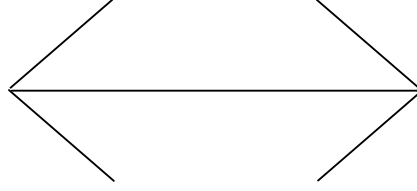
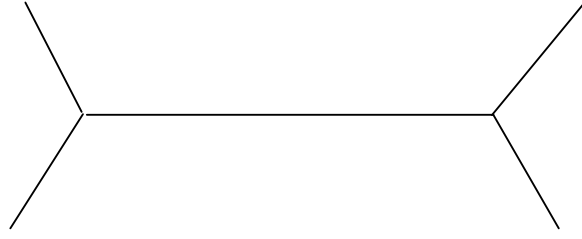


குகை மனிதனும் கோடி ரூபாயும்

**A Common Man's Guide to
Behavioural Economics**



?

P. பாலசுப்ரமணி

சமர்ப்பணம்

மகாகவி பாரதியார்
 J. கிருஷ்ணமூர்த்தி
 பெரியார் ஈ.வே.ரா
 Nassim Nicholas Taleb,
 Rakesh Jhunjhunwala

நன்றிக்குரியவர்கள்

திரு. S. ராஜா (பட்டிமன்றப் பேச்சாளர்)
 திரு. சோம. வள்ளியப்பன் (எழுத்தாளர்)
 திரு. R. சீனிவாசன்
 திரு. M.S. நாகராஜன்
 திரு. G. துர்கா பிரசாத்
 திரு. S. சிவகுருநாதன்
 திரு. G. மணிகண்டன்
 திரு. R. பாண்டியன்
 திருமதி. B. வான்மதி
 திருமதி. K. தயாள் ப்ரீத்தி
 திரு. B. செண்பகபெருமாள்

மற்றும்

இன்றைய வானம் வலைப்பூ
 சக்தி வாடகை நூல் நிலையம், நெல்லை

The word *experience* in English means ‘to go through’ - to go through a thing. And when you ‘go through’, there must be no memory of what you have been through; otherwise you are not through the experience. We do not go through any form of thought or feeling. If we don’t go right through it, it must leave no mark, no imprint. That imprint, that mark, that memory directs the next experience, shapes the next experience. We have a thousand experiences, and each experience leaves a mark, and that mark leaves the memory which recognizes the next experience, and so shapes that experience, conditions it so that the mind becomes more and more conditioned by the past. So one discovers as one takes this journey for oneself that every form of experience has its own limitation. We have had thousands and thousands of wars; we have had millions of years of sorrow, and we are not free from it. So one wonders if experience teaches anything at all psychologically, or it only toughens the mind, makes the mind more dull.

- J. Krishnamurti

குறிப்பு

1. இந்தப் புத்தகத்தை வாசிப்பவர்கள் முதல் நான்கு தலைப்புகளை முதலிலும் கடைசி மூன்று தலைப்புகளை இறுதியிலும் வாசிக்க வேண்டும். மற்றபடி இடையில் உள்ளவற்றினை எந்த வரிசையிலும் படித்துக் கொள்ளலாம்.
2. பெரும்பாலான முக்கியக் கருத்துகள் எல்லாம் வெளிநாட்டு அறிஞர்களையும் அவர்களுடைய ஆராய்ச்சி முடிவுகளையும் சார்ந்து இருப்பதால் நமது நாட்டு அறிஞர்களின் கருத்துக்களையும் கவனத்தில் கொள்ளும் பொருட்டு ஆங்காங்கே பொருந்தி வரும் சில குறள்கள் மட்டும் கட்டம் கட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ளன. வழக்கமாக உரையாசிரியர்கள் கையாண்டுள்ள பொருளிலோ, சூழலிலோ இல்லாமல் வேறுசில இடங்களில் சற்று விலகிய கோணங்களில் குறள்கள் கையாளப்பட்டுள்ளதை ஒத்துக் கொள்ள மனம் இல்லாதவர்கள், அவற்றை விட்டுவிட்டுத் தொடர்ந்து படிக்கலாம்.
3. மற்றபடி வெளிப்படையான விமர்சனங்கள் அன்புடன் வரவேற்கப்படுகின்றன.

ஆசிரியர்

P. பாலசுப்ரமணி
blsubramani25@gmail.com

Price : Forward to 101 Friends

Copy writes to

P. Balasubramani, M.E. MBA, Ph.D.,
147 A10, Sathya Nagar 7th Street,
Usilampatti – 625 532
Madurai District

அணிந்துரை

(திரு. S. ராஜா, பட்டிமன்றப் பேச்சாளர்)

கல்லூரியில் வணிகவியல் மாணவனாய் நான் படித்த காலத்தில் எங்களது பொருளாதார பேராசிரியர் முழுக்க முழுக்க ஆங்கிலத்திலேயே வகுப்பெடுப்பார். அவரது நுனிநாக்கு ஆங்கில உச்சரிப்பால், 'மால்த்தூலியன் தியரியும்', 'கீனீஷியன் தியரியும்', என் அறிவுக்கு எட்டாமல் அப்பாலே நின்று போயின.

வணிகவியல், பொருளாதாரம் போன்ற 'வறண்ட' பாடங்களைக் கொஞ்சம் கற்பனை கலந்து, சுவை கூட்டி, அன்றாட வாழ்க்கையோடு தொடர்புபடுத்தி யாராவது சொல்லித்தர மாட்டார்களா? என அப்போதெல்லாம் நான் ஏங்கியிருக்கிறேன்.

இத்தனை காலங்கழித்து என் பார்வையில்பட்ட பேராசிரியர் P. பாலசுப்பிரமணி அவர்கள் எழுதியுள்ள 'குகை மனிதனும் கோடி ரூபாயும்', எனும் இந்தப்புத்தகம் என் ஏக்கந் தீர்த்து இதயங் கவர்கிறது.

'நிதிச் செயலியல்' (Behavioural Economics) எனும் உளவியல் சார்ந்த பொருளாதாரச் சிந்தனைகள் பற்றி செறிவான தமிழில் மிக விரிவாக, வெகு எளிமையாக இந்நூலாசிரியர் பேசுகிறார்.

'பணம் பத்து செய்யும்', என்பார். இவரோ பணத்தை பாதுகாக்கச் செய்யும் 'பத்துக் கட்டளை'களை இதில் தந்திருக்கிறார்.

என்னதான் அதிநவீன நாகரிகங்களை இன்றைய மனிதன் அடைந்திருந்தாலும், பணத்தைக் கையாளுவதில் அவனுக்குள்ளே ஆதிவாசியான குகைமனிதனின் குணங்களே மேலோங்கி நிற்கின்றன என்பதை இந்நூலில் ஆதாரங்களோடு விளக்குகிறார் பேராசிரியர் பாலசுப்பிரமணி அவர்கள்.

எடுத்துக்காட்டுகள் இடையியே மிளிர், இருபது அத்தியாயங்களில் சிறு சிறு கட்டுரைகள், கொஞ்சம் வேடிக்கையான தலைப்புகளின் கீழ் அமைந்து வாசிப்பதற்கு விறுவிறுப்பாய் உள்ளன.

‘சிறியார் இட்ட வெள்ளாமை வெளைஞ்சாலும் கை கூடாமற் போவது’ போல, ‘சிந்திக்காமல் செய்யும் முதலீடுகளும் அசலுக்கே ஆபத்தாய் முடியலாம்’, என நகைச்சுவை இழையோட எச்சரிக்கிறார் இந்நூலாசிரியர்.

❖ தங்கத்தை கிலோ கணக்கில் கழுத்தில் மாட்டிக் கொண்டு திரிவது, திருடனை வீட்டுக்குள் அழைத்து விருந்து வைக்கும் செயல்...

❖ பங்குச் சந்தையோ ரோடேயில்லா ஊருக்கு காற்றேயில்லாத டயர் மாட்டிய வண்டியில் மிக வேகமாகச் செல்வது போல் தூக்கித் தூக்கிப் போடக் கூடியது.

மகாபாரதக் காப்பியம் முதல் மகாகவி பாரதி வரை எத்தனையோ இலக்கியங்களை மேற்கோள் காட்டும் இந்நூல் உளவியல் தத்துவங்களையும் அலசி ஆராய்கிறது.

புத்தகத்தின் போக்கில் தென்படும் பொருத்தமான திருக்குறளும் அதன் விளக்கமும் வாசிப்பவர்க்குக் கூடுதல் போனஸ்.

இந்நூல் ஒரு அரிய முயற்சி. இதன் ஆக்கத்திற்காக திரு. P. பாலசுப்ரமணி அவர்கள் ஆராய்ந்திருக்கும் உலகின் முன்னணி பொருளாதார இயல் புத்தகங்களின் பட்டியல் வியக்க வைக்கிறது.

பங்குச் சந்தை முதலீடுகள் தொடங்கி, பணத்தினைப் பாதுகாத்தல் வரை, படித்தவர்க்கும் பாமரர்க்கும் விளங்கும் வண்ணம் பேசிடும் இந்த நூல் புத்தகச் சந்தையில் விற்பனையில் வென்று முதலிடம் பிடிக்க வாழ்த்துகிறேன்.

அன்புடன்

S. ராஜா

நட்புரைகள்

திரு. சோம. வள்ளியப்பன்,
எழுத்தாளர் (அள்ள அள்ளப் பணம்)

Your book 'Kulkai Mainthanum...' is good. It is simple and easy to read. It is explaining very important aspects of investing in stock market in a very lucid way. A new addition to the Tamil world. Congrats. My best wishes.
Regards

Dr. G. Manikandan,
H.O.D. of Mech. Dept.
Vellammal College of Engg., Madurai.

பணம் பற்றிய பல மரபான மதிப்பீடுகளை உடைக்க எடுத்த முயற்சிகள் நன்றாகவும், வெற்றி அடைவனவாகவும் அமைந்துள்ளன.

நிறைய நூற்-குறிப்புகள் இருந்த போதிலும் புத்தக வாசிப்பிற்கு இடையூறு ஏற்படாவண்ணம், மிக இயல்பாக வந்துள்ளன.

Prof. R. Srinivasan, M.E., Ph.D.,
Mechanical Engg., Dept.
RVS College of Engg.,
Dindigul

எளிய எழுத்து நடையும், சுவராஸ்யமும் இருக்கின்றது. Behavior ஐப் பற்றிய விஷயங்கள் நன்றாகவே புரிகின்றது. அதற்கு எடுத்திருக்கின்ற உதாரணங்களும் எளிமையாகவே விளங்குகின்றது. புதிய முயற்சியில் இந்த அளவிற்கு வந்திருப்பதே வெற்றிதான். பாராட்டுக்கள்.

M. Natarajan,
Branch Manager,
State Bank of India,
Mahendragiri.

பொருளாதாரத்தின் வழியாக வாழ்வின் நித்திய நிதர்சனங்களை எடுத்து
வைக்கும் பாலாவின் பாங்கு தமிழ் எழுத்துலகில் ஒரு புதிய முயற்சி.

K.M. Balaji, M.E.,
Junior Telecom Officer,
BSNL,
Chennai.

Definitely this book is a must read for all who want to become financially intelligent. It outlines the general view of a common man about money and explains why it is so. It gives an awareness of our discrepancies within our behaviour when handling money and the emotions behind them. Realising the emotions itself seems to be the remedy for the discrepancies. Good work indeed.

Mr. M. Rajesh Murugan
Business Manager,
Force Motors Ltd.,
Chennai.

Book is really excellent. I strongly feel 3 to 4 books were made as one.
It's fully loaded. Best of Luck for its commercial hit.

பொருளடக்கம்

வ.எண்	தலைப்பு	பக்க எண்
1	நிதிச்செயலியல் – ஒரு அறிமுகம்	10
2	ஆறாவது அறிவு	20
3	ஜெருசலத்தில் தோன்றிய புயல்	29
4	கதிரைப் பிடுங்கிவிட்டுக் களைக்கு நீர்பாய்ச்சு	33
5	ஒரு பாளை சோற்றுக்கு	38
6	கிணற்றுத்தவளை	44
7	மனதில் விழுந்த விதை	50
8	நாய்விறற் காசு குரைக்கும்	57
9	குட்டையைக் குழப்பாதே	61
10	நான் எழுதிய பாட்டில் குற்றமா?	72
11	செக்கு மாடுகள்	78
12	காக்கைக் குஞ்சு	82
13	அவன் அப்படித்தான்	88
14	உலகே மாயம்	94
15	நேற்று இன்று நேற்று	105
16	என் மீது குற்றமில்லை	112
17	வெற்றியாளர்கள் கதை	117
18	மூளைக்குள் வேலை	125
19	யானைச்சங்கிலி	135
20	பத்துக் கட்டளைகள்	141

நிதிச்செயலியல் – ஒரு அறிமுகம்

பாரதி ஒருவேளை கொஞ்சம் பணக்காரராக இருந்திருந்தால்? இன்னும் நிறைய எழுதியிருப்பாரா? ஒருவேளை எல்லாவற்றையும் தானம் செய்துவிட்டு ஏழையாகவே வாழ்ந்திருப்பாரா? அல்லது வறுமையும் வலிகளும் நிறைந்த வாழ்க்கையை வாழாமல் வசதியாக வாழ்ந்திருந்தால் ஒரு நல்ல கவிஞராக இல்லாமல் போயிருக்கக் கூடுமா? படைப்பாளிகளின் வெற்றியைக் காலம் தீர்மானிக்கிறதா? அல்லது படைப்பாளிகள் காலம் தாண்டி நிற்கும் தங்கள் படைப்புகளால் சமூகத்தின் போக்கினையும், வளர்ச்சியையும் தீர்மானிக்கின்றனரா?

கேள்விகள்! நிறையக் கேள்விகள்! விடை தெரியாத ஏராளமான கேள்விகள் அன்றாடம் புதிது புதிதாக எழும்பிக் கொண்டே இருக்கின்றன. ஒவ்வொருவரும் வேறு வேறு வழிகளில் விடைதேட, இந்தப் படைப்பு பிகேவியரல் எகனாமிக்ஸ் (Behavioral Economics) என்ற ஒரு உளவியல் சார்ந்த பொருளாதாரச் சிந்தனைமுறை மூலம் நம் அன்றாட வாழ்வில் பணம் ஏற்படுத்தும் தாக்கங்களையும், நம் மனம் அதனால் அடையும் மாற்றங்களையும் ஆராய்ந்து விடை காண முயற்சிக்கின்றது. Behavioral Economics என்ற துறை Behavioral Finance என்றும் Caveman Economics என்றும் கூட அழைக்கப்படுகின்றது.

Behavioral Economics என்பதைத் தமிழில் நிதிச் செயலியல் என்று கூறலாம். இது உளவியலும் பொருளாதாரமும் இணைந்த ஒரு துறை. இந்தப் படைப்பின் நோக்கமே ஒரு புதியதுறையை, மக்களுக்குத் தேவையான கருத்துக்களை உள்ளடக்கிய ஒரு விசயத்தைத் தமிழில் தர வேண்டும் என்ற ஆவல்தான். இந்தத் துறையினைப் பற்றிய ஒரு அறிமுகம் மட்டுமே இந்த நூல். ஒரு விமர்சனம் என்று கூடச் சொல்லலாம். சரியான படிப்பும் அனுபவமும் உடைய பொருளாதார வல்லுனர்கள் மேலும் விளக்கமாக இதில் ஆராய்ச்சிகள் செய்ய வேண்டும், மக்களுக்கு அவற்றைக் கொண்டு வர வேண்டும் என்ற ஆவலைத் தூண்ட எடுத்த ஒரு முயற்சியும் கூட.

Behavioral Economics சம்பந்தமான நூல்கள் தமிழில் எதுவும் இருப்பதாகப் புலப்படவில்லை. நமது ஊர்க்கடைகளில் இது சம்பந்தமான ஆங்கிலப் புத்தகங்கள் கூட இல்லை. “பிறநாட்டு நல்லறிஞர் சாத்திரங்கள்

தமிழில் மொழி பெயர்க்க வேண்டும்”, என்ற பாரதியின் ஆசையைத் தீர்க்க நிறைய பேர் நிறையச் செய்தாலும் இன்னும் ஏராளமான விசயங்கள் ஆங்கிலத்திலும் பிற மொழிகளிலும் இருக்கத்தான் செய்கின்றன. இந்தப் புத்தகமும் அந்த திசையில் செய்யப்படும் சிறு முயற்சியே.

சங்க இலக்கியங்களிலோ, சமகாலப் படைப்புகளிலோ பேசப்படாத ஏராளமான விசயங்கள் ஆங்கிலத்தில், அதுவும் அறிவியல், சமூகம், பொருளாதாரம், உளவியல் போன்ற அன்றாட வாழ்வில் பெரிதும் தேவையான துறைகளில் ஏராளமாகக் கொட்டிக் கிடக்கின்றன. கிட்டத்தட்ட அறிவியலும், ஆங்கிலமும் பிரிக்க முடியாததாகிவிட்டது. எல்லாவிதமான அறிவியல் ஆராய்ச்சிக் கட்டுரைகளும் ஆங்கிலத்திலேயே உள்ளன. அதற்கு மிக முக்கிய வரலாற்றுக் காரணங்களும் உள்ளன. சுமார் ஆயிரம் வருடங்களுக்கு முன்பு மதம் அறிவியலை நசுக்குவதற்காகத் தன் கோர முகங்களைக் காட்டிக் கொண்டு இருந்தபோது, அறிவியல் ஆராய்ச்சியாளர்கள் பலரும் தங்கள் கருத்துக்களை ரகசியமாக வைப்பதற்காகக் கிரேக்கம், லத்தீன் போன்ற அனைவராலும் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் மொழிகளை விட்டுவிட்டு, ஒதுக்கப்பட்டுக் கிடந்த ஆங்கிலத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தனர். பின்னாளில் அறிவியலின் வெற்றி ஆங்கிலத்துக்கும் கிரீடம் சூட்டிவிட்டது. இதைப் பற்றி விரிவாக Angels and Demons என்ற கதைப் புத்தகத்தில் அதன் ஆசிரியர் Dan Brown விளக்குகின்றார்.

மேலும் இந்தப் புத்தகம் பங்குச் சந்தை பற்றியும் அதில் பணம் போடலாமா? அல்லது நமக்கு ஏற்கனவே நன்கு தெரிந்த பழைய சேமிப்பு முறைகளே போதுமானதா? போன்ற சந்தேகங்களுக்கும் உளவியல் ரீதியான தீர்வுகளை, பல மேலைநாட்டு அறிஞர்களுடைய ஆராய்ச்சி முடிவுகள் உதவியுடன் ஆராய்கின்றது. என்னதான் பங்குச் சந்தையில் பெரும்பாலான மக்கள் தற்போது நேரடியாக ஈடுபடாவிட்டாலும் எதிர்காலத்தில் எப்படியும் புதிய தலைமுறையினர் பிற வளர்ந்த நாடுகளில் உள்ளதுபோல் நமது நாட்டிலும் தங்கள் சேமிப்பின் பெரும்பகுதியை பங்கு சந்தையிலே முதலீடு செய்யக் கூடும். அது சரியா, தவறா என்பதனைத் தாண்டி அநேகமாக நிகழ்ப்போகும் ஒரு மாற்றம் என்பதனால் அதனுடைய மேடுபள்ளங்கள் பற்றியும் சறுக்கல்கள் பற்றியும் சிறிது ஆராய்கின்றது.

பொதுவாக எந்த ஒரு படைப்பும் காலத்தை ஒட்டியதாக இருந்தால் மட்டுமே நல்ல வெற்றியைப் பெற இயலும். சொல்லப் போனால் பெரும்பாலும் காலமே ஒவ்வொரு படைப்பின் மையக் கருத்தையும் அது எவ்வளவு தூரம் பலராலும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றது என்பதையும் தீர்மானிக்கின்றது. காலத்திற்கு ஒவ்வாத கருத்துக்களைச் சொல்லும் படைப்புகள் பெரும்பாலும் தங்கள் படைப்பாளிகளை அடையாளம் அற்றவர்களாகவே ஆக்கிவிடுகின்றன. சொல்லப்போனால் தன் காலத்திற்கு மிகவும் மீறியவராக, எதிர்காலத்திற்கு, அதிலும் பல தலைமுறைகளுக்குப் பின்வரப்போகும் சமுதாயத்திற்குத் தேவையான கருத்துக்களைச் சிந்திக்கும், படைக்கும் படைப்பாளிகளை விடச் சமகாலத்துப் பிரச்சனைகளையும், அதற்கான தீர்வுகளையும் அதிகம் வெளிப்படுத்தும் ஒருவரே வெற்றி பெறவும், கொண்டாடப்படவும் வாய்ப்புகள் அதிகம்.

அறிவியல் உலகில் ஏராளமான, முற்றிலும் புதிய, பெரும்பாலான மக்களின் நம்பிக்கைகளை உடைக்கும் விசயங்களைச் சொன்ன பலரும் சொல்லப்பட்டுவிட்டனர். பல சிறந்த விஞ்ஞானிகள் உயிரோடு இருந்த காலம் முழுவதும் யாராலும் அங்கீகரிக்கப்படாமல், வறுமையிலும், அவமானத்திலும் வாழ்ந்தே இறந்து போய்விட்டனர். பின்னாளில் அவர்களுடைய படைப்புகள் வெளிச்சத்துக்கு வந்தாலும் போற்றப்பட்டாலும் அவர்கள் வாழ்ந்த காலம் என்னவோ, அவர்களுக்கு வலிகளை மட்டுமே கூலியாகக் கொடுத்துள்ளது. தொழில் துறையிலோ இதைப் பற்றிக் கேட்கவே வேண்டாம். புதிய, சிறந்த பொருளை உருவாக்கி விற்க முயற்சி செய்யும் நிறுவனங்களைவிட அப்போதைக்கு உடனடியாகத் தேவையான பொருட்களைத் தயாரித்து அதனைச் சரியாக விளம்பரம் செய்யும் நிறுவனங்களே நல்ல லாபம் ஈட்ட முடிகின்றது. அந்தப் பணத்தை வைத்துப் பல ஆராய்ச்சிகள் செய்து அவர்களே, பின்னாளில் ஒரு சரியான நேரத்தில் சிறந்த பொருட்களைக் கொடுக்க முடிகின்றது. மக்களுடைய ஆதரவும் கிடைக்கின்றது.

**காலம் கருதி இருப்பர் கலங்காது
ஞாலம் கருது பவர்**

- 485

உலகத்தையே வெல்ல நினைப்பவர் அதற்கான சரியான காலம் வரும்வரை பொறுமையோடு இருப்பார்.

பணம் படைப்பாளிக்குத் தேவையா? (இந்த இடத்தில் கலைஞர்கள், விஞ்ஞானிகள் போன்ற எல்லாரையுமே கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்) ஒரு சிறந்த மனிதர், படைப்பாளி, விஞ்ஞானி, உயிரோடு இருக்கவும், தன் குடும்பத்தினைப் பராமரிக்கவும், தனது கண்டுபிடிப்புகளுக்குத் தேவையான உபகரணங்கள் வாங்கவும், ஓரளவேனும் பணம் தேவைப்படுகின்றது. ஆனால் ஓரளவு பணம் சம்பாதிக்கக்கூட அவர்கள் சற்று சுதந்திரம் குறைந்த, நிறைய நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளக்கூடிய, ஆனால் காலத்துக்குப் பொருந்தக் கூடிய செயல்களையே செய்ய வேண்டியுள்ளது. குறைந்தது எங்காவது ஒரு நிறுவனத்தில் வேலைக்குப் போய்க் கொண்டு, அதில் கிடைக்கும் மிகக் குறைந்த ஓய்வு நேரத்தில் மட்டுமே விரும்பும் விசயங்களுக்குத் தன் சிந்தனையைச் செலவிட முடிகின்றது.

பாரதியின் மனைவி பெயரில் ஒரு பத்துவீடுகள் இருந்து, மாதாமாதம் வாடகை மட்டும் வந்திருந்தால், “எமக்குத் தொழில் கவிதை, இமைப்பொழுதும் சோராதிருத்தல்” என்று அவர் பாட்டுக்குக் குயிலோடும், கண்ணனோடும் நீண்டகாலம் பாடிக் கொண்டே இருந்திருக்க முடியும். இன்னும் மிக நீண்ட காலம் உயிரோடு வாழ்ந்திருக்கக் கூடும். பணமும் புகழும் பொதுவாக மனிதர்களின் குணங்களில் குறைபாடுகளை உண்டாக்கக் கூடியவை. மற்ற, மிகவும் திறமை வாய்ந்த, சாதாரணப் படைப்பாளிகளைப் போலன்றி பாரதி, ஞானத்தீ எரியும் கவியாதலால் எவ்வளவு பணம் இருந்திருந்தாலும், எவ்வளவு வெற்றிகள் பெற்றிருந்தாலும் அவரைச் சிறிதும் அவற்றால் அசைத்துப் பார்த்திருக்க முடியாது. புத்தர் கையில் புத்தம் புதிய சக்தி வாய்ந்த துப்பாக்கி கிடைத்தால் உடனே யாரையாவது சுட்டுவிடுவாரா என்ன? அதே சமயம் எவ்வளவு திறமை உடையவராக இருந்தாலும் சாதாரண மனிதர்களாக இருந்தால் வெற்றியும், புகழும் எப்படியும் காலப் போக்கில் அவர்களைத் தவறான பாதைகளுக்கு இழுத்துச் சென்றுவிடும். சொல்லப் போனால் ஒருவர் நல்ல பக்குவப்பட்ட மனிதரா அல்லது உள்ளே இன்னும் முதிராத ஒருவரா என்பதை அவர் வெற்றியின் போதையை எந்த அளவுக்குத் தாங்குகின்றார் என்பதை வைத்தே தீர்மானிக்க முடியும்.

குறிப்பாக, அளவில்லாமல் பணம் சேர்ச்சேர (பணம் அறிவற்றவர்களிடமும் சேரும், கெட்டவரிடமும் வந்து கொட்டும்) ஒவ்வொரு மனிதரும் பலவிதமான மன மாறுதல்களுக்கும், நிதானமற்ற நடத்தைகளுக்கும் ஆளாகின்றனர். ஒரு அணையின் தாங்கும்திறன் எவ்வளவோ அதைவிடக்

கூடுதலான நீர் அணையை உடைத்துவிடுவதுபோல் மன முதிர்ச்சியின் அளவைப் பொறுத்தே ஒருவருக்குப் பணம் உபயோகமாக இருப்பதும், போதையாக மாறுவதும் உள்ளது.

அதேசமயம் ஒரு மிகச்சிறந்த, காலம் தாண்டி சிந்திக்கும் திறன் பெற்ற படைப்பாளியானவர் சிறிதேனும் பணம் உடையவராகவோ அல்லது பணம் உடைய நண்பர், புலவர்களை ஆதரிக்கும் அரசர், போன்றவர்கள் துணையுடையவராகவோ இருக்கும்பட்சத்தில் அவரால் பெரிய பெரிய சாதனைகளையும், சிறந்த படைப்புகளையும் உருவாக்க முடியும். ஒருவேளை அவர் காலத்தில் அவை ஏற்றுக் கொள்ளப்படாவிட்டாலும் அவர் நல்ல உடல் நலமும், ஆயுளும் பெற்று நிறைய படைப்புகளை எதிர்காலத் தேவைகளுக்காக உருவாக்க முடியும். மாவீரன் நெப்போலியன் கூட மன்னராக இருந்த காலத்தில் பல விஞ்ஞானிகளைப் பெரிய அளவில் ஆதரித்துப் போற்றியுள்ளார். அதிலும் குறிப்பாக Jean-Baptiste Joseph Fourier என்ற மிகச் சிறந்த கணித மேதையைத் தனது நெருங்கிய நண்பராகக் கொண்டிருந்தார். ஹிட்லர், யூத விஞ்ஞானிகளையெல்லாம் நன்கு வேலை வாங்கிக் கொண்டு பின்பு கொலை செய்துவிடும் வழக்கத்தையே கொண்டிருந்தார். இப்படி சர்வாதிகாரிகள் எல்லாம் விஞ்ஞானத்தின் சக்தியைப் புரிந்து கொண்டதால்தானோ என்னவோ நிறையக் கண்டுபிடிப்புகள் பெரும்பாலும் போர்க் காலங்களிலேயே ஏற்பட்டுள்ளன.

பணம் படைப்பாளிகளுக்கு மட்டும்தான் தேவையா? தினமும் காலையில் சோற்றைக் கட்டிக்கொண்டு, அரசுப் பேருந்தில் தொங்கிக் கொண்டு போய், பகல் முழுவதும் ஓடாய் உழைத்து, ஒருவேளை உணவு கூட ஒழுங்காகச் சாப்பிடாமல் கடைசியில் வியாதிக்குப் பலியாகும் சாதாரண மனிதர்களுக்குத் தேவையில்லையா? ஒருவேளை நம்போன்ற நடுத்தர மனிதர்களுக்கு ஓரளவு வசதி மட்டும் இருந்தால், வேலை பார்க்கும் இடத்தில் மேலதிகாரிகளுக்குக் கூழைக் கும்பிடு போடாமல் தைரியமாக வேலை பார்க்க இயலுமா? ஒருசில நாட்கள் சம்பளம் இல்லாமல் கூட விடுமுறை எடுத்துக் கொண்டு மனைவி குழந்தைகளோடு ஊர் சுற்றிப் பார்க்க முடியுமா? ஓய்வு நேரத்தில் கவிதைகள் எழுதி, அதையும் நாமே பதிப்பித்து நண்பர்களுக்கு இலவசமாக கொடுக்க இயலுமா? ஒரு சுமாரான உணவு விடுதியில் சாப்பிடும் போது கூட, விலைப்பட்டியலுக்கு நேர் எதிராக உட்கார்ந்து கொண்டு, பிடித்தவை எவை? எவை? என்று பார்ப்பதை விட்டுவிட்டு விலை குறைவானவை எவை? எவை? என்று பார்க்காமல் சாப்பிட இயலுமா?

சொந்தவீடு வாங்கிக் குடியிருப்பதால், தைரியமாக நமது குழந்தைகள் சுவர்களில் இஷ்டத்துக்குக் கிறுக்கி வைக்க அனுமதிக்கக் கூடுமா? இது போன்ற சில சிறிய சிறிய சுதந்திரங்களை எல்லாம் அளவான பணம் கொடுக்கவே சாத்தியம். மிகப் பெரிய அளவில் வரும் பணம் நம்மைக் கெடுக்கக் கூடும் என்றாலும் ஓரளவு பணம் நல்ல தரமான வாழ்க்கைக்கு பெருமளவு உதவியாக இருக்கும். (ஒரு நடுத்தர வர்க்கத்தினைச் சேர்ந்த யாரும் எப்படிச் சேமிப்பது, முதலீடு செய்வது என்பது போன்ற விசயங்களை, பணக்காரத் தந்தையும், ஏழைத் தந்தையும் (Rich Dad, Poor Dad) என்ற புத்தகம் மிக எளிமையாகவும், ஆர்வம் குறையாத வகையிலும் விளக்குகின்றது). நமது நாட்டினைப் பொறுத்தமட்டில் சேமிப்பு என்பது இரத்தத்தில் ஊறிய விசயம். ஏராளமான தங்கம் சேர்த்து வைத்துள்ளதால் இந்தியப் பொருளாதாரத்தினைத் தங்கப் பொருளாதாரம் (Golden Economy) என்று கூடச் சொல்லலாம். பல நூற்றாண்டுகளுக்கு முன்பு கூட கஜினி முகமது ஒவ்வொரு முறை கொள்ளையடிக்க வரும்போதும் எக்கச்சக்கமான தங்க நகைகளைச் சேர்த்து வைத்து அவரிடம் பறி கொடுத்துவிடும் வழக்கம் இருந்தது. அவற்றையெல்லாம் தாண்டியும் இன்றும் இந்தியாவில் ஏராளமான தங்கம் தாய்க்குலங்களின் கையில் இருக்கின்றது. ஒவ்வொரு விதமான முதலீடு மற்றும் சேமிப்பு வழிகளிலும் பல நல்ல கூறுகளும், சில ஆபத்துகளும் இருக்கவே செய்கின்றன. வங்கிப் பணத்தை எப்போது வேண்டுமானாலும் எடுத்து உபயோகிக்கலாம் ஆனால் அதிக வட்டி கிடைக்காது. நிலத்தில் போடும் முதலீட்டில் நல்ல வளர்ச்சி இருந்தாலும் நினைத்தவுடன் பணமாக மாற்ற முடியாது. ஆக்கிரமிப்புகள், போலிப்பத்திரங்கள் போன்றவற்றால் பெரிய பாதிப்புகளைச் சந்திக்க நேரிடும். தங்கத்தைக் கிலோக் கணக்கில் கழுத்தில் மாட்டிக் கொண்டு திரிவது திருடனை வீட்டிற்குள் விருந்து வைத்து அழைக்கும் செயல், பங்குச் சந்தையோ, ரோடேயில்லாத ஊருக்கு காற்றில்லாத டயர் மாட்டிய வண்டியில் மிகவேகமாகச் செல்வதுபோல் தூக்கித் தூக்கிப் போடக் கூடியது. எந்தக் குறையும் இல்லாத, நல்ல வளர்ச்சி தரக்கூடிய திட்டம் என்றும், இப்போது சில ஆயிரங்கள் பணம் கட்டினால் 20 வருடம் கழித்துப் பல லட்சங்கள்! ஏன்? சில கோடிகள் வரை கிடைக்கும்! என்றும் கூறி 2007ம் ஆண்டு பலவிதமான முதலீட்டு நிறுவனங்கள் பொதுமக்களிடம் பெரும் பணம் திரட்டின. 2008ல் சந்தை அதலபாதாளத்துக்குச் சென்றபோது பெரும்பாலான மக்களின் பணம், நம்பிக்கை, கனவு எல்லாவற்றையும் கீழே கொண்டுபோய் முழுவதும் மண்ணைப் போட்டு மூடிவிட்டன. ஒவ்வொரு கால கட்டத்திலும் அப்பாவிப்

பொதுமக்கள் எல்லாவிதமான கவர்ச்சித் திட்டங்களிலும் பணம் கட்டி ஏமாந்துவிடுகின்றனர். நியூட்டன் போன்ற பெரிய விஞ்ஞானிகள் கூட பங்குச் சந்தையில் பெருமளவு பணம் இழந்து உள்ளனர். ஆனால் அவர் ஒன்றும் அப்பாவி இல்லையே? பெரிய விஞ்ஞானியாயிற்றே? பிறகு ஏன் இவ்வாறெல்லாம் நடக்கின்றது? ஏன் அப்பாவிகள் தாங்கள் அப்பாவிகள் என்று தெரிந்து கொள்வது இல்லை? குறிப்பாக அப்பாவி இளம்பெண்கள் ஏன் பெரும்பாலும் யாராவது ஆசை வார்த்தை காட்டினால் ஏமாந்து தங்கள் நகை, வாழ்க்கை எல்லாவற்றையும் இழந்து விடுகின்றனர்? இதிலே குகை மனிதன் எந்த வகையில் நம் வாழ்க்கையில் வருகின்றான்? சற்று விளக்கமாகப் பார்ப்போம்.

பலவிதமான விஞ்ஞான, உளவியல் ஆராய்ச்சிகள் செய்ததில் சில உண்மைகள் தெரிய வந்துள்ளன. ஒவ்வொரு நாட்டு மக்களும் பலவிதமான தோற்றங்கள், பழக்கவழக்கங்கள் கொண்டிருந்தாலும் எல்லோரும் சுமார் 10,000 வருடங்களுக்கு முன்பு குகைகளிலும், காடுகளிலும் வாழ்ந்த நாகரீகம் என்பதையே அறியாத மனிதனின் மரபணுக்களை ஒட்டிய மரபணுக்களையும், உடலின் பாகங்களையும், உணர்வுகளையுமே கொண்டிருக்கின்றனர். நவநாகரீக உலகில் உள்ள படித்த மனிதன் பல நேரங்களிலும் தன்னை அறியாமலேயே ஒரு குகை மனிதனைப் போலவே நடந்து கொள்கின்றான். ஏனெனில் ஒரு காட்டு விலங்கு எதிரே வரும்போது சரியா? தவறா? என்று யோசிக்காமல் ஓடுபவன், ஒருவேளை புலியை விட வேகமாக ஓடாவிட்டாலும் தன்னுடன் உள்ள, அறிவாளியான, எதையும் யோசித்து நின்று நிதானித்து செய்பவனைவிட வேகமாக ஓடி உயிர் பிழைக்க வாய்ப்புகள் அதிகம். அது போலவே பணம் சம்பந்தப்பட்ட விசயங்களில் இன்றும் அவன் முழுக் காட்டுவாசியைப் போலவே நடந்து கொள்கின்றான். அவனது முதாதையர் அந்த இடத்தில் இருந்தால் எப்படி முடிவெடுப்பார்களோ? அதுபோலவே அவனும் முடிவெடுக்கின்றான். அவனுடைய அறிவுக்கும் உணர்வுகளுக்கும் இடையில் நடைபெறும் போரில் பெரும்பாலும் உணர்வுகளே வென்று தங்கள் இஷ்டத்திற்கு ஆட்சி செலுத்துகின்றன. ஒருவேளை ஒரு கோடி ரூபாய் நம்மிடம் வந்தாலும் நாம் ஒரு குகைமனிதன் நடந்து கொள்வது போலவே நடந்து கொள்வோம். அந்தப் பணத்தை வைத்து உருப்படியாக எதுவும் செய்யத் தெரியாமல் நமது வாழ்வை நாமே நரகமாக்கிக் கொள்வோம். அறிவற்றவரிடம் சேரும் பணம் அவருக்கும் அவரைச் சார்ந்தவருக்கும் அழிவையே தரும்.

நல்லார்கண் பட்ட வறுமையின் இன்னாதே
கல்லார்கண் பட்ட தீரு

- 408

நல்லவர்களுடைய வறுமையை விட அறிவற்றவர்களிடம்
சேர்ந்த பணம் பெரும் தீமைகளைத் தரும்.

அதே சமயம் இந்தப் புத்தகத்தில் எப்படிக்கோடிக்கணக்கில் பணம்
சேர்ப்பது என்றோ, விரைவில் பணக்காரராகப் பத்து வழிகள் என்றோ,
குறுகிய காலத்தில் பங்குச் சந்தையில் எவ்வாறு பெரும் வெற்றி பெறுவது
என்பது போன்றோ, உள்ள தேடல்களுக்கு விடை சொல்லப்படவில்லை.

இங்கே நாம் ஆராய்வதெல்லாம் நம்முடைய மனம் ஏன் பணம்
சம்பந்தப்பட்ட காரியங்களில் ஒழுங்காக வேலை செய்ய மறுக்கின்றது?

ஏன் நாம் செலவுகள் செய்தல், முதலீடுகள் செய்தல், கடன் வாங்குதல்
மற்றும் சேமித்தல் போன்ற அன்றாட வாழ்க்கைத் தேவைகளில்
பகுத்தறிவுக்குப் பொருந்தாத முடிவுகளையே எடுக்கின்றோம்?

பணத்தினைப் பற்றிய அறியாமை நம்மை எப்படியெல்லாம்
பாதிக்கின்றது? சட்டரீதியான பல வழிகளில் நாம் எவ்வாறெல்லாம்
ஏமாற்றப்படுகின்றோம்?

வங்கியில் போடும் பணம் பாதுகாப்பாக இருந்தாலும் சில வருடங்கள்
கழித்து ஏன் அதன் மதிப்பு குறைந்து விடுகின்றது? அதனால் ஏன் முன்பு
வாங்கிய பொருள்களை இப்போது வாங்க முடிவதில்லை?

ஏன் பெரும்பாலான சில்லரை முதலீட்டாளர்கள் மிக அதிகம்
விலையேறிய பங்குகளை வாங்கிப் பின்பு அவை நன்றாக விலை
இறங்கியபின் நஷ்டத்தில் விற்கின்றனர்?

ஏன் மக்கள் பெரும்பாலும் விலைவாசி ஏற்றத்தை (பணவீக்கம்) விடக்
குறைவான வட்டியே தரக்கூடிய சேமிப்புகளிலும், பிக்செட்
டெபாசிட்டுகளிலும் பணம் சேர்க்கின்றனர்?

ஏன் நிறுவனங்களில் பணிபுரியும் ஊழியர்கள் 12% விலைவாசி உயரும்
வருடத்தில் 10% சம்பள உயர்வை மகிழ்ச்சியோடு ஏற்றுக் கொண்டாலும்,

விலைவாசி 6% உயரும் வருடத்தில் 8% சம்பள உயர்வுக்கு வருத்தமடைகின்றனர்.

பிள்ளைகளின் எதிர்காலத்திற்காக வங்கியில் பணம் சேமிக்கும் மக்கள் ஏன் தாங்கள் வாங்கும் வட்டியை விட இரண்டு மடங்கு வட்டியில் அதே வங்கியில், கடனில், கார், வீடு போன்றவற்றை வாங்கி வங்கிக்குச் சம்பாதித்துக் கொடுக்கின்றனர்?

ஏன் ரூ.100க்கு குறைவான ஒரு பொருளை வாங்க நான்கைந்து பேர் ஒரு காரை எடுத்துக் கொண்டு ஐந்தாறு கிலோமீட்டர் தள்ளி உள்ள ஒரு கடையைத் தேடிச் சென்று வாங்குகின்றனர்?

ஏன் பெரும்பாலானோர் ஒரு ஓட்டலில் சாப்பிட்டவுடன் சரியாகக் கவனிக்காத சர்வருக்குக் கூட டிப்ஸ் தருகின்றனர்?

இது போன்ற ஏராளமான கேள்விகள், அவற்றிற்கான தீர்வுகள், ஒவ்வொரு சராசரி மனிதனுக்கும் தேவையாக உள்ளன. என்னதான் நாம் இறுகக் கண்களை மூடிக் கொண்டாலும், பணப்பிரச்சனைகள் வீட்டுக் கதவை உடைத்துக் கொண்டு உள்ளே வந்துவிடுகின்றன. இது மாதிரி நேரத்தில் ஒரு சராசரி மனிதனால் என்னதான் செய்ய முடியும்?

இவற்றுக்கெல்லாம் தீர்வுதான் என்ன? நமது தெனாலிராமன் காளிதேவியை ஏமாற்றிய கதையினைச் சற்று தெளிவாகப் புரிந்து கொண்டால் ஒருவேளை கிடைக்கலாம்.

வீட்டைவிட்டு ஓடிவந்த தெனாலிராமன் இரவில் காளிகோவிலில் தூங்கிவிடுவான். நடுராத்திரியில் காளி உலாவரும்போது அவனைப் பார்த்து, சில சோதனைகளைச் செய்து, ஒரு வழியாக வரம் கொடுக்கச் சம்மதிக்கும். அவனிடம் இரண்டு கிண்ணங்களைக் காண்பித்து ஒரு கிண்ணத்தில் உள்ள பாலைக் குடித்தால் நல்ல அறிவு கிடைக்கும், ஆனால் கடைசிவரை ஏழையாகவே வாழ வேண்டும் என்றும், மற்றொரு கிண்ணத்தில் உள்ள தயிரைக் குடித்தால் ஏராளமான பணம் கிடைக்கும், ஆனால் முட்டாளாகவே இருக்க வேண்டும் என்றும் கூறியது. தெனாலி சற்று யோசித்து, பல கணக்குகளைப் போட்டுவிட்டுக் காளியிடம், பார்த்துவிட்டுத் தருகிறேன் என்று இரண்டு கிண்ணங்களையும் வாங்கிக் கலக்கிக் குடித்துவிடுவான். கோபப்பட்ட காளியைத் தன் வாதத்தால் மெதுவாக வழிக்குக் கொண்டு வந்துவிடுவான்.

சொல்லப்போனால் செல்வத்தை மட்டுமே தரும் தயிரைக் குடித்திருந்தால் கூட ராமனுக்கு லாபமாகத்தான் இருந்திருக்கும். அவனுக்குத்தான் அறிவு அளவுக்கு மீறி முதலிலேயே இருந்ததே!

நாமும் கல்வியா? செல்வமா? என்று பட்டிமன்றம் வைக்காமல், இரண்டும் வேண்டும் என்றும், அதிலும் முதலில் செல்வத்தைப் பற்றிய கல்வியே சிறந்தது என்றும் புரிந்து கொண்டால், அவ்வாறு நல்ல அறிவு மூலம் வரும் செல்வத்தால் அறமும் இன்பமும் வேண்டிய அளவு அடையலாம். பணத்தினைப் பற்றிய கல்வி/அறிவு வறுமையும், புலமையும் சேர்ந்தே இருக்க வேண்டியது இல்லை என்று நமக்குப் புரிய வைக்கும். ஒருவர் நல்ல படைப்பாளியாகவும், பணக்காரராகவும், நல்ல மனிதராகவும் அதே நேரம் எல்லாவற்றையும் தானம் செய்துவிட்டுத் தன் குடும்பத்தைத் தெருவில் விடாதவராகவும் இருக்க முடியும். சரியான வழிகளில் முதலீடு செய்யப்பட்ட பணம் நாம் அன்றாடம் பெரிய அளவில் கவனித்துப் பார்க்கவிட்டாலும் தானாகவே வளர்ந்து நீண்டகாலம் நல்ல பலன்களைத் தரும் நமது பரம்பரைக்கும் சேர்த்து.

**அறன்ஈனும் இன்பமும் ஈனும் திறனறிந்து
தீதீன்றி வந்த பொருள்**

- 754

தனது திறமையை அறிந்து கொண்டு தீயவழிகளால் இல்லாமல் சேர்த்த பணம் நல் அறத்தையும் இன்பத்தையும் தரும்.

ஆறாவது அறிவு

மனிதனுக்கும் மற்ற விலங்குகளுக்கும் உள்ள பெரிய வித்தியாசம் என்று மனிதன் கருதுவது 6-வது அறிவு என்று கூறப்படும் பகுத்தறிவுதான், அதன்படி மனிதனானவன் நல்லது கெட்டது என்ற இரண்டையும் ஆராய்ந்து பார்த்து அதில் நல்லதைக் கண்டுபிடித்துச் செயல்படுத்தும் திறனை உடையவன் என்று நம்பப்படுகின்றது. ஒருவேளை ஆதாமும் ஏவாளும் சாத்தானின் சொல்லைக் கேட்டு, ஞானப்பழத்தை மட்டும் சாப்பிடாமல் இருந்திருந்தால் நமக்கெல்லாம் இவ்வளவு பிரச்சனைகள் இருந்திருக்காது என்றே தோன்றுகின்றது. அவமானம், புகழ், கொள்கைகள் போன்ற பல விசயங்கள் நம்மை சுத்தமாகப் பாதித்திருக்காது. நாமும் வளர்ந்த குழந்தைகளாக எதனையுமே புரிந்து கொள்ளாமல் மிருகங்கள் போல வாழ்ந்திருப்போம். ஆடு, மாடு, கோழி, நாய் போன்ற நம்மால் அடக்கப்பட்ட மிருகங்கள் எல்லாம் நிம்மதியாக, சுதந்திரமாக வாழ்ந்திருக்கக் கூடும். மேலும் எல்லோருக்கும் 6-வது அறிவு உள்ளதா? 6-வது அறிவு தவிர வேறு 7-வது, 8-வது அறிவு எல்லாம் இருந்தால் நாம் என்ற செய்வது? அப்படிப்பட்ட மனிதர் அல்லது விலங்கு நம்மைவிட உயர்ந்ததா? அப்படி யாரையாவது பார்த்தால் நாம் பயத்தாலும், மரியாதையாலும் வணங்குவோமா? கும்பிடுவோமா? அல்லது ஏதோ பைத்தியம், பேய்பிடித்து இருக்கின்றது என்று கூறி அடித்து விரட்டுவோமா? என்ற கேள்விகளும் உள்ளன.

ஆறாவது அறிவு எல்லோருக்கும் முழுமையாக உள்ளதா என்றால் நிச்சயம் 'ஆம்' என்று மனசாட்சி உள்ள யாரும் பதில் தரமுடியாது. நாம் எல்லோரும் பகுத்தறிவுப் பகலவன் என்று போற்றும் பெரியாருக்கு இருப்பது 100% முழுமையான பகுத்தறிவு என்று ஒரு அளவாக எடுத்துக் கொண்டால் நமக்கெல்லாம் அதில் பாதியாவது 50% இருப்பது சந்தேகமே. ஐன்ஸ்டீன், ராமானுஜம் போன்றவர்களும், மனவளர்ச்சி இல்லாத, தெருக்களில் திரியும் மக்களும், பெரிய சைக்கோ கொலைகாரர்களும் சம அளவு பகுத்தறிவு உடையவர்களா? பகுத்தறிவிலும் அளவுகள் உள்ளனவா? நாமெல்லாம் 5 ½ சதவீதம் 5¼ சதவீதம் என்று குறைவான அறிவு உடையவர்கள் என்று கொள்ள முடியுமா? மேலும் ஒரு சிக்கல் உள்ளது. மிருகங்களுக்கு அறிவே இல்லை என்று சொல்லிவிட முடியாது. நாமே காக்கையிடம் ஒற்றுமை, நாயிடம் நன்றி, எறும்பிடம் உழைப்பு என்ற பல மிருகங்களிடம் பல நல்ல

குணங்கள் இருப்பதை ஒத்துக் கொள்கிறோம். நிச்சயம் பல மனிதர்களை விட பல மிருகங்கள் நல்லவிதமாகவே நடந்து கொள்கின்றன.

ஆனாலும் எல்லாவற்றையும் தாண்டி மனிதர்கள் அனைவரும் சமம் என்றும், எல்லோருக்கும் 6-வது அறிவு என்று ஒன்று உண்டு என்றும், நாம் அனைவரும் ஒப்புக் கொள்கின்றோம். (சந்தேகம் கேட்டால் ஒருவேளை நமக்கே அது பாதகமாக முடியும்). அந்த நம்பிக்கையின் அடையாளமாகவே ஒவ்வொரு ஜனநாயக நாட்டிலும் எல்லோர்க்கும் ஒரு ஓட்டு என்று சமஉரிமை வழங்கப்படுகிறது. சமார் நூறு வருடங்களுக்கு முன்புகூட மனிதர்கள் பலர் அடிமைகளாக இருந்தனர். அவர்களுக்கு எந்த உரிமையும் இல்லை. பல நாடுகளில் சமீப காலம் வரை பெண்கள், ஆண்களுக்குச் சமமான அறிவுடைய பிரஜைகளாகக் கருதப்படவில்லை.

இது இப்படியே இருக்க, பொருளாதாரம் என்ற துறையைப் பற்றிச் சிறிது ஆராய்ச்சி செய்வோம். இப்போது ஒவ்வொரு இந்தியரும் இன்னும் சில வருடங்களில் நாம் வல்லரசாக ஆக வேண்டும் என்று ஆசைப்படுவதை மறுக்க முடியாது. வல்லரசு என்று சொல்லப்படும் நாடுகள் எல்லாம் ராணுவ வலிமையை மட்டும் நம்பி உள்ளவை அல்ல. பொருளாதார வலிமையும் இருந்தால் மட்டுமே ஒரு நாடு வல்லரசாக விளங்க முடியும். இப்போது இந்தியா, சீனா போன்ற நாடுகள் மிக வேகமாக வளர்ந்து வருவதால், விரைவில் ஐரோப்பிய நாடுகளைப் பின்னுக்குத் தள்ளி பொருளாதார வலிமையிலும், ராணுவ வலிமையிலும் முன்னேறிவிடும் என்ற எதிர்பார்ப்பு பரவலாக உள்ளது.

