80 घंटे कड़ी मेहनत करते हैं ताकि एक प्रतिशत का दसवां हिस्सा अपने प्रतिफ़ल में जोड़ सकें, जबकि उनके वित्त में दो या तीन प्रतिशत ऐसे हैं जो जीवनशैली के कारण हैं, और कम प्रयास से काबू में किये जा सकते हैं।

बड़े निवेश प्रतिफ़ल और अच्छी आय अद्भुत हैं जब उन्हें प्राप्त किया जा सके, और कुछ लोग उन्हें प्राप्त कर सकते हैं। लेकिन यह तथ्य कि वित्त समीकरण के एक ओर इतना अधिक प्रयत्न और दूसरी ओर बहुत कम अधिकतर लोगों के लिये एक अवसर है।

आय के एक निश्चित स्तर के बाद, आपको बस वह चाहिये जो आपके अहंकार के नीचे हो।

मूलभूत चीज़ों की आवश्यकता सबको होती है। जब वे पूरी हो जाती हैं, आरामदेह मूलभूत आवश्यकताओं का एक और स्तर होता है, और उसके बाद वे मूलभूत आवश्यकताएं होती हैं जो आरामदेह, मनोरंजक, और शिक्षात्मक भी हों।

लेकिन भौतिकवाद के एक स्तर से आगे बढ़कर खर्च करना आपकी आय की ओर पहुँचते आपके अहंकार को प्रतिबिंबित करता है, पैसे खर्च करने का वह तरीका जिससे

लोगों को यह पता चल सके कि आपके पास पैसा है (या था)।

इसे इस नज़र से देखिये, और बचत को बढ़ाने का सबसे शक्तिशाली उपाय आय को बढ़ाना नहीं है। बल्कि अपनी विनम्रता को बढ़ाना है।

जब आप बचत को अपनी आय और अहंकार के बीच के अंतर के रूप में देखेंगे आप समझ पाएंगे कि अच्छी आय वाले इतने लोग आख़िर ज़्यादा बचत क्यूँ नहीं कर पाते। स्वाभाविकता के विरुद्ध यह एक दिन प्रतिदिन का संघर्ष बन जाता है जिसमें आप दूसरों का मुकाबला करने के लिये अपनी चादर से बाहर पैर फ़ैलाते रहते हैं।

वे लोग जिनकी व्यक्तिगत वित्तीय सफ़लता चिरस्थायी होती है-ज़रूरी नहीं कि उनकी आय अधिक ऊँची हो-उनकी प्रवृत्ति कुछ ऐसी होती है कि दूसरे लोग उनके बारे में क्या सोचते हैं, इस बात से उन्हें कोई फ़र्क नहीं पड़ता।

अतः लोगों की बचत करने की क्षमता जितना वे सोचते हैं उससे कहीं अधिक उनके नियंत्रण में होती है।

कम खर्च करके बचत की जा सकती है।

अगर आपकी कामनाएं कम हों तो आप पैसा भी कम खर्च करेंगे।

और आपकी कामनाएं कम रहेंगी अगर आप इस बारे में कम परवाह करेंगे कि दूसरे लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं।

जैसा कि मैंने इस किताब में तर्क किया है, धन-संपत्ति वित्त से अधिक मनोविज्ञान पर निर्भर करती है।

और आपको बचत करने के लिये किसी ख़ास कारण की ज़रूरत नहीं होती।

कुछ लोग घर के अग्रिम भुगतान, नई कार, या सेवानिवृत्ति के लिये बचत करते हैं।

यह बहुत अच्छी बात है, वाकई।

लेकिन बचत करने के लिये हमें किसी विशेष वस्तु को ख़रीदने के उद्देश्य की आवश्यकता नहीं होती।

आप सिर्फ़ बचत करने के उद्देश्य से बचत कर सकते हैं। और वास्तव में आपको ऐसा करना भी चाहिये। सभी को करना चाहिये।

किसी विशेष उद्देश्य के लिये बचत करने का मतलब एक पूर्वानुमानित संसार में बनता है। लेकिन हमारा संसार ऐसा नहीं है। बचत सबसे ख़राब क्षण में आपको भौचक्का कर देने वाली जीवन की अपरिहार्य क्षमता के विरुद्ध एक ढ़ाल है।

बचत का एक और लाभ जो खर्च करने के उद्देश्य से संबंधित नहीं है, वह हमने अध्याय 7 में देखा: अपने समय पर नियंत्रण प्राप्त करना।

पैसा जिस प्रत्यक्ष सामान को ख़रीद सकता है, उसे सभी जानते हैं। अप्रत्यक्ष पहलू को समझना कठिन है, इसलिये यह अक्सर अज्ञात रह जाता है। लेकिन संपत्ति के अप्रत्यक्ष

लाभ हमारे सुख को बढ़ाने में कहीं अधिक मूल्यवान और सक्षम सिद्ध हो सकते हैं बजाय उन प्रत्यक्ष वस्तुओं के जो हमारी बचत का स्पष्ट रूप से लक्ष्य होती हैं।

खर्च करने के उद्देश्य के बगैर की गई बचत आपको विकल्प और नम्यता के साथ साथ प्रतीक्षा करने की क्षमता और सही विकल्प दबोचने का अवसर प्रदान करती है। यह आपको सोचने के लिये समय देती है। यह आपको अपनी ख़ुद की शर्तों पर रास्ता बदलने की क्षमता देती है।

बचत का हर छोटा भाग भविष्य के एक बिंदु को अधिकृत कर उसे अपने आप को देने जैसा है, जिसका मालिक कोई और हो सकता था।

यह नम्यता और अपने समय पर नियंत्रण संपत्ति के एक अदृश्य प्रतिफ़ल के समान है।

बैंक में नकद पर कितना प्रतिफ़ल होता है जो आपको करियर बदलने, जल्दी सेवानिवृत्त होने, या चिंता से मुक्ति प्रदान करता है?

मैं कहूँगा कि यह बेहिसाब है।

यह दो कारणों से बेहिसाब है। यह इतना बड़ा और महत्त्वपूर्ण है कि हम इसका मूल्य नहीं लगा सकते। लेकिन यह वस्तुतः भी बेहिसाब है-हम ब्याज दरों की तरह इसका हिसाब नहीं लगा सकते-और जिसे हम नाप नहीं सकते उसे अनदेखा कर देते हैं।

जब आपका आपके समय पर नियंत्रण नहीं होता, आपको अपनी ओर आने वाले हर दुर्भाग्य को स्वीकार करना पड़ता है। लेकिन अगर आपके पास नम्यता है तो आपके पास अच्छे अवसरों के ख़ुद आपकी ओर चल कर आने का समय होगा। यह आपकी बचत का एक अदृश्य प्रतिफ़ल है।

बैंक में हुई बचत जो 0% ब्याज देती हैं, एक असाधारण प्रतिफ़ल उत्पन्न कर सकती हैं अगर वे आपको वह नम्यता प्रदान करें जिससे आप कम आय लेकिन उद्देश्यपूर्ण रोज़गार चुन सकें, या फिर निवेश अवसरों के लिये प्रतीक्षा कर सकें, जब नम्यता रहित लोग बेचैन हो जाते हैं।

और वह अदृश्य प्रतिफ़ल बहुत महत्त्वपूर्ण होता जा रहा है।

विश्व पहले अत्याधिक स्थानीय हुआ करता था। इतिहासकार रॉबेर्ट गॉर्डन के अनुसार कुछ 100 वर्षों पहले तक 75% अमरीकियों के पास न तो टेलीफ़ोन थे और न ही नियमित मेल सेवा। इसके कारण प्रतिस्पर्धा अत्यधिक स्थानीय हुआ करती थी। औसत बुद्धिमत्ता वाला कोई कर्मी अपने कस्बे में सर्वश्रेष्ठ हो सकता था, और उन्हें सर्वश्रेष्ठ समझा भी जाता था क्योंकि उन्हें दूसरे कस्बे में किसी अधिक होशियार कर्मी के साथ मुकाबला नहीं करना पड़ता था।

यह अब बदल चुका है।

एक अत्यधिक संयुक्त विश्व का मतलब है कि वह प्रतिभा का सागर जिसमें आप प्रतियोगिता करते हैं वह आपके कस्बे में सैकड़ो और हज़ारों से विश्व भर में फ़ैले लाखों करोड़ों में पहुँच चुका है। यह विशेषकर उन रोज़गारों के लिये एकदम सच है जो आपकी मासपेशियों के बजाय आपके दिमाग पर निर्भर करते हैं: अध्यापन, मार्केटिंग, विश्लेषण, कंसल्टिंग, लेखांकन, प्रोग्रामिंग, पत्रकारिता और यहाँ तक औषधि भी वैश्विक प्रतिभा सागर में स्पर्धा करते हैं। और अधिक क्षेत्र इस वर्ग के अंतर्गत आते जाएंगे जैसे जैसे डिजिटाइज़ेशन वैश्विक सीमाओं को मिटाता जाएगा-"जैसे सॉफ़्टवेयर विश्व को खा रहा है", उद्यम पूंजीपति मार्क ऐंड्रसीन ने कुछ इस तरह इसका वर्णन किया।

जैसे जैसे आपकी प्रतिस्पर्धा की सीमा विस्तृत होती जा रही है, एक प्रश्न जो आपको ख़ुद से पूछना चाहिये, वह यह है, "मैं कैसे दूसरों से बेहतर हूँ?"

"मैं होशियार हूँ" इस सवाल का एक बहुत ही ख़राब जवाब है, क्योंकि दुनिया में बहुत से होशियार लोग हैं। प्रति वर्ष लगभग 600 लोग सैट्स में सफ़ल होते हैं। अन्य 7,000 लगभग उसके नज़दीक आते हैं। एक सार्वभौमिक विश्व में जहाँ विजेताओं को सब मिलता है, ये लोग आपके सीधे प्रतिद्वंदी हैं।

बुद्धिमत्ता इस विश्व में इतना विश्वस्त लाभ नहीं है, जो इतना जुड़ चुका है।

लेकिन नम्यता है।

एक ऐसे विश्व में जहाँ बुद्धिमत्ता अत्यधिक संयुक्त है और बहुत से पुराने तकनीकी कौशल स्वचालित हो चुके हैं, स्पर्धात्मक लाभ सूक्ष्म और व्यवहार कौशल को मिलता है- जैसे संचार कौशल, संवेदना, और शायद सबसे अधिक, नम्यता।

अगर आप में नम्यता है, आप अच्छे अवसरों की प्रतीक्षा कर सकते हैं, अपने करियर में भी और निवेश में भी। आपके लिये आवश्यकतानुसार एक नया कौशल सीखने की संभावना अधिक होगी। आपके मन में उन प्रतिद्वंदियों के साथ होड़ करने की चाह कम होगी, जो वह कर सकते हैं जो आप नहीं कर सकते, और आपके पास अपनी ख़ुद की गति के अनुसार अपनी अभिलाषा और स्थान ढूँढ़ने की अधिक छूट होगी। आप एक नयी दिनचर्या, एक धीमी गति ढूँढ़ सकेंगे, और जीवन के बारे में अलग धारणाओं के साथ सोच पाएंगे। इन सब चीज़ों को कर पाने की क्षमता, जब अधिकतर अन्य लोग ऐसा नहीं कर सकते, ऐसी कई चीज़ों में से एक है जो आपको एक ऐसे संसार में अद्वितीयता प्रदान करेगी जहाँ बुद्धिमत्ता अब एक दीर्घकालिक लाभ नहीं है।

अपने समय और विकल्पों पर अधिक नियंत्रण होना विश्व की सबसे मूल्यवान मुद्राओं में से एक बनता जा रहा है।

इसलिये अधिकतर लोग बचत कर सकते हैं और उन्हें करनी भी चाहिये।

आप जानते हैं उन्हें और क्या करना चाहिये? इतना अधिक तर्कशील होना छोड़ देना चाहिये। मैं बताता हूँ ऐसा क्यूँ।

11.
यथोचित > तर्कशील

अधिकतर यथोचित होने का उद्देश्य रूखेपन से
तर्कसंगत होने के प्रयास से बेहतर कार्य करता है।

आप कोई स्प्रैडशीट नहीं हैं। आप एक इंसान हैं। एक पेचीदा, भावुक इंसान।

यह समझने में मुझे ज़रा समय लगा। लेकिन जब समझ में आया, मैं जान गया यह वित्त का सबसे महत्त्वपूर्ण भाग है।

और इसके साथ एक और चीज़ जो बहुत महत्त्वपूर्ण है लेकिन अनदेखी रह जाती है: वित्तीय निर्णय लेते समय रूखेपन से तर्कशील होने का उद्देश्य न रखें। सिर्फ़ पर्याप्त रूप से यथोचित होने का प्रयत्न करें। यथोचित अधिक वास्तविक है और इसका आप दीर्घकाल तक अनुसरण कर सकते हैं, जो संपत्ति प्रबंधन में सबसे महत्त्वपूर्ण है।

यह समझाने के लिये कि मैं क्या कहना चाह रहा हूँ, मैं आपको एक ऐसे व्यक्ति की कहानी सुनाता हूँ जिसने मलेरिया का इलाज सिफ़िलिस से करने की कोशिश की।

जूलियस वैग्नर-जौरेग 19वीं सदी के एक मनोवैज्ञानिक थे जिनके पास दो अद्धितीय कौशल थे: वे पैटर्न को पहचानने में बहुत अच्छे थे, और जिसे दूसरे "मूर्खतापूर्ण" समझते थे, वे उसे "निर्भीक" कहते थे।

उनकी विशेषता विकट न्यूरोफ़िलिस के मरीज़ थे-जो उस समय एक जानलेवा रोग हुआ करता था जिसका कोई भी ज्ञात इलाज नहीं था। उन्होंने एक पैटर्न देखना शुरू किया: सिफ़िलिस के वे मरीज़ जिन्हें किसी अन्य असंबद्ध बीमारी के कारण लंबे समय तक ज्वर भी आता था, वे ठीक हो जाते थे।

वैग्नर-जौरेग ने अनुमान लगाया यह एक ऐसे अन्तर्ज्ञान के कारण है जो सदियों से हमारे आस पास रहा है लेकिन जिसे डॉक्टर भली भांती समझ नहीं पाये: ज्वर शारीरिक संक्रमण से लड़ने में अहम भूमिका निभाता है।

इसलिये वे इस तार्किक निष्कर्ष पर पहुँचे।

1900 के दशक की शुरुआत में वैग्नर-जौरेग ने मरीज़ों को टायफ़ाइड, मलेरिया और चेचक के कम प्रबलता वाले इंजेक्शन देना शुरू कर दिया, जिससे उन्हें इतना तेज़ ज्वर आ सके जो उनके सिफ़िलिस को ख़त्म कर दे। यह उतना ही ख़तरनाक था जितना सुनाई पड़ता है। इस इलाज से उनके कुछ मरीज़ों की मृत्यु हो गई। अंततः वे मलेरिया के एक क्षीण रूप के इंजेक्शन का प्रयोग करने लगे, क्योंकि कुछ दिन के भयंकर ज्वर के बाद इसे क्विनीन से ठीक किया जा सकता था।

कुछ दुखद प्रयत्न-त्रुटि विधि के बाद उनका परीक्षण काम करने लगा। वैग्नर-जौरेग ने सूचित किया कि 10 में से 6 सिफ़िलिस मरीज़ "मलेरियोथेरेपी" से ठीक हो गये, 10 में से 3 मरीज़ों की तुलना में जिन्हें इलाज नहीं मिला था। उन्होंने 1927 में औषधि में नोबल पुरस्कार जीता। अब संस्था के अनुसार: "वह मुख्य कार्य जो वैग्नर-जौरेग ने अपने पूरे कार्यकाल में किया, वह ज्वर को प्रवृत्त कर एक मानसिक रोग का इलाज करने का प्रयत्न था।"[33]

शुक्र है पेंसिलिन ने अंततः सिफ़िलिस के लिये मलेरियोथेरेपी को अप्रचलित कर दिया। लेकिन वैग्नर-जौरेग इतिहास में ऐसे एकमात्र डॉक्टर हैं जिन्होंने न सिर्फ़ संक्रमण से लड़ने में ज्वर की भूमिका को पहचाना, बल्कि इसे उपचार के रूप में विहित भी किया।

ज्वर से लोग हमेशा से ड़रते आए हैं क्योंकि यह रहस्यमयी होता है। प्राचीन रोम के लोग देवी फ़ेब्रिस की पूजा किया करते थे, जो लोगों की ज्वर से रक्षा करती थी। उन्हें मनाने के लिये मंदिरों में तावीज़ रखे जाते थे, इस उम्मीद के साथ कि ज्वर से बचा जा सके।

लेकिन वैग्नर-जौरेग ने कुछ और ही पाया। ज्वर आकस्मिक उपद्रव नहीं है। वह आरोग्य प्राप्ति में अहम भूमिका निभाता है। संक्रमण से लड़ने में ज्वर की उपयोगिता का अब हमारे पास बेहतर और अधिक वैज्ञानिक प्रमाण है। शरीर के तापमान में एक डिग्री की वृद्धि से भी कुछ वायरस की प्रतिकृति दर 200 गुना कम हो जाती है। एक एन आई एच लेख के अनुसार "अनेकों जांचकर्ताओं ने पाया है कि वे मरीज़ जिन्हें ज्वर आता है, उनके नतीजे बेहतर होते हैं।"[34] सिएटल चिल्ड्रन्स हॉस्पिटल की वेबसाइट पर माता-पिता को शिक्षित करने के लिए एक खंड़ है जिससे वे अपने बच्चों के शरीर के तापमान के थोड़ा सा बढ़ने पर घबराए नहीं: "ज्वर शरीर के प्रतिरक्षी तंत्र को चालू कर देता है। वह शरीर को संक्रमण से लड़ने में सहायता करता है। 100 से 104F तक का बुख़ार बीमार बच्चों के लिए अच्छा होता है।"[35]

लेकिन यहाँ आकर वास्तविकता विज्ञान के आड़े आ जाती है।

ज्वर को पूरे विश्व भर में ख़राब माना जाता है। टाइलेनॉल जैसी दावाइयाँ देकर ज्वर के आते ही उसे कम करने की कोशिश की जाती है। लाखों वर्षों की क्रमागत उन्नति की रक्षात्मक प्रतिक्रिया के बावजूद कोई भी माता-पिता, मरीज़, कुछ डाक्टर, और कोई भी

दवाई की कंपनी ज्वर को दुर्गति के अलावा किसी और रूप में नही देखते, जिससे हर हाल में छुटकारा पाना ज़रूरी है।

ये विचार ज्ञात विज्ञान के साथ मेल नहीं खाते। एक शोध बिल्कुल रुक्ष था: "आई सी यू में ज्वर का इलाज सामान्य है, और संभवतः प्रमाण-आधारित अभ्यास के बजाय हठधर्मिता से संबंध रखता है।"[36] सेंटर फ़ॉर द हिस्ट्री ऑफ़ मेडिसिन के निदेशक, हॉवर्ड मार्कल ने एक बार ज्वर के भय के बारे में कहा था: "ये सांस्कृतिक प्रथाएं हैं जो उतनी ही तेज़ी से फ़ैलती हैं जितना उनके पीछे के संक्रमक रोग।"[37]

ऐसा क्यूँ है? अगर ज्वर लाभदायक होता है, हम सार्वभौमिक रूप से उससे लड़ते क्यूँ हैं?

मुझे नहीं लगता यह समझना जटिल है: ज्वर कष्टदायक होता है। और लोग कष्ट नहीं झेलना चाहते।

बस इतना ही।

एक डॉक्टर का उद्देश्य सिर्फ़ बीमारी का इलाज करना नहीं होता, बल्कि मरीज़ के लिये जो यथोचित और सहनीय है, उसकी सीमाओं के अनुसार बीमारी का इलाज करना होता है। संक्रमण का मुक़ाबला करने में ज्वर से थोड़ा लाभ मिल सकता है, लेकिन वह काफ़ी तकलीफ़ भी पहुँचाता है। और मैं डॉक्टर के पास इसलिये जाता हूँ कि यह तकलीफ़ कम हो। कंबल के अंदर ठिठुरते हुए मैं ऐसे किसी शोध की परवाह नहीं कर सकता। अगर आपके पास ऐसी कोई गोली है जो इस बुखार को कम कर सके, तो फ़ौरन दे दीजिये।

अगर आपको कोई संक्रमण है तो ज्वर आने की चाह रखना तर्कशील हो सकता है, लेकिन यथोचित नहीं।

इस तत्त्वज्ञान-तर्कशील होने के बजाय यथोचित होने का प्रयास करना-को संपत्ति संबंधी निर्णय लेते समय अधिक से अधिक लोगों को ध्यान में रखना चाहिये।

शैक्षणिक वित्त गणितीय रूप से इष्टतम निवेश कार्यनीतियों को ढूँढ़ने के लिये समर्पित है। मेरा अपना मत यह है कि, वास्तविक संसार में, लोगों को गणितीय रूप से इष्टतम कार्यनीति की आवश्यकता नहीं होती। उन्हें वह कार्यनीति चाहिये होती है जो उन्हें रात में चैन की नींद सोने दे।

हैरी मार्कोविट्ज़ ने जोखिम और प्रतिफ़ल के बीच का गणितीय लेन-देन खोजने के लिये नोबल पुरस्कार जीता। उनसे एक बार पूछा गया कि वे अपना ख़ुद का पैसा कैसे निवेश करते थे, और उन्होंने 1950 में अपने पोर्टफ़ोलियो के आवंटन का ऐसे वर्णन किया, जब उनके मॉडल पहली बार विकसित हुए थे:

> मैंने अपनी व्यथा की कल्पना की कि अगर स्टॉक मार्केट ऊपर जाए और मैं उसमें न रहूँ-या फिर अगर वह बहुत अधिक नीचे चला जाए और मैं पूरी तरह से उसमें रहूँ। मेरा

लक्ष्य भविष्य में होने वाले पछतावे को कम करना था। इसलिये मैंने अपने अंशदान को बॉन्ड और इक्विटी में बराबर बाँट दिया।

मार्कोविट्ज़ ने फ़लतः मिश्रण में विविधता उत्पन्न करके अपनी निवेश कार्यनीति बदल दी। लेकिन यहाँ पर दो बातें महत्त्वपूर्ण हैं।

पहली यह कि "भविष्य में होने वाले पछतावे को कम करने" को कागज़ पर तर्कसंगत ठहराना कठिन है, लेकिन वास्तविक जीवन में उचित ठहराना आसान है। एक तर्कशील निवेशक संख्यात्मक तथ्यों के आधार पर निर्णय लेता है। एक उचित निवेशक उन निर्णयों को कॉन्फ्रेंस कक्ष में उन सहकर्मियों से घिरे हुए लेता है जिनकी वह प्रशंसा जीतना चाहता है, उस जीवनसाथी के साथ जिसे वह निराश नहीं करना चाहता, या फिर अपने किसी रिश्तेदार, पड़ोसी, या अपने ख़ुद के संदेहों के रूप में मिलने वाले प्रतिद्वंदियों की आलोचना के विरुद्ध। निवेश का एक सामाजिक पहलू भी होता है जो सिर्फ़ वित्तीय लेंस के द्वारा देखने पर अनदेखा रह जाता है।

दूसरी बात यह है कि *यह ठीक है* । जेसन ज़्वीग, जिन्होंने वह साक्षात्कार किया जिसमें मार्कोविट्ज़ ने अपने निवेश का वर्णन किया था, बाद में विचार करते हुए बोले:

> मेरा अपना मत यह है कि लोग न तो तर्कशील होते हैं और न ही तर्कहीन। हम मनुष्य हैं। जितनी ज़रूरत हो हम उससे अधिक ज़ोर ड़ालकर सोचना नहीं चाहते, और हमारे ध्यान पर निरंतर मांगें रहती हैं। इस नज़रिये से देखा जाए तो, इसमें आश्चर्य की कोई भी बात नहीं है कि आधुनिक पोर्टफ़ोलियो सिद्धांत के अन्वेषक ने अपना ख़ुद का शुरुआती पोर्टफ़ोलियो अपने अनुसंधान पर बिना अधिक ध्यान दिये बनाया। इसमें भी कोई आश्चर्य नहीं है कि बाद में उन्होंने इसे ठीक कर दिया।[38]

मार्कोविट्ज़ न तो तर्कशील हैं और न ही तर्कहीन। वे उचित हैं।

वित्त में जो बात अक्सर अनदेखी रह जाती है वह यह है कि तकनीकी रूप से सही होकर भी कुछ संदर्भगत रूप से निरर्थक हो सकता है।

2008 में येल के दो अनुसंधानकर्त्ताओं ने एक शोध प्रकाशित किया जिसके अनुसार युवा बचतकर्त्ताओं को स्टॉक ख़रीदते समय अपने सेवानिवृत्ति खातों को दो-से-एक के मार्जिन से बढ़ाना चाहिये (अपनी संपत्ति के हर एक डॉलर के लिये दो डॉलर का ऋण)। यह दर्शाता है कि उम्र बढ़ने के साथ साथ निवेशकों का यह लीवरेज कम होता जाता है, जिसके कारण एक युवा बचतकर्त्ता अधिक जोखिम उठा सकता है और मार्केट की भीषण उथल पुथल को झेल सकता है, और उम्र बढ़ने पर यह कम हो जाता है।

अगर इस लाभ का इस्तेमाल करके भी आप युवावस्था में पूरी तरह से बर्बाद हो जाएं (यदि आप दो-से-एक का मार्जिन लेकर चल रहे हैं, तो मार्केट में 50% गिरावट आपके पास कुछ नहीं छोड़ेगी) शोधकर्ताओं ने दर्शाया कि फिर भी दीर्घकाल में बचतकर्त्ता अच्छा

प्रदर्शन कर सकते हैं अगर वे बर्बाद होने के अगले ही दिन वापस उठ खड़े हों, योजना का अनुसरण करें, और अपने दो-से-एक के खाते में बचत करते रहें।

यह गणित कागज़ पर काम करता है। यह एक तर्कशील कार्यनीति है।

लेकिन यह लगभग बेतुके रूप से अनुचित है।

कोई भी सामान्य व्यक्ति अपने सेवानिवृत्ति खाते के पूरे 100% को हवा में जाते देख इतना अप्रभावित नहीं रह सकता कि अडिग रूप से कार्यनीति का पालन करता रहे। वे शायद हार मान लेंगे, या दूसरा विकल्प ढूँढ़ेंगे, और शायद अपने वित्तीय सलाहकार के विरुद्ध कार्रवाई करेंगे।

अनुसंधानकर्त्ताओं ने तर्क दिया कि उनकी कार्यनीति का प्रयोग करते समय "अपेक्षित सेवानिवृत्ति संपत्ति जीवन-काल निधि की तुलना में 90% अधिक होगी।" यह 100% कम उचित भी है।

असल में, अनुचित दिखने वाले निर्णयों का समर्थन करने का एक तर्कशील कारण है।

यह रहा एक: मान लेते हैं आपको अपने निवेश से काफ़ी लगाव है।

यह कोई रूढ़िवादी सलाह नहीं है। यह कहना निवेशकों के लिये सम्मान के तमगे जैसा है कि वे अपने निवेश को लेकर भावनाहीन हैं, क्योंकि यह तर्कसंगत प्रतीत होता है।

लेकिन अगर अपनी कार्यनीति और स्टॉक को लेकर भावनाओं की कमी इस संभावना को बढ़ाती है कि जब वे कठिन प्रतीत होंगे, आप उनसे दूर हट जाएंगे, जो तर्कशील सोच जैसा दिख रहा है वह देनदारी बन जाएगा। उचित निवेशक जो अपनी तकनीकी रूप से त्रुटिपूर्ण कार्यनीतियों से लगाव रखते हैं, उनके पास यह लाभ होता है कि उनकी अपनी कार्यनीतियों के साथ टिके रहने की संभावना अधिक होती है।

कुछ ऐसे वित्तीय परिवर्ती कारक भी हैं जो शुरुआती वर्षों में किसी कार्यनीति से प्रतिबद्धता की तुलना में कार्य-निष्पादन से अधिक सहसंबद्ध होते हैं-दोनों, कार्य-निष्पादन की मात्रा और समय के अंतराल में उसे वश में करने की संभावना। ऐतिहासिक रूप से यू एस मार्केट में पैसा बनाने की संभावना एक दिन के अंतराल में 50/50, एक वर्ष के अंतराल में 68%, 10 वर्षों के अंतराल में 88%, और (अब तक) 20 वर्षों के अंतराल में 100% है। कुछ भी जो आपको इस खेल में बनाये रखे, वह महत्त्वपूर्ण रूप से लाभदायक है।

अगर आप "वह करिये जो आपको पसंद हो" को एक ख़ुशहाल जीवन की कुंजी के रूप में देखते हैं, तो यह एक ख़ाली फ़ॉर्च्यून कुकी की सलाह जैसा लगेगा। अगर आप इसे ऐसी चीज़ के तौर पर देखते हैं जो सफ़लता को आपकी ओर मोड़ने की संभावना के लिये आवश्यक स्थिरता प्रदान करे, आप देख पाते हैं कि यह आपकी वित्तीय़ कार्यनीति का सबसे महत्त्वपूर्ण भाग होना चाहिये।

अगर आप एक ऐसी होनहार कंपनी में निवेश करते हैं जिसकी आपको कोई परवाह नहीं, जब सब अच्छा जा रहा हो तो आप लाभ उठा सकते हैं। लेकिन अगर अपरिहार्य रूप से पासा पलट जाए तो आप अचानक ऐसी कंपनी के कारण घाटा झेल रहे होंगे जिसमें आपको कोई दिलचस्पी नहीं। यह एक दोहरा बोझ है, और सबसे कम प्रतिरोध का रास्ता यह है कि कुछ और चुनाया जाए। अगर आप इस कंपनी को लेकर शुरू से ही उत्साहपूर्ण हैं-आपको उनका मिशन, उत्पाद, टीम, विज्ञान, या कुछ भी पसंद है-जब अपरिहार्य बुरा समय आयेगा और आप पैसा गँवा रहे होंगे, या कंपनी को सहायता की आवश्यकता होगी, कम से कम इस बात से काम चल जाएगा कि आप किसी अर्थपूर्ण उद्यम का भाग होने जैसा अनुभव करेंगे। यह ऐसा आवश्यक अभिप्रेरक हो सकता है जो आपको हार मान कर दूसरी ओर मुड़ने से रोकेगा।

ऐसी और भी अन्य परिस्थितियाँ होती हैं जहाँ संपत्ति को लेकर तर्कशील होने के बजाय यथोचित होना ठीक है।

एक सुप्रलेखित "देशी पक्षपात" है जिसके अनुसार लोग जिस देश में रहते हैं वहीं की कंपनियों में निवेश को वरीयता देते हैं, और पृथ्वी की बाकी 95% कंपनियों को अनदेखा कर देते हैं। यह तर्कशील नहीं है, जब तक आप यह न सोचें कि निवेश का मतलब अजनबियों को अपना पैसा देना है। अगर सुपरिचय आपको उन अजनबियों को समर्थन देते रहने के लिये वह पहला कदम लेने में सहायता करता है, यह यथोचित है।

डे ट्रेडिंग और अलग-अलग स्टॉक ख़रीदना अधिकतर निवेशकों के लिये तर्कसंगत नहीं होता- संभावना भारी रूप से आपकी सफ़लता के विरुद्ध होती है। लेकिन ये दोनों छोटी मात्रा में यथोचित हैं अगर ये आपकी चाह पूरी कर आपके अन्य विविध निवेशों को बनाये रखते हैं। निवेशक जोश ब्राउन, जो विविध निवेश का समर्थन करने के साथ साथ विविध निवेश रखते भी हैं, उन्होंने एक बार बताया कि वे क्यूँ अलग अलग स्टॉक्स का समूह रखते हैं: "मैं अलग अलग स्टॉक यह सोचकर नहीं ख़रीदता कि मैं इससे ऐल्फ़ा उत्पन्न करूँगा (अत्यधिक बेहतर प्रदर्शन)। मुझे बस स्टॉक्स से लगाव है, तब से जब मैं 20 वर्ष का था। और यह मेरा पैसा है, मैं जो चाहूँ वह कर सकता हूँ।" एकदम यथोचित।

अर्थव्यवस्था और स्टॉक मार्केट किस ओर अग्रसर हैं, इसे लेकर अधिकतर पूर्वानुमान ख़राब हैं, लेकिन पूर्वानुमान करना यथोचित है। सुबह उठकर ख़ुद से यह कहना कठिन है कि मुझे कोई अंदाज़ा नहीं भविष्य में क्या होने वाला है, अगर यह सच भी हो। लेकिन मैं समझ सकता हूँ कि लोग यह अनुमान लगाने की कोशिश क्यूँ करते हैं कि अगले साल क्या होगा। यह मानव स्वभाव है। यह यथोचित है।

वैन्गार्ड के स्वर्गीय संस्थापक, जैक बोगल ने अपना करियर कम लागत वाले निष्क्रिय सूचकांक निवेश को बढ़ावा देने के अभियान में बिताया। बहुत से लोगों को यह बात दिलचस्प लगी कि उनके बेटे ने अपना करियर सक्रिय, उच्च-शुल्क हेज फ़ंड और म्यूचुअल

फ़ंड प्रबंधक के रूप में चुना। बोगल-जिनके अनुसार उच्च-शुल्क फ़ंड “अंकगणित के सादे नियमों” का उल्लंघन करते हैं-ने अपनी कुछ संपत्ति अपने बेटे के फ़ंड में निवेश की। इसका क्या स्पष्टीकरण हो सकता है?

“कुछ चीज़ें हम पारिवारिक कारणों से करते हैं,” बोगल ने *द वॉल स्ट्रीट जर्नल* को बताया। “अगर यह समनुरूप नहीं है, तो, जीवन भी तो हमेशा समनुरूप नहीं होता।”[39]

वाकई, शायद ही कभी होता है।

12.
अप्रत्याशित!

इतिहास परिवर्तन का अध्ययन है, जिसका प्रयोग
विडंबना से भविष्य के मानचित्र के रूप में किया जाता है।

स्टैनफ़ॉर्ड प्रोफ़ेसर स्कॉट सागन ने एक बार कहा था कि हर वह व्यक्ति जो अर्थव्यवस्था और निवेश मार्केट का अनुसरण करता है, उसे यह अपनी दीवार पर टांग देना चाहिये: "जो चीज़ें पहले कभी नहीं हुई, वे हमेशा होती
रहती हैं।

इतिहास मुख्यतः आश्चर्यजनक घटनाओं का अध्ययन है। लेकिन यह निवेशकों और अर्थशास्त्रियों द्वारा अक्सर भविष्य के एक अखंड़नीय मार्गदर्शक के रूप में प्रयोग किया जाता है।

क्या आप यह विडंबना देख पा रहे हैं?

क्या आप यह समस्या देख पा रहे हैं?

आर्थिक और निवेश संबंधी इतिहास को सराहना होशियारी की बात है। इतिहास हमें हमारी अपेक्षाओं को जांचने में और लोग कहाँ गलती करते हैं, यह सीखने में सहायता करता है। साथ ही इतिहास हमें एक प्रारूप प्रदान करता है यह समझने के लिये कि क्या सही काम करता है। लेकिन, किसी भी तरह से, यह भविष्य का मानचित्र नहीं है।

एक जाल जिसमें बहुत से निवेशक फ़ंस जाते हैं उसे मैं "इतिहासकारों को ईश्वरदूत" समझने का भ्रम कहता हूँ: भविष्य की परिस्थितियों के लिये अतीत के डेटा पर अत्यधिक निर्भरता, वह भी एक ऐसे क्षेत्र में जहाँ नवीनीकरण और परिवर्तन उन्नति के संचालक हैं।

आप ऐसा करने के लिये निवेशकों को दोष नहीं दे सकते। यदि आप निवेश को एक ठोस विज्ञान की तरह देखते हैं, इतिहास भविष्य के लिये आदर्श पथप्रदर्शक होना चाहिये। भूवैज्ञानिक करोड़ों वर्ष पुराने ऐतिहासिक डेटा को देखकर पृथ्वी के व्यवहार के प्रतिरूप बना सकते हैं। अंतरिक्षविज्ञान-शास्त्री भी ऐसा कर सकते हैं। और डॉक्टर भी-क्योंकि किडनी 2020 में भी वैसे ही काम करती है जैसे 1020 में किया करती थी।

लेकिन निवेश एक ठोस विज्ञान नहीं है। यह ऐसे लोगों का एक विशालकाय समूह है जो चीज़ों के बारे में सीमित जानकारी से त्रुटिपूर्ण निर्णय लेते हैं, जिसका उनके कल्याण पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ सकता है, और यह होशियार लोगों को भी व्याकुल, लालची या असुरक्षित बना सकता है।

महान भौतिकशास्त्री, रिचार्ड फ़ेमैन ने एक बार कहा था, "सोचिये भौतिक विज्ञान कितना कठिन होता यदि एलेक्ट्रॉन्स की भी भावनाएं होती।" और निवेशकों की भावनाएं होती हैं। वह भी बहुत सी। इसलिये उन्होंने जो अतीत में किया उसके आधार पर यह अनुमान लगाना कठिन है कि वे आगे क्या करेंगे।

अर्थशास्त्र की आधारशिला ही यह है कि चीज़ें समय के साथ बदलती रहती हैं, क्योंकि अदृश्य शक्ति को अच्छा या बुरा कुछ भी अनिश्चित काल तक चलते रहना पसंद नहीं है। एक बार निवेशक बिल बॉनर ने वर्णन किया कि मार्केट महाशय कैसे काम करते हैं: "वह एक 'कैपिटलिज़्म एट वर्क' (पूंजीवाद काम पर लगा है) का टी-शर्ट पहने है और हाथ में एक हथौड़ा लिए हुए है।" कुछ चीज़ें बहुत लंबे समय तक एक जैसी रहती हैं जिसका मतलब यह है कि हम इतिहासकारों को ईश्वरदूत नहीं मान सकते।

संपत्ति से संबंधी किसी भी चीज़ का सबसे महत्त्वपूर्ण संचालक वे कहानियाँ हैं जो लोग ख़ुद को सुनाते हैं, और वे प्राथमिकताएं जो वे वस्तुओं और सेवाओं को देते हैं। ये चीज़ें हमेशा एक सी नहीं रहतीं। वे संस्कृति और पीढ़ी दर पीढ़ी बदलती रहती हैं। वे हमेशा बदलती रहती हैं और बदलती रहेंगी।

जब संपत्ति की बात आती है, हम अपने ऊपर जो दिमागी चाल चलते हैं वह उन लोगों की हद से अधिक प्रशंसा करना है जो हमसे पहले यह कर चुके हैं। कुछ विशेष घटनाओं का अनुभव करने का मतलब यह बिल्कुल नहीं है कि आप आगे क्या होने वाला है उसे जान सकते हैं। असल में, शायद ही कभी ऐसा होता है, क्योंकि अनुभव पूर्वानुमान की योग्यता के बजाय अतिविश्वास को जन्म दे देता है।

निवेशक माइकल बैटनिक ने यह अच्छे से समझाया। जब यह तर्क सामने आया कि कुछ निवेशक बढ़ती ब्याज दरों के लिये तैयार हैं क्योंकि उन्होंने कभी इसका अनुभव नहीं किया है- बढ़ती ब्याज दरों का पिछला बड़ा अंतराल लगभग 40 वर्ष पहले हुआ था- माइकल बैटनिक ने कहा कि इससे कोई फ़र्क नहीं पड़ता, क्योंकि अतीत में जो हुआ उसका अनुभव या फिर अध्ययन भविष्य में ब्याज दर बढ़ने पर जो होगा, उसका पथप्रदर्शक नहीं हो सकता:

> तो क्या? क्या वर्तमान की बढ़ती दर पिछली बार की तरह दिखेगी, या फिर उससे पहली बार की तरह? क्या विभिन्न संपत्ति वर्ग मिलता जुलता व्यवहार करेंगे, बिल्कुल एक जैसा, या फिर ठीक विपरीत?

