

उत्तरदायित्वपूर्ण वित्तीय व्यवहार के मनोविज्ञान को समझना*

एच.आर.खान

मैं महर्षि दयानन्द कॉलेज ऑफ आर्ट्स, साइंस एण्ड कॉमर्स, मुम्बई के स्वर्ण जयंती समारोह के आयोजकों का आभारी हूँ कि उन्होंने मुझे इस महत्वपूर्ण सेमिनार में उद्घाटन भाषण देने के लिए आमंत्रित किया। "इंटर डिसिप्लिनेरी सेमिनार ऑन साइकोनोमिक्स : वित्तीय व्यवहार के पीछे के मनोविज्ञान को समझना" निश्चय ही एक सामायिक विषय है और खासतौर पर वह भी तब, जब विश्व बाजारों के आर्थिक व्यवहार में, मानव, मनोविज्ञान की महत्ता को समझ रहा है और उसे मान रहा है। ऐसा मौका बार-बार नहीं आता जब किसी को विविध शैक्षणिक पृष्ठभूमि वाले उत्साही छात्रों और फैकल्टी के समक्ष विचारों के आदान-प्रदान का अवसर मिले और अर्थशास्त्र समझाने के लिए मनोविज्ञान पर विचार प्रकट करने का मौका मिले। आज, खासकर हाल के वित्तीय संकट के परिप्रेक्ष्य में, यह सर्व-स्वीकार्य तथ्य है कि मनोविज्ञान ऐसे कई आर्थिक निर्णयों को प्रभावित करता है जो विशुद्ध अर्थशास्त्रीय सिद्धान्तों के लिए एक चुनौती हैं।

2. जैसा कि हम सभी जानते हैं, प्राचीन काल में अर्थशास्त्र का मनोविज्ञान के साथ जुड़ाव था। उदाहरणार्थ एडम स्मिथ, जिन्हें कि अर्थशास्त्र का जनक कहा जाता है, ने अपनी पुस्तक "द थ्योरी ऑफ मोरल सेन्टीमेन्ट्स" में, व्यक्तिगत व्यवहार के मनोवैज्ञानिक सिद्धान्तों की व्याख्या की थी। जेरे बेन्थम ने, जो आधुनिक उपयोगितावादी विचारधारा के जनक हैं, उपयोगिता के मनोवैज्ञानिक पहलुओं पर विस्तार से लिखा। तथापि बाद में अर्थशास्त्रियों ने स्वयं को मनोविज्ञान से दूर कर लिया क्योंकि वे इसे एक प्राकृतिक विज्ञान में पुनर्स्थापित करना चाहते थे। 20 वीं सदी के मध्य तक मनोविज्ञान का अर्थशास्त्र से नाता टूट गया। 1950 में हरबर्ट सिमोन्स ने मानव व्यवहार के स्टैण्डर्ड आर्थिक मॉडल के कुछ स्वभावों, जैसे असीम रेशनेलिटी, असीम इच्छाशक्ति और असीम स्वार्थ को चुनौती दी। उन्होंने इस विचार पर

* मुंबई में 6 फरवरी 2012 को महर्षि दयानन्द कॉलेज ऑफ आर्ट्स, साइंस एण्ड कॉमर्स द्वारा "साइकोनोमिक्स: वित्तीय व्यवहार के पीछे के मनोविज्ञान को समझना" विषय पर आयोजित इंटरडिसिप्लिनेरी सेमिनार में भारतीय रिज़र्व बैंक के उपगवर्नर श्री हारुन आर.खान द्वारा दिया गया उद्घाटन-भाषण। इस भाषण को तैयार करने में श्री आनंद शंकर, श्री सित्रिकांत पटनायक तथा श्री.सुरजित बोस द्वारा दिए गए योगदान के लिए वक्ता उनके प्रति आभार प्रदर्शित करते हैं।

प्रश्न चिह्न लगाया कि लोगों में असीमित सूचना प्रसंस्करण क्षमताएं हैं। बल्कि उन्होंने सीमित तार्किकता का सिद्धांत प्रतिपादित किया और मानवों की समस्या-समाधान-योग्यता की अधिक वास्तविक अवधारणा का सुझाव दिया। यह सुझाव दिया गया कि मानव वस्तुनिष्ठ तरीके से समस्याएं सुलझाने में काफी कठिनाई महसूस करते हैं क्योंकि वे इन्हें व्यक्तिगत अनुभव के नज़रिये से देखते हैं जो कि सामाजिक और सांस्कृतिक पूर्वाग्रहों से युक्त होता है। 1960 के दशक के मध्य में वार्ड एडवर्ड्स, एमॉस त्वेस्की तथा डेनियल काह्लमैन ने ख़तरे और अनिश्चितता के अंतर्गत निर्णयन के अपने "कॉग्निटिव मॉडल" की तुलना, तार्किक व्यवहार के आर्थिक मॉडलों से करनी शुरू की जिससे अर्थशास्त्र में मनोविज्ञान का पुनरोदय हुआ।