இது போன்ற காரணங்களாலேயே பல நாடுகளிலும் பொருளாதார வளர்ச்சி விகிதம் மிக முக்கியமாகக் கவனிக்கப்படுகின்றது. அன்றாடம் விலைவாசி உயர்வு, பண மதிப்பில் மாற்றம் போன்ற பிரச்சனைகள் பெரிதும் முக்கியத்துவம் கொடுத்துப் பேசப்படுகின்றன. நிதி அமைச்சர், ரிசர்வ் பேங்க் தலைவர், பங்குச் சந்தையின் நிர்வாகி போன்றவர்களின் ஒவ்வொரு சொல்லும் செயலும் பெரிய அளவில் கவனிக்கப்படுகின்றன. S & P போன்ற தரச்சான்று தரும் நிறுவனங்களின் அறிவிப்புகள் கூட அமெரிக்கா போன்ற பெரிய நாடுகளின் நாணய மதிப்பு மற்றும் பங்குச் சந்தைகளைப் பெருமளவில் பாதிக்கின்றது.

ஆனால் பொருளாதாரம் என்ற துறை முற்காலத்தில் எல்லாம் ஒரு முக்கியமான துறையாகக் கருதப்படவில்லை. பொருளாதாரத்தைப் பற்றிப் படிப்பவர்களோ, வல்லுனர்களோ இழிவாகவே பார்க்கப்பட்டனர். பணத்திற்காக ஆசைப்படுவது தவறு என்றும் கடவுளுக்கு எதிரானது என்றும் நம்பப்பட்டது. அதனைப் பற்றி அதிகம் தெரிந்து கொள்ள விரும்புவதே தவறு என்றும் அப்படிப்பட்டவர்கள் மோசமானவர்கள் என்றும் போதிக்கப்பட்டது. இன்றும் கூட இந்த நிலைப்பாடுகள் பெரிதும் மாறவில்லை. பெரும்பாலான திரைப்படங்களில் கதாநாயகன் ஏழையாகவும், வில்லன்கள் எல்லாம் பணக்காரர்களாகவும் கடைசியில் கதாநாயகன் அவரது பணத்தை நியாயமாகவோ, குறுக்கு வழிகளிலோ ஏழை மக்களிடம் கொண்டு சேர்ப்பதாகவுமே கதைகள் வருகின்றன. நாமும் இவற்றைப் பெரிய அளவில் நம்புகின்றோம். இவையெல்லாம் ஒருவேளை உண்மை என்று எடுத்துக் கொண்டாலும் ஒரு முக்கியமான உளவியல் காரணமும் இதில் மறைந்துள்ளது. நாமெல்லாம் எவ்வளவோ போராடியும் பெரிய அளவில் பணம் சேர்க்க முடிவதில்லை. நிறைய நேரங்களில் நமது திறமையின்மை கூட ஒரு முக்கியமான காரணமாக இருக்கலாம். அதை ஒத்துக் கொள்ள நமக்குத் தெரியும் இல்லாமல் இருப்பதால் பணம் சம்பாதிப்பவர்கள் எல்லாம் குறுக்கு வழிகளில்தான் பணம் சேர்க்கின்றார்கள் என்றும், அவர்கள் கெட்டவர்கள் என்றும், அவர்களே நமது பிரச்சனைகளுக்கெல்லாம் காரணம் என்றும் நம்பி, நமது மனதைத் தேற்றிக் கொள்கிறோம். நாம் தன்னம்பிக்கை இழந்துவிடாமல் இருக்க இந்தப் பொய்கள் உதவுகின்றன.

காலம் செல்லச் செல்ல பொருளாதாரம் ஒரு தேவையான துறையாகவும், அதனைப் பற்றி தெரிந்து கொள்வது அவசியம் என்றும் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது. பின்பே இந்தத் துறையில் படிப்படியான மாற்றங்களும் வளர்ச்சியும் ஏற்பட்டது. பொருளாதாரத்தினைப் பொறுத்தவரை ஆடம் ஸ்மித் (Adam Smith) என்பவர் எழுதிய (An Enquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations) என்ற ஒரு நாட்டின் வளம் மற்றும் அதன் காரணங்களைப் பற்றிய தேடல் என்ற பொருள் உடைய புத்தகமே இந்தத் துறையின் மிகச்சிறந்த புத்தகமாகக் கருதப்படுகின்றது. கம்யூனிச நாடுகள் எல்லாம் கார்ல்மார்க்ஸ் அவர்களுடைய Das Capital என்ற புத்தகத்தினையே பெரிதும் கடைப்பிடிக்கின்றன.

தற்போது பொருளாதாரம் ஒரு அறிவியல் என்ற நிலைக்கு வந்துவிட்டது. இந்த இந்தக் காரணிகள் இது இது போன்ற விளைவுகளை ஏற்படுத்தும் என்றும் ஒவ்வொரு காரணியிலும் (உதாரணமாக வட்டிவிகிதம், வரிவிகிதம்) சில மாறுதல்களை ஏற்படுத்தி நாட்டின் பொருளாதாரத்தை ஒரு அரசாங்கம் வழி நடத்த முடியும் என்றும் கருதப்படுகின்றது. அதற்கான வழிகளைக் கூறும் ஜெ.எம். கெய்ன்ஸ் (Lord J.M. Keynes) என்பவருடைய கொள்கைகளை தற்போது பெரிய அளவில் நடைமுறையில் உள்ளன. 1930களில் அமெரிக்காவில் ஏற்பட்ட பெரிய பொருளாதார வீழ்ச்சிக்குப் பின்பு உருவான அனைத்துப் பொருளாதாரக் கொள்கைகளும் இவருடைய கருத்துகளை ஒட்டியதாகவே உள்ளன.

அறிவியல் என்று ஒரு விசயத்தைச் சொல்லிவிட்டால் அதற்கு ஒரு அடிப்படையான குணம் உண்டு. அறிவியல் அரசன் தனது அரசி என்று சொல்லப்படும் கணிதத்தின் துணையின்றித் தனியே ஒரு வேலையும் செய்வது இல்லை. பொருளாதாரம் ஒரு அறிவியல் என்றால் அதனுடைய எல்லாவிதமான கொள்கைகளும் கணிதத்தின் வழிமுறைகளின் தலையீட்டிலிருந்து தப்பிக்க முடியாது.

ஒவ்வொரு பொருளாதாரப் பிரச்சனையும் பல நூற்றுக்கணக்கான காரணிகளால் பாதிக்கப்படுவதாலும் பலவிதமான Constraints என்று சொல்லப்படும் கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்படுவதாலும் எல்லாவற்றையும் அலசி ஆராய்ந்து முடிவெடுப்பது ஒரு தனிமனிதனின் திறமைக்கு அப்பாற்பட்டது. ஒரு குழுவால் கூட அதனைச் செய்து முடிப்பது கடினமே. அதே சமயத்தில் ஒரு மிகப் பெரிய பிரச்சனையைக் கூட காரணிகள் (Variables), கட்டுப்பாடுகள் (Constraints), என்று பிரித்துச் சமன்பாடுகளாக (equation) எழுதிவிட்டால் ஒரு கம்ப்யூட்டரின் உதவியுடன் சில வினாடிகளில் தீர்வு கண்டுவிட முடியும். கணிப்பொறியின் சக்தி மிக அபாரமானது. இது போன்று எந்த ஒரு பிரச்சனைக்கும் கணித வடிவம் கொடுத்தல், 'மேத்தமேட்டிக்கல் மாடலிங்' (Mathematical Modeling) என்று அழைக்கப்படுகின்றது. இது போன்ற கணித வடிவங்களை உபயோகித்து வேண்டிய தீர்வுகளை உடனடியாகச் சொல்வதற்கு ஏராளமான மென்பொருள்கள் (Software) புழக்கத்தில் உள்ளன. வேண்டிய தகவல்களை மட்டும் உள்ளே கொடுத்தால் போதும், வினாடிகளில் தேவையான விடைகள் வந்துவிடும்.

உதாரணமாக நாட்டில் உள்ள மொத்த இருப்புப் பாதைகளிலும் ஓடும் அனைத்து ரயில்களின் நேரம், இருக்கை முன்பதிவு போன்றவை கம்ப்யூட்டரின் உதவியுடனே தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. அவையனைத்தும் மனிதர்களால் செய்யப்படுவதை நம்மால் நினைத்துக்கூடப் பார்க்க முடியாது. எந்த ஒரு வசதியிலும் சில சிக்கல்கள் இருக்கத்தானே செய்யும், ரயில்வேயைப் பொறுத்தவரை திடீரென்று யாரும் தங்களுடைய சொந்த ரயிலை எடுத்துக் கொண்டு மிக வேகமாக ஏதாவது ஒரு பாதையில் ஓட்டவோ, நிறுத்தி வைத்துப் பக்கத்து இடங்களை வேடிக்கை பார்க்கவோ முடியாது. ஆனால் சாலைகளில் ஒவ்வொரு மனிதரும் தங்கள் இஷ்டத்துக்குக் கார்களில் போவது, மாட்டு வண்டிகளில் போவது, நடுரோட்டில் தானியங்களைக் காய வைப்பது, தண்ணீர் கேட்டு மறியல் செய்வது போன்று இஷ்டத்துக்கு நடந்து கொள்வதால் இவற்றை எல்லாம் கம்ப்யூட்டரின் உதவியுடன் சிக்கல்கள் இல்லாமல் திட்டமிடல் இயலாத காரியம்.

ஒரு கணிப்பொறியின் செயல் திறனும், விடைகளின் நம்பகத்தன்மையும் எப்படிப்பட்ட தகவல்களை நாம் தருகிறோம் என்பதையே பொறுத்தது. தெளிவான தகவல்கள் தந்தால் மட்டுமே தெளிவான பதில்கள் கிடைக்கும். Garbage in Garbage out என்று சொல்வார்கள், அதாவது குப்பையை உள்ளே தந்தால் குப்பையே வெளியே வரும். எனவே கணிப்பொறிக்குள் உள்ளே தரும் தகவல்கள் தெளிவாக சந்தேகம் மற்றும் ஊகங்களுக்கு இடமில்லாத வகையில் இருப்பதற்காக சில விதிகளை ஏற்படுத்துவார்கள். அந்த விதிகள் மீறப்பட்டால் விடைகளில் குழப்பம் ஏற்படும். அந்த விதிகளுக்குப் புறம்பான, அந்த விதிகளை மதிக்காத தகவல்கள் எல்லாம் நீக்கப்படும். உதாரணமாகச் சொல்ல வேண்டும் என்றால் இத்தனை ரயில்கள்தான் மொத்தம் ஓடுகின்றன என்பதுபோல் இத்தனை வாகனங்கள்தான் தினமும் ஓடுகின்றன என்று முடிவு செய்தால் மட்டுமே அவற்றின் வழிகளைத் திட்டமிட முடியும். மேலும் அவற்றின் வேகம் மற்றும் புறப்படும் இடம், சேரும் இடம் ஆகியவை தெளிவாகத் தரப்பட வேண்டும். போய்க் கொண்டு இருக்கும்போதே பாதி வழியில் திட்டத்தை மாற்றி வேறு ஊர்களுக்கெல்லாம் போக முடியாது. அப்போது மற்ற எல்லா வாகனங்களின் நேரம் மற்றும் பல வழிகளையும் மாற்ற வேண்டியிருக்கும்.

இதைப் போலவே பொருளாதாரப் பிரச்சனைகளிலும் ஏராளமான காரணிகள் உள்ளன. வட்டி வீதம், தொழில் வளர்ச்சி விகிதம், வேலை வாய்ப்பு, பணப்புழக்கம் என்று பல விசயங்களை ஒரே நேரத்தில் கணக்கில்

எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஒன்றை மாற்றினால் வேறு ஒன்றை அது பாதிக்கும். வங்கிகளின் பண நிர்வாகம், பங்குச்சந்தைகளின் தின வணிகம், போன்றவையெல்லாம் தினசரி பலவிதமான சிக்கல்களை கணிப்பொறிகளை உபயோகித்தே தீர்த்துக் கொள்கின்றன. அதற்காக ஏராளமான மென்பொருள்கள் தேவைப்படுகின்றன. அந்த மென்பொருள்கள் எல்லாம் சில அடிப்படையான விதிகள் மற்றும் நம்பிக்கைகளின் அடிப்படையிலேயே இயங்குகின்றன. அந்த நம்பிக்கைகளில் மிக முக்கியமானது மனிதனுக்குப் பகுத்தறிவு என்று ஒன்று உண்டு, அவன் நல்லது கெட்டதைப் புரிந்து கொண்டு தனக்கு எது நல்லதோ (பொருளாதார ரீதியாக) அந்த முடிவை எடுப்பான், அவ்வாறு முடிவெடுப்பதற்குத் தேவையான தகவல்களையும் தெரிந்து வைத்திருப்பான், தெரியாத விசயங்களில் முடிவு எடுக்கமாட்டான் போன்றவையே. ஒரு கணினியானது ஒரு லாபகரமான தீர்வைத் தந்தவுடன் அதனை உபயோகிக்கும் மனிதன் அதனைச் செயல்படுத்துவார் என்று எடுத்துக் கொண்டு அதன் அடிப்படையில் அதற்கடுத்த பிரச்சனைகளை ஆராயத் தொடங்கிவிடும். ஆனால் மனிதர்கள் சொந்தப் பிரச்சனைகள் காரணமாகவோ மனக்குழப்பங்கள் காரணமாகவோ சிறப்பான முடிவை விட்டுவிட்டு வேறு ஒன்றை எடுக்கக் கூடும் என்று அதற்குத் தெரியாது. பின்பு அதனால் ஏற்படும் பிரச்சனைகளுக்கோ தீர்வும் கிடையாது, அளவும் கிடையாது. இப்போது பகுத்தறிவுடைய மனிதன் (The Rational Man) என்ற நம்பிக்கையின் சில கூறுகளைக் கொஞ்சம் பார்ப்போம்.

1. பகுத்தறியும் திறன்

இங்கு பகுத்தறியும் திறன் என்பது தனக்கு எது நல்லது, எது கெட்டது அதிலும் குறிப்பாக எது லாபம், எது விரயம் என்று தெரிந்து வைத்திருத்தல்.

இதன்படி ஒவ்வொரு மனிதனும் தனக்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள செய்திகளை வைத்து புத்தியை உபயோகித்து லாபகரமான முடிவாக எடுக்க முடியும், எடுப்பார்கள் என்று நம்பப்படுகின்றது. ஆனால் அன்றாட வாழ்வில் என்னவோ பயம், பாசம், வெறுப்பு போன்ற உணர்வுகளே நாம் எடுக்கும் முடிவுகளைத் தீர்மானிக்கிறது. நமக்கே நன்றாகத் தெரியும், பெரும்பாலும் அறிவைவிட உணர்வுகளே நமது முடிவுகளின் மீது பெருமளவில் ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன. ஒரு விளையாட்டு மைதானத்தில் அனைவரும் அவரவர் இடத்தில் ஒழுங்காக அமர்ந்தால் எல்லோரும் நன்கு நிகழ்ச்சிகளைக் காண முடியும். ஆனால் உணர்ச்சி வேகத்தில் யாராவது ஒரு சிலர் எழுந்து நிற்க, பின்னால் உள்ளவர்களும் எழுந்து நிற்க வேண்டிய அவசியம் வருகின்றது.

வயதானவர்களும், குழந்தைகளும் அவ்வாறு செய்ய முடியாததால் அவர்களோடு உடன் வந்தவர்கள் முன்னால் இருப்பவர்களுடன் பிரச்சினைகளில் ஈடுபட நேரிடுகின்றது. எல்லோருக்கும் எது நல்லது என்றும் எது லாபகரமானது என்றும் தெரிந்து அனைவரும் நடந்து கொண்டால் பல சங்கடங்கள் ஏற்படாது.

2. தன் நலம் பேணுதல்

முதல் விதிப்படி எது நல்லது, எது கெட்டது என்று தெரிந்ததை வைத்து தனக்குச் சாதகமான தனக்கு உண்மையில் நன்மை செய்வதையே தேர்ந்தெடுக்கும் திறன்.

பெரும்பாலும் நாம் நமக்கு நல்லது எது, லாபமானது எது என்பதையே தேடிச் செய்தாலும் பல நேரங்களிலும் தெரிந்தே நமக்கு நாமே லாபம் தராத காரியங்களைச் செய்கிறோம். தெரியாத மனிதர்களுக்கு உதவி செய்தல், கோவில், தேவாலயம், மசூதி, அநாதை ஆசிரமம் போன்றவற்றிற்கு நிறையப் பணம் செலுத்துதல், தற்கொலை செய்து கொள்ளுதல், குடி, போதை போன்றவற்றிற்காகப் பணம் செலவழித்தல் போன்றவை பொருளாதார ரீதியாக இழப்பினைத் தந்தாலும் ஏதோ பலவித நல்ல மட்டும் கெட்ட காரணங்களுக்காக நாம் விடாமல் அவற்றைச் செய்தே வருகின்றோம்.

3. தேவையான செய்திகளைத் தெரிந்து வைத்திருத்தல்

மனிதர்கள் முடிவெடுக்கும் முன்பு அதற்குத் தேவையான தகவல்களை முடிந்த அளவு தெரிந்து வைத்துக் கொண்டே எதையும் செய்வர்.

போதுமான தகவல்களைத் தெரியாமல் முடிவெடுத்தால் அது நிச்சயமாகச் சிறப்பானதாக இருக்காது. ஆனால் அதற்காக மிக அவசரமான நேரங்களில் நிறைய விசயங்களைப் புதிதாகத் தெரிந்து கொள்ளப் போதுமான அவகாசம் இருக்காது. இத்தகைய தருணங்களில் என்ன செய்வது? பங்குச் சந்தை, அறிவியல் ஆராய்ச்சி, வியாபாரம் போன்றவற்றில் நிறைய நேரங்களில் எல்லாத் தகவல்களும் முழுமையாகத் தெரியாது. ஒரு தீவிரவாதக் குழுவைப் பிடிக்கப் போகும்போது அவர்களைப் பற்றி முழுக்க முழுக்கத் தெரிந்து கொண்டு எப்படிப் போக முடியும்? ஏதாவது ஒரு சில தகவல்களை மட்டுமே வைத்துக் கொண்டுதான் அடுத்த காரியத்தைப் பார்க்க வேண்டும். ஒரு சிறு கற்பனையான நிகழ்ச்சி.

மக்களின் நம்பிக்கையைப் பெற்ற ஒரு மருத்துவமனை, மருத்துவரின் வருகையை எதிர்பார்த்து நிறையபேர் டோக்கன் வாங்கிக் காத்திருக்கின்றனர். இரண்டு அவசர கேஸ்கள் (நெஞ்சுவலி), குடும்பத்தினரின் வெளிறிய முகங்களுடன் வருகின்றன. சரியாக மருத்துவரும் அப்போது வந்துவிடுகிறார். இரண்டு கேஸ்களில் எதை முதலில் பார்ப்பது? சற்று குழப்பம். எனவே இரண்டு பேருக்கும் வழக்கமாக எடுக்க வேண்டிய சில சோதனைகளை எடுக்கச் சொல்லி உத்தரவிடுகின்றார். ரிசல்ட் வந்த பின்பு யார் மிகச் சிக்கலான நிலையில் உள்ளவர் என்று பார்த்து, பின்பு முடிவு செய்ய எண்ணுகின்றார். முடிவுகள் வருவதற்கு முன்பே ஒருவர் விதி முடிந்து விடுகின்றது. பிறகு குழப்பமின்றி மற்றொருவருக்கு மருத்துவம் பார்க்க ஆரம்பித்து விடுகின்றார்”.

மேற்கண்டதுபோல எந்த ஒரு நல்ல, அனுபவம் வாய்ந்த மருத்துவரும் நடந்து கொள்ளமாட்டார். இரண்டு மூன்று எளிய விசயங்கள்: எவ்வளவு வயது? என்ன எடை? குடிப்பவரா? முதல் முறையா? இது போன்ற சில கேள்விகள் மூலம் மிக எளிதாக யாரை முதலில் பார்ப்பது என்று முடிவு செய்து விடுவார். எல்லா டெஸ்டுகளும் எடுத்து முழுமையான தகவல்கள் கிடைக்கும் வரை வேடிக்கை பார்த்துக் கொண்டிருக்கமாட்டார்.

அதே திறமையான மருத்துவர் உணவு வேளை, போன் கால் வருகின்றது. அவரது நண்பரான பங்குச் சந்தை தரகரிடமிருந்து “நீங்கள் சென்ற வாரம் வாங்கிய மருந்து கம்பெனியின் காலாண்டு முடிவுகள் எதிர்பார்த்தபடி இல்லை. விலை 10% இறங்கிவிட்டது. சந்தையும் மொத்தத்தில் இறங்கிக் கொண்டு உள்ளது. என்ன செய்வது? விற்றுவிடவா?” என்று கேட்கிறார்.

மருத்துவருக்குப் பலமான யோசனை. பங்கு சந்தையினைப் பொறுத்தவரை அவர் ஒன்றும் பெரிய சூரர் இல்லை. “ஏன் இப்படி? நல்ல கம்பெனியாயிற்றே? ஒரு வேளை மேலும் இறங்கிவிட்டால் என்ன செய்வது?” ஒரு சில கேள்விகள், விற்று விடுகின்றார். ஆனால் ஒரே மாதத்தில் அதன் விலை இரண்டு மடங்காக ஏறிவிடுகின்றது. புதிய மருந்து கண்டுபிடித்து விட்டதாக ஒரு செய்தி வெளியாகின்றது. ஐயோ, தவறு செய்து விட்டோமே என்று வருத்தப்பட்டு மீண்டும் அதிக விலைக்கு வாங்கி விடுகின்றார். அப்போது ஏற்கனவே குறைந்த விலைக்கு வாங்கியவர்கள் பலரும் விலை

ஏறியதும் சிறிது சிறிதாக விற்று லாபம் பார்க்க, பங்கின் விலை சிறிது இறங்கிப் பின்பு கிணற்றில் போட்ட கல்லாக இருக்கின்றது. ஒரே குழப்பம் எது சரி? எல்லாத் தகவல்களும் தெரிந்து கொண்டு முடிவெடுப்பதா? ஓரளவு தகவல்களை வைத்து முடிவெடுப்பதா? ஓரளவு தகவல்கள் என்றால் எவை? எவை? எப்போது வேகமான முடிவெடுப்பது? எப்போது பொறுமையாக முடிவெடுப்பது? ஏனெனில் தேவையைப் பொறுத்து சிலவற்றை வேகமாகவும், அவசரமாகவும், சிலவற்றை மெதுவாகவும், நிதானமாகவும் செய்ய வேண்டியுள்ளது.

**தூங்குக தூங்கிச் செயற்பால தூங்கற்க
தூங்காது செய்யும் வினை – 672**

காலந் தாழ்த்துச் செய்ய வேண்டியவற்றைக் காலந்தாழ்த்தே செய்ய வேண்டும். விரைவாகச் செய்ய வேண்டிய செயல்களை செய்யக் காலந் தாழ்த்தக்கூடாது.

ஒவ்வொரு நேரத்திலும் ஒவ்வொரு விதமாக உணர்வுகளைக் கட்டுப்படுத்திச் செயல்பட எல்லோரும் என்ன நடிகர் திலகமா? கமலஹாசனா? சாதாரண மனிதர்கள் தானே. அவர்கள் கூட திரைப்படங்களில் காட்டும் உணர்வுகளையும், முகபாவங்களையும் நிஜவாழ்க்கையிலும் காட்ட முடியுமா? என்பது சந்தேகமே. ஆனாலும் மேற்கண்ட மூன்றுவிதமான அடிப்படை விதிகள் காட்டும் பகுத்தறிவுடைய மனிதன் இப்படித்தான் நடப்பான் என்ற நம்பிக்கைகளின் அடிப்படையிலேயே பலவிதமான பொருளாதாரக் கொள்கைகளும் அந்தக் கொள்கைகளின் அடிப்படையில் மென்பொருள்களும் செயல்படுகின்றன. அந்த மென்பொருள்களை உபயோகிக்கும் கம்ப்யூட்டர்களின் உதவியோடுதான் பெரும்பாலான பொருளாதார முடிவுகள் எடுக்கப்படுகின்றன. மேற்கண்ட அடிப்படை நம்பிக்கைகளில் தவறுகள் இருக்கும்பட்சத்தில் மென்பொருள்கள் கொடுக்கும் விடைகளின் நம்பகத்தன்மை கேள்விக்குறியதாக ஆகிவிடும்.

ஜெருசலத்தில் தோன்றிய புயல்

பொருளாதார மேதைகள் என்னவோ மனிதன் பகுத்தறிவு உள்ளவன் என்ற நம்பிக்கையிலும் அவன் எப்போதும் தனக்கு லாபமும் நன்மையும் தரும் முடிவுகளைத்தான் எடுப்பான் என்ற நம்பிக்கையிலும் பலவிதமான கொள்கைகளை வகுத்து அதன் வழி நடந்தாலும் அன்றாட வாழ்வில் அனைவரும் பலவிதங்களில் மாறுபாடாகவே நடந்து கொண்டு வருகின்றனர். பல பொருளாதார நிபுணர்களும் இது குறித்து ஆராய்ச்சிகள் பலவும் நீண்டகாலமாக மேற்கொண்டிருந்தாலும் பல முக்கியமான கேள்விகளுக்கு உருப்படியாக எந்தப் பலனும் இல்லை. முக்கியமான நேரங்களில் மனிதனுடைய நடத்தை எந்த ஒருவிதிக்கும் உட்பட்டதாக இல்லை.

எலக்ட்ரான் எனப்படும் மின்துகள்கள் காந்தப்புலம் வழியாகச் செல்லும்போது நேர்கோட்டில் செல்லாது, சுற்றி சுற்றி வரும். தன் கட்டுப்பாட்டை இழந்துவிடும். அதைப் போலவே மனிதர்களும், பணம் சம்பந்தப்பட்ட விசயங்களில் வழக்கமாகவே புத்திசாலித்தனம் இல்லாத, தனக்கே கெடுதல் தரக்கூடிய முடிவுகளையும், ஒவ்வொரு முறையும் ஒரே மாதிரியான சூழலில், வேறு வேறு விதமான முடிவுகளையும் எடுக்கின்றனர். பணம் பத்தும் செய்யும், பணம் என்றால் பிணமும் வாயைத் திறக்கும் போன்ற பழமொழிகள் எல்லாம், இது எல்லாக் காலங்களிலும் இருந்துள்ளது என்ற உண்மையையே சொல்லுகின்றன.

இது போன்ற மனிதனின் மாறுபாடான நடத்தைகளுக்கு ஏதாவது புரிந்து கொள்ளும்படியான காரணங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால்தான் பொருளாதாரச் சிந்தனைகளில் நல்ல மாற்றங்கள் ஏற்படக்கூடும் என்ற நிலையில் எதிர்பாராத இடத்தில் இருந்து அந்த மாற்றம் வந்தது.

சுமார் 40 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு ஜெருசலம் நகர், ஹீப்ரூ பல்கலைக்கழகத்தில் ஒருநாள் அமோஸ் வெஸ்க்கி (Amos Tversky) மற்றும் டேனியல் காணேமேன் (Daniel Kahneman) என்ற இரண்டு உளவியல் வல்லுனர்கள்: இஸ்ரேல் நாட்டு விமானிகளின் பயிற்சியாளர்களுடன் அவர்கள் எப்படித் தங்கள் மாணவர்களுக்குப் பயிற்சி தருகின்றனர் என்று விவாதிக்கின்றனர்.

விமானிகள் தினமும் பயிற்சி செய்யும்போது சில நாட்கள் அது சிறப்பாகவும், வேறு சில நாட்கள் மோசமாகவும் வந்துவிடும். பயிற்சியாளர்கள் விமானிகளின் நல்ல முயற்சிக்குப் பாராட்டும், தவறுகளுக்கு அறிவுரைகளும் வழங்கும்போது கணித்தது என்னவென்றால், ஒரு சிறப்பான பயிற்சியைப் பாராட்டியவுடன் மறுமுறை அந்த விமானி பெரும்பாலும் மோசமாகவும், ஒரு மோசமான பயிற்சிக்கு கடிந்து கொண்டபின் அடுத்த முறை சிறப்பாகவும் செயல்படுகின்றனர். எனவே தண்டனைகளே ஒருவரை சிறப்பாக ஊக்குவிக்கின்றன என்றும், பல அறிஞர்கள் கூறுவதுபோல் பாராட்டுக்கள் சிறந்த பலன் தருவதில்லை என்றும் வாதிட்டனர்.

ஆனால் புள்ளியியலில் ஸ்டாட்டிஸ்டிக்கல் ரிக்ரஸன் (Statistical Regression) என்ற ஒரு கருத்து உண்டு. இதை தமிழில் சராசரியை நோக்கிக் குவிதல் என்று கூறலாம். சர்ஃபிரான்சிஸ் கால்டன் (Sir Francis Galton) என்ற இங்கிலாந்து அறிஞரின் இந்தக் கருத்தின்படி,

திரும்பத் திரும்ப தொடர்ச்சியாக செய்யும் செயல்கள் (ஈட்டி எறிதல், பந்து வீசுதல் போன்றவை) பெரும்பாலும் ஒரு சராசரியான அளவினை ஒட்டியே நடக்கின்றன. எனவே ஒரு நிகழ்வு மோசமாகவோ, சிறப்பாகவோ ஒருமுறை மிகவும் விலகி நடந்தாலும் அடுத்த முறை மீண்டும் சராசரியை ஒட்டி வந்துவிடும். இது ஒரு இயற்கையின் விதி. மேற்சொன்ன விதியின் விளைவாகவே சராசரியை விட மிக உயரமான தம்பதியருக்கு அவர்களை விடச் சற்று உயரம் குறைந்த குழந்தைகளும், மிக மிக குள்ளமான தம்பதியனருக்குச் சற்று உயரமான பிள்ளைகளும் பிறக்கின்றன. அதற்காக மிக உயரமானவர்களுக்கு மிகக் குள்ளமான குழந்தைகள் பெரும்பாலும் பிறக்காது. எல்லாம் அந்த பரம்பரையின் சராசரி உயரத்தை ஒட்டியே பிறக்கும். இதுபோன்று பல விளக்கங்களைச் சொல்லி அந்த இரு விஞ்ஞானிகளும் அந்த விமானிப் பயிற்சியாளர்களின் தவறான எண்ணத்தை மாற்றினர்.

பாராட்டினாலும், பாராட்டாவிட்டாலும் ஒரு நல்ல விளைவினைத் தொடர்ந்து ஒரு சமாரான விளைவே ஏற்படும் என்று புரிந்து கொண்டால் எந்தப் பெற்றோரும் தங்கள் பிள்ளைகள் ஒருமுறை தற்செயலாக தேர்வில் மிக அதிக மதிப்பெண் பெற்ற பின்பு மறுமுறை குறைவதை ஒட்டி கடுமையாக நடந்து கொள்வதைத் தவிர்க்க இயலும்.

அதன்பிறகு அந்த இரு விஞ்ஞானிகளும் தொடர்ந்து பலசோதனைகளைச் செய்தனர். மக்கள் பெரும்பாலும் அறிவுப்பூர்வமாக நடந்து கொள்வதில்லை என்றும் யோசிக்காமல் பல்வேறு விதமான சுருக்கு வழிகளை (Thumb Rules) உபயோகித்தே பெரும்பாலான முடிவுகள் எடுக்கின்றனர் என்றும் நிரூபித்தனர். அவர்களையும் அவர்களைத் தொடர்ந்து வந்த மற்றும் சில விஞ்ஞானிகளின் கண்டுபிடிப்புகளின் தொகுப்பே பிகேவியரல் எகனாமிக்ஸ் (Behavioural Economics) பிகேவியரல் ஃபினான்ஸ் (Behavioural Finance) போன்ற பல பெயர்களில் வழங்கப்படுகின்றது. வேகமாக வளர்ந்து வரும் இந்தத் துறை இன்னும் முழுமையாக வரையறைக்கு உட்படுத்தப்படவில்லை. இவர்களின் கண்டுபிடிப்புகள் வெறும் கல்வியாளர்களின் விவாதங்களுக்கு உட்பட்ட ஆராய்ச்சிகளாக மட்டுமில்லாமல் உளவியல், பொருளாதாரம், சட்டம், மருத்துவம் மற்றும் அரசியல் போன்ற பலதுறைகளிலும் புரட்சிகரமான பல மாற்றங்களுக்கு அடிகோலியுள்ளன.

அமோஸ் வெர்ஸ்கி மற்றும் டேனியல் காணேமேன் இருவரின் ஆரம்பகால ஆராய்ச்சிகளின் தொகுதி Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases (1982) என்ற பெயரில் வெளியானது. இதற்கு “நிலையற்ற சூழ்நிலையில் முடிவெடுக்க உதவும் ஆய்ந்தறியா மற்றும் ஒருதலைப்பட்சமான வழிகள்” என்று தமிழில் பொருள் கொள்ளலாம். இவர்களின் கொள்கை (Prospect Theory) பிராஸ்பெக்ட் தியரி என்று அழைக்கப்படுகிறது. பின்னாளில் இருவரும் வழக்கம்போல் அமெரிக்க நாட்டிற்குக் குடிபெயர்ந்துவிட்டனர். காணேமேன், நியூஜெர்சியில் உள்ள பிரின்ஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்திலும் அமோஸ் வெர்ஸ்கி, கலிபோர்னியாவில் உள்ள ஸ்டான்போர்ட் பல்கலையிலும் பணியில் அமர்ந்தனர்.

அமோஸ் தனது 59-ம் வயதில் (1996) புற்றுநோய்க்கு பலியானார். அவர் தன்னுடைய ஆராய்ச்சிகளைப் பற்றிக் கூறுகையில்,

“நான் புதிதாக ஒன்றும் செய்யவில்லை. விளம்பரதாரர்களுக்கும், பழைய வாகனம் விற்பனை செய்பவர்களுக்கும் ஏற்கனவே நன்கு தெரிந்திருந்த மனிதனின் குணங்களை அறிவியலின் உதவியால் ஆராய்ந்தேன் அவ்வளவுதான்” என்றார். டேனியல் காணேமேன் 2002-ம் ஆண்டு

பொருளாதாரத்திற்கான நோபல் பரிசு பெற்றார். மனித மனத்தின் உளவியல் தன்மைகளைப் பொருளாதாரத் துறையோடு ஒருங்கிணைப்பு செய்ததற்காக அவருக்கு அந்தப் பரிசு வழங்கப்பட்டது. பொதுவாக இறப்புக்குப்பின் யாருக்கும் நோபல் பரிசு வழங்கப்படுவதில்லையாதலால் அமோஸ் வெர்ஸ்சிக்கும் அது வழங்கப்படவில்லை. ஆனால் வழக்கத்துக்கு மாறாக அவரது பங்களிப்பு தனியாகக் குறிக்கப்பட்டது. இரண்டு மாதங்களுக்குப் பின்னர் 2003-ல் இருவருக்கும் பெரிய மரியாதைக்குரிய கிராமேயர் பரிசு (Grawemeyer Award) வழங்கப்பட்டது. அப்போது மனித அறிவியலில் கானேமன், வெர்ஸ்கி இருவரின் கருத்துக்களைவிட அதிக பாதிப்பை ஏற்படுத்தக் கூடிய ஒன்றை கண்டுபிடிப்பது மிக கடினம் என்று குறிப்பிடப்பட்டது.

இத்தோடு பலவிதமான முன்னுரைகளும் முடிகின்றன. சொல்லப்போனால் இந்தப் புத்தகமே ஒரு முன்னுரைதான். ஏனெனில் இனி வரப்போகும் பகுதிகளும் மனிதனின் பல்வேறுவிதமான குழப்பங்களையும் அவன் எடுக்கும் முடிவுகளில் உள்ள முரண்பாடுகளையும் பற்றி மிக எளிமையான அளவில் மட்டுமே பார்க்கின்றன. முழுவிபரங்களைத் தெரிந்து கொள்ள விரும்புவர்கள் இணையதளம் மற்றும் இங்கு குறிப்பிடப்பட்டுள்ள ஆசிரியர்களின் கட்டுரைகள் மூலம் தெரிந்துக் கொள்ளலாம்.

கதிரைப் பிடுங்கிவிட்டுக் களைக்கு நீர்பாய்ச்சு

எந்தக் கிறுக்குப்பயல் இந்த மாதிரியெல்லாம் செய்வான் என்ற சந்தேகம் நியாயமானதே! ஆனால் உண்மையான மனநிலை பாதிக்கப்பட்டவர்கள் இதைச் செய்வார்களோ, இல்லையோ? பங்குச் சந்தையில் பணம் போடும் சில்லரை முதலீட்டாளர்கள் எனப்படும் படித்த, படிக்காத மேதைகள் பெரும்பாலும் நல்ல பங்குகளை எல்லாம் விற்றுவிட்டு உருப்படாத கம்பெனிகளை வருடக்கணக்கில் வைத்துப் பார்த்துக் கொண்டு இருப்பார்கள். ஏன் என்று சிறிது பார்ப்போம்.

பெரும்பாலும் விளைவு என்னவென்று தெளிவாகத் தெரியாத சூழ்நிலைகளில் முடிவெடுத்தலைப் பற்றிய ஆராய்ச்சிகள் எல்லாம் “எக்ஸ்பெக்டட் யூடிலிட்டி தியரி” (Expected Utility Theory) என்ற கொள்கையையே அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளன என்று நம்பப்படுகின்றது. இதனை எதிர்பார்த்த பலன் கொள்கை என்றும் சொல்லலாம்.

இதன்படி, ஒரு செயலைச் செய்ய, ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வழிகள் இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். முதலில் ஒரு வழியை எடுத்துக் கொண்டு, அதன் வெற்றி வாய்ப்புக்கான சதவீதம் மற்றும் அதன் பலன் இரண்டையும் பெருக்கி ஒரு எண்ணாக மாற்றிக் கொள்ள வேண்டும். இதுபோன்று ஒவ்வொரு வழியையும் செய்த பின்பு அவற்றில் எந்தத் தொகை பெரிய எண்ணாக வருகின்றதோ அதையே முடிவாக ஏற்றுக் கொள்ளலாம்.

உதாரணமாக முதல் வழியின் வெற்றி வாய்ப்பு = 80%

பலன் = 1000 ரூ.

இரண்டாம் வழியின் வெற்றி வாய்ப்பு = 20%

பலன் = 5000 ரூ

என்று வைத்துக் கொண்டால்

முதல் வழியின் எதிர்பார்த்த பலன் = 1000 x 0.8 = 800 ரூ

இரண்டாம் வழியின் எதிர்பார்த்த பலன் = 5000 x 0.2 = 1000 ரூ

மேற்கண்ட உதாரணத்திலிருந்து இரண்டாம் வழியே சிறந்தது என்ற முடிவுக்கு வரலாம். (1000 ரூபாய் 800 ரூபாயினை விட அதிகம்)

(இது இன்னும் விளக்கமாகப் புரிய வேண்டும் என்றால் நிகழ்தகவு என்று சொல்லப்படக்கூடிய Probability என்ற கணிதத்தின் பிரிவை விளக்கமாகப் படிக்க வேண்டும். தேவையான, கடினமான கணிதப் பகுதிகள் எல்லாம் ஆங்காங்கே தனியாகத் தரப்படும். புரியாவிட்டால் பாதகமில்லை)

உண்மையில் மனிதர்கள் முதலில் கூறியபடிதான் முடிவுகள் எடுக்கின்றார்களா என்று ஆராய்ச்சிகள் பல நடந்து வருகின்றன. ஒவ்வொரு விதிவிலக்கான நிகழ்வுக்கும் ஒரு புதிய விளக்கம் கொடுத்து மற்றபடி மொத்தத்தில் பெரும்பாலானோர் எக்ஸ்பெக்டட் யூடிலிட்டி தியரி படியே முடிவெடுக்கின்றனர் என்ற கொள்கையையே பல அறிவியலாளர்களும் கடைப்பிடித்து வந்தனர்.

அமோஸ் மற்றும் கானேமேன் இருவரும் இது எந்த அளவுக்கு உண்மை என்ற சோதனைகளில் இறங்கினர். பல்வேறுவிதமான கேள்விகளை மாணவர்களிடம் கொடுத்து அவர்களின் பதில்களை ஆராய்ச்சி செய்தனர். அதிலிருந்து உண்மையான மனிதர்கள் ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் ஒவ்வொரு விதமாக முடிவெடுப்பதை கண்டுபிடித்தனர். அவர்கள் கேட்டது போன்ற சில கேள்விகளை நாமும் பார்ப்போம். அவர்கள் சொல்வதற்காக அப்படியே நம்பிவிட முடியுமா என்ன? கீழே வரும் கேள்விகளுக்கு முடிந்தவரை புரிந்து உண்மையான விடையளிக்கவும்.

சோதனை - 1

கீழ்க்கண்டவற்றில் நீங்கள் எதை விரும்புகிறீர்கள். (உங்களுக்கு ஒருவேளை கிடைக்கும் என்றால்)

A. ரூ. 1000 கிடைக்க 60% வாய்ப்பு

ஒன்றும் இல்லாமல் போக 40% வாய்ப்பு (மொத்தம் 100% என்பதால்)

B. ரூ.450 மட்டும் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

மேற்கண்ட கேள்விக்கு பெரும்பாலானோர் “B” என்பதையே தேர்ந்தெடுத்தனர். (உங்கள் பதிலை மனதில் வைத்துக் கொள்ளவும்)

Expected Utility Theory-ன் அடிப்படையில் கணக்குப் போட்டுப் பார்த்தால் பெரும்பாலானோரின் முடிவு தவறு என்று தெரிய வரும்.

சோதனை 1 – A. 1000 x 0.6 + 0 = 600ரூ.

B. 450ரூ.

அதாவது ஒரு 10 முறை Aஐ தேர்ந்தெடுத்திருந்தால் $600 \times 10 = 6000$ ரூபாய் கிடைத்திருக்கும். ஆனால் Bஐத் தேர்ந்தெடுத்திருந்தால் $450 \times 10 = 4500$ ரூபாய் மட்டுமே கிடைத்திருக்கும். நியாயமாக பெரும்பாலானோர் Aஐயே தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். ஒரு கணிப்பொறி அவ்வாறுதான் தேர்ந்து எடுக்கும். Expected Utility Theory சரியாக இருக்கும்பட்சத்தில் மனிதர்களும் அவ்வாறுதான் தேர்ந்தெடுத்திருப்பார்கள்.

ஆனால் மனிதர்கள் “எட்டாத பலாக்காயினை விட கையில் கிடைக்கும் களாக்காயே மேல்” என்று எண்ணுகின்றனர். அதாவது கட்டாயம் நமக்குக் கிடைக்கும் சிறிய பலன் ஒருவேளை கிடைக்கக் கூடிய பெரிய பலனை விட சிறந்தது என்று எண்ணுகின்றனர். அதனாலேயே சிறிய பலனைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

சோதனை - 2

மேற்கண்டது போன்ற மற்றும் ஒரு சோதனை: ஏதாவது ஒரு வாய்ப்பினைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.

A. ரூ. 1000 இழக்க 60% வாய்ப்பு

ஒன்றும் இழக்காமல் 40% வாய்ப்பு

B. ரூ.450ஐ கட்டாயம் இழக்க வேண்டும்.

மேற்கண்ட சோதனையில் பெரும்பாலானோர் ‘A’ பிரிவையே தேர்ந்தெடுத்தனர். சரியாகக் கணக்குப் போட்டுப் பார்த்தால் ‘A’ பிரிவிலேயே அதிக இழப்பு வரும் ($60\% \times 1000 = 600$ ரூபாய்). இருந்தாலும் மக்கள் வேறுமாதிரியான முடிவையே எடுக்கின்றனர். அவர்களுக்கு கட்டாயம் 450 ரூபாய் இழப்பதைவிட 1000 ரூபாய் இழக்க 60% வாய்ப்புள்ள வழியே உகந்ததாகத் தெரிகின்றது.

சோதனை ஆ!

உங்கள் பெண்ணுக்கு எந்த மாப்பிள்ளையே தேர்ந்தெடுப்பீர்கள். (பரம்பரை வியாதி பரவும் என்ற அறிவியல் அறிவு இல்லை என்று வைத்துக் கொள்வோம்)

A. சொந்தத்தில் தயாராக உள்ள கொஞ்சம் நல்ல பையன்.

B. வெளியில் நல்ல பையன் கிடைக்க 50% வாய்ப்பு. மோசமான பையன் கிடைக்க 30% வாய்ப்பு. கடைசிவரை மாப்பிள்ளை கிடைக்காமல் போக 20% வாய்ப்பு.

சோதனை - ஒ!

A. சொந்தத்தில் தயாராக உள்ள உதவாக்கரை பையன்.

B. வெளியில் நல்ல பையன் கிடைக்க 30% வாய்ப்பு. மோசமான பையன் கிடைக்க 50% வாய்ப்பு. கடைசிவரை வரன் கிடைக்காமல் போக 20% வாய்ப்பு.

சொந்தத்தில் ஒரு சுமாரான மாப்பிள்ளை இருந்தால், நாம் அதிகம் யோசிக்காமல், வெளியில் நல்ல மாப்பிள்ளை கிடைக்க வாய்ப்பு இருந்தாலும் அதைப் பெரிதுபடுத்தாமல் பெரும்பாலும் சொந்தத்தில் உள்ள பையனையே தேர்ந்தெடுப்போம். அதே சமயம் சொந்தத்தில் உள்ள மாப்பிள்ளை உதவாக்கரை என்று தெரியும்பட்சத்தில் வெளியில் ஒருவேளை மோசமான மாப்பிள்ளை அமைந்துவிடக் கூடும் என்ற ஆபத்து இருந்தாலும் அதனைப் பொருட்படுத்தாமல் வெளியிலேயே தேடுவோம். இது பெரும்பாலானவர்கள் பின்பற்றும் வழிமுறையே. தனிப்பட்ட சிலர் விதிவிலக்காக இருக்கக் கூடும். ஏன் இவ்வாறெல்லாம் நாம் நடக்கிறோம் என்பதையே பின்வரும் ப்ராஸ்பெக்ட் தியரி விளக்குகின்றது.

Prospect Theory - ப்ராஸ்பெக்ட் தியரி

டேனியல் மற்றும் அமோஸ், மேலே கூறியது போன்ற ஏராளமான சோதனைகளைச் செய்து தங்கள் முடிவுகளைப் ப்ராஸ்பெக்ட் தியரி என்ற பெயரில் வெளியிட்டனர்.

மனிதர்கள் கட்டாயம் நடக்கக் கூடிய விளைவுகளுக்கு, ஒருவேளை நடக்கக் கூடிய விளைவுகளைவிட அதிக முக்கியத்துவம் தருகின்றனர். கட்டாயம் பலன் கிடைக்கும்பட்சத்தில் அது சிறியதாக இருந்தாலும் ஏற்றுக் கொள்ளத் தயாராக உள்ளனர். அதுவே ஒருவேளை கிடைக்கலாம், கிடைக்காமலும் போகலாம் என்ற சூழ்நிலையில் அதிகப் பலன் தரக்கூடிய வழியையே விரும்புகின்றனர். பணத்தினை இழந்துதான் ஆகவேண்டும் என்று வரும்போது குறைவான பணமானாலும் அதை கட்டாயம் இழப்பதைவிட வேறுவழியில் சென்று ஒன்றும் இழக்காமல் தப்பிக்கும் வாய்ப்பினைச் சோதித்துப் பார்க்க விரும்புகின்றனர். (அதில் ஒருவேளை மிக அதிகமான இழப்பினைச் சந்திக்க நேர்ந்தாலும் கவலைப்படுவதில்லை)

மேற்கண்ட காரணங்களாலேயே முதலீட்டாளர்கள் ஏதாவது ஒரு பங்கை வாங்கி அது ஓரளவு லாபத்தில் இருக்கும்போது சந்தை சரிய ஆரம்பித்தாலோ, பணத்தேவை என்றாலோ உடனே விற்றுவிடுகின்றனர். அது நல்ல பங்காக இருக்கும்பட்சத்தில் பின்னாளில் விலை ஏறி ஏறி எட்டாத உயரத்துக்கு சென்றுவிடும். அதேசமயம் வேறு ஒரு பங்கை வாங்கி அது வாங்கிய விலையைவிட குறைந்து விடும்போது, அது சரியான பங்கு அல்ல, மேலும் விலை சரிய வாய்ப்புள்ளது என்றாலும் அதனை நஷ்டத்தில் விற்க யாரும் விரும்புவதில்லை. என்றாவது ஒருநாள் நல்ல விலைக்கு வரும் என்று எதிர்பார்த்து வருடக் கணக்கில் காத்திருக்கின்றனர், இலவு காத்த கிளி போல.

பல நேரங்களில் அவர்கள் எதிர்பார்த்தது போலவே அந்த நிறுவனம் எல்லாப் பிரச்சனைகளையும் தாண்டி நல்ல லாபம் சம்பாதிக்க ஆரம்பித்தவுடன் சிறிது சிறிதாகப் பங்கின் விலை ஏற ஆரம்பிக்கும். அதாவது இப்போது அது ஒரு நல்ல பங்காக மாறிவிடும். ஆனாலும் நமக்குத்தான் நல்லது கெட்டது தெரியாதே! என்று அந்தப் பங்கின் விலை தான் வாங்கிய (பல வருடங்களுக்கு முன்) விலையைத் தொடுகின்றதோ அன்றே அதனை விற்றுவிடுவார்கள். பிறகு அது பல மடங்கு விலை ஏறி நாம் சொல்லி வாங்கியவர்கள் பெரிய அளவில் லாபம் பார்க்கும்போது வயிற்றெரிச்சலையே கிளப்பும். கஷ்ட காலம் முழுவதும் உடன் இருந்துவிட்டு நல்ல நேரம் வரும்போது வாழ்த்தி அனுப்பும் நல்ல உள்ளம் சில்லரை முதலீட்டாளர்களைத் தவிர யாருக்கு வரும்?

ஒரு பாளை சோற்றுக்கு

ஒருபாளை சோற்றுக்கு ஒரு சோறு பதம் என்பது எல்லோருக்கும் தெரிந்த ஒரு பழமொழி. இதைச் சற்று சோதித்துப் பார்க்கலாம். சில எடக்குமடக்கான சந்தேகங்கள் மூலமாக,

1. ஒரு பாளை சோற்றில் ஒரே விதமான அரிசியைப் போடாமல் IR 20 பொன்னி, குருணை மற்றும் இட்லி அரிசி எல்லாம் போட்டு ஒன்றாகச் சமைத்தால் எவ்வாறு பதம் பார்ப்பது. நிச்சயமாக குழந்தைகள் விளையாடும் (ஒரு காலத்தில் விளையாடிய) கூட்டாஞ்சோறு அவ்வாறுதான் செய்யப்படுகின்றது.
2. அரிசியோடு கோதுமை, கம்பு போன்றவற்றையோ அல்லது ஏதாவது பருப்பு அல்லது பயறுவகையையோ சேர்த்து வேக வைத்தால் (பொங்கல், பிரியாணி போன்றவற்றை அவ்வாறே செய்ய வேண்டிவரும்) எப்படி பதம் பார்ப்பது.
3. ஒருவேளை ஒரே அரிசியையே வேக வைத்தாலும் தண்ணீர் போதுமான அளவு இல்லை என்றால் கீழே மட்டும் வெந்து கருகிவிடும் ஆனாலும் மேலே வேகாமல் கூட இருக்க முடியும். பாத்திரம் மட்டும் சற்று உயரமாக இருந்தால் போதும்.

