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

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 स्पष्टीकरण 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 फ़्रेडरिक 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।

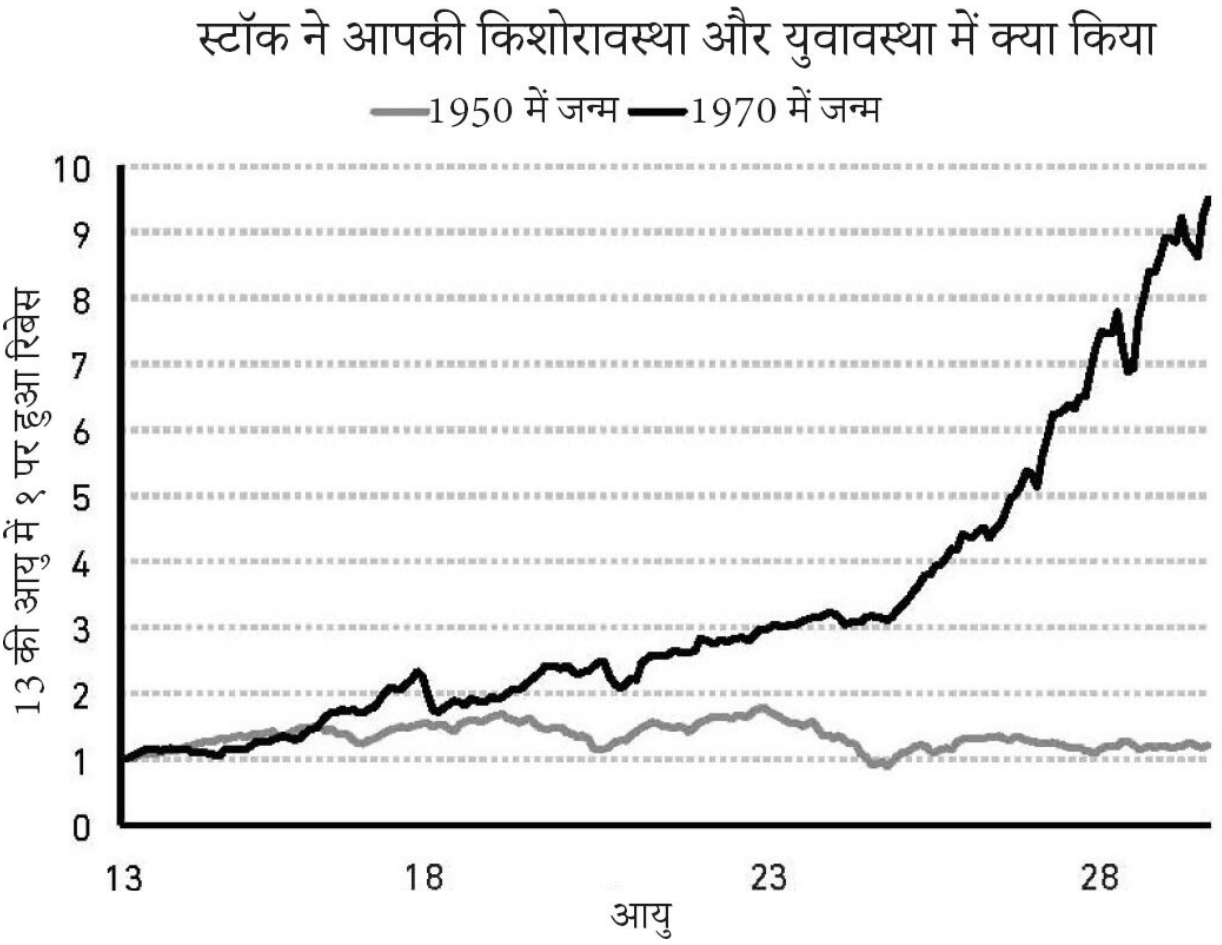
अर्थशास्त्रियों ने लिखा: "हमारी खोज दर्शाती है कि एक निवेशक की जोखिम उठाने की स्वेच्छा उसके व्यक्तिगत इतिहास पर निर्भर करती है।"