3. हाल के वैश्विक वित्तीय संकट ने विश्व की कई अर्थव्यवस्थाओं को काफी क्षति पहुंचाई। प्रणालीगत स्थिरता की सुरक्षा के लिए सरकारों और केन्द्रीय बैंकों को, कई वित्तीय संस्थाओं को बचाने के लिए आगे आना पड़ा। गणितीय मॉडलों द्वारा की गई भविष्य वाणियों के विपरीत, बाजारों के व्यवहार में, लालच और डर ने बड़ी भूमिकाएं निभाई। व्यवहार अर्थशास्त्र, इन दो मानवीय गुणों, जिन्होंने हाल में बाजार में उथल-पुथल मचाई, की व्याख्या, सफलतापूर्वक कर सकता है। भारी लाभ कमाने के लालच ने, वित्तीय इंजीनियरों को, नवोन्मेष के लिए और अनाधुनिक निवेशकों को जटिल वित्तीय उत्पाद बेचने के लिए उकसाया। जैसे ही संकट सामने आया शेयर बाजार में हलचल मच गई और उसने रैली करनी बंद कर दी। फिर डर ने कब्ज़ा कर लिया और धड़ाधड़ बिक्री शुरू हो गई, बजाय इसके कि निवेशों की कम कीमतों के प्रति प्रोत्साहित किया जाता। मेरा आशय इन क्षेत्रों में विस्तार से जाना नहीं है मगर मेरी इस संक्षिप्त प्रस्तुति में मैं इस बात पर ध्यान केन्द्रित करूंगा कि मनोविज्ञान और अर्थशास्त्र आपस में कैसे जुड़े हैं और कैसे मानव व्यवहार तथा भावनाएं आर्थिक निर्णयों पर असर डालती हैं। मुख्य धारा अर्थशास्त्र तथा व्यवहारजनित-अर्थशास्त्र के बारे में बात करते समय, मैं व्यवहार जन्य वित्त संबंधी निष्कर्षों पर भी अपनी राय ही दूंगा।

अर्थशास्त्र का सहारा : समाज विज्ञान और मनोविज्ञान

4. जैसा कि हम जानते हैं 'व्यावहारिक अर्थशास्त्र' में आर्थिक घटनाओं के नतीजे निकालने के लिए मनोविज्ञान और समाज शास्त्र की अंतर्दृष्टियों का सहारा लिया जाता है। अपने मुख्य धारा काउंटरपार्ट से, व्यावहारिक अर्थशास्त्र का मुख्य विचलन यह है कि व्यवहार-अर्थशास्त्र, मेनस्ट्रीम अर्थशास्त्र के बुनियादी सिद्धांतों पर ही सवाल खड़े करता है अर्थात् पूर्ण रूपेण तार्किक एजेन्ट्स, जिनकी विशुद्ध स्वार्थ केन्द्रित अधिमान्यताएं हैं। एक बार इन मान्यताओं में थोड़ी ढील दे दी जाए तो हमें बहुत सारे सवालों के जवाब मिल जाएंगे, जिन के स्पष्ट उत्तर मुख्यधारा अर्थशास्त्र के पास नहीं हैं। व्यवहार अर्थशास्त्र वास्तव में एक आकर्षक फील्ड है और अब इसे अधिक से अधिक मुख्यधारा फ्रेमवर्क के भीतर लाया जा रहा है।