एक तरफ़ वे लोग जो 1978, 2000 और 2008 की घटनाओं के बावजूद भी इस दौरान निवेश करते आए हैं, उन्होंने काफ़ी विभिन्न मार्केट का अनुभव किया है। दूसरी तरफ़, क्या यह संभव नहीं कि यह अनुभव अतिविश्वास को जन्म दे सकता है? या यह मानने से चूकना कि आप गलत हैं? या पिछले नतीजों पर अटके रहना?

जब आप निवेश इतिहास पर भविष्य में होने वाली घटनाओं के लिए हद से ज़्यादा निर्भर करने लगते हैं, दो ख़तरनाक चीज़ें हो सकती हैं।

1. आप संभवतः उन बहिर्वर्ती घटनाओं पर ध्यान देने से चूक जाएंगे जो कांटे को सबसे अधिक घुमाती हैं।

ऐतिहासिक डेटा में सबसे महत्त्वपूर्ण घटनाएं बहिर्वर्ती हैं, जो रेकॉर्ड तोड़ देने वाली घटनाएं हैं। यही घटनाएं हैं जो अर्थव्यवस्था और स्टॉक मार्केट में कांटे को घुमाती हैं। महामंदी। दूसरा विश्व युद्ध। डॉट-कॉम बबल। 11 सितम्बर। 2000 के दशक के बीच में हुआ आवास संकट। बस मुट्ठी भर बहिर्वर्ती घटनाएं इसलिये बहुत महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं क्योंकि उनके कारण बहुत सी असंबद्ध घटनाएं भी प्रभावित होती हैं।

19 वीं और 20 वीं सदी में पंद्रह बिलियन लोगों ने जन्म लिया। लेकिन ज़रा सोचिये कि वैश्विक अर्थव्यवस्था-और पूरा संसार कितना अलग दिखता अगर उनमें से इन सात ने जन्म न लिया होता:

- एडॉल्फ़ हिटलर
- जोज़ेफ़ स्टैलिन
- माओ ज़ेड़ॉन्ग
- गैवरिलो प्रिंसिप
- थॉमस एडिसन
- बिल गेट्स
- मार्टिन लूथर किंग

मुझे अंदाज़ा भी नहीं कि यह सबसे अर्थपूर्ण सूची है या नहीं। लेकिन आज विश्व के बारे में लगभग सब कुछ-सीमारेखाओं से लेकर प्रौद्योगिकी और सामाजिक मानदंडों तक-अलग होते, अगर इन सात लोगों ने अपना चिह्न न छोड़ा होता। इसे समझने का दूसरा तरीका यह है कि पिछली सदी में शायद अधिकांश विश्व में जो कुछ भी हुआ उसके लिये 0.00000000004% लोग ज़िम्मेदार थे।

परियोजनाओं, नवीनीकरण, और घटनाओं के लिये भी यह उतना ही सच है। पिछली सदी की इन सब के बिना कल्पना कीजिये:

- द ग्रेट डिप्रेशन (या महामंदी)

- दूसरा विश्व युद्ध
- मैनहैटन प्रॉजेक्ट
- वैक्सीन्स
- ऐन्टीबायोटिक्स
- ए आर पी ए एन ई टी
- 11 सितंबर
- सोवियत संघ का पतन

20 वीं सदी में कुल कितनी परियोजनाएं और घटनाएं हुई? बिलियन, ट्रिलियन-कौन कह सकता है? लेकिन मात्र इन आठ घटनाओं ने विश्व क्रम को अन्यों के मुकाबले कहीं अधिक मात्रा में प्रभावित किया।

पुच्छ घटनाओं को कम आंकने का एक कारण यह है कि चीज़ें कैसे जमा हो जाती हैं, यह नज़र अंदाज़ करना बहुत आसान है। उदाहरण के तौर पर, कैसे 9/11 ने फ़ेडरल रिज़र्व को ब्याज दर कम करने के लिये प्रेरित किया, जिसने हाउज़िंग बबल को संचालित करने में सहायता की, जिसके कारण आर्थिक संकट आया, जो एक ख़राब रोज़गार मार्केट का कारण बना, जिसने लाखों लोगों को कॉलेज शिक्षा प्राप्त करने के लिये प्रेरित किया, जो $1.6 ट्रिलियन के स्टूडेंट लोन और 10.8% व्यतिक्रम दर का कारण बना। 19 अपहरणकर्त्ताओं को वर्तमान में स्टूडेंट लोन के बोझ से जोड़ना स्वाभाविक नहीं है, लेकिन जब विश्व कुछ एक बहिर्वर्ती पुच्छ घटनाओं से संचालित होता है तो यही होता है।

किसी भी क्षण में वैश्विक अर्थव्यवस्था में जो अधिकांश रूप से हो रहा है, उसे अतीत की कुछ मुट्ठी भर घटनाओं से जोड़ा जा सकता है, जिनका अनुमान लगाना लगभग असंभव था।

आर्थिक इतिहास में सबसे अधिक पाया जाने वाला कथानक अप्रत्याशित घटनाओं की भूमिका है। अप्रत्याशित घटनाएं इसलिये नहीं घटती क्योंकि हमारे प्रतिमान गलत हैं या फिर हमारी बुद्धिमत्ता में कमी है। ऐसा इसलिये है कि एडॉल्फ़ हिटलर के जन्म से नौ महीने पहले की उस शाम को उनके माता पिता के आपस में झगड़ने की संभावना उतनी ही थी जितनी गर्भधारण करने की। प्रौद्योगिकी का अनुमान लगाना कठिन है क्योंकि बिल गेट्स की पोलियो से मृत्यु हो सकती थी अगर जोनास साल्क चिड़चिड़ेपन में वैक्सीन खोजने का काम छोड़ देते। स्टूडेंट लोन की वृद्धि का अनुमान हम इसलिये नहीं लगा पाए क्योंकि 9/11 के दिन एक एयरपोर्ट सुरक्षा गार्ड उस अपहरणकर्त्ता का चाकू ज़ब्त कर सकता था। बस इतना ही।

समस्या यह है कि जब हम अपने भविष्य के निवेश प्रतिफ़ल के बारे में सोचते हैं, महामंदी और दूसरे विश्व युद्ध जैसी घटनाओं को हम निकृष्टतम परिणामों के बारे में अपने

विचारों के पथप्रदर्शक के रूप में इस्तेमाल करते हैं। लेकिन ये रिकॉर्ड बनाने वाली घटनाएं जब हुई थीं तो इनका कोई पूर्ववर्ती नहीं था। तो वे पूर्वानुमानकर्त्ता जो मानते हैं कि अतीत की सबसे ख़राब (और सर्वश्रेष्ठ) घटनाएं भविष्य की सबसे ख़राब (और सर्वश्रेष्ठ) घटनाओं से मेल खाएंगी, वे इतिहास का अनुसरण नहीं कर रहे हैं; वे अनजाने में यह मान रहे हैं कि अभूतपूर्व घटनाओं का इतिहास भविष्य में लागू नहीं होगा।

नसीम तालिब अपनी किताब *फ़ूल्ड बाय रैंडमनेस* में लिखते हैं:

> फ़ेरोनिक मिस्र में ...लेखक नील नदी के उच्च जल स्तर को देखा करते थे और भविष्य की निकृष्टतम स्थिति का अनुमान लगाने के लिये इसका इस्तेमाल किया करते थे। ठीक ऐसा ही फ़ुकुशिमा परमाणु रिएक्टर में भी देखा जा सकता है, जिसने 2011 में सुनामी की मार के कारण भयंकर विनाश का सामना किया। इसका निर्माण इस प्रकार किया गया था कि यह अतीत के निकृष्टतम भूकंप को झेल सके, और निमाणकर्त्ताओं ने उससे अधिक की कल्पना नहीं की थी-और न ही यह सोचा था कि अतीत में हुई निकृष्टतम घटना भी अप्रत्याशित थी, जिसका कोई पूर्ववर्ती नहीं था।

यह विश्लेषण की विफ़लता नहीं है। यह कल्पना की विफ़लता है। यह समझना कि ज़रूरी नहीं कि भविष्य अतीत के जैसा ही दिखे, यह एक विशेष कौशल है जिसे आमतौर पर निवेश पूर्वानुमानकर्त्ता समुदाय अधिक अच्छा नहीं समझता।

मैं 2017 में न्यू यॉर्क के एक रात्रि भोज में गया। वहाँ डेनियल कह्नमैन से पूछा गया कि जब पूर्वानुमान गलत निकलें जो निवेशकों को क्या करना चाहिये। उन्होंने कहा:

> जब भी हम किसी बात से आश्चर्यचकित होते हैं, तब भी जब हम यह मानते हों कि हमसे गलती हुई है, हम कहते हैं, "ओह! अब मैं ऐसी गलती फिर नहीं करूँगा।" लेकिन, वास्तव में, जब हम कोई गलती करते हैं क्योंकि हम किसी चीज़ का अनुमान नहीं लगा पाए, तो जो सीख हमें लेनी चाहिये वह यह है कि संसार के बारे में अनुमान लगाना कठिन है। यह अप्रत्याशित घटनाओं से मिलने वाली सही सीख है: संसार अप्रत्याशित है।

अप्रत्याशित घटनाओं से मिलने वाली सही सीख यह है कि संसार अप्रत्याशित है। यह नहीं कि हम अतीत की अप्रत्याशित घटनाओं को भविष्य की सीमाओं के पथ प्रदर्शक की तरह इस्तेमाल करें; बल्कि यह कि हम अतीत की अप्रत्याशित घटनाओं को यह स्वीकार करने के लिये इस्तेमाल करें कि हमें बिल्कुल अंदाज़ा नहीं है कि आगे क्या होगा।

भविष्य की सबसे महत्त्वपूर्ण आर्थिक घटनाएं-जो कांटे को सबसे ज़्यादा घुमाएंगी-वे हैं जिनके बारे में इतिहास हमें कोई मार्गदर्शन नहीं देता। वे अभूतपूर्व घटनाएं होंगी। उनके अभूतपूर्व स्वभाव का मतलब है कि हम उनके लिये पहले से तैयार नहीं होंगे, जो उन्हें प्रभावशाली बनाने का एक बड़ा कारण है। यह मंदी और युद्ध जैसी भयानक घटनाओं और नवीनीकरण जैसी महान घटनाओं, दोनों के लिये सच है।

मैं इस अनुमान को लेकर आश्वस्त हूँ क्योंकि इतिहास के हर मोड़ पर अगर कुछ अचूक रहा है तो वह यह है कि अप्रत्याशित घटनाएं कांटे को सबसे अधिक घुमाती हैं।

2. अर्थव्यवस्था और स्टॉक मार्केट के भविष्य के लिये अतीत एक भ्रामक पथप्रदर्शक हो सकता है क्योंकि यह आज के समय के सुसंगत संरचनात्मक परिवर्तनों को हिसाब में नहीं लेता।

आइए कुछ बड़े वालों को देखते हैं।

401(के) 42 वर्ष का है। रोथ आई आर ए अधिक युवा है, जिसका निर्माण 1990 के दशक में किया गया। इसलिये आज के समय में अमरीकी नागरिक सेवानिवृत्ति के लिये बचत कैसे करते हैं, इस बारे में व्यक्तिगत वित्तीय परामर्श और विश्लेषण की तुलना उससे नहीं की जा सकती जो एक पीढ़ी पहले सही लगा करता था। हमारे पास नये विकल्प हैं। काफ़ी कुछ बदल चुका है।

या फिर उद्यम पूंजी को ही लीजिये। 25 वर्ष पहले तक इसका नामो निशान भी नहीं था। आज ऐसे एकल उद्यम कैपिटल फ़ंड्स हैं जो एक पीढ़ी पहले के संपूर्ण उद्योग से बड़े हैं।[40] अपने संस्मरण में नाइक संस्थापक फ़िल नाइट ने व्यवसाय में अपने शुरुआती दिनों के बारे में लिखा:

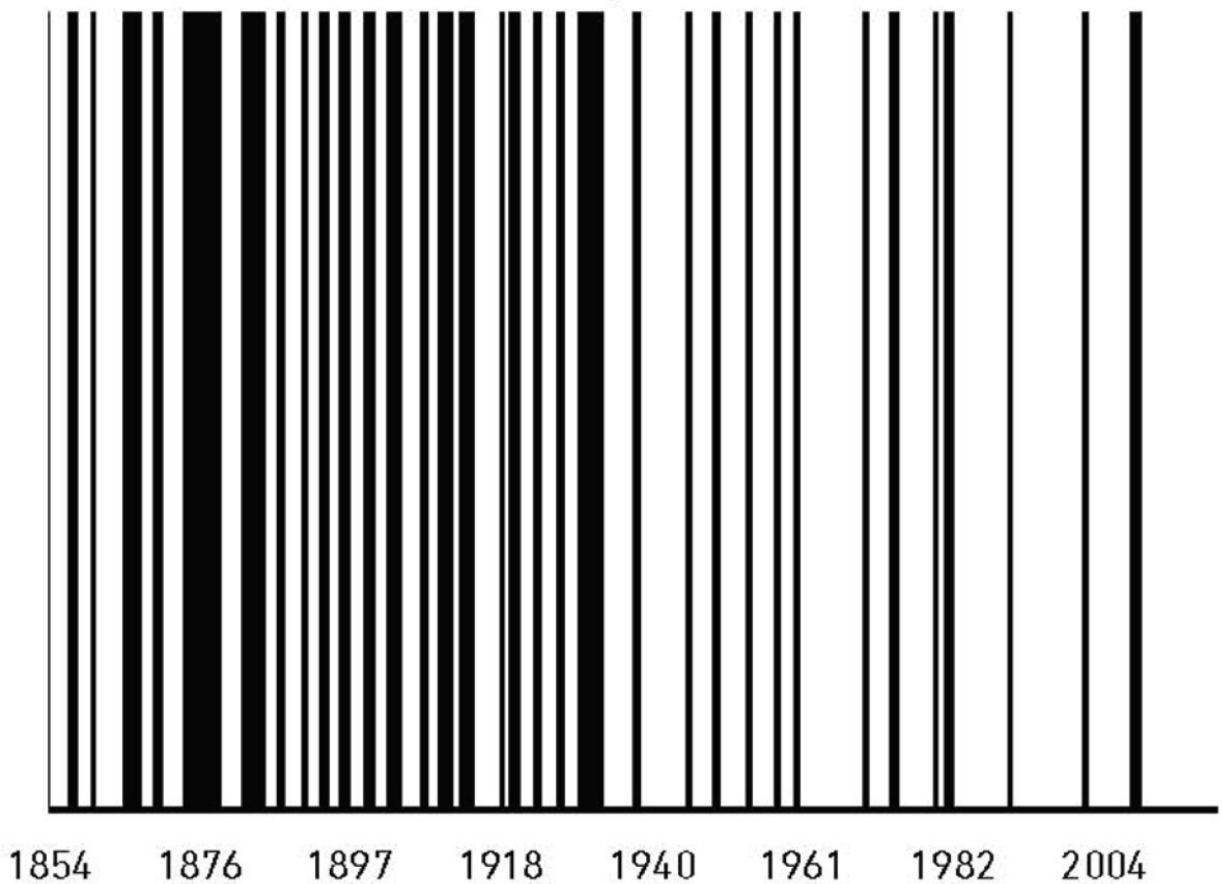
> उद्यम पूंजी जैसी कोई चीज़ नहीं थी। एक युवा, आकांक्षी उद्यमी के पास बहुत कम विकल्प थे, और उन सभी विकल्पों पर जोखिम को नापसंद करने वाले ऐसे द्वारपाल तैनात थे जिनकी कल्पना शक्ति शून्य थी। दूसरे शब्दों में, बैंकर।

इसका मतलब यह है कि स्टार्ट-अप किस प्रकार वित्तपोषित होते हैं, इस बारे में कुछ दशकों पहले तक का ऐतिहासिक डेटा अब पुराना हो चुका है। निवेश चक्रों और स्टार्ट-अप विफ़लता दर के बारे में जो हम जानते हैं उसके पीछे सीखने के लिये इतिहास का एक सुदृढ़ आधार नहीं है, क्योंकि आज के समय में जिस प्रकार कंपनियां वित्तपोषित की जाती हैं, वह एक नया ऐतिहासिक प्रतिमान है।

या फिर सार्वजनिक मार्केट को लीजिये। एस एंड पी 500 ने 1976 तक वित्तीय स्टॉक सम्मिलित नहीं किये थे; अब वित्तीय स्टॉक सूचकांक का 16% हैं। प्रौद्योगिकी स्टॉक्स का 50 वर्ष पहले नामो निशान नहीं था। आज वे सूचकांक के पांचवें हिस्से से अधिक हैं। समय के साथ लेखांकन नियम बदल चुके हैं। साथ ही प्रकटीकरण, लेखापरीक्षण, और मार्केट द्रवता की मात्रा। काफ़ी कुछ बदल चुका है।

यू एस की मंदियों के बीच का समय पिछले 150 वर्षों में नाटकीय रूप से बदल चुका है।

यू एस अर्थव्यवस्था मंदी में



मंदियों के बीच का औसत समय देर 1800 में दो वर्ष से शुरुआती 20 वीं सदी में पाँच वर्ष, और पिछले पचास वर्षों में आठ वर्ष तक बढ़ चुका है।

मेरे इस किताब को लिखने के समय ऐसा प्रतीत हो रहा है कि हम मंदी की ओर अग्रसर हैं–दिसंबर 2007 की पिछली मंदी से अब तक 12 वर्ष बीत चुके हैं। गृह युद्ध के पहले से अब तक मंदियों के बीच में यह सबसे बड़ा अंतराल है।

मंदियों के कम होने को लेकर अनेकों अवधारणायें हैं। उनमें से एक यह है कि फ़ेड व्यवसाय चक्र का प्रबंधन करने में बेहतर है, या कम से कम उसे विस्तृत करने में। दूसरी यह कि सेवा उद्योग की तुलना में भारी उद्योग में तेज़ी और मंदी अत्युत्पादन की अधिक संभावना है, जो पिछले 50 वर्षों से वर्चस्व रखती आ रही हैं। निराशावादी धारणा यह है कि हालांकि अब मंदियाँ कम होती हैं, लेकिन जब वे होती हैं तो पहले से कहीं अधिक शक्तिशाली होती हैं। हमारे तर्क के लिये यह अधिक मायने नहीं रखता कि बदलाव किस कारण आया। जो मायने रखता है वह यह है कि बदलाव स्पष्ट रूप से आया है।

यह समझने के लिये कि ये ऐतिहासिक बदलाव किस प्रकार निवेश निर्णयों को प्रभावित कर सकते हैं, एक ऐसे व्यक्ति के कार्य पर ध्यान ड़ालिये जिसे अब तक का सबसे महान निवेशक माना गया है: बेंजामिन ग्रैहम।

ग्रैहम की उत्कृष्ट किताब, *द इंटेलिजेंट इन्वेस्टर* , मात्र सिद्धांत नहीं है। इसमें ऐसे व्यावहारिक निर्देश हैं जिन्हें निवेशक अच्छे निवेश निर्णय लेने के लिये इस्तेमाल कर सकते हैं।

मैंने ग्रैहम की किताब अपनी किशोरावस्था में पढ़ी थी, जिससे मैंने निवेश के बारे में पहली बार सीखा था। इस किताब में दिये गये सूत्र मुझे बहुत आकर्षक लगे, क्योंकि वे वास्तव में धनवान बनने के लिये क्रमशः निर्देश थे। बस निर्देशों का अनुसरण करना था। यह बहुत सरल प्रतीत होता था।

लेकिन जब आप इन सूत्रों का प्रयोग करना आरंभ करते हैं, एक बात स्पष्ट हो जाती है: इनमें से कुछ वाकई काम करते हैं।

ग्रैहम ने उन स्टॉक्स को ख़रीदने का समर्थन किया जो अपनी शुद्ध कार्यशील पूंजी से कम के लिये ट्रेडिंग कर रहे थे-मूलत: बैंक का नकद बिना किसी ऋण के। यह बहुत बढ़िया सुनाई पड़ता है, लेकिन आज के समय में कुछ ही स्टॉक हैं जो इतनी सस्ती ट्रेडिंग करते हैं-सिवाय एक पेनी स्टॉक के जिस पर धोखाधड़ी का आरोप लगा हो।

ग्रैहम का एक मापदंड कहता है कि रूढ़िवादी निवेशकों को उन स्टॉक्स से बचना चाहिये जो पुस्तक मूल्य के 1.5 मूल्य से अधिक की ट्रेडिंग कर रहे हों। अगर आपने पिछले दशक में इस नियम का अनुसरण किया होता तो आपके पास सिवाय बीमा और बैंक स्टॉक्स के अलावा कुछ न होता। यह किसी भी संसार में उचित नहीं है।

द इंटेलिजेंट इन्वेस्टर हमेशा की सबसे महानतम निवेश संबंधी किताबों में से एक है। लेकिन मैं ऐसे एक भी निवेशक को नहीं जानता जिसने ग्रैहम के प्रकाशित सूत्रों को कार्यान्वित कर सफ़लता पायी हो। यह किताब बुद्धिमत्ता से भरपूर है-शायद आज तक प्रकाशित किसी भी अन्य निवेश संबंधी किताब से अधिक। लेकिन एक "कैसे-कैसे" गाइड के रूप में यह किताब शंकास्पद है।

आख़िर हुआ क्या? क्या ग्रैहम सिर्फ़ एक प्रदर्शनकार थे जिनकी बातें अच्छी तो सुनाई पड़ती थी लेकिन जिनकी सलाह काम नहीं करती थी? बिल्कुल भी नहीं। वे अपने आप में एक अत्यधिक सफ़ल निवेशक थे।

लेकिन वे व्यावहारिक थे। और साथ ही एक सच्चे प्रतिरोधी। वे निवेश धारणाओं से इतना लगाव नहीं रखते थे कि वे उन पर तब भी टिके रहें जब अनेकों अन्य निवेशक उन सिद्धांतों का अनुकरण कर उन्हें इतना लोकप्रिय बना दें कि उनका सामर्थ्य बेकार हो जाए। जेसन ज़्वीग-जिन्होंने ग्रैहम की किताब के बाद के एक संस्करण की व्याख्या की–ने कहा:

ग्रैहम अपनी धारणाओं पर लगातार प्रयोग और पुनर्परीक्षण करते रहते थे यह देखने के लिये कि क्या काम करता है-वह नहीं जो कल काम करता था बल्कि आज जो काम करता है। *द इंटेलिजेंट इन्वेस्टर* के हर एक संशोधित संस्करण में ग्रैहम ने पिछले संपादन के सूत्रों को हटाकर नये सूत्रों को ड़ाल दिया, एक तरह से यह घोषणा करते हुए कि "वे अब काम नहीं करते, या फिर वे अब इतनी अच्छी तरह काम नहीं करते जितना पहले किया करते थे; अब ये सूत्र हैं जो बेहतर काम करते हैं।"

ग्रैहम की आम आलोचनाओं में से एक यह है कि 1972 के संपादन में सभी सूत्र अप्रचलित हैं। इस आलोचना का एक ही सही उत्तर है: "हां, बिल्कुल ऐसा ही है! ये वही सूत्र हैं जिन्हें 1965 के संपादन के सूत्रों को हटाकर रखा गया था, और उन्हें 1954 के संपादन के सूत्रों को हटाकर रखा गया था, जिन्हें 1949 के संपादन के सूत्रों को हटाकर रखा गया था, जिन्हें 1934 में *सिक्योरिटी एनैलिसिस* में प्रस्तुत मौलिक सूत्रों के अभिवर्धन के लिये इस्तेमाल किया गया था।"

1976 में ग्रैहम की मृत्यु हो गई। यदि वे सूत्र जिनका उन्होंने समर्थन किया 1934 से 1972 के बीच पाँच बार हटाए और बदले गये, आपको क्या लगता है कि वे 2020 में कितने सुसंगत होंगे? या फिर 2050 में?

ग्रैहम की मृत्यु से कुछ समय पहले उनसे पूछा गया कि अगर वे अलग अलग स्टॉक्स के विस्तृत विश्लेषण-वह कार्यनीति जिसके लिये वे प्रसिद्ध थे-के तब भी पक्षधर थे। उन्होंने उत्तर दिया:

> आम तौर पर, नहीं। बेहतर मूल्य के अवसर तलाशने के लिये मैं सुरक्षा विश्लेषण की विस्तृत तकनीकों का अब पक्षधर नहीं हूँ। ऐसा कहा जा सकता है कि 40 वर्ष पहले यह एक लाभदायक काम था, जब हमारी पाठ्यपुस्तक पहली बार प्रकाशित हुई। लेकिन तब से लेकर अब तक परिस्थिति बहुत बदल चुकी है।[41]

जो बदला वह यह था: अवसर बढ़ने के साथ साथ प्रतिस्पर्धा में भी वृद्धि हुई; प्रौद्योगिकी ने जानकारी को अधिक सुगम बना दिया; और जैसे जैसे अर्थव्यवस्था औद्योगिक क्षेत्र से प्रौद्योगिक क्षेत्र की ओर बढ़ती गई, उद्योग बदल गये क्योंकि दोनों ही क्षेत्रों के व्यवसाय चक्र और पूंजी उपयोग अलग अलग होते हैं।

काफ़ी कुछ बदल चुका है।

निवेश इतिहास की एक दिलचस्प विचित्रता यह है कि जितना ज़्यादा पीछे आप देखेंगे, उतना ही अधिक आप एक ऐसे संसार को देख रहे होंगे जो आज के समय में बिल्कुल लागू नहीं होता। कई निवेशक और अर्थशास्त्री यह सोचकर राहत महसूस करते हैं कि उनके पूर्वानुमान दशकों, बल्कि सदियों के डेटा के आधार पर किये गये हैं। लेकिन चूंकि अर्थव्यवस्थाएं बदलती रहती हैं, हाल ही का इतिहास अक्सर भविष्य का सर्वश्रेष्ठ

पथप्रदर्शक होता है, क्योंकि इसमें ऐसी महत्त्वपूर्ण परिस्थितियों को शामिल करने की अधिक संभावना होती है जो भविष्य के अनुरूप हों।

निवेश में एक आम कहावत है, जिसे मज़ाक के तौर पर कुछ यूँ कहा जाता है कि "इस बार बात अलग है"। यदि आप किसी ऐसे व्यक्ति को गलत साबित करना चाहते हैं जो यह अनुमान लगा रहा हो कि भविष्य पूर्णतः अतीत को प्रतिबिंबित नहीं करेगा, तो कहिये "ओह, तो तुम्हें लगता है कि इस बार बात अलग है?" और माइक गिरा दीजिये। निवेशक जॉन टेम्पल्टन के विचारानुसार "निवेश में सबसे ख़तरनाक पाँच शब्द ये हैं, इस बार 'बात' अलग है।"

हालांकि टेम्पल्टन ने माना कि कम से कम 20% बार बात अलग होती है। दुनिया बदलती रहती है। सचमुच बदलती है। और ये बदलाव ही हैं जो समय के साथ महत्त्वपूर्ण होते चले जाते हैं। माइकल बैटनिक ने इसे इस प्रकार कहा: "निवेश में सबसे ख़तरनाक तेरह शब्द ये हैं, 'निवेश में सबसे ख़तरनाक पाँच शब्द ये हैं, इस बार 'बात' अलग है।'"

इसका मतलब यह नहीं कि हमें संपत्ति के बारे में सोचते हुए इतिहास को अनदेखा कर देना चाहिये। लेकिन यहाँ एक महत्त्वपूर्ण बारीकी है: जितना अधिक पीछे आप इतिहास में झांकेंगे, उतनी ही अविशेषक आपकी सीख होगी। अविशेषक बातें जैसे लोगों का लालच और भय के साथ संबंध, तनाव में वे क्या करते हैं, प्रेरकों के प्रति उनका बर्ताव कैसा रहता है, समय के साथ स्थायी रहती हैं। संपत्ति का इतिहास इस तरह की बातों के लिये उपयोगी है।

लेकिन विशेष रूझान, विशेष ट्रेड, विशेष क्षेत्र, मार्केट के बारे में विशेष कारणीय संबंध, और लोगों को अपने पैसे के बारे में क्या करना चाहिये, हमेशा ही हो रहे विकास के उदाहरण रहते हैं। इतिहासकार ईश्वरदूत नहीं होते।

फिर प्रश्न यह उठता है कि हमें भविष्य के बारे में किस प्रकार सोचना और योजना बनाना चाहिये? आइये अगले अध्याय में देखते हैं।

13.
त्रुटि के लिये जगह

किसी भी योजना का सबसे बड़ा भाग तब के लिये
योजना बनाना है जब आपकी योजना काम न करे।

अच्छे वित्तीय आचरण के कुछ सर्वश्रेष्ठ उदाहरण एक असंभाव्य स्थान पर देखे जा सकते हैं: लॉस वेगास के कसीनो में।

हां, सब खिलाड़ियों के बीच नहीं। लेकिन कुछ ब्लैकजैक खिलाड़ियों का एक छोटा सा समूह जो कार्ड गिनने का अभ्यास करते हैं, साधारण लोगों को संपत्ति के प्रबंधन के बारे में कुछ असाधारण रुप से महत्त्वपूर्ण बात सिखा सकते हैं: त्रुटि के स्थान का महत्त्व।

ब्लैकजैक कार्ड की गिनती के मूल सिद्धांत सरल हैं:

- कोई भी यह निश्चित रूप से नहीं जानता कि डीलर कौन सा कार्ड निकालेगा।
- लेकिन इस बात पर निगाह बनाए रखने से कि कौन से कार्ड निकाले जा चुके हैं, आप यह अंदाज़ा लगा सकते हैं कि डेक में कौन कौन से कार्ड बचे होंगे।
- ऐसा करने से आपको किसी कार्ड के निकाले जाने के *संयोगानुपात* का पता चल सकता है।

एक खिलाड़ी के रूप में आप तब अधिक बाज़ी लगाते हैं जब आप जो कार्ड पाना चाहते हैं उसे पाने का संयोगानुपात आपके पक्ष में हो, और तब कम जब यह संयोगानुपात आपके विरुद्ध हो।

यह कैसे किया जाता है, उसकी प्रक्रिया यहाँ मायने नहीं रखती। मायने यह रखता है कि एक ब्लैकजैक कार्ड गिनने वाला यह जानता है कि वे संयोगानुपात का खेल खेल रहे हैं, न कि निश्चितता का। किसी भी बाज़ी में वे सोचते हैं कि उनके सही होने की संभावना है, लेकिन साथ ही यह भी जानते हैं कि वे गलत भी हो सकते हैं। उनका पेशा देखा जाए तो यह अजीब लग सकता है, लेकिन उनकी कार्यनीति पूर्णतः विनम्रता पर निर्भर करती है-इस बात की विनम्रता कि वे नहीं जानते, और नहीं जान सकते कि आगे क्या होने वाला है, तो वे इसी हिसाब से खेलते हैं। कार्ड की गिनती का तरीका काम करता है क्योंकि यह

संभावना को थोड़ा सा हाउस से खिलाड़ी की ओर झुका देता है। लेकिन जब संयोगानुपात आपके पक्ष में लगे, और आप भारी रूप से बाज़ी लगाएं, और अगर आप गलत निकलें, आप इतना अधिक पैसा हार जाएंगे कि आपके पास खेलते रहने के लिये भी पैसा नहीं बचेगा।

ऐसा कोई भी क्षण नहीं होता जब आप इतने सही हों कि आप अपने सामने रखी हर एक चिप दाँव पर लगा दें। दुनिया किसी के लिये भी इतनी मेहरबान नहीं होती-कम से कम समान रूप से तो नहीं। आपको स्वयं को त्रुटि के लिये स्थान देना ज़रूरी है। आपको तब के लिये योजना बनानी है जब आपकी योजना काम न करे।

ब्रिंगिंग डाउन द हाउस किताब में एक सफ़ल कार्ड गिनने वाले की भूमिका में चित्रित, केविन लुईस ने इस सिद्धांत के बारे में और अधिक लिखा:

> हालांकि आंकड़ो की दृष्टि से देखा जाए तो यह सिद्ध होता है कि कार्ड की गिनती काम करती है, लेकिन यह इस बात की गारंटी नहीं देती कि आप हर बाज़ी जीतेंगे-कसीनो की हर सैर तो रहने ही दें। हमें इस बात का ध्यान रखना चाहिये कि हमारे पास बदकिस्मती की मार झेलने के लिये पर्याप्त पैसा हो।
>
> मान लेते हैं कि आपके पास कसीनो के ऊपर लगभग 2% का लाभ है। उसका अब भी यह मतलब है कि कसीनो 49% समय जीत सकता है। इसलिये आपके पास इतना पैसा होना ज़रूरी है कि आप अपने ख़िलाफ़ भाग्य की मार को झेल सकें। एक अनुभवसिद्ध नियम यह है कि आपके पास कम से कम सौ मूल इकाइयाँ होनी चाहिये। मान लीजिये अगर आप दस हज़ार डॉलर के साथ शुरुआत करते हैं तो आप आराम से एक सौ डॉलर की इकाई के साथ खेल सकते हैं।

इतिहास ऐसी अच्छी योजनाओं से भरा पड़ा है, जिन्हें इतनी दूर ले जाया गया कि उनमें और ख़राब योजनाओं में अंतर ही न दिखे। त्रुटि के लिए जगह रखने में बुद्धिमत्ता यह है कि अनिश्चितता, अनियमितता, और संयोग-"अज्ञात"-जीवन के सदा विद्यमान रहने वाले भाग हैं। उनका सामना करने का एकमात्र तरीका यह है कि आप जो सोचते हैं कि होगा और क्या हो सकता है जिससे बाद आपके अंदर लड़ने की शक्ति बची रहे, इनके बीच के अंतर को बढ़ाया जाए।

बेंजामिन ग्रैहम अपनी सुरक्षा सीमा के सिद्धांत के बारे में जाने जाते हैं। इस बारे में उन्होंने विस्तार में और गणितीय विवरण के साथ लिखा। लेकिन इस सिद्धांत का मेरा पसंदीदा सारांश तब आया जब उन्होंने एक साक्षात्कार में यह कहा कि "सुरक्षा सीमा का उद्देश्य पूर्वानुमान को अनावश्यक करना है।"

इस सरल से कथन में कितनी शक्ति है यह और अधिक नहीं कहा जा सकता।

सुरक्षा सीमा-आप इसे त्रुटि के लिये स्थान या अतिरेकता भी कह सकते हैं-ऐसे संसार में सुरक्षित रूप से आगे बढ़ते रहने का एकमात्र तरीका है जो संभावनाओं से चलता है, निश्चितता से नहीं। और संपत्ति से संबंधित लगभग सब कुछ इसी संसार में पाया जाता है।

सुनिश्चितता के साथ पूर्वानुमान करना कठिन है। कार्ड की गिनती करने वाला यह स्पष्ट रूप से जानता है क्योंकि कोई भी संभव रूप से नहीं जान सकता कि एक फ़ेंटे हुए डेक में कोई कार्ड कहाँ पर होगा। यह उन लोगों के लिये इतना स्पष्ट नहीं है जो कुछ ऐसे स्वाल पूछते हैं, "अगले 10 वर्षों में स्टॉक मार्केट का औसत वार्षिक प्रतिफ़ल कितना होगा?" या "मैं किस तारीख़ पर सेवानिवृत्त हो पाऊँगा?" लेकिन मूल रूप से ये दोनों एक जैसे ही हैं। हम बस इतना कर सकते हैं कि संभावनाओं के बारे में सोचें।

ग्रैहम की सुरक्षा सीमा एक सरल सा सुझाव है कि हमें संसार को श्वेत और श्याम, भविष्यवचनीय या जुआ के रूप में देखने की आवश्यकता नहीं है।

लेकिन लोग संपत्ति के साथ जो भी करते हैं उसमें त्रुटि के स्थान की आवश्यकता को कम आंकते हैं। स्टॉक विश्लेषक अपने ग्राहकों को मूल्य सीमा के बजाय मूल्य लक्ष्य देते हैं। आर्थिक पूर्वानुमानकर्त्ता सटीक आंकड़ो का अनुमान लगाते हैं; व्यापक संभावनाओं का नहीं। वह पंडित जो अडिग निश्चितता की बातें करता है, उसके अनुयायिओं की संख्या कहीं अधिक होगी बजाय उसके जो यह कहे, "हम निश्चित रूप से नहीं जान सकते," या फिर जो संभावनाओं की बात करे।[42]

हम हर प्रकार के वित्तीय उद्यम में ऐसा करते हैं, विशेषतः उनमें जो हमारे ख़ुद के निर्णयों से संबंधित हो। हार्वर्ड मनोवैज्ञानिक मैक्स बेज़रमैन ने एक बार दर्शाया कि दूसरे लोगों के घरों की नवीनीकरण योजनाओं को आंकते हुए, अधिकतर लोग अनुमान लगाते हैं कि यह योजना 25% से 50% के बीच बजट से ऊपर होगी।[43] लेकिन बात जब अपनी योजनाओं की आती है तो लोग अनुमान लगाते हैं कि नवीनीकरण समय और बजट के भीतर समाप्त हो जाएगा। आह, आगे जाकर होने वाली निराशा।

दो बातें हैं जो त्रुटि के स्थान को टालने का कारण बनती हैं। पहली यह धारणा कि हमें यह पता होना चाहिये कि भविष्य में क्या होने वाला है, जो इसका विपरीत मान लेने की बेचैनी से जन्म लेती है। दूसरी यह कि इसलिये आप वे आवश्यक कदम न उठाकर अपने आप को हानि पहुँचा रहे हैं जो उस भविष्य को ठीक वैसे ही सच कर सकें।

लेकिन त्रुटि का स्थान अगोचर है और इसे गलत समझा जाता है। इसे अक्सर एक रूढ़िवादी बचाव के रूप में देखा जाता है, जिसे वे लोग इस्तेमाल करते हैं जो अधिक जोखिम नहीं उठाना चाहते या अपने विचारों पर विश्वास नहीं रखते। लेकिन जब इसे उचित रूप से इस्तेमाल किया जाए, तो यह इसका ठीक विपरीत होता है।

त्रुटि के लिये स्थान आपको विभिन्न परिणामों को सहन करने की क्षमता देता है, और सहनशक्ति आपको इतने लंबे समय तक टिके रहने देती है कि किसी कम संभावना के परिणाम से लाभ उठाने की संभाव्य्ता आपके पक्ष में हो सके। अधिक बड़े लाभ कभी-कभार होते हैं, या तो इसलिये कि वे अक्सर नहीं हुआ करते या फिर इसलिए कि उन्हें संयोजित होने में समय लगता है। इसलिये वह व्यक्ति जिसकी कार्यनीति के एक भाग (नकद) में त्रुटि के लिये पर्याप्त स्थान है ताकि वह अन्य (स्टाक) में कठिनाई झेल सके, वह उस व्यक्ति से बेहतर है जो गलत होने पर पूरी तरह बर्बाद हो जाए, और खेल ख़त्म हो।

बिल गेट्स ने इस बात को अच्छी तरह समझा था। जब माइक्रोसॉफ़्ट एक नई कंपनी थी, उन्होंने कहा कि उन्होंने "इस अत्यंत रूढ़िवादी दृष्टिकोण को अपनाया कि मुझे मेरे बैंक में इतना धन चाहिये कि अगर हमें अदायगी न भी मिले तो भी हम कम से कम एक वर्ष तक कुल वेतन का भुगतान करते रहें।" वॉरेन बफ़ेट ने भी 2008 में बर्कशायर हैथवे शेयरधारकों से बात करते हुए कुछ ऐसा ही विचार व्यक्त किया: "मैंने प्रतिज्ञा की है-आपसे, रेटिंग एजेंसियों से और अपने आप से-कि मैं बर्कशायर को हमेशा प्रचुर से अधिक नकद के साथ चलाऊँगा....अगर मुझे चुनना पड़े, तो मैं अधिक लाभ की उम्मीद में एक रात की नींद भी ख़राब नहीं करूँगा।"[44]

ऐसे कुछ स्थान हैं जहाँ निवेशकों को त्रुटि के स्थान के बारे में सोचना चाहिये।

एक है अस्थिरता। क्या आप अपनी संपत्ति में 30% की गिरावट झेल पाएंगे? स्प्रैडशीट पर, शायद हां-अपने बिल चुकाने और नकदी प्रवाह बनाये रखने में। लेकिन मानसिक रूप से? 30% की गिरावट आपके ज़हन पर क्या प्रभाव ड़ाल सकती है, इसे कम आंकना आसान है। सबसे बड़ा अवसर सामने आते ही आपका आत्मविश्वास नीचे गिर सकता है। आप-या आपके जीवनसाथी-सोच सकते हैं कि अब किसी नयी योजना, या फिर नये करियर का समय है। मैं ऐसे कई निवेशकों को जानता हूँ जिन्होंने घाटा झेलने के बाद हार मान ली क्योंकि वे थक चुके थे। शारीरिक रूप से थक चुके थे। स्प्रैडशीट्स आपको यह ज़रूर बता सकती हैं कि आंकड़े कब काम करेंगे और कब नहीं। लेकिन वे आपको यह नहीं बता सकती कि जब आप रात में अपने बच्चों को सुलाते समय यह सोच रहे हों कि अगर आपके द्वारा लिये गये निवेश निर्णय गलत निकले, जो उनके भविष्य को नुकसान पहुँचा सकते हैं, तो आप कैसा महसूस करेंगे। आप तकनीकी तौर पर क्या सहन कर सकते हैं और भावनात्मक तौर पर क्या संभव है, इसके बीच का अंतर त्रुटि के स्थान का एक अनदेखा संस्करण है।

दूसरा है सेवानिवृत्ति के लिये बचत। हम इतिहास की ओर देख कर जान सकते हैं, उदाहरण के लिये, यू एस स्टॉक मार्केट ने 1870 से मुद्रास्फ़ीति के बाद 6.8% का औसत वार्षिक प्रतिफ़ल दिया है। सेवानिवृत्ति के लिये बचत करते हुए अपने ख़ुद के विविध पोर्टफ़ोलियो से क्या अपेक्षा रखी जाए, यह उसका अनुमान लगाने के लिये एक यथोचित

सन्निकटन की तरह इस्तेमाल किया जा सकता है। प्रतिफ़ल के इन अनुमानों को आप वापस उस राशि में जोड़ सकते हैं जो आपको हर महीने अपना बचत लक्ष्य प्राप्त करने के लिये बचानी होगी।

लेकिन क्या हो अगर भविष्य प्रतिफ़ल कम निकले? या फिर अगर दीर्घकालिक इतिहास दीर्घकालिक भविष्य का अच्छा अनुमान हो, और आपकी सेवानिवृत्ति की तारीख 2009 के जैसे भीषण बियर मार्केट के बीच में पड़ जाये? क्या हो अगर भविष्य में होने वाला बियर मार्केट आपको भयभीत कर दे और आप अपने स्टॉक गँवा दे, और फिर आगे चलकर बुल मार्केट से चूक जाएं, और अंततः मार्केट औसत से कम प्रतिफ़ल कमा पाएं? और क्या हो अगर आपको 30 की उम्र में किसी मेडिकल आपत्ति का पैसा भरने के लिये अपने सेवानिवृत्ति खाते को ख़ाली करना पड़ जाए?