எனவே பழமொழி என்னமோ உண்மை என்றாலும் அதன் பின்னே சில அடிப்படை நம்பிக்கைகள் உள்ளன. அவற்றை சரியாகப் புரிந்து கொள்ளாமல் ஆதரிப்பது, எதிர்ப்பது இரண்டுமே பிரச்சனைக்கு வழிவகுக்கும். ஒரு சில வெளிப்படையான அடையாளங்களை மட்டும் வைத்துக் கொண்டு எதைப்பற்றியும் தீர்க்கமான ஒரு முடிவுக்கு வருவது சரியல்ல.

சம்பந்தமே இல்லாமல் இப்போது சமையலுக்கு என்ன தேவை? எதற்கு இந்த ஆராய்ச்சி? என்று யோசித்துக் கொண்டே கீழ்வரும் கேள்விக்கு விடை சொல்லவும்.

சோதனை - 1

ஒரு மனிதன், ஒரு மாலை வேளை, கதர் பைஜமா, வெள்ளை வேஷ்டி, ஒரு ஜோல்னா பை, அதில் ஒரு புத்தகம் சகிதமாக ஒரு பூங்கா அருகே போய்க்கொண்டு இருக்கின்றார். அவர் யாராக இருக்கக் கூடும்?

1. ஒரு விவசாயி
2. ஒரு விற்பனைப் பிரதிநிதி
3. ஒரு எழுத்தாளர்
4. ஒரு மருத்துவர்
5. ஒரு பொறியாளர்

மேற்கண்ட கேள்விக்குப் பெரும்பாலானோர் ஒரு எழுத்தாளர் என்ற பதிலையே அநேகமாக அளிக்கக் கூடும். ஏன் நாம் அவ்வாறு முடிவெடுக்கின்றோம்? நம் மனதில் ஒவ்வொன்றைப் பற்றியும் சில அடிப்படையான நம்பிக்கைகளும், கருத்துகளும் உள்ளன. நாம் பெரும்பாலான சமயங்களில் சோதித்துப் பார்க்காமலேயே மேலோட்டமாக, சில அடையாளங்களை மட்டும் வைத்து எந்த முடிவையும் எடுத்துக் கொண்டு, வேகமாகப் போய்க் கொண்டே இருக்கின்றோம். எதையும் தீர விசாரித்து முடிவெடுக்க நேரமில்லை அல்லது அப்படியே நீண்ட காலமாக செய்து வருவதால் எல்லாம் பழகி விடுகின்றது. வெள்ளையாக இருப்பவர்கள் நல்லவர்கள் என்று நம்புகிறோம். விலை உயர்ந்த உடையணிந்தவர்கள் வசதியானவர்கள் என்றும் ஒருநாள் ஓசியில் டீ வாங்கித் தந்தவர்கள் நண்பர்கள் என்றும் எண்ணுகின்றோம்.

இதே அடிப்படையில்தான் நேர்முகத் தேர்வுகளில் ஒரு சில கேள்விகள் மட்டும் கேட்டு ஒருவருக்கு வேலை கொடுக்கப்படுகின்றது. அதிக மதிப்பெண் பெற்றவர்கள் அறிவாளிகள் என்ற அந்தஸ்தினை அடைகின்றனர். பெரும்பாலான நேரங்களில் அது சரியே என்றாலும் சில முக்கியமான பொறுப்புகளுக்காக வளாகத் தேர்வுகளின் மூலம் தேர்ந்தெடுக்கப்படுபவர்கள் சரியாகப் பணி செய்வது இல்லை என்று நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. அவர்கள் தங்கள் நலனையே பேணுபவர்களாகவும் பல நேரங்களில் விசுவாசம் இல்லாதவர்களாகவும் அமைந்து விடுகின்றனர். ஒருநாள் ஒரு சில மணித்துளிகள் தன்னைப்பற்றி நல்லவிதமாகக் காட்டிக் கொள்ள (உண்மையாக இல்லாவிட்டாலும்) பெரும்பாலானோரால் முடிகின்றது. இது போன்றவர்களை ஆல்பா மேல் (Alpha Male) என்று அழைக்கின்றனர்.

இதை விடப் பெரிய தவறு பெண் பார்க்கும் போது ஏற்படுகின்றது. பாரம்பரியமாக உடை அணிந்த பெண்ணைவிட நாகரீகமாக உடை அணியும் பெண்களின் திருமணம் பெரும்பாலும் தள்ளிப் போகின்றது. நண்பர்கள் உதவியோடு அழகாக சேலை கட்டி (ஒரு சில நாட்கள் மட்டும்) ஒரு

கட்டுப்பெட்டியான நபரைத் திருமணம் செய்து விட்டுப் பின்பு நாகரீக உடை மற்றும் நடத்தைக்கு மாறும்போது பிரச்சினைகள் வரத்தான் செய்கின்றது.

A, B என்ற இரண்டு பொருள்களை எடுத்துக் கொள்ளவும். இதில் A என்ற பொருள் Bயிலிருந்து வந்தது அல்லது B என்பது Aயிலிருந்து உருவானது என்பதை இரண்டுக்கும் எவ்வளவு தூரம் உருவத்திலோ அல்லது வேறு விசயங்களிலோ ஒத்துப் போகின்றன என்பதை வைத்து முடிவு செய்தல் ரெப்ரசன்டேடிவ்னஸ் பயாஸ் (Representativeness Bias) என்று அழைக்கப்படுகின்றது. அதாவது ஒரே மாதிரியான உருவம் உடைய இருபெண்களில் வயதானவர் தாயாகவும் இளையவர் மகனாகவும் இருக்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்தல். இதே போன்று ஒரு நிகழ்வு விக்கிரமதித்தனுக்கு வேதாளம் சொல்லிய கடைசிக் கதையில் வரும். அப்பாவும் பையனும் காலடித் தடத்தின் அளவுகளை வைத்துத் தவறான முடிவெடுத்து மகளையும் தாயையும் மாற்றித் திருமணம் செய்து கொள்வர். அந்தக் கதையின் சாயலை சூப்பர்ஸ்டாரின் முதல் படமான அபூர்வராகங்களில் காணலாம்.

அமோஸ் வெர்ஸ்கி மற்றும் டேனியல் கானேமன் இருவரும் எதிர்காலத்தினைப் பாதிக்கக் கூடிய ஒவ்வொரு முக்கிய முடிவையும் நாம் எடுக்கும்போதெல்லாம் அடிப்படையாகப் பார்க்க வேண்டிதாகக் கருதப்படும், பல விசயங்களை ஆராய்ந்து அவற்றில் உள்ள பல தவறுகளை வெளிச்சத்துக்குக் கொண்டு வந்துள்ளனர். அவற்றில் ஒன்றுதான் இந்த ரெப்ரசன்டேடிவ்னஸ் பயாஸ். நாம் இதனை ஒரு சோற்றுப்பதக் குழப்பம் என்று கொள்வோம். ஏன் இது தவறு என்று சிறிது பார்ப்போம்.

நாம் முதலில் கேட்ட யார் அந்த மனிதர்? என்ற கேள்விக்கு நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள், அவர் ஒரு எழுத்தாளர் என்றுதான் முடிவெடுக்கின்றோம். ஆனால் அவரைப் பற்றி எதுவும் சொல்லாமல் ஒரு மனிதர் பூங்காவில் நடந்து கொண்டு இருக்கின்றார். அநேகமாக அவர் என்ன தொழில் செய்யக்கூடும் என்று கேட்டிருந்தால் நாம் அவர் ஒரு விவசாயி என்றோ, விற்பனைப் பிரதிநிதி என்றோதான் சொல்லக்கூடும். ஏனென்றால் நம்நாட்டில் மிக அதிகமாக விவசாயிகளும், விற்பனைப் பிரதிநிதிகளுமே உள்ளனர். பொறியாளர்கள் கூட அதிகமாகிவிட்டனர். ஆனால் ஆயிரத்தில் ஒருவர் கூட எழுத்தாளராக இருக்க வாய்ப்பு மிகக் குறைவு. எனவே என்னதான் உடை அணிந்து இருந்தாலும் தற்செயலாக நாம் பார்ப்பவர் ஒரு

எழுத்தாளராக இருக்க வேண்டியதே இல்லை. நாம் முதலில் நூற்றுக்கு எத்தனை சதவீதம் மனிதர்கள் எழுத்தாளர்களாக இருக்கின்றனர் என்று உத்தேசமாகக் கூட தெரியாமல் வெறும் உடையை மட்டும் வைத்து முடிவெடுத்தல் (Base Rate Fallacy) பேஸ் ரேட் ஃபாலஸி என்று அழைக்கப்படுகின்றது. இதை மேலும் ஒரு சோதனை மூலம் விளங்கிக் கொள்ள முயற்சிப்போம்.

சோதனை - 2

இரண்டு பெட்டிகள் உள்ளன. முதல் பெட்டியில் இரண்டு பங்கு வெள்ளைப் பந்துகள் மற்றும் ஒரு பங்கு கருப்புப் பந்துகள் உள்ளன. இரண்டாவது பெட்டியில் இரண்டு மடங்கு கருப்புப் பந்துகளும் ஒரு மடங்கு வெள்ளைப் பந்துகளும் உள்ளன.

இரண்டு பெட்டிகளிலிருந்தும் ஒருவர் சில பந்துகளை எடுக்கின்றார். முதல் முறை ஏதோ ஒரு பெட்டியிலிருந்து 5 பந்துகளை எடுக்கின்றார். அதில் 4 கருப்பு மற்றும் 1 வெள்ளைப் பந்து உள்ளது.

இரண்டாவது முறை அடுத்த பெட்டியிலிருந்து சுமார் 15 பந்துகளை அவர் எடுக்கின்றார். அதில் 11 கருப்பு மற்றும் 4 வெள்ளைப் பந்துகள் உள்ளன. இரண்டு முறையுமே கருப்பு பந்துகளே அதிகம் வந்துள்ளன.

இப்போது இரண்டு மாதிரிகளில் எது கருப்பு பந்துகள் அதிகம் (2:1 என்ற விகிதம்) உள்ள பெட்டியிலிருந்து வந்திருக்கக் கூடும்.

1. முதல்முறை - 4 கருப்பு 1 வெள்ளை
2. இரண்டாம் முறை - 11 கருப்பு 4 வெள்ளை

பெரும்பாலானவர்கள் முதல்முறை எடுத்த 5 பந்துகளே அதிகம் கருப்புப் பந்துகள் உள்ள பெட்டியில் இருந்து வந்திருக்கக் கூடும் என்ற முடிவுக்கு வருகின்றனர். அது தவறு என்று சொல்ல முடியாவிட்டாலும் நிகழ்தகவு விதிகளின்படி குறைவான பந்துகளை (5) வைத்து செய்யப்படும் சோதனைகளைவிட அதிகமான பந்துகளை (15) வைத்து எடுக்கப்படும் முடிவு நம்பகத்தன்மை வாய்ந்தது. ஒன்றிரண்டு கேள்விகளை வைத்தோ ஒரு சில நிமிடங்கள் பார்த்ததை வைத்தோ யாரைப் பற்றியும் ஒரு முடிவுக்கு வருவது மிகமிக ஆபத்தானது.

இதற்கு Law of Small Numbers, அதாவது சிறிய எண்ணிக்கை விதி என்று பெயர். அதன்படி மொத்தத் தொகுதியிலிருந்து ஒரு சிறு பகுதியை எடுத்துச் சோதித்தால் அந்த சிறிய பகுதி முழுமையின் உண்மையான பிரதிபலிப்பாக இருக்கும் என்று நம்பப்படுகின்றது. அதாவது ஒரு பாளை சோற்றிலிருந்து சில பருக்கைகள் எடுத்துப் பதம் பார்ப்பது போல.

பங்குச் சந்தையில் உடையும் பாளைகள்

இவ்வளவும் தெரிந்து என்ன ஆகப்போகிறது. பங்குச் சந்தையில் இது எவ்வாறு வேலை செய்கின்றது போன்ற சந்தேகங்களுக்கான பதிலைச் சிறிது ஆராய்வோம். மீண்டும் ஒரு கடினமான சோதனை மூலம்.

சோதனை - 3

ஒருவர் ஒரு காசினை வைத்து பூவா, தலையா போட்டுப் பார்க்கின்றார். சுமார் 6 தடவை அவ்வாறு செய்கிறார் என்று வைத்துக் கொண்டால் கீழ்க்கண்டவற்றில் எது அநேகமாக உண்மையாக நடந்திருக்கக் கூடும்.

- A. பூ தலை பூ தலை தலை பூ
- B. தலை தலை பூ பூ தலை பூ
- C. பூ தலை தலை தலை தலை பூ

பெரும்பாலும் அனைவரும் A அல்லது B என்ற முடிவுக்கே வந்திருப்போம் தொடர்ந்து நான்குமுறை தலை வரும் C நடக்க வாய்ப்புகள் மிகக் குறைவு என்று எண்ணுவோம். ஏனெனில் பெரும்பாலும் தலை மற்றும் பூ சமமாகவே வரும். எனவே 6 முறை சுண்டினால் 3 தலை மற்றும் 3 பூ வர வேண்டும் என்ற நமது நம்பிக்கையே நாம் A அல்லது Bயைத் தேர்ந்தெடுக்க காரணம். உண்மையில் அவ்வாறு நடப்பதே இல்லை. 1000 முறை சுண்டினால் கிட்டத்தட்ட 500 முறை பூ வந்தாலும் 4 முறை சுண்டினால் 2 முறை பூ வராது. இதை நீங்கள் இப்போதே செய்து பார்க்கலாம். அதாவது ஒரு பாளை சோற்றுக்கு ஒரு சில பருக்கைகள் பதமாக இருப்பது இல்லை.

இந்த நம்பிக்கையின் காரணமாகவே பங்குச் சந்தையில் தின வணிகர்கள் மற்றும் F & O என்று சொல்லப்படக் கூடிய Futures & Options என்ற ஆபத்தான சூதாட்டத்தில் ஈடுபடுபவர்கள் இரண்டு நாட்கள் தொடர்ந்து இறங்கினால் மூன்றாவது நாள் ஏறும் என்றும் இரண்டு நாட்கள் தொடர்ந்து ஏறியிருந்தால் இறங்கும் என்றும் பந்தயம் கட்டி பெரும்பாலும் பணத்தை

இழக்கின்றனர். மேலே சென்ற சந்தை கீழே வரும் என்றாலும் அது நாம் நினைக்கும்போது நடக்கவே நடக்காது. யாரும், பெரும் முதலீட்டாளர்கள், பங்குத்தரகர்கள் கூட அதை சரியாகக் கணிக்க இயலாது. கட்டாயம் மிக நல்ல பங்கு ஒருநாள் ஏறும் என்பது விதி. ஆனால் மிகக் குறைவான காலக்கெடுவில் (சிலநாட்களில், வாரங்களில், மாதங்களில்) நம் எதிர்பார்ப்புக்கு முற்றிலும் மாறாகவே எல்லாம் நடக்கும். நாம் காத்திருந்து காத்திருந்து காலங்கள் போன பின்பு கட்டாயம் ஒருநாள் நடக்கும். ஆனால் நம்மால் அதுவரை பொறுக்க முடியாது.

கிணற்றுத்தவளை

நிறையப் பேருக்கு இந்தக் கதை தெரியும். வெளியுலகம் தெரியாத மனிதர்களை நாம் இவ்வாறு அழைப்பது உண்டு. ஒரு கடல் தவளை தற்செயலாக ஒரு கிணற்றுத் தவளையை அதன் கிணற்றில் சந்திக்கின்றது. கிணற்றுத்தவளை: “எங்கிருந்து வருகிறாய்?” என்று கேட்க, கடல் தவளை: “கடலிலிருந்து வருகிறேன்” என்று கூறுகின்றது. “கடல் என்றால் என்ன?” என்று கேட்கையில், “அது ஒரு பெரிய நீர்ப்பரப்பு” என்று கூறுகின்றது. “பெரியது என்றால் எவ்வளவு?” என்ற கிணற்றுத் தவளையின் கேள்விக்கு “மிகப் பெரியது” என்றவுடன், கிணற்றுத் தவளை கிணற்றை குறுக்காக ஒரு தாவு தாவி “இவ்வளவு பெரியதா?” என்று கேட்கவும், “அதைவிடப் பெரியது” என்று கடல் தவளை கூறுகின்றது. இதைப்போல இரண்டு மடங்கு பெரியதா?” என்று கேட்டதற்கு, “இல்லை, இல்லை, அதையும் விட பெரியது. என்னால் அதை வார்த்தைகளால் கூறவே முடியாது, அவ்வளவு பெரியது”, என்று கூறுகின்றது. அதற்குக் கிணற்றுத் தவளை “இந்தக் கிணற்றை விட பலமடங்கு பெரியது ஒன்று இருக்கவே முடியாது. நீ பொய்தான் சொல்கிறாய், எவ்வளவு காலமாக நான் இங்கே வாழ்கின்றேன் தெரியுமா?” என்றது. கடைசியில் கடல் தவளை கிணற்றுத் தவளையைக் கூட்டிக்கொண்டு சென்று கடலைக் காட்டியது. அப்போதுதான் அதற்கு, தனக்கு தெரிந்தது, தன்னால் கற்பனை செய்ய முடிந்தது மட்டும் உலகம் அல்ல, இயற்கை கற்பனைக்கு எட்டாதது என்று. நம்மில் பெரும்பாலோர் கிணற்றுத் தவளைகளாகவே இருக்கின்றோம். வெளியுலகம் தெரியாதவர்கள் மட்டுமல்ல. மிகப்பெரிய அறிஞர்கள், சாதனையாளர்கள் கூட தங்கள் துறையைத் தவிர மற்ற தேவையான விஷயங்களில் மிகவும் பின் தங்கியே உள்ளனர். கண்கட்டிவிட்ட பந்தயக் குதிரையைப் போல.

நம்மால் நம்மைப் போன்ற சராசரி மனிதர்களின் கஷ்டங்களையும், கவலைகளையும் உணர்ந்து கொள்ள முடிந்தாலும், அவர்கள் நிலையில் நம்மை வைத்துப் பார்க்க முடிந்தாலும், ஒரு மனவளர்ச்சி குறைபாடு உள்ள மனிதர் அல்லது நம்மைவிடச் சிறந்த அறிவாளியான ஒருவருடைய பிரச்சினைகளையோ, எண்ண ஓட்டங்களையோ நம்மால் உணர்ந்து கொள்ளவே இயலாது. ஒருவர் அடிபட்டுக் காயத்துடன் கிடந்தால் காப்பாற்றத் தோன்றும் நமக்கு, பாரதி போன்ற அறிவாளி, தன்னால் கவிதை எழுத நேரம்

ஒதுக்க முடியவில்லை என்று வருத்தப்பட்டால், அது அநாவசியம் என்று மட்டுமே தோன்றும். அவர் நிலையில் நம்மை வைத்து நம்மால் பார்க்கவோ உணரவோ முடியவே முடியாது.

இது போலவே பணம் செலவிடுதல் போன்ற பல முக்கிய விஷயங்களில் நாம் நமக்குத் தெரிந்த, நம்மால் புரிந்து கொள்ள முடிந்த விஷயங்களை வைத்தே முடிவெடுக்கின்றோம். இவ்விதமான பழக்கதோஷத்திற்கு அவெய்லபிலிட்டி ஹியூரிஸ்டிக் (Availability Heuristics) என்று பெயர். அதன்படி, நாம் ஒரு காரியம் நடப்பதற்கான சாத்தியக்கூறு என்ன என்று மதிப்பிடும்போது, நம் மனதால் எவ்வளவு எளிதாக அந்தக் காரியத்தை ஞாபகத்திற்கு கொண்டுவர முடிகின்றது. அதனுடன் சம்பந்தப்பட்ட மற்ற விஷயங்கள் எவ்வளவு பசுமையாக நினைவில் உள்ளன என்ற அடிப்படையிலேயே முடிவு செய்கின்றோம். நம் மனதில் ஏற்கனவே இல்லாத ஒரு விஷயத்தைப் பெரும்பாலும் நம்மால் புரிந்து கொள்ளவோ அதை வைத்து ஒரு முடிவெடுக்கவோ முடியாது.

நமது வீட்டருகில் இளைஞர் ஒருவர் இதயநோயால் இறந்துவிட்டால் ஊரில் நிறைய இளைஞர்களுக்கு இதயநோய் இருப்பதாக எண்ணுகின்றோம். நமக்குத் தெரிந்து யாராவது சுயதொழில் செய்து தோற்றுப்போனால் சுயதொழில் செய்வது மிகப் பெரிய ஆபத்து என்று எண்ணுகின்றோம். ஆனால் யாராவது ஆயிரம் ரூபாய் கொடுத்தால் டி.வி., மிக்சி, கிரைண்டர் எல்லாம் ஒரு மாதத்தில் தருகின்றோம் என்று கூறினால், நமது பக்கத்து வீட்டுக்காரர் அது போல பணம் கட்டி வாங்கிவிட்டார் என்றால், தைரியமாக நாமும் பணம் கட்டி ஏமாறுகின்றோம்.

பொதுவாகவே ஒரு பிரயாணம் செல்லும் போதோ, அல்லது புதிய ஒரு காரியத்தில் இறங்கும்போதோ நமக்குத் தெரிந்த ஆபத்துகளுக்கே நாம் தயாராகின்றோம். ஆனால் முற்றிலும் எதிர்பாராத, சில நேரங்களில் நாம் மிகச் சாதாரணம் என்று எண்ணுகின்ற நிகழ்வுகள் பெரும் ஆபத்தில் நம்மைக் கொண்டு சென்று விட்டுவிடும். இதனைப் பற்றி பட்டாம்பூச்சி விளைவு (Butterfly Effect) என்ற அறிவியல் விதி விரிவாகப் பேசுகின்றது. ஒரு பட்டாம்பூச்சி இறக்கையை அசைப்பதில் ஏற்படும். அசைவுகள் வேறு ஒரு இடத்தில் ஒரு புயலைக் கூட உருவாக்க முடியும் என்று கூறுகின்றனர்.

இதில் எவ்வாறெல்லாம் தவறு நேரும் என்றால், எளிதில் ஞாபகம் வைத்துக் கொள்ளக்கூடிய பூதாசரமான விஷயங்கள் அதிகம் நடப்பதாக நாம் நம்புகிறோம். அதனைத் தடுப்பதற்காக ஏராளமான செலவுகளைச் செய்கிறோம். நிறைய மருத்துவமனைகள் இதனைச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றன. சிறுசிறு உடல் உபாதைகளைக் கூட பெரிதுபடுத்தி உங்களுக்கு மிகப் பெரிய வியாதி வரக்கூடும் என்று கூறி நிறையக் கறந்து விடுகின்றனர்.

எங்காவது தீப்பிடித்து எரிந்த செய்தி கேட்ட அன்று ஒரு ஆயுள் காப்பீடு அல்லது விபத்துக் காப்பீட்டு முகவர் வந்தால் நாம் ஏற்கனவே முடிவு செய்திருந்ததைவிட அதிகத் தொகைக்கு பாலிசி எடுப்போம். ஆனால் நீச்சல்குளத்தில் நீச்சல் தெரியாமலேயே நிறைய பேர் மூழ்கி இறப்பதற்கான சாத்தியம் அதிகம் என்றாலும் நாம் அதற்கான காப்பீடு எடுத்துக் கொள்வது இல்லை. நீச்சலும் கற்றுக் கொள்வது இல்லை. ஏனெனில் மூழ்கி இறப்பவர் வலி பெரும்பாலும் வெளிப்படையாகத் தெரியாது. நம்மாலும் அதை உணர முடியாது. T.V.யில் Super singer பார்த்துவிட்டு பாட்டுக் கற்றுத் தரும் பெரும்பாலான பெற்றோர்கள் மிகவும் முக்கியமான கராத்தே, நீச்சல், வாகனம் ஓட்டுதல் போன்றவற்றை முக்கியமாக பெண் குழந்தைகளுக்குக் கற்றுத் தருவது இல்லை. நாம் வெளிப்படையாகத் தெரிந்த பிரபலமான விஷயங்களை மட்டும் உண்மை என்று நம்பும் கிணற்றுத் தவளைகளாகவே உள்ளோம்.

அமோஸ் மற்றும் கானேமன் சில சோதனைகள் மூலம் இதனையெல்லாம் நிரூபணம் செய்து உள்ளனர். உதாரணமாக சில நபர்களை இரண்டு குழுக்களாகப் பிரித்து இரண்டு குழுக்களிடமும் சில சாதனையாளர்களின் பெயர்களைத் திரையில் காட்டினர். ஆனால் அந்தப் பெயர்களில் ஒரே ஒரு வித்தியாசம். ஒரு குழுவுக்குக் காட்டிய பிரபல மனிதர்களின் வரிசையில் மிகப்பிரபலமான, மக்களுக்குப் பரிட்சயமான (அரசியல், சினிமா) துறைகளில் உள்ள ஆண்களும் பரிட்சயம் இல்லாத துறைகளில் உள்ள பெண்களும் (அறிவியல், தொழில்நுறை) இருக்குமாறும், மற்றொரு குழுவுக்கு இதையே மாற்றி, அதாவது கவர்ச்சியான துறைகளில் உள்ள மிகப் பிரபலமான பெண்களும், கவர்ச்சியற்ற துறைகளில் சாதித்த ஆண்களின் பெயர்களும் அதிகம் காட்டப்பட்டது.

சில நிமிடங்கள் அந்தப் பெயர்களை நன்கு காட்டிவிட்டுச் சிறிது நேரம் கழித்து ஒவ்வொரு குழுவிடமும் காட்டப்பட்ட பெயர்களில் ஆண்கள் அதிகமா அல்லது பெண்கள் அதிகமா? என்று கேட்டனர். உண்மையில், காட்டப்பட்ட பெயர்களில் ஆண்களும், பெண்களும் சம எண்ணிக்கையே. இருபாலினருக்கும் பொதுவாக உள்ள பெயர்கள் உபயோகப்படுத்தப்படவில்லை. ஆனால் சோதனைக்குட்பட்ட முதல் குழுவினர் அதிகம் ஆண் பெயர்கள் என்றும் இரண்டாம் குழுவினர் அதிகம் பெண் பெயர்கள் என்றும் முடிவெடுத்தனர். அவர்கள் அனைவரும் எவ்வளவு பெயர்கள் காட்டப்பட்டன என்பதை விட்டுவிட்டு எவ்வளவு பெயர்கள் தங்களுக்கு ஞாபகம் இருக்கின்றது என்று பார்த்தே முடிவு செய்தனர். பிரபலமான துறைகளில் இருந்தவர்களின் பெயர்கள் ஏற்கனவே தெரிந்திருப்பதால் மிக எளிதில் மனதில் பதிவாகிவிடும். அதற்குநேரார் போலவே அவர்களுடைய பதில்களும் அமைந்தன.

இதைப்போலவே தீ விபத்தை நேரில் பார்த்தவர் தீ விபத்துக்களைப் பற்றிப் படித்தவரைவிட அதிகமான தொகைக்கு விபத்துக் காப்பீடு செய்வார். அதேபோல் சற்று காலத்திற்கு முன்பு நடந்த அல்லது கேட்ட நிகழ்வுகளை விட சமீபத்தில் நடந்த நிகழ்வுகளே நம்மை அதிகம் பாதிக்கின்றன. ஐந்தாண்டு கால ஆட்சியை விட கடைசி ஐந்தாறு மாதங்களில் அளிக்கப்படும் சலுகைகளும், ஒரு சில அகால மரணங்களும் பெரும் ஆட்சி மாற்றங்களை உண்டாக்குகின்றன. இதனாலேயே தேர்தல் நேரத்தில் நிறையக் கட்டுப்பாடுகள் விதிக்கப்படுகின்றன. அப்படியிருந்தும் நடப்பவை என்னவோ நடக்கத்தான் செய்கின்றன.

நாமும் அதே போலவே நமக்குத் தேடுவதற்கு வசதியாக உள்ள விஷயங்கள் உலகில் அதிகம் இருப்பதாகவும், எளிதில் கற்பனை செய்யக் கூடியவை அதிகம் நடக்க வாய்ப்பு இருப்பதாகவும் நம்புகின்றோம். நம்மில் பெரும்பாலானோர் ரோட்டில் நடந்து செல்லும்போது நமக்கு வேண்டிய செய்திகளையும், நிகழ்வுகளையுமே பார்ப்போம். பக்தி அதிகம் உடையவர் கண்ணுக்கு எல்லாக் கோவில்களும் பசி உடையவர் கண்ணுக்கு அனைத்து ஹோட்டல்களும் தெரியும். புதிதாக திருமணமானவர்கள் நிறையக் கைக்குழந்தைகளையும், விற்பனைப் பிரதிநிதிகள் அடுத்த கம்பெனிப் பொருள்களையும் அதிகம் பார்ப்பார்கள்.

உலகம் ஒன்றே என்றாலும் நாம் பார்க்க விரும்புவதை மட்டுமே பார்க்கின்றோம். கேட்க விரும்புவதை மட்டுமே கேட்கின்றோம். இரண்டு நண்பர்கள் பேசும்போது (ஒருவர் சினிமா பற்றியும் அடுத்தவர் விளையாட்டு பற்றியும்) கவனித்தால், ஒவ்வொருவரும் அடுத்தவர் பேசுவதைக் கவனித்தாலும் உண்மையில் தாங்கள் சொல்வதையே சொல்லிக் கொண்டு இருப்பார்கள். ஒருவருக்கொருவர் சிறிது நேரம் அடுத்தவர் பேச மௌனமாக இருந்து உதவி செய்தாலும் அது பரஸ்பரம் ஒரு வசதியே அன்றி இருவரும் அடுத்தவர் பேசுவதைக் கேட்பதே கிடையாது. அடுத்தவர் பேசும்போது தனக்குள்ளேயே அடுத்து என்ன பேசலாம் என்று கணக்குப் போட்டுக் கொண்டே இருப்பார்கள். இதுபோன்ற பிரமைகளாலேயே நமக்குத் தெரிந்த உலகத்திலேயே நாம் எப்போதும் வாழ்ந்து கொண்டு நிஜத்தில் நிறைய ஏமாறுகின்றோம்.

Chapman, Chapman என்ற ஒரே பெயர் கொண்ட இரண்டு அறிஞர்கள் உளவியல் மருத்துவர்களை வைத்துச் சோதனை செய்ததில் அவர்கள் கூட பல ஆண்டுகால மருத்துவப் பயிற்சிக்குப் பின்பும் திருதிருவென்று முழிப்பவர்கள் சந்தேகத்துகிடமான மனிதர்கள் என்று நம்பியது தெரிந்தது. ஆராய்ச்சிகளின் முடிவு அவர்களின் நம்பிக்கைக்கு சாதகமாக இல்லை. உளவியல் வல்லுனர்களுக்குக் கூட அறிவு, நம்பிக்கைகளைவிடப் பலவீனமாகவே உள்ளது.

ஒரு சுயசோதனை

ஏதாவது ஒரு எழுத்து 'E' என்றோ 'M' என்றோ எடுத்துக் கொள்வோம். அந்த எழுத்தை முதல் எழுத்தாகக் கொண்ட வார்த்தைகள் அதிகமா? அல்லது மூன்றாவது, நான்காவது எழுத்தாகக் கொண்ட வார்த்தைகள் அதிகமா? என்று கண்டுபிடிக்க முயற்சி செய்யவும். பிறகு ஏதாவது ஒரு செய்தித்தாளில் ஒன்றிரண்டு பக்கங்களில் உள்ள வார்த்தைகளை எண்ணிப்பார்த்து அதனைச் சரியா என்று சோதித்துப் பார்க்கவும்.

அமோஸ் மற்றும் கானேமன் செய்த சோதனையில் தாங்கள் நினைத்த எழுத்து முதல் எழுத்தாக உள்ள வார்த்தைகளே அதிகம் என்றே பலரும் முடிவெடுத்தனர். ஏனெனில் நாம் நினைக்கும் எழுத்து முதல் எழுத்தாக உள்ள வார்த்தைகளை எளிதாக நாம் நினைவு கூற முடியும். நடுவில் அந்த எழுத்து எத்தனை முறை வரும் என்று தேட முடியாது. அதுபோலவே, நாம் யோசிக்கும்போதும், கதை போன்றவற்றை எழுதும்போதும் நட்பு, சோகம்

போன்ற உருவமற்ற வார்த்தைகள் கதவு, வாகனம் போன்றவற்றை விட அதிகம் பயன்படுகின்றன என்று முடிவு கிடைத்தது. உண்மையில் உருவமற்ற வார்த்தைகள் அதிகம் பயன்படுகின்றதோ இல்லையோ உருவம் உள்ள பொருள்கள் பயன்படும் சூழல்களை நம்மால் நிறையக் கற்பனை செய்ய முடியாது. ஆனால் உருவமற்ற வார்த்தைகள் பயன்படும் நிறைய சந்தர்ப்பங்களை எளிதில் நினைவு கூறமுடியும்.

இதனாலேயே நல்ல மனிதர்களைவிட பிரபலமான மனிதர்களே அதிகம் வெற்றி பெறுகின்றனர். விளம்பரம் செய்யச் சக்தியற்றவர்கள் எவ்வளவு தரமான பொருள்களை உற்பத்தி செய்தாலும் நாளடைவில் தோற்றுப் போகின்றனர். கொஞ்சம் கொஞ்சமாக மக்கள் மனதில் நமது பொருள்களைப் பதிவு செய்து விட்டால் போதும், நாளடைவில் வியாபாரம் தானாகவே சூடு பிடிக்கும்.

சந்தையில் அறுபடும் தவளைகள்

மேற்கண்டது போன்ற காரணங்களால் பெரும்பாலான முதலீட்டாளர்கள் அதிகம் கேள்விப்பட்ட, அதிகம் விளம்பரம் செய்யப்பட்ட பங்குகளையோ, பரஸ்பர நிதி திட்டங்களையோ நம்பிப் பெருமளவு வாங்குகின்றனர். அவற்றின் நிஜமதிப்பு பெரும்பாலும் அவர்களுக்குத் தெரிவதில்லை.

நாம் வேலை செய்யும் கம்பெனி, நமது ஊருக்கு அருகில் இருக்கும் கம்பெனி, போன்றவற்றின் பங்குகளையே அதிகம் வாங்குகின்றோம். இதுபோன்ற முதலீடுகளுக்கு பீட்டர் லின்ச் (Peter Lynch) போன்றவர்கள் பெரும் ஆதரவு தெரிவித்தாலும் அவர்கள் செய்தது போல் போதுமான அளவு ஆராய்ச்சி செய்யாமல், அதன் உண்மையான மதிப்பு மற்றும் கடன், வழக்குகள் எதையும் யோசிக்காமல் பலரும் வெறும் விளம்பரம் மற்றும் பரிச்சயம் ஆகியவற்றில் மட்டுமே நம்பிக்கை வைத்து அவற்றை வாங்குகின்றனர். தினவர்த்தகர்கள் பலரும் ஒரு சில குறிப்பிட்ட பங்குகளையே தினமும் வர்த்தகம் செய்கின்றனர். உடனே விற்றுவிடலாம் என்று அவர்கள் ஒருநாள் காலையில் நிறைய பங்குகளை வாங்கி வைத்துள்ள வேளையில் திடீரென்று எதிர்பாராதவிதமாகச் சந்தை பெருமளவில் சரியும்போது ஏற்படும் மிக அதிகமான அளவு இழப்பினைப் பதிவு செய்ய மனமில்லாமல் அவற்றிற்குப் பணம் கட்டி முதலீடாக மாற்றி விடுகின்றனர். ஆனால் அவை நீண்ட காலத்திற்கு ஏற்ற முதலீடுகளாக பெரும்பாலும் இருப்பதில்லை. முதலீடு வேறு, தினவணிகம் வேறு. இரண்டிலும் செயல்படும் விதிகள் முற்றிலும் முரண்பாடானவை.

மனதில் விழுந்த வீதை

மனம் ஒரு வளமான நிலம், ஏதாவது ஒரு கருத்து அதில் விதையாக விழுந்துவிட்டால் அது பெரும்பாலும் அழிவதே இல்லை. தகுந்த சூழ்நிலை ஏற்படும்போது அது மெல்ல மெல்ல மேலே வந்துவிடும். மறப்பதற்காக நாம் எந்த ஒரு முயற்சி எடுத்தாலும் அது அதனை அதிகப்படுத்தும் அல்லது ஆழத்தில் கொண்டு சென்று விட்டுவிடும். நீண்ட நாட்கள் கழித்து, மெல்ல மெல்ல வேறு ரூபங்களில் வெளிப்படும். சிறிது சிறிதாக நமது மற்ற கருத்துகளோடு கலந்து நாளடைவில் நம் புத்தியின் ஒரு பகுதியாகவே ஆகிவிடும். ஒரு கட்டத்தில் நாம் அதை முழுவதும் மறந்துவிடுவோம். ஆனால் அப்போது அது நம்மில் ஒரு பகுதியாகவே ஆகிவிட்டிருக்கும்.

நம் மனதில் உள்ள எதையும் அழிக்க விரும்பினால், அதற்கு நம்மால் மனதைத் தவிர வேறு எதையும் பயன்படுத்த முடியாது. முள்ளை முள்ளால் தான் எடுக்க வேண்டும் என்று சொல்லலாம். ஆனால் அங்கு இரண்டு முட்கள் வேண்டும். ஒரே முள்ளால் தன்னைத்தானே எடுத்துக் கொள்ள முடியாது. மனமும் அப்படித்தான், சுற்றிச் சுற்றி வித்தை காட்டுமே ஒழிய உருப்படியாக எதுவும் நடக்காது. சிறிது காலம் கழித்து நாம் உண்மையில் எந்த விதத்திலும் சிறிதும் மாறவே இல்லை என்பது தெரியவரும். வெளித் தோற்றங்களில் மட்டும் சில மாறுதல்கள் நிலை பெறலாம்.

பெரும்பாலும் நாம் யாரைப் பற்றியாவது முதலில் ஒரு அபிப்பிராயத்திற்கு வந்துவிட்டால் நிறைய நேரங்களில் அதை மாற்றிக் கொள்வதே இல்லை. அவர்கள் செய்யும் காரியங்களை எல்லாம் நாம் நம் கருத்துக்கு ஏற்பவே அர்த்தம் செய்து கொள்வோம். அதுபோலவே ஒரு குறிப்பிட்ட உணவு, உடை, ஒரு திரைப்படம் எதுவும் முதலில் சிறிது பிடித்துவிட்டால் பின்பு நாம் அதை அடிக்கடி பயன்படுத்துவோம். பின்னாளில் அவற்றின் தரம் கணிசமாக மாறிவிட்டாலும் நாம் இன்னும் பழைய ரூபகத்திலேயே இருப்போம்.

சரியான உதாரணம் சொல்ல வேண்டும் என்றால் ஒரு பெண் அல்லது மாப்பிள்ளையைப் பற்றிய ஒரு தவறான கருத்தை யாராவது சொல்லிவிட்டால், நாம் பெரிதும் பயந்து விடுவோம். ஆராயாமலேயே நம்பிவிடுவோம். பின்பு நாம் நன்கு விசாரித்துப் பார்க்கும்போது வேறு யாரும் தவறாக சொல்லாவிட்டாலும் நூற்றுக்கு தொண்ணூறு சதவீதம் சந்தர்ப்பங்களில் எதற்கு

வம்பு, ஒருவேளை ஏதாவது இருந்துவிட்டால்? என்று அந்த வரனைத் தவிர்த்துவிடுவோம்.

இந்த விளைவு ஆன்கரிங் (Anchoring) என்று, அதாவது நங்கூரமிடுதல் என்று அழைக்கப்படுகின்றது. அதன்படி மக்கள் எதைப்பற்றியும் (ஒருவருடைய சம்பளம் பற்றி) ஒரு மதிப்பீடுக்கு வரும்போது முதலில் குத்து மதிப்பாக ஒரு ஆரம்ப மதிப்பீட்டிற்கு வருகின்றனர். பின்பு அதைவிடச் சிறிது அதிகமாகவோ அல்லது சற்றுக் குறைவாகவோ மதிப்பை மாற்றிக் கொண்டு இறுதியான முடிவுக்கு வருகின்றனர். இதில் என்ன தவறு என்றால் அந்த முதல் மதிப்பீடு எவ்வளவு தவறாக இருந்தாலும், தற்செயலாக நாம் ரோட்டில், மைல் கல்லில் பார்த்த எண்ணாக இருந்தாலும், குத்துமதிப்பாக பக்கத்தில் இருப்பவர்களால் சொல்லப்பட்ட எண்ணாக இருந்தாலும் கூட அதுவும் நம் இறுதி மதிப்பீட்டைப் பாதிக்கவே செய்கின்றது. அதாவது நாம் ஒருவர் தோற்றத்தை வைத்து மாதம் 20,000 ரூபாய் சம்பளம் வாங்குவதாக நினைக்கின்றபட்சத்தில் யாராவது அவர் மிக அதிகமான சம்பளம் வாங்குகிறார் என்று சொன்னால் கூட நாம் அவர் ஒருவேளை 40,000 ரூபாய் வாங்கக் கூடும் என்று நினைப்போமேயன்றி அவர் மாதம் 2 லட்சம் வாங்கக் கூடும் என்று நினைக்கவே முடியாது. அப்படி யாரும் சொன்னாலும் நம்பவும் முடியாது.

மேற்கண்ட பிரமையானது நான் பிடித்த முயலுக்கு மூன்றுகால் என்ற பிடிவாதம் அல்ல. இதில் யாரும் ஒரு சரியான, அல்லது தவறான கருத்தை மனதில் வைத்துக்கொண்டு அனைவரின் எதிர்ப்பையும் மீறிப் பிடிவாதமாக வாதிடுவதோ, கடைப்பிடிப்பதோ இல்லை. பெரும்பாலானோர் நாம் என்ன செய்கின்றோம் என்று அறியாமலேயே தற்செயலாக ஒரு முடிவுக்கு வந்துவிட்டு, பின்பு காலப்போக்கில் அதற்கு ஏற்ப தங்களது அடிப்படைக் கருத்துக்களைச் சிறிது சிறிதாக மாற்றிக் கொள்கின்றனர். சொல்லப்போனால் அவர்கள் அனைவரும் சேர்ந்து சரியான ஒரு முடிவுக்கு வந்துள்ளவரை பிடிவாதக்காரர், திமிர் பிடித்தவர் என்று கூடச் சொல்லலாம். அவர்களுக்குத் தங்கள் கருத்தை தவறு என்று எண்ணவே முடியாது. அதுவும் நிறைய பேர், கூட்டமாக ஒரே மாதிரி நினைக்கும்பட்சத்தில் அவர்கள் நம்பிக்கைக்கு அளவே இல்லை.

சோதனை - 1

அமோஸ் மற்றும் கானேமன் இருவரும் நடத்திய ஒரு சோதனையில் இரண்டு பிரிவுகளாக சிலரைப் பிரித்து தனித்தனியாக அவர்களிடம் ஐக்கிய நாடுகள் சபையில் எத்தனை சதவீதம் ஆப்பிரிக்க நாடுகள் உறுப்பினர்களாக உள்ளன என்ற கேள்வியைக் கேட்டனர். அதில் ஒவ்வொரு பிரிவுக்கும் கேள்வி கேட்டும்போது ஏதாவது ஒரு சதவீதத்தைக் கொடுத்து அதனைவிட எவ்வளவு அதிகம் அல்லது எவ்வளவு குறைவு என்று கேட்டனர்.

இதில் பத்து சதவீதத்தை விட எவ்வளவு அதிகம் அல்லது குறைவு என்று கேட்கப்பட்ட குழுவினர் சராசரியாக இருபத்து ஐந்து சதவீதம் என்ற முடிவுக்கும், அறுபத்தைந்து சதவீதத்தை விட எவ்வளவு வித்தியாசம் என்று கேட்கப்பட்ட குழுவினர் சராசரியாக நாற்பத்தைந்து சதவீதம் என்ற முடிவுக்கும் வந்துள்ளனர். சரியான முடிவுக்குப் பரிசுகள் தரப்படும், யோசித்து மீண்டும் சொல்லலாம் என்று அறிவித்தாலும் கூட மக்கள் பெரும்பாலும் தங்களுக்கு முதலில் கொடுக்கப்பட்ட எண்ணிற்கு மிக அருகிலேயே சுற்றிக் கொண்டு இருந்துள்ளனர். யாரும் பெரிய அளவில் தங்கள் ஆரம்ப மதிப்பீட்டை மாற்றிக் கொள்வதில்லை.

இதனாலேயே ஒரு பொருளை வாங்கும்போது முதலில் சொல்லும் விலையிலிருந்து நாம் ஐம்பது சதவீதத்திற்கும் கீழ் பெரும்பாலும் விலை கேட்பது இல்லை. ஆனால் பேரம் பேசுவதில் கைதேர்ந்தவர்கள் மட்டும் மிகக் குறைவான விலைக்குக் கேட்பார்கள். வியாபாரிகளும் பேரம் பேசி முதல் சொல்லிய விலையில் சுமார் ஒரு எழுபத்தைந்து சதவீதத்திற்கு அந்தப் பொருளை நம் தலையில் கட்டிவிடுகின்றனர். உண்மையில் அதன் விலை 50%ஐவிட குறைவாகக் கூட இருக்கலாம். 100 ரூபாய் விலை சொல்லப்படும் பொருளை 10 ரூபாய்க்குக் கேட்க நம் மனசாட்சி இடம் குடுக்காது. நமது உடன் வருபவர் அவ்வாறு கேட்டாலும் நாம் அதிர்ச்சியடைவோம். ஆனால் கடைக்காரர் 20 ரூபாய்க்கு அந்தப் பொருளை விற்கத் தயாராக இருப்பார்.

சோதனை - 2

நமது அறிஞர்கள் மேற்கொண்ட மற்றொரு சோதனையில் 1 முதல் 8 வரை உள்ள எண்களைப் பெருக்கினால் என்ன தொகை வரும் என்று கேட்கப்பட்டது. யாரும் எந்த உபகரணமும் உபயோகப்படுத்த அனுமதி இல்லை. நேரமும் மிகக் குறைவாக, அதாவது ஒவ்வொன்றாக பெருக்கிக் கூறும் அளவுக்கு தரப்படவில்லை. சுமார் ஐந்து வினாடிகள் மட்டும்

தரப்பட்டது. இதில் முதல் குழுவிற்கு $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ என்ற வரிசை கொடுக்கப்பட்டது. இரண்டாவது குழுவிற்கு $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ என்று மாற்றித் தரப்பட்டது. இருகுழுவினரையும் பெருக்கி வரும் எண் என்ன என்று கேட்கப்பட்டது.

மேற்கண்ட சோதனையில் முதல் குழுவினர் சராசரியாக 512 என்ற விடையும் இரண்டாவது குழுவினர் 2250 என்ற விடையும் அளித்தனர். ஆனால் உண்மையான விடை 40,320 என்பதே, ஒவ்வொரு குழுவினரும் உண்மையான மதிப்பிற்கு அருகில் கூட வரவில்லை. அவர்களால் ஒரு பெரிய எண்ணை நினைக்க முடியவில்லை. முதல் இரண்டு மூன்று எண்களை மட்டும் மனதில் பெருக்கி அதிலிருந்து சில மடங்குகள் அதிகரித்து விடையாகக் கூறி உள்ளனர். சிறிய எண்களை முதல் பார்த்தவர்கள் அதாவது $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ என்ற வரிசையைப் பெருக்கியவர்கள் சராசரியாக சிறிய எண்களையும் அதையே தலைகீழாக $8 \times 7 \times 6$ என்று உபயோகம் செய்தவர்கள் பெரிய எண்களையும் மதிப்பீடு செய்து உள்ளனர். நாம் நம் கண்ணில்படும் முதல் ஒரு சில எண்களை மட்டும் வைத்துக் கொண்டு மற்றவற்றை ஒதுக்கி விடுகின்றோம்.

இதனாலேயே எப்போதும் ஒரு குறிப்பிட்ட விலைக்கு (100 என்று வைத்துக் கொள்வோம்) பார்த்த பங்கினை நாம் சில நாட்கள் கழித்து குறைவான ஒரு விலையில் (70 என்று வைத்துக் கொள்வோம்) பார்க்கும்போது நல்ல பங்கு, விலை குறைந்து கிடைக்கிறது என்று வாங்கிவிடுவோம். ஆனால் உண்மையில் அது விலை ஏறி இரண்டாகப் பிரிக்கப்பட்டு ($2 \times 70 = 140$) அந்த விலையில் கிடைக்கும். அதாவது 100 ரூபாயிலிருந்து 140 ரூபாயாக ஏறி, இரண்டாகப் பிரிக்கப்பட்டு பின்பு 70 ரூபாய்க்குக் கிடைக்கும். அந்தப் பங்கின் வளர்ச்சி வாய்ப்புகள் பற்றி நன்கு தெரிந்து நாம் அதனை 70 ரூபாய்க்கு வாங்கினால் பாதகமில்லை. வெறும் எண்ணிக்கையை மட்டுமே பார்த்துவிட்டு அவசரப்பட்டு, யோசிக்காமல் வாங்குவதே பழக்கதோசம் மற்றும் பிரமை வகையைச் சேர்கின்றது.

இது மட்டுமின்றி மிகப்படித்த பலரும் கூட விலை அதிகமான பங்கு பெரிய நிறுவனத்தைச் சேர்ந்தது என்றும், உண்மையான மதிப்பை விட அதிக விலைக்கு விற்கின்றது என்றும், வாங்கினால் ஏறவே ஏறாது என்றும் மூடத்தனமாக நம்புகின்றனர். ஒரு பங்கின் விலைக்கும் அந்த நிறுவனம்

பெரியதா? சிறியதா? என்பதற்கும் எந்த சம்பந்தமும் இல்லை. ஒரு பங்கின் விலைவேறு, முகமதிப்பு வேறு, நிறுவனத்தின் அளவு முற்றிலும் வேறொன்று. பல நிதி நிறுவனங்களும் பத்து ரூபாய் முகமதிப்பு உள்ள பங்கு பத்து ரூபாய்க்கே தருகின்றோம் என்றும், அதுவே சிறந்த வாய்ப்பு என்றும் கூறி மக்களை மயக்குகின்றனர். ஆயிரம் ரூபாய் பங்கு ஐந்து வாங்குவதற்கும் ஐந்து ரூபாய் பங்கு ஆயிரம் வாங்குவதற்கும் பெரிய வித்தியாசம் இல்லை. பிரச்சனை என்று வரும்போது இரண்டிலும் ஐயாயிரம் ரூபாய் மட்டுமே நஷ்டம் ஏற்படும். சொல்லப் போனால் பங்குச் சந்தை திடீரென்று சரியும்போது ரூ.1000 விலையுள்ள பங்கு ஓரளவு தாங்கி நிற்கும். சிறிய விலையுள்ளவற்றில் பல நேரம் வியாபாரமே நடக்காது. தெரியாமல் அவற்றை நம்பி வாங்குபவர்களுக்கு ஏமாற்றமே மிஞ்சும்.