आर्थिक अभिकर्ताओं के व्यवहार में परिवर्तन

5. 1970 के दशक में वित्त की सोच, अधिकांशतः, 'सक्षम बाजार परिकल्पना' पर आधारित थी जिसके अनुसार बाजार सदा सही होते हैं। करोड़ों तर्कसंगत निवेशकों के निर्णय, वित्तीय उत्पादों के मूल्य के सर्वोत्तम जज, बाजारों को ही बनाते हैं और यह भी कि वित्तीय उत्पादों की कीमतों में फन्डामेन्टल के बारे में सर्वोत्तम जानकारी निहित होती है। इस संबंध में जस्टिन फॉक्स की पुस्तक का संदर्भ लिया जा सकता है। *द मिथ ऑफ द रेशनल मार्केट: ए हिस्ट्री ऑफ रिस्क, रिवार्ड एण्ड डिल्यूजन ऑन वॉल स्ट्रीट* नामक इस पुस्तक में उन्होंने 'सक्षम बाजार परिकल्पना' की अतार्किकता का मूल ढूंढा है और उन घटनाओं का वर्णन किया है जिनसे सक्षम बाजारों की कल्पना टूट कर बिखर गई। जैसा कि हम जानते हैं, समय के साथ-साथ वित्तीय बाजारों तथा आर्थिक अभिकर्ताओं (एजेन्टों) के व्यवहार में असंगतियां बढ़ने लगी। इससे वास्तविक वैश्विक घटनाओं को पकड़ने के लिए प्रयुक्त किये जा रहे मॉडलों पर काफी असंतोष बढ़ने लगा। इससे सोच के नए प्रतिमानों की खोज होने लगी, ताकि आर्थिक एजेन्टों के व्यवहार का स्पष्टीकरण किया जाता, जो कि उससे भिन्न हो गया जो कि मानक आर्थिक अथवा वित्त थ्योरी ने भविष्यवाणी की थी। यह वैकल्पिक प्रतिमान (पैराडाइम), मैथेमैटिकल मॉडलों की तुलना में निर्णयन के मनोवैज्ञानिक मॉडलों की खोज करता है तथा बाजारों की अतार्किकता पर विचार करता है। ये नए विचार इस पर ध्यान केन्द्रित करते हैं कि निवेशक कैसे 'अति-प्रतिक्रिया' अथवा 'कम-प्रतिक्रिया' दिखाते हैं और आखिर में ऐसा अतार्किक निर्णय ले लेते हैं जो अधूरे आंकड़ों पर आधारित होते हैं। ऐसी एक असंगति थी,

विकसित विश्व के शेयर बाजारों में लगातार बढ़ता उतार चढ़ाव। इस उतार-चढ़ाव की अधिकांशतः जरूरत ही नहीं थी। इसलिए कुछ प्रेक्षकों का कहना है कि कीमतें, आवश्यक नहीं कि फन्डामेन्टल के कारण ही बदलें, बल्कि 'एनिमल स्पिरिट्स' तथा भेड़चाल की वजह से भी बदल सकती हैं।

सट्टेबाजी के माहौल को समझना

प्राइस-प्राइस-फीड बैक-लूप

6. विद्वानों के ध्यान में जो एक अन्य असंगति आई वह थी शेयरों की कीमतों में सट्टेबाजी भरी बढ़ोत्तरी। जब कीमतों में सट्टेबाजी का उछाल आता है तो सब यही उम्मीद करते हैं कि कीमतें और बढ़ेंगी और कीमतें बढ़ती भी हैं जो कि मानक सिद्धान्त से विचलन है। निस्संदेह अगर ऊँची कीमतों को फन्डामेन्टल सपोर्ट नहीं करते तो कीमतें सदा के लिए ऊँची नहीं रह सकती। जब यह शोरशराबा थमतता है तो कीमतें गिर जाती हैं। इसी परिदृश्य को *प्राइस प्राइस फीड बैक लूप* कहा जाता है।

7. ये "फीड बैक लूप" बहुत पहले से विद्यमान थे और 1600 के दौरान जब हॉलैंड में ट्यूलिप मैनिया हुआ, 2000 के शुरु में जब शेयर बाजार में उछाल आया तब भी इसे अनुभव किया गया और तब भी, जब अमरीका में 'हाउसिंग बबल' हुआ, और जिसने कि हाल के वैश्विक वित्तीय संकट में मुख्य योगदान दिया। "नकारात्मक फीड बैक लूप" जो कि कीमतों के गिरने का कारण बनता है वह भी इसी तरह ऑपरेट करता है। प्रोफेसर रॉबर्ट शिलर का कहना है कि 'फीड-बैक-लूप' के काम करते हुए भी, स्टैंडर्ड पाठ्य पुस्तकों में इस पर चर्चा हो पाना कठिन है। यह संभव है कि लोग शेयरों की कीमतों में वृद्धि को गत घटनाओं से जोड़ कर देखें जो हमें "डायनेमिक-फीड-बैक-लूप" की ओर ले जाती हैं जबकि फन्डामेन्टल के हिसाब से कीमतों में कोई ज्यादा परिवर्तन नहीं होना चाहिए।