इन सारे "क्या हो अगर" प्रश्नों का जवाब है "जैसे आपने अनुमान लगाया था, आप वैसे सेवानिवृत्त नहीं हो पाएंगे।" जो एक बड़ी समस्या हो सकती है।

समाधान सरल है: अपने भविष्य के प्रतिफ़ल का हिसाब करते हुए त्रुटि के लिये स्थान रखें। यह विज्ञान से अधिक कला है। अपने ख़ुद के निवेश के लिये, जिसके बारे में मैं विस्तार से 20 वें अध्याय में बताऊँगा, मेरा अनुमान है कि वह भविष्य प्रतिफ़ल जो मैं अपने जीवन काल में कमाऊँगा, वह ऐतिहासिक औसत की तुलना में 1/3 कम होगा। इसलिये मैं उससे अधिक बचाता हूँ जितना मैं यह मानकर बचाता कि भविष्य अतीत की तरह होगा। यह मेरी सुरक्षा सीमा है। भविष्य अतीत के मुकाबले 1/3 कम से कहीं अधिक ख़राब हो सकता है, लेकिन कोई भी सुरक्षा सीमा 100% गारंटी नहीं देती। मैं रात में चैन से सो सकूँ, इसके लिये एक-तिहाई का बफ़र पर्याप्त है। और अगर भविष्य अतीत के जैसा निकला, तो यह मेरे लिये एक सुखद आश्चर्य होगा। चार्ली मुंगेर कहते हैं, "परम सुख प्राप्त करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि लक्ष्य छोटा रखा जाए।" अद्भुत।

त्रुटि के स्थान का एक और महत्त्वपूर्ण संबंधी जोखिम उठाते समय आशावाद पूर्वाग्रह है, "रशियन रूलेट को आंकड़ो की दृष्टि से काम करना चाहिये" सहलक्षण: हितकारी संयोगानुपात से लगाव जब नकारात्मक पहलू किसी भी हाल में स्वीकार्य न हो।

नासिम तालिब कहते हैं, "आप जोखिम को पसंद करने वाले हो सकते हैं और विनाश से पूर्णतः प्रतिकूल भी।" और वास्तव में, आपको होना भी चाहिये।

बात यह है कि आगे बढ़ने के लिये आपको जोखिम उठाना पड़ता है, लेकिन ऐसा कोई भी जोखिम जो आपको बर्बाद कर दे, लेने लायक नहीं है। रशियन रूलेट खेलते हुए संयोगानुपात आपके पक्ष में होता है। लेकिन नकारात्मक पहलू का जोखिम सकारात्मक संभाव्यता के योग्य नहीं है। ऐसी कोई सुरक्षा सीमा नहीं है जो जोखिम की भरपाई कर सके।

संपत्ति के साथ भी ऐसा ही है। अनेकों लाभप्रद चीज़ों का संयोगानुपात आपके पक्ष में होता है। अधिकतर वर्षों में रियल एस्टेट के दाम ऊपर जाते हैं, और अधिकतर वर्षों के दौरान आपको हर सप्ताह वेतन भी मिलता है। लेकिन अगर किसी बात के 95% सही होने की संभावना है, 5% गलत होने की संभावना का मतलब है कि आप नकारात्मक पहलू को जीवन में कभी न कभी अवश्य ही अनुभव करेंगे। और अगर नकारात्मक पहलू का मूल्य विनाश है, बाकी 95% का सकारात्मक परिणाम इस जोखिम के योग्य नहीं है, चाहे फिर वह कितना भी आकर्षक लगे।

लीवरेज यहाँ पर दोषी है। लीवरेज-यानी अपनी संपत्ति को आगे ले जाने के लिये ऋृण लेना-नित्य जोखिम को विनाशकारी बना देता है। ख़तरा यह है कि कई बार तर्कसंगत आशावाद अपनी आड में विनाश की संभावना को छुपाये रहता है। फ़लतः हम जोखिम को बाकायदा कम आंकते हैं। आवास मूल्य में पिछले दशक में 30% की गिरावट आयी। कुछ कंपनियाँ ऋृण का भुगतान नहीं कर पायी। यह पूंजीवाद है। ऐसा होता है। लेकिन जिनके पास लीवरेज था, उन्हें दोहरा विनाश झेलना पड़ा: वे न सिर्फ़ दिवालिया हुए बल्कि बर्बाद होने के कारण ने वापस उठ खड़े होने और सही अवसर का लाभ उठाने की हर संभावना को मिटा दिया। एक ऐसा गृहस्वामी जो 2009 में पूरी तरह बर्बाद हो गया, उसके 2010 की कम गिरवी दर का लाभ उठाने की कोई संभावना ही नहीं थी। लेहमन भ्राता 2009 के सस्ते ऋृण में निवेश कर ही नहीं सकते थे। उनका काम तमाम हो चुका था।

इसे समझने के लिये मैं अपनी ख़ुद की संपत्ति को डम्बल के रूप में देखता हूँ। एक भाग के साथ मैं जोखिम उठाता हूँ, और दूसरे के बारे में मैं भयभीत रहता हूँ। यह असंगत नहीं है, लेकिन संपत्ति का मनोविज्ञान आपको यह मानने के लिये तत्पर करेगा कि यह है। मैं सिर्फ़ इस बात को निश्चित करना चाहता हूँ कि मैं अपनी जोखिम की अदायगी देखने तक बना रहूँ। सफ़ल होने के लिये आपको टिके रहना ज़रूरी है। मैं वह बात फिर से दोहराना चाहूँगा जो इस किताब में पहले भी कही जा चुकी है: आप जो करना चाहें, जब करना चाहें, जब तक करना चाहें, इसकी क्षमता अनंत रूप से निवेश पर प्रतिफ़ल प्रदान करती है।

आप जो होने की उम्मीद करते हैं, त्रुटि का स्थान उसके चारों ओर की सीमा को बढ़ाने से कहीं अधिक करता है। यह आपको ऐसी चीज़ों से सुरक्षित करने में भी सहायता करता है जिनकी आप कल्पना भी नहीं कर सकते, और जो अत्यधिक कष्टप्रद घटनाएं हो सकती हैं।

द्वितीय विश्व युद्ध में स्टेलिन्ग्राद की लड़ाई इतिहास की सबसे बड़ी लड़ाई थी। इसके साथ ही लोगों के जोखिम झेलने की अनेकों चौंका देने वाली कहानियाँ भी सामने आईं।

इनमें से एक 1942 में सामने आई जब एक जर्मन टैंक यूनिट शहर के बाहर घास के मैदानों में रिज़र्व के तौर पर खड़ा था। जब अगली पंक्ति में टैंकों की अत्यन्त आवश्यकता थी, कुछ ऐसा हुआ जिसने सबको चौंका दिया: उनमें से एक ने भी काम नहीं किया।

यूनिट के 104 टैंकों में से 20 से भी कम काम कर रहे थे। इंजीनियरों ने तुरंत समस्या का पता लगा लिया। इतिहासकार विलियम क्रेग लिखते हैं: "अगली पंक्ति में कई सप्ताह की निष्क्रियता के दौरान, खेतों के चूहे वाहनों में घुसकर रहने लगे थे और उन्होंने विद्युत प्रणाली के इन्सुलेशन को कतर दिया था।"

जर्मन लोगों के पास विश्व के सबसे परिष्कृत उपकरण थे। और फिर भी, वे चूहों से हार गये।

आप उनके अविश्वास की कल्पना कर सकते हैं। यह शायद कभी उनके ज़हन में भी नहीं आया होगा। ऐसा कौन सा टैंक डिज़ाइनर होगा जो चूहों से सुरक्षा के बारे में सोचेगा। कोई तर्कसंगत व्यक्ति तो नहीं। और ख़ासकर वह जिसने टैंकों का इतिहास पढ़ा हो।

लेकिन इस तरह की चीज़ें होती रहती हैं। आप हर तरह के जोखिम के लिये योजना बना सकते हैं सिवाय उसके जो इतना मूर्खतापूर्ण लगे कि कभी आपके दिमाग से ही न होकर गुज़रे। और इस तरह की मूर्खतापूर्ण चीज़ें ही सबसे अधिक हानि पहुँचा सकती हैं, क्योंकि जितना आप सोचते हैं वे उससे कहीं अधिक बार होती हैं, और आप नहीं समझ पाते कि उनका सामना कैसे किया जाए।

2006 में वॉरेन बफ़ेट ने अपने संभाव्य प्रतिस्थापन के लिये खोज की घोषणा की। उन्होंने कहा कि उन्हें कोई ऐसा चाहिये जो "गंभीर जोखिम को पहचानने और उससे बचने के लिये अनुवंशिक रूप से क्रमादेशित हो, साथ ही वे जोखिम भी जो पहले कभी सामने न आये हों।"[45]

मैंने यह कौशल ऐसे कई स्टार्ट-अप्स में देखा है जिन्हें मेरी कंपनी, कोलैब्रेटिव फ़ंड, ने समर्थन दिया है। किसी भी संस्थापक से उन जोखिमों की सूची बनाने को कहिये जिसका वे सामना करते हैं, और सामान्य जोखिम ही बताए जाते हैं। लेकिन एक स्टार्ट-अप को चलाने के अनुमानित संघर्षों के अलावा, यहाँ ऐसी कुछ समस्याएँ हैं जिनका सामना हमने अपनी पोर्टफ़ोलियो कंपनियों में किया है:

- पानी के पाइप फ़टने से एक कंपनी का कार्यालय पानी के भराव से नष्ट हो गया।
- एक कंपनी के कार्यालय में तीन बार चोरी हुई।
- एक कंपनी को उसकी उत्पादन इकाई से बाहर निकाल दिया गया।
- एक स्टोर को इसलिये बंद कर दिया गया क्योंकि एक ग्राहक ने स्वास्थ्य मंत्रालय को फ़ोन करके यह शिकायत दर्ज की कि एक अन्य ग्राहक अपने कुत्ते को साथ लेकर अंदर आया था।

- एक अनुदान संचय समारोह के बीच एक कंपनी सी ई ओ की ई-मेल स्पूफ़ कर ली गई, जिस पर उसे सारा ध्यान देना पड़ा।
- एक संस्थापक को मानसिक विकार का सामना करना पड़ा।

इनमें से कई घटनाएं कंपनी के भविष्य के लिये अस्तित्व संबंधी थी। लेकिन कोई भी ऐसी नहीं थी जिसका पूर्वाभास किया जा सके, क्योंकि इनमें से एक भी इन सी ई ओ में से किसी के साथ पहले नहीं हुई थी-या फिर किसी और ऐसे के साथ जिसे वे जानते हों। यह एकदम अज्ञात क्षेत्र था।

परिभाषा के अनुसार, इस तरह के अज्ञात जोखिमों से बचना, असंभव है। जिसकी आप कल्पना नहीं कर सकते, उसके लिये आप तैयार भी नहीं हो सकते।

इस तरह के जोखिमों से होने वाले नुकसान से बचने का अगर कोई तरीका है, तो वह है असफ़लता के एकल बिंदुओं से बचना।

जीवन में बहुत सी बातों के लिये एक अच्छा अनुभवसिद्ध नियम यह है कि हर वह चीज़ जो टूट सकती है, वह अंततः टूटेगी भी। इसलिये अगर बहुत सी चीज़ें किसी एक चीज़ के चलने पर निर्भर करती हैं, और वह चीज़ टूट जाती है, आप विनाश से कुछ ही दूर हैं। यह असफ़लता का एकल बिंदु है।

कुछ लोग असफ़लता के एकल बिंदुओं से बचने में अद्भुत रूप से अच्छे होते हैं। विमानों में अधिकतर महत्त्वपूर्ण प्रणालियों का बैक अप होता है, और उस बैक अप का भी बैक अप होता है। आधुनिक जेट में चार अतिरिक्त विद्युत प्रणालियां होती हैं। आप सिर्फ़ एक इंजन के साथ उड़ सकते हैं, और तकनीकी रूप से बिना किसी इंजन के ज़मीन पर उतर सकते हैं, क्योंकि हर जेट रनवे पर सिर्फ़ ब्रेक्स की सहायता से उतरने में सक्षम होना चाहिये, बिना इंजन के रिवर्स थ्रस्ट के। इसी प्रकार सस्पेंशन ब्रिज बहुत से केबल खोने के बाद भी बिना गिरे टिके रह सकते हैं।

संपत्ति के साथ सबसे बड़ा असफ़लता का एकल बिंदु अपने अल्पावधि खर्च के लिये वेतन पर एकमात्र निर्भरता है, जब आपके पास कोई बचत न हो आपके वर्तमान के खर्च और भविष्य के खर्च के बीच अंतर बनाने के लिये।

वह तरकीब जो अक्सर अनदेखी रह जाती है-सबसे धनवान लोगों द्वारा भी-वह हमने अध्याय 10 में देखी: यह समझना कि हमें बचत करने के लिये किसी विशेष कारण की आवश्यकता नहीं होती। कार, घर, या सेवानिवृत्ति के लिये बचत करना ठीक है। लेकिन साथ ही यह भी उतना ही महत्त्वपूर्ण है कि उन चीज़ों के लिये बचत की जाए, जिनका आप अनुमान नहीं लगा सकते, या जिन्हें बूझ नहीं सकते-खेत के चूहों का वित्तीय समकक्ष।

इस बात का पूर्वानुमान लगाना कि आप अपनी बचत को कैसे खर्च करेंगे, यह मानकर चलना है कि आप एक ऐसी दुनिया में रहते हैं जहाँ आप ठीक तरह से जानते हैं कि भविष्य

में आपका खर्च कितना होगा, जो कोई नहीं जानता। मैं बहुत बचत करता हूँ, और मैं नहीं जानता कि भविष्य में मैं इसे कहाँ खर्च करूँगा। कुछ ऐसी वित्तीय योजनाएं जो सिर्फ़ ज्ञात जोखिम को ध्यान में रखती हैं, उनमें वास्तविक संसार में टिके रहने के लिये पर्याप्त सुरक्षा सीमा होती है।

वास्तव में, हर योजना का सबसे महत्त्वपूर्ण भाग तब के लिये योजना बनाना है जब आपकी योजना काम न करे।

अब, आइये मैं आपको दिखाता हूँ यह आप पर कैसे लागू होता है।

14. आप बदलेंगे

दीर्घकालिक योजना जितनी प्रतीत होती है उससे
अधिक कठिन होती है क्योंकि समय के साथ लोगों के लक्ष्य
और कामनाएं बदल जाते हैं।

मैं एक ऐसे दोस्त के साथ बड़ा हुआ जो न तो विशेषाधिकार रखता था और न ही स्वाभाविक ज्ञान। लेकिन वह सबसे मेहनती इंसान था जिसे मैं जानता था। ऐसे लोगों के पास सिखाने को बहुत कुछ होता है क्योंकि वे सफ़लता के मार्ग के चप्पे चप्पे की सच्ची समझ रखते हैं।

एक किशोर के रूप में उसके जीवन का लक्ष्य और सपना डॉक्टर बनना था। यह कहना कि संयोग उसके प्रतिकूल था, उदार होगा। उस समय कोई भी बुद्धिमान व्यक्ति इसे संभव न समझता।

लेकिन वह कोशिश करता रहा। और-अपने सहपाठियों से एक दशक अधिक की उम्र में-वह फ़लस्वरूप डॉक्टर बन गया।

जब आप अभाव से शुरू करके अपना रास्ता बनाते हुए मेडिकल स्कूल के शीर्ष पर पहुँच जाते हैं, और सभी बाधाओं के विरुद्ध एक महान व्यवसाय प्राप्त कर लेते हैं, तो कितनी संतृप्ति मिलती है?

मैंने उससे कुछ साल पहले बात की। यह वार्तालाप कुछ इस तरह हुआ:

मैं: “इतने समय बाद! तुम कैसे–”

वह: “एकदम ख़राब करियर।”

मैं: “हाहा, वैसे–”

वह: “एकदम ख़राब करियर है यार।”

यह 10 मिनट तक चलता रहा। तनाव और काम ने उसे बिल्कुल बोझिल कर दिया था। वह अपनी वर्तमान की स्थिति से उतना ही निराश लगा जितना वह 15 साल पहले वहाँ पहुँचने के लिये प्रेरित था।

मनोविज्ञान का एक आधार यह है कि लोग अपने भविष्य के प्रारूप के पूर्वानुमानकर्त्ता होते हैं।

किसी लक्ष्य की कल्पना करना आसान और मज़ेदार होता है। वास्तविक जीवन के तनाव को ध्यान में रखते हुए, जो प्रतिस्पर्धी अनुगमन के साथ साथ बढ़ता जाता है, एक लक्ष्य की कल्पना करना बिल्कुल ही अलग बात है।

इसका भविष्य के वित्तीय लक्ष्यों के लिये योजना बनाने की हमारी क्षमता पर बड़ा प्रभाव होता है।

हर पाँच साल का बच्चा बड़ा होकर ट्रैक्टर चलाना चाहता है। शायद ही ऐसा कोई काम हो जो एक छोटे बच्चे को इस काम से बेहतर लगे जिसकी शुरुआत और अंत ऐसे होता है, "व्रूम व्रूम, बीप बीप, बड़े ट्रैक्टर, मैं यह आया!"

फिर बड़े होने के बाद वे समझने लगते हैं कि शायद ट्रैक्टर चलाना सबसे अच्छा करियर नहीं है। शायद वे कुछ ज़्यादा आकर्षक और प्रतिष्ठित करना चाहते हैं।

इसलिये किशोरावस्था में वे वकील बनने का सपना देखते हैं। अब वे सोचते हैं–*वे जानते हैं*–कि उनकी योजना निर्धारित है। लॉ स्कूल और उसकी लागत, हम आ रहे हैं।

फिर, एक वकील के रूप में, वे इतना अधिक समय काम में बिताते हैं कि वे कभी कभार ही अपने परिवार से मिल पाते हैं।

इसलिये शायद वे कम आय वाली नौकरी ले लेते हैं जिसमें समय नम्य हो। फिर वे पाते हैं कि पालनाघर इतना महंगा है कि उनका अधिकतर वेतन उसी में चला जाता है, और वे स्टे-एट-होम पेरेंट बन कर घर पर रहना चुन लेते हैं। तब वे सोचते हैं कि उन्होंने सही विकल्प चुना है।

फिर, 70 की उम्र में, उन्हें अहसास होता है कि आजीवन घर पर रहने के कारण वे सेवानिवृत्त होने में असमर्थ हैं।

हममें से बहुत से लोग जीवन में इसी वक्र रेखा पर चलते हैं। फ़ेडरल रिज़र्व के अनुसार कॉलेज स्नातकों में से सिर्फ़ 27% अपने प्रमुख विषय से संबंधी रोज़गार में हैं।[46] घर पर रहने वाले माता-पिता में से उनतीस प्रतिशत के पास कॉलेज डिग्री है।[47] कुछ को संभवत: अपनी शिक्षा पर पछतावा है। लेकिन हमें यह बात माननी चाहिये कि 30 की उम्र में एक नई मां या पिता जीवन लक्ष्यों के बारे में जिस तरह सोचते हैं, वे उस तरह 18 वर्ष की उम्र में करियर के लक्ष्य साधते हुए न सोचते।

दीर्घकालिक वित्तीय आयोजन आवश्यक है। लेकिन चीज़ें बदलती भी हैं-आपके चारों तरफ़ की दुनिया भी, और साथ ही आपकी कामनाएं और लक्ष्य भी। यह कहना एक बात है, "हमें नहीं पता भविष्य में क्या होगा।" और यह स्वीकारना अलग बात है कि आज आप ख़ुद नहीं जानते भविष्य में आप क्या चाहेंगे। और सच यह है, हममें से कुछ ही जानते हैं।

जब भविष्य में आप क्या चाहेंगे, इसे लेकर आपके विचार बदलने की संभावना हो तो स्थायी दीर्घकालिक निर्णय लेना कठिन होता है।

मनोवैज्ञानिकों के अनुसार 'इतिहास के अंत का भ्रम' लोगों की वह प्रवृत्ति है जिसमें वे इस बात से अच्छी तरह अवगत होते हैं कि वे अतीत से अब तक कितना बदल चुके हैं, लेकिन इस बात को कम आंकते हैं कि भविष्य में उनका व्यक्तित्व, कामनाएँ, लक्ष्य कितना बदल सकते हैं। हार्वर्ड के मनोवैज्ञानिक डेनियल गिल्बर्ट ने एक बार कहा था:

> जीवन के हर चरण में हम ऐसे निर्णय लेते हैं जो उन लोगों के जीवन को गहन रूप से प्रभावित करेंगे, जो हम आगे जाकर बनने वाले हैं। और जब हम उन लोगों में बदल जाते हैं, हम हमेशा अपने निर्णयों पर ख़ुश नहीं होते। इसलिये युवा लोग उन टैटू को हटवाने के लिये काफ़ी पैसा खर्च करते हैं जिन्हें बनवाने के लिये किशोरावस्था में पैसा खर्च किया था। अधेड़ उम्र के लोग उन लोगों को तलाक देने की जल्दी में हैं जिनसे युवावस्था में वे शादी करना चाहते थे। वृद्ध वयस्क उन चीज़ों से पीछा छुड़ाने के लिये कड़ी मेहनत करते हैं जिन्हें मध्य आयु के वयस्कों ने पाने के लिये मेहनत की थी। और यह सिलसिला चलता ही रहता है।[48]

"हम सब", उन्होंने कहा, "एक ऐसे भ्रम को साथ लेकर चल रहे हैं-यह भ्रम कि इतिहास, हमारा व्यक्तिगत इतिहास, बस हाल ही में ख़त्म हुआ है, कि हम बस अभी वह बने हैं जो हमें हमेशा से बनना था, और जो हम अपने शेष जीवन में भी बने रहेंगे।" हम कभी भी यह सबक नहीं सीखते। गिल्बर्ट का शोध दर्शाता है कि 18 वर्ष से 68 वर्ष की आयु तक लोग कैसे इस बात को कम आंकते हैं कि वे भविष्य में कितना बदलने वाले हैं।

आप देख सकते हैं कि इस कारण कोई भी दीर्घकालिक वित्तीय योजना कैसे प्रभावित हो सकती है। चार्ली मुंगेर कहते हैं कि कंपाउंडिंग का पहला नियम यह है कि *बिना किसी कारण के इसे बाधित न किया जाए।* लेकिन आप संपत्ति की योजनाओं को कैसे बाधित न करें जब-करियर, निवेश, खर्च, बजट इत्यादि-जो भी आपको जीवन में चाहिये वह बदलता रहता है? यह कठिन है। रोनाल्ड रीड-धनवान जैनिटर जिनके बारे में हमने पहले बात की और वॉरेन बफ़ेट जैसे लोगों के इतना सफ़ल होने का एक कारण यह है कि वे एक ही काम को दशकों तक करते रहे, जिससे कंपाउंडिंग में स्वछंद बाढ़ोतरी होती रही। लेकिन हममें से बहुत से लोग जीवनकाल में इतना अधिक बदलते हैं कि हम एक ही काम को दशकों तक नहीं करना चाहते। या फिर उसके जैसा कुछ भी। इसलिये 80 साल के एक जीवनकाल के बजाय हमारी संपत्ति के पास शायद 20 वर्ष के चार अलग अलग खंड होते हैं।

मैं ऐसे युवा लोगों को जानता हूँ जो कम आय के साथ सादा जीवन बिताते हैं, और वे इसमें ख़ुश भी हैं। और फिर कुछ ऐसे भी लोग हैं जो एक विलासी जीवन की कीमत चुकाने के लिये दिन-रात काम करते हैं, और ऐसा करने में पूरी तरह से ख़ुश हैं। जोखिम दोनों के लिये है-पहला परिवार को पालने और सेवानिवृत्ति की बचत की असमर्थता का जोखिम

उठाता है, और दूसरा इस पछतावे का कि उसने अपनी युवावस्था एक क्यूबिकल में गुज़ार दी।

इस समस्या का कोई आसान समाधान नहीं है। एक पाँच साल के बच्चे से कह कर देखिये कि उसे ट्रैक्टर चालक नहीं बल्कि एक वकील बनना चाहिये, और वह अपने रोम रोम से इसका विरोध करेगा।

लेकिन ऐसी दो बातें हैं जिन्हें ध्यान में रखना आवश्यक है जब आप वे वित्तीय निर्णय ले रहे हों, जो आपके मुताबिक दीर्घकालिक हैं।

हमें वित्तीय आयोजन की चरम सीमाओं से बचना चाहिये। यह मान लेना कि आप कम आय के साथ ख़ुश रहेंगे, या अधिक आय पाने के लिये दिन-रात की मेहनत चुनना, इस बात की संभावना को बढ़ा देता है कि एक दिन आप ख़ुद को पछताते हुए पायेंगे। इतिहास के अंत के भ्रम का ईंधन यह है कि लोग अधिकतर परिस्थितियों में सामंजस्य स्थापित कर लेते हैं, इसलिये चरमसीमा की योजना के लाभ-कुछ भी न होने की सादगी, या सब कुछ पाने का रोमांच-कम हो जाते हैं। लेकिन इन चरम सीमाओं के नकारात्मक पहलू-सेवानिवृत्ति में समर्थ न हो पाना, या फिर एक ऐसे जीवन की ओर पलट कर देखना जो नोटों के पीछे दौड़ते गुज़रा-चिरस्थायी पछतावा बन जाते हैं। पछतावा तब अधिक दुखदायी होता है जब आप पिछली योजना को छोड़कर विपरीत दिशा में दुगुनी गति से दौड़ें, खोये हुए समय की भरपाई करने के लिये।

कंपाउंडिंग तब सबसे अच्छे से काम करती है जब आप किसी योजना को विकसित होने के लिये वर्षों या दशकों का समय दें। यह सिर्फ़ बचत के लिये ही नहीं बल्कि करियर और रिश्तों के लिये भी उतना ही सच है। सहनशीलता ही कुंजी है। और जब आप समय के साथ अपने बदलने की प्रवृत्ति को ध्यान में रखकर चलें, जीवन के हर मोड़ पर संतुलन भविष्य में होने वाले पछतावे से बचने और सहनशीलता को बढ़ाने की कार्यनीति बन जाता है।

जीवन के हर मोड़ पर संयत वार्षिक बचत, संयत खाली समय, संयत आवाजाही का समय, और कम से कम परिवार के साथ संयत समय बिताने का उद्देश्य किसी भी योजना के साथ टिके रहने की संभावना को बढ़ा देता है, और साथ ही पछतावे से बचने में भी सहायता करता है, बजाय उस स्थिति के जब इनमें से कोई भी चीज़ चरमसीमा पर जा पहुँचे।

हमें अपने मन को बदलने की वास्तविकता को भी स्वीकार करना चाहिये। कुछ सबसे दुखी कर्मी जिनसे मैं मिला हूँ, ये वे लोग हैं जो किसी करियर के प्रति सिर्फ़ इसलिये निष्ठावान रहते हैं क्योंकि यह क्षेत्र उन्होंने 18 वर्ष की आयु में कॉलेज के मुख्य विषय का निर्णय करते हुए चुना था। जब आप इतिहास के अंत के भ्रम को स्वीकार करते हैं, आप समझ पाते हैं कि वह रोज़गार जो आपने तब चुना जब आपकी उम्र वैध रूप से मद्यपान

करने की भी नहीं हुई थी, उस रोज़गार में रहकर सोश्यल सिक्योरिटी के लिये योग्य होने की उम्र तक आनंद आने की संभावना कम है।

तरकीब यह है कि परिवर्तन की वास्तविकता को स्वीकार कर जितना जल्दी हो सके, आगे बढ़ा जाए।

द वॉल स्ट्रीट जर्नल के निवेश समीक्षक, जेसन ज़्वीग ने मनोवैज्ञानिक डेनियल कह्नमैन के साथ उनकी किताब *थिंकिंग, फ़ास्ट एंड स्लो* के लेखन पर काम किया था। ज़्वीग ने एक बार कह्नमैन के व्यक्तित्व की एक विचित्रता की कहानी सुनाई, जिससे उन्हें बहुत फ़ायदा होता था: "डैनी के बारे में जो मुझे सबसे अधिक अचंभित करता था, वह उनकी हमारे हाल ही में किये काम को विस्फ़ोटित करने की क्षमता थी," ज़्वीग ने लिखा। वे और कह्नमैन अनवरत रूप से किसी अध्याय पर काम करते, लेकिन:

> अगले ही पल कह्नमैन एक ऐसा रूपांतरित संस्करण भेजते जिसे पहचानना मुश्किल होता: यह अलग तरह शुरू होता, अलग तरह से ख़त्म होता, इसमें ऐसे उपाख्यान और प्रमाण होते जिनके बारे में आप सोच भी नहीं सकते थे, यह ऐसे शोध पर आधारित होता जिनके बारे में आपने सुना भी न हो।

"जब मैंने डैनी से पूछा कि कैसे वे इस तरह फिर से शुरुआत कर सकते थे जैसे कि उन्होंने पहला ड्राफ़्ट लिखा ही न हो," ज़्वीग ने कहना जारी रखा, "उन्होंने वे शब्द कहे जिन्हें मैं कभी भुला नहीं पाया: 'मेरे पास कोई विफ़ल लागत नहीं है।'"[49]

विफ़ल लागत-निर्णयों को अतीत के प्रयासों से जोड़ना जिनका प्रतिदाय नहीं हो सकता- ऐसे संसार में एक दानव के समान हैं जहाँ लोग समय के साथ बदलते रहते हैं। वे हमारे भविष्य के अस्तित्व को अतीत के भिन्न अस्तित्व का कैदी बना देते हैं। यह उसी समान है जैसे कोई अजनबी आपके लिये आपके जीवन के बड़े निर्णय ले रहा हो।

यह स्वीकार करना कि वे वित्तीय निर्णय जो तब लिये गये जब आप एक अलग व्यक्ति थे उन्हें जीवन रक्षक की सहायता से घसीटने के बजाय बेदर्दी से पीछे छोड़ देना, भविष्य में होने वाले पछतावे से बचा सकता है।

और जितनी जल्दी यह किया जाए, उतनी ही जल्दी आप कंपाउंडिंग की ओर लौट सकते हैं।

आगे, चलिये कंपाउंडिंग के प्रवेश शुल्क के बारे में बात करते हैं।

15.
कुछ भी मुफ़्त नहीं होता

हर चीज़ का एक मूल्य होता है, लेकिन हर मूल्य
लेबल पर नहीं छपा होता।

हर चीज़ का एक मूल्य होता है। और संपत्ति संबंधी अधिकतर चीज़ों के लिये कुंजी उनके मूल्य को जानना और उसे चुकाने के लिये इच्छुक होना है।

समस्या यह है कि अधिकतर चीज़ों का मूल्य तब तक स्पष्ट नहीं होता जब तक हम खुद उनका अनुभव न कर लें, जब बिल अतिदेय हो।

2004 में जनरल एलेक्ट्रिक विश्व में सबसे बड़ी कंपनी थी, जिसकी शुद्ध संपत्ति ट्रिलियन डॉलर की एक तिहाई थी। बीते दशक के हर वर्ष में यह पहले या दूसरे स्थान पर रही थी, जो कॉर्पोरेट कुलीनतंत्र का एक चमकता उदाहरण था।

फिर सब मानो टूट कर ढ़ह गया।

2008 के वित्तीय संकट ने जी ई के वित्तीय विभाग को अस्तव्यस्त करके रख दिया, जो कंपनी के आधे से ज़्यादा मुनाफ़े के लिये उत्तरदायी हुआ करता था। फ़लतः इसे मिट्टी के मोल बेच दिया गया। तेल और ऊर्जा की आगामी बाज़ियां भी दुर्भाग्यपूर्ण सिद्ध हुई, जिनसे कई बिलियन का नुकसान हुआ। जी ई का स्टॉक 2007 में $40 से गिरकर 2008 में $7 तक आ पहुँचा।

सी ई ओ जेफ़ इमेल्ट, जो 2001 से कंपनी संभाल रहे थे, उन पर अविलंब रूप से निष्ठुर दोषारोपण किया गया। उन्हें उनके नेतृत्व, अभिग्रहण, लाभांश में कटौती, कर्मियों की बर्ख़ास्तगी, और-जाहिर से तौर पर-गिरते स्टॉक मूल्य के लिये आलोचना का सामना करना पड़ा। सही भी है: अच्छे समय में जिनके पास राजवंशीय संपत्ति होती है वे पासा पलटने पर उत्तरदायित्व का भार भी उठाते हैं, 2017 में वे पद से हट गये।

लेकिन जाते समय इमेल्ट कुछ गहन कह कर गये।

अपने उन आलोचकों को जवाब देते हुए जिन्होंने उन्हें गलत ठहराया था और कहा था कि उन्हें जो करना चाहिये था वह प्रत्यक्ष था, इमेल्ट ने अपने क्रमानुयायी से कहा, "हर

काम तब तक आसान नज़र आता है जब तक आप उसे न कर रहे हों।"

हर काम तब तक आसान नज़र आता है जब तक आप उसे न कर रहे हों क्योंकि अखाड़े में खड़े व्यक्ति के संघर्ष भीड़ में खड़े लोगों के लिये अदृश्य होते हैं।

विस्तार, अल्पावधि निवेशक, नियामक, यूनियन, दीर्घस्थायी दफ़्तरशाही की परस्पर विरोधी मांगों का सामना करना न सिर्फ़ कठिन है, बल्कि समस्याओं की तीव्रता को तब तक समझा नहीं जा सकता जब तक आप ख़ुद उनका सामना न करें। इमेल्ट का क्रमानुयायी, जो सिर्फ़ 14 महीने टिक सका, उसने भी यह बात सही तरह समझ ली।

बहुत सी चीज़ें सिद्धांत की तुलना में प्रयोग में अधिक कठिन होती हैं। कई बार ऐसा इसलिये होता है कि हम अतिविश्वासी हो जाते हैं। अधिकतर बार हम सफ़लता के मूल्य को सही तरह नहीं आंक पाते, और इसी कारण हम इसे चुकाने में भी सक्षम नहीं हो पाते।

2018 तक 50 वर्ष के अंतराल में एस एंड पी में 119 गुना की वृद्धि हुई। आपको करना बस यह था कि आराम से बैठकर अपनी संपत्ति की कंपाउंडिंग होने दें। लेकिन, ज़ाहिर सी बात है, सफ़ल निवेश आसान ही नज़र आता है, जब उसे आप ख़ुद न कर रहे हों।

"स्टॉक लंबे समय तक रोक कर रखिये,"आप अक्सर सुनेंगे। यह अच्छी सलाह है।

लेकिन आप यह कैसे जानेंगे कि जब स्टॉक में गिरावट आ रही हो तो लंबे समय वाला दृष्टिकोण बनाये रखना कितना कठिन होता है?