தொடர்ச்சியாக ஒன்றை ஒன்று சார்ந்து நடக்கும் நிகழ்வுகளின் கடைசி முடிவைக் கணக்கும்போது நாம் நிறைய தவறுகளைச் செய்கின்றோம். முதலில் நடக்கும் சில நிகழ்வுகளை வைத்தே இறுதி முடிவையும் நாம் கணிக்கின்றோம். ஆனால் நம் கணிப்பு மிகவும் தவறானது. உதாரணமாக ஒரு புதிய கண்டுபிடிப்பு அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் புதிய பொருள் மக்களின் மத்தியில் வெற்றி பெற வேண்டும் என்றால் அதில் உள்ள எல்லா அம்சங்களும் சரியாக அமைய வேண்டும். பல நிலைகள் உள்ள ஒரு செயல்முறையில் ஏதாவது ஒரு நிலையில் ஏற்படும் தவறு அல்லது தோல்வி மொத்த முடிவையும் மாற்றிவிடும். பெரும்பாலும் நிறுவனங்கள் ஒரு தரமான தயாரிப்பைத் தயாரித்தவுடன் அது கட்டாயம் வெற்றி பெற்றுவிடும் என்று தப்புக்கணக்குப் போட்டுவிடுகின்றனர். அதாவது தங்கள் பொருளுடைய வெற்றி வாய்ப்பை அதிகமாகக் கணக்கிட்டு விடுகின்றனர். ஆனால் பல நிலைகளில் செய்யப்படும் ஒரு செயலில் ஏதாவது ஒரு நிலையின் குறைவான வெற்றி வாய்ப்பு மொத்த வெற்றி வாய்ப்பையும் பெருமளவு பாதிக்கின்றது. எவ்வளவுக்கெவ்வளவு நிலைகள் அதிகம் உள்ளதோ அவ்வளவுக்கெவ்வளவு வெற்றி வாய்ப்பு குறைகின்றது. 90% வெற்றி வாய்ப்பு உள்ள 5 நிலைகள் உள்ள ஒரு நிகழ்ச்சி நடக்க வெற்றி வாய்ப்பு சராசரியாக 90% வராது. $(90 + 90 + 90 + 90 + 90)/5 = 90\%$ என்பது போலக் கணக்கிடக் கூடாது. ஒன்றை ஒன்று சார்ந்த நிகழ்வுகளில் எல்லாவற்றையும் பெருக்கி வரும் எண்ணையே எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். அதன்படி $(.9 \times .9 \times .9 \times .9 \times .9 = .57)$ சுமார் 60% மட்டுமே வெற்றி வாய்ப்பு வரும். நமது தன்னம்பிக்கை மிகுந்த கணிப்பு எவ்வளவுக்கெவ்வளவு அதிகமாக ஒன்றை ஒன்று சார்ந்த நிகழ்வுகள்

உள்ளதோ அவற்றைப் பொறுத்து தவறாகவே முடியும். ஆனால் ஒன்றுக்கொன்று சம்பந்தம் இல்லாத நிகழ்ச்சிகளில் விளைவுகள் ஓரளவு சாதகமாக விளையும்.

ஆனால் இதே கணக்கு ஒரு நிகழ்ச்சி தவறாகப் போவதற்கு எவ்வளவு என்று கணித்தால் நாம் நினைப்பதை விட உண்மையில் மிக மிக அதிகமாக வரும். அதாவது மிகக் குறைவாகவே தோற்றுப்போக வாய்ப்பு உள்ள, ஒன்றை ஒன்று சார்ந்த நிகழ்ச்சிகளின் இறுதிவிளைவு நாம் எதிர்பார்த்ததற்கு மாறாக தோல்வியில் முடிந்து விட மிக அதிக வாய்ப்பு உள்ளது. அதாவது 10% தோல்வி பெற வாய்ப்புள்ள இரண்டு நிலைகள் உள்ள ஒரு செயல் ($0.9 \times 0.9 = 0.81$) தோற்றுப் போக சுமார் 19% வாய்ப்பு உள்ளது ($1 - 0.81 = 0.19$). (இதனைப் பற்றி விரிவாக அறிய Reliability என்ற தலைப்பில் உள்ள புத்தகங்களைப் படிக்கலாம்)

அதாவது ஒரு நிலையில் ஏற்படும் சிறு தவறு கூட மொத்தத்தில் பெரிய இழப்பை ஏற்படுத்தும். மிகக் கவனமாக தயாரிக்கப்படும் அணு உலைகள், ராக்கெட்டுகள், நமது இந்த உடல் போன்றவற்றில் ஏதாவது ஒரு பகுதியில் ஏற்படும் சிறு பாதிப்பு மொத்தத்தில் மிகப்பெரிய விளைவை ஏற்படுத்தும். குறிப்பாக நாம் சிறுசிறு வியாதிகளுக்காகச் செய்யும் மருத்துவங்கள் தவறாகப் போனால் வேறு ஏதாவது புது வியாதியை ஏற்படுத்திவிடும்.

சுருக்கமாகச் சொல்லப்போனால் ஒரு குழம்பு வைக்கும்போது எல்லாக் காய்கறிகளும் சிறப்பாக இருந்தாலும் ஏதாவது ஒன்றிரண்டு மட்டும் குறைபாடாக இருந்தாலோ, உப்பு போன்றவை அளவு மாறிப் போனாலோ மொத்த உணவின் ருசியும் கெட்டுப்போக வாய்ப்பு அதிகம். பல நேரங்களில் நிறைய நன்மைகளால் ஒரு சில தீமைகளை சரி செய்ய முடியாமல் போகக் கூடும். எனவே வெற்றி வாய்ப்பைக் கணிக்கும்போது முதலில் நாம் கணித்ததை விட உண்மையில் மிகக் குறைவான அளவையும், தோல்விக்கான வாய்ப்பைக் கணிக்கும்போது நம் மனதில் வரும் எண்ணை விட மிக அதிகமான அளவையுமே உண்மையில் எதிர்பார்க்க வேண்டும். நாம் முதலில் கணித்த அளவிலேயே பிடித்துத் தொங்கிக் கொண்டு இருக்கக் கூடாது.

பங்குச் சந்தை முதலீட்டாளர்கள் நாம் வாங்கிய நமக்குப் பிடித்த பங்குகள் எல்லாம் நிறைய லாபம் தரும் என்று மனக்கோட்டை கட்டக்கூடாது.

எந்த நிலையிலும் எவ்வளவு நல்ல பொருளாதார சூழலிலும் ஒரு பெரும் சரிவைச் சந்திக்க மனதளவில் தயாராகவே இருக்க வேண்டும். எதிர்பாராத விசயங்கள் ஒருவேளை நடந்துவிட்டால் ஓராளவாவது சமாளிக்க நம்மை நாம் எப்போதும் தயாராக வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். “இப்படியெல்லாம் நடக்கும் என்று யாருக்குத் தெரியும்” என்று புலம்பக் கூடாது. சரியாகப் படிக்கவில்லை என்று பையனைத் தினமும் திட்டும் பெற்றோர்கள் ஒருநாள் அவன் வீட்டைவிட்டு ஓடிப் போன பின்பு, ஒருவேளை முன்பே தெரிந்திருந்தால் நான் அவனைத் திட்டியே இருக்கமாட்டேன் என்று கூறி அழுவதால் பலனில்லை.

நாய்விறற் காசு குரைக்கும்

நமது ஊர்ப்பக்கம் நாய் விறற் காசு குரைப்பதில்லை என்று ஒரு பழமொழி உண்டு. அதாவது பணம் எந்த வழியில் வந்திருந்தாலும் அதன் மதிப்பு ஒன்றே. நல்ல வழியோ, கெட்ட வழியோ, கண்டெடுத்ததோ எந்தப் பணமாக இருந்தாலும் அதனால் ஒரே அளவுள்ள பொருட்களை நிச்சயமாக கடையில் சென்று வாங்க முடியும். கடைக்காரர் ஒன்றும் கணக்கு கேட்க மாட்டார். இந்தக் கருத்து சரியாகவே இருந்தாலும் நமது ஊரில் உழைக்காது சேர்க்கும் பணம் உடம்பில் ஒட்டாது என்ற நம்பிக்கையும் சேர்ந்தே இருக்கின்றது. பெரும்பாலான சராசரி மனிதர்கள் பிறர் பொருளை அபகரித்தலையும், ஏமாற்றுதலையும் சிறிதும் மனவருத்தமின்றிச் செய்ய இயலாதவர்களாகவே உள்ளனர். சந்தர்ப்பவசமாக அவ்வாறு செய்துவிட்டாலும் தங்கள் மனசாட்சியின் தண்டனைக்குப் பயந்து தாங்கள் வணங்கும் கடவுளுக்குக் காணிக்கை தருதல், ஜோதிடரை வைத்துப் பரிகாரம் செய்தல், கஷ்டப்படும் அந்தக் குடும்பத்துக்கு நேரடியாகவோ, மறைமுகமாகவோ உதவிகள் செய்தல் என்று தங்களைத் தாங்களே சமாதானம் செய்து கொள்கின்றனர்.

மேற்கண்ட நம்பிக்கைகளுக்கு வலுசேர்க்கும் ஆதாரமாக சிகாகோ பல்கலைக்கழகத்தின் பேராசிரியர் ரிச்சர்ட் தாலேர் (Richard Thaler), மென்டல் அக்கவுண்டிங் (Mental Accounting) என்ற ஒரு கருத்தை முன்வைத்து, அதைப் பல சோதனைகள் மூலம் நிரூபித்துள்ளார். எந்தவிதத்தில் ஒரு வருமானம் வருகின்றது என்பது அது எவ்வாறு செலவாகின்றது என்பதையும் பெரும்பாலும் தீர்மானிக்கின்றதை அவரது சோதனைகள் நிரூபித்தன. அவரது கருத்துப்படி மனிதர்கள் தங்கள் வருமானம் மற்றும் சொத்துக்களை தனித்தனியாக நோட்டில் எழுதி வைக்கின்றார்களோ இல்லையோ, தங்கள் மனதிற்குள்ளேயே வேறு வேறு கணக்குகளை ஆரம்பித்து, அதிலிருந்தே சேமிப்பு மற்றும் செலவுகளைச் செய்கின்றனர். சிலர் சிலவற்றை எழுதிக்கூட வைக்கக்கூடும். ஒரு கணக்கில் உள்ள பணத்தை பெரும்பாலும் வேறு ஒரு கணக்கு சம்பந்தமாக உபயோகப்படுத்துவது இல்லை. யாரும் எவ்வளவு கஷ்டம் வந்தாலும் நேர்த்திக் கடனுக்காக சேர்த்து வைத்துள்ள உண்டியலில் இருந்து எடுத்து செலவழிப்பதே இல்லை.

ஒருவரிடம் உள்ள பணமானது சம்பளம், பரம்பரைச் சொத்து, லாட்டரி போன்ற சூதாட்டங்கள், லஞ்சம் மற்றும் போனஸ் போன்ற எந்த வழிகளில்

மூலம் வந்ததோ, அவற்றின் தன்மைகளே அவர்கள் அந்தப் பணத்தை சேமித்தல், செலவழித்தல், ஊர்சுற்றுதல், விரையம் செய்தல் மற்றும் தவறான காரியங்களுக்கு உபயோகம் செய்தல் போன்றவற்றை பெருமளவு தீர்மானிக்கின்றது. சில சோதனைகள் மூலம் அதை அறியலாம்.

சோதனை - 1

தாலேர் இருபிரிவு மக்களை தேர்ந்தெடுத்து அவர்களிடம் இந்தச் சோதனையைச் செய்கின்றார்.

முதல் குழுவிடம் ஒவ்வொருவருக்கும் சுமார் 50 ரூபாய் கொடுத்துவிட்டு இரண்டு வழிகளைக் கூறினார்.

1. அந்தப் பணத்தை அவர்கள் வைத்துக் கொள்ளலாம்.

அல்லது

2. ஒரு காசைச் சுண்டிப் பார்த்து சூதாடலாம். வென்றால் 10 ரூபாய் லாபம், தோற்றால் 10 ரூபாய் நஷ்டம் என்று விதித்தார்.

மொத்தம் உள்ள நபர்களில் சுமார் 70% பேர் சூதாட சம்மதித்தனர்.

மற்றொரு குழுவிடம் அவர் முதலில் எந்தப் பணத்தையும் கையில் தரவில்லை. ஆனால் அவர்களிடம் கிட்டத்தட்ட அதே இரண்டு வழிகளையே கூறினார்.

1. ரூபாய் 50ஐ வாங்கிக் கொள்ளலாம். அல்லது
2. ஒரு சூதாட்டத்தில் ஈடுபடலாம். அதில் வென்றால் ரூபாய் 60ம் தோற்றால் ரூபாய் 40ம் கிடைக்கும் என்று கூறினார். இந்த இரண்டாவது சோதனையில் பெரும்பாலானோர் சூதாடவில்லை. சுமார் 35% பேர் மட்டுமே சூதாட்டத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தனர்.

கொடுக்கப்பட்ட வழிகள் இரண்டும் (ஒன்றும் செய்யாவிட்டால் ரூ.50ம் சூதாடினால் ரூ.60 அல்லது ரூ.40ம்) எல்லா வகையிலும் ஒன்றாகவே இருந்தாலும், ஏன் இரண்டு குழுக்களும் வேறுவேறு முடிவை எடுக்கின்றனர்? என்ற கேள்விக்கு அவர் தந்த விளக்கத்தின்படி: திடீரென்று சுமமா கிடைத்த பணம் அதற்கென்று உள்ள கணக்கில் சேர்க்கப்பட்டு விடுகின்றது. அவ்வாறு உழைக்காமல் வந்த பணத்தில் சூதாடுதல் ஒரு தயக்கத்திற்கு உரிய காரியமாகப் படுவது இல்லை. இரண்டாவது குழுவைப் பொறுத்தமட்டில்

அவர்களிடம் பணம் எதுவும் தரப்படாததால் அவர்கள் சூதாட்டத்தைப் பற்றி சிந்திப்பதைவிட மொத்தத்தில் அவர்களுக்கு எது கட்டாயமாக ஓரளவு லாபம் தருமோ அந்த வழியையே தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

ரிச்சர்ட் தாலேர் கூற்றுப்படி, மனிதர்கள் பொதுவாக தங்கள் பணத்தை மூன்று விதமாகப் பிரிக்கின்றனர். 1. சம்பளம் அல்லது மாத வருமானம் 2. தற்போதுள்ள வங்கி இருப்பு மற்றும் ரொக்கம் போன்றவை 3. எதிர்காலத் தேவைக்காக வைத்துள்ள சொத்து மற்றும் சேமிப்பு. இதில் முதல் வகையை மிகத் தாராளமாகச் செலவு செய்கின்றனர். ஆனால் மூன்றாவது வகையிலிருந்து முடிந்தவரை செலவு செய்வது இல்லை. பெரும்பாலும் ஒவ்வொரு மனிதனின் மாதவருமானமே அவரவர் வாழ்க்கைத் தரத்தைத் தீர்மானிக்கின்றது. மிக அதிகம் சொத்துக்கள் வைத்துள்ள சில விவசாயிகளின் வாழ்க்கைத் தரம், என்று வேண்டுமானாலும் வேலையை விட்டு நிறுத்தி விடப்படக் கூடிய வாய்ப்புடைய மென்பொருள் வல்லுனர்களை விட வெளிப்படையாக மிகவும் தாழ்ந்தாகவே உள்ளது. அந்த வசதியான விவசாயிகளும், சிறுதொழில் அதிபர்களும், எப்படியாவது கஷ்டப்பட்டு தங்கள் பிள்ளைகளை எந்தக் கம்பெனியிலாவது நல்ல சம்பளத்தில் வேலைக்கு அனுப்ப ஆண்டவனை வேண்டிக் கொண்டே இருப்பார்கள். மெண்டல் அக்கவுண்டிங் ஒரு குறைபாடு என்று கொண்டாலும் ஓய்வுக்குப்பின் உள்ள வாழ்க்கை, குழந்தைகள் எதிர்காலத்துக்குத் தேவை என்று சேர்த்து வைக்கும் பணம் நிறைய நபர்களின் வாழ்க்கையில் நல்ல விளைவுகளையே ஏற்படுத்துகின்றது. அவர்கள் எந்தக் கணக்கும் பார்க்காமல் எப்படியோ கஷ்டப்பட்டுச் சேர்த்து வைத்திருக்காவிட்டால் நிச்சயமாகக் கடைசிக் காலங்களில் மிகவும் கஷ்டப்பட நேரிடும்.

மெண்டல் அக்கவுண்டிங் என்ற பெயரினை ரிச்சர்ட்தாலேர் வைத்தாலும் அமோஸ் மற்றும் கானேமன் இருவரும் இது சம்பந்தமாகப் பல சோதனைகளைச் செய்து வலுச் சேர்த்துள்ளனர். அவர்கள் சோதனை ஒன்றையும் பார்த்துவிடலாம்.

சோதனை - 2

ஒரு நபர், நீங்களாகக் கூட இருக்கலாம் ஒரு சினிமா படத்திற்கு 100 ரூபாய் கொடுத்து டிக்கெட் ரிசர்வ் செய்து உள்ளீர்கள். படத்திற்கு செல்லும்போது பார்த்தால் அந்த டிக்கெட் இல்லை. நீங்கள் ஒரு சினிமா ரசிகரோ அல்லது வேறு ஏதும் கட்டாயமோ இல்லை. இப்போது என்ன

செய்வீர்கள்? மீண்டும் 100 ரூபாய் கொடுத்துப் படம் பார்ப்பீர்களா? அல்லது வீட்டிற்குச் சென்று விடுவீர்களா?

இப்போது முதலிலிருந்து அதே கேள்வி, அதே படம், நீங்கள் ரிசர்வ் செய்யாமல் படம் பார்க்கச் சென்று கொண்டு இருக்கின்றீர்கள். அப்போது பார்த்தால் உங்கள் பணத்தில் ரூ.100ஐ காணவில்லை. உங்களிடம் மீதிப் பணம் உள்ளது. ஆனால் படம் போக வேண்டிய கட்டாயம் இல்லை. இந்த சூழ்நிலையில் மீண்டும் ரூ.100 கொடுத்துப் படம் பார்ப்பீர்களா அல்லது வீட்டிற்குச் சென்று விடுவீர்களா?

இந்தச் சோதனையை பல்வேறு நபர்களிடம் வைத்தபோது பெரும்பாலானோர் முதல் சூழ்நிலையில், படம் பார்க்கமாட்டோம் என்றும் இரண்டாவது கேள்விக்குப் படம் பார்ப்போம் என்றும் பதில் கொடுத்து உள்ளனர். இரண்டு சூழ்நிலைகளிலுமே படம் போனால் ரூ.200 இழப்பு. படம் போகாவிட்டால் ரூ.100 இழப்பு. ஆனால் நாம் ஒவ்வொரு சூழலிலும் ஒவ்வொரு விதமாக முடிவெடுக்கின்றோம்.

ஏன் என்று ஆராய்ந்து நம் அறிஞர்கள் தரும் விளக்கம் என்னவென்றால், நாம் ஒவ்வொரு விஷயத்துக்கும் ஒரு தனிக் கணக்கு வைத்து உள்ளோம், பட்ஜெட் மாதிரி, சினிமாவுக்கு மாதம் ரூ. 200, சாப்பாட்டுக்கு ரூ. 2000, சேமிப்பு ரூ. 1000 இதுபோன்று ஒவ்வொரு விஷயத்துக்கும் ஒரு கணக்கு வைத்துள்ளோம். ஒரு படம் பார்த்தால் அந்தப் பணம் சினிமா அக்கவுண்டில் கழிக்கப்பட்டுவிடும். சில படங்கள் பார்த்தபின் அதில் போதுமான பணம் மீதம் இல்லையென்றால் நாம் அந்த மாதத்திற்கு வேறுபடம் எதுவும் போக மாட்டோம். (ஒரு சிலர் இதை தீவிரமாகவும் வெளிப்படையாகவும் கடைப்பிடிப்பர். பெரும்பாலானோர் தெரியாமலேயே இதைக் கடைப்பிடிப்பர்).

அதே சமயம் ரூ.100 தற்செயலாக தொலைந்துவிட்டால் அது எந்தக் கணக்கிலும் வராது. சினிமா கணக்கில் அதன் பாதிப்பு இருக்காது. சினிமாவுக்கன்று ஒதுக்கிய பணம் அப்படியே இருக்கும். ஒரு வேளை அந்த நிமிடம் தொலைத்துவிட்டோமே ஒரு வருத்தம் ஏற்பட்டுப் படம் பார்க்காமல் வந்துவிட்டாலும் நமது சினிமா கணக்கில் போதுமான பணம் இருப்பதால் மற்றொரு நாள் சென்று அந்தப் படத்தைப் பார்த்துவிடுவோம். இது ஒருவிதமான கருத்துப் பிழையே. டிக்கெட் தொலைந்தாலும், பணம் தொலைந்தாலும், தெளிவான மனமும், புத்தியும் உடைய ஒருவரைப்

பொறுத்தமட்டில் இரண்டு 100 ரூபாயும் ஒன்றே. ஆனால் நம்மைப் போன்ற சாதாரண மனிதர்களுக்கு இரண்டும் வேறு வேறு கணக்கில் போடப்பட்டு உள்ளதால், அவற்றின் மதிப்பு சமமல்ல. ஆனால் இது நமக்கு வெளிப்படையாகத் தெரியாது. நம் ஆழ்மனம் இவ்வாறு நம்மை நடத்துகின்றது.

பலவிதமான குணங்கள் உடைய நண்பர்களைச் சற்று கவனித்தால் இதை நாம் உணரலாம். நண்பர்கள் ஒருவருக்கு ஒருவர் தாராளமாகச் செலவு செய்வார்கள். பெரிய அளவில் கணக்குப் பார்ப்பது இல்லை. ஆனால் அதே சமயம் புகைபிடிக்காத, அதைத் தவறு என்று நினைக்கும் ஒரு நபர் தன் நண்பர்கள் யாருக்கும் சிகரெட் மட்டும் வாங்கித் தரமாட்டார். என் பணத்தில் நீ புகைபிடிக்காதே என்று கூறுவார். மற்றபடி பணம், உதவி போன்றவற்றினைச் செய்ய தயங்கமாட்டார். அந்த ஒரு சிகரெட் மட்டும் குடிப்பவர்தான் காசு தர வேண்டும் என்று வற்புறுத்துவார். அதுபோலவே சில நேரங்களில் புகைபிடிக்கும் அல்லது மது அருந்தும் நண்பர்கள் ஒரு புதிய நண்பரை, புகை மற்றும் மது அருந்தாதவர் என்று தெரிந்துவிட்டால் தங்கள் பணத்தில் அல்லது தங்கள் கையால் முதலில் வாங்கித்தர மாட்டார்கள். முதலில் அவராகவே வாங்கி உபயோகித்தால் அதன் பின்பு தாராளமாகத் தங்கள் கூட்டத்தில் சேர்த்துக் கொள்வார்கள்.

பத்துப் பதினைந்து வருடங்களுக்கு முன்பெல்லாம் இது போன்ற பழக்கம் இருந்தது. இன்றைய இளைய தலைமுறை மிகவும் மாறிவிட்டதால் அவர்களிடம் இதே பழக்கங்கள் இல்லாவிட்டாலும் வேறுசில பழக்கங்கள் இருக்கும். ஒருவர் தான் தரும் பணத்தை மற்றவர் தவறாக உபயோகிக்கக் கூடாது என்பதில் உறுதியாக இருப்பார். ஒருமுறை கொடுத்த பின்னால், அந்தப் பணம், வாங்கியவருடைய பணம் என்று எண்ணவேமாட்டார். கடைசிவரை அந்தப் பணத்தால் செய்யப்பட்ட காரியம் எதுவும் தனக்குக் கெட்ட பெயரைத் தந்து விடக்கூடாது என்பதில் உறுதியாக இருப்பார்.

இதே காரணங்களால் தான் பெரும்பாலும் அதிக அளவிலும், தினசரியும் லஞ்சம் வாங்க வசதியுள்ள மனிதர்களின் குடும்பங்கள் பெரும் பிரச்சனைகளுக்கு ஆளாகின்றன. லஞ்சமாக வரும் பணம் தவறான வழிகளில் வருவது வாங்குபவருக்கு தெரிவதால் அவர் அதைப் பெரும்பாலும் நல்ல காரியங்களுக்குச் செலவழிக்கமாட்டார். அவர் அதனைத் தனியாக ஒரு கணக்கில் வைத்து இருப்பார். அந்தப் பணத்தை வைத்துப் பெரும்பாலும்

தவறான செயல்களையே செய்வார். குடி, சூது, தீய நண்பர்களுக்குச் செலவு செய்தல், மிக ஆடம்பரமாக எந்த ஒரு சிறு விழாவையும் கொண்டாடுதல் என்று பணத்தை அள்ளி அள்ளி இறைப்பார். பொருளாதார ரீதியில் அவர் வாழ்க்கை வசதியாக இருந்தாலும் புத்தியும் மனமும் கெட்டுவிடும். குடி, போதை போன்றவை உடலையும் கெடுத்துவிடும். காலப்போக்கில் பெரும் வியாதியையும், சிக்கனமாக வாழத் தெரியாத பிள்ளைகளையும், பெரும் தவறுகளைச் செய்துவிட்டுப் பிரச்சனைகளில் மாட்டிக் கொண்டு உதவிகேட்டு வரும் நண்பர்களையும், சுற்றி உள்ளவர்களின் பொறாமையும் மட்டுமே அதிக லஞ்சம் வாங்குபவர்கள் சம்பாதிக்க முடியும்.

அருளொடும் அன்பொடும் வாராப் பொருள்ஆக்கம்
புல்லார் புரள விடல் - 755

நியாயமான வழிகளில் வராத பொருளைத் தீமையானது
என்று ஒதுக்கிவிட வேண்டும்.

நாய் விற்ற காசு உண்மையில் குரைக்கவே செய்கின்றது. ஆனால் தனித்தனியாக மனதில் கணக்கு வைத்துக் கொள்ளும் பழக்கத்தை மாற்ற முடிந்தால் தவறான வழியில் வரும் பணத்தை வைத்துக் கூட நல்ல காரியங்களைச் செய்யமுடியும். இதற்கு சினிமா கதாநாயகன் போன்று பெரிய வள்ளலாக இருக்க வேண்டியது இல்லை. அளவில்லாத பணம் வரும்போது வருமான வரிப் பிரச்சனையைச் சமாளிக்கவாவது கட்டாயம் சில நல்ல காரியங்களைச் செய்து தான் தீரவேண்டும். எல்லாப் பணத்தையும் நாமே வைத்துக் கொள்ள முடியாது.

பங்குச் சந்தை, சூதாட்டம் போன்றவற்றில் இதுபோன்ற குறைபாடுகளால் வரும் விளைவுகள் மோசமாக உள்ளது. ஒரு சூதாடியின் கதை உண்டு. ஒருவன் ரூ.100ஐ வைத்துக் கொண்டு சூதாடச் செல்கின்றான். தனக்கு ராசியான எண்ணில் '2' என்று வைத்துக் கொள்வோம், பணம் கட்டுகின்றான். கேட்டது விழுகின்றது. போட்ட பணம் இரண்டு மடங்காகின்றது. மீண்டும் பந்தயம் கட்டுகின்றான். கேட்டது விழுகின்றது. மீண்டும் பணம் இரண்டாகின்றது. தொடர்ந்து அவன் கேட்கும் எண்ணெல்லாம் விழுகின்றது. லட்சக்கணக்கில் ஜெயித்து விடுகின்றான். அந்த விடுதிகாரர்கள் இனிமேல் எங்களிடம் பணம் இல்லை, நீங்கள் சென்று வாருங்கள் என்று வேண்டிக் கொள்ளவும், வேறு ஒரு பெரிய சூதாட்ட விடுதிக்குச் செல்கிறான்.

மொத்தப் பணத்தையும் வைத்து மீண்டும் சூதாடுகின்றான். இந்த முறை எல்லாம் மாறி மாறி விழுகின்றது. அவ்வளவையும் தோற்றுவிடுகின்றான். அவன் வீட்டுக்கு வந்தபோது மனைவி கேட்கின்றாள். இன்று எவ்வளவு தோற்றீர்கள் என்று ரூ.100 மட்டும் தான் என்று சந்தோசமாகப் பதில் சொல்கின்றான்.

இவ்வாறு சூதாடிகள் தாங்கள் வெற்றி பெற்ற பணத்தினைத் தங்கள் பணமாக நினைக்காமல் சூதாட்ட விடுதியின் பணமாக நினைப்பதை ஹவுஸ் மணி (House Money) என்று அழைக்கின்றனர். இதன்படி வெற்றி பெரும் நிறைய பேர்கள் அதோடு சென்று விடுவதில்லை. இன்று சென்றாலும் நாளை மீண்டும் வந்து அதை எப்படியும் இழந்துவிட்டுத்தான் செல்வார்கள். இதே சூதாடி லட்சக்கணக்கில் ஜெயித்த பின்பு வீட்டுக்கு சென்று ஒரு வங்கியில் அதுவும் தன் மனைவி பெயரில் பணத்தைப் போட்டிருந்தால், சுமார் ஒரு மாதம் கழித்து அந்தப் பணத்தை வைத்து பெரிய அளவில் சூதாடி இழக்க வாய்ப்பே இல்லை. அவன் மனைவியும் அதற்கு உடன்பட மாட்டார். ஒரு மாதத்தில் சூதில் வந்த பணம் நம்முடைய பணமாக மனதளவில் மாறிவிடும். அதாவது சூதாட்டத்தின் கணக்கில் உள்ள பணம் நமது குடும்பத்தின் சேமிப்புக் கணக்கிற்கு மாறியிருக்கும்.

குட்டையைக் குழப்பாதே

இயல்பிலேயே மனம் அமைதியில்லாதது. ஒவ்வொருவரும் நிம்மதியைத் தேடித்தேடி எங்கும் கிடைக்காமல் ஏதாவது ஒரு போதையில் அல்லது போதனையில் தங்களைப் புதைத்துக் கொள்கின்றனர். ஒவ்வொருவரும் இதுதான் சரியான வழி, சரியான கடவுள், சரியான கலாச்சாரம் என்று சில நம்பிக்கைகளின் ஆதரவிலேயே வாழ்ந்து வருகின்றனர். ஓரளவு நிம்மதியும் கிடைக்கிறது. நமது நிஜமான முகங்களைத் தைரியமாகப் பார்க்கும் சக்தி நம்மில் பெரும்பாலோருக்கு இல்லை. யாரேனும் அதைச் சுட்டிக்காட்டும்போது நாம் அவர்கள் மீது நம் கோபத்தைக் காட்டுகின்றோம்.

இந்தச் சூழலில் உலகில் தினசரி புதிய புதிய கண்டுபிடிப்புகளும், மாற்றங்களும் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றன. ஒவ்வொருவரும் வேறுவிதமான நம்பிக்கைகளை, கொள்கைகளை, பழக்கங்களை உடைய மனிதர்களை தினசரி சந்திக்கவும், சேர்ந்து வேலை செய்யவும், எதிர்த்துப் போராடவும் வேண்டி வருகின்றது. ஒவ்வொருவரும் தன்னுடைய நம்பிக்கைகளே சரி என்று எண்ணுவதால் பலவிதமான முரண்பாடுகளும், பிரச்சனைகளும் வருவதைத் தவிர்க்கவே முடியாது. இதில் எது சரி, எது தவறு என்ற விவாதம் முடிவே இல்லாதது. காலம் மட்டுமே பதில் சொல்ல முடியும். நாம் இங்கு பார்க்கப் போவது இது போன்று ஏற்படும் குழப்பங்களில் அனைவரும் எவ்வாறு நடந்து கொள்கின்றனர். அவர்களின் பொருளாதார நிலையை இந்த மனநிலை எவ்வாறு பாதிக்கின்றது என்பது பற்றி மட்டுமே.

புதிதாக வந்த ஒரு கருத்து அல்லது செய்தி நம் நம்பிக்கைகளுக்கு மாறாக இருக்கும்போது நம் மனம் ஒருவிதமான சலனத்திற்கு உள்ளாகின்றது. ஒன்று நாம் சரி, அல்லது அந்தச் செய்தி சரி. அப்படி ஒருவேளை அந்தச் செய்தி சரியாக இருந்தால்? நாம் இவ்வளவு நாளும் தவறான பாதையில் வாழ்ந்துவிட்டோமோ? இந்தக் கேள்விகளால் ஏற்படும் மனக்குழப்பம் காக்கனிடீவ் டிஸ்ஸோனன்ஸ் (Cognitive Dissonance) என்று அழைக்கப்படுகின்றது.

இது போன்ற நிலை குழந்தைகளுக்கு ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில் அவர்கள் ஏற்கனவே எந்த நிலையான கருத்துகளும் கொண்டிருக்கவில்லை. மனநிலை பாதித்தவர்களுக்கும் எதையும் புரிந்துகொள்ளும் சக்தி

இல்லாததால் இந்தப் பிரச்சனை இல்லை. தீவிரமான கொள்கைப் பித்தர்களுக்கும் மனரீதியான எந்தப் பிரச்சனைகளும் ஏற்படுவதில்லை. சாதாரணமான மனிதர்கள் இதை மூன்றுவிதமாகச் சமாளிக்கின்றனர்.

1. நம்பிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்ளாதவர்கள்

ஒரு சிலர் தங்கள் நம்பிக்கைகளை எந்த சூழ்நிலையிலும் மாற்றிக் கொள்வது இல்லை. தங்கள் நம்பிக்கைக்கு உகந்ததுபோல் ஒவ்வொரு செயலையும் செய்வதற்குப் புதிய புதிய வழிகளைக் கண்டுபிடித்துக் கொள்கின்றனர். சொல்லப்போனால் அவர்கள் முற்றிலும் காலத்திற்குப் பொருந்தாத, தங்கள் பழைய நடைமுறைகளை ஒட்டியே செயல்படுகின்றனர். ஒரு ரசிகன் அல்லது கட்சித் தொண்டர் தன் தலைவன் மீது வைத்த நம்பிக்கையை மிக எளிதில் மாற்றுவதே இல்லை. தங்கள் முழு வாழ்க்கையையும் அவர்கள் மாற்றிக் கொள்ளத் தயாராக உள்ளனர். பெரும்பாலும் ஆச்சாரமான, வாழ்வில் வெற்றி பெற்ற, வயதான மனிதர்கள் காலமாற்றத்தால் பெரிதும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். தலைமுறை இடைவெளியை ஒரு பிரச்சனை ஆக்கிவிடுகின்றனர். தங்கள் பிள்ளைகள் அல்லது அவர்களின் நண்பர்கள் வேறுவிதமான வாழ்க்கை முறைகளைக் கடைப்பிடித்தால் அது அவர்களுடைய நம்பிக்கைகளை உடைப்பதாக உள்ளது. எனவே ஏதாவது செய்து தங்கள் நம்பிக்கைகள் உடையாமலிருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்கின்றனர். யார் எதைக் காட்டினாலும் வழக்கமாகத் தான் பார்க்கும் முறையிலேயே வேறுபடுத்திப் பார்க்கப் பழகிவிடுகின்றனர்.

காணாதான் காட்டுவான் தான்காணான் காணாதான்
கண்டான்ஆம் தான்கண்ட வாறு

- 849

ஒரு பொருளைச் சரியான கோணத்தில் பார்க்க இயலாதவன் அவன் அதை தான் பார்க்கும் கோணத்திலேயே புரிந்து கொள்வான். அப்படி தவறாகப் புரிந்து கொள்வனுக்கு உண்மையைப் புரிய வைக்க முயற்சிப்பவனுக்கும் ஒருவகையில் சரியாகப் புரிந்து கொள்ளவாதவனே.

2. நம்பிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்பவர்கள்

மிக மிகக் குறைவான நல்ல மனமுதிர்ச்சியுடைய ஒரு சிலர் தங்கள் நம்பிக்கைகள் நடைமுறைக்கு விரோதமாக உள்ளபோது தைரியமாக அதனை ஆராய்ந்து பார்க்கின்றனர். தமது நம்பிக்கைகளின் காலம் முடிந்துவிட்டது என்பதையும் உலகம் மாறிவிட்டது என்பதையும் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். ஒரு சில தவறான தங்களின் பழைய நம்பிக்கைகளை விட்டு விட்டு அன்றாட

வாழ்வில் பிரச்சனைகளை உருவாக்காத புதிய விசயங்களையும் கருத்துகளையும் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். புதிய நம்பிக்கைகளிலும் குறைபாடுகள் இருக்கக் கூடும். ஆனாலும் பெரும்பான்மை மக்களின் ஆதரவு உள்ளபோது பெரிய அளவில் சிக்கல்கள் ஏற்படாது. தினசரி வாழ்க்கை ஓரளவு அமைதியாகச் செல்லும்.

காலப்போக்கில் பழையவற்றை எல்லாம் மறந்தே போய்விடுகின்றனர். பொதுவாழ்க்கையில் ஈடுபாடு உள்ள ஒரு தொண்டன் தன் தலைவன் ஒரு பெரிய தவறு செய்யும்போது விழித்துக் கொள்கின்றான். அவன் அப்போதுதான் இதுவரை நம்பி வந்த கொள்கைகளை எல்லாம் மறுபரிசீலனை செய்கின்றான். அவற்றில் தவறு இருக்கும்பட்சத்தில் வேறு ஒரு நல்ல கொள்கையைத் தழுவுகின்றான்.

3. மனதினை ஏமாற்றுபவர்கள்

முதல் இரண்டு வகையைவிட நம்மில் பெரும்பாலானோர் மூன்றாவது வகையையே சார்ந்து உள்ளோம். நாம் ஒரு விசயத்தைச் சரி என்று நம்புகின்றோம், பேசுகின்றோம். ஆனால் அதற்கு மாறான ஒரு காரியத்தைச் செய்கிறோம். ஆனால் வருத்தப்படுவதில்லை. செயலையோ, நம்பிக்கையையோ மாற்றிக் கொள்வது இல்லை. நமக்கு நாமே பல்வேறு சமாதானங்களைக் கற்பித்து அவற்றை நியாயப்படுத்திக் கொள்கின்றோம். தாவித்தாவிப் பார்த்து திராட்சைப்பழம் கிடைக்காத நரி, ச்சீ, ச்சீ இந்தப் பழம் புளிக்கும் என்று சொல்லிவிட்டுச் செல்லுதல், ஒரு புதிய பொய்யான நம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ளுதலே. தன்னால் முடியவில்லை என்ற உண்மையை ஏற்றுக் கொள்ளாமல், பழம் சரியில்லை என்று நம்ப ஆரம்பித்தல் ஒரு மனவளர்ச்சிக் குறைபாடே. தொடர்ந்து இது போன்று மனசாட்சிக்கு விரோதமான காரியங்களைத் தினசரி செய்கின்றோம். நாளடைவில் நம் மனசாட்சி என்பதே ஒரு குழம்பிய நிலையை அடைந்து விடுகின்றது. நமது வாழ்க்கை ஓரளவு அமைதியாகப் போனாலும் எதிலும் ஒரு பிடிப்புத் தன்னம்பிக்கையும் இல்லாமல் போய்விடும்.

பக்தி விசயத்தில் பெரியார் இது போன்ற பல முரண்பாடுகளைத் தெளிவாகக் காட்டுகின்றார். ஒருவனுக்கு ஒருத்தி என்ற கொள்கையை நம்பும் ஒருபெண் பலதார மணம் செய்து கொண்ட கடவுள்களைப் பூஜை செய்வதைக் கடுமையாக விமர்சனம் செய்கின்றார். கும்பிடுவதானால் ஒரு கல்யாணம் செய்து கொண்ட சாமிகளை மட்டும் கும்பிடட்டும், பலதாரம்

கட்டிய கடவுள்களை ஏன் கும்பிட வேண்டும்? உங்கள் கணவர் அப்படிச் செய்தால் ஒப்புக் கொள்வீர்களா? என்று கேட்கின்றார். அதுபோல இந்து மதத்திலிருந்து மற்ற மதங்களுக்கு மாறிய பெரும்பாலானோர், இந்து மதத்தின் உட்பிரிவான ஜாதிகளை விடுவது இல்லை. குல தெய்வத்துக்குப் பூஜை, பொங்கல் போன்ற வழக்கங்களை முறையாகச் செய்கின்றனர். இராகு காலம், சனிபெயர்ச்சி மற்றும் வாஸ்து போன்றவற்றை மிகுந்த நம்பிக்கையோடு கணக்கிட்டுக் காரியங்களைச் செய்கின்றனர். எந்த மதமோ, கடவுளோ முழுநம்பிக்கையோடு நாம் இருந்தால் மட்டுமே நல்ல பலன் கிடைக்கும். ஒரே நேரத்தில் மாறான கொள்கை உடைய வேறு வேறு மதச் சடங்குகளைச் செய்தால் எது சரி? எது தவறு? என்று நம்மால் உறுதியாகத் தீர்மானிக்க முடியாது. இவ்வாறு நாம் நமது நம்பிக்கைகளுக்கு மாறாக தொடர்ந்து நடந்து கொண்டால் காலப்போக்கில் நம் மனதில் நிலையான குழப்பமே நிலவும். முக்கியமான பிரச்சனைகள் வரும்போது எந்தப் பக்கம் சாய்வது என்று தெரியாமல் திண்டாடவும், யாராவது நம் குறைகளைச் சுட்டிக் காட்டினால் கோபப்படவும் நேரிடும்.

தன்னெஞ்சு அறிவது பொய்யற்க பொய்த்தபின்
தன்னெஞ்சே தன்னைச் சுடும்

- 293

நம் மனதிற்கு பொய் என்று தெரிந்த ஒரு செயலைச் செய்யக் கூடாது. அவ்வாறு மனசாட்சிக்கு மாறான செயல்களைச் செய்து அவை பலன் தரும் நேரம் நம் மனசாட்சியே நம்மைச் சுடும்.

நாம் செய்யும் காரியங்கள் சரியா? தவறா? என்று குழப்பம் வந்த பின்பு வருந்துவதைவிட வருமுன் காப்பது என்றும் சிறந்ததல்லவா? அதற்கு நாம் எந்தெந்த வழிகளைக் கடைபிடிக்கின்றோம் என்றும் சிறிது பார்க்கலாம். இந்த வழிகளைக் கடைப்பிடிப்பதன் மூலம் நாம் செய்வது தவறு என்று நமக்கே தெரியதவாறு நம்மை நாமே பார்த்துக் கொள்கின்றோம்.

1. சார்புடைய பார்வை

நாம் ஒரு விசயத்தைப் பார்க்கும்போதே அதில் நமக்குச் சாதகமான, நமது கருத்துக்கு ஒத்துவரக் கூடிய அம்சங்களை மட்டுமே பார்க்கின்றோம். எதையும் முழுமையாகப் பார்ப்பதே இல்லை. மாமியார் உடைத்தால் மண்குடம், மருமகள் உடைத்தால் பொன்குடம் என்பார்கள். நம் மனத்திற்குப் பிடித்தவர்கள் செய்யும் காரியங்களில் உள்ள நல்ல அம்சங்களையும், நம் மனதிற்குப் பிடிக்காதவர்கள் செய்வதில் முரண்பாடானாவற்றையுமே நம் மனம்

பார்க்கின்றது, பதிவு செய்கிறது, உண்மையில், நாம் வேண்டுமென்று தவறு எதுவும் செய்வது இல்லை. நம் மனதிற்கு எதிரான விசயங்கள் நம் கண்களில் படுவதே இல்லை. கடிவாளம் கட்டிய குதிரைபோல் நாம் ஒருதலைப்பட்சமான பார்வையோடு இருப்பதால் நம் மனம் நாம் செய்வது எல்லாம் சரியே என்ற மூடநம்பிக்கையில் நிம்மதியாக இருக்கின்றது. யாராவது ஒரு சிலர் உலகம் தட்டையில்லை என்று தெளிவாக நிரூபித்தால் அவர்களைக் கொன்றுவிட்டு நாம் நம் நம்பிக்கைகளைக் காப்பாற்றிக் கொள்கின்றோம். சாட்சிகளைக் கொன்று விடுவதன் மூலம் நாம் நம் குற்றங்களை மறந்து விடுகின்றோம்.

2. சார்புடைய நடத்தை

ஏதாவது ஒரு செயலை நாம் செய்ய ஆரம்பித்து விடுகின்றோம். காலப் போக்கில் நாம் செய்வது தவறு என்று தெரிய ஆரம்பிக்கின்றது. இந்த வழி எந்த ஊருக்கும் போகாது என்று தெளிவாகத் தெரிகின்றது. ஆனால் பாதியில் நம் செயல்களை மாற்றுவது நாம் தோற்றுவிட்டோம் என்பதை மட்டுமின்றி நமது முடிவெடுக்கும் திறனே குறைபாடுள்ளது என்பதையும் உணர்த்தும். நம்மால் அதனைத் தாங்கிக் கொள்ள முடியாது. எனவே ஏற்கனவே நிறைய பணம், நேரம் விரையமாகிவிட்டாலும் அந்தக் காரியத்தினை வெறும் கவுரவத்துக்காகவே செய்து முடிக்கின்றோம். உதாரணமாக ஒரு குடிகாரனுக்குப் பெண் கொடுத்துவிட்டுக் கடைசிவரை பணம், நகையெல்லாம் கொடுத்து அவனுடனே வாழும்படியாக அந்தப் பெண்ணை கொடுமைப்படுத்துகின்றனர். சில நேரங்களில் எல்லாச் சொத்தையும் இழந்தபின் கடைசியில் விவாகரத்தும் ஆகிவிடுகின்றது. முதலிலேயே அந்த முடிவை எடுத்திருந்தால் சிறிது பணம் மற்றும் நிறைய காலத்தையும் சேமித்து இருக்கலாம். ஆனால் நம் மனதால் உண்மையை ஏற்றுக் கொண்டு செயல்பட இயலாது. திருமணமான சில மாதங்களிலேயே விவாகரத்து வாங்கினால் அந்தப் பெண்ணுக்குப் பொறுமை இல்லை என்றோ பெற்றவர்கள் சரியான மாப்பிள்ளையைத் தேர்ந்தெடுக்கவில்லை என்றோ, பழிவரும். அதுவே அந்தப் பெண் பல வருடங்கள் கஷ்டப்பட்டு அது ஊருக்கெல்லாம் தெரிந்தபின்பு வாழ்க்கையே வீணாகி, வயதான பின்பு ஒரு முடிவு எடுத்தால் ஊரார் பழிவராது. நம் வாழ்க்கையைவிட ஊராரிடம் கெட்டபேர் வாங்காமல் இருப்பதே முக்கியம் என்பதால் நாம் அதற்கு ஏற்றாற் போலவே நடந்து கொள்வோம். அவ்வாறு நடத்தல் நமது தவறுகளை நமக்கு சரிபோலக் காட்டுகின்றது. (சில காலம் மட்டும்).

பங்குச் சந்தை முதலீட்டாளர்களைப் பொறுத்தமட்டில் தினசரி அவர்களது நம்பிக்கைகள் உடைக்கப்படுகின்றன. அதனைத் தாங்கும் மனோபலம் இல்லாதவர்கள் ஒழுங்காக பரஸ்பர நிதி நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்துவிட்டு முடிந்தவரை தினமும் வணிகச் செய்திகள் பார்க்காமல் இருப்பது நல்லது. தினசரி வர்த்தகம், முன்பேர வர்த்தகம் போன்றவற்றில் ஈடுபடக்கூடாது.

இதுபோன்ற ஒரு அறிவுரையை இந்தியாவின் மிகச்சிறந்த முதலீட்டாளரான ராகேஷ் ஜுன்ஜுன்வாலா ஒருமுறை கூறியபோது அவரைக் கேள்வி கேட்பவர், “நீங்கள் மட்டும் நேரடியாக வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டு நிறைய சம்பாதிப்பீர்கள். பொதுமக்கள் மட்டும் குறைவாக சம்பாதிக்க வேண்டுமா?” என்ற ஒரு கேள்வியைக் கேட்டார். ராகேஷின் பதில், “நான் கடந்த 30 வருடங்களாக பங்கு வர்த்தகத்தை முழுநேரத் தொழிலாகச் செய்து வருகின்றேன். ஆயிரக்கணக்கான முறைகள் சந்தையால் கொல்லப்பட்டுப் பிழைத்து உள்ளேன். சாதாரண மனிதர்களால் அது முடியாது” என்பதே. ஆனால் யாரும் யார் சொல்வதையும் கேட்கும் நிலையில் இல்லை. அப்படி ஒருவேளை கேட்டுவிட்டால் பங்குச் சந்தையில் உண்மையான திறமைசாலிகளால் பணம் பண்ண முடியாது.

இதுபோன்ற (Cognitive Dissonance) மனக்குறைபாட்டால் மக்கள் நீண்டகாலமாக வைத்து இருக்கும் விலை குறைந்துவிட்ட பங்கினை விற்க விரும்புவது இல்லை. அந்த நிறுவனம் உண்மையில் நல்ல நிலையில் இல்லாவிட்டாலும் கூட, அவர்களாகவே ஏதாவது காரணம் கற்பித்துக் கொண்டு என்றாவது பெரிய அளவில் ஏறும் என்று நம்பி தங்கள் முடிவின் திறனைப் பாராட்டிக் கொண்டே இருந்துவிடுவார்கள். அதுமட்டும் போதாதென்று விலை குறையக் குறைய மீண்டும் நிறைய வாங்கிச் சேர்த்துக் கொண்டே செல்வர். அது ஆவரேஜிங் என்று சொல்லப்படும். உண்மையில் நல்ல பங்குகளில் இது நல்ல முறையே என்றாலும் பல நேரங்களில் நிறைய பங்குகள் மிக நீண்ட காலத்துக்கு மீண்டு வருவதே இல்லை. உதாரணமாக, ஜப்பான் நாட்டுப் பங்குச் சந்தை மிக நீண்டகாலமாக இறங்கிக் கொண்டேதான் இருக்கின்றது.

இந்த எண்ணப்பிழை ஒரு மிக மோசமான விளைவை ஏற்படுத்துகின்றது. தங்களுடைய தன்னம்பிக்கை, கவுரவம் ஆகியவற்றைக்

காப்பாற்றுவதற்காக பெரும்பாலானோர் தங்கள் தவறுகளிலிருந்து பாடம் கற்றுக் கொள்வதே இல்லை. நீங்கள் செய்தது தவறு என்று ஒத்துக் கொள்வது உங்கள் சுயத்தினை சிறிது காயப்படுத்தவே செய்யும். எனவே வெற்றி பெறும்போது தங்கள் திறமையை மெச்சிக் கொள்பவர்கள் தவறுகள் ஏற்படும்போது விதி, எதிரொளியின் சதி என்று வசதியான காரணங்கள் மீது பழிபோட்டு விடுகின்றனர். எல்லாத் தோல்விகளிலும் நமது பங்கு சிறிதாவது கட்டாயம் இருக்கும்.