पूर्वाग्रह ग्रस्त स्व-आरोपण

8. 'फीड बैक लूप' को मनोविज्ञान के एक अन्य सिद्धान्त द्वारा भी समझाया जा सकता है जिसे 'पूर्वाग्रहग्रस्त स्वआरोपण' (बायस्ड सेल्फ एट्रीब्यूशन) कहते हैं। लोग आमतौर पर अच्छी घटनाओं को तो खुद की योग्यता का परिणाम मानते हैं (जो कि आम तौर पर गलत धारणा होती है) जब कि खराब घटनाओं को बुरी किस्मत या तोड़फोड़ का परिणाम कह कर हाथ झाड़ लेते हैं। पारंपरिक वित्त थ्योरी में यह तर्क देना संभव है कि बड़ी संख्या में सॉफिस्टिकेटेड निवेशक,

गैर-सॉफिस्टिकेटेड निवेशकों के असर को, ऑफ-सेट कर देते हैं, जिसके परिणामस्वरूप वे बाजार को सक्षम बनाते हैं। उदाहरण के तौर पर जब अतार्किक निवेशक स्टॉक्स खरीदते हैं तो सॉफिस्टिकेटेड निवेशक स्टॉक बेच देते हैं और जब अतार्किक निवेशक स्टॉक्स बेचते हैं तो सॉफिस्टिकेटेड निवेशक स्टॉक खरीद लेते हैं। तथापि सॉफिस्टिकेटेड निवेशकों का यह व्यवहार, जरूरी नहीं कि सदा ही मार्केट्स को एफिशिएन्ट (सक्षम/कुशल) बाजार बनाए, यह संभव है कि सॉफिस्टिकेटेड निवेशक, अतार्किक निवेशकों के कार्यों के प्रभाव को बढ़ा दे, जैसे कि कीमतें बढ़ने की आशा में वे अतार्किक निवेशकों से पहले ही स्टॉक खरीद लें। इससे स्टॉक की कीमतें उनके बुनियादी (फन्डामेन्टल) स्तर से दूर हो जाती हैं अर्थात् दुर्मूल्यन (मिसप्राइसिंग) हो जाता है।

विषम सूचना का अंतरपणन

9. यह देखा गया है कि दुर्मूल्यन उन सेक्युरिटीज में अधिक होता है जहां या तो सूचना बहुत अल्प और छितरी हो या धीमे आती हो। कई बजटों से स्टॉक्स काफी लम्बे समय तक दुर्मूल्यत हो सकते हैं और निवेशक उन्हीं सूचनाओं के आधार पर ट्रेडिंग कर लेते हैं जिन्हें वे उन सूचनाओं से ज्यादा बेहतर समझते हैं जो कि किसी अन्य के पास उपलब्ध होती हैं। ये सूचनाएं पूर्वानुमान हो सकती हैं या फिर स्टॉक विशिष्ट खबरें। तथापि यह भी संभव है कि कई बार सॉफिस्टिकेटेड निवेशक भी सूचनाओं को गलत तरीके से विश्लेषित करते हैं। यह भी संभव हो सकता है कि 'अति विश्वासी निवेशक' तार्किक निवेशकों से पहले ही, लिक्विडिटी ट्रेडर्स का फायदा उठा ले जाएं और तार्किक निवेशकों के मुकाबले ज्यादा फायदा कमा लें। दुर्मूल्यन, अन्य कारणों से भी काफी लम्बी अवधियों तक बने रह सकता है। जैसे कि यदि कोई निवेशक सांख्यिकीय रूप से किसी रिटर्न पैटर्न की पहचान कर लेता है तो यह उसके लिए मुश्किल होता है कि क्या अन्य निवेशकों ने भी उसे पहचान लिया है और उस पर अमल किया है अथवा नहीं। इसलिए अनिश्चितता से काफी लम्बे समय तक, स्टॉक की कीमतें, उसकी सही वैल्यू से परे रह सकती हैं। साथ ही यह देखना भी संभव है कि आर्बिट्रिज अवसर का लाभ लेने से जुड़े जोखिमों और लागतों के कारण आर्बिट्रिज के लिए सीमाएं क्यों हो।

10. चलिए एक ऐसी स्थिति देखते हैं जिसमें अतार्किक निवेशक किसी स्टॉक पर मंदड़िया रूख रखते हैं। इससे स्टॉक कीमत गिरेगी। ऐसी स्थिति में स्टैंडर्ड थ्योरी हमें यह यकीन दिलाएगी कि तर्कसंगत निवेशक इसे एक अवसर मानकर कम मूल्य पर स्टॉक खरीद लेगा