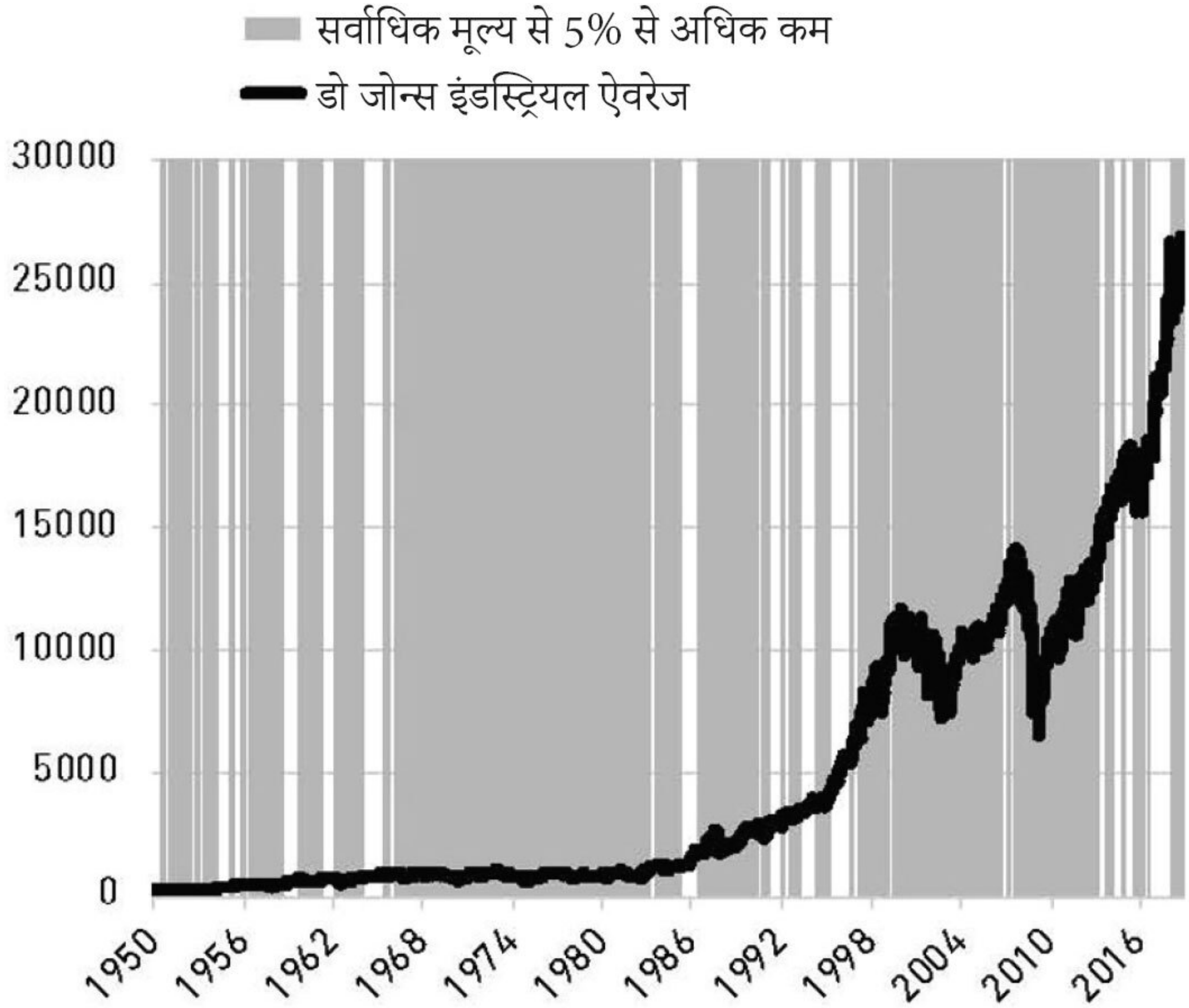
हर योग्य चीज़ की तरह सफ़ल निवेश भी एक मूल्य की मांग करता है। लेकिन इसकी मुद्रा डॉलर या सेंट नहीं है। यह है अस्थिरता, भय, शंका, अनिश्चितता, और पछतावा-वे सभी जिन्हें अनदेखा करना आसान है जब तक आप वास्तविकता में उनका सामना न करें।

यह समझने की असमर्थता कि निवेश का भी मूल्य होता है हमें बिना कुछ किये कुछ पाने के लिये लुभा सकती है। और किसी दुकान से सामान चुराने की तरह शायद ही कभी इसका अंत भला होता है।

मान लीजिये आपको एक नई कार चाहिये, जिसकी कीमत $30,000 है। आपके पास तीन विकल्प हैं: 1) इसके लिये $30,000 का भुगतान करें, 2) एक सस्ती इस्तेमाल हुई कार ढूँढ़ें, या 3) इसे चुरा लें। इस मामले में 99% लोग तीसरे विकल्प से बचना जानते हैं, क्योंकि एक कार चुराने का परिणाम लुभाव पर भारी पड़ जाता है।

लेकिन मान लीजिये कि आप अगले 30 वर्षों में 11% वार्षिक प्रतिफ़ल कमाना चाहते हैं जिससे आप शांतिपूर्वक सेवानिवृत्त हो सकें। क्या यह पारितोषिक मुफ़्त में मिलता है? बिल्कुल नहीं। दुनिया कभी भी इतनी अच्छी नहीं होती। हर चीज़ का एक मूल्य होता है और इसे चुकाना पड़ता है। इस मामले में यह मार्केट का एक कभी ख़त्म न होने वाला उपहास है, जो बड़े प्रतिफ़ल देती तो है, फिर उतनी ही जल्दी उन्हें ले भी लेती है। लाभांश मिलाकर 1950 से 2019 के बीच डो जोन्स इंडस्ट्रियल ऐवरेज ने 11% का वार्षिक

प्रतिफ़ल दिया, जो बहुत बढ़िया है। लेकिन इस अंतराल में सफ़लता का मूल्य भयंकर रूप से अधिक रहा। इस चार्ट में छायांकित रेखाएं दिखाती हैं कि यह अपने पिछले सर्वाधिक मूल्य से कम से कम 5% कम कब था।



मार्केट प्रतिफ़ल का मूल्य यह होता है। यह शुल्क। यह प्रवेश शुल्क है। और यह काफ़ी पीड़ा पहुँचाता है।

अन्य उत्पादों की ही तरह, जितना बड़ा प्रतिफ़ल होगा, उतना ही अधिक मूल्य। नेटफ़्लिक्स स्टॉक ने 2002 से 2018 के बीच 35,000% का प्रतिफ़ल दिया, लेकिन 94% दिनों में अपने पिछले सर्वाधिक मूल्य से कम पर कारोबार किया। मॉन्स्टर बेवरेज ने 1995 से 2018 के बीच 319,000% का प्रतिफ़ल दिया-इतिहास के सबसे अधिक प्रतिफ़ल में से एक-लेकिन इस अंतराल में 95% समय पिछले सर्वाधिक मूल्य से कम पर कारोबार किया।

महत्त्वपूर्ण पहलू यह है। कार की तरह यहाँ भी आपके पास कुछ विकल्प हैं: अस्थिरता और उथल-पुथल को स्वीकार कर आप यह मूल्य चुका सकते हैं। या फिर आप कम अनिश्चितता और भुगतान वाली कोई संपत्ति तलाश सकते हैं, ठीक इस्तेमाल की गई कार की तरह। या फिर आप कार की चोरी की तरह एक बड़ी चोरी का प्रयास कर सकते हैं: प्रतिफ़ल पाने का प्रयत्न करना, इसके साथ आने वाली अस्थिरता से बचते हुए।

निवेश में अधिकतर लोग तीसरा विकल्प चुनते हैं। एक कार के चोर की तरह-हालांकि वे नेकनीयत और कानून के पाबंद होते हैं-वे ऐसी तरकीबें और कार्यनीतियाँ बनाते हैं जिससे मूल्य चुकाये बिना प्रतिफ़ल पा सकें। वे ट्रेड इन और ट्रेड आउट करते हैं। वे अगली मंदी से पहले बेचने और अगले उछाल से पहले ख़रीदने की कोशिश में लगे रहते हैं। अधिकतर निवेशक थोड़े बहुत अनुभव से भी यह जान जाते हैं कि अस्थिरता आम और सामान्य है। फिर काफ़ी निवेशक अगले कदम के रूप में वह चुनते हैं जो सबसे तर्कशील प्रतीत होता है: इससे बचने का प्रयास करना।

लेकिन धन देवता ऐसे लोगों को मान नहीं देते जो बिना मूल्य चुकाये पारितोषिक पाने की कोशिश करते हैं। कुछ कार के चोर शायद बच कर निकल जाएं। कहीं अधिक पकड़े भी जाएंगे और फिर उन्हें दंड़ भी दिया जाएगा।

निवेश में भी ठीक ऐसा ही होता है।

मॉर्निंगस्टार ने एक बार सामरिक म्यूचुअल फ़ंड के प्रदर्शन पर नज़र ड़ाली, जिनकी कार्यनीति सही मौके पर स्टॉक और बॉन्ड के बीच अदला-बदली करना है, जिससे वे कम जोखिम पर अधिक मार्केट प्रतिफ़ल प्राप्त कर सकें।[50] वे बिना मूल्य चुकाये प्रतिफ़ल पाना चाहते हैं। यह शोध 2010 के मध्य से 2011 के अंत तक के अंतराल पर केंद्रित था, जब यू एस स्टॉक मार्केट में मंदी के ड़र से घमासान मचा था और एस एंड पी 500 में 20% की गिरावट हुई थी। ठीक इसी तरह के वातावरण में सामरिक फ़ंड काम करते हैं। यह उनका जगमगाने का समय था।

मॉर्निंगस्टार की गिनती के अनुसार इस अंतराल के दौरान 112 सामरिक म्यूचुअल फ़ंड थे। इनमें से मात्र नौ के प्रतिफ़ल जोखिम समायोजित और बेहतर थे बजाय साधारण 60-40 स्टॉक-बान्ड फ़ंड के। एक चौथाई से कम सामरिक फ़ंड में सूचकांक से छोटी उच्चतम गिरावट थी। मॉर्निंगस्टार ने लिखा: “कुछ अपवादों के अलावा, [सामरिक फ़ंड] ने कम लाभ प्राप्त किया, अधिक अस्थिर रहे, और जोखिम के उतना ही अधीन थे” जितना हैंड्स-ऑफ़ फ़ंड।

बहुत से वैयक्तिक निवेशक निवेश करते समय इस बात में आ जाते हैं। मॉर्निंगस्टार के अनुसार औसत इक्विटी फ़ंड निवेशक ने जिन फ़ंड में निवेश किया उनमें प्रतिवर्ष आधे

प्रतिशत की दर से कमज़ोर प्रदर्शन किया-जो ख़रीदने और बेचने का नतीजा था जबकि उन्हें ख़रीदकर रोके रखना था।[51]

विडंबना यह है कि मूल्य चुकाने से बचने के लिये निवेशकों को दोगुना मूल्य चुकाना पड़ता है।

वापस जी ई की बात करते हैं। इसकी अनेकों त्रुटियों में से एक पूर्व सी ई ओ जैक वेल्च के काल से उत्पन्न होती है। वेल्च यह सुनिश्चित करने के लिये प्रसिद्ध हो गये कि प्रति शेयर त्रैमासिक आय वॉल स्ट्रीट के अनुमान को पछाड़ दे। वे ग्रैंडमास्टर थे। अगर वॉल स्ट्रीट के पत्रकार $0.25% प्रति शेयर की अपेक्षा करते तो जैक कुछ भी करके $0.26% प्रदान करते, फिर चाहे व्यवसाय या अर्थव्यवस्था की दशा कैसी भी हो। वे ऐसा आंकड़ो के परिमार्जन से करते थे-यह उदार विवरण है-भविष्य के तिमाही में से लाभ निकालकर वर्तमान तिमाही में ड़ालना ताकि आज्ञाकारी आंकडे अपने मालिक को सलाम कर सकें।

फ़ोर्ब्स ने ऐसे ही दर्जनों उदाहरणों में से एक का वर्णन करते हुए कहा: "[जनरल एलेक्ट्रिक] ने लगातार दो सालों तक लक्ष्य उपयोक्ताओं के बजाय बेनाम वित्तीय सहभागियों को लोकोमोटिव बेचे जिसने स्वामित्व के अधिकतर जोखिम को जी ई पर ला छोड़ा।"[52]

वेल्च ने अपने खेल को कभी नहीं नकारा। उन्होंने अपनी किताब *स्ट्रेट फ़्रा ॅम द गट* में लिखा:

> संकटकाल को लेकर हमारे व्यवसाय प्रधानों की प्रतिक्रिया जी ई संस्कृति की प्रारूपिक थी। तिमाही के खाते बंद होने पर भी, बहुत से तुरंत आय की [कमी] को भरने का प्रस्ताव देते। कुछ कहते कि वे अचम्भे को ऑफ़सेट करने के लिये अपने व्यवसाय में से अतिरिक्त $10 मिलियन, $20 मिलियन या फिर $30 मिलियन लगा सकते थे।

नतीजा यह निकला कि वेल्च के नेतृत्व में शेयरधारकों को मूल्य नहीं चुकाना पड़ा। उन्हें स्थिरता और पूर्वानुमेयता प्राप्त हुई-एक ऐसा स्टॉक जो साल दर साल बिना अनिश्चितता के अचंभे के बढ़ता रहता। फिर बिल देय हो गया, जैसा कि हमेशा होता है। जी ई के शेयरधारकों को एक दशक तक उस महाकाय घाटे की मार झेलनी पड़ी जो पहले लेखांकन दांव-पेच के कारण परिरक्षित थे। वेल्च के युग के छोटे मुनाफ़े आज बड़ा घाटा बन गये।

इसका सबसे विचित्र उदाहरण विफ़ल गिरवी दिग्गजों फ़्रेडी मैक और फ़्रैनी के रूप में देखने को मिलता है, जिन्हें 2000 के दशक की शुरुआत में अपनी वर्तमान आय को कई बिलियन डॉलर से अंडर रिपोर्ट करते पकड़ा गया। उनका ऐसा करने का उद्देश्य यह था कि उस लाभ को भविष्य के अंतराल में फ़ैला कर निवेशकों को सहजता और पूर्वानुमेयता के भ्रम में रखा जा सके।[53] मूल्य न चुकाने का भ्रम।

प्रश्न यह उठता है: इतने लोग जो कार, घर, भोजन, और छुट्टियों का मूल्य चुकाने को तैयार हैं, अच्छे निवेश प्रतिफ़ल का मूल्य चुकाने से क्यूँ बचते हैं?

जवाब आसान है: सफ़लता में निवेश का मूल्य तुरंत प्रत्यक्ष नहीं होता। यह कोई प्राइस टैग नहीं जिसे आप देख सकें, इसलिये जब बिल देय होता है यह कुछ अच्छा पाने के शुल्क की तरह प्रतीत नहीं होता। यह कुछ गलत करने के जुर्माने जैसा लगता है। और हालांकि लोग शुल्क चुकाने के लिये राज़ी रहते हैं, जुर्माने से हमेशा बचा जाता है। ट्रैफ़िक के जुर्माने और आई आर एस के जुर्माने का मतलब होता है कि आपने कुछ गलत किया है जिसके लिये आपको सज़ा मिलना ज़रूरी है। कोई भी व्यक्ति जो अपनी संपत्ति को घटता देखे और वह घटाव उसे जुर्माने के रूप में दिखे, वह स्वाभाविक रूप से भविष्य में उससे बचना चाहेगा।

यह बहुत साधारण सुनाई पड़ता है, लेकिन मार्केट की अस्थिरता को जुर्माने के बजाय शुल्क के रूप में देखना उस मानसिकता को विकसित करने के लिये आवश्यक है जो आपको इतने समय तक टिके रहने दे कि आपके निवेश का लाभ आपके पक्ष में हो जाये।

कुछ निवेशकों की यह कहने की प्रवृत्ति होती है, “अगर मैं अपनी 20% संपत्ति खो दूँ तो भी मैं संभाल लूंगा।” नये निवेशकों के लिये यह दोहरे रूप से सच है जिन्होंने कभी भी 20% के घाटे का अनुभव नहीं किया।

लेकिन अगर आप अस्थिरता को एक शुल्क के रूप में देखेंगे, चीज़ें अलग नज़र आएंगी।

डिज़्नीलैंड के टिकट का मूल्य $100 होता है। लेकिन इसके बदले आपको अपने बच्चों के साथ एक यादगार दिन बिताने को मिलता है। पिछले वर्ष लगभग 18 मिलियन लोगों को लगा कि यह शुल्क चुकाने योग्य था। कुछ को लगा कि $100 कोई सज़ा या जुर्माना था। शुल्क का उचित समझौता प्रत्यक्ष होता है जब यह साफ़ हो कि आप इसे चुका रहे हैं।

निवेश में भी ऐसा ही है, जहाँ अस्थिरता लगभग हमेशा एक शुल्क होती है, जुर्माना नहीं।

मार्केट प्रतिफ़ल कभी मुफ़्त नहीं होते और न ही कभी होंगे। हर अन्य उत्पाद की तरह वे आपसे एक मूल्य चुकाने की मांग करते हैं। इस मूल्य को चुकाने के लिये कोई आपको मजबूर नहीं करता, ठीक जैसे कोई आपको डिज़्नीलैंड जाने के लिये मजबूर नहीं करता। आप एक स्थानीय मेले में जा सकते हैं जहाँ की टिकट सिर्फ़ $10 हो, या फिर मुफ़्त में घर पर रह सकते हैं। आप ऐसे भी अच्छा समय बिता सकते हैं। लेकिन आमतौर पर आपको वही मिलेगा जिसका आप मूल्य चुकायेंगे। मार्केट में भी यही होता है। अस्थिरता/अनिश्चितता का शुल्क-प्रतिफ़ल का मूल्य-कम शुल्क वाले पार्क, जैसे नकद और बान्ड, से बड़े प्रतिफ़ल पाने का प्रवेश शुल्क है।

उपाय यह है कि आप ख़ुद को समझायें कि मार्केट का शुल्क इस योग्य है। अस्थिरता और अनिश्चितता का सामना करने का यही सही तरीका है-सिर्फ़ इसे झेलना नहीं, बल्कि यह समझ पाना कि यह एक चुकाने योग्य प्रवेश शुल्क है।

इस बात की कोई गारंटी नहीं कि ऐसा ही हो। कभी कभी डिज़्नीलैंड में बारिश भी हो जाती है।

लेकिन अगर आप प्रवेश शुल्क को जुर्माने की तरह देखेंगे, आप कभी भी जादू का आनंद नहीं ले पाएंगे।

मूल्य का पता करें, और फिर उसे चुकायें।

16.
आप और मैं

ऐसे लोगों से वित्तीय अनुसंकेत लेते समय
सावधान रहें जिनका खेल आपसे अलग हो।

2000 के दशक की शुरुआत में डॉट कॉम बबल के अन्तःस्फ़ोट ने पारिवारिक संपत्ति को $6.2 ट्रिलियन से घटा दिया।

हाउज़िंग बबल के अंत ने $8 ट्रिलियन कम कर दिये।

इस बात पर और अधिक ज़ोर नहीं दिया जा सकता कि वित्तीय बबल कितने विनाशकारी हो सकते हैं। वे कितने ही जीवन बर्बाद कर देते हैं।

यह सब आख़िर क्यूँ होता है?

और यह क्यूँ होता ही रहता है?

हम अपने सबक क्यूँ नहीं सीखते?

यहाँ एक सामान्य उत्तर यह है कि लोग लालची होते हैं, और लालच मनुष्य स्वभाव की एक अमिट विशेषता है।

यह सच हो सकता है, और अधिकतर लोगों के लिये यह ठीक ठाक जवाब है। लेकिन अध्याय 1 से याद करिये: कोई भी मूर्ख नहीं है। लोग ऐसे वित्तीय निर्णय लेते हैं जिन पर उन्हें बाद में पछतावा हो, और वे ऐसा अक्सर जानकारी और तर्क के अभाव में करते हैं। लेकिन जब ये निर्णय लिये गये, तब वे उनके लिये मायने रखते थे। बबल का दोष लालच पर मढ़ वहीं रुक जाने से हम यह सबक सीखने से चूक जाते हैं कि पश्च दृष्टि में जो निर्णय लालची नज़र आते हैं, लोग उन्हें क्यूँ और कैसे तर्कसंगत ठहराते हैं।

बबल से सीख लेना कठिन इसलिये भी है क्योंकि वे कैंसर की तरह नहीं होते, जहाँ बायोप्सी से हमें साफ़ चेतावनी और डाय्गनोसिस मिल जाए। वे किसी राजनैतिक पार्टी के उत्थान और पतन की तरह अधिक होते हैं, जहाँ पश्च दृष्टि में परिणाम तो साफ़ होता है, लेकिन कारण और दोष पर कभी सहमति नहीं होती।

निवेश प्रतिफ़ल के लिये प्रतिस्पर्धा भीषण है, और किसी को हर समय पर हर संपत्ति का स्वामित्व चाहिये। जिसका मतलब यह है कि बबल की धारणा ही हमेशा विवादास्पद रहेगी,

क्योंकि कोई भी यह नहीं सोचना चाहता कि वे अधिमूल्यांकित संपत्ति के मालिक हैं। पश्च दृष्टि में सबक सीखने के बजाय हम संभवतः निंदा करने के लिये उंगलियाँ उठाते हैं।

मुझे नहीं लगता हम कभी भी पूरी तरह से स्पष्ट कर पाएंगे कि बबल आख़िर होते क्यूँ हैं। यह ठीक यह पूछने जैसा है कि युद्ध क्यूँ होते हैं-इसके लगभग हमेशा ही कई कारण होते हैं, उनमें से कई परस्पर विरोधी, और सभी विवादास्पद।

यह बहुत ही जटिल विषय है जिसके सरल उत्तर नहीं हैं।

लेकिन मैं उनके होने का एक ऐसा कारण सामने रखना चाहूँगा जो अनदेखा भी रह जाता है और व्यक्तिगत रूप से आप पर लागू भी होता है: निवेशक अक्सर निर्दोष रूप से दूसरे निवेशकों से अनुसंकेत ले लेते हैं, जो उनसे बिल्कुल अलग खेल खेल रहे हों।

वित्त में एक ऐसी अवधारणा है जो निर्दोष प्रतीत होती है लेकिन जिसने बेहिसाब विनाश किया है।

वह धारणा यह है कि एक ऐसे संसार में जहाँ निवेशकों के लक्ष्य और समय परिधि अलग अलग हैं, संपत्ति का एकमात्र तर्कसंगत मूल्य होता है।

अपने आप से पूछिये: आज आपको गूगल स्टॉक के लिये कितना मूल्य चुकाना चाहिये?

उत्तर इस पर निर्भर करता है कि "आप" कौन हैं।

क्या आपके पास 30 वर्ष की समय परिधि है? तो उचित दाम जानने के लिये अगले 30 वर्ष तक गूगल के नकदी आयजन्य निवेश का गहन विश्लेषण करना होगा।

क्या आप 10 वर्ष में नकद वापस निकालने का सोच रहे हैं? तो सही दाम जानने के लिये अगले दशक में तकनीक उद्योग की क्षमता का विश्लेषण करना होगा और साथ ही इसका भी कि गूगल प्रबंधन इस परिकल्पना को निष्पादित कर सके।

क्या आप एक वर्ष के भीतर ही बेचने का सोच रहे हैं? तो फिर गूगल के वर्तमान उत्पाद बिक्री चक्र पर ध्यान दीजिये यह जानने के लिये कि बियर मार्केट होगा कि नहीं।

क्या आप डे ट्रेडर हैं? तो उचित दाम होगा "किसे फ़र्क पड़ता है?" क्योंकि सिर्फ़ अब और दोपहर के बीच जो होगा, आप बस उसमें कुछ पैसे बनाने की कोशिश कर रहे हैं, जो किसी भी मूल्य पर कार्यान्वित किया जा सकता है।

जब निवेशकों के लक्ष्य और समय परिधि अलग होते हैं-और हर संपत्ति वर्ग में ऐसा होता ही है-जो मूल्य एक व्यक्ति को हास्यास्पद लगते हैं, किसी दूसरे के लिये अर्थपूर्ण हो सकते हैं, क्योंकि जिन पहलुओं पर वे निवेशक ध्यान देते हैं, वे अलग हैं।

1990 के डॉट कॉम बबल को ही लीजिये।

लोग 1999 में याहू! स्टॉक को देखकर कह सकते हैं "वह पागलपन था! ज़िलियन गुना का मुनाफ़ा! उस मूल्य निर्धारण का कोई मतलब ही नहीं बनता!"

लेकिन बहुत से निवेशक जिनके पास 1999 में याहू! स्टॉक था उनकी समय परिधि इतनी छोटी थी कि *उनके लिये एक हास्यास्पद मूल्य चुकाना अर्थपूर्ण था।* एक डे ट्रेडर जो वे चाहे निष्पादित कर सकते थे चाहे याहू! के एक शेयर की कीमत $5 रही हो या $500, फर्क नहीं पड़ता था जब तक वह उस दिन सही दिशा में जाए। और ऐसा हुआ भी, कई वर्षों तक।

वित्त का एक निर्विवाद नियम यह है कि धन प्रतिफ़ल का उस सीमा तक पीछा करता है जहाँ तक कर सके। अगर किसी संपत्ति में आवेग है-यह समय के एक अंतराल में अविरुद्ध रूप से ऊपर बढ़ती रही है-अल्पावधि कारोबारियों के एक समूह के लिये यह मानना कतई मूर्खतापूर्ण नहीं है कि यह ऊपर जाती रहेगी। अनिश्चितकाल के लिये नहीं; बस उस छोटी अवधि में जिसमें वे चाहते हैं। आवेग अल्पावधि कारोबारियों को यथोचित रूप से आकर्षित करता है।

और बस फिर रोमांचक शुरुआत हो जाती है।

बबल तब बनते हैं जब अल्पावधि प्रतिफ़ल इतनी राशि अर्जित कर लेते हैं कि निवेशकों की बनावट अधिकतर दीर्घकालिक से अधिकतर अल्पावधि में परिवर्तित हो जाती है।

यह प्रक्रिया ख़ुद ब ख़ुद बढ़ती रहती है। जैसे जैसे व्यापारी अल्पावधि प्रतिफ़ल को बढ़ाते हैं, वे और अधिक व्यापारियों को आकर्षित करते हैं। शीघ्र ही-और इसमें अधिक देर नहीं लगती-सबसे अधिक प्राधिकार वाले प्रभावी मार्केट मूल्य-सेटर वे होते हैं जिनकी समय परिधि छोटी होती है।

बबल इतना अधिक बढ़ते मूल्य निर्धारण से संबंधित नहीं होते। वे किसी और बात का लक्षण होते हैं: छोटी होती समय परिधि का जैसे जैसे और नये व्यापारी खेल में उतरते हैं।

यह कहना आम बात है कि डॉट कॉम बबल भविष्य के बारे में तर्कहीन आशावाद का समय था। लेकिन उस युग की एक सबसे बड़ी ख़बर ट्रेडिंग की रिकॉर्ड मात्रा की घोषणा थी, जो होता ही है जब निवेशक *एक ही दिन में* ख़रीदें और बेचें। निवेशक-विशेषतः वे जो मूल्य सेट कर रहे थे-अगले 20 वर्षों के बारे में नहीं सोच रहे थे। 1999 में औसत म्यूचुअल फ़ंड का कुल आवर्त 120% था, जिसका मतलब यह है कि वे ज़्यादा से ज़्यादा अगले आठ महीनों के बारे में ही सोच रहे थे। वैयक्तिक निवेशक, जिन्होंने वे म्यूचुअल फ़ंड ख़रीदे, वे भी ठीक ऐसा ही कर रहे थे। मैगी महर ने अपनी किताब *बुल!* में लिखा:

> 90 के दशक के मध्य तक प्रेस ने वार्षिक स्कोरकार्ड को रिपोर्ट से बदल दिया था, जो हर तीन महीने में आती थी। इस परिवर्तन ने निवेशकों को बेहतर प्रदर्शन का अनुकरण करने के लिये प्रेरित किया, चार्ट में सर्वोच्च फ़ंड को ख़रीदने के लिये, उस समय जब वे सबसे महंगे थे।

यह डे ट्रेडिंग, अल्पावधि विकल्प अनुबंध, और हर मिनट की मार्केट कमेंटरी का युग था। यह कोई ऐसी चीज़ नहीं जिसे आप दीर्घकालिक विचारों से जोड़ें।

2000 के दशक के मध्य में हुए हाउज़िंग बबल में भी ठीक ऐसा ही हुआ।

अगले दस वर्षों के लिये अपने परिवार के लिये फ़्लोरिडा के एक दो बेडरूम के घर पर $700,000 ख़र्च करने को उचित सिद्ध करना कठिन है। लेकिन यह अर्थपूर्ण लगेगा अगर आप कुछ महीनों में बढ़ते मूल्यों का तुरंत लाभ उठाने के लिये उस घर को मार्केट में फ़्लिप कर दें। उस बबल के दौरान बहुत से लोग ठीक यही कर रहे थे।

रियल एस्टेट लेन देन को ट्रैक करने वाली एक कंपनी, ऐटोम, के आंकड़ो के अनुसार अमरीका में ऐसे घरों की संख्या जो 12 महीने के अंतराल में एक से अधिक बार बिके-वे फ़्लिप कर दिये गये थे-बबल के दौरान पाँच गुना बढ़ गई थी, 2000 के पहले तिमाही में 20,000 से 2004 के पहले तिमाही में 100,000 के ऊपर।[54] बबल के बाद यह फ़्लिपिंग 40,000 प्रति तिमाही तक घट गयी, और तब से लगभग यह वहीं टिकी हुई है।

क्या आपको लगता है कि फ़्लिप करने वाले इन लोगों को दीर्घावधि मूल्य-से-किराये के अनुपात की परवाह थी? या फिर जो मूल्य उन्होंने चुकाये उनके पीछे दीर्घावधि आय वृद्धि का भरोसा था? बिल्कुल नहीं। उनके खेल में वे आंकड़े मायने ही नहीं रखते थे। उनके लिये मायने बस यह रखता था कि घर का मूल्य आने वाले महीने में बीते महीने से अधिक होगा। और बहुत सालों तक ऐसा हुआ भी।

आप इन निवेशकों के बारे में बहुत कुछ कह सकते हैं। आप उन्हें सट्टेबाज़ बुला सकते हैं। आप उन्हें गैर ज़िम्मेदार भी कह सकते हैं। आप उनके बड़े जोखिम उठाने की तत्परता पर सर हिलाकर असहमति जता सकते हैं।

लेकिन मुझे नहीं लगता कि आप उन सबको तर्कहीन कह सकते हैं।

बबल का निर्माण लोगों के दीर्घावधि निवेश में बिना सोचे समझे भागीदारी से इतना संबंध नहीं रखता। इसका संबंध लोगों के कुछ हद तक तर्कसंगत रूप से अल्पावधि ट्रेडिंग की ओर बढ़ने से है, उस आवेग का लाभ उठाने के लिये जो ख़ुद ब ख़ुद बढ़ रहा हो।

आप लोगों से क्या करने की अपेक्षा करते हैं जब आवेग एक बड़ा अल्पावधि प्रतिफ़ल देने की क्षमता को उत्पन्न कर देता है? बैठ कर धैर्यपूर्वक प्रतीक्षा करना? कभी नहीं। दुनिया ऐसे काम नहीं करती। लोग हमेशा लाभ के पीछे जाते हैं। और अल्पावधि ट्रेडर ऐसे क्षेत्र में काम करते हैं जहाँ दीर्घकालिक निवेश के नियम-ख़ासकर मूल्य निर्धारण को लेकर-नज़र अंदाज़ कर दिये जाते हैं, क्योंकि वे इस खेल में मायने नहीं रखते।

और यहाँ आकर चीज़ें दिलचस्प हो जाती हैं, और यहीं आकर समस्याओं की भी शुरुआत होती है।

बबल तब क्षति पहुँचाते हैं जब दीर्घावधि निवेशक अपने खेल के लिये उन अल्पावधि निवेशकों से अनुसंकेत लेना शुरू कर देते हैं जो बिल्कुल अलग खेल खेल रहे हैं।

सिस्को का स्टॉक 1999 में 300% बढ़कर $60 प्रति शेयर हो गया। उस मूल्य पर कंपनी का मूल्य $600 बिलियन पर जा पहुँचा, जो अविश्वसनीय है। कुछ ने वाकई सोचा कि यह इस योग्य था; डे ट्रेडर आनंद उठा रहे थे। अर्थशास्त्री बर्टन मल्कील ने एक बार कहा कि

उस दर पर सिस्को की गर्भित वृद्धि दर का मतलब था कि 20 वर्ष के भीतर वह पूरी यू एस अर्थव्यवस्था से भी बड़ी हो जाती।

लेकिन अगर आप 1999 में एक दीर्घावधि निवेशक होते, $60 ख़रीदने का एकमात्र मूल्य था। और बहुत से लोग उस मूल्य पर ख़रीद भी रहे थे। तो यह देखकर आप ख़ुद से कह सकते थे, “वाह, लगता है कि ये निवेशक कुछ ऐसा जानते हैं, जो मैं नहीं जानता।” शायद आप भी उनका अनकुरण करते। और इसे समझदारी भरा विकल्प समझते।

आप जो नहीं समझते वह यह है कि वे ट्रेडर जो स्टॉक का मार्जिनल मूल्य सेट कर रहे थे, वे आपसे अलग खेल खेल रहे थे। उनके लिये $60 प्रति शेयर उचित मूल्य था क्योंकि दिन ख़त्म होने से पहले वे उसे बेच देना चाहते थे, जब उसका मूल्य अधिक होता। लेकिन आपके लिये $60 प्रति शेयर आगामी विनाश की तरह होता क्योंकि आप उन शेयरों को लंबे समय तक रखना चाहते थे।

ये दो अलग अलग निवेशक शायद ही एक दूसरे के अस्तित्व के बारे में जानते हों। लेकिन वे एक ही अखाड़े में हैं, एक दूसरे की ओर दौड़ते हुए। जब उनके रास्ते अंधाधुंध रूप से टकराते हैं, किसी न किसी को चोट पहुँचती है। बहुत से वित्तीय और निवेश निर्णय इस पर निर्भर करते हैं कि दूसरे क्या कर रहे हैं और फिर या तो उनकी नकल की जाती है या उनके विपरीत जाया जाता है। लेकिन जब आप यह नहीं जानते कि कोई व्यक्ति जो कर रहा है वह क्यूँ कर रहा है, आप नहीं कह सकते कि कितने समय तक वे ऐसा करते रहेंगे, क्या उनकी सोच को बदलेगा, या फिर अगर वे कभी अपना सबक सीखेंगे या नहीं।

जब सी एन बी सी पर एक विवरणकार यह कहता है, “आपको यह स्टॉक ख़रीदना चाहिये”, याद रखिये कि वे नहीं जानते कि आप कौन हैं। आप सिर्फ़ मज़े के लिये ट्रेडिंग करने वाले एक किशोर हैं? एक बुज़ुर्ग विधवा जिसका बजट सीमित है? एक हेज फ़ंड मैनेजर जो तिमाही के ख़त्म होने से पहले अपने बहीखातों को मज़बूत करने की कोशिश कर रहा है? क्या हमें यह मान लेना चाहिये कि इन तीन लोगों की प्राथमिकताएं समान होंगी, और जिस भी स्तर पर कोई स्टॉक चल रहा हो वह उन तीनों के लिये ठीक होगा?