ஆனால் தவறுதலாகக் கணக்குப்போட்டுத் தொழிலிலோ, சூதாட்டத்திலோ பணம் இழந்தவர்கள் தங்கள் தவறுகளை புரிந்து மாற்றிக் கொள்ளாவிடில் மீண்டும் மீண்டும் அதே தவறுகளையே செய்ய நேரிடும். கிட்டத்தட்ட அது ஒரு போதை போலவே ஆகிவிடும். இதையே நமது ஊரில் ஒரு தவறை மறைக்க ஒன்பது தவறுகள் செய்ய வேண்டும் என்று சொல்வது உண்டு. ஆரம்பத்தில் ஒரு நியாயமான கொள்கைக்காகத் தீவிரவாதத்தில் இறங்குபவர்கள் காலப்போக்கில் கொள்ளைக் கூட்டத்தினராக மாறிவிடுகின்றனர். காக்கிடிவ் டிஸ்ஸொனென்ஸ் (Cognitive Dissoance) என்ற எண்ணப் பிறழ்வை லியோன் ஃபெஸ்டிங்கர் (Leon Fesinger) என்பவர் மிகத் துல்லியமாக ஒரு சோதனை மூலம் வெளிக் கொணர்ந்தார்.

சில மாணவர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து அவர்களுக்குத் திரும்பத் திரும்பச் செய்ய வேண்டிய, போர் அடிக்கக் கூடிய, உருப்படியாக ஒரு பலனும் இல்லாத, ஓரளவு கடினமான ஒரு வேலையைக் கொடுத்தார். ஒரு சில மணிகள் ஆனபின்பு அனைவரும் அந்த வேலையில் ஆர்வம் இன்றிச் செய்யவும், ஒரு சிலர் வெறுக்கவும் தொடங்கி விட்டனர். இப்போது அவர்கள் அனைவரையும் வேண்டுமானால் திரும்பிப் போகலாம் என்று கூறி அனுப்பி விடுகின்றார். பிறகு அவரது உதவியாளர்கள் ஒரு சில மாணவர்களைத் தனித்தனியாகச் சந்தித்து இன்னும் சிறிது வேலை முடிக்க வேண்டியிருக்கின்றது. எனவே சில மாணவர்களையாவது பேசி ஒரு வழியாகக் கூட்டி வந்தால் ஒரு நல்ல தொகை (ரூ.1000 என்று கொள்வோம்) தருவதாக வாக்களித்தனர்.

மற்றும் சிலரைத் தனித்தனியாகச் சந்தித்து ஒரு சிறிய தொகை (ரூ.100 என்று வைத்துக் கொள்வோம்) தருவதாகவும் எப்படியாவது மாணவர்களிடம் பேசிச் சம்மதிக்க வைத்துக் கூட்டி வருமாறும் கூறினர். மீதிப்பேரிடம் ஒன்றும் கூறவில்லை. அப்படியே விட்டுவிடுகின்றனர். மறுநாள் மீண்டும் நிறைய

மாணவர்கள் வேலைக்கு வருகின்றனர். இப்போது அவர்களின் மனநிலையைத் தனித்தனியாக ஆராய்ந்ததில் ஒரு பிரிவினர் மிக உற்சாகமாக வேலை செய்தனர். மற்றவர்கள் சமாராக வேலை செய்தனர். அவர்கள் நாம் அனைவரும் எதிர்பார்ப்பது போல் ரூ.1000 பெற்றவர்கள் இல்லை. மிக உற்சாகமாக வேலை செய்தவர்கள் மிகக் குறைவாக (ரூ.100) பெற்றவர்கள் மட்டுமே. ஏன் என்று சற்று பார்ப்போம்.

ரூ.1000 கிடைக்கப் பெற்றவர்களுக்குக் காரியம் பிடிக்காததாக இருந்தாலும் அதனால் ஏற்படும் மனவலியைப் பெரிய தொகை ஈடுகட்டி விடுகின்றது. அவர்கள் அந்தக் காரியத்தினை விரும்ப வேண்டிய தேவையில்லை. பணமே வாங்காமல் வந்தவர்கள், மற்றவர்களால் ஏதாவது ஒரு காரணத்தினால் வற்புறுத்தப்பட்டோ, அல்லது நட்பிற்காகவோ வந்து வேலை செய்ததால் பெரிய அளவில் உற்சாகமோ வெறுப்போ இல்லாமல் வேலை செய்தனர். ஆனால் மிகக் குறைவான ரூ.100ஐ பலனாகப் பெற்றவர்களால் தங்களுக்கு ஏற்படும் மனவலியைப் பணத்தினால் போக்கிக் கொள்ள இயலாது. அவர்கள் நட்பிற்காகவும் வரவில்லை. மேலும் மற்ற மாணவர்களை வேலை செய்யக் கூட்டி வருவதற்காகப் பல்வேறு பொய்யான காரணங்களைக் கூற யோசித்து யோசித்துத் தாங்களும் அந்தக் பொய்யான, தாங்களே கற்பித்துக் கொண்ட காரணங்களை நம்பிவிடுகின்றனர். ஒருமுறை தாங்கள் செய்வது நியாயம் என்று நம்ப ஆரம்பித்தவுடன், தொடர்ந்து சார்புடைய பார்வை மற்றும் நடத்தையால் தங்கள் அடிப்படை நம்பிக்கைகளிலேயே சிறிது சிறிதாக மாற்றம் அடைந்து விடுகின்றனர் என்று அவர் நிரூபித்தார். அதன்படி நீங்கள் ஏதாவது ஒரு நொண்டிச் சமாதானம் சொல்லி உங்கள் தவறான நடத்தைகளை நியாயப்படுத்திக் கொள்ள ஆரம்பித்தால் காலப்போக்கில் அந்த பொய்களே உங்களுடைய அடிப்படையான நம்பிக்கைகள் ஆகிவிடும். நீங்கள் கனவு காணும்போது ஜாக்கிரதையாக இருங்கள். அநேகமான அவை ஒருநாள் உண்மையாகிவிடக் கூடும்.

நான் எழுதிய பாட்டில் குற்றமா?

எந்த ஒரு மனிதனுக்கும் தன்னைப் பற்றிய ஒரு நல்ல எண்ணம் மிக மிக முக்கியம். பெரும் குற்றவாளிகள் கூட தங்கள் தரப்பு நியாயம் என்று ஒன்றை வைத்திருப்பார்கள். குடிபோதையில் இல்லாத நிலையில் எந்த ஒரு வாகன ஓட்டுனரும் ஒரு கோழியைக் கூட ஏற்ற மிகவும் தயங்குவார். எதிர்பாராமல் ஒரு உயிரினம் குறுக்கே வந்துவிட்டால் திடீரென்று அவர்கள் வண்டியை நிறுத்துவதால் ஏற்படும் விளைவுகளைவிட அந்தச் சிறு உயிர் முக்கியமாகவே படும். அனைவருக்குமே தான் எதையும் சரியாகத்தான் செய்கின்றோம். சரியான வழியில்தான் போகின்றோம் என்ற நம்பிக்கை அல்லது மூடநம்பிக்கை மிகவும் தேவையாக இருக்கின்றது. (இப்போதெல்லாம் முன்பு தவறு என்று கருதப்பட்ட பல விசயங்களை சரி என்று நினைப்பது ஃபேஷனாகிவிட்டது)

ஒவ்வொரு புத்தகக் கண்காட்சியிலும் மிக அதிகமாக விற்பனையாவது தன்னம்பிக்கை தரும் புத்தகங்களே. நாமும் யாருக்காவது பரிசளிக்க விரும்பும்போது ஒரு தன்னம்பிக்கைப் புத்தகத்தையே தேர்ந்தெடுக்க வாய்ப்பு அதிகம். இந்தப் புத்தகமும் கூட, நாம் எல்லோரும் நமது மனக்குறைபாடுகளை உணர்ந்து கொள்வதன் மூலம் அவற்றைச் சரி செய்ய முடியும் என்றும், சரி செய்ய வேண்டும் என்றும் வலியுறுத்துவதையே நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. ஆனால் இந்த ஒரு பகுதி மட்டும், நாம் அவ்வளவு எளிதில் நம் குணத்தையோ, நடவடிக்கைகளையோ மாற்றிக் கொள்ள முடியாது என்றும், உண்மையைச் சொல்லப் போனால் நாம் நினைக்கும் அளவிற்கு உண்மையில் நாம் திறமைசாலிகளோ, புத்திசாலிகளோ இல்லை என்றும் விளக்குவதாக அமைகின்றது. மிகக் குறைவான மனிதர்களே தாங்கள் நினைக்கும் அளவிற்குப் புத்திசாலிகளாக உள்ளனர்.

பல காலங்களாக மனித உளவியலை ஆராய்ந்த அறிஞர்கள் பலரும் மக்கள் தங்களைப் பற்றி மிகவும் உயர்வான உண்மையில்லாத மதிப்பீடுகளையே வைத்துள்ளனர் என்பதற்கு நிறைய சான்றுகளைக் கண்டுள்ளனர். அந்த நம்பிக்கைகள் அவர்கள் அன்றாட வாழ்வினை நிம்மதியாக நடத்தவும், எந்த ஒரு புது முயற்சியையும் எடுக்கவும் தூண்டுகோலாக உள்ளது. எந்தப் பெற்றோரும் தங்கள் குழந்தைகளுக்கு உங்களால் எதுவும் பெரிதாக சாதிக்க முடியாது என்றும் நீங்கள் திறமையில்லாதவர்கள் என்றும் சொல்லியா வளர்க்க முடியும். எவ்வளவு

குறைபாடுடைய குழந்தையாக இருந்தாலும் பெற்றவர்கள் நீ மிகப் பெரியவன், வாழ்வில் பெரிய ஆளாக வருவாய் என்று சொல்லித்தானே வளர்க்க முடியும். பல நேரங்களில் அது உண்மையாகக் கூட ஆகிவிடும்.

ஆனால் உண்மையில் மருத்துவர்கள், வழக்கறிஞர்கள், பொறியாளர்கள் மற்றும் பங்குச் சந்தை வல்லுனர்கள் போன்ற பிரபலமான துறைகளில் உள்ள சிறந்த மனிதர்கள் பலர் அதீத தன்னம்பிக்கை உடையவர்களாகவே உள்ளனர். அவர்கள் திறமையற்றவர்கள் என்று அர்த்தம் இல்லை. ஆனாலும் அவர்கள் தங்களுக்கு எவ்வளவு தெரியும் என்று நினைக்கின்றார்களோ உண்மையில் அந்த அளவுக்கு அவர்களுக்குத் தெரிந்திருப்பதில்லை அல்லது அவர்களுக்கு நியாயமாக எவ்வளவு தெரிய வேண்டுமோ அவ்வளவு தெரிந்திருப்பதில்லை. உதாரணத்திற்குச் சொல்ல வேண்டும் என்றால் 80% வழக்கறிஞர்கள் தங்கள் கட்சியே வெல்லும் என்று உறுதியாக நம்புகின்றனர். எப்படிப் பார்த்தாலும் 50% பேர் மட்டுமே வெல்ல முடியும். வானிலை அறிக்கையைப் பொதுவாக யாரும் நம்புவதில்லை. ஆனால் பங்குச் சந்தை வல்லுனர்கள் கருத்தை பெரும்பாலானோர் நம்புகின்றனர். உண்மையில் வானிலையைவிட பங்குச் சந்தையைக் கணிப்பது மிகமிகக் கடினம்.

எல்லோரும் தாங்கள் இருப்பதை விடச் சற்று அழகாகவும் சற்று இளமையாகவும் இருப்பதாக எண்ணிக் கொள்கின்றனர். பெரும்பாலானோர் புதிதாய் எடுத்த தங்களுடைய புகைப்படத்தைப் பார்க்கும்போதும், யாராவது தமக்கு ஒரு வயதானவருக்கு கொடுக்கும் மரியாதையைக் கொடுக்கும்போதும், திடீரென்று மனதுக்குள் ஒரு வலியை உணராமல் இருப்பது இல்லை. நமது தமிழ் சினிமாவில் வரும் நாட்டாமை மற்றும் தவசி போன்றவர்கள் தங்கள் தீர்ப்பு மீது உள்ள அதீத தன்னம்பிக்கையினாலேயே விசாரிக்காமல் அவசரப்பட்டுத் தீர்ப்புக் கூறி பின்னாளில் சிக்கலில் மாட்டிக் கொள்கின்றனர். பண விசயத்தில் அதீத தன்னம்பிக்கை மிகப் பெரிய சிக்கல்களில் நம்மை மாட்டிவிட்டுவிடும். பல நாடுகளில் நடந்த பல சோதனைகளின் முடிவு என்னவென்றால் புதிதாக ஆரம்பிக்கப்படும் பெரும்பாலான சிறு தொழில்களில் சுமார் 75% தொழில்கள் ஆரம்பித்த முதல் 4 அல்லது 5 வருடங்களுக்குள் மூடப்பட்டுவிடுகின்றன என்பதாகும். சுயதொழில் தொடங்கும் அனைவரும் தங்கள் தொழில் சிறப்பாக வரும் என்ற நம்பிக்கையுடனேயே ஆரம்பிக்கின்றனர். ஆனால் அவர்களில்

பெரும்பாலானோர் நாட்டின் பொருளாதார சூழலினைச் சரியாகக் கணிக்க இயலாதாலேயோ தவறான தொழிலையோ அல்லது தவறான நேரத்திலோ ஆரம்பித்து மாட்டிக் கொள்கின்றனர்.

டேனியல் கானேமன் மற்றும் டேனியல் லோவல்லோ (Daniel Lovallo) ஆகியோர் இதை ஆப்டிமிஸம் பயஸ் (Optimism Bias) அதாவது சாதகப் பார்வைப்பிழை என்று அழைக்கின்றனர். அவர்களின் கருத்துப்படி முதலீட்டாளர்கள் பொதுவாகவே எந்த ஒரு முதலீட்டையும் வெளியிலிருந்து பார்க்காமல் உள்ளிருந்து மிகுந்த நம்பிக்கையோடு பார்க்கின்றனர். உள்ளிருந்து பார்ப்பது என்றால் ஒருவர் தன்னுடைய பிரச்சனையைப் பார்ப்பது போல் ஒரு பிடிப்போடு பார்த்தல். அப்போது அந்தப் பிரச்சினை உள்ளதைவிடப் பெரியதாகத் தோன்றும். ஆனால் எப்போதுமே நம்மால் அடுத்தவர் பிரச்சனைக்கே நல்ல தீர்வு சொல்ல இயலும். நம் பிரச்சனைகளில் மனநிலை தெளிவாக இருக்காது. அது போலவே முதலீடுகளைப் பார்க்கும் ஆர்வத்தோடு கூடிய பார்வை தற்போது நடக்கக் கூடிய சிறந்த, சாதகமான அம்சங்களையே அதிகம் பார்த்துக் கொண்டு, ஏற்கனவே நடந்த அல்லது இது போன்ற வேறு சூழல்களில் ஏற்பட்ட சாதக பாதகங்களை ஆராய்வது இல்லை.

நமது விஞ்ஞானிகள் மேற்கொண்ட பல்வேறு சோதனைகளின் மூலம் முதலீட்டாளர்கள் இயற்கையிலேயே ஒருவித பற்றுதலுடனேயே முடிவெடுக்கின்றனர் என்பதையும் மிகச் சிக்கலான ஒரு முதலீட்டை ஆராயும்போது அது சம்பந்தமாகக் கிடைக்கக் கூடிய சில குறிப்பிட்ட செய்திகளை மட்டும் வைத்து முடிவெடுக்கின்றனர் என்றும் எவ்வளவு தூரம் கீழேசெல்லக்கூடும், நம்மால் அதைத் தாங்க முடியுமா என்றெல்லாம் யோசிப்பது இல்லை என்பதையும் கண்டறிந்துள்ளனர். ஒரு விசயம் எவ்வளவு தூரம் சாத்தியம், அநேகமாக என்ன நடக்கலாம் என்பதற்கும், நம் இலக்கு என்ன என்பதற்கும் பெரும்பாலும் மக்களுக்கு வித்தியாசம் தெரிவது இல்லை. நமது ஆசை, இலக்கு என்னவாக இருந்தாலும் உலகில் எது சாத்தியமோ, எதற்குக் காலநிலை சாதகமாக உள்ளதோ அதுவே நடக்கும். தனது செல்வம் நிலையாகத் தன்னிடம் இருக்க வேண்டும் என்று நினைப்பவர் யாராக இருந்தாலும் கால நிலையை சரியாகப் புரிந்து கொண்டு அதற்கேற்றார்போல நடக்க வேண்டும்.

பருவத்தோடு ஒட்ட ஒழுகல் திருவினைத்
தீராமை ஆர்க்கும் கயிறு

- 482

ஒரு இடத்தில் நில்லாமல் மாறிக்கொண்டே செல்லும் செல்வத்தைக் கட்டும் கயிறு காலத்தோடு பொருந்துமாறு நடந்து கொள்ளவதேயாகும்.

சாதகப் பார்வையால் முதலீட்டாளர்கள் பலரும் தாங்கள் வேலை பார்க்கும் அல்லது தங்களுக்கு ஏதாவது ஒரு முறையில் தொடர்புடைய கம்பெனிப் பங்குகளையே பெருமளவில் வாங்குகின்றனர். பலர் தங்களது மொத்த முதலீட்டையும் தாங்கள் வேலை செய்யும் கம்பெனியின் பங்கிலே வைத்து இருப்பர். எவ்வளவு நல்ல கம்பெனியாக இருந்தாலும் எதிர்பாராத பெரிய பிரச்சனை வரும்போது வேலையும் போய்விடும், பங்கின் மதிப்பும் குறைந்துவிடும். பல முதலீட்டாளர்கள் தங்கள் முதலீடு சந்தையை விட அதிகமாக வளர்கின்றது என்றும், தாங்கள் மற்ற முதலீட்டாளர்களை விடச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதாகவும் நம்புகின்றனர். ஆனால் உண்மையில் பெரும் பரஸ்பர நிதி மேலாளர்கள் கூட சந்தையின் சராசரி வளர்ச்சியை விட அதிகப் பலன் பெறுவது சாத்தியமில்லாததாக உள்ளது. DALBAR Inc என்ற கம்பெனி 2003ல் ஒரு சர்வே நடத்தி அதன் முடிவுகளை வெளியிட்டது. அதன்படி 1984 முதல் 2002 வரை பெரும்பாலான சில்லரை முதலீட்டாளர்கள் சுமார் 2.6% மட்டுமே தங்கள் பங்குகளில் வளர்ச்சியைக் கண்டுள்ளனர். ஆனால் அதே நேரம் S & P 500 என்ற பங்குச் சந்தைக் குறியீடு சுமார் 12.22% வளர்ச்சி பெற்று உள்ளது. ஆனால் பொதுமக்கள் தாங்களே சிறந்த முதலீட்டாளர்கள் என்று நம்புகின்றனர். உண்மையில் தாங்கள் குறைவாகே சம்பாதித்திருப்பதை உணர்வது இல்லை. யாராவது S & P 500 குறியீட்டில் முதலீடு செய்து விட்டுப் பேசாமல் இருந்திருந்தாலே நல்ல பலன் கிடைத்திருக்கும்.

Robert Shiller, ராபர்ட் ஷில்லர் என்பவர் எழுதிய “நிக்கி ஏன் விழுந்தது”, (Nikki - ஜப்பானிய பங்குச் சந்தைக்குறியீடு) என்ற புத்தகத்தில் ஜப்பானியர்கள் தங்கள் தேச பக்தியினாலோ அல்லது தங்கள் நாட்டில் உள்ள தொழில் நிறுவனங்களின் மீது உள்ள நம்பிக்கையினாலோ, மற்ற வெளிநாட்டவர் ஜப்பான் மீது கொண்டதை விட அதிக நம்பிக்கை கொண்டு இருந்தனர். சந்தை சரிய ஆரம்பித்தவுடன் வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்கள் ஜப்பானிய மக்களிடம் நல்ல விலைக்கு விற்றுவிட்டு ஒரேடியாகச் சென்றுவிட்டனர். கிட்டத்தட்ட 20 வருடங்களாக ஜப்பானியப் பங்குச் சந்தை பழைய உச்சங்களைத் தொடாமலேயே உள்ளது. பெரும்பாலும் யாரும், எவ்வளவு சிறந்த வாய்ப்புகள் இருந்தாலும் வெளிநாடுகளில் முதலீடு செய்யத் தயங்குகின்றனர். அதனாலேயே பெரிய லாபங்களைக் கோட்டை விடுகின்றனர். முதலீடுகள் மட்டுமின்றி வாழ்வின் பல அன்றாட நிகழ்வுகளிலும் நமது சாதகப் பார்வையால் அல்லது அதிகத்

தன்னம்பிக்கையால் நாம் செய்ய நினைக்கும் அல்லது இந்த வருடம் நான் இதை செய்து முடிப்பேன் என்று உறுதியெடுத்துக் கொள்ளும் பெரும்பாலான விசயங்களில் கோட்டை விடுவதையே வழக்கமாகக் கொண்டுள்ளோம்.

ரோஜர் ப்யூலர் (Roger Buehler) என்ற கொலம்பிய ஆய்வாளர் நடத்திய ஒரு சர்வேயிலிருந்து, பல்கலைக்கழகங்களில், முனைவர் பட்டத்திற்கான ஆய்வறிக்கை தயார் செய்வதற்கு எவ்வளவு நாட்கள் ஆகும் என்ற கேள்விக்குச் சராசரியாக 34 நாட்கள் என்றும் குறைந்தபட்சம் 27 நாட்கள் மற்றும், அதிகபட்சம் 48 நாட்கள் என்றும் பதில் கிடைத்தது. ஆனால் சராசரியாக அனைவருமே தங்கள் ஆய்வறிக்கையைத் தயார் செய்ய 55 நாட்களாவது எடுத்துக் கொண்டுள்ளனர். அதுபோலவே நாமும், அனைத்து சூழ்நிலைகளும் சற்று பாதகமாக அமைந்தால் எவ்வளவு நாட்களில் ஒரு காரியம் நடைபெறும் என்று எண்ணுகின்றோமோ, அதைவிட அதிகமான நாட்களிலேயே பெரும்பாலும் அந்தக் காரியத்தினை முடிக்கின்றோம். இந்தப் புத்தகம் கூட இரண்டு மாதத்திற்குள் எழுத வேண்டும் என்று ஆரம்பித்து சுமார் ஒரு வருடமாக இழுத்துக் கொண்டுள்ளது.

தனிமனிதர்கள் மட்டுமின்றி மிகப்பெரிய வல்லரசுகளும் கூடத் தங்கள் திட்டங்களைச் சரியான காலக்கெடுவில் முடிப்பதில் பெரும்பாலும் கோட்டைவிடுகின்றனர். ஆஸ்திரேலியாவில் உள்ள ஒபரா ஹவுஸ் (Opera House) ஒரு மிக அழகான கட்டிடம். அது முதன்முதலாக 1957ல் சுமார் 7 மில்லியன் டாலர் அதாவது கிட்டத்தட்ட 50 கோடி ரூபாயில் 1963க்குள் கட்டி முடித்திடத் திட்டமிடப்பட்டு, தாமதமாகித் தாமதமாகி, நினைத்ததை விடச் சிறிய வடிவத்தில் 1973ம் ஆண்டு சுமார் 102 மில்லியன் டாலர் அதாவது 500 கோடி ரூபாயில் கட்டி முடிக்கப்பட்டது.

அதேபோல மான்ட்ரீல் (Montreal) நகரம் 1976ஆம் ஆண்டுக்கான ஒலிம்பிக் போட்டிகளுக்காகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டது. அப்போது சுமார் ரூ. 500 கோடி செலவில் ஒலிம்பிக் போட்டிக்கான அனைத்து ஏற்பாடுகளும் முடிந்துவிடும் என்று மதிப்பிடப்பட்டது. முக்கிய அம்சமாகத் தடகளப் போட்டிகளுக்கு மேலே திறக்கவும் மூடவும் வசதியுள்ள ஒரு பெரிய அரங்கம் கட்டவும் முடிவெடுக்கப்பட்டது. 1976ல் ஒலிம்பிக் போட்டிகள் நடந்து முடிந்தாலும் அந்தத் திறந்து மூடும் வசதியுடைய மேற்கூரை மட்டும் 1989 வரை கட்டப்படவே இல்லை. ஒரு வழியாக அது முடிவதற்குள் அதற்கு

மட்டும் 500 கோடி வரை செலவாகிவிட்டது. மேற்கண்ட பல உதாரணங்களில் நாம் உண்மையில் பணவீக்கத்தைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளவில்லை. இப்படிப் பணவீக்கத்தை மறந்து விடுவதும் ஒரு வகையான பழக்கதோசமே.

இதற்கெல்லாம் என்னதான் வழி? உண்மையைச் சொல்லப்போனால் தொழில்முறையில் முதலீட்டாளர்களாக இல்லாத, சாதாரண முதலீட்டாளர்களும், ஒரு சில தொழில் முறை முதலீட்டாளர்களும், அதிகமான தன்னம்பிக்கையினால் பாதிக்கப்பட்டவர்களே. இந்தப் புத்தகத்தை எழுதுபவரும், படிப்பவரும் கூட அந்தப் பாதிப்பு உடையவராக இருக்கவே வாய்ப்பு அதிகம். எனவே முதலீடு செய்ய சுலபமான சிறந்த வழி சிறந்த பத்திரிக்கைகளில் கொடுக்கப்படும் யோசனைகளின் படி செயல்படுத்தல் அல்லது ஆர்ப்பாட்டம் அதிகம் செய்யாத பரஸ்பர நிதித் திட்டங்களில் பணத்தைப் போட்டுவிட்டு வேறு வேலை ஏதாவது இருந்தால் பார்ப்பது மட்டுமே. முதலீடுகள் போன்ற நமக்குத் தெரியாத தொழிலைச் செய்யும்போது அந்தத் தொழிலைச் செய்யத் தெரிந்தவர்களை வைத்தோ, அவர்கள் சொல்வதைக் கேட்டோதான் செய்ய வேண்டும்.

செய்வினை செய்வான் செயல்முறை அவ்வினை
உள்ளறிவான் உள்ளம் கொளல் - 677

ஒரு செயலைச் சிறப்பாகச் செய்பவன் மேற்கொள்ளும்
வழி அந்தச் செயலை நன்கு அறிந்த ஒருவனின்
ஆலோசனைகளின்படி நடப்பதே ஆகும்.

செக்கு மாடுகள்

நம் சமூகத்தில் பெரும்பாலான மனிதர்கள், பாரதியார் கூறியதுபோல், தேடிச்சோறு நிதம் தின்று, வீண் கதைகள் பேசி, வியாதியுற்று வயதாகிய பின்பு உயிர்விடும் வேடிக்கை மனிதர்களாகவே உள்ளோம். பாரதிபோல் சுடர்மிகும் அறிவோடு நிறையப்பேர் பிறப்பதோ, வாழ்வதோ இல்லை. நம் அனைவருடைய வாழ்க்கையும் வேறு வேறு வேலைகள் பார்த்தாலும்கூட கிட்டத்தட்ட ஒரே மாதிரிதான் உள்ளது. குறைந்தது 20 வயது வரை படிப்பு, ஒரு 5 வருடம் வேலை தேடுதல் 30 வயதினை ஒட்டி திருமணம், பிறகு ஒன்றிரண்டு குழந்தைகளைப் பெற்றுவிட்டு, அவர்களை ஒரு 20 வருடம் படிக்க வைத்தல், வேலை தேட உதவி செய்தல், திருமணம் செய்வித்தல் என்று நாம் என்ன செய்தோமோ அதையே அவர்களும் செய்ய பழக்குதல், 60 முதல் 70 வயது வாக்கில் நோயும், ஓய்வுமாக வாழ்வில் ஏதாவது இருக்கின்றதா? வேறு மாதிரி வாழ்ந்திருக்க வாய்ப்பு உள்ளதா? என்று கேள்விகூட கேட்கத் தெரியாத அளவுக்கு செக்குமாட்டுத்தனமாக வாழ்ந்து பழகிவிடுகின்றோம். நம்மைப் போன்ற மற்ற வயதான நோயாளிகளுடன் பேசிப் பேசியோ டிவியில் சில தொடர்கதைகளைப் பார்த்தோ மீதிக் காலங்கள் முழுவதும் துருப்பிடித்து, இற்று இறந்து போகின்றோம்.

மீதம் உள்ள ஒருசிலர் பெரும்பாலும் சிறு வயது முதலே நல்ல கூர்மையான அறிவோடு எதையும் ஆராய்ந்து பார்க்கும் மனதோடு, வாழ்க்கையை ஆரம்பிக்கின்றனர். சமூகத்தின் அனைத்து நியதிகளையும், கேள்வி கேட்கின்றனர், கேலி பண்ணுகின்றனர். தங்கள் அறிவுக்குச் சரி என்று பட்ட எல்லாவற்றையும் செய்கின்றனர். புதிய புதிய துறைகளைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். புதிய புதிய தொழில்களைச் செய்கின்றனர். சமூகத்தை அடுத்தடுத்த கட்டங்களுக்கு எடுத்துச் செல்கின்றனர். ஆனால் இந்த ஆர்வம் மிகுதியான லட்சியவாதிகளில் பெரும்பாலானோர் வாழ்க்கையில் மிகுந்த கஷ்டங்களுக்கு ஆளாகின்றனர். முன்னோர் சேர்த்து வைத்த சொத்துக்கள் ஏதாவது இருந்தால் பெரும்பாலும் அவற்றை புதிய முயற்சிகள் செய்வதில் இழந்து விடுகின்றனர். தாங்கள் வாழும் சமூகத்தினால் பெரிய அளவில் புறக்கணிக்கப்படுகின்றனர். பல காலங்களாக பெரிய பெரிய விஞ்ஞானிகள் பலரும் தங்கள் ஆராய்ச்சிகளுக்காகக் கொல்லப்பட்டனர். பாரதிகூட வாழ்க்கை முழுவதுமே வறுமையிலேயே வாடினார். அவர் குடும்பத்துக்கு ஒரு நல்ல தலைவராக இருக்க முடியவில்லை. லட்சியவாதிகளில் 100க்கு ஒன்றிரண்டுபேர் மட்டும் மிகப் பெரிய வெற்றியைப் பெற்றாலும்

பெரும்பாலானோர் படுதோல்வி அடைகின்றனர். மனவளர்ச்சிக் குறைபாடு உள்ளவர்களை விட சிறந்த இளம் மேதைகளின் வாழ்க்கை மிகக் கடினமானதாக உள்ளது.

மேற்கண்ட இரண்டுவிதமான வாழ்க்கை முறைகளை அலசிப் பார்க்கும் யாரும், வயதான, தோற்றுப்போன லட்சியவாதிகளும் கூட, தங்களுடைய வாரிசுகளுக்கு செக்குமாட்டுத்தனம் என்று நாம் கூறுகின்ற முதல்வகை வாழ்க்கை முறையே சிறந்தது என்ற அறிவுரையையே வழங்குகின்றனர். சமூக அமைப்புகள் போராளிகளையும், லட்சியவாதிகளையும் பெரிய அளவில் ஆதரிப்பதில்லை. நாம் அனைவரும் நன்கு பழகிய, பழைய பாதைகளையே மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துகின்றோம். புதிய முயற்சிகள் செய்ய மிகவும் தயங்குகின்றோம். சிறு வயது முதலே புதிதாக எதனையும் செய்யக் கடும்திரிப்புகளைச் சமாளிக்க வேண்டியுள்ளது. சமூகம் மீதான நம் எதிர்ப்பையும், நாம் விரும்பும் புதுமைகளையும் விதவிதமான, கோமாளித்தனமான உடைகள், தலையலங்காரம் போன்றவற்றில் மட்டுமே காட்டுகின்றோம். ஆனாலும் நம் அனைவரின் வாழ்க்கை முறையும் ஒரே மாதிரியாகவே உள்ளது. உண்மையான மாற்றங்கள் வாழ்வில் வரும்போது அதனை ஏற்றுக் கொள்ளவோ, நம்மை மாற்றிக் கொள்ளவோ மிகவும் தயங்குகிறோம்.

இதுபோல் புதியவற்றை ஏற்றுக் கொள்ளத் தயங்கி, ஏற்கனவே பழகிய பாதைகளை தேர்ந்தெடுத்தல் அல்லது புதிதாக பல வழிகள் வரும்போது எந்த முடிவும் எடுக்காமல் காலத்தைக் கடத்திக் கொண்டே செல்லுதல் போன்றவற்றிற்கு ஸ்டேட்டஸ் கோ பயாஸ் (Status Quo bias) என்ற பெயரை 1988ல் William Samuelson மற்றும் Richard Zeckhauser என்ற இருவர் கொடுத்தனர். இது சம்பந்தமாக ஏராளமான சோதனைகள் நடந்து உள்ளன. அவற்றினைப் பற்றியும், இந்தப் பழக்கதோசத்தினால் நாம் அனைவரும் அன்றாட வாழ்விலும், பண விவகாரங்களிலும் செய்யும் தவறுகளையும் விரிவாகப் பார்ப்போம்.

மனிதர்கள் மட்டுமின்றி, பொருட்கள் கூட தன் நிலையிலிருந்து மிக எளிதாக மாறுவதில்லை என்பதற்கு நியூட்டனின் இயக்க விதியே சாட்சியாக உள்ளது. அதன்படி ஒவ்வொரு பொருளும் வேறு ஏதாவது விசை செயல்படாதவரை தன் நிலையிலேயே, அதாவது அசையாமலேயோ அல்லது அசைந்து கொண்டேயோ தொடர்ந்து இருக்கும். அதன்படி விண்வெளியில் சுற்றிக் கொண்டு இருக்கும் கோளங்கள் எதுவும் எந்த ஒரு பெரிய

இயந்திரத்தாலும் ஓட்டப்படுவது இல்லை. ஒருமுறை ஒரு சீரான வேகத்தில் விண்வெளியில் ஒரு பொருளை மிதக்கவிட்டுவிட்டால் அது காலாகாலத்திற்கும் வேறு எந்த உதவியும் இன்றிச் சென்று கொண்டே இருக்கும். அதாவது, யாரும் தொந்தரவு செய்யாதவரை நின்று கொண்டு இருக்கும் பொருள் நின்று கொண்டே இருக்கும். போய்க் கொண்டு இருக்கும்பொருள் அதே திசையில் போய்க் கொண்டே இருக்கும்.

1900ம் ஆண்டு அமெரிக்காவில் நியூஜெர்சி மற்றும் பென்சில்வேனியா என்ற இரண்டு மாகாணங்களில் இரண்டுவிதமான ஆயுள் காப்பீட்டு முறைகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. நியூஜெர்சி மாகாணத்தில் அதிக விலையுள்ள அதே சமயம் அதிகம் பலன் தரக்கூடிய முதல் முறை அனைவருக்கும் பொதுவானதாகத் தேர்வு செய்யப்பட்டது. அதை வேண்டாம் என்பவர்கள் ஒரு மனுக் கொடுத்து இரண்டாவது முறையான விலை குறைந்த, அதே சமயம் வசதிகளும் குறைவான காப்பீட்டு முறையைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளலாம். ஆனால் பென்சில்வேனியா மாகாணத்தில் விலை குறைவான அதே சமயம் பலனும் குறைவான காப்பீட்டு முறை அனைவருக்கும் பொதுவானதாகவும் அதை வேண்டாம் என்பவர்கள் மட்டும் ஒரு விண்ணப்பம் மூலம் முதல் முறைக்கு மாறிக் கொள்ளலாம் என்று அனுமதி வழங்கப்பட்டது. நியாயப்படி பார்த்தால் இரண்டு மாகாணங்களிலும் உள்ள மக்களும் சராசரியாக ஓரளவு ஒரே விதமான ஆயுள் காப்பீட்டு முறைகளையே தேர்ந்தெடுத்திருக்க வேண்டும். ஆனால் நியூஜெர்சி மாகாணத்தில் 70% பேர் முதல் முறையையும், பென்சில்வேனியா மாகாணத்தில் 80% பேர் இரண்டாவது முறையையும் தேர்ந்தெடுத்தனர். அதாவது அவர்களும் நம்மைப் போலவே அவர்கள் விதிப்படி முதலில் என்ன கிடைத்ததோ அதையே ஏற்றுக் கொண்டனர். மிகக் குறைவான மக்களே தனியாக மனு எழுதிக் கொடுத்துத் தங்கள் விருப்பத்தை வெளிப்படுத்தத் துணிந்தனர்.

நாம் அனைவரும் மனதளவில் சோம்பேறிகளாக, அதாவது யோசித்து எந்த ஒரு முடிவையும் எடுக்கத் தயங்குபவர்களாக இருக்கின்றோம். நமக்காக வேறு யாராவது முடிவெடுத்தலை வெளிப்படையாக இல்லாவிட்டாலும் மனதிற்குள் உண்மையில் நாம் ஆதரிக்கவே செய்கின்றோம். ஒரு வழக்கம் அல்லது சடங்கு நடைமுறையில் இருந்தால், அதில் பகுத்தறிவுக்கு ஒவ்வாத எத்தனை விசயங்கள் இருந்தாலும் நாம் தொடர்ந்து அவற்றைச் செய்யவே விரும்புகின்றோம். பெரியவர்கள் எதையும் ஒரு காரணத்தோடுதான் செய்து

இருப்பார்கள் என்று நம்மை நாமே சமாதானம் செய்து கொள்கின்றோம். அவர்கள் காலத்தில் அவையெல்லாம் ஒருவேளை சரியானதாகவே இருந்தாலும் இப்போதும் அவையெல்லாம் தேவைதானா? என்று கேள்வி எதுவும் கேட்பது இல்லை. கேட்க ஒருவித சோம்பேறித்தனம். கேட்டால் நாம் நிறைய விசயங்களைப் புரிந்து கொள்ளவும், பிறகு நிறைய மாறவும் வேண்டும். அதனைவிடச் சோம்பேறிகளாக இருப்பதே சுகம் என்று சும்மாவே இருந்து விடுகின்றோம். ஒன்றும் செய்யாமல் இருந்தால் போதும் எதுவும் தவறாகப் போய்விடாது என்பதும் ஒருவித மூடநம்பிக்கையே.

செய்தக்க அல்ல செயக்கெடும் செயத்தக்க
செய்யாமை யாலும் கெடும்”

செய்யக் கூடாத செயல்களைச் செய்வதால் கெடுதல்
வரும் அதுபோல செய்ய வேண்டிய செயல்களைச்
செய்யாமல் சும்மா இருப்பதாலும் கெடுதலே வரும்.

இதே பழக்கத்தோசத்தின் வெளிப்பாடாக நாம் ஏதாவது ஒரு பொருளைப் புதிதாக வாங்க முற்படும்போது பல, சிறந்த, ஒரே தரமுள்ள பொருள்களாக எங்கும் இருந்தால் எதையுமே வாங்காமல் திரும்ப வந்துவிடுகின்றோம். நிறையப் பெண்களைச் சென்று பெண் பார்ப்பவர்கள் பெரும்பாலும் திருமணமே செய்ய முடியாத சூழ்நிலை உருவாகிவிடும். ஒன்றைவிட ஒன்று ஒருவகையில் சிறந்ததாகத் தெரியும். அதே சமயம் ஒரே ஒரு முறைப்பெண் மட்டும் இருந்தால் எதுவும் பிரச்சனையின்றி திருமணம் நடைபெற்றுவிடும். அவ்வளவு எளிதாக நம்மால் எதையும் சீர்தூக்கிப் பார்த்து முடிவெடுக்க இயல்வது இல்லை. பலதிறமைகள் உள்ள ஒருவரை விட ஏதாவது ஒரு திறமை மட்டும் உள்ளவர் விடாமல் தொடர்ந்து அதில் தன் தகுதியை மெருகேற்றிக் கொள்வதன் மூலம் பெரும் வெற்றிகளை அடைகின்றனர். ஆனால் மிகச் சிலர் மட்டுமே ஒன்றுக்கொன்று உதவியாக உள்ள பலவிதமான திறமைகளை வளர்த்துக் கொண்டு மிகத் தாமதமாக ஆனால் மிக உயர்ந்த நிலைக்கு வருகின்றனர். அனைவருக்கும் அது சாத்தியமில்லாமல் போனாலும், ஏதோ வாழ்க்கை அமைதியாகப் போனால் சரி என்று நினைப்பவர்கள் ஏதாவது ஒன்றை மட்டும் தேர்ந்தெடுத்து அதிலேயே தங்கள் வாழ்க்கை முழுவதும் செலவழித்து விடுகின்றனர். விரும்பியதை அடைய முயற்சிக்காமல் கிடைத்ததை விரும்ப பழகிக் கொள்கின்றனர். வெற்றியும் பெறுகின்றனர்.

காக்கைக் குஞ்சு

நமது ஊர்ப்பக்கம் “காக்கைக்கும் தன்குஞ்சு பொன்குஞ்சு” என்ற பழமொழி ஒன்று உண்டு. ஒவ்வொருவருக்கும் தாங்கள் ஏற்கனவே வைத்திருக்கும் பொருள்கள், தன்னுடைய நண்பர்கள், உறவினர், குடும்பத்தினர் என்றால் கொஞ்சம் ஓசத்திதான். இது ஒரு நல்ல குணம் என்றும் சொல்லலாம். அப்போதுதான் ஒருவர் மீது ஒருவர் பிரியமாகவும், ஒருவருக்கொருவர் நாணயமாகவும் இருக்க முடியும். இருந்தாலும், பல நேரங்களில் மனிதர்களைத் தாண்டி பொருட்கள் மீதும், கொள்கைகள் மீதும் அதிக அளவில் வைக்கும் பற்றுதல் அநாவசியமானது என்பதை மறுக்க இயலாது. எந்த ஒரு நடுத்தரவர்க்கத்து வீட்டையும் சிறிது சோதனை செய்து பார்த்தால் தேவையில்லாத, பழைய, காலாவதி ஆகிப்போன ஏராளமான பொருட்கள், உடைகள் மற்றும் ஆவணங்கள் இருக்கும். அவற்றிற்கெல்லாம் பத்திரமாக வைப்பதற்குத் தேவைக்கு அதிகமான பெட்டிகளும், அலமாரிகளும் இருக்கும். அவற்றையெல்லாம் வைப்பதற்குப் பெரிய வீடு, அதில் அதிகமான அறைகள் எல்லாம் தேவைப்படும். இதையெல்லாம் மீறி ஏதாவது ஒரு பொருள் தேவையென்றால் அந்தப் பழைய பொக்கிஷங்களுக்குள் இருந்தாலும் தேடவே முடியாததால் புதிதாக ஒவ்வொரு முறையும் வாங்க வேண்டிய சூழலும் இருக்கும். இதற்கு மேல் பரம்பரையாக வந்த பல பொருட்கள் இறந்தவர்களின் நினைவாகவே பாதுக்காக்கப்பட்டு வரும். இதைத் தவறு என்று சொல்ல முடியாவிட்டாலும் அதே பொருட்களோ அல்லது பழக்கவழக்கங்களோ (கடன் வாங்கியாவது வருடா வருடம் நன்கொடை கொடுத்தல்) புதிய தலைமுறையின் அன்றாட வாழ்வையே பாதிக்கும்பொழுது சிறிது யோசித்துப் பார்க்கலாம். நியாயமாக நாம் அனைவரும் ஒவ்வொரு வருடமும் பொங்கலுக்கு முதல் நாள் ஒழுங்காக போகிப் பண்டிகை கொண்டாட வேண்டும். அவ்வாறு செய்தால் தேவையற்ற, ஏராளமான பொருட்கள் வெளியேற்றப்படுவதோடு உள்ளே ஒளிந்து கிடக்கும் ஏராளமான நல்ல பொருட்களும் உபயோகத்துக்கு வரும். வீடும் பாதி காலியாகி விடும். சொல்லப்போனால் நாம் ஒவ்வொரு நாளும் ஏதாவது ஒரு பொருள் அல்லது தேவையற்ற ஒரு பழக்கத்தினைத் தூக்கிப் போட்டால் நம் வீடும் வாழ்வும் சுத்தமாகவிடும். மனமும் லேசாக ஆகிவிடும்.

யாதனின் யாதனின் நீங்கியான் நோதல்
அதனின் அதனின் இலன்

- 341

ஒருவன் எந்தெந்தப் பொருள்களிலிருந்து விலகி
விடுகின்றானோ அந்தந்தப் பொருள்களால் அவனுக்குத்
துன்பம் இல்லை.

இதைப்போன்று நமது பழைய உடைமைகளை அவற்றின் உண்மையான தரத்திற்கு மேல் மதித்தல், மற்றும் பற்றுக் கொள்ளுதல் எண்டோவ்மெண்ட் எஃபெக்ட் (Endowment Effect) என்று கூறப்படுகின்றது. நாம் அதைக் காக்கைக் குஞ்சு எண்ணப்பிழை என்று கூறலாம். இந்த எண்ணப்பிழை இதற்குமுன் பார்த்த Status Quo Bias என்பதன் காரணமாகவும் சில நேரங்களில் அதன் விளைவாகவும் உள்ளது. பெரும்பாலும் இவை இரண்டும் சேர்ந்தே வருகின்றன. சிகாகோ (Chicago) பல்கலைக்கழகத்தினைச் சேர்ந்த ரிச்சர்ட் தாலெர் (Richard Thaler) இந்த விளைவினைப் பல சோதனைகள் மூலம் நிரூபித்து உள்ளார். அதில் ஒரு சோதனையின் படி,

சில மாணவர்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டு அவர்களில் ஒரு சிலருக்கு மட்டும் பல்கலைக்கழகத்தின் சின்னம் பொறித்த காபி கோப்பைகள் வழங்கப்பட்டன. அந்தக் கோப்பைகளின் மதிப்பினைப் பற்றிய அவர்களின் கருத்து கேட்கப்பட்டது. பரிசாகக் கிடைத்த அந்த கோப்பைகளை விற்க அந்த மாணவர்கள் சராசரியாக ரூபாய் 300 வரை விலை கேட்டனர். அதே சமயம் புதிதாக அது போன்ற கோப்பைகளை விலை கொடுத்து வாங்க மற்ற மாணவர்கள் சராசரியாக ரூ.150 வரையே தரத் தயாராக இருந்தனர். இரு குழுவினரும் ஒரேவிதமான பொருளுக்கு வேறு வேறு விதமான விலைகள் கூறினர். அவர் இது போன்ற சோதனைகள் மூலம் ஒவ்வொருவரும் ஒருபொருளை புதிதாக வாங்க நினைக்கும் விலைக்கும் அதே பொருளை அவர் விற்பதாக இருந்தால் கேட்கும் விலைக்கும் அதீதமான வித்தியாசம் உள்ளது என்பதை நிரூபித்தார்.

அது போலவே (ஜெ.எல். க்னெட்ச் (J.L. Knetsch) என்ற ஆராய்ச்சியாளர் ஒரு சோதனையைச் செய்தார். சுமார் 80 மாணவர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து அனைவருக்கும் ஒரு காபி கோப்பையை இலவசமாகக் கொடுத்தார். பின்பு ஒரு கேள்வித்தாளைக் கொடுத்து விடைகள் அளிக்கச் செய்தார். அதன் முடிவில் அனைவரிடமும் கோப்பையின் விலைக்கு சமமான மதிப்புடைய ஒரு சாக்லெட்டைக் காட்டி அதை விரும்புபவர்கள்

கோப்பைக்குப் பதிலாக மாற்றிக் கொள்ளலாம் என்ற வாய்ப்பினையும் அளித்தார். ஒரு பாதிப்பேராவது மாற்றுவார்கள் என்று பார்த்தால் சுமார் 80 சதவீதம் பேர் தங்கள் கோப்பைகளையே விரும்பினர். சாக்லேட்டை விட கோப்பையே சிறந்தது என்று அவர்கள் கூறினர்.

மீண்டும் கிட்டத்தட்ட அதே அளவு மாணவர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து முதலில் அனைவரிடமும் ஒரு சாக்லெட்டைக் கொடுத்தார். பின்பு தேர்வு எழுதச் சொல்லிவிட்டு அதன் முடிவில் காபிக் கோப்பையைக் காட்டி வேண்டுமானால் சாக்லெட்டுக்குப் பதிலாக அந்த காபிக் கோப்பையைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்று கூறினார். பெரும்பாலான மாணவர்கள் தங்களுக்குச் சாக்லெட்டே போதும் என்று கூறிவிட்டனர். கோப்பையைவிட சாக்லேட்டை சிறந்தது என்று அவர்கள் கூறினர். சிறிது நேரம் வைத்திருக்கும் பொருளையும் நம் மனதளவில் நாம் நம்முடைய உடைமையாகவும், நம்மில் ஒரு பகுதியாகவும், நினைக்க ஆரம்பித்து விடுகின்றோம். இதனைப் பதஞ்சலி மற்றும் கீதை போன்ற நூல்கள் வாசனை என்று கூறுகின்றன. அவ்வாறு நாம் நினைக்க ஆரம்பித்த பின்பு அவற்றின் மதிப்புக் கூடி விடுகின்றது. அதை அவ்வளவு எளிதில் பிரிய முடிவது இல்லை. ஒரு தியேட்டரிலோ அல்லது ரயிலிலோ நாம் ஒரு இடத்தில் உட்கார்ந்த பின்பு, நாம் ஏதோ ஒரு காரணமாக எழுந்த வேளையில் யாராவது தெரியாமல் அதில் உட்கார்ந்துவிட்டால், இது என்னுடைய இடம் என்று சண்டையிடுகிறோம். சுற்றியுள்ள அனைவரும் அது நியாயமே என்று ஒப்புக் கொள்கின்றனர். சிறிது நேரம் உட்கார்ந்த சீட்டையே நம்மால் பிரியமுடியவில்லை என்றால் மற்றவற்றைப் பற்றிக் கேட்க வேண்டும்.

அதற்காக யாரும் தங்கள் சொத்துக்களையோ பழைய கார் போன்றவற்றையோ விற்பது இல்லை என்று சொல்ல முடியாது. இருந்தாலும் அதைத் தொழில் முறையாகச் செய்யாதவர்கள் எல்லாம் பெரும்பாலும் பெரிய அளவில் வருத்தத்தோடே அவற்றைப் பிரிகின்றனர். நம் ஊர்ப்பக்கம் சொத்துக்களை வாங்குபவர்கள் விற்பனை செய்பவர்க்கும் அவரது வாரிசு, சாட்சிகளுக்கும் விற்பனை செய்யும்போது சாப்பாடு போடுதல், புத்தாடைகள் வாங்கித்தருதல் போன்ற பழக்கம் உண்டு. இதெல்லாம் அந்தப் பிரிவை, வலியைத் தாங்கும் சக்தியைத் தருவதற்காக மட்டுமே.

நாம் நம்முடைய உடைகளை சில நேரங்களில் கர்ணனின் கவசகுண்டங்கள் எப்படிப் பிரிக்க முடியாதவையோ அதுபோல நம்முடைய உடலுடைய ஒரு பகுதியாகவே எண்ணுகின்றோம். யாராவது தெரியாமல்

அதற்கு ஒரு சேதத்தினை விளைவிக்கும்போது சிறிய குழந்தைகள் போல் நடந்து கொள்கின்றோம். ஆனால் கீதையில் உடலே ஒரு சட்டை என்றும் பழயதானால் கழற்றிவிட்டு வேறு புதிதாக அணிந்து கொள்ளலாம் என்றும் கூறப்பட்டுள்ளது.