और पोजीशन को 'हेज' करने के लिए इसी तरह के एक स्टॉक की शॉर्टिंग कर लेगा। इसलिए स्टॉक को खरीदने से स्टॉफ अपने बुनियादी मूल्य पर फिर से वापस पहुंच जाएगा। मूल्य परिवर्तन की डायनेमिक्स की यह एक्सपोजीशन इस अनुमान पर आधारित है कि हर दुर्मूल्यन (मिसप्राइसिंग) जोखिम रहित लाभ लेने का एक तात्कालिक अवसर निर्मित करता है। पर हो सकता है, ऐसा न हो। ऐसे जोखिम और लागतें हो सकती हैं, जो आर्बिट्रिज अवसरों का लाभ लेने के लिए मना करें। उदाहरण के लिए, यदि अकारण निराशा के फलस्वरूप जब स्टॉक की कीमत नीचे आती है तब भी तर्कसंगत निवेशक को, कंपनी के बारे में प्रतिकूल खबरों के कारण कीमतों में गिरावट का जोखिम उठाना पड़ सकता है। शोरशराबा मचाने वाले व्यापारियों की वजह से भी स्टॉक की कीमतों में खतरा हो सकता है और ऐसे ट्रेडर्स, तर्कसंगत ट्रेडर्स को अपनी पोजीशन जल्दी लिक्विडेट करने के लिए मजबूर कर सकते हैं। इसके अतिरिक्त आर्बिट्रिज अवसरों का लाभ लेने की प्रक्रिया में लेन देन लागते भी शामिल होती है। ये लागतें कभी-कभी बहुत ही अधिक ऊँची होती हैं और आर्बिट्रिज को रोक सकती हैं।

निर्णय लेने की प्रक्रिया में ज्ञान के स्तर का प्रभाव

11. निर्णय लेने की प्रक्रिया में ज्ञान का स्तर कैसे प्रभाव डालता है, इसपर जाने से पूर्व पहले हम इस प्रश्न की जाँच करते हैं कि क्या हम निर्णय लेने से पहले किसी घटना के घटने को प्रभावित करनेवाले सभी तत्वों को सदा शामिल करते हैं? स्टैंडर्ड आर्थिक सिद्धांत बताते हैं कि सभी तत्वों को शामिल किया जाता है और निर्णय इष्टतम होता है। परन्तु व्यवहार में ऐसा होता प्रतीत नहीं होता। मनोविज्ञान के साक्ष्य बताते हैं कि समय और प्रज्ञा के अभाव में, समस्याओं के विश्लेषण के लिए, मस्तिष्क आम नियम विकसित करता है, अर्थात् लोग स्वतः शोध प्रणाली अर्थात् *ह्यूरिस्टिक्स* पर भरोसा करते हैं। यदि इसे उपयुक्त सेटिंग्स में लागू करें तो यह सही बैठती है। तथापि प्रारंभतः जिसके लिए आशयित था, यदि इससे भिन्न परिदृश्य में लागू करें तो पूर्वाग्रह निर्मित हो सकता है। मुख्य धारा अर्थशास्त्र की एक पूर्वधारणा यह है कि हरेक व्यक्ति की त्रुटि अलग-अलग होती है क्योंकि एक व्यक्ति की त्रुटि न तो दूसरों की त्रुटियों से प्रभावित होती है न दूसरों की त्रुटियों को प्रभावित करती है। आधुनिक विश्व में लोगों को एक ही समय में बहुत से फैसले करने पड़ते हैं और चूंकि ज्ञानात्मक शक्ति सीमित होती है अतः स्वतः शोध प्रणाली से निर्णय लेने पड़ते हैं। मगर इसकी कोई गारंटी नहीं होती कि ये निर्णय इष्टतम होंगे हालांकि इनके लिए व्यक्ति ऊर्जा भी बहुत खर्च करता है।

प्रभामण्डल प्रभाव

12. आम तौर पर हम किसी व्यक्तिविशेष की एक विशेषता की इतनी तारीफ़ करते हैं कि उसकी दूसरी विशेषताओं की अनदेखी कर देते हैं। हालांकि कभी-कभी तो ये विशेषताएं अवांछनीय होती हैं। यह प्रभामण्डल प्रभाव के कारण होता है। स्टॉकों के दुर्मुल्यन के विश्लेषण के लिए हम इस प्रभाव का प्रयोग कर सकते हैं। माना कि जो बाजार एफिशिएंट होते हैं उनमें वृद्धि की संभावनाओं की दृष्टि से कुछ स्टॉक्स अच्छे हो सकते हैं। स्टॉक्स का यह ट्रेट (विशेषता) "भावी जोखिम समायोजित रिटर्न्स" के बारे में कुछ नहीं बताता। इसी प्रकार कई बार निवेशक 'प्रख्यात' लोगों या कंपनियों के निदेशक मण्डलों में प्रस्थापित स्टार वैल्यू वाले बड़े लोगों के प्रभामण्डलों से बेकार में ही प्रभावित हो जाते हैं। अतः यह संभव हो सकता है कि बढ़ने वाले कुछ कंपनियों के स्टॉक्स का निरंतर दुर्मुल्यन होता रहे।