यह मूर्खतापूर्ण है।

यह समझना कठिन है कि दूसरे निवेशकों के लक्ष्य हमसे अलग हो सकते हैं, क्योंकि मनोविज्ञान का एक स्थिरक यह न समझना है कि तर्कसंगत लोग दुनिया को आप से अलग दृष्टिकोण से देख सकते हैं। बढ़ते मूल्य सभी निवेशकों को इस प्रकार फ़ुसलाते हैं कि सर्वश्रेष्ठ मार्केटर को भी ईर्ष्या हो जाए। वे एक ड्रग की तरह हैं जो मूल्य सचेत निवेशकों को भावुक आशावादियों में परिवर्तित कर देती है, जो अपने से दूसरा खेल खेलने वालों के व्यवहार के कारण अपनी वास्तविकता से दूर हो जाते हैं।

दूसरा खेल खेलने वालों से प्रभावित होने के कारण आप जिस तरह से अपना पैसा खर्च करना चाहते हैं, वह भी उलट सकता है। इतना अधिक उपभोक्ता खर्च-ख़ासकर विकसित

देशों में-सामाजिक रूप से प्रेरित होता है: सूक्ष्म रूप से उन लोगों से प्रभावित जिनकी आप प्रशंसा करते हैं, और इसलिये किया जाता है क्योंकि आप सूक्ष्म रूप से चाहते हैं कि लोग आपकी प्रशंसा करें।

हालांकि हम यह देख सकते हैं कि लोग कार, घर, कपड़ों और छुट्टियों पर कितना पैसा खर्च करते हैं, हमें उनके लक्ष्य, परेशानियाँ और अभिलाषाएं देखने को नहीं मिलते। एक युवा वकील जो किसी प्रतिष्ठित लॉ कंपनी में सहभागी बनना चाहता है, उसे ऐसे भेष में रहना पड़ता है, जिसकी मुझे एक लेखक होने के नाते ज़रूरत नहीं पड़ती क्योंकि मैं स्वेटपैंट पहन कर भी काम कर सकता हूँ। लेकिन जब उसकी ख़रीदारी मेरी उम्मीदों को ढ़ालने लगती हैं, मैं आगामी निराशा की राह पर चल पड़ता हूँ क्योंकि मैं यह पैसा उस करियर बूस्ट के बगैर खर्च कर रहा हूँ जो उसे मिल रहा है। हो सकता है हमारे अंदाज़ भी अलग अलग न हों। हम बस अलग खेल खेल रहे हैं। यह समझने के लिये मुझे सालों लग गये।

यहाँ पर एक सीख यह है कि धन को लेकर कोई बात इतना मायने नहीं रखती जितना अपनी समय परिधि को समझना और उन लोगों के व्यवहार और आचरण से प्रभावित न होना जो आपसे अलग खेल खेल रहे हैं।

मुख्य बात जिसकी मैं संस्तुति करना चाहूँगा वह यह कि कुछ भी करके यह पहचानिये कि आप कौन सा खेल खेल रहे हैं।

हममें से कुछ लोग जो करते हैं वह आश्चर्यजनक है। हम हर निवेश करने वाले को "निवेशक" बुलाते हैं जैसे कि वे बास्केटबॉल खिलाड़ी हों, जो समान नियम वाला एक ही खेल खेल रहे हैं। जब आप यह समझते हैं कि यह धारणा कितनी गलत है आप देख पाते हैं कि मात्र अपने खेल को पहचानना कितना महत्त्वपूर्ण है। मैं अपने ख़ुद के धन को किस प्रकार निवेश करता हूँ, इसका विवरण अध्याय 20 में है, लेकिन सालों पहले मैंने लिखा था "मैं एक धैर्यवान निवेशक हूँ जो वास्तविक आर्थिक विकास को उत्पन्न करने की संसार की योग्यता के प्रति आशावादी है, और मुझे विश्वास है कि अगले 30 सालों में वह विकास मेरे निवेश को लाभ पहुँचायेगा।"

यह विचित्र सुनाई पड़ सकता है, लेकिन एक बार जब आप अपना मिशन वक्तव्य लिख लेते हैं आप समझ पाते हैं इससे असंबद्ध सब कुछ-इस साल मार्केट ने क्या किया, अगले साल मंदी होगी या नहीं-उस खेल का हिस्सा है जो मैं नहीं खेल रहा हूँ। इसलिये मैं इस पर ध्यान नहीं देता, और मुझे इसके बहकावे में आने का भी कोई ख़तरा नहीं है।

आगे, चलिये निराशावाद के बारे में बात करते हैं।

17.
निराशावाद का बहकावा

आशावाद बिक्री के लिये की जाने वाली बातचीत जैसा सुनाई पड़ता है। निराशावाद किसी मदद करने वाले जैसा प्रतीत होता है।

"कुछ ऐसे कारणों की वजह से जिन्हें मैं कभी नहीं समझ पाया, लोग यह मानना पसंद करते हैं कि संसार नर्क की ओर जा रहा है।"

–इतिहासकार डिएड्रे मैकक्लोस्की

आशावाद अधिकतर लोगों के लिये सबसे अच्छा विकल्प है क्योंकि अधिकतर समय अधिकतर लोगों के लिये संसार बेहतर होता जाता है। लेकिन निराशावाद हमारे हृदयों में एक ख़ास जगह रखता है। निराशावाद न सिर्फ़ आशावाद से अधिक सामान्य है बल्कि यह अधिक समझदारीपूर्ण भी सुनाई देता है। यह बौद्धिक रूप से लुभावना है, और इस पर आशावाद से अधिक ध्यान दिया जाता है, जिसे अक्सर जोखिम से अनभिज्ञ समझा जाता है।

आगे जाने से पहले आशावाद को परिभाषित करते हैं। वास्तविक आशावादी यह नहीं मानते कि सब अच्छा ही होगा। वह असावधानी है। आशावाद यह विश्वास है कि समय के साथ अच्छे परिणाम पाने का संयोगानुपात आपके पक्ष में है, तब भी जब रास्ते में रुकावटें आएं। यह साधारण धारणा कि लोग सुबह में उठकर पहले से बेहतर और उत्पादक बनाने की कोशिश करते हैं, न कि उठकर क्लेश करने की, यह आशावाद का आधार है। यह जटिल नहीं है। इसकी गारंटी भी नहीं है। यह बस अधिकतर समय अधिकतर लोगों के लिये सबसे उचित विकल्प है। स्वर्गीय सांख्यिकीविद हैंस रोज़्लिंग ने इसे अलग तरह से कहा, "मैं आशावादी नहीं हूँ। मैं बहुत गंभीर शक्यतावादी हूँ।"

अब हम आशावाद के अधिक सम्मोहक भाई निराशावाद के बारे में बात कर सकते हैं।

दिसंबर 29, 2008

आधुनिक इतिहास में अर्थव्यवस्था के लिये सबसे ख़राब साल ख़त्म होने को था। विश्व भर में स्टॉक मार्केट ढ़ह चुकी थीं। वैश्विक वित्तीय प्रणाली दैनंदिन जीवन आधार पर थी।

बेरोज़गारी बढ़ रही थी।

और जब ऐसा लग रहा था कि इससे बुरा और कुछ नहीं हो सकता, *द वॉल स्ट्रीट जर्नल* ने तर्क देते हुए एक लेख प्रकाशित किया कि अभी तो हमने कुछ देखा ही नहीं है। उन्होंने मुखपृष्ठ पर रूसी प्रोफ़ेसर इगोर पनारिन के दृष्टिकोण पर एक लेख प्रकाशित किया, जिनके आर्थिक विचार विज्ञान कल्प लेखकों के रुझान को मात देते प्रतीत होते हैं:

जर्नल ने लिखा:

> जून 2010 के अंत, या जुलाई के आरंभ में, [पनारिन] कहते हैं यू एस छह टुकड़ों में बंट जाएगा-अलास्का वापस रूस के नियंत्रण में चला जाएगा ...कैलीफ़ॉर्निया उसका केंद्र बन जाएगा जिसे वे "द कैलीफ़ॉर्निया रिपब्लिक" कहते हैं, और या तो वह चीन का हिस्सा होगा या फिर चीन के प्रभाव के अधीन। टेक्सास "द टेक्सास रिपब्लिक" का केंद्र होगा, राज्यों का एक समूह जो मेक्सिको के पास चला जाएगा या फिर मेक्सिकन प्रभाव के अधीन। वॉशिंगटन, डी सी, और न्यू यॉर्क एक "एटलांटिक अमरीका" के भाग होंगे जो यूरोपियन यूनियन से जुड़ सकता है। कैनेडा कुछ उत्तरीय राज्यों को हथिया लेगा जिन्हें प्रोफ़ेसर पनारिन "द सेंट्रल नॉर्थ अमेरिकन रिपब्लिक" कहते हैं। हवाई, उनके अनुसार, जापान या चीन का संरक्षित राज्य हो जाएगा, और अलास्का वापस रूस में सम्मिलित हो जाएगा।[55]

यह किसी ऐसे वैसे ब्लॉग या सूचनापत्र का असंबद्ध लेख नहीं था। यह विश्व के सबसे प्रतिष्ठित वित्तीय समाचार पत्र का मुखपृष्ठ था।

अर्थव्यवस्था के बारे में निराशावादी होने में कोई हर्ज नहीं। अंतर्भासी होने में भी कोई हर्ज नहीं। इतिहास ऐसे देशों के उदाहरणों से भरा पड़ा है जिन्होंने न सिर्फ़ मंदी देखी बल्कि विघटन का भी सामना किया।

पनारिन के जैसी कहानियों की दिलचस्प बात यह है कि उनका ठीक विपरीत-चौंका देने वाले आशावाद के पूर्वानुमान-को शायद ही इतनी गंभीरता से लिया जाता है, जितना कयामत के ईश्वरदूतों को।

1940 के दशक के अंत में जापान को ही लीजिये। द्वितीय विश्व युद्ध में पराजय से यह देश हर तरह से टूटा हुआ था-आर्थिक, औद्योगिक, सांस्कृतिक, सामाजिक रूप से। 1946 की भीषण ठंड़ के कारण अकाल पड़ने से भोजन प्रतिदिन प्रतिव्यक्ति 800 कैलोरी तक सीमित हो गया था।[56]

सोचिये अगर इस समय के दौरान किसी जापानी अकादमिक ने ऐसा लेख लिखा होता जो कहता:

> आप सब हौसला रखिये। हमारे जीवनकाल में हमारी अर्थव्यवस्था उसके लगभग 15 गुना बढ़ेगी जितनी यह युद्ध से पहले थी। हमारी आयु संभाव्यता लगभग दुगुनी हो जाएगी। हमारा स्टॉक मार्केट ऐसे प्रतिफ़ल उत्पन्न करेगा जैसा इतिहास में शायद ही

किसी देश ने देखा हो। हम 40 वर्ष से अधिक तक बेराज़गारी को 6% से ऊपर बढ़ता नहीं देखेंगे। हम एलेक्ट्रानिक नवाचार और प्रबंधकीय प्रणाली में विश्व नेता बन जाएंगे। शीघ्र ही हम इतने समृद्ध हो जाएंगे कि हम युनाइटेड स्टेट्स में कुछ सबसे बहुमूल्य रियल एस्टेट के मालिक होंगे। अमरीकी हमारे सबसे निकट मित्र होंगे और वे हमारे आर्थिक परिज्ञान का अनुकरण करने की कोशिश करेंगे।

उनका तुरंत मज़ाक उड़ाया गया होता और उन्हें अपना इलाज करवाने की सलाह दी गई होती।

ध्यान रखिये कि ऊपर दिया विवरण ठीक वही है जो जापान में युद्ध के बाद वाली पीढ़ी के समय में *वाकई हुआ।* लेकिन पनारिन का ठीक विपरीत पूर्वानुमान इतना बेतुका प्रतीत होता है जितना कयामत का पूर्वानुमान नहीं होता।

निराशावाद आशावाद से अधिक समझदारीपूर्ण और संभव सुनाई पड़ता है।

किसी से यह कहकर देखिये कि सब अच्छा हो जाएगा और वे संभवतः या तो आपको नज़र अंदाज़ कर देंगे या फिर शक़ की निगाह से देखेंगे। किसी से यह कहकर देखिये कि वे ख़तरे में हैं और उनका पूरा ध्यान आपकी ओर होगा।

अगर कोई समझदार व्यक्ति मुझसे यह कहे कि एक स्टॉक है जो अगले वर्ष तक 10 गुना बढ़ने वाला है तो मैं तुरंत उन्हें बेहुदगी से पूर्ण करार दूँगा।

अगर कोई बेहुदगी से पूर्ण व्यक्ति मुझसे यह कहे कि जो स्टॉक मेरे पास है वह धराशायी होने वाला है क्योंकि यह कोई लेखांकन धोखाधड़ी है, मैं तुरंत समय निकालकर उसके हर शब्द को सुनूँगा।

मान लीजिये कि कोई मंदी होने वाली है और समाचार पत्र वाले आपको बुलायें। कह दीजिये कि हम औसत वृद्धि की ओर अग्रसर हैं और कोई अधिक ध्यान नहीं देगा। कह दीजिये कि हम अगली महामंदी के निकट हैं और आप तुरंत टी वी पर होंगे। लेकिन यह कहकर देखिये कि अच्छा समय आने वाला है, मार्केट आराम से चल सकती है, और किसी कंपनी में विशाल विकास क्षमता है, और विवरणकार और सट्टेबाज़ एक आवाज़ में प्रतिक्रिया देंगे कि या तो आप कोई सेल्समैन हैं या फिर जोखिमों से बिल्कुल अंजान।

निवेश सूचनापत्र उद्योग यह सालों से जानता है, और अब कयामत के ईश्वरदूतों से भरा पड़ा है ऐसे महौल में क्रियाशील होने के बावजूद जहाँ स्टॉक मार्केट पिछली सदी में 17,000 गुना ऊपर गया है (लाभांश को मिलाकर)।

यह वित्त के अलावा भी सच है।

मैट रिडले ने अपनी किताब *द रैश्नल ऑप्टिमिस्ट* में लिखा:

निराशावाद के नगाड़े की निरंतर आवाज़ आमतौर पर हर विजय गीत को डुबा देती है ... यदि आप कहें कि संसार बेहतर होता जा रहा है तो आपको अनुभवहीन और

> संवेदन-शून्य कहा जाएगा। अगर आप यह कहें कि संसार बेहतर होता ही जाएगा तो आपको पागल समझा जाएगा। दूसरी तरफ़ अगर आप यह कहें कि विनाश निकट है, आप मैक आर्थर जीनियस अवार्ड या नोबल शांति पुरस्कार प्राप्त करने की आशा कर सकते हैं। मेरे अपने ख़ुद के वयस्क जीवनकाल में ... निराशावाद के प्रचलित कारण बदलते रहे, लेकिन निराशावाद अचल रहा।

"हर उस समूह में जिनसे मैंने पूछा, लोगों का मानना था कि संसार उससे अधिक भयावह, हिंसात्मक, और अधिक आशाहीन है-संक्षेप में, अधिक नाटकीय-जितना यह वास्तविक में है," हैंस रोज़्लिंग ने अपनी किताब *फ़ैक्टफ़ुलनेस* में लिखा।

जब आप यह समझ जाते हैं कि एक जीवनकाल में मनुष्य कितनी प्रगति कर सकते हैं, आर्थिक विकास से लेकर मेडिकल खोज, स्टॉक मार्केट लाभ और सामाजिक समानता तक, आप सोचेंगे कि आशावाद को निराशावाद से अधिक ध्यान खींचना चाहिये। और फिर भी।

निराशावाद का बौद्धिक मोह सदियों से जाना जाता रहा है। जॉन स्टुआर्ट मिल ने 1840 में लिखा: "मैंने ग़ौर किया है कि वह व्यक्ति जो दूसरों के निराश होने पर भी आशा रखे, उसके बजाय उस व्यक्ति को साधू की तरह पूजा जाता है जो दूसरों के आशावान होने पर भी निराशावादी हो।"

प्रश्न यह है कि आख़िर क्यूँ? और यह धन के बारे में हमारी सोच को कैसे प्रभावित करता है?

इस आधार वाक्य को दोहराते हैं कि कोई भी मूर्ख नहीं है।

पैसे के मामले में निराशावाद के सम्मोहक होने के ठोस कारण हैं। और वे क्या हैं, यह जानने से इसमें मदद मिलती है कि हम उन्हें बहुत दूर तक न ले जाएं।

इसका कुछ भाग स्वाभाविक और अपरिहार्य है। कह्नमैन के अनुसार हानि से असममित प्रतिकूलता एक विकासमूलक ढ़ाल है। वे लिखते हैं:

> एक दूसरे के साथ सीधे तुलना करने पर, हानि लाभ से अधिक बड़ी दिखाई देती है। सकारात्मक और नकारात्मक अपेक्षाओं और अनुभवों के बल के बीच की इस असममिति का एक विकासमूलक इतिहास है। वे जीव जो ख़तरों को मौकों के मुक़ाबले अधिक अविलंब्य रूप से देखते हैं, उनके जीवित रहने और प्रजनन करने की संभावना अधिक होती है।

लेकिन कुछ और भी बातें हैं जो वित्तीय निराशावाद को आशावाद की तुलना में अधिक सरल, सामान्य, और विश्वासप्रद बना देती हैं।

एक यह कि धन सर्वव्यापक है, इसलिये कुछ भी बुरा घटता है तो वह सबको प्रभावित करता है और सभी का ध्यान अपनी ओर खींचता है।

यही बात मौसम के लिये लागू नहीं होती। फ़्लोरिडा पर घिर कर आने वाला कोई तूफ़ान 92% अमरीकियों को सीधे प्रभावित नहीं करता। लेकिन अर्थव्यवस्था पर घिर कर आने वाली मंदी हर एक व्यक्ति को प्रभावित करती है-आपको भी। *इसलिये ध्यान दीजिये।*

यह किसी विशिष्ट जगह जैसे स्टॉक मार्केट पर भी लागू होता है। आधे से अधिक अमरीकी परिवार सीधे रूप से स्टॉक रखते हैं।[57] और जो नहीं रखते, मीडिया द्वारा स्टॉक मार्केट के आवर्तन का इतना अधिक प्रचार किया जाता है कि स्टॉक-रहित परिवारों में भी डो जोन्स इंडस्ट्रियल ऐवरेज सबसे अधिक देखा जाने वाला आर्थिक बैरोमीटर होगा।

स्टॉक में 1% के उछाल के बारे में शाम के समाचारों में थोड़ा बहुत कहा जा सकता है। लेकिन 1% की गिरावट को लाल रंग से लिखे मोटे अक्षरों में दिखाया जाता है। असममिति से बचना कठिन है।

और जबकि कुछ ही लोग इस बारे में प्रश्न करते हैं या स्पष्ट करने का प्रयास करते हैं कि मार्केट ऊपर क्यूँ गया-क्या इसे ऊपर नहीं जाना चाहिये?-इसके नीचे जाने के कारण को लेकर लगभग हमेशा ही स्पष्ट करने का प्रयास किया जाता है।

क्या निवेशक आर्थिक विकास को लेकर परेशान हैं?

क्या फ़ेड ने फिर से सब ख़राब कर दिया?

क्या राजनेता गलत निर्णय ले रहे हैं?

क्या कोई और मुसीबत भी आने वाली है?

गिरावट के कारणों से संबंधित वृत्तांत गिरावट के बारे में बात करना, चिंता करना, इस बारे में कहानी बनाना कि आगे क्या होगा-इन सबको आसान कर देते हैं।

अगर आपके पास कोई स्टॉक नहीं भी है, इस तरह की बातें आपका ध्यान अपनी ओर आकर्षित करेंगी। 1929 की महा गिरावट, जिसने महामंदी को चिंगारी दी, उसकी पूर्वसंध्या पर मात्र 2.5% अमरीकियों के पास ही स्टॉक थे। लेकिन अधिकांश अमरिकियों ने-अगर विश्व ने नहीं-मार्केट को अचम्भे के साथ धराशायी होते देखा, यह सोचते हुए कि इसका उनके भाग्य पर क्या प्रभाव होगा। चाहे फिर वह कोई वकील हो, किसान, या फिर कोई कार मकैनिक।

इतिहासकार एरिक रौचवे ने लिखा:

> मूल्य में इस गिरावट ने तुरंत कुछ ही अमरीकियों को पीड़ित किया। लेकिन अन्यों ने मार्केट को इतनी निकटता से देखा और अपने भाग्य की तालिका मान लिया कि उन्होंने अचानक अपनी अधिकांश आर्थिक गतिविधियों को रोक दिया। जैसा कि अर्थशास्त्री

जोसेफ़ शुम्पीटर ने बाद में लिखा, "लोगों को लगा कि उनके पांव के नीचे से ज़मीन खिसक रही थी।"[58]

ऐसे दो विषय हैं जो आपके जीवन को प्रभावित करेंगे फिर चाहे आप उनमें रूचि रखते हों या नहीं: धन और स्वास्थ्य। हालांकि स्वास्थ्य समस्याएं व्यक्तिगत होती हैं, धन संबंधी मुद्दे सर्वांगी होते हैं। एक सम्बद्ध तंत्र में जहाँ किसी एक व्यक्ति के निर्णय हर किसी को प्रभावित कर सकते हैं, यह समझना आसान है कि वित्तीय जोखिम क्यूँ इस प्रकार लोकप्रिय होते हैं और ध्यान आकर्षित करते हैं जैसे शायद ही कोई दूसरा विषय कर पाये।

दूसरा यह कि निराशावादी अक्सर वर्तमान रुझानों का बहिर्वेशण करते हैं, बिना इस पर ध्यान दिये कि मार्केट किस प्रकार अनुकूल बन जाते हैं।

2008 में पर्यावरणविद लेस्टर ब्राउन ने लिखा: "2030 तक चीन को प्रतिदिन 98 बैरल तेल की आवश्यकता होगी। वर्तमान में विश्व 85 बैरल तेल प्रतिदिन उत्पन्न कर रहा है और इससे अधिक शायद कभी नहीं कर पायेगा। इस तरह चले जाएंगे विश्व के तेल भंड़ार।"[59]

वे ठीक कह रहे हैं। उस परिदृश्य में विश्व में तेल ख़त्म हो जाएगा।

लेकिन मार्केट इस तरह काम नहीं करते।

अर्थशास्त्र में एक मूल नियम है: अत्यधिक अच्छी और अत्यधिक बुरी परिस्थितियाँ शायद ही कभी उस तरह बनी रहती हैं क्योंकि आपूर्ति और मांग अप्रत्याशित तरीकों से अनुकूलित हो जाती हैं।

देखिये ब्राउन के पूर्वानुमान के बाद तेल का क्या हुआ।

2008 में तेल का मूल्य आसमान छूने लगा क्योंकि बढ़ती वैश्विक मांग-अधिकांश रूप से चीन की-संभावित उत्पादन तक पहुँच गई। तेल का एक बैरल 2001 में $20 में बिकता था और 2008 में $138 में।[60]

नये मूल्य का मतलब था कि तेल की खुदाई ज़मीन से सोना निकालने के समान थी। तेल उत्पादकों के लिये प्रोत्साहन राशि नाटकीय रूप से बदल गई। $20 प्रति बैरल के मूल्य में जो तेल आपूर्ति मेहनत के लायक नहीं थी-तेल बेचने की कीमत खुदाई के खर्च को पूरा नहीं करती था-अब आजीवन बोनैंज़ा बन गया चूंकि इसे $138 में बेचा जा सकता था।

इसने नई फ़्रैकिंग और क्षैतिज ड्रिलिंग तकनीकों को जन्म दिया।

पृथ्वी में पूरे मानव इतिहास में लगभग एक समान तेल के भंड़ार रहे हैं। और हम काफ़ी समय से जानते हैं कि बड़े तेल के भंड़ार कहाँ हैं। जो बदलता है वह है हमारी तकनीक जो हमें मितव्ययिता से ज़मीन से तेल निकालने में सक्षम करती है। तेल इतिहासकार डेनियल येरगिन लिखते हैं: "यू एस में 86% तेल भंड़ार खोज के समय लगाये अनुमान का नहीं बल्कि बाद में होने वाले संशोधनों का नतीजा हैं" जो तकनीक में सुधार के कारण आते हैं।

और 2008 में फ़्रैकिंग की शुरुआत से ऐसा ही हुआ। सिर्फ़ युनाइटेड स्टेट्स में ही तेल उत्पादन 2008 में लगभग 5 मिलियन बैरल प्रतिदिन से 2019 में 13 मिलियन बैरल प्रतिदिन तक पहुँच गया।[61] विश्व तेल उत्पादन अब 100 मिलियन बैरल प्रतिदिन से अधिक है-ब्राउन के अनुमानित उच्चतम चिह्न से लगभग 20% अधिक।

2008 में तेल रुझान का बहिर्वेशन करते किसी निराशावादी को ज़ाहिर तौर पर स्थिति काफ़ी ख़राब लगती। किसी यथार्थवादी के लिये, जो समझता है कि आवश्यकता सभी आविष्कारों की जननी है, यह कम ड़रावना रहा होता।

यह मान लेना कि अगर कुछ ख़राब है वह ख़राब ही बना रहेगा एक आसान पूर्वानुमान है। और यह विश्वासप्रद भी है, क्योंकि इसके लिये संसार के बदलने की कल्पना करने की आवश्यकता नहीं है। लेकिन समस्याएं सुलझ जाती हैं और लोग उसके अनुरूप ढ़ल जाते हैं। ड़र समाधानों को भी बराबर मात्रा में प्रोत्साहित करते हैं। यह आर्थिक इतिहास का एक सामान्य कथानक है जिसे वे निराशावादी आसानी से भुला देते हैं जो रेखीय पूर्वानुमान लगाते हैं।

तीसरा यह है कि प्रगति इतना धीरे होती है कि उसे देखा भी न जा सके, लेकिन असफ़लता इतनी तेज़ी से आती है कि उसे अनदेखा न किया जा सके।

बहुत सी रात्रिपर्यंत दुखद घटनाएं घटी हैं। लेकिन शायद ही कोई रात्रिपर्यंत चमत्कार हुए हों।

जनवरी 5, 1889 को *डेट्रा ॅइट फ़्री प्रेस* ने मनुष्य के चिड़िया की तरह उड़ने के हमेशा के सपने को चकनाचूर ही कर दिया। विमान, समाचार-पत्र ने लिखा, "असंभव प्रतीत होते हैं":

> एक उड़ने वाली मशीन का न्यूनतम संभव वज़न, आवश्यक ईंधन और इंजीनियर सहित, 300 या 400 पाउंड से कम नहीं हो सकता ... लेकिन वज़न की एक निचली सीमा है, जो निश्चित रूप से 50 पाउंड से अधिक नहीं है, जिसके आगे किसी भी जीव के लिये उड़ना असंभव है। प्रकृति इस सीमा पर पहुँच चुकी है, और अपने अधिकतम प्रयास के बाद भी इससे आगे नहीं जा सकी है।

छह महीने बाद, ऑरविल राइट ने घर के पिछवाड़े में अपने भाई विलबर की प्रिंटिंग प्रेस बनाने में मदद करने के लिये हाई स्कूल छोड़ दिया। यह इन भाइयों का पहला संयुक्त आविष्कार था। जो उनका अंतिम नहीं होने वाला था।

यदि आपको बीसवीं सदी के सबसे महत्त्वपूर्ण आविष्कारों की सूची बनानी हो, तो विमान कम से कम शीर्ष पाँच में होगा, अगर नंबर 1 पर न हो तो। विमान ने *सब कुछ* बदल कर रख दिया। इसने विश्व युद्ध शुरू किये, इसने विश्व युद्ध ख़त्म भी किये। इसने शहरों और गांवों, समुद्र और देशों के बीच के फ़ासले को तय करते हुए विश्व को जोड़ा।

लेकिन पहला विमान बनाने की राइट ब्रदर्स की कहानी में एक दिलचस्प मोड़ है।

उनके उड़ान पर सफ़लता प्राप्त करने के बाद, किसी ने भी अधिक ध्यान नहीं दिया। किसी ने कोई ख़ास परवाह नहीं की।

फ़्रेडरिक लुईस ऐलन ने 1952 में अमरीकी इतिहास की अपनी किताब में लिखा:

> जब तक लोग यह समझ पाते कि राइट ब्रदर्स आख़िर कर क्या रहे थे, कई साल बीत चुके थे; लोग इस बात से इतना आश्वस्त थे कि उड़ान असंभव है कि अधिकतर लोग जिन्होंने उन्हें 1905 में डेटन (ओहायो) में विमान उड़ाते देखा, उन्होंने मान लिया कि यह कोई तुच्छ चाल है-कुछ ऐसे ही जैसे आज लोग मानसिक दूरसंचार के प्रदर्शन को समझेंगे। मई, 1908 में जाकर-उनकी पहली उड़ान के लगभ साढ़े चार साल बाद-अनुभवी पत्रकारों को यह देखने भेजा गया कि वे क्या कर रहे थे, अनुभवी संपादकों ने इन पत्रकारों के उत्साहपूर्ण प्रेषणों को पूरी विश्वसनीयता दी, और अंततः संसार इस तथ्य से अवगत हुआ कि मानव उड़ान सफ़लतापूर्वक पूरी की जा चुकी है।

विमान के आश्चर्य को समझने के बाद भी लोग सालों तक इसे कम ही
आंकते रहे।

पहले इसे मुख्य रूप से एक सैन्य हथियार के रूप में देखा गया। फिर अमीरों के खिलौनों की तरह। फिर, शायद, कुछ लोगों के परिवहन के लिये प्रयोग किया गया।

द वाशिंगटन पोस्ट ने 1909 में लिखा: "कमर्शियल एरियल फ़्राइटर जैसी कभी कोई चीज़ नहीं होगी। फ़्राइट इसी तरह अपना धीमा वज़न धैर्यवान पृथ्वी पर घसीटता रहेगा।" पाँच महीने बाद पहले कार्गो विमान ने उड़ान भरी।

अब ज़रा इस धीमी, कई वर्षों तक विमान के बारे में आशावान होने की जागृति की तुलना इससे कीजिये कि लोग कितना जल्दी निराशावाद के चालकों की बातों में आ जाते हैं, जैसे कोई कॉरपोरेट दिवालियापन।

या कोई बड़ा युद्ध।

या कोई विमान *दुर्घटना।* राइट के विमान की पहली चर्चा 1908 में हुई जब एक प्रदर्शन उड़ान के दौरान थॉमस सेल्फ़रिज नामक एक सेना के लेफ़्टिनेंट मारे गये।[62]

विकास कंपाउंडिंग द्वारा संचालित होता है, जिसमें हमेशा समय लगता है। विनाश असफ़लता के एकल बिंदुओं से संचालित होता है, जो कुछ ही क्षणों में हो सकता है, और आत्मविश्वास का खो जाना, वह एक ही पल में हो सकता है।

निराशावाद को लेकर वृत्तांत गढ़ना आसान हैं चूंकि कहानियाँ ताज़ी और अधिक नई होती हैं। आशावाद के वृत्तांत के लिये इतिहास और विकास के एक लंबे अरसे की ओर देखना पड़ता है, जिन्हें लोग अक्सर भूल जाया करते हैं और उन्हें जोड़ने में अधिक प्रयास लगता है।

औषधि की प्रगति को ही देखिये। बीते साल पर नज़र ड़ालने से कुछ ख़ास नहीं होगा। किसी एक दशक से भी कुछ नहीं होगा। लेकिन पिछले 50 वर्षों पर नज़र ड़ालने से आपको कुछ असाधारण दिखाई देगा। उदाहरण के लिये, नेश्नल इंस्टीट्यूट ऑफ़ हेल्थ के अनुसार, 1965 से अब तक हृदय रोग के कारण आयु-समायोजित प्रतिव्यक्ति मृत्यु दर में 70% से अधिक की गिरावट आई है।[63] हृदय रोग के कारण मृत्यु में 70% की कमी हर वर्ष लगभग आधे मिलियन अमरीकियों की जान बचा सकती है। कल्पना कीजिये कि एटलांटा की जनसंख्या को *हर वर्ष बचा लिया जाये।* लेकिन चूंकि यह प्रगति बहुत धीरे धीरे हुई, यह उतना ध्यान आकर्षित नहीं करती जितना तेज़ी से होने वाले विनाश जैसे आतंकवाद, विमान दुर्घटनाएं, या प्राकृतिक आपदाएं। हरीकेन कटरीना सप्ताह में पाँच बार आ सकता है, या हर सप्ताह-कल्पना कीजिये यह कितनी सुर्खियाँ बटोरेगा-और यह पिछले पचास वर्षों में हृदय रोग में कमी से बचायी जानों की संख्या को ऑफ़सेट नहीं करेगा।

यही व्यवसाय में भी लागू होता है, जहाँ यह समझने में वर्षों लग जाते हैं कि कोई भी उत्पाद या कंपनी कितनी महत्त्वपूर्ण है, लेकिन असफ़लताएं रातों रात हो जाती हैं।

और स्टॉक मार्केट में, जहाँ छह महीने में हुई 40% गिरावट कांग्रेस की जाँच का कारण बन जाती है, लेकिन छह वर्षों के अंतराल में हुआ 140% लाभ वस्तुतः अनदेखा रह जाता है।

और करियर में, जहाँ प्रतिष्ठा बनाने के लिये पूरा जीवन लग जाता है, और नष्ट होने के लिये मात्र एक ईमेल।

निराशावाद का छोटा घाव प्रबल बना रहता है, और आशावाद का मज़बूत खिंचाव अनदेखा रह जाता है।

यह इस किताब में पहले दिये गये महत्त्वपूर्ण बिंदु को रेखांकित करता है: निवेश में आपको सफ़लता के मूल्य को पहचानना आवश्यक है-विकास की लंबी पृष्ठभूमि के बीच अस्थिरता और हानि-और इसे चुकाने की स्वेच्छा।

2004 में *द न्यू यॉर्क टाइम्स* ने स्टीफ़न हॉकिंग का साक्षात्कार किया, वह वैज्ञानिक जिनकी लाइलाज मोटर-न्यूरॉन बीमारी ने 21 वर्ष की आयु में उन्हें पक्षाघात से ग्रस्त और बोलने में असमर्थ कर दिया था।

अपने कम्प्यूटर के द्वारा हॉकिंग ने साक्षात्कारकर्ता को बताया कि वे जन-साधारण को अपनी किताबें बेचने के लिये कितने उत्साहित थे।

"क्या आप हमेशा इतने ही हंसमुख रहते हैं?" *टाइम्स* ने पूछा।

"जब मैं 21 वर्ष का था तो मेरी सारी उम्मीदें शून्य हो चुकी थीं। उसके बाद से अब तक हर चीज़ एक बोनस है," उन्होंने उत्तर दिया।

चीज़ों के बहुत अच्छे होने की उम्मीद रखने का मतलब है एक सर्वश्रेष्ठ परिदृश्य जो नीरस प्रतीत होता है। निराशावाद उम्मीदें घटा देता है, जिससे संभव परिणामों और उन परिणामों के बीच का अंतर घट जाता है जिनके बारे में आप अच्छा अनुभव करते हैं।

और शायद इसीलिये यह इतना लुभावना होता है। चीज़ों के ख़राब होने की अपेक्षा करना उनके ख़राब न होने पर सुखद रूप से आश्चर्यचकित होने का सबसे अच्छा तरीका है।

जो विडंबनापूर्वक आशावादी होने की बात है।

अब, कहानियों के बारे में एक संक्षिप्त कहानी।

18.
जब आप कुछ भी मान लेंगे

आकर्षक कल्पित कथाएँ, और कहानियाँ क्यूँ
आँकडो से अधिक शक्तिशाली होती हैं।

कल्पना कीजिये एक एलियन को पृथ्वी पर भेजा जाए। उसका काम हमारी अर्थव्यवस्था पर नज़र रखना है।

वह न्यू यॉर्क सिटी के ऊपर चक्कर काट रहा है, अर्थव्यवस्था का जायज़ा ले रहा है कि कैसे 2007 से 2009 के बीच इसमें बदलाव आया।

2007 की नये साल की पूर्वसंध्या पर वह टाइम्स स्क्वायर के ऊपर मंड़रा रहा है। वह हज़ारों की संख्या में प्रफ़ुल्लित पार्टी मनाते लोगों को देखता है जो उज्जवल रोशनी, विशाकलाय बिलबोर्ड, आतिशबाज़ी और कैमरों से घिरे हैं।

वह 2009 की नये साल की पूर्वसंध्या पर वापस टाइम्स स्क्वायर के पास आता है। वह हज़ारों की संख्या में प्रफ़ुल्लित पार्टी मनाते लोगों को देखता है जो उज्जवल रोशनी, विशाकलाय बिलबोर्ड, आतिशबाज़ी और कैमरों से घिरे हैं।

यह लगभग एक समान ही लगता है। उसे अधिक अंतर नज़र नहीं आता।

वह लगभग उसी संख्या में न्यू यॉर्क निवासियों को जमघट लगाये देखता है। वे लोग समान संख्या में ऑफ़िस की इमारतों से घिरे हैं, जिनमें समान संख्या में कम्प्यूटर सहित डेस्क हैं, जो समान संख्या के इंटरनेट कनेक्शन से जुड़े हैं।

शहर के बाहर वह समान संख्या में कारखाने और गोदाम देखता है, जो समान हाईवे से जुड़े हैं, और उन पर समान संख्या में ट्रक चल रहे हैं।

वह ज़मीन के कुछ और निकट जाता है और देखता है कि समान विश्वविद्यालय समान विषय पढ़ा रहे हैं और समान संख्या में विद्यार्थियों को समान डिग्रियाँ प्रदान कर रहे हैं।

वह देखता है कि समान संख्या में पेटेंट समान अभूतपूर्व विचारों को संरक्षित कर रहे हैं।

वह ध्यान देता है कि तकनीक में सुधार आया है। 2009 में हर कोई स्मार्ट फ़ोन लिये घूमता है जो 2007 में अस्तित्व ही नहीं रखते थे। कम्प्यूटर अब और तेज़ हो चुके हैं। कारों

को अब बेहतर गैस माइलेज मिलता है। सौर्य और फ़्रैकिंग तकनीक अब विकसित हो चुकी है। सोश्यल मीडिया तेज़ी से बढ़ चुका है।

जैसे जैसे वह देश के ऊपर से उड़ता है वह यही सब देखता है। ग्लोब के चारों ओर भी, काफ़ी हद तक उसी समान।

अर्थव्यवस्था लगभग उसी स्थिति में है, शायद 2009 में 2007 की तुलना से बेहतर, वह यह निष्कर्ष निकालता है।

फिर वह आंकड़ो पर नज़र ड़ालता है।

वह यह देखकर हैरान रह जाता है कि यू एस परिवार 2007 की तुलना में 2009 में $16 ट्रिलियन से गरीब हो चुके हैं।

यह देखकर वह भौंचक्का रह जाता है कि और 10 मिलियन अमरीकी बेरोज़गार हो चुके हैं।

यह जानकर उसे विश्वास नहीं होता कि स्टॉक मार्केट दो साल पहले की तुलना में आधे मूल्य का रह गया है।

वह विश्वास नहीं कर पाता कि लोगों का अपनी आर्थिक क्षमता के लिये पूर्वानुमान इस तरह डूब चुका है।

“मुझे यह बिल्कुल समझ नहीं आ रहा है,” वह कहता है। “मैंने शहर देखे हैं। कारखानों को भी देखा है। तुम लोगों के पास समान ज्ञान, समान साधन, और समान विचार हैं। कुछ भी नहीं बदला! तुम लोग और गरीब क्यूँ हुए? तुम और निराशावादी क्यूँ हुए?”

2007 से 2009 के बीच ऐसा एक बदलाव था जिसे एलियन नहीं देख पाया: अर्थव्यवस्था के बारे में वे कहानियाँ जो हम ख़ुद को सुनाते हैं।

2007 में हमने ख़ुद को आवास कीमतों की स्थिरता, बैंककर्मियों के विवेक, और वित्त मार्केट की जोखिम का सटीक रूप से मूल्यांकन करने की योग्यता की कहानी सुनाई।

2009 में हमने उस कहानी पर विश्वास करना बंद कर दिया।

बस यही एक चीज़ थी जो बदली थी। लेकिन इसने सब कुछ बदल कर रख दिया।

एक बार जब आवास कीमतों के बढ़ते रहने का वृत्तांत भंग हुआ, गिरवी ऋण चूक में वृद्धि हुई, बैंकों ने काफ़ी राशि गँवा दी, फिर उन्होंने अन्य व्यवसायों को ऋण देना बंद कर दिया, जिसके कारण और नौकरियाँ चली गईं, और इसी तरह बहुत कुछ।

एक नये वृत्तांत से जुड़ने के बजाय, हमारे पास एक समान-अगर बेहतर नहीं-2009 में संपत्ति और विकास की उतनी ही क्षमता थी जितनी 2007 में। फिर भी अर्थव्यवस्था ने 80 वर्ष के अंतराल में सबसे बुरी मार झेली।

यह 1945 के जर्मनी से अलग था, जिसके विनिर्माण आधार का नामो निशान मिट गया था। या फिर 2000 के दशक के जापान से, जिसकी श्रमजीवी जनसंख्या सिमट रही थी।

वह वास्तविक आर्थिक नुकसान था। 2009 में हमने ख़ुद पर वृत्तांत नुकसान थोप दिया, और यह अत्यंत घोर था। यह सबसे प्रबल आर्थिक ताकतों में से एक है।

जब हम अर्थव्यवस्था, व्यवसायों, निवेश और करियर के विकास के बारे में सोचते हैं, हम वास्तविक चीज़ों के बारे में सोचने लगते हैं-हमारे पास क्या है और हम क्या करने योग्य हैं?

लेकिन कहानियाँ अर्थव्यवस्था में सबसे शक्तिशाली बल हैं। ये वह ईंधन हैं जो अर्थव्यवस्था के वास्तविक भागों को चलने दे सकती हैं, या वह ब्रेक जो हमारी क्षमताओं को रोक कर रखे।

व्यक्तिगत स्तर पर, अपने धन का प्रबंधन करते समय इस कहानी-संचालित संसार में ऐसी दो बातें हैं जो ध्यान में रखना आवश्यक है।

---

1. जितना अधिक आप किसी बात को सच होते देखना चाहते हैं, आपके एक ऐसी कहानी पर विश्वास करने की उतनी ही संभावना है जो इसके सच होने के संयोगानुपात को वास्तविकता से अधिक सच बताती हो।

आपके जीवन में सबसे ख़ुशी का दिन कौन सा था?