இந்த எண்டோவ்மென்ட் எபெக்ட் என்ற எண்ணப் பிழையால் வரும் பணரீதியான சில விளைவுகளைப் பார்ப்போம். பரம்பரையாக வந்த நமது ஒரு சொத்து சிக்கலான ஒரு இடத்தில் இருந்தாலும் நீண்ட காலம் நாம் விற்பதற்கு தயங்கித் தயங்கியே அந்தச் சிக்கல்களோடு மன்றாடுகின்றோம். நஷ்டத்தில் கூட அதை விற்றுவிட்டு வேறு உருப்படியான காரியம் எதையும் செய்ய நாம் தயாராக இல்லை. தற்செயலாகக் குடியிருக்கச் சென்று, பின்பு பழகிவிட்ட ஒரு ஊர் அல்லது ஒரு தெருவில், தண்ணீர் வசதி இல்லை சரியான போக்குவரத்து வசதியில்லை, இரவில் பாதுகாப்பு இல்லை என்றாலும் கூட, நீண்ட காலத்திற்கு போராடிக் கொண்டும், பயந்து கொண்டும் குடியிருப்போமே ஒழிய அதனை மாற்ற மாட்டோம். ஓரளவு பழுதாகிப் போன, இடைஞ்சல் செய்கின்ற சமையல் பாத்திரங்கள் முதலிய உபகரணங்களை தூக்கிப் போடவோ, சரி செய்யவோ முடியாமல் வைத்து மல்லுகட்டுவோமே ஒழிய புதிதாக வாங்கவேமாட்டோம்.

இதுபோன்ற நமது பழக்கவழக்கங்களை நன்கு அறிந்துகொண்டே வர்த்தக நிறுவனங்கள் எங்கள் பொருட்களை சிறிது காலம் வைத்திருந்து பார்த்துவிட்டுப் பின்பு பிடித்தால் வாங்கிக் கொள்ளுங்கள் என்றும், வாங்கிக் கொண்டு சென்று உபயோகம் செய்து பின்பு பிடிக்கவில்லை என்றால் பணம் வாபஸ் என்றும் விளம்பரங்களின் மூலம் நம்மை ஏமாற்றுகின்றன. ஒரு சில நாட்கள் பழகிய நட்பையோ, பொருள்களையே நம்மால் எளிதில் திருப்பிக் கொடுத்துவிட முடியாது. அதனாலேயே பல நேரங்களில் அவற்றால் நாம் பெரிய இழப்புகளைச் சந்திக்க நேரிடும். கீழே விழுந்துவிட்ட கர்சிப்பை எடுத்துக் கொடுத்தல், பஸ் டிக்கெட் வாங்கித் தருதல் போன்ற சிறிய உதவிகளுக்கும் சிறிது நேர பழக்கங்களுக்கும் சில இளம் பெண்கள் தங்கள் வாழ்க்கையையே பலி கொடுக்க முன் வருவது போலவே, நாமும் ஒரு சில முறை உபயோகம் செய்து பார்த்த உடனேயே அந்த வாகனம் அல்லது ஆடம்பரப் பொருளை வாங்கவே முடிவெடுப்போம். அவற்றின் தேவைக்கான நியாயமான காரணங்களைக் கண்டுபிடித்துக் கொள்வோம்.

பங்குச் சந்தையைப் பொறுத்தமட்டில் இந்த எண்ணப் பிழையால் நிறைய நேரம் வர வேண்டிய லாபங்களை எல்லாம் நாம் நஷ்டமாக மாற்றிக் கொள்கின்றோம். அப்பாவோ, தாத்தாவோ ஏதாவது ஒரு கம்பெனியின் பங்கினை வாங்கியிருந்து நமக்கு அது வாரிசு முறைப்படி வரும்போது நிறையபேர், அதை விற்பனை செய்வது இல்லை. இன்றைய சூழலில் அது ஒரு நல்ல பங்காக இல்லாமல் இருக்கலாம். அதையும் தாண்டி ஒரே பங்கில் நிறைய பணம் வைத்திருப்பது எப்போதுமே நல்லதல்ல. அதை விற்பது நாம் அவர்கள் ஆத்மாவிற்குச் செய்யும் துரோகம் என்றும், நமது அன்பின்மையின் வெளிப்பாடு என்றும் எண்ணுகின்றோம். விற்பனை செய்வதால் வரும் இலாபத்திற்கு முறையான வருமான வரி செலுத்த வேண்டும் என்கிற பயமும் ஒரு காரணமாக உள்ளது. ஆனால் உண்மையில், ஒருவேளை சந்தையில் ஏதாவது விபரீதம் நடந்தால் ஏற்படக் கூடிய இழப்பைவிட, வருமான வரி போன்றவை பெரிய தாக்கத்தினை உண்டாக்க வாய்ப்பில்லை.

மேலும் விற்று வாங்குவதற்குத் தரகருக்குத்தர வேண்டிய கமிஷன், முடிவெடுக்க இயலாமை மற்றும் நீண்டகாலமாக நமக்கு அந்த ஒரு பங்கு மட்டுமே தெரியும், எனவே அதனுடன் இருப்பது நல்லது என்ற பாசம் போன்ற பல காரணங்களாலும் இந்த எண்டோவ்மென்ட் பயஸ் எண்ணப்பிழை ஏற்படுகின்றது. இதனால் சரியாக வருமானம் தராத பங்குகளை வைத்துக் கொண்டு, நீண்டகாலம் வரவேண்டிய வருமானத்தை சிலர் இழந்து கொண்டு உள்ளனர்.

ஆனாலும் John A. List என்ற ஒரு பேராசிரியர் ஒருவருக்குப் பங்கு சந்தையில் ஏற்படும் நீண்ட கால அனுபவம் மனதில், பழக்கவழக்கங்களில் என்ன விளைவுகளை ஏற்படுத்துகின்றது என்ற ஒரு ஆராய்ச்சி செய்தார். சீட்டாட்டம், தினசரி வர்த்தகம் முதலிய அனைத்துவிதமான ஊக விளையாட்டுகளிலும் ஈடுபாடு உள்ளவர்களிடம் செய்த ஆராய்ச்சியில் அனுபவம் அதிகமாக அதிகமாக Endowment Bias போன்ற எண்ணப் பிழைகள் குறைகின்றன என்பதை நிரூபித்தார். அடிக்கடி வாங்கி விற்றுப் பழகியவர்கள் நாளடைவில் எந்த ஒரு நிறுவனம் மீதும் அதிகம் பற்று வைப்பது இல்லை என்று கண்டறிந்தார். பல வருடங்களாக ஒரே நிறுவனத்தில் வேலை செய்பவரை விட வருடாவருடம் ஒரு இடத்தில் வேலை செய்பவருக்குப் பற்று குறைவாகத் தானே இருக்கும். மேலும் ஊக வணிகத்திலும், தின வணிகத்திலும் பங்குகளை வாங்கி விற்பவர்களை விட விற்று வாங்குபவர்கள் அதிகத் திறமைசாலிகளாகவும், எண்ணப் பிழைகள்

குறைவாக உள்ளவர்களாகவும் உள்ளனர் என்றும் கண்டறிந்தார். இதற்காக யாரும் நாளையிலிருந்து பங்குகளை விற்று வாங்க பெரிய அளவில் முயற்சி செய்ய வேண்டியதில்லை. உண்மையில் நல்ல அனுபவம் வந்த பின்பே நம் மனம் அந்தப் பக்குவத்தை அடையும்.

அவன் அப்படித்தான்

நம்மில் பெரும்பாலானோருக்கு மகாபாரதம் நன்கு தெரியும். தர்மனும் அவரது சகோதரர்களும் நல்லவர்கள். துரியோதனும் மற்ற சகோதரர்களும் கெட்டவர்கள். இது எவ்வளவுதூரம் உண்மை? துரியோதனும் அவரது சகோதரர்களும் உண்மையில் கெட்டவர்களா? அல்லது அவ்வாறு கதையில் சொல்லப்பட்டுள்ளதா? கதையை மட்டும் எடுத்துக் கொண்டாலும் நாம் நினைக்கும் அளவுக்கு கதையில் தர்மர் நல்லவராகவும், துரியோதனன் கெட்டவனாகவும் காட்டப்பட்டு உள்ளதா? அல்லது கதையை முழுவதும் படிக்காமல் நாமாகவே ஒரு தவறான கருத்துக்கு வந்துள்ளோமா? சரியாகச் சொல்ல வேண்டும் என்றால் நாம் வெறுக்கும் அளவுக்கு ஒவ்வொரு பாகிஸ்தானியரும் கெட்டவர்களா?

உண்மையில் தர்மர் ஒரு நல்ல அரசனாக இருந்தால் தன்னையோ, தன் மனைவியையோ கூட சூதில் தோற்கலாம். நிச்சயம் தன் நாட்டை வைத்து சூதாடி இருக்கக் கூடாது. தர்மர் புத்திசாலியான ஒரு மனிதராக இருந்திருந்தால் சகுனி போன்ற ஒரு மிகச் சிறந்த சூதாடியோடு பெரிய அளவில் எந்த ஒரு பந்தயமும் கட்டி விளையாடியே இருக்கக் கூடாது. உண்மையில் துரியோதனன் கெட்டவனாக இருந்திருந்தால் அவன் பின் ஒரு மிகப் பெரிய சேனை வந்திருக்க வாய்ப்பே இல்லை. கர்ணன் போன்ற ஒரு நண்பனிடம் துரியோதனன் ஒரு மிக நல்ல நண்பனாக இருந்திருக்கவும் சாத்தியமே இல்லை.

நிறைய நேரங்களில் ஒரு மனிதர் செய்யும் காரியங்களை வைத்து மெதுவாக அவரை நல்லவர் அல்லது கெட்டவர் என்று நாம் தீர்மானிப்பதை விட, ஒருவரைப் பற்றி நல்லவர் என்றோ, கெட்டவர் என்றோ ஒரு அபிப்பிராயத்துக்கு வந்துவிட்டுப் பின்னர் அவர் செய்யும் காரியங்களை நல்லது அல்லது கெட்டது என்று நாமே முடிவு செய்கின்றோம். பெரியவர்கள் செய்தால் பெருமாள் செய்த மாதிரி என்று நம்புகின்றோம். நமக்குப் பிடித்த அல்லது நாம் மதிக்கின்ற ஒருவர் செய்யும் எல்லாம் சரி என்றும் நமக்குப் பிடிக்காத ஒருவர் செய்யும் எல்லாம் தவறு என்றும் நாம் பிடிவாதமாக நினைக்கின்றோம். அவர்கள் தவறுதலாக எதுவும் செய்தால் பல பொய்யான சமாதானங்களைக் கூறி சப்பைக் கட்டுகிறோம்.

இதற்கெல்லாம் என்ன அடிப்படைக் காரணம் என்று பார்த்தால், நாம் எந்த ஒரு விசயத்தையும் பார்ப்பதிலேயே ஒரு குறைபாடு உள்ளது. பலவிதமான மொழிகளில் பலரும் பேசினால் நமக்கு நம்மொழி மட்டுமே புரியும், மற்றவற்றை உளறல் என்றுதான் நாம் எண்ணுவோம். அதாவது நமக்குத் தெரிந்த ஒன்றை மட்டுமே நம்மால் பார்க்கவும், புரிந்து கொள்ளவும் முடியும். தன் கணவரல்லாத ஒருவருடன் சுற்றுலா வரும் ஒரு மேல்நாட்டுப் பெண்ணின் ஒழுக்கத்தை உயர்ந்தது என்று நம்மால் உணரமுடியாது. அதுபோலவே நமது அடிப்படையான நம்பிக்கைகள் மற்றும் விருப்பங்களுக்கு மாறாகவும், எதிராகவும் இருக்கும் விசயங்கள் நம் கண்ணில் படுவதே இல்லை.

ரோட்டில் நடந்து போகும்பொழுது ஒரு வாகன விற்பனையாளர் புதிதாக வந்துள்ள அனைத்து வாகனங்களையும், ஒரு பக்திமான் அனைத்துக் கோவில்களையும், பெண்களில் பலர் புடவைக் கடைகளையும் மட்டுமே பார்க்கின்றோம். ஒன்றாக ஒரே சாலையில் செல்லும் ஒவ்வொருவரும் வேறு வேறு சாலைகளிலேயே சென்று பார்த்து வருகின்றோம். இது போன்று நமது கருத்துக்கு மற்றும் விருப்பத்துக்கு ஒத்து வருவதை மட்டும் பார்த்தலும் மற்றவற்றை வசதியாக மறந்து விடுதலும் (Confirmation Bias) கன்பிர்மேசன் பயாஸ் என்று அழைக்கப்படுகின்றது. இதைப் பற்றி நாம் ஏற்கனவே Cognitive Dissoance Bias என்ற தலைப்பின் கீழ் ஓரளவு பார்த்தோம். இவை ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையவையே. கன்பர்மேசன் பயஸ் சரியாக வேலை செய்தால் காக்கிடிவ் டிஸொனென்ஸ் பயாஸ் வராது.

இந்த கன்பர்மேசன் பயஸ் சற்று முற்றிப் போனவர்கள் பகல் கனவு காண ஆரம்பித்து விடுவார்கள். தங்கள் கனவுகளை எல்லாம் நிஜம் என்று எண்ணிக் கொண்டு இருந்து விடுவார்கள். ஒருநாள் திடீரென்று அவர்களது நம்பிக்கைகள் உடையும்போது சித்தப்பிரமை பிடித்து அலைய ஆரம்பித்துவிடுவார்கள். ஏனெனில் காலம் எப்போதும் எல்லாவற்றையும் மாற்றிக் கொண்டே இருக்கும். தீவிரமான நம்பிக்கைகளை உடையவர்களால் அவற்றைத் தாங்கிக் கொள்ள முடியாது. அதனால் நாம் எந்த ஒரு நேரத்திலும் நமது நம்பிக்கைகளை உண்மை என்று நிரூபிக்கும் வாய்ப்புடையவற்றையே பார்ப்போம். நமது நம்பிக்கைகளை உடைக்கும் எதையும் பார்க்கமாட்டோம். இதை நிரூபிக்கும் ஒரு சிறு சோதனை.

“ஒரு நான்கு அட்டைகள் உள்ளன. ஒருபுறம் ஏதாவது ஒரு எழுத்தும் மறுபுறம் ஒரு எண்ணும் உள்ளது. இப்போது “ஒவ்வொரு உயிரெழுத்திற்குப் பின்னும் ஒரு ஒற்றைப்படை எண் இருக்கிறது” என்ற கூற்றைச் சரிபார்க்க வேண்டும். கீழ்க்கண்டவற்றில் எந்த இரண்டு அட்டைகளை எடுத்துப் பார்ப்பீர்கள்?

அ

ர

3

8

இதுபோன்று ஒரு அட்டைச் சோதனையை ஆங்கில எழுத்துக்களை வைத்து செய்ததிலிருந்து தெரிந்த முடிவானது, பெரும்பாலானவர்கள் அ மற்றும் 3 ஆகிய இரண்டு அட்டைகளை மட்டுமே தேர்வு செய்தனர். நீங்கள் கூட அநேகமாக அதையே தேர்வு செய்திருக்கக் கூடும். முதலில் அ அட்டையைப் பார்ப்போம். பின்புறம் ஒற்றைப்படை எண் இருந்தால் ஒன்றும் பாதகமில்லை. இரட்டைப்படை எண் இருந்தால் கொடுக்கப்பட்ட கூற்று தவறு. பின்புறம் ஒற்றைப்படை எண் இருந்தவுடன் நாம் அந்தக் கூற்று சரி என்ற முடிவுக்கு வந்துவிடுவோம். அவ்வாறு வரக்கடாது. பெரும்பாலும் ஒரு மாறான உதாரணத்தால் ஒரு விசயத்தை பொய் என்று நிரூபிக்கலாம். ஆனால் ஒரு சரியான உதாரணத்தால் எதையும் உண்மை என்று நிரூபிக்க முடியாது

அடுத்து 3 என்ற அட்டையைப் பார்ப்போம். அதன் பின்புறம் உயிரெழுத்து இருந்தால் சொல்லப்பட்ட கூற்று உண்மை என்ற நம்பிக்கை கூடுகின்றது. ஒருவேளை அதன்பின் உயிரெழுத்து இல்லை என்றால் சொல்லப்பட்ட கூற்று பொய்யாகிவிடாது. ஏனெனில் ஒற்றை எண்ணுக்குப் பின்னால் எல்லாம் உயிரெழுத்து உள்ளது என்று எங்கும் சொல்லப்படவில்லை. உயிரெழுத்துக்குப் பின் ஒற்றைப்படை எண் உள்ளது என்று மட்டுமே கூறப்பட்டு உள்ளது.

அதே சமயம் 8 ஆம் எண் உள்ள அட்டைக்கு பின்புறம் ஒருவேளை உயிரெழுத்து இருந்துவிட்டால் முதலில் சொல்லப்பட்ட கூற்று பொய்யாகிவிடும். எனவே அதைக் கட்டாயம் எடுத்துப் பார்க்க வேண்டும். எந்த எந்த அட்டைகள் தவறாக இருந்தால் அந்தக் கூற்றைப் பொய் என்று

நிருபிக்குமோ அந்த இரண்டு அட்டைகளை மட்டுமே தேர்வு செய்ய வேண்டும். நாம் தேர்ந்தெடுத்திருக்க வேண்டிய அட்டைகள் **அ** மற்றும் **8** மேற்கண்ட சோதனைகளில் பெரும்பாலானோர் தவறாகவே தேர்ந்தெடுத்தனர்.

இந்த சோதனையின் மூலம் நமது சாதகமான விசயங்களைப் பார்த்தல் என்ற எண்ணப்பிழை நிரூபிக்கப்பட்டது. எவ்வாறென்றால் நாம் முடிந்தவரை சொல்லப்பட்ட கூற்றினைச் சரி என்று நிரூபிக்க மட்டுமே ஆதாரங்களை தேடுகின்றோம். தவறு என்று நிரூபிக்க வழிகளைத் தேடுவது இல்லை. ஆனால் ஆயிரம் காக்கைகள் கருப்பாக இருந்தாலும் காக்கையின் நிறம் கருப்பு என்பது உண்மையாகிவிடாது. ஒரே ஒரு வெள்ளைக் காக்கை இருந்துவிட்டால் காக்கையின் நிறம் கருப்பு என்பது பொய்யாகிவிடும். எனவே மீண்டும் மீண்டும் சாதகமான விசயங்களையே தேடிச் சேர்த்தால் எந்த உபயோகமும் இல்லை. Black Swan என்ற புத்தகத்தில் அதன் ஆசிரியர் Nazim Nicholas Taleb “உண்மையை எப்போதும் நேரடியாகத் தேடிக் காண முடியாது. எது பொய் என்று மட்டுமே நாம் புரிந்து கொள்ளவும் நிரூபிக்கவும் முடியும்” என்று கூறுகின்றார். எந்த ஒரு அறிவியல் விதியும் யாராவது பொய் என்று நிரூபிக்கும்வரை தற்காலிகமாக உண்மை என்று ஏற்றுக் கொள்ளப்படுகின்றன. நியூட்டனின் விதிகளை ஐன்ஸ்டீன் தவறு என்று நிரூபித்தார். அவரை பின்பு ஒரு காலத்தில் வேறு யாராவது தவறு என்று நிரூபிக்கக் கூடும். அதையே அவரும் விரும்பினார்.

சூதாட்டம் மற்றும் பங்குச் சந்தை முதலீடுகளில் இது போன்ற தோற்ற மயக்கங்கள் பெரும்பாதிப்பை ஏற்படுத்தும். சீட்டாடிக் கொண்டு இருக்கும்போது நிறைய நேரங்களில் நல்ல சீட்டுக்கள் வைத்திருப்பவரைவிட, அடுத்தவர் என்ன சீட்டு வைத்திருக்கின்றார் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பவர் மட்டுமே எளிதில் வெற்றி பெற முடியும். நிறைய நேரம் நமக்கு எவ்வளவுதான் சாதகமான சீட்டுகள் வந்தாலும் எதிரில் இருப்பவருக்கு அதனைவிடச் சிறந்த சூழ்நிலை இருக்கலாம். நமது நிலையை மட்டுமே வைத்துக் கொண்டு எதையும் எடைபோடக் கூடாது. பங்குச் சந்தையைப் பற்றிக் கேட்கவே வேண்டாம். எந்த நிமிடத்தில் நிலை எப்படி மாறும் என்று யாராலும் கணிக்கவே முடியாது. ஆனாலும் தினமும் ஏராளமானவர்கள் பணம் கட்டுகின்றனர். ஏறும், இறங்கும் என்று கருத்துக் கூறுகின்றனர். பெரும்பாலும்

பணத்தை இழக்கவே செய்கின்றனர். இந்த Confirmation Bias எப்படியெல்லாம் முதலீட்டாளர்களை பாதிக்கின்றது என்று சிறிது பார்க்கலாம்.

ஒரு குறிப்பிட்ட பங்கை வைத்திருக்கும் நபர் அது சம்பந்தமாக வரக்கூடிய நல்ல செய்திகளைப் பத்திரமாக சேர்த்து வைக்கின்றார். ஒரே செய்தியை மீண்டும் மீண்டும் வேறு வேறு செய்தித்தாள்களில் படித்துத் தனது நம்பிக்கையைப் பலப்படுத்திக் கொள்கின்றார். அதே சமயம் அது சம்பந்தமாக வரக்கூடிய பாதகமான செய்திகளை, ஒன்று கேட்பதில்லை அல்லது விரைவில் மறந்துவிடுகின்றார். இது பின்னாளில் மிகப்பெரிய இழப்புகளில் கொண்டு சென்று விடுகின்றது. கண்மூடித்தனமான நம்பிக்கைகள் யாரையும் மிகப் பெரிய ஏமாற்றத்தில் கொண்டு சென்று விடுகின்றது. அதிலும் ஒரு கம்பெனியில் வேலை பார்க்கும் அலுவலர்கள் பலரும் தமது கம்பெனியைப் பெருமையாகவே எண்ணுவதால், தங்கள் கம்பெனி சிறப்பாக வந்துவிடும் என்ற நம்பிக்கையில் தங்களது முதலீட்டின் பெரும்பகுதியை, தங்கள் கம்பெனிப் பங்கிலேயே வைத்திருக்கின்றனர். சத்யம் நிறுவனம் போல ஏதாவது ஒரு ஊழல் வெளிவரும்போது தங்கள் வேலையை இழப்பதோடு, தாங்கள் பல வருடங்களாக வைத்திருந்த சேமிப்புகளையும் இழக்கின்றனர்.

சாதகமான அம்சங்களையே பார்க்கும் முதலீட்டாளர்கள் நிறைய பங்குகளை சிறிது சிறிதாக வாங்கி வைக்காமல் ஒரு சிலவற்றில் மொத்தப் பணத்தினையும் வைத்துள்ளனர். அதிலும் ஒரே துறையினை சேர்ந்த பங்குகளை அதிகம் வைத்து இருப்பதும் உண்டு. எவ்வளவு சாதகமான சூழலும் கணநேரத்தில் தலைகீழாக மாறிவிடக்கூடும் என்பதால் இந்தப் பழக்கம் உகந்தது அல்ல. இது ஒரு எண்ணப் பிழையே.

பலவித சோதனைகளில், பங்குகளின் மதிப்பை முடிவு செய்யக் கூடிய புத்தக மதிப்பு, PE Ratio போன்று பலவித காரணிகளையும், ஒவ்வொன்றாகத் தனித்தனியாகச் சோதனை செய்து பார்த்ததில், எந்த ஒரு காரணியும் தனிப்பட்ட முறையில் ஒரு பங்கினை உறுதியாக நல்லது அல்லது கெட்டது என்று சரியாக அடையாளம் காட்டுவது இல்லை என்று நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. இந்தச் சோதனைகள் எல்லாம் பலவிதமான புள்ளியியல் வல்லுனர்களால் செய்யப்பட்டுள்ளதால் நாமும் இதை ஏற்றுக் கொள்ளத்தான் வேண்டும்.

பங்குச் சந்தை மிக வேகமாக ஏறும்போது தினமும் அதைப் பார்க்கும் முதலீட்டாளர்கள் சிறிது சிறிதாகத் தயக்கத்தினை உதறிவிட்டு நம்பிக்கை

கொள்ள ஆரம்பிக்கின்றனர். கொஞ்சமாகப் பணம் போடுகின்றனர். அந்தப் பணம் சிறிது ஏறியவுடனேயே முழுமையான நம்பிக்கைக்கு வந்து விடுகின்றனர். மேலும் சிறிது பணம் கடன் வாங்கியோ, நகை போன்றவற்றை அடமானம் வைத்தோ முதலீடு செய்யகின்றனர். அதுவும் நல்ல லாபத்தினைத் தர பங்குச் சந்தை ஒரு எளிதான, பணம் காய்க்கும் மரம் என்று நம்ப ஆரம்பித்து, அந்த நம்பிக்கையை ஆழமாகப் பதித்துக் கொள்கின்றனர். பிறகுதான் பிரச்சனையே ஆரம்பிக்கின்றது. நாம் ஒருமுறை ஏதாவது ஒரு மனிதனை நம்ப ஆரம்பித்து முழுமையாக ஏற்றுக் கொண்டபின் அவர் நல்ல செயல்கள் செய்வதால் நல்லவர் என்பது மாறி, அவர் நல்லவர். எனவே அவர் செய்வது எல்லாமே நல்லதுதான் என்று மாறிவிடும். அதுவும் அளவு மீறும்போது அவர் அனைவராலும் வெறுக்கப்படும் தீய காரியங்களைச் செய்தாலும் நாம் அதையும் ஒரு நல்ல கோணத்தில் பார்த்து, அதனாலும் ஏதாவது நன்மை விளையும் என்று மற்றவர்களிடம் சொல்லவும், நாமும் அதைப்போலச் செய்யவும் ஆரம்பித்து விடுவோம். பெரும்பாலும் அவர் செய்யும் நல்ல விசயங்களையே பேசிக் கொண்டு, அவர் செய்யும் தவறுகளை வசதியாக மறந்துவிடுவோம். அதே போலவே நாம் ஒரு விசயத்தினை முழுமையாக நம்பிய பின்னர், அதாவது சந்தை ஏறுமுகத்தில் உள்ளது என்று நம்பிய பின் அதில் ஏற்படும் சரிவுகள் எல்லாவற்றையும் புதிய முதலீடு செய்ய நல்ல வாய்ப்பு என்று கூறுவோம். அதிக விலைக்கு விற்கும் பங்குகளை, மேலும் சந்தை ஏறும், எனவே அவை இன்னும் குறைந்த விலையிலேயே உள்ளன என்று சொல்லி வாங்கிக் குவிப்போம். அதனால் ஏதாவது ஒரு சூழலில் சந்தை உண்மையிலேயே பெரிய அளவில் சரிந்துவிடும்போது சொத்துக்கள் அனைத்தையும் இழந்து கடுமையான மனநிலை பாதிப்புக்கு உள்ளாக நேரிடும்.

நுனிக்கொம்பர் ஏறினார் அஃதுஇறந்து ஊக்கின்
உயிர்க்கு இறுதி யாகிவிடும் - 476

பங்குச் சந்தை மேலே மேலே ஏறும்போது நல்ல லாபம் பார்த்தவர்கள் மேலும் ஏறும் என்று பெரிய அளவில் முதலீடு செய்தால் அவர்களது மொத்தப் பணமும், வாழ்வும் ஏன் உயிரும் கூட போக நேரிடும்.

உலகே மாயம்

உலகே மாயம், வாழ்வே மாயம் என்று ஏராளமான பாடல்கள் வந்துவிட்டன. பெரும்பாலும் எல்லாம் சோகம் எல்லை மீறிய பின்பு எல்லாவற்றையும் வெறுத்துப் பாடும் பாடல்களாக மட்டுமே உள்ளன. அவர்களும் ஏதாவது சிறிது நல்லது நடந்தவுடன் பழைய சோகமெல்லாம் மறைந்து மீண்டும் அன்றாட வாழ்வின் வேலைகளில் மூழ்கி விடுகின்றனர்.

ஒருசில ஆன்மீகவாதிகள் மட்டும் எப்போதும் உலகே மாயம் என்றும், நாம் காணும் உலகம் எல்லாம் கனவு போன்றது என்றும், நாம் இறந்தவுடன் உண்மையில் வேறு ஒரு இடத்தில் விழித்துக் கொள்வோம் என்றும் கூறுகின்றனர். ஆனால் வள்ளுவர் போன்ற வேறு சிலர் சாவினை உறக்கம் என்றும் பிறப்பை விழிப்பு என்றும் கூறுகின்றனர்.

உறங்குவது போலும் சாக்காடு உறங்கி
விழிப்பது போலும் பிறப்பு - 339

இறப்பு என்பது ஒருவருக்கு தூக்கம் வருவதைப் போன்றது. பிறப்பு அவன் மறுநாள் விழித்துக் கொள்வதைப் போன்றது.

உலகே மாயம் என்று தத்துவத்தில் மட்டும் பேசும் பலரும் பசியையோ, வலி, தூக்கம், போன்றவற்றையோ கண்டால் பயப்படத்தான் செய்கின்றனர். எல்லாம் மாயை, எனக்கு எதுவும் ஆகாது, வெறும் கற்பனைதான் என்று கூறும் தைரியம் யாருக்கும் இல்லை.

பிறகு எப்படித்தான் இந்த உலகம் மாயை என்ற கொள்கை நிலை பெற்றுவிட்டது. நாம் பார்ப்பது, கேட்பது, உணர்வது எல்லாம் உண்மையில் அப்படித்தான் உள்ளதா அல்லது நாம்தான் கற்பனை செய்து கொள்கிறோமா, நமக்குக் கசக்கும் வேப்பிலை வெள்ளாட்டிற்குக் கசப்பது இல்லையா? அல்லது அது கசப்பினைத் தாங்கிக் கொள்கின்றதா? நமக்கு மூக்கைப் பிடிக்க வைக்கும் ஒரு சாக்கடையும், கழிவுகளின் குவியலும் பன்றிக் கூட்டத்திற்கு விருப்பமானதாக எப்படி உள்ளது? ஒரு வேளை எல்லாம் உண்மையில் மாயை தானோ? நாம் தான் நம் மனதின் கற்பனைகளால் எல்லாவற்றினையும் சிருஷ்டித்துக் கொள்கின்றோமா?

இந்த இடத்தில் நாமெல்லாம் உலகம் ஒரு மாயை என்று நம்புவதற்கு நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் பின்பற்றும் இந்து மதம் எந்த அளவிற்குக் காரணமாக உள்ளது என்று பார்க்கலாம். பெரும்பாலான வேதங்கள், உபநிடதங்கள், புராணங்கள் எல்லாமும் உலக வாழ்வே ஒரு மாயை என்று கூறுவது என்னவோ உண்மைதான். ஆனால் மாயை என்ற வார்த்தையை நாம் புரிந்து கொண்டுள்ள விதத்திற்கும் இந்துமத நூல்கள் கூறியுள்ள விதத்திற்கும் எக்கச்சக்கமான வித்தியாசம் உள்ளது. நம்மைப் பொறுத்தவரை உலகே மாயம் என்றால் உலகம் ஒரு பொய், ஏமாற்று வேலை, கனவு போன்ற இல்லாத ஒன்று. எல்லாம் ஒருவிதமான மாயத் தோற்றம் என்பதாகவே உள்ளது. ஆனால் உபநிடதங்கள் விளக்கும் மாயையே வேறு. உபநிடதங்களை எழுதியவர் யார்? அவை உண்மையா? என்பதை விட்டுவிட்டு அவை என்ன கூறுகின்றன என்று சிறிது பார்ப்போம்.

இந்து மதத்தில் ஏராளமான தெய்வங்களை நாம் எல்லோரும் வணங்கினாலும் உண்மையில் கடவுள் ஒருவரே. அவருக்கு உருவம் கிடையாது. வேதங்கள் அவரை பிரம்மம் என்று கூறுகின்றன (பிரம்மா அல்ல). அந்தக் கடவுளே இந்த முழுப் பிரபஞ்சமாகத் தன்னையே வெளிப்படுத்திக் கொள்பராகவும் அந்தப் பிரபஞ்சம் இயங்குவதற்குக் காரணமாகவும் உள்ளார். அவரிடம் இருந்து சிவன், பிரம்மா, விஷ்ணு போன்ற மும்மூர்த்திகளும் மற்றும் பல தேவர்களும், முனிவர்களும் வெளிப்பட்டு இந்த உலகை நடத்தும் பொறுப்பைச் செய்கின்றனர். உலகம் முழுவதுமே கடவுளின் வெளிப்பாடுதான், படைப்பு அல்ல. எல்லா உயிருமே கடவுள்தான். கடவுள் கடல் என்றால் ஒவ்வொருவரும் ஒரு நீர்த்துளி போல. நீர்த்துளி கடல் இல்லை என்றாலும் அதுவும் ஒரு மிகமிகச் சிறிய கடல் என்பதையும் எல்லா நீர்த்துளிகளும் அதுபோலவே கடல்தான் என்பதையும் இங்கு ஒப்புக் கொள்ள வேண்டும். எனவே எல்லா உயிரும் பார்ப்பதற்குத் தனித்தனியாக உடலுடன் வேறு வேறு உயிர்போலத் தோன்றினாலும், உடம்பில் உள்ள வேறு வேறு செல்கள் போல, கண்ணுக்குத் தெரியும் இந்த உடலையே நான் என்றும் அது என்றும் அவன் என்றும் நம்பிக் கொண்டு, அதனாலேயே ஒருவருக்கு ஒருவர் விரோதம் கொண்டு ஒரே கடவுளின் வேறு வேறு பகுதிகள் என்றும் அதை மறந்துவிட்டு இந்த வாழ்க்கையையே ஒரு போராட்டமாக மாற்றிக் கொள்வதையே மாயை என்று உபநிடதங்கள் கூறுகின்றன. என்றைக்கு ஒருவர் தானும் கடவுள்தான், எல்லோருமே, எல்லாமுமே கடவுள்தான் என்று நிஜமாக உணரும்போது (தினசரி மீண்டும் மீண்டும் நான் கடவுள் என்று சொல்லிச் சொல்லி மனப்பாடம் செய்யக்கூடாது) மாயை விலகிவிடும். அப்படி உணர்ந்தவருக்கு

அடுத்த பிறவியே கிடையாது. இந்தக் கொள்கை அத்வைதம் எனப்படுகின்றது. (மேற்கண்ட விசயங்களை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள விரும்புபவர்கள் வசிஷ்டர் ஸ்ரீராமருக்கு உபதேசித்த யோகவாசிஷ்டம் என்ற நூலில் கடைசிப் பகுதியில் உள்ள நிர்வாணப் பிரகரணம் என்ற பகுதியைப் பார்க்கவும்).

நாம் இப்போது இந்து மதம் கூறும் மாயையை விட்டுவிட்டுச் சாதாரணமாக நாம் நினைக்கும் மாயையைப் பற்றி சிறிது அறிவுப்பூர்வமான, அறிவியல் பூர்வமான ஆராய்ச்சி கொள்வோம். நமக்கு இருட்டில் கண் தெரியாது. ஆனால் ஆந்தைக்குக் கண் தெரியும் அதே ஆந்தைக்குப் பகலில் கண் தெரியாது. நல்ல இருட்டிலேயே கண் தெரியும். ஒரு உயிருக்கு நியாயமாகப் பகலில் நல்ல வெளிச்சத்தில் கண் தெரியத்தானே வேண்டும். பிறகு ஏன் ஆந்தைக்கு மட்டும் அப்படி? உண்மையில் நமக்கும் அதிக வெளிச்சம், ஒரு மின்னல் வெட்டு, வெறும் கண்ணால் மதிய நேரக் கதிரவன் மீதான ஒரு பார்வை போன்றவை கிட்டத்தட்டக் கண்களைக் குருடாக்கிவிடும். நமது கண்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட எல்லைக்குள் உள்ள ஒளி அலைவரிசை மட்டுமே தெரியும் அல்லது உணரமுடியும். அந்த அலைவரிசைக்கு மேலும், கீழும் உள்ள பொருள்கள் நமக்குத் தெரியாது. ஒருவேளை நாம் தினமும் பார்க்க விரும்பும் கடவுளோ அல்லது பயப்படும், பேய், பிசாசுகளோ நமக்கு அருகிலேயே வேறு அலைவரிசையில், அதாவது நம்மால் உணர முடியாத ஒரு நிறத்தில் நம் அருகிலேயே இருந்தாலும் நம்மால் பார்க்க முடியாது. அவர்களால் நமது அலைவரிசையைப் பார்க்க முடியும் பட்சத்தில் அவர்களுக்கு நம்மை தெரியும். நமக்கு அவர்களைத் தெரியாது.

வெளிச்சம் மட்டுமின்றி சப்தத்தினைப் பொறுத்தமட்டிலும் நமது உணரும் திறன் மிகமிகக் குறைவு. நம்மால் அனைத்துவித சப்தங்களையும் கேட்க முடியாது. வெளவால் போன்றவை மிக மெல்லிய அதிர்வுகளை உணரும் தன்மை உடையவை. உண்மையில் ஒரு பூ மலரும்போது கிட்டத்தட்ட ஒரு இடிவிழுவது போன்ற ஒலி எழுப்பும் என்றும், நம்முடைய அலைவரிசையில் இல்லாததால் நமக்கு எதுவும் கேட்பது இல்லை என்றும் விஞ்ஞானிகள் கூறுகின்றனர். ஆனால் வண்டுகளும், பூச்சிகளும் ஒருவேளை அவற்றை உணர்ந்து அந்த இடத்திற்குத் தேடிவர வாய்ப்புகள் உள்ளன. வாசனையைப் பொறுத்தவரை நமது முகரும் சக்தி மிகமிகக் குறைவு. ஒரு நாயால் வெறும் வாசனையை வைத்தே ஒரு இடத்திற்கு போகவும், வரவும்

முடியும். தேனீக்கள் கூட தங்களது பாதைகளை வாசனையை வைத்தே கண்டுபிடிக்கின்றன.

சுவை என்பதை எடுத்துக் கொண்டால் உண்மையில் அப்படி ஒன்று உண்மையில் இல்லை என்றே கூறலாம். ஒவ்வொரு உயிரும் தான் உண்ணத் தகுந்த பொருட்களில் உள்ள வேதிப்பொருள்களை அடையாளம் காணவும், வேண்டாதவற்றை விலக்கவும் தமக்குத்தாமே சுவையுணர்வை உருவாக்கிக் கொள்கின்றன. ஒரு ரோபோவை சிவப்பு என்றால் ஆபத்து என்றும் பச்சை என்றால் நல்லது என்றும் நம்மால் புரோகிராம் செய்ய முடிவது போல நமது உடலில் உள்ள நரம்புகள் வேறுவேறுவிதமான உணவுப் பொருள்களுக்கும், வேறுவேறுவிதமான சுவைகளை உருவாக்கிக் கொள்கின்றன. மனிதர்களுக்கு ஒருவிதமான சுவையுணர்வும், வெள்ளாட்டுக்கு வேறுவிதமாக சுவை உணர்வும் இருக்கும்பட்சத்தில் நமக்குப் பிடிக்காத நம்மால் தாங்க முடியாத கசப்பை வெள்ளாடு சாப்பிடுகிறது. நல்ல பழுத்த மிளகாய் கிளியின் வாய்க்குக் காரமாக இருப்பதில்லை. குடும்பப் பழக்கங்களைப் பொறுத்து சிலர் அதிகக் காரம், உப்பு போன்றவற்றை சேர்த்துக் கொள்வர் மற்றவரால் அது முடியாது. கண்கூடான உதாரணம் வேண்டுமென்றால் காய்ச்சல் நேரத்திலும், கர்ப்ப காலத்திலும், எல்லாவிதமான சுவைகளும் மாறிவிடும். கர்ப்பமான பெண்கள் ஏதோ சிலவிதமான உணவுகளை, சிலவிதமான சத்துக்களின் (கால்சியம், இரும்பு) தேவைகளுக்காக அதிகம் உண்ண வேண்டும் என்பதாலேயே அவர்கள் சுவை உணர்வில் பெரும் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு உள்ளன. நாம் இயற்கையைவிட்டு வெகுதூரம் வந்துவிட்டதால் ஏன் என்று தெரியாமல் அவர்களுக்கு எதைஎதையோ உண்பதற்குக் கொடுத்துக் கொண்டு இருக்கின்றோம்.

இப்போது மாயை என்று விசயத்துக்கு வருவோம். உலகம் என்பது பொய்யோ, கற்பனையோ கிடையாது. ஆனால் நாம் உலகம் இப்படித்தான் இருக்கின்றது என்று நம்பிக் கொண்டு இருப்பதுபோல் உலகம் இல்லை. உலகினைப் பற்றிய நமது அறிவில் பெரும்பகுதி கற்பனை மட்டுமே. நம்மால் உலகினை அதன் முழுப்பரிமாணத்தில் பார்க்கவோ, உணரவோ முடியவே முடியாது. ஒவ்வொரு உயிரும் உலகினை ஒவ்வொரு விதமாகவே பார்க்கின்றன. எதற்கும் முழுவதும் உணரும் சக்தி இல்லை. அனைவரும் நாம் காண்பதும், உண்பதும், உணர்வதும் மட்டுமே உண்மை என்று நம்புவது மட்டுமே மாயை. அப்படிப் பார்த்தால் உலகம் மாயைதான். அதாவது நாம் உலகம் என்று நினைத்துக் கொண்டு இருக்கும் உலகம் மாயைதான்.

உதாரணமாக நமக்கு அருகிலேயே ஏராளமானவர்கள் பேசிக்கொண்டு உள்ளனர், தனியான அறையில் இருந்தாலும்கூட. இது பொய்யென்று எண்ணினால் உங்கள் ரேடியோ, டிவி போன்றவற்றை இயக்கினால் போதும் பலர் பேசுவதும் நமக்குக் கேட்கும். பிரச்சனை என்னவென்றால் நமது காதுகளுக்கு நேரடியாக அது கேட்காது, ஒரு கருவி வேண்டும். இருந்தாலும் அது நம் காதுகளின் அருகில் எப்போதும் ஒலித்துக் கொண்டு இருப்பது என்னவோ உண்மைதான். நாம் அனைவரும் ஒரு மாயமந்திரம் நிறைந்துள்ள உலகிலேயே வாழ்கின்றோம். உண்மையில் நமது குறைபாடுகளே நமது வரங்கள். நமது காதுகளால் அனைத்து அலைவரிசையும் கேட்க முடியுமானால் நாளைக்குள் நாம் தற்கொலை செய்து கொள்ள வேண்டியிருக்கும் அவ்வளவு டிவி சேனல்கள். எனவே உலகம் மாயைதான் என்றாலும் அதுவும் ஒருவகையில் நமக்கு நல்லதுதான். உண்மையான முழு உலகினையும் உணரும் சக்தி நமக்கு இல்லாததால் நம் மாய உலகையே இப்போதைக்கு உண்மை என்று கொள்வோம்.

இந்த மாய உலகில் கண்களும், காதுகளும் மற்ற புலன்களும் நம்மிடம் நிறைய பொய் சொல்கின்றன. நாம் பெரும்பாலான நேரங்களில் உண்மையை நேரடியாகப் பார்ப்பது இல்லை. ஒரு விசயம் நமக்கு எவ்வாறு காட்டப்படுகின்றது என்பதனைப் பொறுத்து நாம் அதைப் புரிந்து கொள்கின்றோம். செருப்பு கடைகளில் ரூ.299 என்ற விலையை நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள் ரூ.200 என்றே எண்ணுகின்றோம். ரூ.300 என்று நினைப்பது இல்லை. நமது கண்கள் முதல் எண்ணையும், அடுத்து இரண்டு இலக்கங்கள் என்று மட்டுமே பார்க்கின்றன. அதேபோல ஒரு கடையில் ரூ.320 என்று விலை கூறினால் ரூ.300க்கு பேரம் பேசும் நாம் ரூ.314.50 என்று கூறினால் ரூ.310க்கு பேரம் பேசுவோம் அல்லது ரூ.314க்கு வாங்கத் தயாராகிவிடுவோம்.

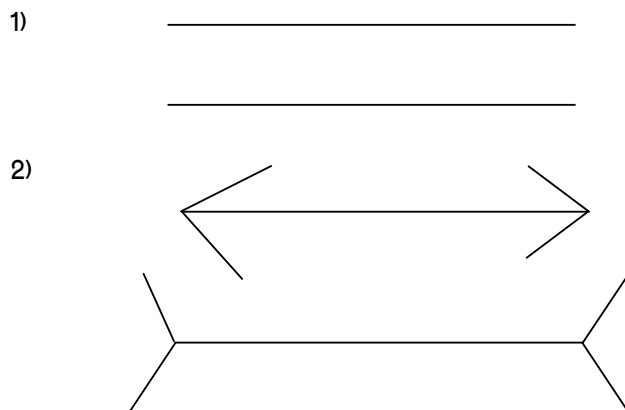
ஏதாவது ஒரு பொருள் உதாரணமாக வளையல் போன்றவற்றை ஒரு டஜன், அரை டஜன் என்று கடைக்காரர் என்று விலை கூறினால் நிறைய நேரம், குறிப்பாக ஆண்கள், இரண்டு வளையல் மட்டும் போதும் என்றாலும், தனியாக விலை கேட்காமல் டஜன் கணக்கில் வாங்கிவிடுவர். டஜனில் விலை சொன்னால் டஜன் கணக்கில்தான் பொருள் கிடைக்கும் என்று நம்புகின்றோம். ஒரு டாவோ கதையில் (TAO) ஒரு குரங்கு வளர்ப்பவன் சில குரங்குகளைப் பராமரித்து வருவான். தினமும் காலை நான்கு உருண்டைகள் உணவும் மாலை மூன்று உருண்டைகள் உணவும் தருவதை அவன் வழக்கமாக

வைத்திருந்தான். ஒருநாள் அவன் காலை மூன்று உருண்டைகளும் மாலை நான்கு உருண்டைகளும் மாற்றிக் கொடுத்தால் குரங்குகளுக்குக் கட்டும் கோபம் வந்துவிடும். எங்களுடைய உணவின் அளவினைக் குறைத்துவிட்டாய் என்று கூச்சல் போட ஆரம்பித்து விடும். அவற்றுக்கு காலையில் ஒரு உருண்டை குறைந்தது மட்டுமே தெரியும். மாலை ஒன்று கூடியது தெரியாது. மறுநாள் முதல் மீண்டும் காலையில் நான்கு என்ற வழியையே கடைபிடிக்கத் துவங்கியவுடன் அவை மீண்டும் அமைதி அடைந்துவிடும்.

நமது மூதாதையர்கள் குணம் நமக்கு மட்டும் இல்லாமல் போகுமா என்ன? நாமும் அவர்களுக்கு எந்த விதத்திலும் சளைத்தவர்கள் அல்ல. பட்ஜெட் நேரத்தில் இவற்றை நாம் மிகத் தெளிவாக புரிந்து கொள்ளலாம். டீசல், உரம் போன்றவற்றிற்கு வழங்கப்படும் மானியம் குறைப்பு, நேரடி வரிவிதிப்பில் உயர்வு போன்றவற்றைக் கடுமையாக எதிர்க்கும் மக்கள் மற்றும் மக்கள் ஆதரவு எதிர்க்கட்சிகள் பற்றாக்குறை பட்ஜெட், வட்டிவீதம் உயர்வு, சம்பள உயர்வு (அரசு ஊழியர்), மறைமுக வரிகளின் கட்டும் ஏற்றம் போன்றவற்றை ஆதரிப்பார்கள். எப்படியும் எல்லாம் கடைசியில் ஒன்றுதான். சிறிது சிறிதாக எல்லா விலைவாசியும் ஏறிஏறி ஏழைகள் மீண்டும் ஏழைகளாகவே இருப்பார்கள். பெரும்பாலும் ஏழைகளுக்கு அரசால் எந்த உதவியும் செய்ய இயலாது. ஒரு கிராமக் கூட்டத்தில் விவசாயிகளுக்கு, விளை பொருள்களுக்கு நல்ல விலை கொடுக்க நாங்கள் போராடுவோம் என்று முழக்கமிடும் கட்சித் தலைவர்கள் சற்றுத் தள்ளி உள்ள ஒரு நகர்புறத்தில் நடக்கும் கூட்டத்தில் நாங்கள் ஆட்சிக்கு வந்தால் விலைவாசியைக் குறைத்துவிடுவோம் என்று வாக்குறுதி கொடுத்து கைதட்டல் பெறுவார்கள். இரண்டும் ஒரே நேரத்தில் அநேகமாக சாத்தியம் இல்லை என்பதும், அவ்வாறு நடக்க வேண்டும் என்றால் இடையில் உள்ள ஏராளமான வணிகர்களின் குடும்பங்கள் பட்டினி கிடக்க வேண்டும் என்பதும், எல்லாச் கட்சிச் செலவுகளுக்கும் பொதுமக்களையும் விவசாயிகளையும் விட அவர்களே அதிக நன்கொடை தருகின்றனர் என்பதும் நமது அறிவிற்கோ, மனதிற்கோ எட்டுவதே இல்லை. நாம் கேட்பதை பார்ப்பதை எல்லாம் உண்மை என்று நம்புகின்றோம். இன்னும் நம் பரிணாம வளர்ச்சியில் அடைய வேண்டியவற்றில் ஏராளம் மீதம் உள்ளதென்றே தோன்றுகின்றது.

இப்போது ஒரு சிறு சோதனை மேற்கொள்வோம். இரண்டு ஒரே அளவான கோடுகளை ஒன்றின் கீழ் ஒன்றாக போதுமான இடைவெளி விட்டு

வரையவும். பின்பு அவற்றில் அம்பு போன்று சேர்ந்தும், பிறை போன்று விரிந்தும் சிறிய கோடுகளை கீழ்க்கண்டவாறு வரையவும்.



இருபுறமும் திரும்பியுள்ள அம்புக்குறிகளை விட்டுவிட்டு, உள்ளே உள்ள இணையான கோடுகளில் எது நீளமானது என்று பார்க்கவும். கீழே உள்ள பிறை போன்று விரியும் அமைப்புடைய கோடு மேலே உள்ள அம்பு போன்ற கோட்டை விடப் பெரியதாகத் தெரியும். நாம் எவ்வளவு பெரிய அறிவாளியாக இருந்தாலும் நாமே இதை வரைந்து இருந்தாலும் நமக்கும் அப்படித்தான் தெரியும். இதுபோன்ற தோற்றப் பிழைகளுக்கு Optical illusion என்று பெயர். வலைத்தளங்களில் தேடினால் பல உதாரணங்கள் கிடைக்கும். நம் கண்கள் கூறும் பொய்யை நம் புத்தியால் உடைக்கவே முடியாது. நமது உணர்வுகள் நம் அறிவைவிட மிகப் பலமானவை. பணம் சம்பந்தப்பட்ட விசயங்களில் நமக்கு ஒரு வியாபாரம் அல்லது ஒப்பந்தம் எவ்வாறு சொல்லப்படுகின்றது என்பதை வைத்து நாம் முடிவெடுக்கின்றோமே ஒழிய அதன் உண்மையான பலன்களை சரியாக ஆராய்ந்து அல்ல. நமது இந்த குறைபாடு ஃபிரேமிங் பயாஸ் (Framing Bias) என்று அழைக்கப்படுகின்றது. நாம் வேண்டுமானால் இதைச் சொல் புத்திக் குறைபாடு என்றோ, எடுப்பார் கைப்பிள்ளைக் குறைபாடு என்றோ சொல்லிக் கொள்ளலாம். எந்த ஒரு விசயத்திலும் அதன் நிஜமான தன்மையை உணரும் அறிவு நமக்கு இல்லை.