मानसिक लेखाकरण (मेन्टल एकाउंटिंग)

13. अब मैं मानसिक लेखाकरण के बारे में संक्षेप में कुछ कहना चाहूंगा। यह आर्थिक परिणामों की कोडिंग वर्गीकरण तथा मूल्यांकन की प्रक्रिया है। उदाहरण के लिए लोग आम तौर पर 'नोशनल मानसिक लेखाकरण' करते हैं जैसे बच्चों की शिक्षा के खाते अथवा बचत खाते आदि। निवेश खातों में भी कठिनाई के दिनों में काम आने वाले कुछ सुरक्षित खाते बनाए जाते हैं जबकि एक खाता ऐसा होता है जो जोखिम लेने वाला खाता होता है जो रुपये को तेजी से बढ़ाने की दृष्टि से बनाया जाता है। तथापि सैद्धांतिक रूप से, रुपया, खातों के बीच प्रतिमोच्य होना चाहिए क्योंकि एक खाते में अगर रुपया पड़ा है तो समझो वह दूसरे खाते में पड़ा है। लेकिन व्यवहार में रुपया खातों के बीच प्रतिमोच्य (फंजिबल) नहीं होता। उदाहरणार्थ सुरक्षित खातों से किए गए निवेश के मूल्य में हुई गिरावट, जोखिम उठाने वाले अन्य खातों में हुई समान गिरावट के मुकाबले ज्यादा तकलीफ़ देती है। एक अन्य दिलचस्प उदाहरण, जिसके बारे में अक्सर जिक्र होता है कि "जोखिम से बचो" गुण के कारण लोग हानि वाले स्टॉक्स को तो 'अपने पास रखते हैं, जबकि लाभ वाले स्टॉक्स को बेच देते हैं। असल में लोग हानि कम रखना चाहते हैं इसलिए वे हानि वाले स्टॉक्स ज्यादा देर तक अपने पास रखते हैं।

ब्रैकेटिंग

14. मानसिक लेखाकरण का एक अन्य मुद्दा है - व्यापक तथा संकरी ब्रैकेटिंग की अवधारणा। हममें से बहुतों ने यह ध्यान दिया होगा कि,

बारिश के दिन टैक्सी मिलना कठिन होता है। कोई सोचता होगा कि गैर-बारिश के दिन की तुलना में बारिश के दिन अधिक लोग टैक्सी से सफर करना चाहते होंगे जिससे टैक्सी वालों को अधिक काम करके अधिक कमाने का प्रोत्साहन मिलता होगा। तथापि यह संभव है कि टैक्सी वाला केवल दिन की कमाई पर ही ध्यान केंद्रित करता होगा अर्थात् 'संकरी ब्रैकेटिंग' की अवधारणा, न कि लम्बी अवधि की कमाई, अर्थात् 'व्यापक ब्रैकेटिंग' की अवधारणा। बारिश के दिनों में 'संकरी ब्रैकेटिंग' की कमाई आसानी से होती है, क्योंकि लक्षित आय, दिन में जल्दी ही प्राप्त हो जाती है। इसीलिए बहुत से टैक्सी ड्राइवर रोज़ की बजाय आराम करने पर जल्दी चले जाते हैं जिससे बारिश के दिनों में लोगों की टैक्सियां दूढ़ने में मुश्किल होती है और ऐसे दिनों में हम उन्हें ऊँची कमाई से भी वंचित रखते हैं।