हाव टु लिव फ़ॉरेवर नाम के वृत्तचित्र ने यह सीधा सादा सवाल एक शतवर्षीय से पूछा जिसने बहुत ही अद्भुत जवाब दिया।

"युद्धविराम दिवस," उन्होंने कहा, 1918 के उस समझौते का हवाला देते हुए जिसने पहले विश्व युद्ध को समाप्त किया था।

"क्यूँ?" निर्माता ने पूछा।

"क्योंकि हम जानते थे कि अब और युद्ध नहीं होंगे", वह बोली।

21 वर्ष बाद द्वितीय विश्व युद्ध शुरु हुआ, जिसमें 75 मिलियन लोग मारे गये।

जीवन में ऐसी बहुत सी बातें हैं जिन्हें हम इसलिये सच समझते हैं क्योंकि हम हर हाल में उन्हें सच होते देखना चाहते हैं।

मैं इन बातों को "आकर्षक कल्पित कथाएँ" कहता हूँ। संपत्ति को लेकर हमारी सोच को ये विशाल रूप से प्रभावित करती हैं-ख़ासकर निवेश और अर्थव्यवस्था को।

एक आकर्षक कल्पित कथा तब जन्म लेती है जब आप होशियार हों, आप समाधान निकालना चाहें, लेकिन आपको सीमित नियंत्रण और बड़े दाँव का सामना करना पड़े।

वे अत्यंत शक्तिशाली होती हैं। वे आपको कुछ भी मान लेने पर मजबूर कर सकती हैं।

एक छोटा सा उदाहरण लीजिये।

अली हजाजी का बेटा बीमार था। उनके येमेनी गांव के बुज़ुर्गों ने एक लोक उपचार की सलाह देते हुए कहा: एक जलती हुई छड़ी के छोर को अपने बेटे की छाती में ड़ालकर उसके शरीर से बीमारी निकाल दो।

प्रक्रिया के बाद हजाजी ने *द न्यू यॉर्क टाइम्स* से कहा: "जब आपके पास पैसा न हो, और आपका बेटा बीमार हो, तो आप कुछ भी मान लेंगे।"[64]

औषधि उपयोगी औषधि से हज़ारों वर्ष पुरानी है। वैज्ञानिक प्रणालियों और कीटाणुओं की खोज से पहले रक्तपात, भुखमरी-चिकित्सा, शरीर में छेद करके ख़राबियों को बाहर निकालना, और अन्य इलाज किये जाते थे, जो और कुछ नहीं बस आपको शीघ्र ही मृत्यु तक पहुँचा देते थे।

यह मूर्खतापूर्ण सुनाई देगा। लेकिन अगर आप बुरी तरह से समाधान चाहते हैं, और कोई अच्छा समाधान आपको पता नहीं है या उपलब्ध नहीं है, तो सबसे कम प्रतिरोध का रास्ता हजाजी के तर्क की ओर है: कुछ भी मान लेने की तत्परता। सिर्फ़ कुछ आज़माना नहीं, बल्कि उस पर विश्वास करना।

लंदन की ग्रेट प्लेग का अभिलेखन करते हुए डेनियल डेफ़ो ने 1722 में लिखा:

> लोग भविष्यवाणियों और ज्योतिषीय संयुग्मन, स्वप्नों एवं पुरानी कहानियों से पहले से कहीं अधिक आसक्त हो चुके थे ... पंचांग उन्हें बुरी तरह भयभीत कर देते थे ... घरों के पोस्ट और गलियों के नुक्कड़ों पर डॉक्टरों के बिल और अज्ञानी लोगों के पर्चे चिपके रहते थे, नीमहकीम जो लोगों को इलाज के लिये कुछ इस प्रकार न्यौता दिया करते थे: 'प्लेग की रोकथाम के लिये अचूक गोलियाँ'। 'संक्रमण के विरुद्ध कभी न चूकने वाले परिरक्षक।' 'दूषित हवा के विरुद्ध सर्वश्रेष्ठ पुष्टिकारक पेय।'

प्लेग ने 18 महीने के अंतराल में एक चौथाई लंदन निवासियों की जान ले ली। और जब इतना कुछ दाँव पर लगा हो तो आप कुछ भी मान लेंगे।

अब ज़रा सोचिये समान रूप से सीमित जानकारी और ऊँचे दाँव हमारे वित्तीय निर्णयों को कैसे प्रभावित करते हैं।

लोग टी वी निवेश कमेंटरी क्यूँ सुनते हैं यह जानते हुए भी कि यह शायद ही कभी सफ़ल होती है? कुछ हद तक इसलिये कि निवेश में बहुत कुछ दाँव पर लगा होता है। कुछ सही स्टॉक ख़रीदने से आप बिना अधिक प्रयास के अमीर बन सकते हैं। अगर किसी के पूर्वानुमान के सच होने की 1% संभावना भी है, और इसके सच होने से आपका जीवन बदल सकता है, इस पर ध्यान देना मूर्खता नहीं है-अगर सच हो ही जाये तो।

और वित्तीय अभिमत इतने अधिक हैं कि एक बार आप कोई कार्यनीति या दिशा चुन लें, आप वित्तीय और मानसिक, दोनों तरह से उसमें निवेशित हो जाते हैं। अगर आप चाहते हैं कि कोई स्टॉक दस गुना बढ़ जाए, वह आपका दल है। अगर आप सोचते हैं कि कोई आर्थिक नीति बेलगाम मुद्रास्फ़ीति का कारण बनेगी, वह आपका दल है।

ये कम संभावना वाले दाँव हो सकते हैं। समस्या यह है कि दर्शक कम संयोगानुपात, जैसे 1%, को जाँच नहीं सकते या फिर नहीं जाँचते। कई इस दृढ़ धारणा पर आकर टिक जाते

हैं कि जिसे वह सच होते देखना चाहते हैं वह निस्संदेह रूप से सच है। लेकिन वे ऐसा सिर्फ़ इसलिये कर रहे हैं क्योंकि एक बड़े परिणाम की संभावना है।

निवेश एकमात्र ऐसा क्षेत्र है जो प्रतिदिन चरम पारितोषिकों के अवसर प्रदान करता है। लोग वित्तीय नीमहकीमी में इस प्रकार विश्वास रखते हैं जैसे वे मौसम की नीमहकीमी में कतई नहीं करेंगे, क्योंकि स्टॉक मार्केट में सही पूर्वानुमान लगाने के पारितोषिक और धूप या बारिश के पूर्वानुमान के पारितोषिक में ज़मीन आसमान का फ़र्क है।

अब यही देखिये कि 2018 में ख़त्म होने वाले 10 सालों में 85% सक्रिय म्यूचुअल फ़ंड्स ने अपने बेंचमार्क से ख़राब प्रदर्शन किया।[65] यह आंकड़ा कई पीढियों तक काफ़ी हद तक स्थिर रहा है। आप सोचेंगे कि इतने ख़राब प्रदर्शन वाला उद्योग कोई आला सेवा होगी जो व्यवसाय में नहीं टिक पाएगी। लेकिन इन फ़ंड में कम से कम पाँच ट्रिलियन डॉलर निवेशित हैं।[66] किसी को "अगले वॉरेन बफ़ेट" के साथ निवेश करने का अवसर दीजिये और वे इतने विश्वास के साथ मान लेंगे कि लाखों लोग अपनी जमा पूंजी इसके पीछे लगा देंगे।

या फिर बर्नी मैडॉफ़ को लीजिये। पश्च दृष्टि में उनकी पॉन्ज़ी योजना प्रत्यक्ष होनी चाहिये थी। उन्होंने ऐसे प्रतिफ़ल प्रतिवेदित किये जिनमें कभी बदलाव नहीं आया, उनका लेखापरीक्षण एक अज्ञात लेखांकन कंपनी ने किया था, और मैडॉफ़ ने इस बारे में अधिक जानकारी देने से मना कर दिया कि वे प्रतिफ़ल कैसे प्राप्त किये गये थे। फिर भी मैडॉफ़ ने विश्व के कुछ सबसे सुविज्ञ निवेशकों से कई बिलियन डॉलर जुटाये। मैडॉफ़ ने एक अच्छी कहानी सुनाई, और लोगों ने उस पर विश्वास किया।

यह एक बड़ा कारण है कि त्रुटि, नम्यता, और वित्तीय स्वतंत्रता के लिये स्थान-पिछले अध्यायों में चर्चित महत्त्वपूर्ण विषय-अत्यावश्यक क्यूँ है।

आप जिसे सच होते देखना चाहते हैं, और एक स्वीकार्य परिणाम के लिये जिसके सच होने की आपको आवश्यकता है, इनके बीच का अंतर जितना अधिक होगा, उतना ही आप ख़ुद को इन आकर्षक वित्तीय कल्पित कथाओं का शिकार होने से बचा पाएंगे।

किसी पूर्वानुमान में त्रुटि के स्थान के बारे में सोचते हुए यह विचार लुभावना हो सकता है कि संभाव्य नतीजे आपके कुछ सही होने से आपके बहुत, बहुत सही होने के बीच ही रहते हैं। लेकिन सबसे बड़ा जोखिम यह है कि आप किसी बात को इतनी बुरी तरह से सच होते हुए देखना चाहें कि आपके पूर्वानुमान का कांटा वास्तविकता के दायरे से बिल्कुल ही बाहर हो।

2007 की अपनी आख़िरी सभा में फ़ेडरल रिज़र्व ने 2008 और 2009 में होने वाली आर्थिक वृद्धि का पूर्वानुमान लगाया।[67] पहले से कमज़ोर होती अर्थव्यवस्था से निढ़ाल, यह पूर्वानुमान आशावान नहीं था। इसने संभाव्य वृद्धि की एक रेंज का पूर्वानुमान लगाया-1.6% वृद्धि निचले सिरे पर, 2.8% ऊपरी सिरे पर। यह इसकी सुरक्षा सीमा थी,

इसका त्रुटि का स्थान। वास्तविकता में अर्थव्यवस्था 2% से अधिक से कम हो गई, जिसका मतलब यह था कि फ़ेड का निचले सिरे का अनुमान लगभग तीन गुना से ऑफ़ था।

किसी भी नीति निर्माता के लिये प्रत्यक्ष मंदी का पूर्वानुमान करना कठिन है, क्योंकि मंदी उनके करियर को जटिल बना देगी। इसलिये सबसे बुरे पूर्वानुमान भी शायद ही कभी "धीमी" वृद्धि से और ख़राब की अपेक्षा करते हों। यह एक आकर्षक कल्पित कथा है, और इस पर विश्वास करना आसान है क्योंकि कुछ भी अधिक ख़राब की अपेक्षा का विचार भी कष्टमय होता है।

नीति-निर्माता आलोचना का आसान निशाना होते हैं, लेकिन हम सभी किसी न किसी हद तक ऐसा करते हैं। और हम यह दोनों दिशाओं में करते हैं। अगर आपको लगता है कि मंदी आने वाली है और इस प्रत्याशा में आप अपने स्टॉक बेच देते हैं, अर्थव्यवस्था को लेकर आपका मत अचानक उसके अनुसार विकृत जाएगा जो आप चाहते हैं कि हो। हर ब्लिप, हर किस्सा कयामत के आ जाने के संकेत जैसा दिखेगा-इसलिये नहीं कि कयामत आ चुकी है, बल्कि इसलिये कि आप चाहते हैं कि ऐसा हो।

प्रोत्साहन शक्तिशाली अभिप्रेरक होते हैं, और हमें हमेशा ध्यान रखना चाहिये कि ये किस प्रकार हमारे वित्तीय लक्ष्यों और नज़रियों को प्रभावित करते हैं। इस बात पर और अधिक ज़ोर नहीं दिया जा सकता: वित्त में त्रुटि के स्थान से बड़ी कोई शक्ति नहीं है, और जितना अधिक दाँव पर लगा हो, उतना ही बड़ा यह होना चाहिये।

2. हर किसी का विश्व का परिप्रेक्ष्य अधूरा होता है। लेकिन हम रिक्तियों को भरने के लिये पूरा वृत्तांत बना लेते हैं।

मेरे इस किताब को लिखने के समय मेरी बेटी एक वर्ष की है। वह हर बात को लेकर जिज्ञासु है और बहुत जल्दी सीख जाती है।

लेकिन कभी कभी मैं उन सारी बातों के बारे में सोचता हूँ जिन्हें वह नहीं समझ सकती।

उसे बिल्कुल अंदाज़ा नहीं है कि उसके पिता हर सुबह काम पर क्यूँ जाते हैं।

बिल, बजट, करियर, तरक्की, सेवानिवृत्ति के लिये बचत इत्यादि से वह पूर्णतः अज्ञात हैं।

ज़रा कल्पना कीजिये कि उसे फ़ेडरल रिज़र्व, ऋण व्युत्पन्न या नाफ़्टा के बारे में समझाने की कोशिश की जाये। असंभव।

लेकिन उसकी दुनिया अंधेरी नहीं है। वह भ्रमित होकर यहाँ वहाँ नहीं घूमती।

हर चीज़ कैसे काम करती है, एक साल की उम्र में भी उसने इसका वृत्तांत अपने मन में लिख लिया है। कंबल आपको गर्म रखते हैं, मां का आलिंगन आपको सुरक्षित रखता है, खजूर का स्वाद अच्छा होता है।

जो भी वह देखती है वह उसके कुछ एक मानसिक प्रतिमानों में से किसी एक में फ़िट हो जाता है, जो उसने सीखे हैं। जब मैं सुबह काम पर जाता हूँ, वह भ्रमित होकर यह नहीं

सोचती कि वेतन और बिल क्या होते हैं। उसके पास इस परिस्थिति का एकदम स्पष्ट जवाब है: पापा मेरे साथ नहीं खेल रहे हैं, और मैं चाहती थी कि वे मेरे साथ खेलें, इसलिये मैं दुखी हूँ।

हालांकि वह बहुत थोड़ा जानती है, लेकिन उसे इसका अंदाज़ा नहीं है, क्योंकि जो भी हो रहा है उसे लेकर वह अपनी थोड़ी सी जानकारी के आधार पर ख़ुद को एक सुसंगत कहानी सुना लेती है।

हम सब भी, चाहे हमारी उम्र कितनी भी हो, ऐसा ही करते हैं।

ठीक मेरी बेटी की तरह, मैं भी नहीं जानता कि मैं क्या नहीं जानता। इसलिये अपने सीमित मानसिक प्रतिमानों के द्वारा दुनिया के बारे में समझाने में मैं भी बस उतना ही योग्य हूँ।

उसी की तरह, मैं जो भी देखता हूँ मैं उसके सबसे ज़्यादा समझ में आने वाले कारणों को ढूँढ़ता हूँ। और, उसी की तरह, मैं उनमें से काफ़ी के बारे में गलत होता हूँ, क्योंकि मैं दुनिया के बारे में इससे बहुत कम जानता हूँ जितना मुझे लगता है कि मैं जानता हूँ।

यह अधिकांश तथ्य आधारित विषयों के लिये भी सच है।

इतिहास को ही लीजिये। यह उस सब का ब्योरा है जो पहले ही घट चुका है। इसे स्पष्ट और विषयनिष्ठ होना चाहिये। लेकिन जैसा बी एच लिडेल हार्ट ने अपनी किताब *व्हाई डोंट वी लर्न फ़्रा ॅम हिस्ट्री?* में लिखा:

> [इतिहास] को कल्पना-शक्ति और सहज बोध की सहायता के बिना नहीं समझा जा सकता। प्रमाणों की कुल मात्रा इतनी अधिक है कि चयन कठिन हो जाता है। जहाँ चयन होता है वहाँ कला होती है। जो इतिहास पढ़ते हैं वह खोजने का प्रयत्न करते हैं जो उन्हें सही ठहरा सके और उनके व्यक्तिगत मतों की पुष्टि कर सके। वे राज-भक्ति का पक्ष लेते हैं। वे समर्थन करने या आक्रमण करने के उद्देश्य से पढ़ते हैं। वे असुविधाजनक सत्य का प्रतिरोध करते हैं क्योंकि हर कोई फ़रिश्तों के पक्ष में रहना चाहता है। ठीक उसी तरह जैसे हम युद्ध का अंत करने के लिये युद्ध आरंभ करते हैं।

डेनियल कह्नमैन ने एक बार मुझे उन कहानियों के बारे में बताया जो लोग अतीत का अर्थ समझने के लिये ख़ुद को सुनाते हैं। उन्होंने कहा:

> पश्च दृष्टि, अतीत का अर्थ समझाने की योग्यता, हमें इस भ्रम में रखती है कि संसार बोधगम्य है। यह हमें इस भ्रम में ड़ाले रखती है कि संसार अर्थपूर्ण है, तब भी जब इसका कोई अर्थ नहीं बनता। और यह कई क्षेत्रों में गलतियां करने के लिये काफ़ी है।

अधिकतर लोग किसी ऐसी चीज़ से सामना होने पर जिसे वे नहीं समझते, यह नहीं बूझ पाते कि वे इसे नहीं समझते क्योंकि वे संसार में अपने अनूठे परिप्रेक्ष्य और अनुभवों के आधार पर इसका कोई ऐसा स्पष्टीकरण बना लेते हैं जो उन्हें अर्थपूर्ण दिखाई पड़ता है,

फिर चाहे वे अनुभव कितने ही सीमित क्यूँ न हों। यह जटिल संसार जिसमें हम रहते हैं, हम सभी इसमें अर्थ खोजना चाहते हैं। इसलिये हम ख़ुद को कहानियाँ सुनाते हैं ताकि उन रिक्तियों को भरा जा सके, जो प्रभावी रूप से अंध बिंदू हैं।

ये कहानियाँ वित्तीय रूप से हमारे साथ क्या कर सकती हैं, यह दिलचस्प होने के साथ साथ ड़रावना भी है।

दुनिया कैसे काम करती है, अगर मैं इसके कुछ हिस्सों से अनभिज्ञ हूँ, तो स्टॉक मार्केट कैसे काम करता है मैं इसे कुछ इस तरह से गलत समझ सकता हूँ कि मुझे भविष्य जानने की अपनी योग्यता में विश्वास हो जाए। स्टॉक मार्केट और अर्थव्यवस्था का पूर्वानुमान करना कठिन इसलिये भी है क्योंकि पूरे संसार में आप ही हैं जो आपकी तरह सोचते हैं कि दुनिया कैसे चलती है। जब आप ऐसे कारणों से निर्णय लेते हैं जिन्हें मैं बूझ भी नहीं सकता, मैं अंध रूप से एक ऐसा निर्णय लेने में आपका अनुकरण कर सकता हूँ जो आपके लिये भले ही ठीक हो लेकिन मेरे लिये विनाशकारी हो सकता है। इसी तरह, जैसा हमने अध्याय 16 में देखा, बबल निर्मित होते हैं।

आप कितना कुछ नहीं जानते, इस बात को मानने का मतलब यह मानना भी है कि दुनिया में होने वाला कितना कुछ है जो आपके नियंत्रण से बाहर है। और यह स्वीकार करना कठिन हो सकता है।

मार्केट पूर्वानुमानों के बारे में सोचिये। हम पूर्वानुमान करने में बहुत, बहुत ख़राब हैं। मैंने एक बार हिसाब लगाया कि अगर आप यह मान लें कि मार्केट हर साल अपने ऐतिहासिक औसत से ऊपर जाता है, आपकी यथार्थता उससे बेहतर होगी अगर आप बड़े वॉल स्ट्रीट बैंकों के शीर्ष 20 मार्केट रणनीतिज्ञों के औसत वार्षिक पूर्वानुमानों का अनुकरण करें। मंदियों का पूर्वानुमान लगाने की हमारी योग्यता भी कुछ ख़ास बेहतर नहीं है। और चूंकि बड़ी घटनाएं एकाएक हो जाती हैं, पूर्वानुमान लाभ से अधिक हानि कर सकते हैं, एक ऐसे संसार में निश्चितता का भ्रम देकर जहाँ अधिकतर परिणाम अप्रत्याशित घटनाओं से नियंत्रित होते हैं। कार्ल रिचर्ड्स लिखते हैं: "जोखिम वह है जो तब बचा रह जाता है जब आप सोचते हैं कि आपने सब सोच लिया।"

लोग यह जानते हैं। मैं आज तक ऐसे निवेशक से नहीं मिला जो वाकई यह सोचता हो कि मार्केट के पूर्वानुमान पूरे के पूरे ठीक और उपयोगी होते हैं। लेकिन फिर भी पूर्वानुमानों की मांग बहुत अधिक है, मीडिया में भी और वित्तीय सलाहकारों के बीच भी।

क्यूँ?

मनोवैज्ञानिक फ़िलिप टेटलॉक ने एक बार लिखा: "हमारे लिये यह मानना ज़रूरी है कि हम एक पूर्वानुमेय और नियंत्रणीय संसार में रहते हैं, इसलिये हम आधिकारिक सुनाई देने वाले लोगों की ओर मुड़ जाते हैं जो इस ज़रूरत को पूरा करने का आश्वासन देते हैं।"

उस ज़रूरत को पूरा करना यह समझाने का एक बहुत अच्छा तरीका है। नियंत्रण में होने की चाह रखना एक भावनात्मक खुजली की तरह है जिसे खुजलाना ही पड़ता है, बजाय एक विश्लेषणात्मक समस्या के जिसका हिसाब लगाया जाए या समाधान निकाला जाए। नियंत्रण का भ्रम अनिश्चितता की वास्तविकता से अधिक विश्वासप्रद होता है। इसलिये हम ऐसी कहानियों से जुड़ जाते हैं जो परिणामों को हमारे नियंत्रण में बताएं।

इसका एक कारण परिशुद्धि के क्षेत्रों और अनिश्चितता के क्षेत्रों के बीच भ्रमित हो जाना है।

नासा का न्यू होराइज़न अंतरिक्षयान दो वर्ष पहले प्लूटो के पास से गुज़रा। यह एक तीन बिलियन मील की यात्रा थी जिसमें साढ़े नौ वर्ष लगे। नासा के अनुसार, इस यात्रा में "जनवरी 2006 में अंतरिक्षयान लॉन्च के समय किये पूर्वानुमान के अनुसार 1 मिनट कम लगा।"[68]

ज़रा इसके बारे में सोचिये। एक अपरीक्षित, दशक भर की यात्रा में नासा का पूर्वानुमान 99.99998% ठीक था। यह ठीक ऐसा ही है जैसे न्यू यॉर्क और बॉस्टन के बीच की यात्रा के बारे में पूर्वानुमान लगाना और और एक सेकंड के चार मिलियन भाग तक सही निकलना।

लेकिन खगौल भौतिकी पुरस्सरण का क्षेत्र है। यह वित्त की तरह तरह मनुष्यों के व्यवहार और भावनाओं की अनियमितताओं से प्रभावित नहीं होता। व्यवसाय, अर्थव्यवस्था, और निवेश अनिश्चितता के क्षेत्र हैं, जो ऐसे निर्णयों से संचालित होते हैं, जिन्हें प्लूटो की यात्रा जैसे स्पष्ट सूत्रों से नहीं समझाया जा सकता। लेकिन हम बुरी तरह से चाहते हैं कि यह प्लूटो की यात्रा की तरह ही हो, क्योंकि एक नासा इंजीनियर का परिणाम पर 99.99998% नियंत्रण का विचार सुंदर और आरामदायक है। यह इतना आरामदायक है कि हम ख़ुद को ऐसी कहानियाँ सुनाने के लिये ललचा जाते हैं कि हमारे जीवन के अन्य हिस्सों, जैसे धन, पर हमारा कितना नियंत्रण है।

कह्नमैन ने एक बार इन कहानियों के द्वारा लिये जाने वाले रास्ते का निरूपण किया:

- योजना बनाते हुए हम बस इस पर ध्यान देते हैं कि हम क्या करना चाहते हैं और क्या कर सकते हैं, अन्यों की योजनाओं और कौशल को अनदेखा करते हुए जिनके निर्णय हमारे परिणामों को प्रभावित कर सकते हैं।
- अतीत का स्पष्टीकरण देते हुए और भविष्य का पूर्वानुमान लगाते हुए हम कौशल की करणीय भूमिका पर ध्यान केंद्रित रखते हैं, और भाग्य की भूमिका को अनदेखा कर देते हैं।
- हम उस पर ध्यान देते हैं जो हम जानते हैं और जो हम नहीं जानते उसे अनदेखा कर देते हैं, जो हमें हमारी धारणाओं में अतिविश्वासी बना देता है।

उन्होंने वर्णित किया कैसे यह व्यवसाय को प्रभावित करता है:

मुझे नवप्रवर्तक स्टार्ट अप्स के संस्थापकों और सहभागियों से यह प्रश्न करने के कई अवसर मिले हैं: आपके प्रयास का परिणाम किस हद तक इस पर निर्भर करेगा कि आप कंपनी में क्या करते हैं? निस्संदेह रूप से यह एक सरल प्रश्न है; उत्तर तुरंत ही आ जाता है और यह कभी भी 80% से कम नहीं रहा है। जब उन्हें यह भी निश्चित रूप से पता नहीं होता कि वे सफ़ल होंगे या नहीं, ये निर्भीक लोग मानते हैं कि उनका भाग्य लगभग पूरी तरह से उनके ही हाथों में है। वे निश्चित रूप से गलत हैं: किसी भी स्टार्ट अप का नतीजा उसके प्रतिद्वंदियों की उपलब्धियों और मार्केट में होने वाले बदलाव पर भी उतना ही निर्भर करता है जितना उनके ख़ुद के प्रयासों पर। फिर भी, व्यवसायी स्वाभाविक रूप से उसी पर केंद्रित रहते हैं जिसे वह अच्छी तरह से जानते हैं-उनकी योजना और कार्रवाई और सबसे निकट के ख़तरे और अवसर, जैसे वित्तपोषण की उपलब्धता। वे अपने प्रतिद्वंदियों के बारे में कम जानते हैं, इसलिये स्वाभाविक रूप से एक ऐसे भविष्य की कल्पना करने लगते हैं, जहाँ प्रतिस्पर्धा की कोई ख़ास भूमिका न हो।

कुछ हद तक हम सभी ऐसा करते हैं।

और ठीक मेरी बेटी की तरह, यह हमें ज़रा भी परेशान नहीं करता।

हम विचारहीन और भ्रमित होकर नहीं रहते। हमें यह सोचना पड़ता है कि हमारी जानकारी के अनुसार जिस संसार में हम रहते हैं, वह अर्थपूर्ण है। अगर आपको ऐसा न अनुभव हो, तो हर सुबह बिस्तर से निकलना बहुत कठिन हो जाएगा।

लेकिन पृथ्वी के ऊपर मंड़राता वह एलियन?

वही जिसे विश्वास है कि वह जो देखता है उसके आधार पर वह जानता है कि क्या हो रहा है, लेकिन बिल्कुल गलत सिद्ध होता है क्योंकि वह नहीं जान सकता कि अन्य लोगों के दिमाग में कौन सी कहानियाँ चल रही हैं?

वह हम सब हैं।

19.
अब सब साथ में

हमने अपने धन के मनोविज्ञान
के बारे में क्या सीखा।

बधाई हो, आप अब तक पढ़ रहे हैं।

अब समय है उन चीज़ों को साथ पिरोने का जो हमने अब तक सीखी।

यह अध्याय एक सारांश की तरह है; कुछ छोटे और कार्रवाई योग्य पाठ जो आपको बेहतर वित्तीय निर्णय लेने में सहायता कर सकते हैं।

सबसे पहले मैं आपको एक डेंटिस्ट के अपॉइंटमेंट के बारे में एक कहानी सुनाना चाहूँगा जो बुरी तरह से गड़बड़ हो गया। यह हमें इस बारे में महत्त्वपूर्ण सीख दे सकता है कि धन-संपत्ति के प्रबंधन को लेकर सलाह देने के क्या ख़तरे हो सकते हैं।

क्लेरेंस ह्यूजेस 1931 में डेंटिस्ट के पास गये। उनके मुंह में बेतहाशा दर्द था। उनके डेंटिस्ट ने उन्हें दर्द कम करने के लिये ऐनेस्थीज़िआ दे दिया। घंटों बाद जब क्लेरेंस जागे तो उनके 16 दाँत और टॉन्सिल जा चुके थे।

और फिर सब गलत हो गया। एक सप्ताह बाद सर्जरी की जटिलताओं के कारण क्लेरेंस की मृत्यु हो गई।

उनकी पत्नी ने डेंटिस्ट पर मुकदमा दायर कर दिया, लेकिन इसलिये नहीं कि सर्जरी में गड़बड़ हुई। 1931 में हर सर्जरी में जान जाने का जोखिम रहता था।

उनकी पत्नी के अनुसार क्लेरेंस ने कभी भी सर्जरी के लिये सम्मति नहीं दी थी, और अगर उनसे पूछा गया होता, तो भी वे नहीं देते।

यह मामला अदालतों में चलता रहा, लेकिन कुछ नहीं हुआ। 1931 में डॉक्टर और मरीज़ के बीच सम्मति इतनी पारदर्शी नहीं थी। एक अदालत ने संक्षेप करते हुए कहा कि डॉक्टरों को सर्वश्रेष्ठ मेडिकल निर्णय लेने की स्वतंत्रता की आवश्यकता है: "इसके बिना हम विज्ञान की उन्नति का लाभ नहीं उठा सकते।"

अधिकांश इतिहास में एक डॉक्टर का लोकाचार मरीज़ को ठीक करना होता था, और मरीज़ डॉक्टर के इलाज के बारे में जो भी सोचता हो, वह महत्त्वपूर्ण नहीं होता था। डॉ जे केट्ज़ ने अपनी किताब *द साइलेंट वर्ल्ड बिटवीन डॉक्टर एंड पेशेंट* में इस दर्शनशास्त्र के बारे में लिखा:

> डॉक्टरों को लगता था कि इस उद्देश्य को पूरा करने के लिये वे अपने मरीज़ों की शारीरिक और भावनात्मक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिये बाध्य थे, और वह भी अपने प्राधिकार में, इलाज संबंधी निर्णय लेते हुए मरीज़ों से परामर्श किये बिना। यह धारणा कि मरीज़ों को भी डॉक्टरों के साथ मिलकर निर्णय लेने का अधिकार हो सकता है, यह कभी भी औषधि के लोकाचार का भाग नहीं था।

इसमें कोई अहंकार या द्वेष नहीं था। यह दो बिंदुओं की एक धारणा थी:

1. हर मरीज़ अच्छा होना चाहता है।
2. उनके इलाज का एक ही वैश्विक और सही तरीका है।

अगर आप इन दो बातों में विश्वास रखते हैं तो मरीज़ों की सम्मति न लेने का मतलब समझ में आता है।

लेकिन औषधि इस तरह नहीं चलती।

पिछले 50 वर्षों में मेडिकल स्कूल धीरे धीरे बीमारी का इलाज करने से मरीज़ों का इलाज करने की ओर रुख़ कर चुके हैं। जिसका मतलब था इलाज की योजनाओं के विकल्प तैयार करना, और फिर मरीज़ को उनमें से सर्वश्रेष्ठ विकल्प चुनने देना।

इस प्रचलन का एक कारण मरीज़ संरक्षण नियम थे, और एक अन्य कारण कैट्ज़ की प्रभावशाली किताब, जिसके अनुसार औषधि में क्या उचित है, इस बारे में मरीज़ों के मत बहुत भिन्न होते हैं, इसलिये उनके विचारों को ध्यान में रखना आवश्यक है। कैट्ज़ ने लिखा:

> यह मान लेना बहुत ही ख़तरनाक मूर्खता है कि अपनी कला और विज्ञान के अभ्यास में चिकित्सक अपनी नेकनीयती, और सही विकल्प चुनने की अपनी योग्यता पर निर्भर कर सकते हैं ... यह इतना आसान नहीं है। औषधि एक जटिल पेशा है और डॉक्टरों एवं मरीज़ों के बीच का परस्पर विचार-विमर्श भी जटिल होता है।

वह आख़िरी पंक्ति बहुत महत्त्वपूर्ण है। "औषधि एक जटिल पेशा है और डॉक्टरों एवं मरीज़ों के बीच का परस्पर विचार-विमर्श भी जटिल होता है।"

क्या आप जानते हैं और कौन सा पेशा है जो इसके समान है? वित्तीय सलाह।

मैं आपको नहीं बता सकता कि आपको अपने पैसे के साथ क्या करना चाहिये, क्योंकि मैं आपको नहीं जानता।

मैं नहीं जानता कि आपको क्या चाहिये। मैं यह भी नहीं जनता कि आपको यह कब चाहिये। और मैं यह भी नहीं जानता कि आपको यह क्यूँ चाहिये।

इसलिये मैं आपको नहीं बताऊंगा कि आपको अपने पैसे के साथ क्या करना चाहिये। मैं आपके साथ ऐसा नहीं कर सकता जैसा उस डेंटिस्ट ने क्लेरेंस ह्यूजेस के साथ किया।

लेकिन निस्संदेह रूप से डॉक्टर और डेंटिस्ट अयोग्य नहीं होते। उनके पास ज्ञान होता है। वे संयोगानुपात को समझते हैं। वे जानते हैं कि क्या काम करता है, तब भी जब मरीज़ उनके लिये कौन सा इलाज सही है, इस बारे में अलग निष्कर्ष पर पहुँचते हैं।

वित्तीय सलाहकार भी इसी तरह होते हैं। धन-संपत्ति को लेकर कुछ वैश्विक तथ्य होते हैं, तब भी अगर लोग इस बारे में अलग अलग निष्कर्ष निकालें कि उन तथ्यों को अपने धन पर कैसे लागू किया जाए।

इसे ध्यान में रखकर आइये कुछ ऐसी छोटी अनुशंसाओं को देखते हैं जो आपको अपने धन के साथ बेहतर निर्णय लेने में सहायता कर सकती हैं।

सब अच्छा होने पर विनम्रता और ख़राब होने पर क्षमा/दयाभाव ढूँढ़ने का जितना हो सके, उतना प्रयास करें। क्योंकि कुछ भी इतना अच्छा या ख़राब नहीं होता जितना दिखाई देता है। संसार बड़ा और जटिल है। भाग्य और जोखिम दोनों ही वास्तविक और पहचानने में कठिन हैं। ख़ुद को और दूसरों को आंकते हुए यह ध्यान में रखिये। भाग्य और जोखिम की ताकत का आदर कीजिये और आपके ऐसी चीज़ों पर ध्यान देने की संभावना अधिक होगी जो आपके नियंत्रण में हों। साथ ही आपकी सही प्रेरणास्रोत व्यक्तियों को ढूँढ़ने की संभावना भी अधिक होगी।

कम अहंकार, अधिक संपत्ति। पैसे की बचत आपके अहंकार और आय के बीच का अंतर है, और संपत्ति वह है जो दिखाई नहीं देती। इसलिये संपत्ति का निर्माण जो आप आज ख़रीद सकते हैं, उसकी चाह को दबाकर किया जाता है ताकि आपके पास भविष्य में अधिक चीज़ें या विकल्प हों। इससे फ़र्क नहीं पड़ता कि आप कितना कमाते हैं, जब तक आप इस पर लगाम नहीं लगाते कि आप आज अपने पैसे के साथ कितनी ऐश करते हैं, आप संपत्ति का निर्माण नहीं कर सकते।

अपनी धन-संपत्ति का प्रबंधन इस प्रकार करें कि आप रात में चैन की नींद सो सकें। यह कहना इससे अलग है कि आपको सर्वाधिक प्रतिफ़ल कमाने का लक्ष्य रखना चाहिये या अपनी आय का एक नियत प्रतिशत बचाना चाहिये। कुछ लोग तब तक चैन से नहीं सोयेंगे जब तक वे सर्वाधिक प्रतिफ़ल न कमा रहे हों; दूसरे तभी तृप्त अनुभव करेंगे अगर उन्होंने रूढ़िवादी रूप से निवेश किया हो। हर किसी का अपना ही ढ़ंग होता है। लेकिन “क्या इससे मुझे रात में अच्छी नींद आयेगी?” का आधार सभी वित्तीय निर्णयों के लिये सर्वश्रेष्ठ सार्वलौकिक दिशा निर्देश पट्ट है।

यदि आप एक निवेशक के रूप में सफ़ल होना चाहते हैं तो सबसे शक्तिशाली चीज़ जो आप कर सकते हैं, वह है अपनी समय परिधि को बढ़ाना। निवेश में समय सबसे शक्तिशाली बल है। यह छोटी चीज़ों में वृद्धि कर उन्हें बड़ा कर देता है और बड़ी गलतियों को धुंधला कर देता है। यह भाग्य और जोखिम को निष्प्रभावित नहीं कर सकता, लेकिन यह नतीजों को उस दिशा में मोड़ देता है जिसके लोग पात्र होते हैं।

बहुत सी चीज़ों के गलत हो जाने को स्वीकारना सीखिये। आप आधे से अधिक बार गलत हो सकते हैं और फिर भी विपुल संपत्ति प्राप्त कर सकते हैं, क्योंकि न्यून संख्या में कुछ चीज़ें अधिकांश परिणामों का कारण होती हैं। आप चाहे अपने पैसे के साथ कुछ भी कर रहे हों, आपको बहुत सी चीज़ों के काम न करने पर संतोष करना होगा। संसार ऐसा ही है। इसलिये आपको अपनी उप्लब्धियों का आकलन अपने पूरे पोर्टफ़ोलियो की ओर देख कर करना चाहिये, न कि अलग अलग निवेशों के आधार पर। बड़ी मात्रा में ख़राब निवेश और कुछ एक उत्कृष्ट निवेश होने में कोई बुराई नहीं। आम तौर पर यह सर्वश्रेष्ठ परिदृश्य होता है। अपने काम का आकलन करते समय अपने अलग अलग निवेश पर ध्यान केंद्रित करने से विजेता वास्तविता से अधिक मेधावी नज़र आते हैं और हारने वाले उससे अधिक खेदजनक नज़र आते हैं जितना उन्हें होना चाहिये।

संपत्ति का प्रयोग अपने समय पर नियंत्रण के लिये कीजिये, क्योंकि अपने समय पर नियंत्रण न होना ख़ुशी के लिये एक शक्तिशाली और सार्वलौकिक अवरोध है। आप जो करना चाहें, जब करना चाहें, जिसके साथ करना चाहें, जब तक करना चाहें, इसकी क्षमता वित्त में मौजूद अधिकतम लाभांश प्रदान करती है।

कम दिखावटी और अधिक अच्छे बनिये। कोई भी आपकी जायदाद से इतना प्रभावित नहीं होता जितना आप ख़ुद होते हैं। आप सोचते हैं कि आपको एक महंगी कार और बढ़िया घड़ी की ज़रूरत है। लेकिन संभवतः जो आपको चाहिये वह सम्मान और प्रशंसा है। और उन्हें प्राप्त करने की अधिक संभावना दया और विनम्रता के द्वारा है बजाय हॉर्सपावर और क्रोम के।

बचत कीजिये। बस बचत कीजिये। आपको बचत के लिये किसी विशेष कारण की आवश्यकता नहीं। कार, अग्रिम भुगतान या फिर किसी मेडिकल एमर्जेंसी के लिये बचत करना अच्छा है। लेकिन उन चीज़ों के लिये बचत करना जिन्हें परिभाषित करना या जिनका अनुमान लगाना असंभव है, बचत करने के सबसे अच्छे कारणों में से एक है। हर किसी का जीवन अप्रत्याशित चीज़ों की एक ज़ंजीर है। बिना किसी विशेष उद्देश्य के लिये की गई बचत जीवन की निश्चित अप्रत्याशाओं के विरुद्ध ढ़ाल होती है।

सफ़लता के मूल्य को परिभाषित करें और फिर उसे चुकाने को तैयार रहें। क्योंकि कोई भी लाभप्रद चीज़ मुफ़्त में नहीं मिलती। और याद रखिये अधिकतर वित्तीय मूल्यों पर प्रत्यक्ष प्राइस टैग नहीं होता। अनिश्चितता, दुविधा और पछतावा वित्त की दुनिया में आम

मूल्य हैं। और वे अक्सर चुकाने योग्य होते हैं। लेकिन आपको उन्हें जुर्माने के बजाय (सज़ा जिससे बचा जाए) शुल्क के रूप में देखना चाहिये (बदले में कुछ अच्छा पाने के लिये चुकाने लायक मूल्य)।

त्रुटि के स्थान की आराधना करें। भविष्य में क्या हो सकता है और आप अच्छा प्रदर्शन करने के लिये क्या होते देखना चाहते हैं, इसके बीच का अंतर आपको सहनशीलता प्रदान करता है, और सहनशीलता समय के साथ कंपाउंडिंग को जादुई बना देती है। त्रुटि के लिये स्थान अक्सर रूढ़िवादी बचाव के जैसा नज़र आ सकता है, लेकिन अगर यह आपको खेल में बनाये रखता है तो यह वापस अपने मूल्य का कई गुना भुगतान सकता है।

वित्तीय निर्णयों की चरम सीमाओं से बचें। समय के साथ हर किसी के लक्ष्य और कामनाएं बदल जाते हैं, और जितने चरम आपके अतीत के निर्णय होंगे, आगे बढ़ने पर उतना ही अधिक आपको उन पर पछतावा होगा।

आपको जोखिम को पसंद करना चाहिये क्योंकि यह समय के साथ प्रतिफ़ल प्रदान करता है। लेकिन आपको विनाशकारी जोखिम से बचना चाहिये क्योंकि यह आपको भविष्य में वे जोखिम लेने से रोकता है जो अच्छा प्रतिफ़ल चुका सकें।

जो खेल आप खेल रहे हैं, उसे परिभाषित करें, और ध्यान रखें कि आपका व्यवहार उन लोगों से प्रभावित न हो जो आपसे अलग खेल खेल रहे हैं।

अव्यवस्था का आदर करें। होशियार, जानकार, और तर्कसंगत लोग वित्त में एक दूसरे से असहमत हो सकते हैं, क्योंकि लोगों के लक्ष्य और कामनाएं एक दूसरे से अत्यंत अलग होते हैं। कोई एकमात्र सही उत्तर नहीं होता; बस वह जो आपके लिये काम करता है।

अब मैं आपको बताना चाहूँगा कि मेरे लिये क्या काम करता है।

20.
स्वीकारोक्तियाँ

मेरी ख़ुद की धन-संपत्ति का मनोविज्ञान।

सैन्डी गौट्समैन एक अरबपति निवेशक थे, जिन्होंने फ़र्स्ट मैनहैटन नामक एक परामर्श समूह की स्थापना की। कहा जाता है कि वे अपने निवेश दल के लिये साक्षात्कार में उम्मीदवारों से यह सवाल पूछा करते थे: "आपके पास क्या है और क्यूँ?"