எப்பொருள் எத்தன்மைத்து ஆயினும் அப்பொருள்
மெய்ப்பொருள் காண்பது அறிவு - 355

எப்பொருள் எத்தன்மையுடையதாகத் தோன்றினாலும்
அதன் தோற்றத்தை மட்டும் கண்டு மயங்காமல் அதன்
உண்மையான இயல்பை அறிவதே அறிவுடையவர்
தன்மையாகும்.

இந்தப் ப்ரேமிங் பயாஸின்படி ஒருவர் எடுக்கும் முடிவுகள் அவருக்கு ஒரு பிரச்சனை எவ்வாறு சொல்லப்படுகின்றது. அதாவது அந்த பிரச்சனையின் பின்புலம், விளைவுகள், வேறு மாற்று வழிகள் என்ன என்ன உண்டு என்று முன்வைக்கப்படுகின்றது என்பனவற்றைப் பொறுத்தும் அவரது அடிப்படையான நம்பிக்கைகள், விருப்பங்கள், சிந்திக்கும் விதம் போன்றவற்றைப் பொறுத்துமே உள்ளது. எனவே ஒருவரையே ஒரே பிரச்சனையிலேயே வேறு வேறு நபர்களால் வேறு வேறு முடிவுகளை எடுக்க வைக்க முடியும். தீவிரவாதிகளுடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்துபவர்கள், வக்கீல்கள், விசாரணை செய்பவர்கள், வேலைவாய்ப்புக்காக நேர்முகத் தேர்வு நடத்துபவர்கள், திட்டமிட்டு ஏமாற்றுபவர்கள், விற்பனைப் பிரதிநிதிகள், அரசியல்வாதிகள் போன்றவர்கள் இதில் மிகத் தேர்ந்தவர்களாக இருப்பார்கள்.

குறிப்பாகச் சொல்லப் போனால் ஒருவர் மனதில் ஒருவிதமான ஆசை, ஏக்கம், இது சரி, இது தப்பு என்று உள்ள கொள்கைகளை எதிரில் இருப்பவர்கள் சரியாக புரிந்து கொள்பவராக இருந்தால் தகுந்த கேள்விகளைக் கேட்பதன் மூலமும், சூழ்நிலையை அடுத்தவர்களுக்குப் புரியும்படி அல்லது ஏற்றுக் கொள்ளும்படி விளக்கிச் சொல்வதன் மூலமும் தனக்கு வேண்டிய காரியங்களைச் சாதித்துக் கொள்ள முடியும். அது போலவே விவரமில்லாமல் கேட்கக் கூடாத கேள்விகளைக் கேட்பதன் மூலம் தங்களுக்குப் பாதகமான முடிவுகளை எதிரில் இருப்பவரிடமிருந்து வரவழைத்துக் கொள்ள முடியும். ஒவ்வொரு பொருளையும் புதிதாகச் சந்தையில் அறிமுகம் செய்யும் கம்பெனிகள், தேர்தல் நேரத்தில் கட்சிகள், பத்திரிக்கைகள் கருத்துக் கணிப்பு என்று ஒன்று நடத்தும் வழக்கம் உண்டு. அவற்றில் எல்லாம் கட்டாயம் ஒரு கேள்வித்தான் இருக்கும். ஒவ்வொரு மனிதரும் பதில்கள் சொல்வதில் மாறுபாடு இருந்தாலும், கணிசமான நபர்களிடம் எடுக்கப்படும் கருத்துக்கள் மொத்த மக்கள் தொகையின் கருத்தாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படும். இதில் கேள்விகள் முடிந்த அளவு எந்த ஒரு கருத்துக்கும் ஆதரவாகவோ, எதிர்ப்பாகவோ இல்லாமல் நடு நிலையாக இருக்க வேண்டும். ஆனால் நமக்கே நன்றாகத் தெரியும். தேர்தல் நேரத்தில் ஒவ்வொரு கட்சிக்கும் சாதகமான பத்திரிக்கைகள் மற்றும் தொலைக்காட்சிகள் நடத்தும் கருத்துக் கணிப்புகள் அதற்குச் சாதகமாகவே வரும். அது எப்படி சாத்தியமாகும்? கருத்துக் கணிப்பு நடத்துபவர்கள் முழுப்பொய் சொல்ல முடியாது. அப்படிச் செய்யவும் மாட்டார்கள். நீதிமன்றம் மூலம் எதிராளிகள் வழக்குப் பதிவு செய்தால் தாங்கள் வெளியிட்ட முடிவுக்கு நியாயமான காரணங்கள் காட்ட வேண்டும். எனவே முதலிலேயே கேட்கும் விதமாகக் கேட்டு வேண்டிய

பதில்கள் கிடைக்கும்படி செய்துவிடவார்கள். பார்க்க நடுநிலைமை மாறாமலும் உண்மையில் ஒரு சார்புடையதாகவும் கேள்விகள் கேட்டு அந்தப் பதில்களையே முடிவுகளாகவும் சமர்ப்பிக்க முடியும்.

மக்கள் பெரும்பாலும் தங்களுக்கென்று சில ஆழ்ந்த கருத்துக்கள் வைத்து இருப்பார்கள். அவை எவ்வளவுதான் காலம் கடந்ததாக இருந்தாலும் நாம் அவர்களுக்கு அது பொய் என்பதை நிரூபிக்க முடியாது. அவர்களுக்குத் தெரிவது அப்படித்தான். காமாலைக்காரன் கண்ணுக்குக் காண்பது எல்லாம் மஞ்சள் என்பார்கள். ஆனால் மாற்றி மாற்றி ஒரே விசயத்தை மீண்டும் மீண்டும் கிளறுவதன் மூலம் ஒரே நபரை வேறு வேறு மாறான, ஒன்றுக்கொன்று எதிரான பதில்களை சொல்ல வைக்க முடியும்.

1984-ம் ஆண்டு டேனியல் கானேமேன் மற்றும் அமோஸ் வெர்ஸ்கி ஆகிய இருவரும் இது சம்பந்தமாக ஒரு சோதனை நடத்தினர். அதற்காக ஒவ்வொருவரிடமும் சில கேள்விகளைக் கேட்டனர். ஒரு பிரிவினருக்கு கொடுக்கப்பட்ட கேள்வி.

அமெரிக்காவில் புதிதாக ஒரு தொற்றுநோய் பரவும் சூழல் உள்ளது. அது ஒரு 600 பேர் வரை கொல்லக் கூடும். அதற்காக அரசு இரண்டுவிதமான மருந்துகளைச் சிபாரிசு செய்கின்றது. மருந்து Aவை உபயோகித்தால் 200 பேரைக் காப்பாற்ற முடியும். மருந்து Bஐ உபயோகித்தால் 600 பேர் பிழைக்க மூன்றில் ஒரு பங்கு வாய்ப்பு (33.3%) உள்ளது. யாரும் பிழைக்காமல் போக (66%) மூன்றில் இரண்டு சதவீதம் வாய்ப்பு உள்ளது. இவற்றில் எதனைத் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்? இந்தக் கேள்வி (மறைமுகமாக) எவ்வளவு பேரைக் காப்பாற முடியும் என்ற கோணத்தில் உள்ளது. பெரும்பாலானவர்கள் (சுமார் 72% பேர்) மருந்து Aவையும், 28% பேர் மருந்து Bயையும் தேர்ந்தெடுத்தனர். கிட்டத்தட்ட இரண்டு மருந்துகளும் ஒன்றுதான் என்றாலும் மருந்து A கட்டாயம் 200 பேரைக் காப்பாற்றும் என்பதால் பலரும் அதையே விரும்பினர். இப்போது அவர் வேறு ஒரு பிரிவினரிடம் கேட்ட கேள்வியைப் பார்ப்போம். அதன்படி,

அமெரிக்காவில், ஒரு புதிய தொற்று நோய் பரவும் அபாயம் உள்ளது. அது சுமார் 600 பேரைக் கொல்வதற்கான வாய்ப்பு உள்ளது. அரசு இரண்டு விதமான மருந்துகளைச் சிபாரிசு செய்கின்றது. அதில் மருந்து Cஐத்

தேர்ந்தெடுத்தால் 400 பேர் இறந்துபோவார்கள். மற்றவர்களைக் காப்பாற்றிவிடலாம். மருந்து Dஐ தேர்ந்தெடுத்தால் யாரும் இறந்துவிடாமல் இருக்க மூன்றில் ஒரு பங்கு (33.3%) வாய்ப்பு உள்ளது. எல்லோரும் இறந்துவிட (67.7%) மூன்றில் இரண்டு பங்கு வாய்ப்புள்ளது. இவை இரண்டில் எதனைத் தேர்ந்தெடுப்பீர்கள்.

இந்தக் கேள்வி எவ்வளவு பேர் இறக்க முடியும் என்ற கோணத்தில் கேட்கப்படுகிறது. இந்த கேள்விக்கு பெரும்பாலான மக்கள் (78%) மருந்து Dஐத் தேர்ந்தெடுத்தனர். முதல் கேள்வியில் சொல்லப்பட்ட மருந்து Aவும், 2வது சோதனையில் சொல்லப்பட்ட Cயும் ஒன்றுதான். அதுபோல Bயும், Dயும் ஒன்றுதான் என்றாலும் மக்கள் ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் ஒவ்வொரு முடிவை எடுத்து உள்ளனர். முழுவதும் தலைகீழான கருத்துக்களைக் கூறியுள்ளனர். கேள்வி எந்தக் கோணத்தில் கேட்கப்படுகின்றது என்பதைப் பொறுத்து பதில்கள் வேறுபடுகின்றன.

ஆடுகிற மாட்டினை ஆடிக் கறக்கணும், பாடுகின்ற மாட்டைப் பாடிக் கறக்கணும் என்றும், கரைப்பார் கரைத்தால் கல்லும் கரையும் என்றும் கூறப்படுபவையெல்லாம் இந்தக் கருத்துக்களையே கூறுகின்றன. பண விசயத்தில் நமது இந்தப் பிரச்சனைகளைப் பற்றி சொல்லவே வேண்டாம். வங்கியில் போடும் பணத்திற்குக் கிடைக்கும் வட்டியைவிட (8%) பங்குச் சந்தையில் கடந்த 25 வருடங்களில் போட்ட பணத்திற்கு அதிகமான (17%) பலனே கிடைத்துள்ளது. மொத்தம் சராசரி 17% வளர்ச்சி வரும் என்றால் நம்பிப் பணம் தரும் மக்கள் ஒரு வருடம் 50% மறுவருடம் (-20%) என்று வந்தால் இறங்கும்போது பயத்தில் போட்ட பணத்தை எடுத்துவிடுவார்கள். வேறு தெரிந்தவர்கள் யாரையும் முதலீடு செய்ய விடவும் மாட்டார்கள்.

இதில் பெரிய வேடிக்கை என்னவென்றால் நிறைய நேரங்களில் ஏற்கனவே பணம் இழந்தவர்களே அதிக ஆபத்தான முதலீட்டுத் திட்டங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். ஓரளவு நல்ல நிலையில் உள்ளவர்கள் பெரும்பாலும் பெரிய லாபம் இல்லாவிட்டாலும், நஷ்டம் இல்லாத வழிகளையே தேர்ந்தெடுக்கின்றனர். ரூ.1000 கட்டினால் ஒரு மாதத்தில் ரூ.2000 மதிப்புள்ள பொருட்கள் தருகிறோம் என்ற விளம்பரம் வந்தால் பெரும்பாலும் வசதியற்ற மக்களே கடன் வாங்கியாவது பணத்தைக் கட்டுவர்.

பிறகு ஒரே வாரத்தில் பணம் வசூலித்தவர்கள் இரவோடு இரவாக ஓடிவிட்ட பின்பு உட்கார்ந்து அழுது கொண்டு இருப்பார்கள்.

அதுபோல சிலர் எப்போதும் ஆராயாமல் ஒரு சில, குறிப்பிட்ட, நம்பகத்தன்மை குறைவான விசயங்களுக்கே அதிக முக்கியத்துவம் தருகின்றனர். சந்தையில் குறைந்த நாட்களில் ஏறக்கூடிய, இறங்கக் கூடிய பங்குகளைச் சிறந்த பங்குகள் என்றும் ஒரே ஒரு காலாண்டு சரியான முடிவு வராவிட்டால் அந்தக் கம்பெனி மோசமான கம்பெனி என்றும் முடிவுக்கு வருகின்றனர். அதனால் நஷ்டம் மட்டுமே ஏற்படும்.

தேரான் தெளிவும் தெளிந்தான்கண் ஐயறவும்
தீரா இடும்பைத் தரும்

- 510

சரியாக ஆராயாமல் ஒரு பங்கினை வாங்கக் கூடாது. அப்படி ஆராய்ந்து வாங்கிய பின்பு சந்தையின் ஏற்ற இறக்கத்தின்போது பயந்து அதன் தரத்தின் மீது ஐயம் கொண்டால் அது பெரிய நஷ்டத்தையும் கஷ்டத்தையும் தரும்.

நேற்று இன்று நேற்று

நாம் எல்லோருக்கும் ஒரு ஆசை உண்டு. நிறைவேறவே வாய்ப்பில்லை என்றாலும் நாம் அதை ஒரு ஏக்கத்துடன் அடிக்கடி வெளிப்படுத்துவது வழக்கம். அதைத் தழுவி, அதனை ஒரு அடிப்படையாகக் கொண்டு பல திரைப்படங்கள் கூட வந்துள்ளன. அது என்னவென்றால் நம் எல்லோருக்கும் ஏற்கனவே நடந்து முடிந்த, நம் வாழ்வில் ஒருநாள் அல்லது ஒரு பகுதியையாவது அல்லது ஏதாவது ஒரு முக்கியமான முடிவையாவது நம்மால் மாற்ற முடியுமானால், அதாவது நாம் இறந்த காலத்திற்குச் சென்று அதனை மாற்ற முடிந்தால் நம் வாழ்க்கை இந்த அளவுக்கு மோசமாக இருக்காது என்றும் நாமெல்லாம் மிகப்பெரிய ஆளாகவும், மிகவும் சந்தோசமாகவும் இருந்திருப்போம் என்றும் நம்புகின்றோம்.

இதெல்லாம் எவ்வளவு தூரம் சாத்தியம். ஒருவேளை சாத்தியமானாலும் நாம் இப்போது நம்புவது போல நிஜமாகவே நல்ல பலன்கள் ஏற்பட்டு இருக்குமா என்பது சந்தேகமே. ஒரு வேலைக்குப் பதிலாக வேறு வேலையைத் தேர்ந்தெடுத்து இருந்தாலோ, ஒரு நபருக்குப் பதிலாக வேறு ஒருவரைத் திருமணம் செய்திருந்தாலோ நமது வாழ்வில் பெரிய மாற்றமெல்லாம் ஏற்பட்டு இருக்காது முட்டாளாக இருக்கும் ஒருவர் எடுக்கும் பெரும்பாலான முடிவுகள் முட்டாள்தனமாகவே இருக்கும். இறந்த காலத்துக்குச் சென்றவுடன் நாம் எல்லாவற்றையும் மறந்துவிட்டு மீண்டும் அதே முடிவையே எடுத்திருப்போம். அல்லது இதே ஞாபகம் இருந்திருந்தாலும் நாம் முடிவை மாற்றிடுவதால் மட்டும் சிறப்பான மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு இருக்காது. வேறு முடிவை எடுத்து வேறு திசையில் பயணிப்பதால் நாம் எதிர்பார்த்த எதிர்காலம் நடக்காது. வேறு ஏதாவது நடக்கும்போது நாம் எதிர்காலத்திலிருந்து இறந்த காலத்துக்கு வந்த அதிசயத்தின் பலன் இல்லாமல் போகும். பின்பு நம்முடைய சொந்த புத்தியை உபயோகித்து வழக்கம் போலவே சுமாரான, குழப்பமான முடிவுகளை எடுக்க ஆரம்பித்து நாம் எதிர்பார்த்ததைவிட மோசமான நிலைமைக்கே வந்து விடுவோம்.

ஒரு ஊரில் ஒருவர் பைத்தியக்கார விடுதியில் உள்ளவர்களைப் பற்றிய ஆராய்ச்சியில் ஈடுபட்டு இருப்பார். அந்த விடுதியை அவர் சுற்றிப் பார்த்துக் கொண்டே இருப்பார். அப்படி அவர் சுற்றிப் பார்த்துக் கொண்டே வருகையில் ஒரு பைத்தியம் மிக அமைதியாகவும், சோகமாக தாடி வைத்துக் கொண்டும் நல்ல இனிய பாடல்களைப் பாடிக் கொண்டும் இருப்பதைப் பார்ப்பார். மேலும்

சுவற்றில் எல்லாம் ஒரு பெண்ணைப் பற்றி வர்ணித்தும், போற்றியும் நிறையக் கவிதைகள் எழுதி வைத்திருப்பதையும் பார்த்துவிட்டு ஏன் இவர் இப்படி இருக்கின்றார்? என்று கேட்கையில், அந்த மனநலம் பாதித்தவர் ஒரு பெண்ணை மிக தீவிரமாக நேசித்ததாகவும், பின்பு அந்த பெண் கிடைக்காததால் இப்படி ஆகிவிட்டதாகவும் பதில் வரும். அவனுடைய நிலைமையை நொந்து கொண்டு அடுத்தடுத்த அறைகளைப் பார்க்க ஆரம்பித்து விடுவார்.

மீண்டும் ஒரு அறையில் ஒருவர் மிகவும் வித்தியாசமாகவும், மிக சோகமாகவும், வெறிபிடித்தது போலவும் இருந்தார். சுவரெல்லாம் ஒரு பெண் படம் வரைந்து அவளை பலவிதங்களில் கொலை செய்வது போலவும், சித்ரவதை செய்வது போலவும் கிறுக்கி வைத்திருந்தார். என்னவென்று விசாரித்ததில் இந்த நபர் ஒரு பெண்ணை மிக விரும்பிக் கல்யாணம் செய்து கொண்டதாகவும், அவளோடு வாழ்ந்ததில் இப்படி ஆகிவிட்டதாகவும் அந்த பெண் முதலில் பார்த்த பைத்தியம் ஒரு தலையாக விரும்பிய அதே பெண்தான் என்றும் தெரிய வந்தது.

நாம் இப்படி இருந்திருந்தால் நன்றாக இருந்திருக்கும். அப்படி இருந்திருந்தால் நன்றாக இருந்திருக்கும் என்றும் அந்த ஒரு முடிவு மட்டும் மாறியிருந்தால் நம் வாழ்வில் பெரிய அளவில் மாற்றங்கள் நடந்திருக்கும் என்றும் நம்புவதெல்லாம் ஒரு சுய ஏமாற்று மட்டுமே. ஒரு வேளை பெரிய அதிருஷ்டம் கிடைத்திருந்தாலும் போதுமான மனவளர்ச்சி இல்லாதவர்களாக இருந்திருக்கும்பட்சத்தில் அதனாலும், நாம் பிரச்சனைகளையே உருவாக்கிக் கொள்வோம்.

அறிவிலார் தாமதம்மைப் பீழிக்கும் பீழை
செறுவார்க்கும் செய்தல் அரிது - 843

அறிவில்லாதவர்கள் தமக்குத்தாமே உண்டாக்கிக்
கொள்ளும் துன்பத்தை அவருடைய எதிரிகள் கூட
அவருக்குச் செய்வது கடினம்.

நாம் இப்போது கிண்ட்சைட் பயாஸ் (Hindsight Bias) என்ற எண்ணப் பிழையைப் பற்றிப் பார்ப்போம். ஒரு உதாரணத்திற்கு சொல்லப்போனால் சில வருடங்களுக்கு முன்னால் ஏதாவது ஒரு சிறுவன் அவன் பெற்றோருடன் இருக்கும்போது தன்னுடைய சில திறமைகளை உங்கள் முன் காட்டி கைதட்டல் பெறும் நிகழ்ச்சி நடந்திருக்கும். உதாரணத்துக்கு அந்தப் பையன் நன்றாக பாடி இருக்கலாம். நீங்களும் பெரிய அளவில் அதை

ரசிக்காவிட்டாலும் வெளிப்படையாக சும்மாவேனும் அவனை நீ நன்றாகப் பாடுகின்றாய். கட்டாயம் ஒருநாள் பெரிய ஆளாக வருவாய் என்றும் வாழ்த்துவீர்கள். பிறகு அந்த நிகழ்ச்சியை மறந்தே இருப்போம். சில வருடங்கள் கழித்து ஏதாவது ஒரு பாட்டுப் போட்டியில் அவன் டி.வி., பத்திரிக்கை எல்லாவற்றிலும் வரும் அளவுக்குப் பிரபலம் ஆகிவிடும்போது “நான் அன்றே சொன்னேன், மிகப் பெரிய பாடகனாக வருவான்” என்றும் அவனுக்குச் சிறிய வயதிலேயே அபார திறமை இருந்தது என்றும் எல்லோரிடமும் சொல்லி பெருமைப்பட்டுக் கொள்வோம். இதில் உள்ள மிகப்பெரிய பொய் என்னவென்றால் நாம் உண்மையாகவே அவனது திறமைமைப் புரிந்து கொண்டு மனதாரப் பாராட்டியதாகவும், இசைத்திறமையை புரிந்து கொள்ளும், எதிர்காலத்தைப் பற்றிக் கணிக்கும் சக்தி நமக்கு எப்போதுமே இருப்பதாகவும் நமக்கு நாமே நம்ப ஆரம்பித்து விடுகின்றோம்.

இதுபோல ஒரு விசயத்தில் முடிவு தெரிந்த பின்னால் அந்த விசயம் அப்படித்தான் நடக்கும் என்பதற்கான அறிகுறிகள் முதலிலேயே தெரிந்ததாகவும் நாம் அதைப் புரிந்து கொண்டதாகவும் நம்பும் எண்ணப் பிழைக்கு கிண்ட்சைட் பயாஸ் (Hindsight bias) என்று பெயர். ஒரு மர்ம நாவலை முதலில் இருந்து படிக்கும்போது யார் கொலைகாரன் என்று பெரும்பாலும் தெரியாது. இவர்தான் என்று ஒவ்வொருவரும் ஒன்று நினைக்கக் கடைசியில் வேறு ஒருவராக முடிந்துவிடும். இதில் யாராவது ஒருவர் கூறிய ஆளாக இருந்துவிட்டால் அவர் சிறந்த அறிவாளியாக ஆகிவிடமாட்டார் இந்த முறை சீட்டு அவர் பக்கம் சாதகமாக விழுந்துவிட்டது, அவ்வளவுதான். இதில் முக்கியமான விசயம் என்னவென்றால் அதே நாவலை படிக்கும் முன்பு நம்மிடம் யாராவது யார் கொலைகாரன் என்று சொல்லிவிட்டால் பிறகு நமக்கு அவனது ஒவ்வொரு அசைவும், செயலும் கொலையினை நோக்கி எப்படி அவனைக் கொண்டு செல்கின்றன என்று நன்றாகத் தெரியும். வேறு யார் மீதும் பெரிதாக சந்தேகம் வராது. அப்படியே கதைப்படி சிலர் சந்தேகத்துக்கு இடமானவர்களாக தோன்றினாலும் ஏன் அவர் கொலைகாரராக இருக்க முடியாது என்பதும் நமக்கு நன்கு விளங்கும்.

பலருக்கும் இதைப்போலவே பங்குச் சந்தையில் எப்படிப் பணம் போட்டு எப்படி வற்றிருந்தால் எவ்வளவு பணம் சம்பாதித்து இருக்கலாம் என்று தெரியும். எந்தெந்தப் பங்குகள் பல காலாண்டுகளாக நல்ல முடிவுகள்

தந்தன என்றும், நல்ல ஒப்பந்தங்கள் போட்டன என்றும், ஏன் அவையெல்லாம் பெரும் இலாபங்களை அள்ளித் தந்தன என்றும் கணிக்க முடியும். அவர்களை எல்லாம் ஏன் நீங்கள் நிறையச் சம்பாதிக்கவில்லை என்று கேட்டால் அப்போது எப்படிப்பட்ட குடும்ப கஷ்டம் இருந்தது என்றும், தான் ஏன் பணம் போட முடியவில்லை என்றும், அப்போது பணம் போட்டவர்கள் எல்லாம் எவ்வளவு இலாபங்கள் பார்த்தார்கள் என்றும் விளக்கமாகக் கூறுவார்கள்.

இந்த எண்ணப் பிழை பலருக்கும் பொய்யான தைரியத்தையும், தன்னம்பிக்கையையும் தருகின்றது. தாங்கள் திறமையானவர்கள் என்று அவர்களே நினைத்துக் கொள்கின்றனர். நாம் ஏற்கனவே பார்த்த Optimism Biasஐ இது உருவாக்குகின்றது. ஒரு சிலருக்கு ஒரு சில நேரங்களில் இது ஒரு தயக்கத்தைப் போக்கும் விதமாக உதவி செய்தாலும் ஒரு தளபதி போரில் காட்டும் பொய்யான தைரியம் வீரர்கள் உயிரைக் குடித்துவிடும். முக்கியமாக, முதலீடுகளைப் பொறுத்தவரை பொய்யான தைரியம் மிகப் பெரிய ஆபத்து. மிக மிக நிதானமாகவும், எப்போதும் எந்த ஒரு முதலீட்டிலும் வரக்கூடிய ஏமாற்றங்களைச் சமாளிக்கத் தயாராகவும் இருக்க வேண்டும். பொய்யான தைரியம் பெரிய இழப்புகளுக்குக் காரணமாகிவிடும். குறிப்பாக F & O (Futures and Options) போன்ற சூதாட்டங்களில் மிக மிக மோசமான விளைவுகள் ஏற்பட்டுவிடும்.

இந்த Hind Sight Bias அதிகம் பாதிப்பது வரலாற்றினைப் பதிவு செய்பவர்களைத்தான். பெரும்பாலான காவியங்கள் ஒரு வரலாற்று நிகழ்ச்சி, ஒரு பெரிய போர், நடந்து முடிந்த பின்புதான் எழுதப்படுகின்றது. எனவே பெரும்பாலும் வெற்றி பெற்றவர்களுடைய கதையும், நியாயங்களும் மட்டுமே அவற்றில் அதிகம் பதிவு செய்யப்பட்டு இருக்கும். தோற்றவர்களைப் பற்றிய வரலாறு பெரும்பாலும் அழிக்கப்படும் என்பதைவிட, யாரும் தோற்றவர்களைப் பற்றி கதைக்கு வில்லன் தேவை என்ற அளவில் தவிர மற்றபடி முழுவதும் எழுதமாட்டார்கள். அவருடைய படையில் இருந்து வீரதீர சாகசங்கள் செய்தவர்களின் வாழ்க்கைகள் பதிவு செய்யப்படாமலேயே விட்டுவிடப்படும். உலகக் கோப்பை கிரிக்கெட் போட்டிகளில் பெரும்பாலும் தொடர்நாயகன் விருது ஜெயித்த அணியைச் சேர்ந்தவர்க்கே கிடைக்கும். ஆரம்பத்திலேயே வெளியேறிய அணியின் சிறந்த வீரர்கள் அதிருஷ்டம் இல்லாதவர்களே.

பெரும்பாலான தலைவர்களின் வாழ்க்கைச் சரிதத்தைப் படிப்பதற்கும், அவரது காலகட்டத்தில் அவர் பிரபலமாகும் முன்பே அவரைப் பற்றியோ அவருக்கு சம்பந்தமான விசயங்கள் பற்றியோ பத்திரிக்கைகள் போன்ற ஊடகங்களில் வந்த செய்திகளைப் படித்துப் பார்ப்பதற்கும் பெரிய வித்தியாசம் இருக்கும். அவரது பழைய காலத்திலுள்ள பதிவுகளில் பெரும்பாலும் இவர் தலைவராக வரும் சாத்தியக் கூறுகள் மிகக் குறைவாகவும், வேறு பலர் முக்கியமானவர்களாகவும் இருப்பதைக் காணலாம். பின்னால் நடக்கும் பல நிகழ்வுகள் எதிர்பாராத மனிதர்களை மேலே உட்கார வைத்துவிடக் கூடும். நாம் ஒருவர் தலைவர் ஆன பின்பு அவரது சரிதம் படிப்பதால் அவர் முதலில் இருந்தே ஒரு தலைவருக்குடைய குணங்களுடன் இருந்தார் என்று நம்புவதும், அதே போன்ற குணமுடைய இப்போது நம்முடன் வாழும் வேறு யாரையாவது நிச்சயம் பெரிய ஆளாகிவிடுவார் என்று கணிப்பதும் நமது எண்ணத்தில் உள்ள பிழை மட்டுமே.

தொழிலதிபர்கள் விசயத்திலும், அரசியல்வாதிகள் விசயத்திலும் ஒருவர் வெற்றி பெற்ற பின்னர் அவர் எடுத்த மிக ஆபத்தான முடிவுகள் மிகத் திறமையான, சமயோசிதமான காரியங்கள் என்றும் அதே சமயம் தோற்றுப்போன ஒருவர் எடுத்த சிறப்பான, திட்டமிட்ட காரியங்கள் தவிர்த்திருக்க வேண்டிய ஆபத்துகள் என்றும் நாம் நம்பவும், பேசவும் பழகவிடுகின்றோம். ஒருவேளை நிகழ்ச்சிகள் அநேகமாக வேறு வழிகளில் நடந்திருக்க முடியும் என்பதையும் எதிர்பாராத காரணங்களினாலேயே உண்மையான திறமைசாலிகள் தோற்றுப் போய்விட்டனர் என்பதையும் சற்றே கவனமாகப் பார்த்தால் புரியும்.

மகாபாரதத்தினைக் கொஞ்சம் கவனித்துப் பார்த்தால் பாண்டவர்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான வாய்ப்புகள் குறைவாகவே ஆரம்பத்தில் இருந்தன. கௌரவர்கள் சேனையில் மிகச்சிறந்த வீரர்கள் அதிக எண்ணிக்கையில் இருந்தனர். பாண்டவர்களைப் பொறுத்தவரை துரியோதனன் நல்லவனோ? கெட்டவனோ? ஆனால் அவனது மக்களைப் பொறுத்தவரை அவர் நல்ல அரசனாகவே இருந்தார். அதுபோலவே அர்ஜுனனும் ஆரம்பத்தில் போரின் போக்கினை பெரிதும் மாற்றக் கூடியவராக எதிர்பார்க்கப்படவில்லை. பீஷ்மர் ஒருபுறத் தலைவராகவும், நாம் பெரிதும் கவனிக்காத திருஷ்டத்துய்மனன் மற்றொரு புறத்தலைவராகவும் வைக்கப்பட்டார். அவர் பாஞ்சாலியின் அண்ணன். மற்றபடி அவர் போரில் ஒரே ஒரு இடத்தில், துரோணரைக்

கொல்லும்போது மட்டுமே பேசப்படுகின்றார். அவர் ஒரு சாதாரணமான வீரராக இருந்திருந்தால் நிச்சயம் பீஷ்மருக்கு இணையான பதவி தரப்பட்டு இருக்க வாய்ப்பில்லை. கிருஷ்ணன் என்ற ஒரே ஒரு நபர் முழுப்போரையும் எதிர்பாராத திசைக்கு அர்ஜுனனைப் பயன்படுத்தி எடுத்துச் சென்று விடுகின்றார். இப்போது எல்லாம் முடிந்த பின்பு பார்க்கும்போது நமக்குப் போரின் போக்கு தெளிவாகத் தெரிந்தாலும் முதலில் யாரும் இது போன்று எதிர்பார்த்து இருக்க வாய்ப்பே இல்லை. துரியோதனன்கூட கிருஷ்ணர் ஒரு ஆள் மட்டும் பாண்டவர் பக்கம், அதுவும் ஆயுதம் ஏந்தமாட்டார் என்ற நிபந்தனையைச் சந்தோசமாக ஏற்றுக் கொண்டு அவரது படையை வாங்கிக் கொண்டு வந்துவிடுவார். கிருஷ்ணர் தன்னுடைய படைக்கு எதிராகவே போரில் பெரிய அழிவைத் தருவார் என்று யார் தான் நம்ப முடியும்? சகுனி ஒருவர் மட்டுமே கிருஷ்ணன் மிக மிக ஆபத்தானவர் என்பதைப் புரிந்தவராக துரியோதனன் செய்ததை மறுப்பார். எனவே நாம் இறந்த காலத்தைப் புரிந்து கொண்ட விதமும் உண்மையில் அது நடந்திருக்கும் விதமும் வேறாகவும், நாம் இறந்த காலத்தில் ஒரு முடிவு எடுக்கும்போது இருந்த மனநிலையும் இப்போது நாம் எல்லாம் நடந்த பின்பு இப்படிப்பட்ட மனநிலையில்தான் அன்று இருந்தோம் என்று நம்பும் மனநிலையும் நிச்சயம் வேறு வேறாகவும் இருக்கின்றது.

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யும் மக்கள் இந்த ஹின்ட்சைட் பயாஸ்-ஆல் மிகவும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். தங்களுடைய ஞாபகத்தில் தான் சரியாகக் கணித்த, அதாவது தன் கணிப்பு சரியாக நடந்த விசயங்களை மட்டும் வைத்துக் கொண்டு தான் தவறாக கணித்த நிகழ்வுகளை எல்லாம் மறந்து விடுகின்றனர். ஒரு 100 முறை வேறு வேறு நேரங்களில் சந்தை ஏறும் என்றோ, இறங்கும் என்றோ கணித்து வெறும் 20 முறை மட்டும் சரியாக நடக்க, காலப் போக்கில் தான் 25 முறை மட்டும் தான் கணித்ததாகவும் அதில் 20 முறை சரியாகவே நடந்ததாகவும் நம்பவும் மற்றவரிடம் சொல்லவும் மக்கள் பழகிவிடுகின்றனர். 80% தவறாகக் கணித்துவிட்டு ஞாபகமறதியின் உதவிகொண்டு தான் 80% சரியாகக் கணித்ததாக நம்மை நாமே ஏமாற்றிக் கொள்ளும் திறமை மனிதர்களுக்கு மட்டுமே உண்டு. நமக்கு அதுபோன்ற குறைபாடு இருக்கின்றதா என்று அறியும் சோதனைகள் சில.

1. ஒரு குறிப்பிட்ட கம்பெனியின் பங்குகள் சில குறிப்பிட்ட காரணங்களுக்காக ஏறும் என்று நம்பி வாங்குகின்றீர்கள். பின்பு சில நாட்களில் நீங்கள் வாங்கிய பங்கு கணிசமாக ஏறிவிடுகின்றது. ஆனால் நீங்கள் நினைத்த

காரணங்களுக்காக அல்லாமல் வேறு ஒரு நிகழ்ச்சியினால் அது நடக்கின்றது. இப்போது நீங்கள்,

A - மிகவும் சந்தோசம் கொள்வீர்கள். நீங்கள் ஆராய்ச்சி செய்து வைத்துள்ள அடுத்தடுத்த கம்பெனிகளில் தைரியமாக முதலீடு செய்வீர்கள். யாராவது நண்பர்கள் எதை வாங்குவது என்று ஆலோசனை கேட்டால் உதவி செய்வீர்கள்.

B - பங்கு விலை ஏறியதில் சந்தோசம் என்றாலும் நீங்கள் நினைத்த காரணங்களுக்காக விலை ஏறாததால் உங்களுடைய முதலீட்டு முறைகளில் உள்ள குறைபாடுகளை ஆராய்வீர்கள். சிறிது பங்குகளை விற்று கிடைத்த லாபத்தினை எடுத்துக் கொண்டு மீண்டும் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ள முயற்சிப்பீர்கள்.

உண்மையில் மனசாட்சிப்படி நாம் பதில் தந்தால் பெரும்பாலும் நாம் Aல் கூறியபடியே நடந்து கொள்வோம். யாராவது கேட்டால் B முறையே சரி என்று கூறினாலும் நாம் அதன்படி பெரும்பாலும் நடக்கவே மாட்டோம். இதைப்போலவே பெரும்பாலான நேரங்களில் ஒரு நல்ல பரஸ்பரநிதியில் தற்செயலாக முதலீடு செய்துவிடும் நாம் பின்னர் ஒரு குறிப்பிட்ட வருடம் ஏதாவது ஒரு துறை சார்ந்த பங்குகளும், வேறு பரஸ்பர நிதித் திட்டங்களும் சிறப்பாக செயல்பட்டு இருப்பதையும், நாம் முதலீடு செய்த திட்டம் அந்த அளவுக்குச் சரியாக லாபம் ஈட்டவில்லை என்பதையும் அறியும்போது நமது திட்டத்தை நிர்வாகம் செய்பவர்களுக்குப் போதுமான திறமை இல்லை என்றும், அவர்கள் கையாளும் வழிகளைச் சிறிது மாற்றிக் கொண்டால் நல்லது என்றும் எண்ணுவோம். சில நேரங்களில் வேறு திட்டங்களுக்கு மாறவும் செய்வோம். உண்மையில் நீண்ட காலத்தில் நல்ல பலன் தரும் திட்டங்களும், வழிமுறைகளும் குறுகிய காலங்களில் பல நேரங்களில் சிறப்பாகச் செயல்படாது. நமது Hind Sight Bias குறைபாட்டால் நாம் ஒரு நிகழ்வு தவறாக நடந்த பின்பு அல்லது நமது எதிர்பார்ப்புக்கு மாறாக நடந்த பின்பு இறந்த காலத்துக்கு சென்று அப்போதைய காரணங்களை மறுபரிசீலனை செய்து சரி என்றும் தவறு என்றும் நமது கருதுக்களில் மாற்றம் செய்து கொள்வதும் அதன் அடிப்படையில் மீண்டும் தவறான முடிவுகள் எடுப்பதும் நிறைய இழப்புகளுக்கு வழி வகுக்கும்.

என் மீது குற்றமில்லை

மிகக் கொடியவர்கள் என்று நாம் கருதும் ஒரு நபர் கூட நன்றாக விசாரித்துப் பார்த்தால், தான் செய்யும் ஒவ்வொரு செயலும் நியாயமானதுதான் என்று வாதிடுவர். அதை அவர் உண்மையாகவே சரி என்று நம்பித்தான் செய்கின்றார். யாருமே தான் தவறு என்று கருதும் காரியத்தைச் செய்ய நேரிடும்போது அதற்கென்று ஏதாவது ஒரு பிராயச்சித்தம் செய்துவிடுகின்றனர். பெரும்பாலும் சைக்கோ போன்று மனநிலை பாதிப்பு உள்ளவர்களைத் தவிர மற்றவர் எவரும் மனதறிந்து தவறு எதுவும் செய்ய விரும்புவது இல்லை. தெரிந்தோ, தவறுதலாகவோ செய்யும் பாதகமான செயல்கள் அவர்களை தினமும் வருந்தும்படி செய்கின்றன. அனைவரும் இப்படி இருக்கும்போது எதற்கு இவ்வளவு சண்டைகள் மற்றும் பிரச்சனைகள் வருகின்றன என்று பார்த்தால், ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு விசயத்தை சரி என்று நினைக்கின்றனர், நம்புகின்றனர். அவர் பிறப்பு, வளர்ப்பு, கல்வி போன்றவை அவரது சரி மற்றும் தவறு எவை எவை என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன. ஒவ்வொருவரின் கடந்த காலமும் வேறுவேறாக இருப்பதால் ஒவ்வொருவரின் நியாயங்களும் வேறுவேறாக உள்ளன. பல நேரங்களில் அவை ஒன்றோடு ஒன்று முரண்பட நேரிடுகின்றது. நிஜமான சரி என்று ஒன்று உண்டா என்று தெரியாமலேயே தங்கள் கருத்துதான் சரி என்று அனைவரும் சுயநியாயத்துக்காகப் போராடி அனைவரையும் கொண்டு குவிக்கின்றனர். ஒரு போரில் ஆயிரம் எதிரிகளை, முன்பின் தெரியாத, நமக்கு நேரடியாகப் பழக்கம் இல்லாத, நம்மைப் போலவே குடும்பத்தினை விட்டுவிட்டு தனது நாட்டிற்காகப் போராட வந்த எதிரிகளை, சிறிதும் வருத்தம் இன்றி நம்மால் கொல்ல முடியும். ஆனால் நமது ஊரில், நமது தெருவில், தவறான காரியங்களில் ஈடுபடும், நமது சொந்தம் மற்றும் நண்பர்களின் வாழ்வில் பாதிப்புகளை ஏற்படுத்தும் பெரிய மனிதர்களை, அரசியல்வாதிகளை, அரசாங்க உயர் அதிகாரிகளை எவ்வளவுதான் கோபம் இருந்தாலும் அவ்வளவு எளிதாக எந்த வருத்தமும் இல்லாமல் நம்மால் எதுவும் செய்துவிட முடியாது. சட்டமும் சும்மா விட்டுவிடாது. சினிமாவில் மட்டுமே கதாநாயகனால் சட்டத்தைக் கையில் எடுத்துக் கொள்ள முடியும். நிஜவாழ்வில் அது முடியாது.

ஒவ்வொருவரும் தவறு என்று தன் மனதுக்கும் அறிவுக்கும் தோன்றும் காரியங்களைச் செய்யும்போது அது அவருக்கு மிகப்பெரிய வலியை

ஏற்படுத்தும். எனவே முடிந்தவரை யாரும் அவற்றைச் செய்வது இல்லை. ஏதாவது ஒரு முடக்கொள்கை, ஒரு வெறி, பதட்டம் அல்லது போதையில் மட்டுமே அவ்வாறு செய்ய இயலும்.

இதனால் பணம் சம்பந்தப்பட்ட விசயங்களில் எவ்வாறு பாதிப்பு ஏற்படுகின்றது என்று சிறிது பார்க்கலாம். கண்கூடாக இது சரி அல்லது தவறு என்று தெரியாத, இப்படித்தான் நடக்கும் என்று கணிக்க இயலாத விசயங்களில் ஒரு முடிவெடுக்க வேண்டி வரும்போது என்ன செய்வது? ஒரு பங்கின் விலை வேகமாக ஏறிக் கொண்டே வருகின்றது. இப்போது ஒரு முதலீட்டாளர் அதனை உன்னிப்பாகக் கவனித்து வருகின்றார். ஓரளவு நல்ல பங்கு, மேலும் ஏறுவதற்கு வாய்ப்பு உள்ள பங்கு என்று முடிவுக்கு வருகின்றனர், கையில் சிறிது பணமும் உள்ளது. இப்போது என்ன செய்வது,

1. பங்கினை வாங்குகிறார்
2. பங்கினை வாங்கவில்லை

1a. ஒருவேளை அந்தப் பங்கினை வாங்கியபின் அது ஏறிவிட்டால் பரவாயில்லை. இறங்கிவிட்டால் பெரிய மனவருத்தம் ஏற்படும்.

2a. வாங்காமல் விட்டபின்பு இறங்கிவிட்டால் பரவாயில்லை. ஒரு வேளை மேலும் ஏறிவிட்டால் நிச்சயம் ஏமாற்றமே மிஞ்சும்

இது எல்லோருக்கும் தெரியும் என்றாலும் இரண்டில் எந்த வருத்தம் மிக அதிகம் என்று பார்க்கும்போது பங்கினை வாங்கி அது இறங்கிவிட்டால் ஏற்படும் வருத்தமே அதிகம்.

ஒரு நல்ல வாய்ப்பினை ஒன்றும் செய்யாமல் இழப்பதைவிட (நாம்தான் தினமும் ஏராளமான வாய்ப்புகளைத் தவற விட்டுக் கொண்டேதான் இருக்கின்றோமே) ஒரு செயலைச் செய்து அதில் தோற்றுப் போதல், அதனால் ஒரு அவமானம் அடைதல், பணம் இழத்தல், யாருக்காவது கெட்டது நடந்துவிடுதல் போன்றவை நமது மனதைப் பெரிதும் பாதிக்கின்றது. இது போன்ற சூழ்நிலைகளில் என்ன செய்வது? இரண்டில் எது சிறந்தது? எது சரி? என்று ஆராய்வதைவிட பெரும்பாலானவர்கள் ஒன்றும் செய்யாமல் இருப்பதையே செய்து விடுகின்றனர். அதனால் வரும் பாதிப்பிற்குதான் எந்த வகையிலும் காரணம் இல்லை என்று கூறித் தப்பித்துக் கொள்கின்றனர்.

ஆனால் ஒரு நல்ல விசயத்தைச் செய்யாமல் விடுவதாலும் கேடுவரத்தான் செய்யும்.

செய்தக்க அல்ல செயக்கெடும் செய்தக்க
செய்யாமை யானும் கெடும்

- 466

ஒருவன் செய்யத்தகாத செயல்களைச் செய்வதால் கெடுவான் அதுபோலவே செய்யத் தகுந்தவற்றை செய்யாமல் விடுவதாலும் அவன் கெட்டு விடுவான்.

வருங்காலத்தில் ஒருவேளை வருத்தப்பட நேரிடும் என்பதற்காக ஒரு நல்ல காரியத்திற்னைச் செய்யத் தயங்கும் நமது மனக்குழப்பம் (Regret aversion bias) ரிக்ரெட் அவர்சன் பயாஸ் என்று அழைக்கப்படுகின்றது. இதனாலேயே நம்மில் பெரும்பாலானோர் எதையும் செய்வதைவிட மற்றவர்கள் செய்வதை வேடிக்கைப் பார்த்தல், கைதட்டுதல் போன்ற நமக்கு நேரடியாக பாதகம் தராத செயல்களிலேயே சந்தோசம் கொள்கின்றோம். சினிமா மற்றும் விளையாட்டுத் துறைகளின் பெரிய வெற்றியானது வேடிக்கை பார்க்க மட்டும் விரும்பும், அதில் வரும் வெற்றிகளைத் தனது வெற்றியாக கற்பனை செய்து சந்தோசப்படும் பெரும்பாலான ரசிகர்களையே சார்ந்து உள்ளது. எல்லாருமே நடிக்கவோ, தேசிய அளவில் விளையாடவோ முடியாது என்பதனால் இவற்றை ஏற்றுக் கொள்ளலாம். ஆனாலும் அன்றாட வாழ்வில் ஏராளமான விசயங்களில் இது பெரிய இழப்புகளை ஏற்படுத்துகின்றது.

சரியான வேலையில்லாமல் தடுமாறும் ஒருவர் ஒரு தொழில் செய்ய வாய்ப்பு வரும்போது அதனைத் துணிந்து செய்வது இல்லை. நமக்குத் தெரிந்த ஒரு வயதாகிக் கொண்டே போகும் பெண் அல்லது ஆணுக்கு நிறைய நேரங்களில் நமக்கு வேறொரு வகையில் பரிச்சயமாகும் ஒரு வரனை அறிமுகம் செய்ய பெரும்பாலும் நாம் தயக்கம் கொள்கின்றோம். ஒருவேளை திருமணம் நடந்து பின்பு ஏதாவது பிரச்சினை வந்தால் நமது பேர் ரிப்பேர் ஆகிவிடும் என்று பயப்படுகின்றோம். ஒன்றும் செய்யாமல் சும்மாவேனும் அனுதாபம் மட்டும் காட்டிவிட்டு நமது வேலைகளைப் பார்க்க ஆரம்பித்து விடுகின்றோம். வெளியூர், பிற மாநிலம் மற்றும் வெளிநாட்டுச் சுற்றுப் பயணம் செய்ய எவ்வளவு விருப்பம் இருந்தாலும் ஏதாவது தவறு நேர்ந்துவிட்டால்! போன இடத்தில் எக்குத்தப்பாக மாட்டிக்கொண்டு விட்டால்! என்ற பயத்திலேயே வாழ்க்கை முழுவதும் சிறிய ஒரு வட்டத்துக்குள்ளேயே சுற்றிச் சுற்றி வாழ்வை முடித்துக் கொள்கிறோம்.

முதலீட்டாளர்களைப் பொறுத்தவரை ஏற்கனவே ஒரு முறை தவறுதலாக முடிவெடுத்தவர்கள் மிக மிக ஜாக்கிரதையாகவே எந்த முடிவையும் எடுப்பார்கள். இதனால் பங்குச் சந்தையில் முன்பே செய்திருந்த முதலீடுகளை எடுத்து, அதுவும் மிகவும் விலை குறைந்திருக்கும் நேரத்தில் எடுத்து, சேமிப்புக் கணக்கில் போட்டுவிடுவார்கள், பெரிய வீழ்ச்சியை சந்தித்த ஒரு சந்தையில் மிகக் குறைந்த விலையில் நல்ல பங்குகள் கிடைத்தாலும், மேலும் குறையும் என்ற பயத்தில் பெரும்பாலானவர்கள் விலகியே இருப்பார்கள்.

அதே சமயம் ஏற்கனவே விலை குறைந்துவிட்ட, நல்ல லாபம் இல்லாத, மேலும் குறைய வாய்ப்புள்ள பங்குகளை விற்க மனம் இல்லாமல் பயத்தில் வைத்துக் கொண்டே இருப்பதும் ஒரு வகையில் தான் எதுவும் தவறாக செய்துவிடவில்லை என்று நாமே நம்மைத் தேற்றிக் கொள்ளத்தான். ஏதாவது செய்து அதனால் புதிதாக இழப்பதைவிட ஒன்றும் செய்யாமல் இருப்பதையே நாம் விரும்புகிறோம். அது போலவே எல்லாரும் ஒரு வழியில் போகும்போது உதாரணமாக அனைவரும் ஒரு குறிப்பிட்ட வகைப் (மருந்துக் கம்பெனி) பங்குகளை வாங்கும்போது நாமும் அதையே வாங்குவதால் ஏதாவது தவறு நேர்ந்தாலும் அது நமது தவறு அல்ல, விதி விளையாடிவிட்டது என்று தேற்றிக் கொள்ளலாம். ஆனால் நாமாக வித்தியாசமாக ஏதாவது முடிவெடுத்து அதில் தோற்றுவிட்டால் என்ன செய்வது? என்ற பயத்தினை வெல்வது கடினம். இப்போது 12ம் வகுப்பு முடிக்கும் நல்ல அறிவும் ஆர்வமும் உள்ள ஒரு மாணவன் பொறியியல் அல்லது மருத்துவ படிப்பைத் தேர்ந்தெடுக்காமல், அறிவியல் அல்லது இலக்கியம் போன்றவற்றைத் தேர்ந்தெடுத்தால் அவனது கதி அதோ கதிதான். ஊரில் உள்ள அனைவரும் அவனைத் திட்டியே தீர்த்துவிடுவார்கள். அவனது பாடத்தைவிட மக்களின் போதனை மற்றும் சாபங்களை மீறி வெற்றி பெறுவது என்பது மிக மிகக் கடினம் ஆகிவிடும். சுற்றியுள்ளவர்கள் சொல்வதைக் கேட்டு வீணாகிப் போனால் அவனுக்கு எதுவும் சமூகப் பிரச்சினை இருக்காது. ஆனால் சுயமாக, எதிர்த்து முடிவெடுத்து ஒருவேளை தோற்றுவிட்டால்? அவ்வளவுதான் தோற்றுவிட்டால் என்ன ஆகுமோ என்ற பயத்திலேயே அவன் தோற்றுவிடுவான். எப்படியும் பெற்றவர்கள், சுற்றத்தார் அனைவரின் ஆதரவுடன் அவர்கள் விருப்பத்திற்கு அவனை மாற்றிவிடுவார்கள். இங்கு பிரச்சனை எது சரி, எது தவறு என்பதைவிட நாம் ஏதாவது சுயமாக செய்து கெட்டபேர் வாங்குவதைவிட ஒன்றும் செய்யாமல் வீணாகப் போவதையே விரும்புகின்றோம் என்பதுதான்.