आर्थिक निर्णय लेने में भावनाएं और अपेक्षाएं

15. अर्थशास्त्र के अधिकांश सिद्धांत भावनाओं को शामिल किए बिना ही मुद्दों पर चर्चा करते हैं। मुझे यकीन है कि आप मेरी इस बात से सहमत होंगे कि हमारे द्वारा लिए गए काफी निर्णय या तो भावनाओं में लिए गए होते हैं या भावनाओं द्वारा प्रभावित होते हैं। इसके अतिरिक्त इस बात के भी साक्ष्य हैं कि लोग भावी रुचियों की भविष्यवाणी करते समय अपनी वर्तमान रुचियों से प्रभावित होते हैं। मुख्यधारा अर्थशास्त्र के फ्रेमवर्क वाले लोग, अपने एकशब्द के लाभों और लागतों के समूचे समय-पथ की जानकारी रखते हैं। यहां तक कि जब वे कुछ ऐसा करते हैं कि जो पूर्णतः तार्किक न हो, जैसे कि शराब से एडिक्शन, तो भी यह माना जाता है कि वे तार्किक निर्णय ले रहे हैं। गरीबी की रेखा से नीचे वाले लोग क्यों ऊपर नहीं उठ पाते हैं। इसका एक कारण यह है कि वे अपनी जो भी छोटी मोटी कमाई है उसका बड़ा हिस्सा, शराब/तंबाकू जैसी गंदी आदतों, सामाजिक समारोहों पर खर्च, करते हैं जब कि वे जानते हैं कि ऐसा करने से उनकी आर्थिक स्थितियाँ और ज्यादा खराब हो जाएंगी। 'व्यवहार-अर्थशास्त्र' बताता है कि ये 'एडिक्शन' क्यों होती हैं। इसलिए संभव है कि लोग भावी उपभोग पर, वर्तमान उपभोग के असर को, कम करके आंकते हों और यह नहीं समझ पाते कि इससे एक आदत का निर्माण होता है।

16. व्यवहार अर्थशास्त्र, नीति निर्माताओं के लिए भी एक नई अंतर्दृष्टि देता है। फेडरल रिज़र्व बैंक ऑफ बॉस्टन, आर्थिक नीति के लिए व्यवहार अर्थशास्त्र के प्रभावों का अध्ययन करने में लगा है। 'बोस्टन-फेड' में व्यवहार-अर्थशास्त्र पर 2007 में आयोजित सम्मेलन में प्रस्तुत पर्चों में, आर्थिक निर्णयन में, भावनाओं और

औचित्य-विचार की भूमिका पर काफ़ी प्रकाश डाला गया था। इस बात का साक्ष्य कि क्रोध और पछतावे जैसी भावनाएं, फर्मों के मूल्य निर्धारण तथा फर्मों के खरीदी से संबंधित निर्णयों को प्रभावित करती हैं। फेयरनेस का विचार भी श्रम बाज़ार परिणामों पर प्रभाव डालता है। साक्ष्यों ने यह भी बताया कि अमरीकी उपभोक्ताओं के लिए "एगजीक्यूटिव बचत योजना" बनाना कठिन था। स्पष्टतः इसके नीति निर्माताओं तथा नीति निर्माण पर व्यापक असर हो सकते हैं। कई टिप्पणीकारों की राय थी कि 'जटिल-सब-प्राइम-एसेट्स' ऐसे लोगों को बेचे गए जो "सॉफिस्टिकेटेड उधारकर्ता" नहीं थे और उन्होंने कॉन्ट्रैक्ट्स को पूरी तरह समझा नहीं। सम्मेलन में प्रस्तुत निष्कर्षों ने यह भी सुझाया कि पूर्ण से कम तार्किक निवेशक, घरों की कीमतों को प्रभावित कर सकते हैं। अगर अतार्किक निवेशकों के बीच कीमतें अपनी पिछली प्रवृत्ति के अनुसार ही बढ़ते रहने की प्रवृत्ति में रही तो घर की कीमतों के गुब्बारे और भी फूलेंगे और "बृहत् आर्थिक स्थिरीकरण" और भी कठिन हो जाएगा और असल में अमरीका में यही हुआ भी। इस बारे में अंतर्दृष्टियाँ दी गई कि केन्द्रीय बैंकों को आर्थिक नीतियां संसूचित करने में 'व्यवहार-अर्थशास्त्र' कैसे मदद कर सकता है। केन्द्रीय बैंकों के दृष्टिकोण से अन्य महत्वपूर्ण पहलू हैं अपेक्षाएं - तार्किक नहीं बल्कि अनुकूलनीय, जो 'वास्तविक स्फीतिपथ' को प्रभावित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकती हैं। उदाहरण के तौर पर यदि कामगारों को विश्वास है कि भावी अवधि में "इन्फ्लेशन" अधिक हो जाएगी तो अधिक वेतन मांगेंगे जिससे 'वेज पुश प्रभाव' के जरिये हेड लाइन इन्फ्लेशन और बढ़ेगा। हाल के वर्षों में भारत में भी इसका साक्ष्य मिला है जहां न केवल स्फीति प्रत्याशाएं बढ़कर दहाई के अंकों में पहुंच गई हैं बल्कि देहाती और शहरी दोनों इलाकों में वास्तविक स्फीति स्तरों के मुकाबले वेतन/मजदूरी में वृद्धि और ऊँचे स्तर तक पहुंच गई है। आम तौर पर कमजोर वृद्धि, पर्यावरण अथवा कम मांग वाली स्थिति में, 'वेज पुश स्पाइरल' लम्बे समय तक नहीं टिक सकता। प्रति स्फीतिकारी मौद्रिक नीति, जो स्फीति पर मांग के धीमे होने के प्रभाव तथा वेतन मांग दृश्य होने तक, स्फीति को रोकने के लिए कटिबद्ध होता है स्फीति प्रत्याशाओं को रोकने में कारगर हो सकती है; इसलिए स्फीति प्रत्याशाओं पर अंकुश लगाने के लिए वृद्धि स्फीति के बीच संतुलन नीतिगत कार्रवाइयों के समय तथा स्फीति रोकने की मंशा और प्रतिबद्धता पर, केन्द्रीय बैंक से स्पष्ट कम्यूनिकेशन बहुत महत्वपूर्ण होता है। स्फीति प्रत्याशाओं को रोकने के लिए इसके अलावा और क्या करने की जरूरत है, यह खोज का एक दिलचस्प पहलू हो सकता है।