यह नहीं कि, "आपके अनुसार कौन से स्टॉक सस्ते हैं?" या "कौन सी अर्थव्यवस्था में मंदी आने वाली है?"

बस मुझे यह दिखाइये कि आप अपने पैसे के साथ क्या करते हैं।

मुझे यह सवाल पसंद है क्योंकि यह उस बड़े अंतर को रेखांकित करता है जो उसके बीच होता है जो अर्थपूर्ण लगे-जिसे लोग अक्सर करने की सलाह देते हैं और वह जो उन्हें सही लगता है-जो वे वास्तव में करते हैं।

मॉर्निंगस्टार के अनुसार यू एस के आधे पोर्टफ़ोलियो मैनेजर अपने धन का एक पैसा भी अपने फ़ंड में नहीं लगाते।[69] यह घोर सुनाई पड़ सकता है, और आंकड़े निश्चित रूप से पाखंड को उजागर करते हैं।

लेकिन जितना आप सोचते हैं यह सब उससे अधिक सामन्य है। यू एस सी में औषधि के प्रोफ़ेसर केन मुरे ने 2011 में "हाव डॉक्टर्स डाई" नाम का एक लेख लिखा जिसने दर्शाया कि डॉक्टर मरीज़ों के लिये जो इलाज निर्धारित करते हैं, अपने लिये किस स्तर तक उससे अलग इलाज चुनते हैं।[70]

"[डाक्टर] हम सब की तरह नहीं मरते," उन्होंने लिखा। "उनके बारे में जो असामान्य बात है वह यह नहीं कि कि अधिकांश अमरीकियों की तुलना में उन्हें कितना अधिक उपचार मिलता है, बल्कि कितना कम। वे दूसरों को मौत से बचाने में भले ही बहुत अधिक समय लगाते हैं, अपनी मृत्यु का सामना करने पर वे काफ़ी शांत रहते हैं। वे अच्छी तरह जानते हैं कि क्या होने वाला है, वे विकल्पों के बारे में भी जानते हैं, और आमतौर पर हर प्रकार की मेडिकल देखभाल की पहुँच रखते हैं। लेकिन वे धीरे से चले जाते हैं।" एक

डॉक्टर अपने मरीज़ के कैंसर का इलाज करने के लिये तमाम कोशिश कर सकता है, लेकिन अपने लिये प्रशामक देखभाल चुनता है।

लोग आपको जो करने की सलाह देते हैं और जो वे ख़ुद अपने लिये करते हैं, इसके बीच का अंतर हमेशा ख़राब नहीं होता। यह बस इस बात को रेखांकित करता है कि जब आप ऐसी जटिल और भावनात्मक समस्याओं से गुज़र रहे हों, जो आपको और आपके परिवार को प्रभावित करें, कोई एक सही जवाब नहीं होता। कोई सार्वलौकिक सत्य नहीं होता। बस अगर कुछ मायने रखता है तो वह यह कि आपके और आपके परिवार के लिये क्या काम करता है, और जिन आवश्यकताओं को आप पूरा करना चाहते हैं उन्हें इस तरह पूरा जिससे आप तृप्त महसूस करें और रात में ठीक से सो सकें।

ऐसे कुछ मूल सिद्धांत हैं जिनका पालन करना आवश्यक है-यह औषधि और वित्त दोनों में लागू होता है-लेकिन महत्त्वपूर्ण वित्तीय निर्णय स्प्रेडशीट और पाठ्यपुस्तक में नहीं किये जाते। वे खाने की मेज़ पर किये जाते हैं। वे अक्सर प्रतिफ़ल को बढ़ाने के उद्देश्य से नहीं बल्कि अपने जीवनसाथी या संतान को निराश न करने के उद्देश्य से लिये जाते हैं। इस तरह की चीज़ों को चार्ट और सूत्रों में सक्षिप्त करना कठिन है, और वे हर व्यक्ति के लिये बहुत अलग होते हैं। जो एक व्यक्ति के लिये काम करे, दूसरे के लिये नहीं कर सकता।

आपको यह ढूँढ़ना ज़रूरी है कि आपके लिये क्या काम करता है। मेरे लिये जो काम करता है, वह यह रहा।

मेरा परिवार मेरी बचत के बारे में क्या सोचता है।

चार्ली मुंगेर ने एक बार कहा था ‘‘मेरा लक्ष्य धनवान बनने का नहीं था। मैं बस आज़ाद होना चाहता था।’’

हम धन को एक तरफ़ रख सकते हैं, लेकिन आज़ादी हमेशा मेरा व्यक्तिगत वित्तीय लक्ष्य रही है। सर्वाधिक प्रतिफ़ल का पीछा करने या अपनी संपत्ति को लीवरेज कर बहुत शानो शौकत का जीवन बिताने में मुझे ख़ास दिलचस्पी नहीं है। दोनों ही ऐसे खेलों की तरह नज़र आते हैं जो लोग अपने दोस्तों को प्रभावित करने के लिये खेलते हैं, दोनों में ही जोखिम छुपा रहता है। मैं बस हर सुबह उठकर यह अनुभव करना चाहता हूँ कि मैं और मेरा परिवार जो चाहें वह कर सकते हैं, वह भी अपनी शर्तों पर। हमारा हर वित्तीय निर्णय इसी लक्ष्य के इर्द गिर्द घूमता है।

मेरे माता पिता ने अपनी वयस्कता दो चरणों में बितायी: अत्यंत गरीबी और औसत रूप से समृद्ध। मेरे पिता 40 वर्ष की उम्र में डॉक्टर बने जब वे तीन बच्चों के पिता थे। एक डॉक्टर का वेतन कमाने से वह मितव्ययिता की मानसिकता नहीं बदली जो मिडिल स्कूल के तीन भूखे बच्चों को संभालते हुए निर्मित हुई थी, और मेरे माता पिता ने अपने अच्छे साल अपने साधनों से नीचे रहकर उच्च बचत दर के साथ बिताये। इससे उन्हें काफ़ी हद

तक स्वतंत्रता मिली। मेरे पिता एक आपातकालीन कक्ष के डॉक्टर थे, अधिकतम तनाव वाला पेशा जिसकी मैं कल्पना कर सकता हूँ, और जो दिन और रात की शिफ़्ट के बीच शरीर की आंतरिक घड़ी में कष्टमय टॉगल की मांग करता है। दो दशकों के बाद उन्होंने निर्णय लिया कि बस बहुत हुआ, इसलिये उन्होंने यह काम बंद कर दिया। उन्होंने बस यह काम छोड़ दिया। और अपने जीवन के अगले पड़ाव की ओर चल पड़े।

यह मेरे मन में बैठ गया। एक सुबह उठकर वह बदल पाने की क्षमता जो आप कर रहे हैं, अपनी शर्तों पर, जब आप तैयार हों, यह सभी वित्तीय लक्ष्यों में महानतम प्रतीत होता है। मेरे लिये स्वतंत्रता का मतलब यह नहीं है कि आप काम करना छोड़ देंगे। इसका मतलब यह है कि आप बस वह काम करेंगे जो आपको पसंद हो, जिनके साथ करना पसंद हो, जिस समय आप चाहें, और जब तक आप चाहें।

और कुछ स्तर तक की स्वतंत्रता प्राप्त करने के लिये एक डॉक्टर का वेतन कमाना आवश्यक नहीं है। इसके लिये अधिकांश रूप से अपनी उम्मीदों पर काबू रखना और अपने साधनों से नीचे का जीवन बिताना आवश्यक है। स्वतंत्रता, किसी भी आय के स्तर पर, आपकी बचत दर से संचालित होती है। और एक निश्चित आय के स्तर के बाद आपकी बचत दर अपनी जीवनशैली की उम्मीदों को हद से बाहर न जाने देने की योग्यता से संचालित होती है।

मेरी पत्नी और मैं कॉलेज में मिले और शादी से सालों पहले साथ रहने लगे। स्कूल के बाद हम दोनों के पास प्रवेश स्तर की नौकरियाँ थी, जिनकी आय भी प्रवेश स्तर वाली थी, और हमारी जीवनशैली औसत दर्जे की थी। सभी जीवनशैलियाँ स्पेक्ट्रम में विद्यमान होती हैं, जो एक व्यक्ति के लिये संतोषजनक हो, किसी और को राजसी या गरीबी जैसा लग सकता है। लेकिन हमारी आय पर हमें हमारे अनुसार एक संतोषजनक अपार्टमेंट, एक संतोषजनक कार, संतोषजनक कपड़े, और संतोषजनक खाना मिला। आरामदायक, लेकिन शानो शौकत भरा कुछ भी नहीं।

एक दशक से अधिक तक बढ़ती आय के बावजूद-मैं वित्त में, और मेरी पत्नी स्वास्थ्य सेवा में-हम काफ़ी हद तक उसी जीवनशैली के अनुसार रहते आये हैं। इसने हमारी बचत दर को लगातार बढ़ाया है। वस्तुतः हर डॉलर की बढ़त ने हमारी बचत को उपार्जित किया है-हमारा "स्वतंत्रता कोष"। अब हम अपने साधनों से काफ़ी नीचे का जीवन जीते हैं, जो आपको हमारी आय के बारे में कम और 20 की उम्र में स्थापित हमारी जीवनशैली को बनाये रखने के हमारे निर्णय के बारे में अधिक जानकारी देता है।

हमारे घर की वित्तीय योजना का वह हिस्सा जिस पर मुझे गर्व है वह यह कि हमने जीवनशैली की कामनाओं के गोलपोस्ट को कम उम्र में ही आगे बढ़ाना बंद कर दिया। हमारी बचत दर काफ़ी अधिक है, लेकिन हमें शायद ही कभी लगता हो कि हम दमनात्मक रूप से मितव्ययी हैं क्योंकि अधिक सामान के लिये हमारी आकांक्षाएं अधिक नहीं बढ़ी है।

ऐसा नहीं है कि हमारी कोई आकांक्षाएं हैं ही नहीं-हमें अच्छा सामान पसंद है और हम आरामदायक रूप से रहते हैं। हमने बस गोलपोस्ट को आगे बढ़ाना बंद कर दिया है।

यह हर किसी के लिये काम नहीं करेगा, और यह हमारे लिये सिर्फ़ इसलिये काम करता है क्योंकि हम दोनों इसके लिये समान रूप से सहमत हैं-हममें से कोई भी दूसरे के लिये समझौता नहीं कर रहा। अधिकतर चीज़ें जिनसे हमें आनंद मिलता है-टहलने जाना, पढ़ना, पॉडकास्ट-इनका मूल्य अधिक नहीं है, इसलिये हमें शायद ही कभी कोई कमी महसूस होती हो। कभी कभार जब मैं हमारी बचत दर पर सवाल करता हूँ तो मैं अपने माता-पिता की स्वतंत्रता के बारे में सोचता हूँ जो उन्होंने सालों की कड़ी बचत से कमाई, और तुरंत मैं वापस आ जाता हूँ। स्वतंत्रता हमारा शीर्ष लक्ष्य है। अपने साधनों से नीचे जीने का एक दूसरा लाभ यह है कि आप अन्यों के साथ बराबरी करने के मानसिक श्रम से बच सकते हैं। अपनी समर्थता से कम में आरामदायक जीवन बिताना, और अधिक की कामना न करना, उस अत्यधिक सामाजिक दबाव को हटा देता है जिसे आधुनिक फ़र्स्ट वर्ल्ड के अधिकतर लोग ख़ुद पर लाद लेते हैं। नासिम तालिब ने स्पष्ट किया: "सच्ची सफ़लता रैटरेस को छोड़कर अपने कार्यकलाप को व्यवस्थित करना है, जिससे मन की शांति प्राप्त की जा सके।" मुझे यह पसंद आया।

हम स्वतंत्रता कैंप के लिये इतने प्रतिबद्ध हैं कि हमने कुछ ऐसी चीज़ें की हैं जिनका कागज़ों पर मतलब न बने। हमारे घर पर कोई ॠण नहीं है, जो हमारा सबसे ख़राब वित्तीय निर्णय है लेकिन सबसे अच्छा संपत्ति निर्णय। जब हमने यह घर ख़रीदा, ऋण ब्याज दर बहुत कम थी। कोई भी तर्कसंगत निवेशक यही सलाह देता कि सस्ते धन का फ़ायदा उठाया जाए और अतिरिक्त बचत को अधिक प्रतिफ़ल वाली संपत्ति, जैसे स्टॉक्स में लगाया जाये। लेकिन हमारा लक्ष्य रूखाई से तर्कसंगत होना नहीं, बस मानसिक रूप से उचित होना है।

वह स्वतंत्रता का अनुभव जो मुझे अपने घर के स्वामित्व से होता है वह उस वित्तीय लाभ से कहीं अधिक है जो मुझे सस्ते ऋण से अपनी संपत्ति को लीवरेज करने से मिलता। मासिक भुगतान को हटा देना अपनी संपत्ति के दीर्घकालिक मूल्य को उच्चतम सीमा तक बढ़ाने से बेहतर महसूस होता है।

जो लोग मेरे इस निर्णय के नुक्स गिनाते हैं या वे जो ऐसा कभी नहीं करेंगे, मैं उनके सामने इसकी वकालत नहीं करता। कागज़ों पर इसका समर्थन नहीं किया जा सकता। लेकिन हमारे लिये यह काम करता है। हमें यह पसंद है। और यही महत्त्वपूर्ण है। अच्छे निर्णय हमेशा तर्कसंगत नहीं होते। एक मोड़ पर आकर आपको ख़ुश होने और "सही' होने के बीच में चुनना ही पड़ता है।

हम अपनी संपत्ति का इतना बड़ा प्रतिशत नकद के रूप में रखते हैं, जिसका कोई वित्तीय सलाहकार परामर्श नहीं देगा-हमारी संपत्ति का लगभग 20% भाग हमारे घर के मूल्य के

अलावा। इसका भी कागज़ों पर समर्थन नहीं किया जा सकता, और मैं दूसरों को ऐसा करने की सलाह नहीं दे रहा हूँ। यह बस हमारे लिये काम करता है।

हम ऐसा इसलिये करते हैं क्योंकि नकद स्वतंत्रता की ऑक्सीजन है, और अधिक महत्त्वपूर्ण रूप से-हम नहीं चाहते कि हमें अपने स्टॉक बेचने पर मजबूर होना पड़े। हम चाहते हैं कि एक बड़ा खर्च सामने आने पर उसकी भरपाई के लिये स्टॉक्स के बेचने की संभावना जितना हो सके शून्य के निकट हो। शायद अन्यों के मुकाबले हमारी जोखिम सहनशीलता कम है।

लेकिन व्यक्तिगत वित्त के बारे में मैंने जो भी सीखा है, उसके अनुसार हर कोई-बिना छूट के-एक ऐसे बड़े खर्च का सामना करेगा जिसकी उसने उम्मीद न की हो-और इस खर्च के लिये वे विशेष रूप से योजना नहीं बनाते क्योंकि इसकी उन्होंने उम्मीद नहीं की थी। कुछ लोग जिन्हें हमारे वित्त की जानकारी है, अक्सर पूछते हैं, "आप किसलिये बचत कर रहे हैं? घर? बोट? या नई कार?" नहीं, इनमें से किसी के लिये भी नहीं। मैं एक ऐसे संसार के लिये बचत कर रहा हूँ जहाँ जितना हम उम्मीद करते हैं, आकस्मिकता उससे अधिक सामान्य है। किसी खर्च की भरपाई करने के लिये स्टॉक बेचने पर मजबूर न होने का मतलब यह भी है कि हम एक लंबे समय के लिये अपने स्टॉक्स की कंपाउंडिंग की संभावना बढ़ा रहे हैं। चार्ली मुंगेर ने इसे अच्छी तरह समझाया: "कंपाउंडिंग का पहला नियम यह है कि इसे अनावश्यक रूप से कभी बाधित न किया जाए।"

मेरा परिवार निवेश के बारे में किस प्रकार सोचता है।

मैंने अपना करियर एक स्टॉक पिकर के रूप में शुरू किया। उस समय हमारे पास बस अलग अलग स्टॉक थे, अधिकतर बड़ी कंपनियों के जैसे बर्कशायर हैथवे और प्राक्टर ऐंड गैंबल, साथ ही कुछ छोटे स्टॉक जिन्हें मैं गहन मूल्य निवेश समझता था। वापस मेरी 20 की उम्र में जाकर देखा जाए तो मेरे पास हर समय कम से कम 25 अलग अलग स्टॉक हुआ करते थे।

मुझे नहीं पता कि एक स्टॉक पिकर के रूप में मैंने कैसा कामकाज किया। क्या मैंने मार्केट को हरा दिया? मुझे अंदाज़ा नहीं है। अधिकतर लोग जो कोशिश करते हैं, उनकी तरह मैंने भी अच्छा स्कोर नहीं रखा। किसी भी तरह से, मैंने अपने विचार बदल दिये हैं और अब हर वह स्टॉक जो हमारे पास है वह कम लागत का सूचकांक कोष है।

मैं सक्रिय रूप से स्टॉक पिक करने के विरुद्ध नहीं हूँ, चाहे फिर आप यह ख़ुद करें या फिर किसी सक्रिय फ़ंड मैनेजर को अपना पैसा देकर करवायें। मुझे लगता है कि कुछ लोग मार्केट के औसत से बेहतर प्रदर्शन कर सकते हैं-बस यह बहुत कठिन है, जितना अधिकतर लोग सोचते हैं उससे कहीं ज़्यादा कठिन।

अगर मुझे निवेश को लेकर अपने विचारों का सार प्रस्तुत करना हो तो वह कुछ इस प्रकार होगा: हर निवेशक को एक ऐसी कार्यनीति चुननी चाहिये जिसमें उनके लक्ष्यों को प्राप्त करने की अधिकतम संभावना हो। और मुझे लगता है कि अधिकतर निवेशकों के लिये कम लागत के सूचकांक कोष में औसत होता डॉलर-कॉस्ट दीर्घकालिक सफ़लता की सबसे अधिक संभावना प्रदान करेगा।

इसका मतलब यह नहीं कि सूचकांक निवेश हमेशा काम करेगा। इसका मतलब यह भी नहीं कि यह सबके लिये है। और इसका मतलब यह भी नहीं कि सक्रिय स्टॉक पिकिंग असफ़ल होकर ही रहेगी। आमतौर पर, इस उद्योग की एक नहीं तो दूसरी ओर से बहुत अधिक मोर्चाबंदी हो चुकी है-विशेषतः वे लोग जो सक्रिय निवेश के सख्त विरोधी हैं।

मार्केट को हराना *कठिन होना चाहिये;* सफ़लता की संभावना *कम होनी चाहिये।* अगर ऐसा न हो तो फिर हर कोई यह करेगा, और अगर हर कोई यह करेगा तो कोई अवसर ही नहीं होगा। इसलिये अगर मार्केट को हराने की कोशिश करने वालों में से अधिकतर ऐसा करने से चूक जाएं तो किसी को हैरान नहीं होना चाहिये। (आंकड़ो के अनुसार 2019 में ख़त्म हुए दशक में 85% लार्ज-कैप सक्रिय प्रबंधक एस एंड पी 500 को नहीं हरा पाए।)[71]

मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ जो सोचते हैं कि मार्केट को हराने की कोशिश करना पागलपन है, लेकिन जो अपने बच्चों को आसमान छूने और पेशेवर एथलीट बनने के लिये प्रोत्साहित करते हैं। हर किसी की अपनी सोच होती है। जीवन संयोगानुपात से खेलने का नाम है। और हम सब संयोगानुपात के बारे में अलग ढ़ंग से सोचते हैं।

सालों के अंतराल में मैं इस धारणा को समझ पाया हूँ कि अपने परिवार के सभी वित्तीय लक्ष्यों को प्राप्त करने की हमारी संभावना अधिक हो जाएगी अगर हम नियमित रूप से दशकों तक कम लागत के सूचकांक कोष में निवेश करते रहें, और राशि को कंपाउंडिंग के लिये छोड़ दें। यह अधिकांश रूप से हमारे मितव्ययी खर्च की जीवनशैली के कारण है। यदि मार्केट से बेहतर प्रदर्शन करने का अतिरिक्त जोखिम उठाये बिना आप अपने सभी लक्ष्य प्राप्त कर लें, तो कोशिश करने का मतलब ही क्या है? मैं इस विश्व का सर्वोत्तम निवेशक हुए बिना रह सकता हूँ, लेकिन मैं एक ख़राब निवेशक बनकर नहीं रह सकता। और जब मैं इस तरह से सोचता हूँ, सूचकांक ख़रीद कर रोके रखने का विकल्प हमारे लिये बिल्कुल आसान है। मैं जानता हूँ कि हर कोई इस तर्क से सहमत नहीं होगा, ख़ासकर मेरे दोस्त जिनका काम मार्केट को हराना है। जो वे करते हैं, मैं उसका आदर करता हूँ। लेकिन हमारे लिये यही काम करता है।

हम अपने हर वेतन में से इन सूचकांक कोष में निवेश करते हैं-यू एस और अंतर्राष्ट्रीय स्टॉक्स का मेल। हमारा कोई नियत लक्ष्य नहीं है-यह बस वह है जो हमारे खर्च करने के बाद बच जाता है। इसी कोष में से हम सेवानिवृत्ति खाते में पैसा ड़ालते हैं, और अपने बच्चों की 529 कॉलेज बचत योजनाओं में योगदान करते हैं।

और बस इतना ही। प्रभावी रूप से हमारा शुद्ध मूल्य है एक घर, चेकिंग अकाउंट, और कुछ वैनगार्ड सूचकांक कोष।

हमारे लिये इसके और अधिक जटिल होने की आवश्यकता नहीं है। मुझे यह सरल ही पसंद है। निवेश को लेकर मेरी एक गहन धारणा यह है कि निवेश में लगे प्रयास और निवेश के नतीजों में कम सहसंबंध होता है। कारण यह है कि संसार पुच्छ द्वारा संचालित होता है- कुछ एक परिवर्ती कारक अधिकांश नतीजों के लिये उत्तरदायी होते हैं। आप निवेश करने में चाहे कितना भी कड़ा प्रयास करें लेकिन अगर आप उन दो या तीन बातों से चूक जाएं जो आपकी कार्यनीति में कांटा घुमाती हैं, आप सफ़ल नहीं हो पाएंगे। इसका उल्टा भी सच है। सरल निवेश कार्यनीतियाँ भी अच्छे से काम कर सकती हैं अगर वे उन चीज़ों पर पकड़ बनाये रखें जो उस कार्यनीति की सफ़लता के लिये आवश्यक है। मेरी निवेश कार्यनीति सही निवेश क्षेत्र चुनने या फिर अगली मंदी का समय जानने पर निर्भर नहीं करती। यह उच्च बचत दर, धैर्य, और इस आशावाद पर निर्भर करती है कि वैश्विक अर्थव्यवस्था अगले कई दशकों में मूल्य बनाएगी। मैं वस्तुतः अपना पूरा निवेश प्रयास इन तीन बातों के बारे में सोचने में लगाता हूँ-ख़ासकर पहली दो, जिन्हें मैं नियंत्रित कर सकता हूँ।

मैंने अतीत में अपनी निवेश कार्यनीति बदली है। इसलिये निश्चित रूप से संभावना है कि मैं इसे भविष्य में भी बदल सकता हूँ।

हम चाहे जैसे भी बचत या निवेश करें मुझे विश्वास है कि हमारा लक्ष्य हमेशा स्वतंत्रता होगा, और हम हमेशा वह करेंगे जिससे हम रात में चैन की नींद सो पाएं।

हमें लगता है कि यही परम लक्ष्य है; धन-संपत्ति के मनोविज्ञान में महारत।

लेकिन हर किसी की अपनी सोच होती है। मूर्ख कोई भी नहीं है।

अनुलेख:
यू एस उपभोक्ता जैसे सोचते हैं वैसा क्यूँ, इसका संक्षिप्त इतिहास

आधुनिक उपभोक्ता की मनोवृत्ति समझने के लिये और यह जानने के लिये कि वे आगे किस ओर जा सकते हैं, आपको यह जानना होगा कि वे यहाँ कैसे पहुँचे।

हम सब यहाँ कैसे पहुँचे।

यदि आप 1945 में सोकर 2020 में जगें तो आप अपने आस पास की दुनिया को नहीं पहचान पाएंगे।

इस अंतराल में हुआ आर्थिक विकास वस्तुतः अभूतपूर्व है। यदि आप न्यू यॉर्क और सैन फ्रैंसिस्को की समृद्धि देखें तो आप हैरान रह जाएंगे। यदि आप इसकी तुलना डेट्राइट की गरीबी से करें तो भी आप हैरान रह जाएंगे। यदि आप घरों, कॉलेज ट्यूशन, और स्वास्थ्य सेवा की कीमत देखें, तो आप हैरान रह जाएंगे। यदि आप देखें कि औसत अमरीकी नागरिक आमतौर पर बचत और खर्च के बारे में कैसे सोचते हैं, आप हैरान रह जाएंगे। और यह सब कैसे हुआ, अगर आप यह जानने के लिये किसी तर्कशील वृत्तांत के बारे में सोचने की कोशिश करें तो मेरा अंदाज़ा है कि आप पूरी तरह से गलत होंगे। क्योंकि यह सहजज्ञ नहीं है, और यह पूर्वाभासी भी नहीं था।

द्वितीय विश्व युद्ध के अंत से लेकर अमरीका में जो हुआ वह अमरीकी उपभोक्ता की कहानी है। यह ऐसी कहानी है जो यह समझने में सहायता करती है कि आज लोग धन-संपत्ति के बारे में जैसे सोचते हैं, वैसा क्यूँ है।

संक्षिप्त कहानी यह है: सब कुछ बहुत अनिश्चित था, फिर सब कुछ बहुत अच्छा था, फिर बहुत ख़राब, फिर वाकई अच्छा, फिर वाकई ख़राब, और अब हम यहाँ हैं। और मुझे लगता है कि ऐसा एक वृत्तांत है जो इन सब घटनाओं को एक साथ जोड़ता है। कोई विस्तृत विवरण नहीं। बस एक कहानी कि यह सब कैसे साथ में फ़िट होता है।

चूंकि यह बड़ी घटनाओं को साथ में पिरोने का एक प्रयास है, इसमें ऐसी कई बातें छूट गई हैं जो इस दौरान हुई। कोई भी जो यह रेखांकित करे कि मैंने यहाँ क्या छोड़ दिया है, मैं

संभवतः उससे सहमत होऊंगा। यहाँ उद्देश्य हर खेल का वर्णन करना नहीं है; बल्कि यह देखना है कि कैसे एक खेल ने दूसरे को प्रभावित किया।

आइए देखें आधुनिक उपभोक्ता यहाँ कैसे पहुँचा।

---

1. अगस्त 1945। द्वितीय विश्व युद्ध की समाप्ति।

जापान का आत्मसमर्पण "अमरीकी इतिहास में सबसे अधिक ख़ुशी का दिन था", *न्यू यॉर्क टाइम्स* ने लिखा।

लेकिन फिर यह भी एक कहावत है, "इतिहास बस एक के बाद एक घटती घटना का नाम है।"

युद्ध ख़त्म होने की ख़ुशी के तुरंत बाद यह सवाल उठ खड़ा हुआ, "अब क्या होगा?"

सोलह मिलियन अमरीकी लोगों ने-जनसंख्या का 11%-युद्ध में भाग लिया। युद्ध के अंत में लगभग आठ मिलियन विदेश में थे। उनकी औसत उम्र 23 वर्ष थी। 18 महीनों के भीतर उनमें से 1.5 मिलियन को छोड़ कर बाकी सभी वापस आकर बिना वर्दी के होने वाले थे।

और फिर क्या?

फिर वे क्या करेंगे?

वे कहाँ रहेंगे?

दो कारणों से ये उस समय के सबसे महत्त्वपूर्ण प्रश्न थे। पहला, कोई भी इनके जवाब नहीं जानता था। दूसरा, अगर इनके जवाब शीघ्र नहीं ढूँढ़े जाते, सबसे संभव परिस्थिति-अधिकतर अर्थशास्त्रियों के दृष्टिकोण से-यह होती कि अर्थव्यवस्था फिर से महामंदी की गहराइयों में धंस जाती।

युद्ध के दौरान तीन ताकतों का निर्माण हुआ:

1. आवास निर्माण रुक कर रह गया था, चूंकि समस्त उत्पादन क्षमता युद्ध आपूर्ति निमाण में लगी थी। 1943 में प्रतिमाह 12,000 से भी कम घर निर्मित हुए, जो हर अमरीकी शहर में एक नये घर से भी कम है। वापस लौट रहे सैनिकों को भारी रूप से आवास की कमी का सामना करना पड़ा।
2. युद्ध के दौरान उत्पन्न विशेष नौकरियाँ-जहाज़, टैंक, और विमानों का निर्माण-अचानक युद्ध के बाद आवश्यक नहीं रही, और इस गति और मात्रा में कम हुई जो निजी व्यवसाय में आमतौर से देखने को नहीं मिलता। सैनिक कहाँ काम करें, यह बिल्कुल अस्पष्ट था।
3. युद्ध के दौरान और इसके बाद विवाह की दर में एकाएक बढ़ोतरी हुई। सैनिक वापस अपनी माताओं के तहखानों में लौटकर नहीं आना चाहते थे। वे सीधे एक परिवार शुरू करना चाहते थे, अपने ख़ुद के घर में, एक अच्छी नौकरी के साथ।

यह नीति विधायकों के लिये चिंता का विषय था क्योंकि ग्रेट डिप्रेशन की यादें अब भी ताज़ा थीं, जो पाँच वर्ष पहले ही ख़त्म हुआ था।

1946 में काउंसिल ऑफ़ एकनॉमिक एड्वाइज़र्स ने राष्ट्रपति ट्रूमैन को एक रिपोर्ट प्रस्तुत की जिसमें "अगले तीन से चार सालों में एक व्यापक मंदी" की चेतावनी थी।

उन्होंने 1947 में एक ज्ञापन में ट्रूमैन के साथ हुई बैठक के सार को अलग से लिखा:

> हम किसी प्रकार के मंदी के दौर में हो सकते हैं और यह सुनिश्चित करना बहुत आवश्यक है कि कहीं इन मंदी संबंधी ताकतों के नियंत्रण से बाहरे जाने का ख़तरा तो नहीं ... इसकी पर्याप्त संभावना है कि और अधिक गिरावट पतन का ख़तरा बढ़ाकर डिप्रेशन की स्थिति का कारण बन सकती है, और इसे अनदेखा नहीं किया जाना चाहिये।

यह ड़र इस तथ्य के कारण और तीक्ष्ण हो गया कि विकास के लिये तुरंत निर्यात पर निर्भर नहीं हुआ जा सकता था, चूंकि दो बड़ी अर्थव्यवस्थाएं-यूरोप और जापान-मानवतावादी संकटों का सामना करते हुए विनाश में डूबे थे। और अमरीका भी पहले से कहीं अधिक ऋ़ण के तले दबा था, जिसने प्रत्यक्ष सरकारी राहत को सीमित कर दिया था।

इसलिये हमने इसके लिये कुछ किया।

2. कम ब्याज दरें और अमरीकी उपभोक्ता का सुविचारित जन्म।

युद्ध के बाद अर्थव्यवस्था को बचाये रखने के लिये हमारा सबसे पहला कदम ब्याज दरों को कम करना था। यह कोई आसान निर्णय नहीं था, क्योंकि जब कपड़ों, कारों, और अन्य चीज़ के अभाव में सैनिक वापस लौटकर आये तो इसके कारण कुछ समय के लिये मुद्रास्फ़ीति दो अंकों में पहुँच गई।

1951 से पहले फ़ेडरल रिज़र्व राजनीतिक रूप से स्वतंत्र नहीं था।[72] राष्ट्रपति और फ़ेड नीति का समायोजन कर सकते थे। 1942 में फ़ेड ने घोषित किया कि अल्पावधि दरों को 0.38% रखा जायेगा ताकि युद्ध को समर्थन दिया जा सके। अगले सात वर्षों तक दरें वहीं के वहीं टिकी रहीं। 1950 के दशक के मध्य तक तीन माह की राजकोष आय 2% के नीचे रही।

दरों को नीचे रखने का सुस्पष्ट कारण वित्त के मूल्य को $6 ट्रिलियन कम रखना था, जो युद्ध में खर्च किया गया था।

लेकिन कम दरों ने लौट रहे सभी सैनिकों के लिये कुछ और भी किया। इसने घर, कार, यंत्र और खिलौने ख़रीदने के लिये ऋ़ण को सस्ता कर दिया।

जो, किसी संदेही नीति निर्धायक के दृष्टिकोण के अनुसार, ठीक था। द्वितीय विश्व युद्ध के बाद के सालों में उपभोग एक सुनिश्चित आर्थिक कार्यनीति बन गया।

मितव्यविता और बचत को प्रोत्साहित कर युद्ध में पूंजी लगाने का युग शीघ्र ही सक्रिय रूप से खर्च करने को बढ़ावा देने का युग बन गया। प्रिंसटन के इतिहासकार शेल्डन गैरन लिखते हैं:

> 1945 के बाद, अमरीका फिर से यूरोप और पूर्वी एशिया में बचत प्रोत्साहन के पैटर्न से विचल गया ... राजनीतिज्ञ, उद्यमी, और मज़दूर नेता सभी ने आर्थिक विकास के लिये अमरीकियों को खर्च करने के लिये प्रोत्साहित किया।[73]

दो बातें इसका कारण बनी।

एक था जी आई बिल, जिसने अभूतपूर्व बंधक ऋण के अवसर प्रदान किये। सोलह मिलियन सेवानिवृत्त सैनिक अब बिना नकद भुगतान के, पहले वर्ष में बिना ब्याज के, और इतनी कम निर्धारित दरों पर घर ख़रीद सकते थे कि मासिक ऋण भुगतान किराये से भी कम हो।

दूसरा था उपभोक्ता ऋण में अचानक वृद्धि, जो डिप्रेशन के युग के नियमों में ढ़ील से आई थी। पहला क्रेडिट कार्ड 1950 में प्रस्तुत किया गया। स्टोर क्रेडिट, किस्त क्रेडिट, व्यक्तिगत ऋण, वेतन दिवस ॠण-सब चल पड़े। और उस समय हर प्रकार के ॠण पर ब्याज, क्रेडिट कार्ड मिलाकर, कर कटौती योग्य था।

यह बहुत स्वादिष्ट दिखाई दिया। अतः हमने इसे बहुत अधिक मात्रा में खाया। एक सरल सी तालिका में एक सरल कहानी:

वर्ष	कुल यू एस घरेलू उधार
1945	$29.4 बिलियन
1955	$125.7 बिलियन
1965	$331.2 बिलियन

1950 के दशक में घरेलू ॠण 2000 के दशक की ऋण वृद्धि के मुकाबले 1.5 गुना अधिक तेज़ी से बढ़ा।

3. सामान के लिये दमित मांगे जो क्रेडिट बूम द्वारा संचित हुई और 1930 के छुपे उत्पादकता उछाल ने आर्थिक उछाल को जन्म दिया।

अमरीकी इतिहास में 1930 का दशक आर्थिक रूप से सबसे कठोर था। लेकिन यहाँ आशा की एक किरन भी थी जिसे देखने में दो दशक लग गये: आवश्यकता द्वारा ग्रेट डिप्रेशन ने साधन-संपन्नता, उत्पादकता, और नवीनीकरण को बहुत बढ़ा दिया था।

हमने ’30 के दशक के उत्पादकता उछाल पर अधिक ध्यान नहीं दिया, क्योंकि हर किसी का ध्यान इस पर केंद्रित था कि अर्थव्यवस्था की हालत कितनी ख़राब थी। हमने ’40 के दशक में भी इस पर अधिक ध्यान नहीं दिया क्योंकि सबका ध्यान युद्ध पर केंद्रित था।

फिर 1950 का दशक आया और अचानक हमें एहसास हुआ, "वाह, हमारे पास तो कुछ अद्भुत आविष्कार हैं। और हम उन्हें निर्मित करने में काफ़ी अच्छे हैं।"