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

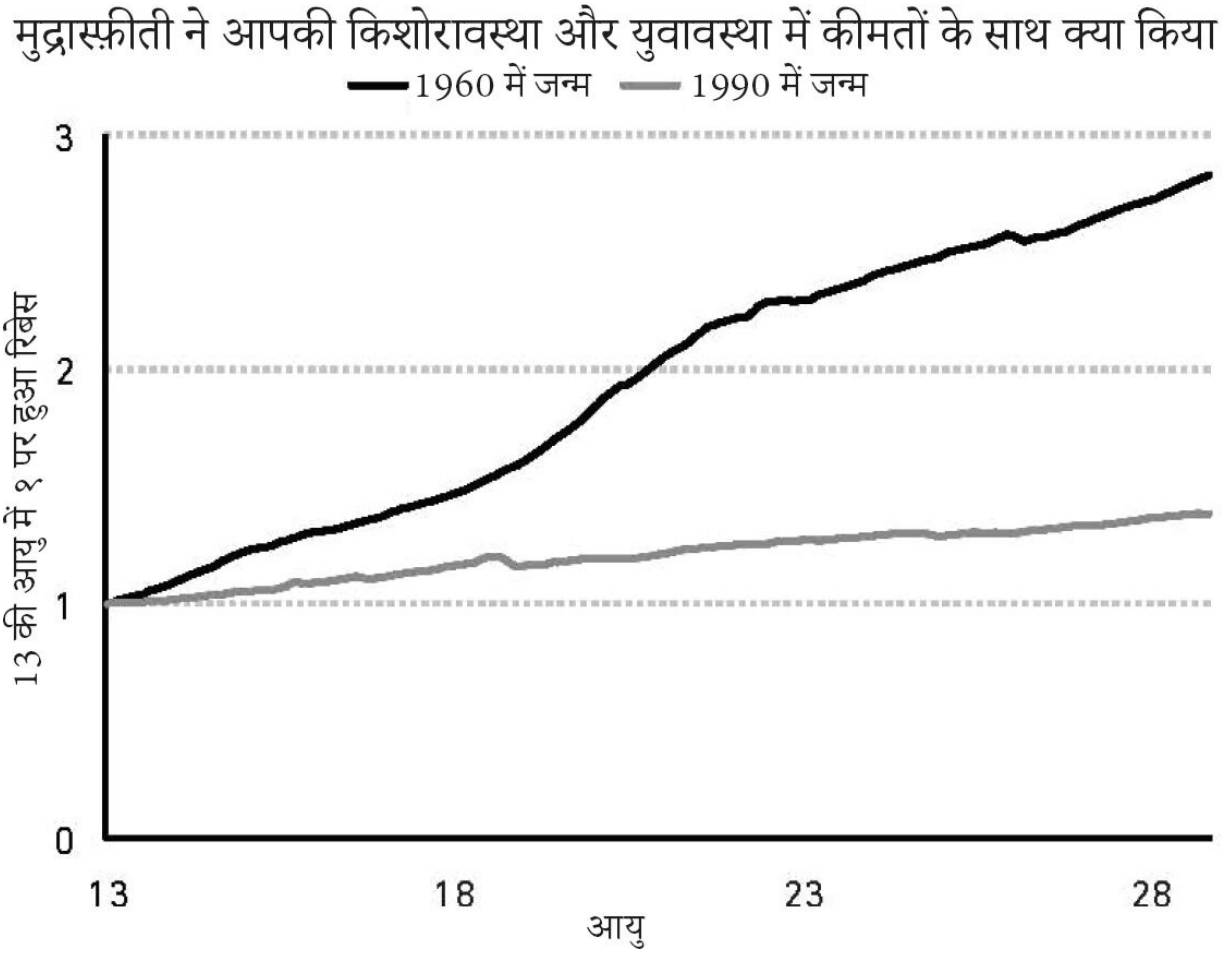
फ़ाइनैंश्यल टाइम्स ने 2019 में प्रसिद्ध बॉन्ड मैनेजर बिल ग्रॉस का साक्षात्कार किया। "ग्रॉस मानते हैं कि आज वे जहाँ हैं वहाँ नहीं होते अगर वे एक दशक पहले या बाद जन्मे होते," लेख का कहना था। ग्रॉस के करियर ने ढ़हती ब्याज दरों के साथ अच्छा मेल खाया जिससे बॉन्ड की कीमतों को अनुवात मिल गया। इस तरह की घटनाओं 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।