निष्कर्ष

17. मुख्यधारा फ्रेमवर्क में हम सब वे व्यक्ति होते हैं जो केवल 'स्व' की उपयोगिता पर ही अधिकतम ध्यान देते हैं न कि हमारे आस-पास के लोगों की उपयोगिता पर। तथापि हम अपने आस पास के लोगों अर्थात् हमारे परिवार और मित्रों की उपभोग आवश्यकताओं और उनके कल्याण का ध्यान रखते हैं। यदि हम परिवार और मित्रों की निकट मण्डली से दूर भी जाते हैं तो भी जरूरी नहीं कि हम स्व-केन्द्रित तरीके से ही कार्य करें।

18. इसके विपरीत जैसा कि वित्तीय बाज़ारों के हाल के संकट से दृष्टिगोचर हुआ, वित्त और अर्थव्यवस्था ऐसे लोगों द्वारा चलाई गई जिनकी मानसिक धारणाएं अलग थीं और प्रायः स्वार्थ और लालच से प्रेरित थी। वे मशीनी प्रकृति के थे और संभवतः तथ्य यह था कि अपनी पढ़ाई के दिनों में उन्होंने केवल विज्ञान और टेक्नॉलॉजी में ही विशेषज्ञता प्राप्त की और मानविकी का उनकी शिक्षा में या तो इन-पुट थोड़ा था या बिलकुल नहीं था। इसलिए भोले-भाले निवेशकों/उधारकर्ताओं को उत्पादों की दुर्विक्री करने का उन्हें कोई पछतावा नहीं हुआ और इसी ने घरों और अर्थव्यवस्थाओं में संकट के बीज बोए और जैसा कि हमने हाल के संकट में देखा है इससे उन्हें अपने स्वार्थपूर्ण लाभ से जनित अनाचारपूर्ण रवैये से माफी नहीं मिल सकती जो कि उन्होंने प्रणाली को गहरी संरचनात्मक क्षति पहुंचाने और नुकसानदायक सामाजिक परिणामों की कीमत पर किया। यह गैर-जिम्मेदार वित्तीय व्यवहार का एक उदाहरण है। इसलिए जरूरत इस बात की है कि जो लोग बड़े होकर वित्तीय प्रोफेशनल बनने की सोचें उनकी कॉलेज के दिनों में कंडीशनिंग की जाए और मूल्य आधारित शिक्षा प्रदान की जाए तथा सामाजिक रूप से संगत अनुभव प्रदान किये जाएं।

19. निष्कर्षतः हम सब व्यवहार-अर्थशास्त्र के इन निष्कर्षों को, अपने दैनिक जीवन तथा नीति-निर्माण के लिए प्रयोग में ला सकते हैं। जीवन का महत्वपूर्ण पाठ यह है कि हमें ऐसे असंवेदनशील व्यक्तियों को शामिल नहीं करना चाहिए जो अल्पावधि मौद्रिक लाभ के लिए आचार संहिता को ताक पर रख देते हों और वित्तीय प्रणाली को गड़बड़ा देते हों और भारी सामाजिक और आर्थिक क्षति पहुंचाते हों। इसलिए आप जैसी शिक्षण संस्था को मानवीय क्षमताओं के निर्माण में बड़ी भूमिका निभानी चाहिए, जो उत्तरदायित्वपूर्ण वित्तीय व्यवहार के लिए लोगों को आचार और चरित्र की शिक्षा दे। इसी के साथ मैं अपना वक्तव्य समाप्त कर आशा करता हूँ कि यह सम्मेलन नीति-निर्माताओं और प्रैक्टिशनर्स को महत्वपूर्ण विचार प्रदान करेगा।