उपकरण, कारें, फ़ोन, वातानुकूलक, बिजली।

युद्ध के दौरान अधिक घरेलू सामान ख़रीदना लगभग असंभव था, क्योंकि कारखानों को बंदूकें और जहाज़ बनाने के लिये परिवर्तित कर दिया गया था। इसके कारण युद्ध के पश्चात सैनिकों के बीच सामान की मांग बढ़ गई। विवाहित, जीवन में आगे बढ़ने के लिये उत्सुक, और नये सस्ते उपभोक्ता ऋण से प्रोत्साहित, उन्होंने ख़रीदारी की ऐसी धूम मचाई जो शायद ही देश में पहले कभी देखने को मिली थी।

फ़्रेडरिक लुईस ऐलन ने अपनी किताब *द बिग चेंज* में लिखा:

> युद्ध के बाद के इन वर्षों में किसान ने एक नया ट्रैक्टर, मकई चुनने का उपकरण, विद्युत दोहन-यंत्र ख़रीदा; उसने अपने पड़ोसियों के साथ मिलकर फ़ार्म मशीनरी का व्यूह खड़ा कर दिया जिसका वे संयुक्त रूप से इस्तेमाल कर सकें। किसान की पत्नी ने एक चमकदार सफ़ेद विद्युत फ़्रिज ख़रीद लिया, जिसकी उसने हमेशा कामना की थी, लेकिन ग्रेट डिप्रेशन के दौरान नहीं ख़रीद पाई, और साथ ही एक आधुनिक वॉशिंग मशीन और एक डीप फ़्रीज़ युनिट भी। उपनगरीय परिवार ने डिशवॉशिंग मशीन लगवा ली और साथ ही एक पावर लॉनमोवेर भी ख़रीदा। शहर का परिवार लॉन्ड्रोमैट का ग्राहक बन गया और उन्होंने अपनी बैठक के लिये एक टेलीविजन ख़रीद लिया। पति का ऑफ़िस वातानुकूित हो गया। और अनंत रूप से यह चलता रहा।

यह और अधिक नहीं कहा जा सकता कि यह उछाल कितना बड़ा था।

1942 से 1945 के बीच व्यावसायिक कार और ट्रक उत्पादन वस्तुतः रुक गया था। फिर 1945 से 1949 के बीच 21 मिलियन कारों की बिक्री हुई। 1955 तक और 37 मिलियन की बिक्री हुई।

1940 से 1945 के बीच लगभग दो मिलियन घरों का निर्माण किया गया। फिर 1945 से 1950 तक सात मिलियन का निर्माण हुआ। 1955 तक और 8 मिलियन का निर्माण हुआ।

सामान के लिये दमित मांग, और सामान निर्मित करने की हमारी नई योग्यता ने वे रोज़गार उत्पन्न करने में सहायता की जिनसे लौटकर आने वाले सैनिकों को काम मिल गया। और वे रोज़गार अच्छे भी थे। इसे उपभोक्ता ऋण से जोड़ दीजिये, और बस अमरीका की खर्च करने की क्षमता मानो आसमान छू गई।

1951 में फ़ेडरल रिज़र्व ने राष्ट्रपति ट्रूमैन को लिखा: "1950 तक कुल उपभोक्ता खर्च, आवास निर्माण को मिलाकर, 203 बिलियन डॉलर हुआ, या फिर 1944 के स्तर के लगभग 40% ऊपर।"[74]

उस सवाल का जवाब, "युद्ध के बाद सारे सैनिक क्या करेंगे?" अब स्पष्ट था। वे सामान खरीदेंगे, उस पैसे से जो उन्होंने नया सामान बनाने का काम करके कमाया, और साथ ही

सस्ते ऋण की मदद से जिससे वे और अधिक सामान खरीद पायें।

4. पहले की तुलना में लाभ अब अधिक समान रूप से साझा किये जाते हैं।

1950 में अर्थव्यवस्था को परिभाषित करने वाली विशेषता यह थी कि देश गरीबों को कम गरीब करके अमीर हुआ।

1940 से 1948 तक औसत वेतन दुगुना हो गया, फिर 1963 तक दोबरा दुगुना हो गया।

और ये लाभ उन पर केंद्रित थे जो दशकों से पीछे छूटे हुए थे। अमीरों और गरीबों के बीच का अंतर असाधारण रूप से कम हो गया।

लुईस ऐलन ने 1955 में लिखा:

> आर्थिक दौड़ में समृद्ध लोगों की रहनुमाई काफ़ी हद तक कम हो गई है।
>
> औद्योगिक श्रमिकों ने एक समूह के रूप में बहुत अच्छा प्रदर्शन किया है-लोग जैसे कि स्टीलवर्कर का परिवार जो पहले $2,500 पर जीवन बिताता था, अब $4,500 कमा रहा है। या फिर कोई अतिकुशल मशीन-टूल ऑपरेटर का परिवार जो पहले $3,000 कमाया करता था, अब सालाना $5,500 या उससे अधिक खर्च कर सकता है।

शीर्ष एक प्रतिशत के लिये, जो वाकई संपन्न और अमीर हैं, जिन्हें हम लगभग $16,000 और उससे अधिक के वर्ग में शामिल कर सकते हैं, उनकी कुल राष्ट्रीय आय का हिस्सा, टैक्स के बाद 13 प्रतिशत से घटकर 1945 में 7 प्रतिशत तक आ गया।

यह कोई अल्पावधि रुझान नहीं था। निचले 20% दैनिक श्रमिकों की वास्तविक आय 1950 से 1980 के बीच लगभग उसी मात्रा में बढ़ी जितनी शीर्ष 5% की।

समानता वेतन से भी आगे तक गयी।

महिलाओं ने रिकॉर्ड संख्या में घरों के बाहर रोज़गार प्राप्त किया। उनकी श्रम शक्ति सहभागिता युद्ध के बाद 31% से 1955 में 37% तक जा पहुँची, और 1965 में 40% तक।

अल्पसंख्यकों ने भी लाभ उठाया। 1945 के उद्घाटन के बाद एलिएनॉर रूज़वेल्ट ने एक अफ़्रीकी अमरीकी संवाद-दाता के बारे में लिखा जिसने उनसे कहा:

> क्या आप समझ सकते हैं कि इन बारह वर्षों ने क्या किया है? अगर 1933 के किसी समारोह में बड़ी संख्या में अश्वेत लोग जाकर सबसे ऐसे मिलते जैसे आज मिले हैं तो देश भर का हर समाचार पत्र इसकी सूचना दे रहा होता। हम सोचते भी नहीं कि यह कोई समाचार है और हममें से कोई इस बारे में बात भी नहीं करेगा।

आज के मुकाबले में महिला और अल्पसंख्यक अधिकार एक अंश भर ही थे। लेकिन देर ’40 और ’50 के दशक में समानता की ओर हुई प्रगति असाधारण थी।

वर्गों के समतल होने का मतलब था जीवनशैलियाँ भी समतल हो गईं। साधारण लोग शेवी चला रहे थे। समृद्ध लोग कैडिलक चला रहे थे। टेलीविजन और रेडियो ने लोगों द्वारा पसंद किये जाने वाले मनोरंजन और संस्कृति को बिना वर्ग की परवाह किये एकरूप कर दिया। मेल ऑर्डर कैटालॉग ने लोगों द्वारा पहने जाने वाले कपड़ों और अन्य सामान में भी समानता ला दी, फिर चाहे वे कहीं भी रहते हों। 1957 में हार्पर्स मैगज़ीन ने लिखा:

> अमीर आदमी भी उसी तरह की सिगरेट पीता है जैसे कि गरीब आदमी, उसी तरह के रेज़र से दाढ़ी बनाता है, उसी तरह का टेलीफ़ोन, वैक्यूम क्लीनर, रेडियो, और टेलीविजन इस्तेमाल करता है, और घर में समान प्रकार की लाइटिंग और हीटिंग उपकरण रखता है, इत्यादि। उसके और एक गरीब व्यक्ति के ऑटोमोबाइल में बहुत ही कम अंतर है। वास्तव में उनके इंजन और फ़िटिंग समान ही हैं। शताब्दी के शुरुआती वर्षों में ऑटोमोबाइल में भी अनुक्रम हुआ करता था।

पॉल ग्राहम ने 2016 में लिखा कि किस प्रकार मात्र तीन टी वी स्टेशन होने जैसी सरल बात ने संस्कृति की समता करने में योगदान दिया:

> अब इसकी कल्पना करना मुश्किल है, लेकिन हर रात, एक ही समय पर करोड़ों परिवार अपने टेलीविजन के सामने बैठकर वही कार्यक्रम देखा करते थे, जो उनके पड़ोसी देख रहे होते थे। अब जो सुपर बाउल में होता है, पहले वह हर रात हुआ करता था। हम वाकई समकालिक थे।[75]

यह महत्त्वपूर्ण था। लोग अपना कल्याण अपने साथियों के साथ तुलना कर मापते हैं। और 1945-1980 के अंतराल में अधिकांश रूप से लोगों के पास तुलना करने के लिये ऐसे बहुत से लोग थे जिन्हें वे अपना साथी या बराबर का कह सकते थे। बहुत से लोग-अधिकांश लोग-ऐसा जीवन व्यतीत करते थे जो या तो उनके आस पास के लोगों के बराबर या फिर समझने लायक हुआ करता था। यह विचार कि लोगों के जीवन में भी उतनी ही समरूपता आई जितनी उनकी आय में, इस कहानी का एक अहम भाग है जिस पर हम लौट कर आएंगे।

5. ऋण में अत्यधिक बढ़ोतरी हुई। लेकिन साथ ही आय में भी, इसलिये इसका प्रभाव उतना अधिक नहीं था।

1947 से 1957 के बीच नई उपभोग संस्कृति, नये ऋण उत्पाद, और सरकारी योजनाओं द्वारा सब्सिडी प्राप्त ब्याज दरें जिन्हें फ़ेडरल रिज़र्व द्वारा कम रखा गया, इन सबके मेल से घरेलू ऋण पाँच गुना बढ़ गया।

लेकिन इस अंतराल में आय वृद्धि इतनी अधिक थी कि परिवारों पर इसका अधिक बुरा असर नहीं हुआ। और युद्ध के बाद घरेलू ऋण बहुत ही कम था। ग्रेट डिप्रेशन ने इसके अधिकतर भाग को नष्ट कर दिया, और युद्ध के दौरान घरेलू खर्च इतना कम था कि ऋण

संचय सीमित था। इसलिये 1947-1957 के बीच ॠण और आय के बीच के अनुपात में वृद्धि नियंत्रणीय थी।

घरेलू ॠण-आय अनुपात आज 100% से ऊपर है। 1950, 1960, और 1970 के दशकों में बढ़ने के बाद भी यह 60% से नीचे ही रहा।

ॠण के इस उछाल के पीछे मुख्य रूप से निवास स्वामित्व में बढ़ोतरी थी।

1900 में निवास स्वामित्व की दर 47% थी। अगले चार दशकों तक यह लगभग वहीं रही। फिर 1945 में यह बढ़कर 53% हो गई और 1970 में 62%। जनसंख्या का एक पर्याप्त भाग अब उस ऋण का उपयोग कर रहा था जिसे पिछली पीढ़ियों ने न किया होता या न कर पाते। और वे अधिकांश रूप से इससे सहमत थे।

डेविड हैल्बर्सटैम ने अपनी किताब *द फ़िफ़्टीज़* में लिखा:

> उन्हें अपने आप में और अपने भविष्य में ऐसा विश्वास था जिसे कठिन समय में पले पढ़े लोग आश्चर्यजनक पाते थे। वे ॠण से ऐसे नहीं ड़रते थे जैसे उनके माता पिता ... वे अपने माता पिता से अलग थे सिर्फ़ इसमें नहीं कि वे कितना कमाते थे या उनके पास क्या था, बल्कि इस धारणा में कि भविष्य का आगमन हो चुका है। अपने परिवारों में पहले निवास स्वामी होने के कारण वे अपने साथ नया उत्साह और गर्व भी स्टोर में लेकर आते जब वे फ़र्नीचर या उपकरणों की ख़रीदारी करते-दूसरे समय में युवा दंपती शायद अपनी पहली संतान के लिये नये कपड़े ख़रीदते समय ऐसी भावनाएं दिखाते। ऐसा प्रतीत होता था कि घर ख़रीदने की उपलब्धि इतनी बड़ी सफ़लता थी कि कोई भी ख़रीदी जाने वाली इसके योग्य नहीं थी।

अब कुछ चीज़ों को जोड़ने का अच्छा समय है, चूंकि वे आगे जाकर बहुत ही महत्त्वपूर्ण हो जाएंगी:

- अमरीका फल फूल रहा है।
- यह *एक साथ मिलकर* ऐसे फल फूल रहा है जैसे पहले कभी नहीं हुआ।
- यह ॠण के साथ फल फूल रहा है जो इस समय बड़ी बात नहीं है चूंकि आय की तुलना में यह कम है, और अब यह सांस्कृतिक स्वीकृति है कि ऋण भयावह चीज़ नहीं है।

6. चीज़ें चटकने लगती हैं।

1973 वह पहला साल था जब यह स्पष्ट हो गया कि अर्थव्यवस्था एक नई राह पर चल पड़ी थी।

उस साल जो मंदी शुरू हुई उसने बेरोज़गार को 1930 के दशक से लेकर सबसे ऊपर पहुँचा दिया।

मुद्रास्फ़ीति में उछाल आया। लेकिन युद्ध के बाद की वृद्धि से भिन्न रूप से यह उछाल बना रहा।

लघु अवधि ब्याज दर 1973 में 8% पर जा पहुँची, जो पिछले दशक में 2.5% थी।

और आपको यह सब इस संदर्भ में देखना होगा कि वियतनाम, दंगे फ़साद, और मार्टिन लूथर किंग, और जॉन और बॉबी केनेडी की हत्या से कितना भय फ़ैला हुआ था।

सब जैसे उजाड़ सा हो गया था।

युद्ध के दो दशकों बाद अमरीका ने विश्व अर्थव्यवस्था में अपना वर्चस्व स्थापित कर लिया। बहुत से बड़े देशों की उत्पादन क्षमता मिट्टी में मिल चुकी थी। लेकिन 1970 के दशक की शुरुआत होते ही यह बदल गया। जापान फल-फूल रहा था। चीन की अर्थव्यवस्था सुधर रही थी। मध्य पूर्व भी अपने तेल संसाधनों के सामर्थ्य को प्रबल कर रहा था।

भाग्यशाली आर्थिक लाभ और महानतम पीढ़ी की संस्कृति-वह पीढ़ी जो डिप्रेशन से सुदृढ़ हुई और युद्ध के व्यवस्थित सहयोग के सहारे स्थिर थी-के मेल में बदलाव तब आया जब बेबी बूमर वयस्क होने लगे। एक नई पीढ़ी जिसके लिये सामान्य की परिभाषा अलग थी ठीक ऐसे समय पर आई जब पिछले दो दशकों के बहुत से आर्थिक अनुवात ख़त्म हो रहे थे।

वित्त में सब कुछ *अपेक्षाओं के संदर्भ में* डेटा है। पिछली शताब्दी का सबसे बड़ा बदलाव तब आया जब आर्थिक हवाएं अलग, अनियमित दिशा में बहने लगी, लेकिन लोगों की उम्मीदें अब भी युद्ध के बाद की समरुपता संस्कृति में दृढ़मूल थीं। आवश्यक रूप से आय की समानता नहीं, हालांकि वह भी एक थी। लेकिन जीवनशैली और उपभोग अपेक्षाओं में समानता; यह विचार कि 50 वें प्रतिशतक आय कमाने वाले व्यक्ति की जीवनशैली किसी 80 वें या 90 वें प्रतिशतक की आय वाले व्यक्ति से अत्यधिक भिन्न नहीं होनी चाहिये। और यह कि 99 वें प्रतिशतक वाले किसी व्यक्ति का जीवन बेहतर था, लेकिन ऐसा जीवन जिसे 50 वें प्रतिशतक वाला व्यक्ति समझ सके। और इसी प्रकार 1945-1980 के अंतराल में अमरीका ने अधिकांश रूप से काम किया। इससे फ़र्क नहीं पड़ता कि आप इसे नैतिक रूप से सही समझें या फिर गलत।

उम्मीदें हमेशा तथ्यों से धीरे चलती हैं। और 1970 के दशक की शुरुआत से 2000 के दशक की शुरुआत तक के बीच के सालों के आर्थिक तथ्य ये थे कि विकास चलता रहा, लेकिन अधिक अनियमित हो गया, फिर भी इस बारे में लोगों की उम्मीदें नहीं बदली कि उनकी जीवनशैली की तुलना उनके साथियों के साथ कैसे होनी चाहिये।

7. उछाल फिर से आता है, लेकिन इस बार यह पहले से अलग है।

रोनाल्ड रीगन के 1984 के "मॉर्निंग इन अमेरिका" विज्ञापन ने घोषित किया:

> अमरीका में फिर से सुबह हुई है। आज इतने अधिक पुरुष और महिलायें काम के लिये जाएंगे जितने इस देश के इतिहास में पहले कभी नहीं गये। ब्याज दरें 1980 के रिकॉर्ड उच्च मूल्य से आधी हो चुकी हैं, और इस दर पर लगभग 2000 परिवार आज नये घर ख़रीदेंगे, जो पिछले चार सालों में सबसे अधिक है। आज की दोपहर 6,500 युवा पुरुष और महिलाएं विवाहित हो जाएंगे, और इस मुद्रास्फ़ीति की दर के साथ जो चार साल पहले की तुलना में आधे से भी कम है, वे विश्वास के साथ अपने भविष्य की ओर देख सकते हैं।

यह अतिश्योक्ति नहीं थी। जी डी पी वृद्धि 1950 से लेकर उच्चतम शिखर पर थी। 1989 तक सात साल पहले की तुलना में 6 मिलियन कम बेरोज़गार अमरीकी थे। 1982 से 1990 के बीच एस एंड पी 500 में लगभग चार गुना की बढ़ोतरी हुई। 1990 के दशक में कुल वास्तविक जी डी पी वृद्धि लगभग 1950 के दशक के बराबर थी-40% की तुलना में 42%।

राष्ट्रपति क्लिंटन ने अपने 2000 के स्टेट ऑफ़ द यूनियन भाषण में इसका बखान करते हुए कहा:

> हम नई शताब्दी का आरंभ 20 मिलियन से भी अधिक नई नौकरियों, 30 वर्षों से अधिक में अधिकतम आर्थिक विकास, 30 वर्षों में न्यूनतम बेरोज़गारी दर, न्यूनतम अमरीकी-अफ़्रीकी और हिस्पैनिक बेरोज़गारी दर, के साथ कर रहे हैं; 42 वर्षों में पहली बार एक के बाद एक अधिरोष के साथ कर रहे हैं। और अगले महीने, अमरीका संपूर्ण इतिहास में आर्थिक विकास के सबसे लंबे अंतराल को प्राप्त कर लेगा। हमने एक नई अर्थव्यवस्था का निर्माण किया है।

उनका अंतिम वाक्य बहुत महत्त्वपूर्ण था। यह एक *नई* अर्थव्यवस्था थी। 1945-1973 के अंतराल और 1982-2000 के अंतराल के बीच सबसे बड़ा अंतर यह था कि वृद्धि की समान मात्रा एकदम भिन्न गर्तों में जाकर समा गई।

आपने शायद ये आंकडे सुने होंगे लेकिन इनके बारे में फिर से बात करना बनता है। *द एटलांटिक* ने लिखा:

> 1993 से 2012 के बीच शीर्ष 1 प्रतिशत ने अपनी आय में 86.1 प्रतिशत की वृद्धि होती देखी, जबकि सबसे नीचे के 99 प्रतिशत ने सिर्फ़ 6.6 प्रतिशत की वृद्धि देखी।

जोसेफ़ स्टिग्लिट्ज़ ने 2011 में कहा:

> हालांकि शीर्ष 1 प्रतिशत ने पिछले दशक में अपनी आय को 18 प्रतिशत ऊपर जाते देखा, मध्य स्तर वालों ने अपनी आय को गिरते देखा। जिन लोगों के पास सिर्फ़ हाई

स्कूल डिग्री थी, उनके लिये गिरावट बहुत अधिक थी-शताब्दी के आख़िरी चौथाई में ही 12 प्रतिशत।

यह उस समतलन के लगभग विपरीत था जो युद्ध के बाद हुआ था।

ऐसा क्यूँ हुआ यह अर्थशास्त्र की सबसे ख़राब चर्चाओं में से एक है, जिससे बढ़कर दूसरी चर्चा बस यह रही कि इसके बारे में क्या किया जाए। अच्छा है कि इस परिचर्चा के लिये दोनों ही महत्त्वपूर्ण नहीं हैं।

महत्त्वपूर्ण यह है कि यह तीक्ष्ण असमानता पिछले 35 वर्षों में एक ताकत बन गई, और यह एक ऐसे अंतराल में हुआ, जहाँ, सांस्कृतिक रूप से, अमरीकी द्वितीय विश्व युद्ध के बाद की अर्थव्यवस्था की इन दो धारणाओं से जुड़े हुए थे: यह कि आपकी जीवनशैली अधिकतर अन्य अमरीकी नागरिकों के जैसी ही होनी चाहिये, और यह कि उस जीवनशैली को पाने के लिये ऋण लेना स्वीकार्य है।

8. बड़ा खिंचाव

अमरीकी नागरिकों के एक छोटे समूह की बढ़ती आय ने उस समूह को जीवनशैली में अन्यों से अलग कर दिया।

उन्होंने अच्छी कारें और बड़े घर ख़रीदे, महंगे स्कूलों में गये, और शानदार छुट्टियाँ बिताई।

और बाकी सब देख रहे थे- ’80 और ’90 के दशक में मैडिसन एवेन्यू से उत्तेजित होकर, और उसके बाद इंटरनेट से।

एक छोटी संख्या में वैध रूप से समृद्ध अमरीकियों की जीवनशैली ने उन अधिकांश अमरीकियों की कामनाओं को आसमान पर पहुँचा दिया, जिनकी आय नहीं बढ़ रही थी।

1950 से 1970 के दशक के बीच जो समानता और एकजुटता की संस्कृति पनपी थी वह नासमझी से अन्यों के साथ बराबरी करने के प्रभाव में परिवर्तित हो गई।

अब आप समस्या को देख सकते हैं।

जो, एक निवेश बैंकर, जो सालाना $900,000 कमाता है, एक 4,000 वर्ग फ़ुट का घर और दो मर्सिडीज़ ख़रीदता है, और अपने तीन बच्चों को पेपरडाइन में भेजता है। वह यह सब करने में समर्थ है।

पीटर, एक शाखा प्रबंधक, सालाना $80,000 कमाता है। जो को देखकर वह भी समान जीवनशैली जीने के लिये पात्रता के अचेतन भाव का अनुभव करता है, क्योंकि पीटर के माता-पिता मानते थे-जो उन्होंने उसे भी सिखाया-कि अमरीकियों की जीवनशैली अलग अलग रोज़गार होने पर भी इतनी अलग नहीं थी। उसके माता-पिता अपने युग को लेकर सही थे, क्योंकि उस समय आय एक तंग वितरण में आ गई थी। लेकिन वह तब था। पीटर अब एक अलग दुनिया में रहता है। लेकिन तथ्यों के बदलने के बावजूद उसकी उम्मीदें उसके माता पिता की उम्मीदों के मुकाबले कुछ ख़ास नहीं बदली।

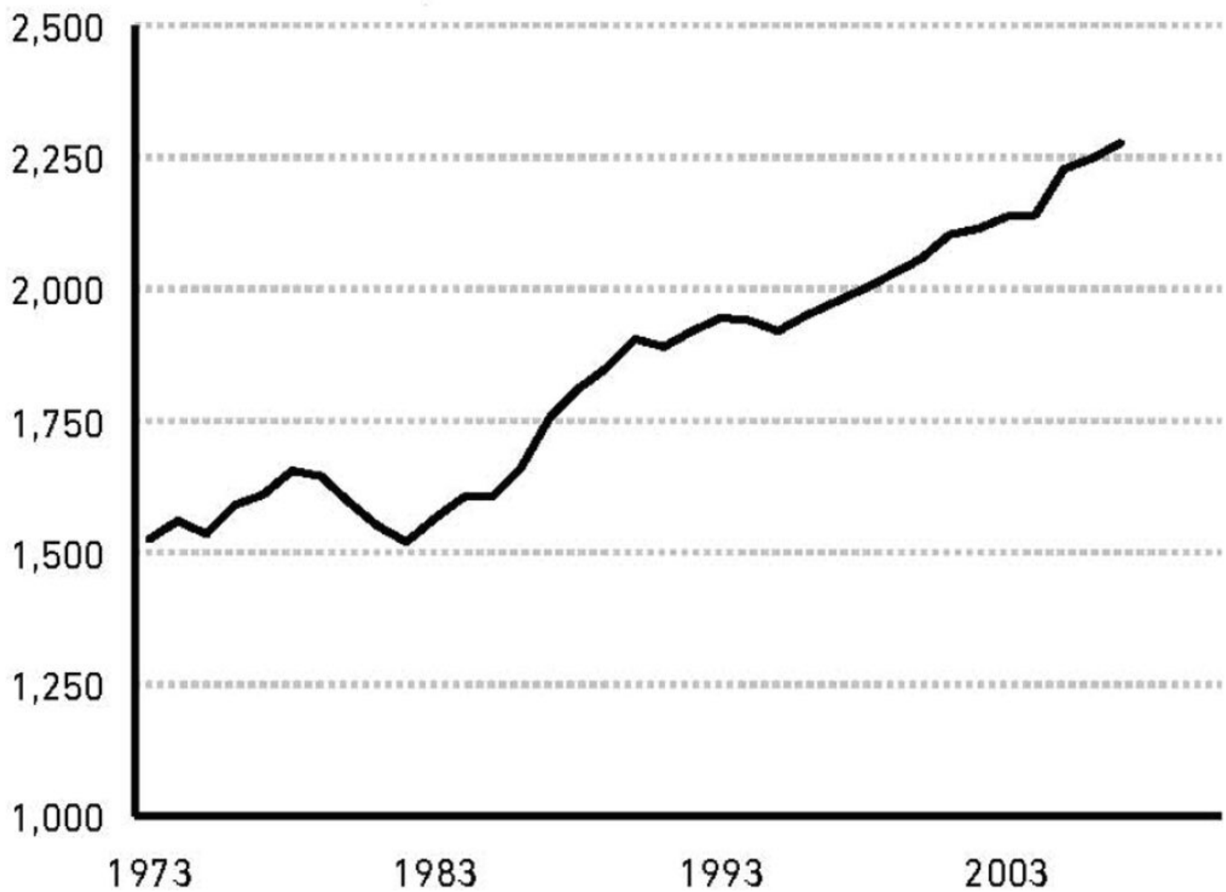
तो पीटर क्या करे?

वह एक बड़ा बंधक ऋृण लेता है। उस पर $45,000 का क्रेडिट कार्ड ऋण है। वह लीज़ पर दो कारें ले लेता है। उसके बच्चे भारी भरकम स्टूडेंट लोन के साथ ग्रैजुएट होंगे। वह जो की तरह सब ख़रीदने का सामर्थ्य नहीं रखता, लेकिन वह समान जीवनशैली पाने के लिये ख़ुद को और खींचने पर मजबूर है। और यह खिंचाव बहुत बड़ा है।

1930 के दशक में यह हास्यास्पद सुनाई देता। लेकिन युद्ध के अंत से अब तक घरेलू ऋण की सांस्कृतिक स्वीकृति को विकसित करते हुए हम 75 वर्ष बिता चुके हैं।

एक ऐसे समय पर जब मध्य वेतन समतल थे, मध्य नव अमरीकी घर 50% बड़ा हो गया।

नव अमरीकी घर का मीडियन वर्ग फ़ुट



एक औसत नये अमरीकी घर में अब रहने वालों से अधिक ग़ुसलखाने होते हैं। लगभग आधे घरों में चार या उससे अधिक बेडरूम हैं, जो 1983 में 18% था।

1975 से 2003 के बीच मुद्रास्फ़ीति समायोजित औसत कार लोन दुगुने से भी अधिक हो गया, $12,300 से $27,900।

और आप जानते ही हैं कि कॉलेज के खर्च और स्टूडेंट लोन का क्या हुआ।

घरेलू ऋृण-आय अनुपात 1963 से 1973 तक समतल रहा। फिर यह ऊपर चढ़ा, और चढ़ा, फिर और चढ़ा, 1973 में 60% से 2007 में 130% से भी उपर जा पहुँचा।

1980 के दशक की शुरुआत से 2020 तक ब्याज दरें गिरने पर भी, ऋण सेवा भुगतान में जाने वाले आय के प्रतिशत में बढोतरी हुई। और यह कम आमदनी वाले समूहों की ओर झुक गया।

उच्चतम आमदनी वाले समूहों के लिये ऋृण और लीज़ भुगतान की ओर जाने वाला आय का भाग 8% से कुछ अधिक है-जिनके आय लाभ अधिकतम हैं-लेकिन 50 वें प्रतिशतक से कम की आय वालों के लिये 21% से भी अधिक।

इस बढ़ते ऋृण और 1950 और 1960 के दशकों में हुई ऋृण बढ़ोतरी में अंतर यह है कि हालिया उछाल उच्च आधार से आरंभ हुआ।

अर्थशास्त्री हैमन मिंस्की ने ऋृण संकट के आरंभ का वर्णन करते हुए कहा: वह क्षण जब लोग इतना ऋण उठा लें जिसे वे संभाल न पायें। यह एक संकटमय और दर्दनाक क्षण होता है। यह ठीक उस तरह है जैसे वाइल ई कोयोट नीचे देख रहा हो, यह जानते हुए कि गड़बड़ हो चुकी है, और नीचे गिरता जाए।

और ठीक यही 2000 में हुआ।

9. एक बार कोई आदर्श अपनी जगह बना ले तो उसे पलटना बहुत कठिन होता है।

2008 के बाद ऋण काफ़ी नीचे उतरा। और फिर ब्याज दरों में गिरावट आई। घरेलू ऋण भुगतान आय के प्रतिशत के रूप में अब पिछले 35 वर्षों में न्यूनतम स्तर पर हैं।

लेकिन 2008 की प्रतिक्रिया, जो भले ही आवश्यक रही हो, ने कुछ ऐसी विचारधाराओं को बनाए रखा जो हमें यहाँ लेकर आई।

क्वांटिटेटिव ईज़िंग (यानी केंद्रीय बैंक द्वारा मुद्रा की आपूर्ति में नई मुद्रा की शुरुआत) ने न सिर्फ़ अर्थव्यवस्था को धराशाई होने से बचाया बल्कि संपत्ति के मूल्यों में भी बढ़ोतरी की, जो उनके लिये एक वरदान के समान था जो इसके स्वामी थे-अधिकतर समृद्ध लोग।

2008 में फ़ेड ने कॉर्पोरेट ऋण को समर्थन दिया। जिससे उन्हें लाभ हुआ जिन्होंने यह ऋण लिया था- अधिकतर समृद्ध लोग।

पिछले 20 वर्षों में कर में हुई कटौतियों का लाभ मुख्य तौर पर उच्च आमदनी वाले लोगों को मिला है। उच्च आय वाले लोग अपने बच्चों को सर्वश्रेष्ठ कॉलेजों में भेजते हैं। आगे जाकर ये बच्चे उच्च आय कमा सकते हैं और कॉर्पोरेट ऋण में निवेश कर सकते हैं, जिसे फ़ेड द्वारा समर्थन प्राप्त होगा। वे ऐसे स्टॉक ख़रीद सकते हैं जिन्हें विभिन्न सरकारी नीतियों का समर्थन प्राप्त होगा, इत्यादि।

इनमें से कोई भी अपने आप में समस्या नहीं है, इसलिये यह सब ऐसे ही बना रहता है।

लेकिन ये उस बड़ी चीज़ के सूचक हैं जो 1980 के दशक की शुरुआत से हुई है: अर्थव्यवस्था कुछ लोगों के लिये अन्यों से बेहतर काम करती है। सफ़लता उतनी योग्यता आधारित नहीं है जितनी पहले हुआ करती थी और, जब सफ़लता प्राप्त होती है, यह बीते समय की तुलना में अधिक लाभप्रद होती है।

आपको यह सोचने की आवश्यकता नहीं कि यह नैतिक रूप से सही है या गलत।

और वैसे भी, इस कहानी में यह महत्त्वपूर्ण नहीं कि ऐसा क्यूँ हुआ।

महत्त्वपूर्ण यह है *कि ऐसा हुआ,* और इसने अर्थव्यवस्था को लोगों की उन उम्मीदों से दूर कर दिया, जो युद्ध के बाद बनी थीं: कि बिना व्यवस्थित समानता के एक बड़ा मध्यम वर्ग है, जहाँ आपके घर के निकट के पड़ोसी और वे भी जो कुछ मील दूर रहते हैं, आपके ही समान जीवन जीते हैं।

इन उम्मीदों के वास्तविकता से दूर होकर भी 35 वर्ष तक टिके रहने का एक कारण यह भी है कि बहुत से लोगों को ये बहुत अच्छी प्रतीत होती थीं, जब ये मान्य थीं। कुछ इतना अच्छा हो-या फिर यह धारणा कि कुछ इतना अच्छा था-तो उसे जाने देना इतना आसान नहीं होता।

इसलिये लोगों ने इसे जाने नहीं दिया। वे इसे वापस पाना चाहते हैं।

10. द टी पार्टी, ऑक्यूपाई वा ॅल स्ट्रीट, ब्रेक्सिट, और डोनाल्ड ट्रंप, इनमें से हर एक एक ऐसे समूह का प्रतिनिधित्व करते हैं जो चिल्ला रहे हैं, "गाड़ी को रोकिये, मुझे नीचे उतरना है।"

उनके चीखने का विवरण ज़रूर अलग है, लेकिन वे सभी चिल्ला रहे हैं-कम से कम कुछ हद तक-क्योंकि युद्ध के बाद की उन उम्मीदों के संदर्भ में चीज़ें उनके लिये काम नहीं कर रही हैं, जिनके अनुसार चीज़ों को हर किसी के लिये लगभग एक सा काम करना चाहिये।

आप ट्रंप के उठान को मात्र आय असमानता से जोड़ कर उपहास कर सकते हैं। और आपको करना भी चाहिये। ये चीज़ें हमेशा जटिलता की सतहों के बराबर गहरी होती हैं। लेकिन यह एक मुख्य पहलू है जो लोगों को यह सोचने पर मजबूर करता है, "जैसी मैंने उम्मीद की थी, मैं वैसी दुनिया में नहीं रहता। इस पर मुझे बहुत गुस्सा आता है। इसलिये भाड़ में जाये यह। और भाड़ में जाओ तुम! मैं किसी बिल्कुल ही अलग चीज़ के लिये लड़ूँगा, क्योंकि यह-यह जो भी है-काम नहीं कर रहा है।

इस मानसिकता को लीजिये और इसका गुणन फ़ेसबुक, इंस्टाग्राम, और केबल समाचार की शक्ति से कर दीजिये-जहाँ लोग पहले के मुकाबले बहुत ही बारीकी से जानते हैं कि अन्य लोग कैसे जीते हैं। यह बिल्कुल आँच पर रखे पेट्रोल की तरह है। बेनेडिक्ट इवान का कहना है, "इंटरनेट जितना अधिक लोगों को नये दृष्टिकोणों से अवगत कराता है, उतना ही अधिक इन अलग अलग मतों की मौजूदगी से लोग नाराज़ हो जाते हैं।" यह युद्ध के बाद

की अर्थव्यवस्था के मुकाबले एक बड़ा परिवर्तन है जहाँ आर्थिक मत अधिक नहीं थे, क्योंकि परिणामों की विभिन्नता कम थी, और यह देखना और समझना इतना आसान नहीं था कि दूसरे लोग क्या सोचते हैं और कैसे जीते हैं।

मैं निराशावादी नहीं हूँ। अर्थशास्त्र चक्रों की कहानी है। चीज़ें आती हैं, और चली जाती हैं।

अब बेरोज़गारी दर पिछले कई दशकों की तुलना में सबसे कम है। अब वास्तविकता में समृद्ध लोगों की तुलना में कम आमदनी वाले लोगों की आय में अधिक बढ़ोतरी हो रही है।[76] छात्रवृत्ति की सहायता से कुल मिलाकर कॉलेज का खर्च बढ़ना बंद हो गया है।[77] अगर 1950 के शानदार दशक से अब तक के अंतराल में हर कोई स्वास्थ्य सेवा, संचार, परिवहन, और नागरिक अधिकारों में हुई प्रगति का अध्ययन करे तो मुझे लगता है कि अधिकतर लोग वापस नहीं जाना चाहेंगे।

लेकिन इस कहानी का मुख्य प्रसंग यह है कि उम्मीदें वास्तविकता की तुलना में धीरे आगे बढ़ती हैं। यह सच था जब लोग 1950 के दशक की उम्मीदों से जुड़े रहे और अर्थव्यवस्था अगले 35 वर्षों में बदलती गई। और अगर आज भी एक मध्यम वर्ग का उछाल आ जाए, तो ऐसी उम्मीदें बनी रह सकती हैं कि उच्च वर्ग के अलावा संयोगानुपात बाकी सबके प्रतिकूल है।

इसलिये "यह काम नहीं कर रहा" का युग बना रह सकता है।

और "हमें कुछ मौलिक रूप से नया चाहिये, बिल्कुल अभी, चाहे वह कुछ भी हो" का युग भी बना रह सकता है।

जो, एक प्रकार से, उन चीज़ों का हिस्सा है जिससे ऐसी घटनाएं आरंभ होती हैं जो द्वितीय विश्व युद्ध जैसी घटनाओं का कारण बनती हैं, जहाँ यह कहानी आरंभ हुई थी।

इतिहास बस एक के बाद एक घटती घटना का नाम है।

अभिस्वीकृति

अन्य किताबों की तरह, *द साइकॉलोजी ऑफ़ मनी* भी उन अनगिनत लोगों की सहायता के बिना संभव न हो पाती, जिन्होंने हर कदम पर मेरा साथ दिया। ऐसे बहुत से लोग हैं, इसलिये हर किसी का नाम यहाँ नहीं दिया जा सकता। लेकिन उनमें से कुछ जिन्होंने विशेष रूप से मुझे समर्थन दिया, वे हैं:

ब्रायन रिचार्ड्स, जिन्होंने सबसे पहले मुझ पर विश्वास किया।

क्रेग शैपिरो, जिन्होंने मुझ पर विश्वास किया, जबकि उनके लिये यह ज़रूरी नहीं था।

ग्रेचेन हाउज़ल, जिनका समर्थन कभी नहीं डगमगाता।

जेना अब्दू, जो बदले में कुछ भी उम्मीद किये बिना हमेशा मदद करती हैं।

क्रेग पिअर्स, जो प्रोत्साहन और मार्गदर्शन के साथ साथ मुझे सुस्थिर भी रखते हैं।

जेमी केथरवुड, जोश ब्राउन, ब्रेंट बिशोर, बैरी रिथोल्ट्ज़, बेन कार्लसन, क्रिस हिल, माइकल बैटनिक, जेम्स ओसोर्न, जिनकी प्रतिपुष्टि अमूल्य है।

धन्यवाद!