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।

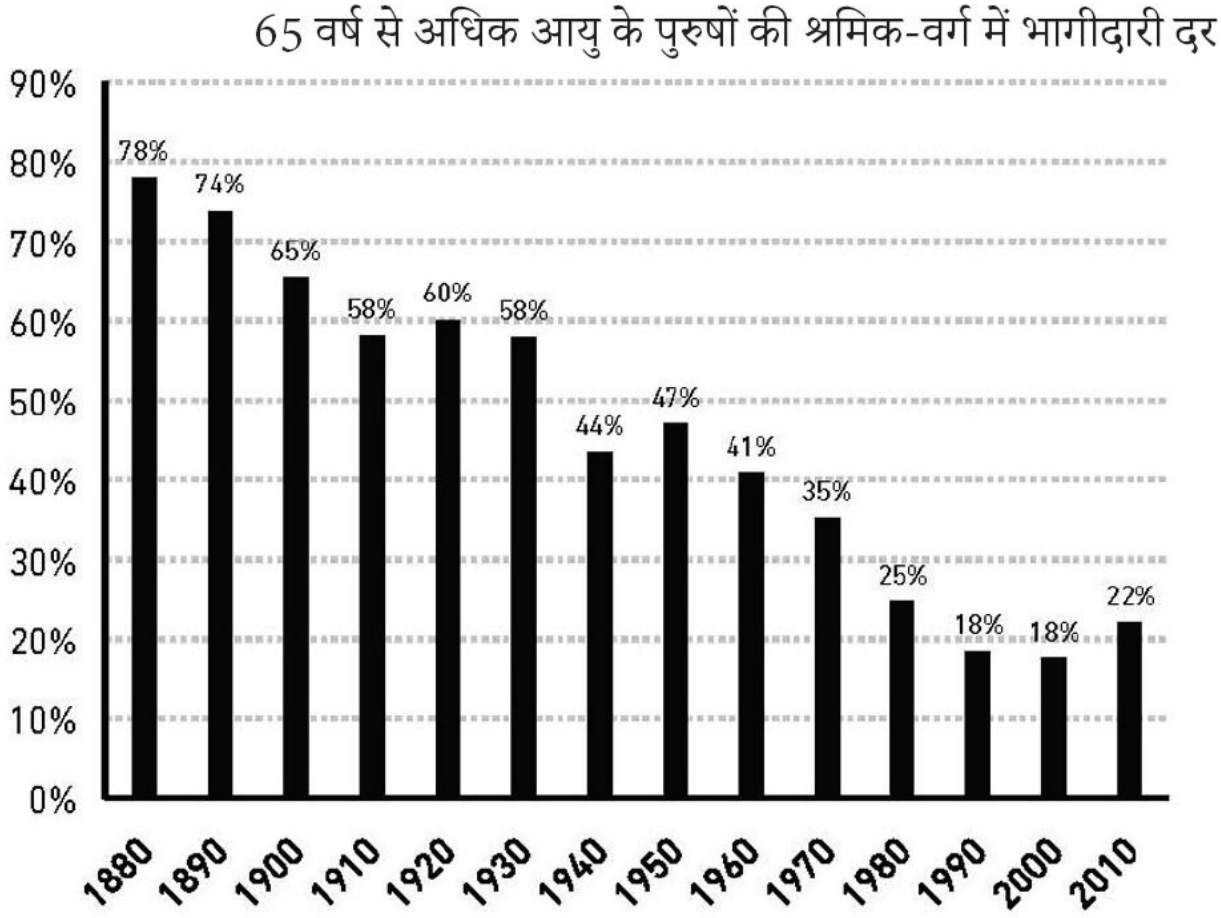
एक अन्य पहलू जो यह स्पष्ट करने में सहायता करता है कि वित्तीय निर्णय क्यूँ इतने कठिन होते हैं, और क्यूँ इसमें इतना दुराचार होता है, वह यह समझना है कि यह विषय काफ़ी नया है।

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:



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