சரியாகப் போகாத பங்குகளை விற்க பயப்படும் நாம் நன்றாக விலையேறிய பங்குகளையும் விற்கப் பயப்படுகிறோம். இது சிறிது முரண்பாடாகத் தெரியும். ஏனெனில் நாம் எப்போதும் ஒரு பங்கு சிறிது ஏறியவுடன் விற்று விடுவோம். பிறகு எப்படி சில நேரம் விற்காமல் இருக்கின்றோம் என்று பார்த்தால் எல்லாம் ஒரே பயத்தின் வேறு வேறு நிலைகளே. ஒரு பங்கினை வாங்கி சிறிது ஏறியவுடன் ஒருவேளை அது இறங்கிவிட்டால் என்ன செய்வது என்ற பயம் வந்துவிடும். உடனே விற்றுவிடுவோம். இது நமது நம்பிக்கை பலகீனமாக இருக்கும்போது மட்டும். ஆனால் எப்படியோ தற்செயலாக ஒரு பங்கினை நீண்டகாலம் வைத்திருந்து அதனோடு பழகிவிட்டால் பிறகு அது நல்ல விலை ஏறி இதற்கு மேல் வைத்திருந்தால் ஆபத்து என்ற சூழ்நிலை வந்தாலும் கூட, நாம் விற்றபின் அது மீண்டும் மேலே ஏறிவிட்டால் நம்மால் அந்த சோகத்தைத் தாங்கவே முடியாது. விற்காமல் வைத்திருந்து ஒருவேளை இறங்கினாலும் ஏற்கனவே இதுபோல இறங்கி மீண்டும் மேலே வந்து நாம் பார்த்திருப்பதால் பெரிதாக வருத்தம் இருக்காது. ஆனால் நீண்ட நாள் வைத்திருந்ததை விற்ற பின்பு அது மீண்டும் மேலே ஏறிப் போவதைத் நம்மால் ஏற்றுக் கொள்ள முடியாது. நம்மை நாமே பலவகையில் திட்டிக் கொள்வோம். பெரும்பாலும் பங்குகளை நீண்டகாலம் பொறுமையாக வைத்திருப்பதே சரி என்றாலும் பயத்தின் காரணமாக பொறுமையாக இருக்கக் கூடாது. அந்தப் பங்கின் உண்மையான மதிப்பு, தரம் நன்றாக இருந்தால் மட்டுமே பொறுமையாக இருக்க வேண்டும். நாம் மனக்குழப்பத்தினால் சும்மா இருப்பதே பொறுமை என்று ஆகிவிடாது. மனத் தெளிவு இல்லாதவர்கள் எப்போதுமே, எல்லா சூழ்நிலைகளிலுமே லாபத்தைக் கூட நஷ்டமாக மாற்றிக் கொள்வதே வழக்கம்.

பேதைமை என்பது ஒன்று யாதெனின் ஏதம்கொண்டு
ஊதியம் போக விடல்

- 831

அறிவற்ற தன்மை என்பது என்னவென்றால் தனக்குக்
கெடுதியானதை வைத்துக் கொண்டு லாபகரமானதை விற்றுவிடுதல்
ஆகும்.

வெற்றியாளர்கள் கதை

எல்லோருக்குமே வெற்றி பெற வேண்டும், ஏதாவது சாதிக்க வேண்டும் என்ற வெறியும், ஆர்வமும் இருக்கத்தான் செய்கின்றது. வாழ்க்கையில் வெற்றி பெற்ற, நல்ல நிலைமைக்கு வந்தவர்களுடைய சரித்திரம், போதனைகள் போன்றவற்றைப் படித்தும் அவர்களை நேரில் பார்த்து அவர்களுடைய நடை, உடை, பாவனைகளை அப்படியே காப்பியடித்தும் நம்மில் பலரும் ஏதாவது ஒரு துறையில் சாதிக்க வேண்டும் என்று முயற்சி செய்கின்றோம். அதேவேளை நமக்குத் தெரிந்து, நமது சொந்தத்தில், பக்கத்து வீடுகளில் நன்கு திறமையாகப் படித்த மாணவர்கள் பலர் எதிர்காலத்தில் சாதாரண வேலையில் இருப்பதையும், அவ்வளவு சரியாகப் படிக்காத, சுமாரான மாணவர்கள் பெரிய அளவில் வெற்றி பெறுவதையும் கண்கூடாகப் பார்க்கின்றோம். அப்படியானால், நன்றாகப் படிப்பது தவறா? நாமும் ஒருவேளை ஒழுங்காகப் படிக்காமல் இருந்திருந்தால் முன்னேறிவிட முடியுமா? அப்படியெல்லாம் உறுதியாகச் சொல்ல முடியாது. மேலும் நமக்கே அது முட்டாள்தனமாகத் தெரியும். ஆனால் ஏதோ ஒரு இடத்தில் இடிக்கின்றது என்பது மட்டும் உண்மை. சற்று அவற்றைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

குரங்குகளை வைத்துக் கற்பனையாக நடத்தப்படும் ஒரு சிறு சோதனை. இப்போது எண்ணற்ற, சுமார் நூறுகோடி குரங்குகள் நம்முன்னே இருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஒவ்வொன்றின் முன்னாலும் ஒரு டைப்ரைட்டர் அல்லது கம்ப்யூட்டர் வைக்கப்படுகின்றது. ஒவ்வொரு குரங்கும் தங்கள் இஷ்டத்திற்குக் கண்ணாபின்னாவென்று கண்ட கண்ட பட்டன்களை அழுத்தும்போது தற்செயலாக ஏதாவது ஒன்றிரண்டு குரங்குகள் நமக்குத் தெரிந்த ஒரு கதை, அல்லது கவிதை ஒன்றை எழுதிவிடக்கூடும் அல்லவா. அவை தங்கள் இஷ்டத்திற்குத் தட்டினாலும் சந்தர்ப்பவசத்தாலேயே வார்த்தைகள் வரிசையாக வந்துவிடும். ஒருவேளை ஒரு மிகச் சிறந்த காவியம் எழுதப்படவும் வாய்ப்புகள் இருக்கத்தான் செய்கின்றது. அப்படிக்கதையெழுதிய ஒரு குரங்கு ஒரு பதிப்பாளரிடம் வந்து கதை எழுத வாய்ப்பு கேட்டால் கொடுப்பதா? இல்லையா? வெறும் பத்துக் குரங்குகள் மட்டும் இருந்தால் அவற்றில் ஏதாவது ஒன்று எதுவும் உருப்படியாக எழுத வாய்ப்பில்லை. ஆனால் கோடிக்கணக்கான குரங்குகள் முயன்றால் ஆச்சரியங்கள் சாத்தியமே. அப்போது அந்தக் குரங்குகளுக்கு மக்கள் ரசிகர் மன்றம் வைத்தாலும் எந்தத் தவறும் இல்லை. பிளாக் ஸ்வான் (Black Swan)

என்ற புத்தகம் எழுதிய நாசிம் நிக்கோலஸ் டாலெப் (Nassim Nicholas Taleb) என்பவர் இதைப் போலவே குரங்குகளை வைத்துக் கூறிய ஒரு உதாரணம் பெரும் சர்ச்சையைக் கிளப்பி விட்டுவிட்டது.

பங்குச் சந்தையைப் பொறுத்தவரை ஒவ்வொரு வருடமும் ஒன்று மேலே செல்லும் அல்லது கீழே செல்லும், எந்தப் பக்கம் செல்லும் என்று கணிப்பது கிட்டத்தட்ட பூவாத் தலையா போட்டுப் பார்ப்பது போலத்தான். சுமார் ஒரு லட்சம் குரங்குகள் ஒவ்வொரு வருடமும் ஏதாவது ஒரு பட்டனைத் தொடுவதன் மூலம் சந்தை ஏறும் என்றோ, இறங்கும் என்றோ பெட் கட்டினால் சுமார் பத்து வருடங்களில் ஒரு நூறு குரங்குகளாவது பத்து முறையும் சரியாகக் கணித்து இருக்கும். பதினைந்து வருடங்களில் இரண்டு அல்லது மூன்று குரங்குகள் எல்லா வருடங்களின் சந்தையையும் சரியாகக் கணித்து இருக்கும். அதுபோல, பெரிய திறமையின்றி வெறும் அதிர்ஷ்டத்தாலேயே ஒருசிலர் உலகின் சிறந்த பங்குசந்தை வல்லுனரான வாரன்பெட் (Warren Buffet) அளவுக்குச் சிறப்பாக செயல்பட்டுவிட முடியும் என்று நாசிம் கூறிவிட்டார். ஏராளமான முதலீட்டாளர்களும் பங்குசந்தை வல்லுனர்களும் சண்டைக்குக் கிளம்பிவிட்டனர். வாரன்பெட் அதிர்ஷ்டத்தால் தான் பெரிய ஆளானார் என்று கூறியது தவறு என்று வாதிட்டனர். நாசிம் “நான் பபெட் திறமை இல்லாதவர் என்று சொல்லவில்லை. சந்தர்ப்பங்கள் பல நேரங்களில் சாதாரண மனிதர்களுக்கும் மிகப் பெரிய வெற்றியைத் தரும் என்றுதான் கூறினேன்” என்று விளக்கினார்.

ஏதாவது ஒரு துறையில் ஒருசிலர் மிகப்பெரும் வெற்றி பெறுவது அந்தத் துறையில் வெற்றிபெற அதிர்ஷ்டம் எவ்வளவு பங்கு வகிக்கின்றது மற்றும் எத்தனைபேர் போட்டியில் பங்கு பெறுகின்றனர் என்பதையே சார்ந்துள்ளது. திறமை என்பதைப் பற்றி இங்கு கேள்வியே இல்லை. ஓரளவாவது திறமை வேண்டும். பல திறமைசாலிகளில் ஒருவர் மிகப்பெரும் வெற்றி பெறுவது பெரும்பாலும் சந்தர்ப்பவசத்தினால்தான்.

சில துறைகளில் பெரும்பாலும் உழைப்பே பெரும்பங்கு வெற்றிக்குக் காரணமாகிறது. ஒரு பல் மருத்துவர், ஒரு சிறு உணவு விடுதி, ஒரு சலூன், ஒரு கார் மெக்கானிக் போன்ற வேலைகளில் ஒருவர் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு கடும உழைப்பு, நல்ல பழக்கங்கள் உடையவராக உள்ளாரோ அந்த அளவுக்கு வெற்றியும் இருக்கும். அவரால் மிகக்குறுகிய காலத்தில் மிகப் பெரிய

பணக்காரர் ஆகமுடியாது. ஆனால் சிறிது சிறிதாகப் பணம் சேர்த்து மெதுவாக நல்ல நிலைமைக்கு வந்து விட முடியும். அதேபோல அவர்கள் செய்யும் வேலைக்கேற்ற கூலியும் கிடைக்கும். பட்டினி கிடக்க வேண்டிய சூழ்நிலை வராது. ஒரே அளவு திறமையுள்ள ஒரு பத்துபேர் தனித்தனியாக 10 சலூன் கடைகள் வைத்துத் தொழில் செய்தால் யாராவது ஒருவர் மிகப்பெரிய வெற்றியும் மற்றவர்கள் யாருக்கும் தெரியாமல் போகவும் வாய்ப்பு இல்லை. எல்லோருக்கும் ஓரளவு வருமானம் வரும். இது போன்று உழைப்பு மிக முக்கியத்துவம் உடைய தொழில்களில் சந்தர்ப்பங்கள் ஓரளவு உதவி செய்யுமே ஒழிய பெரிய பெரிய மாற்றங்களை ஏற்படுத்த இயலாது.

வேறுசில துறைகளை எடுத்துக் கொண்டால் அவற்றில் சந்தர்ப்பங்கள் திறமையை விடப் பெரிய அளவில் ஒருவருடைய வெற்றிக்குக் காரணமாக அமைந்துவிடும். சினிமா, கலை, அரசியல், விளையாட்டு, எழுத்து, பங்குச் சந்தை போன்றவற்றில் அதிருஷ்டத்தால் ஏற்படும் பாதிப்பை நன்கு பார்க்கலாம். ஒரு புதுப்படத்திற்கான நடிகர்கள் தேர்வு நடைபெறும் போது பலரும் வந்து தங்கள் திறமையைக் காட்டுவார்கள். அந்த நேரம், அந்தக் கதைக்கு பொருந்துவதாலோ, சற்று முன்கூட்டியே வந்து விடுவதாலோ, ஒருவருக்கு நடிக்கும் வாய்ப்புக் கிடைத்து, அந்தப்படம் பெரிய வெற்றி பெற்றுவிட்டால் போதும், தொடர்ந்து அந்த வெற்றியின் மூலம் அவருக்கு புதிய புதிய வாய்ப்புகள் கிடைத்துப் புதிய கதவுகள் திறக்கவும், தொடர்ந்து அவர் தனது வெற்றியைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளவும் சாத்தியப்படும். மயிரிழையில் வாய்ப்பைக் கோட்டை விட்டவர்கள் மிக நீண்ட காலம் காத்திருக்க வேண்டியதாகிவிடும்.

பல திறமையான கலைஞர்களை விட, தனது தந்தையோ உறவினர்களோ ஏற்கனவே நல்ல புகழுடன் விளங்கும்போது ஒருவருக்கு நிறைய வாய்ப்புகள் கிடைத்துப் பெரிய வெற்றிகள் எளிதாகக் கிடைக்கும். அரசியலில் இது பற்றிச் சொல்லவே வேண்டாம். காலம் காலமாக அடிமட்டத் தொண்டனாக இருப்பவரைவிட ஏதாவது ஒரு பெரிய தலைவரின் பெண்ணைத் திருமணம் செய்து கொண்டால் மிக விரைவில் ஒருவர் தேர்தலில் நிற்க வெற்றி பெற்ற வாய்ப்புகள் அதிகம். ஏற்கனவே வாரிசுகளாக இருப்பவர்களை இங்கு கணக்கில் கொள்ளவில்லை.

கிரிக்கெட் விளையாட்டில் உலககோப்பையை வென்ற அல்லது கடைசிவரை சென்று தோற்ற ஒரு அணியில் இடம் பெற்ற, ஒரு போட்டியில்

கூட விளையாடாத அறிமுக வீரர்கள், பலகாலம், யாராலும் ஆதரிக்கப்படாத விளையாட்டுகளில், உலக சாம்பியன்களாக இருப்பவர்களை விட அதிக விளம்பரமும், அதிகப் பரிசும், நல்ல வாழ்க்கையும் அடைய வாய்ப்பு உள்ளது. இதைப்பற்றி விரிவாக அறிய மால்கம் கிளாட்வெல் (Malcom Gladwell) எழுதிய அவுட்லையர்ஸ் (Outliers) என்ற புத்தகத்தை வாங்கிப் படிக்கவும்.

இதேபோன்று அதிருஷ்டத்தின் உதவியால் வெற்றி பெறுபவர்களைப் பார்த்து நாமும் முயற்சி செய்யும்போது பெரும்பாலும் நமக்குத் தோல்வியே கிடைக்கும். அதிர்ஷ்டம் பெருமளவு பங்கு வகிக்கும் துறைகளில் ஒருவர் அடையும் வெற்றியைக் கண்டு அவரது திறமை தான் முக்கிய காரணம் என்று தவறாக நாம் நினைப்பதும், தன் திறமை தான் காரணம் என்று அவர் நினைப்பதும் சர்வைவர்ப்சிப் பயஸ் (Survivorship Bias) என்று அழைக்கப்படுகிறது. இதன்படி ஒருவர் வெற்றி பெற்ற பின்பு அவருடைய குணங்களை ஆராய்ந்து அவைதான் அவருக்கு வெற்றியைத் தந்தன என்று மூடத்தனமாக நம்புகின்றோம். அதே குணங்கள் உடைய பலரும் அதே வழியில் சென்று படுதோல்வி அடைந்ததை நாம் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளத் தவறிவிடுகின்றோம். பங்குசந்தை, தொழில்துறை போன்றவற்றில் இதனால் ஏற்படும் லாபமும், நஷ்டமும் மிகக் கடுமையாக இருக்கும்.

இப்போது பொதுவாகவே எல்லா வீடுகளிலும் சிறுவர்கள் கிரிக்கெட் பார்க்கின்றனர், விளையாடுகின்றனர். அதனைப் பற்றி நிறைய அறிவும், திறமையும் வளர்த்துக் கொண்டு உள்ளனர். இந்தியாவில் எப்படியும் பத்து பதினைந்து கோடிப் பேராவது கிரிக்கெட் விளையாடுவார்கள். இதில் நாட்டிற்கு விளையாடத் தேவை ஒரு 14 பேர் மட்டுமே. சும்மா வெளியில் உட்கார்ந்து இருப்பவர்களையும் சேர்த்து, இதில் திறமையைத் தாண்டி வாய்ப்பு பெரிய பங்கு வகிக்கின்றது என்பதை யாரும் மறுக்க முடியாது. ஒரு குக்கிராமத்தில் உள்ள ஒருவர் என்னதான் நன்கு விளையாடினாலும் பெரிய வீரராக வெளியே தெரிய வாய்ப்பே இல்லை. அவர் மட்டும் ஒழுங்காக விளையாடினால் போதாது. அவர் இருக்கும் அணியும் நன்கு விளையாடினால்தான் மாவட்ட, மாநில அளவில் விளையாடி வெளிச்சத்துக்கு வரமுடியும். பிறகு மாநில, தேசிய அணிகளில் வாய்ப்புக்காக காத்திருக்க வேண்டும். இது தெரிந்தோ தெரியாமலோ பெற்றவர்கள் “நீ ஒரு பெரிய கிரிக்கெட் வீரனாக வர வேண்டும்”, என்று தங்கள் பிள்ளைகளைத் தூண்டிவிடுகின்றனர் அல்லது பிள்ளைகளுக்கு உள்ள ஆர்வத்தை

மறுபரிசீலனை செய்யாமல் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். பின்னால் அந்தப் பையன் எந்த வேலைக்கும் போகவழியில்லாமல் வீணே வீட்டில் உட்கார்ந்து டிவியில் கிரிக்கெட் பார்த்துக் கொண்டு இருக்கும்போது வருத்தப்பட நேர்கின்றது.

இதுவே யாராவது ஒரு பெற்றோர் நல்ல உடல் தகுதியும் விளையாட்டு ஆர்வமும் உடைய தன் குழந்தையை, அணியில் ஒரு ஆளாக இல்லாமல் தனி ஆளாக வெற்றி பெற வாய்ப்புள்ள, தடகளம் போன்றவற்றில் முடிந்தவரை செலவு செய்து, ஆள்வைத்துப் பயிற்றுவித்தால் பெரிய மனிதர்கள் யாருடைய உதவியும் இல்லாவிட்டாலும் பல நேரங்களில் அவர்கள் தாங்களாகவே வெற்றி பெற வாய்ப்பு அதிகம். உதாரணமாக ஒருவர் மாரத்தான் போன்ற மிக நீண்ட தூர ஓட்டப்பந்தயத்தில் வெற்றி பெற வேண்டும் என்று சிறுவயது முதல் பயிற்சி செய்து வருவதாக வைத்துக் கொள்வோம். வருடாவருடம் எண்ணற்ற மாரத்தான் பந்தயங்கள் நாடெங்கும், உலகெங்கும் நடைபெறுகின்றன. யார் வேண்டுமானாலும் கலந்து கொள்ளலாம். உலக சாதனை இத்தனை நிமிடங்கள்தான் என்பது இணைய தளங்களிலேயே இருக்கும். கிட்டத்தட்ட அதே நேரத்திலோ அல்லது சற்றுக்கூடக் குறையவோ நம்மால் ஓட முடிந்தால் நேராகச் சென்று ஏதாவது ஒரு போட்டியில் ஓடிப் பரிசு பெற்றுவிடலாம். பிறகு ஒலிம்பிக் கமிட்டிக்கு வேறு வழியே கிடையாது. நம்மை ஒலிம்பிக் போட்டிக்குத் தேர்வு செய்து தான் தீர வேண்டும். யாருடைய சிபாரிசும் அதற்குத் தேவையில்லை.

Survivorship Bias ஒரு மனிதருடைய நடை உடை பாவனைகளைப் பெரிய அளவில் பாதிக்கின்றது. நமது உடம்பில் பலவிதமான வேதிப்பொருள்கள் சுரக்கின்றன. அவற்றில் ஒன்று (Serotonin) செரோடோனின். இதைப் பற்றி விரிவாக வேறு ஒரு அத்தியாயத்தில் எழுதியிருந்தாலும் இந்த வெற்றியினைப் பற்றிய நமது எண்ணப் பிழை இந்த வேதிப்பொருளால் பெரிய பாதிப்புகளுக்கு ஆளாகின்றது. என்பதனால் அதனைப் பற்றியும் சிறிது பார்க்கலாம்.

ஒரு மனிதர் தன் திறமையினாலோ சந்தர்ப்பவசத்தாலோ ஒரு விசயத்தில் வெற்றி பெறும்போது அவர் உடம்பில் Serotonin என்ற உயிர் வேதிப்பொருள் நன்றாகச் சுரக்கின்றது. அவ்வாறு அது சுரந்தவுடன் மலர்ந்தமுகம், நிமிர்ந்த நடை, தைரியமான பேச்சு, எதையும் துணிச்சலாகச் செய்யும் குணம் ஆகியவை அவருக்கு இயல்பாகவே வருகின்றன. இந்தக் குணங்கள் அவருக்கு மேலும் மேலும் வெற்றியைத் தேடித்தருகின்றன. பதவி

வரும்போது பணிவு வர வேண்டும் என்று பாடுவது போல், வெற்றி வரும்போது ஓரளவு அடக்கத்துடனும், அந்த வெற்றிகளுக்கு ஈடு கொடுக்கும் அளவுக்குத் திறமைகளை வளர்த்துக் கொண்டும் இருப்பவர்கள் பிழைத்துக் கொள்கின்றனர். அப்படி இருந்தால் அவருக்கு அதைவிடப் பெரிய வெற்றிகள் வர ஆரம்பித்துவிடும். அந்தப் பெரிய வெற்றிகள் அதிக அளவு Serotonin திரவத்தைச் சுரக்க வைக்கின்றது. அவை அவருடைய நடை உடை பாவனைகளில், தோற்றத்தில், கண்களில், பேச்சில் ஒரு ஆளுமைத் திறனைக் கொடுக்கின்றது. அவரைத் தேடி மேலும் மேலும் வெற்றிகள் வருகின்றது. இது ஒரு சுழற்சிபோல் மேலும் மேலும் பெருகுகின்றது. ஒரு அளவில் அவரது வெற்றிகள் அவரது தகுதி, திறமை, தாங்கும்திறன் போன்றவற்றை விட அதிகமாகத் தொடங்குகின்றது. ஆரம்பத்தில் அவர் அதை உணர்வது இல்லை. தன்னுடைய திறமையினாலேயே எல்லாம் நடக்கின்றது என்று நம்ப ஆரம்பிக்கின்றார். தான் என்ன தவறு செய்தாலும் பெரிதாக எதுவும் மாறிவிடாது என்று என்னும் மாயையான தன்னம்பிக்கை, ஆணவம் போன்றவை அவருக்கு ஒரு போதையாக மாறிவிடுகின்றன. அவரும் காலப்போக்கில் தன்னுடைய தகுதியை அதிகப்படுத்தும் பயிற்சிகளையோ, நல்ல நண்பர்களின் ஆலோசனைகளையோ நாடுவதை விட்டுவிடுகின்றார்.

ஒரு நல்லநாளில், ஏதாவது ஒரு முக்கியமான இடத்தில் சிறு தோல்வி, அவமானம் அல்லது ஏமாற்றம் ஏற்படுகின்றது. செரோடோனின் அளவு உடலில் சற்று குறைகின்றது. உடனே அது நடையில் ஒரு தளர்வு, பேச்சில் ஒரு தடுமாற்றம், செயல்களில் ஒரு தயக்கம் ஆகியவற்றை ஏற்படுத்துகின்றது. இந்த உடல் வெளிப்பாடுகள் எளிதாக மற்றவர்களால் உணரப்படுகின்றன. முகத்தை மட்டும் அவர் ஓரளவு சிரித்ததுபோல் வைக்கப் பழகிக்கொண்டாலும் பல அங்க அசைவுகள் உண்மையை வெளிப்படுத்திவிடுகின்றன. எவ்வளவு அறிவு இருந்தாலும் மனதினையும், உடலையும் வெல்வது முடியாத காரியம். அவை மிகப்பலம் வாய்ந்தவை. ஒரு வியாபாரத்தில், ஒரு போட்டியில், நாம் தயங்குகிறோம், தடுமாறுகிறோம் என்று தெரிந்தாலே போதும், எதிராளிகளுக்குத் தைரியம் பிறந்துவிடும். நம்மை எளிதில் வீழ்த்திவிடுவார்கள். இதுபோல படிப்படியாக சில தோல்விகள் அந்த வெற்றியாளருக்கு வர ஆரம்பிக்கின்றன. இது ஒரு பாதகமான சுழற்சியை ஏற்படுத்துகிறது. தோல்விகள் செரோடோனின் அளவைக் குறைக்கின்றன. குறைந்த செரோடோனின் ஒருவருடைய தோற்றத்தில், நடத்தையில் ஒரு

தோல்விக் களையை ஏற்படுத்துகின்றது. அதுவே அவருக்குத் தோல்வியைப் பரிசாகத் தர, மீண்டும் செரோடோனின் அளவு குறைகின்றது.

இந்தப் பொருளைத் தனியாகப் பிரித்து எடுத்து எலிகளுக்குச் சோதனை செய்து பார்த்த போது அவ்வாறு Serotonin செலுத்தப்பட்ட எலிகள் தங்கள் சுறுசுறுப்பான நடத்தையால் மிக விரைவில் தலைமையிடத்துக்கு வந்தன. ஆனால் அவற்றால் நீண்டகாலம் தாக்குப்பிடிக்க இயலவில்லை. இந்த நடத்தை மாறுபாடுகள் முக்கியமாக மனிதரிலும், மிருகங்களிலும் தன்னுடைய ஜோடியைத் தேர்ந்தெடுக்கவே பெரிதும் பயன்படுகின்றன. உண்மையில் நிமிர்ந்த நடை, தெளிவான பார்வை எல்லாம் நல்ல ஜோடியைக் கவரும் உபாயங்களே. இதில் பெரிய பிரச்சனை எங்கே வருகின்றது என்றால், நியாயமான வழிகளில் வெற்றி மிகத் தாமதமாக வருகின்றது. இடையில் போகும்பாதையும் தெளிவாகத் தெரிவதில்லை. அதேசமயம் எளிய, தற்காலிக வெற்றி தரும் வழிகளில் செல்பவர்கள் விரைவிலேயே சில வெற்றிகளைப் பெற்றுவிட, அவர்கள் முகத்தில் ஒரு தேஜஸ் வந்து விடுகின்றது. அப்படிப்பட்ட ஆண்களை ஆல்பா மேல் (Alpha Male) என்று அழைக்கின்றனர். அவர்களையே தங்களுடைய ஜோடியாகத் தேர்ந்தெடுக்க எதிர்பாலினர் மிகவும் விரும்புகின்றனர். எனவேதான் பெரும்பாலான நேரங்களில் நல்ல ஆண்களை விட ஏமாற்றுபவர்களையே பெண்கள் நம்பி வீட்டைவிட்டு ஓடுகின்றனர். அதுபோல நல்ல குணமுடைய பெண்களைவிட ஏமாற்றும் பெண்களிடம், ஆண்களும் சிக்கி பிரச்சனைகளுக்கு ஆளாகின்றனர்.

எல்லாம் சரி இதற்கு என்னதான் முடிவு என்றால், நாம் வாழ்வில் ஓரளவு வெற்றி பெறுவதற்கு திறமை காரணமாக இருந்தாலும் மிகப் பெரிய அளவில் வெற்றி பெற அதிர்ஷ்டமும் காரணம். அவ்வாறு வெற்றியைப் பெற்ற நபர்களைப் பார்த்து அப்படியே காப்பியடித்தால் பெரும் தோல்விகளே வரும். காலம் மாற மாற வெற்றி பெரும் வழிகள் மட்டுமல்ல, வெற்றி என்றால் என்ன என்ற விதிகளும் மாறிவிடும். ஒரு காலத்தில் களையை அடக்கும் வீரனுக்கே தன் பெண்ணைக் கொடுத்த காலம் மாறி இப்போது எந்த வம்பு தும்புக்கும் போகாத அப்பாவிக்குக்கே பெற்றவர்கள் பெண் தருகின்றனர். இந்த அவசர உலகில் எல்லா விதிமுறைகளும் மிக வேகமாக மாற்றப்பட்டு வருகின்றன. எனவே குறுக்கு வழிகளில் ஏற்படும் சிறிய வெற்றிகள் எவை என்று நாம் அடையாளம் காணாவிட்டால் உண்மையான

சரியான பாதையில் நாம் செல்லாமல் தவறான வழிகளுக்கே செல்வோம்.
நீண்ட தூரம் அவற்றில் சென்ற பின்பு திரும்பி வர இயலாது.

முளைக்குள் வேலை

அனைத்துக் குறைபாடுகளும் பிரச்சனைகளும் மனதில்தான் உள்ளது என்று தெரிந்தபின்பு, சிறிது சிறிதாக விஞ்ஞானிகள் நமது மனம், அறிவு போன்றவற்றின் இருப்பிடம் என்று நம்பப்படும் நரம்புமண்டலம், அதில் உள்ள மூளை, தண்டுவடம் போன்ற பகுதிகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கும் நமது பழக்கவழக்கங்களுக்கும் உள்ள தொடர்பைப் பற்றி ஆராயத் தொடங்கிவிட்டனர். ஏற்கனவே நடந்து கொண்டுள்ள உயிரியல் ஆராய்ச்சிகளையெல்லாம் புதிய கோணத்தில் பார்க்க ஆரம்பித்துவிட்டனர் என்றும் சொல்லலாம். இதுபோன்று பொருளாதாரம் மற்றும் மூளையின் இயக்கம் இரண்டுக்கும் பாலமாக, இரண்டின் கலவையாக உள்ள துறை (Neuro economics) நரம்பியல் பொருளாதாரம் என்று அழைக்கப்படுகின்றது. பொருளாதாரம் சம்பந்தப்பட்ட முடிவுகளை எடுக்கும்போது மூளையின் எந்தெந்தப் பகுதிகள் எவ்வாறு வேலை செய்கின்றன. முக்கிய முடிவுகள் எடுக்கும்போது என்னென்ன மாற்றங்கள் ஏற்படுகின்றன, மொத்த நரம்பு மண்டலமும் எவ்வாறு இயங்குகின்றது என்று ஆராய்ந்து கிடைத்த முக்கிய முடிவுகள் சிலவும் அதனால் ஏற்படும் பாதிப்புகள் பற்றியும் இனிச் சற்று அறியலாம்.

Dopamine - நம்பிக்கை ஊற்று

எப்பொழுதெல்லாம் நாம் நல்ல பலன் கிடைக்கும், ஒரு சந்தோசமான நிகழ்ச்சி நடைபெறும், ஒரு பெரும் வெற்றி கிடைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கின்றோமோ அப்பொழுதெல்லாம் நமது உடலில் (Dopamine) டோபமைன் என்ற ஒரு திரவம் சுரக்கின்றது. மூளை இந்த திரவத்தின் மூலம் உடலின் ஒவ்வொரு செல்லுக்கும் தயாராக இருக்குமாறு கட்டளைகளைப் பிறப்பிக்கின்றது. நாம் சிறிய வெற்றி ஒன்றை எதிர்பார்த்து, எதிர்பாராமல் பெரிய வெற்றி கிடைத்தால் Dopamine அதிகம் சுரக்கின்றது. நாம் ஒரு பெரிய பலனை எதிர்பார்த்து அதே அளவு கிடைத்தால் பெரிய அளவில் இது சுரப்பதில்லை. அதேவேளை நம் எதிர்பார்ப்பை விடக் குறைவான பலன் கிடைத்தால் உடலில் டோபமைன் அளவு குறைகின்றது. நாம் உடனே சோர்ந்து நம்பிக்கை இழந்துவிடுவோம். எதிர்பாராமல் கிடைக்கும் 10000 ரூபாய் கட்டாயம் கிடைக்கும் என்று தெரிந்து, பின்பு கிடைக்கும் 1,00,000 ரூபாயை விட அதிக சந்தோசத்தைக் கொடுக்கின்றது. புதிய தெம்பும், நம்பிக்கையும் வருகின்றது.

குதிரை ரேஸ், பங்குச் சந்தை மற்றும் இதுபோன்ற பல்வேறு இடங்களுக்குச் சென்று சூதாடும் பலரும் இந்த டோபமைன் சுரப்பில் குறைபாடு உடையவர்களாக இருக்க வாய்ப்பு அதிகம் உள்ளது. உடலில் இதன் பற்றாக்குறை தோன்றும்போது ஏதாவது பெரிதாகச் செய்து வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற எண்ணம் தோன்றுகின்றது. சிறிய சிறிய வெற்றிகள் விரைவில் பழகிப் போகின்றன. பெரிய வெற்றிகளும் நாளாக நாளாகப் பழகிப்போகும். அதைவிடப் பெரிய வெற்றி வேண்டும் என்று மனமும் உடலும் தேடும், இல்லாவிடில் நிம்மதியாக இருக்க முடியாது. அதனாலேயே அதிக ஆபத்தான விஷயங்களைத் தேடி ஈடுபட ஆரம்பித்துவிடுவர்.

அதுபோலவே ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு இலாபம் கிடைக்கப் போகின்றது என்று மனம் எதிர்பார்த்து அதற்குப் பழகிவிட்டால் பின்பு எதிர்பார்த்ததை விடச் சிறிதளவே குறைவாக லாபம் வந்தாலும், ஏற்கனவே சுரந்து கொண்டு இருந்த Dopamine நின்று விடுகின்றது. அதனால் மனம் ஏமாற்றமடையும். இதனைப் பங்கு சந்தையில் மூன்று மாதத்துக்கு ஒருமுறை நன்கு பார்க்கலாம். ஒவ்வொரு காலாண்டும் கம்பெனிகள் தங்களுடைய லாப நஷ்டக் கணக்கை அறிவிக்கும். அப்போது பெரும்பாலும் நல்ல லாபம் சம்பாதித்த பெரிய கம்பெனிகள் எல்லாம் முடிவுகள் வந்தவுடன் படபடவென விலை குறையும். என்னவென்று பார்த்தால், இந்தக் கம்பெனிக்கு இவ்வளவுதான் லாபம் வரும் என்று ஓரளவு கணித்து விலையை முதலிலேயே ஏற்றிவிடுவார்கள். பின்பு அதே லாபமோ சிறிது குறைந்த லாபமோ அறிவிக்கப்பட்டால் பெரும்பாலானவர்கள் லாபத்தைப் பதிவு செய்யவும். பெரிய அளவு அந்தப் பங்கின் விலை இறங்கிவிடும். மிகப் பெரிய எதிர்பாராத லாபம் வந்தால் மட்டுமே பெரிய கம்பெனிப் பங்குகள் காலாண்டு முடிவுகள் வந்த பின்பும் ஏறும். அதேபோல் இந்தக் கம்பெனி பெரிய நஷ்டம் காட்டப் போகின்றது என்று எதிர்பார்த்து சில நேரம் விலையை இறக்கி வைத்திருப்பார்கள். அந்த நிறுவனம் சுமாரான நஷ்டம் மட்டுமே சந்தித்தால் போதும் பங்குகள் மடமடவென பெரிய அளவில் ஏறும். சில்லறை முதலீட்டாளர்கள் விவரம் புரியாமல் தினசரி செய்தித்தாள்களில் லாபம், நஷ்டம் போன்ற அறிவிப்புகளைப் பார்த்துவிட்டுப் பின்பு வாங்கும்போது பெரிய நஷ்டங்களைச் சந்திக்கும்படி இருக்கும். செய்தித்தாள்களில் வந்தபின்பு ஒரு விஷயம் மிகப் பழைய விஷயம் ஆகிவிடும். அதனைப் பார்த்து வாங்கும் பங்குகள் பெரிய லாபம் தருவது இல்லை. சிறந்த பங்குகளை வாங்க வேண்டும் என்று நினைக்கும் சில்லரை முதலீட்டாளர்கள் “ஓடுமீன் ஓட

உறுமீன் வரும்வரை வாடி நிற்குமாம் கொக்கு”, என்பது போல நல்ல பங்குகள், நல்ல விலைக்குக் கிடைக்கும்வரை கவனமாகக் காத்திருக்க வேண்டும். அப்படிக் கிடைக்கும்போது கணிசமான அளவு வாங்கி வைத்துவிட வேண்டும், தயங்கக் கூடாது.

கொக்கொக்க கூம்பும் பருவத்து மற்றதன்
குத்தொக்க சீர்த்த இடத்து - 490

சரியான சந்தர்ப்பத்துக்காக கொக்குப் போல கவனமாகக் காத்திருக்க வேண்டும். அப்படி ஒரு சந்தர்ப்பம் வாய்க்கும்போது அதன் குத்தினை போல மிக வேகமாகச் செயல்பட வேண்டும்.

Dopamine சுரப்பு நம்மைப் பாதிக்காமல் இருக்க என்ன செய்வது?

“கடமையைச் செய், பலனில் பற்று வைக்காதே” என்ற கண்ணின் வாசகங்களை எப்போதும் மனதில் வைத்துக் கொண்டால் போதும். கீதையில் கூறியபடி, ஒரு காரியம் வெற்றிபெற நமது முயற்சி மட்டும் போதாது. காலம், இடம் மற்றும் பல விஷயங்கள் கூடிவர வேண்டும். அது புரியாமல் நமது செயலுக்கேற்ற பலன் கிடைக்கும் என்று நம்பிக் கொண்டு இருந்தால் பின்பு ஏதாவது ஒரு காரணத்தால் அந்தக் காரியம் நடக்காமல் போய்விடும், பின்பு நமது உடலில் உள்ள டோபமைன் அளவு குறைந்து நம்மை ஆழ்ந்த சோகத்தில் ஆழ்த்திவிடும். வெற்றிகளை எதிர்பார்க்காமல் வேலை செய்வது கடினம். ஆனால் கட்டாயம் நமக்குத்தான் வெற்றி என்று நம்புவது மூடத்தனம். எது வேண்டுமானாலும், எப்போது வேண்டுமானாலும் நடக்கலாம். எந்த ஒரு காரியம் செய்யும்போதும் ஒரு நிமிடம் நின்று நிதானித்து, ஒரு வேளை இதில் தோற்றுவிட்டால் எவ்வளவு பாதிப்பு ஏற்படும் என்று பார்த்துவிட்டு அதற்குரிய முன்னேற்பாடுகள் செய்து கொள்ள வேண்டும். அப்படிச் செய்யும்போது Dopamine பெரிய அளவில் முன்கூட்டியே சுரக்காது. உண்மையாகவே வெற்றி வரும்போது போதுமான அளவு சுரந்து நிஜமான தன்னம்பிக்கையை வளர்க்கும்.

Serotonin - ஆனந்தத் திரவம்

செரோடோனின் என்பதும் Dopamine போன்ற ஒரு உற்சாக நிலையை ஏற்படுத்தும் ஒரு திரவம்தான். ஏற்கனவே இதைப் பற்றி வெற்றியாளர்கள் கதையில் சிறிது பார்த்துள்ளோம். இந்த திரவம் நரம்பு மண்டலத்திலும், உணவு மண்டலத்திலும் சுரக்கின்றது. மனச்சோர்வு, எரிச்சலூட்டும் தன்மை, திடீர்

திடீரென்று உணர்ச்சிவசப்படுதல், பாலியல் குறைபாடுகள் போன்றவை இந்தத் திரவத்தின் குறைபாட்டால் ஏற்படுகின்றன. தொடர்ந்த ஏமாற்றங்கள், வாழ்வில் ஏற்படும் தோல்விகள், நண்பர்கள் மற்றும் உறவினர்கள் இல்லாத தன்மை, தனிமை, பங்குச் சந்தை, வியாபாரம் போன்றவற்றில் பணம் இழத்தல், நினைத்த காரியங்கள் சரிவர கைகூடாமல் போவது போன்றவை மூளையில் உள்ள Serotonin அளவைக் குறைக்கின்றன. அது ஏற்கனவே கூறிய குறைபாடுகளை உருவாக்குகின்றது. இந்த வேதிப்பொருள் ஒருவர் ஒரு தோல்வி அடைந்தால் உடனடியாக வேறு ஒரு காரியத்தில் ஈடுபட்டு மீண்டும் தோற்றுவிடக்கூடாது என்பதற்காக இயற்கையாகவே அவருக்கு ஒரு ப்ரேக் போல் செயல்படுகின்றது. சிறிது காலம் அவரை வேறு காரியங்கள் எதுவும் செய்யவிடாமல் செய்கின்றது. இது ஒருவிதமான பாதுகாப்பே. ஆனால் தொடர்ந்து தோற்கும்போது ஒருவர் எந்த ஒரு வேலையும் செய்யக்கூடிய தைரியத்தை இழந்துவிடுகின்றார். அல்லது திடீரென்று எதிர்வினையில் அதாவது பெரிய அளவில் ஆபத்து உள்ள காரியங்களில் ஈடுபடுகின்றார். செரோடானின் குறைபாட்டைச் சரி செய்ய அவர் அதிக லாபம் தரும் என்று யாராவது கூறும் ஆசை வார்த்தைகளில் மயங்கிப் பெரிய பெரிய ஏமாற்றங்களுக்கு ஆளாகின்றார்.

உண்மையில் நல்ல திறமையும், அறிவும், நல்ல மனிதர்கள் ஆதரவும் உடைய பல தொழிலதிபர்கள், நிறைய நேரங்களில் பெரிய அளவில் ரிஸ்க் எடுத்தே வாழ்வில் முன்னேறியுள்ளனர். ஆனால் சாதாரணமான மனிதர்கள் அவ்வாறு வெற்றி பெற வாய்ப்புகள் மிகக்குறைவு. நல்ல திறமை, நிதானம் இல்லாதவர்கள் இதனை முயற்சித்தால் பெரிய தோல்விகள் மட்டுமே சாத்தியம்.

உடைத்தம் வலியறியார் ஊக்கத்தின் ஊக்கி
இடைக்கண் முரிந்தார் பலர்

- 473

தம்முடைய வலிமை இவ்வளவு என்று அறியாமல் ஒரு செயலை ஊக்கத்தால் முனைந்து தொடங்கி இடையில் அதை முடிக்க வகையில்லாமல் அழிந்தவர் பலர்.

இதற்கு வழி என்ன என்று பார்த்தால் ஸ்டாப் லாஸ் (Stop loss) என்று கூறுவார்கள். அதாவது சந்தை இறங்கும்போது ஒரு அளவு நஷ்டம் ஏற்பட்டவுடன் போட்ட பணத்தை எடுத்துவிட வேண்டும். பங்கு சந்தையில் இது சாத்தியம் என்றாலும் தொழில்களில் இப்படி செய்ய முடியாது. எனவே

புதிதாகத் தொழில் செய்பவர்கள் முதலிலேயே ஓரளவு யோசித்துக் குறிப்பிட்ட அளவைவிட நஷ்டம் தாண்டும்போது, நம்மால் இதில் வெற்றிபெற இயலாது என்று தெரிந்து கொண்டு, போட்ட பணத்தில் பெரும்பகுதியை எடுத்துக் கொண்டு வெளியேறும் வசதியுள்ள தொழில்களையே செய்ய வேண்டும். பழைய இரும்புக்கடை சரியாகப் போகாவிட்டாலும், மூடும்போது ஓரளவு நஷ்டம் இல்லாமல் விற்றுவிட முடியும். அதிக செலவில் ஒரு பெரிய படிப்பில் சேர்ந்துவிட்டுப் பின்பு படிக்கமுடியவில்லை என்றால் பணம் திரும்பக் கிடைக்காது. காலமும் வீணாகிவிடும். தினசரி வர்த்தகத்தில் நஷ்டம் குறிப்பிட்ட அளவை மீறும்போதும் விற்கத் தயங்கும் அதே மனிதர்கள் லாபம் வரும்போது கிடைத்த லாபம் குறைவாக இருந்தாலும் போதும், தொடர்ந்து விளையாடினால் தோற்றுவிடுவோம் என்ற பயத்தில் மிக விரைவாகவே வெளியேறி விடுவார்கள். மீண்டும் மனசு கேட்காமல் உள்ளே வருவார்கள். எப்படி இருந்தாலும் தொடர்ந்த தோல்விகளைச் சந்திப்பதால் நம் உடலில் செரோடோனின் அளவு பெரிதும் குறையாமல் பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அப்படி குறையும்போது அதிகம் ரிஸ்க் எடுக்காமல் சிறிய சிறிய வெற்றிகளைப் பெற்று இதை ஓரளவு சுரக்கும்படி செய்து கொள்ளலாம்.

Prefrontal Cortex - மந்திரி

முளையின் முன்புறம் இருக்கும் இந்தப் பகுதி முடிவெடுக்கும் பணியில் உள்ள ஒரு கம்ப்யூட்டர் போலச் செயல்படுகின்றது. வரும் தகவல்களைச் சேர்த்து வைத்தல், இருக்கக் கூடிய தகவல்களிலிருந்து முடிவுகள் எடுத்தல், நமது செய்கையால் விளையக் கூடிய விளைவுகள், பழைய நிகழ்வுகளுக்கும் தற்போது நாம் செய்யக் கூடிய செயல்களுக்கும் உள்ள ஒற்றுமை போன்றவற்றை ஆராய்ந்து முடிவுகள் எடுத்தல், திட்டம் தீட்டுதல் போன்ற காரியங்களைச் செய்கின்றது. தலையில் முன்பகுதி நீண்டு உள்ளவர்களை நாம் சற்று அறிவு அதிகம் உடையவர் என்று நம்புகிறோம். முன்தலை வழக்கை கூட அறிவின் அடையாளமாகக் கருதப்படுகின்றது. இவையெல்லாம் உண்மையோ? பொய்யோ? ஆனால் தலையின் முன்பகுதி (உள்ளே) குறைபாடு இல்லாமல் இருந்தால்தான் நல்ல புத்திசாலிகளாக இருக்க முடியும். பிரசவத்தின் போதோ, ஏதாவது அடிபடுவதனாலோ தலையின் முன்புறம் பாதிக்கப்படுவதால் புத்தியில் குறைபாடு ஏற்படும் வாய்ப்பு உள்ளது.

சரியான முறையில் ஒருவரால் முடிவு எடுக்க முடியவில்லை என்றால், பலவிதமான எண்ணப் பிழைகள் ஒருவரை ஆட்டிப் படைக்கிறது என்றால்

முன்முளையில் ஏதும் பாதிப்பு இல்லாதபட்சத்தில் போதுமான தகவல்கள் அவர் முளையில் இல்லை என்று அர்த்தம். போதுமான தகவல்கள் இல்லாத ஒரு கம்ப்யூட்டர், இருக்கின்ற தகவல்களை வைத்து ஏதாவது ஒரு முடிவைக் கொடுக்கும். ஆனால் கம்ப்யூட்டர் தானாகவே அந்த முடிவைச் செயல்படுத்தப் போவதில்லை என்பதால் பிரச்சனை இல்லை. நாம் அப்படியல்ல, நமது முளை குறைவான தகவல்களால் தவறான முடிவு எடுக்கின்றது என்று நமக்கு தெரியாது. நமக்கு தெரிவது என்றாலே நமது முளைக்குத் தெரியவதேயாகும். எனவே முழு தைரியத்துடனும், நம்பிக்கையுடனும் நாம் அந்தக் காரியத்தில் ஈடுபட்டுத் தோல்வியைச் சந்திக்க நேரிடும். ஒரே விசயத்தைப் பற்றி நிறையத் தகவல்கள் இருந்தால் ஒரு சிலருக்கு முளைக் குழப்பம் ஏற்படலாம். நம்மால் தைரியமாக எந்தக் காரியமும் செய்ய இயலாது. ஆனால் எதுவும் பெரிதாக தவறு செய்யமாட்டோம். ஆனால் குறைவான தகவல்கள் மட்டும் வைத்து முடிவு எடுக்கும்போது ஒரு குருட்டுத் தைரியம் வந்துவிடும். நம்மைத் தவறான பாதையில் கொண்டு சென்றுவிடும். இதையே இளம்கன்று பயமறியாது என்று கூறுவார்கள்.

இந்தக் குறைபாட்டை சரி செய்வது ஒன்றும் மிகக் கடினமல்ல. தேவையான தகவல்களை நிறையத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். நிஜமாக இல்லாவிட்டாலும், கற்பனையாகவோ, விளையாட்டாகவோ அதுபோன்ற சூழ்நிலைகளைச் சித்தரித்து அவற்றைச் சரி செய்து பழக்கப்படுத்திக் கொள்வதன் மூலமோ, தொடர்ந்து பயிற்சிகள் மூலமோ நமது முளையைத் தயார் நிலையில் வைத்துக் கொள்ள முடியும். மேலும், மேலும், நுண்ணிய, கூர்மையான விசயங்களை அறிந்து கொள்ளும் போது முளையின் அந்தப் பகுதிகளுக்கு இரத்தம் பாய்ந்து அவற்றை வளப்படுத்தித் தயார் செய்கின்றது. தேவையான நேரத்தில் சிறப்பான பணிகளைச் செய்கின்றது. “இடுப்பு வேட்டி நிற்காமல் விலகும்போது உடனே வரும் கைபோல, நல்ல நட்பு ஆபத்து வரும் போது கைகொடுக்கும்” என்று வள்ளுவர் ஒரு குறளில் கூறுவார். அதுபோல நன்கு பயிற்சி பெற்ற மனம் மிகச் சிக்கலான நேரங்களில் மின்னல் வேகத்தில் செயல்பட்டு நமக்கு வெற்றி தேடித்தரும் சக்தியுடையது. போர், தொழில்கள் மற்றும் பங்குச் சந்தையில் முக்கிய முடிவுகள் எடுக்கும் நேரங்களில் நல்ல பயிற்சி பெற்ற, தயாராக உள்ள முளை பெரும் வெற்றிகளைச் சம்பாதித்துக் கொடுக்க இயலும்.

Nucleus Accumbens / Anterior Cingulate

இந்த ஒன்றுக்கொன்று தொடர்பு உடைய இரண்டு பகுதிகளும் இணைந்து செயல்படுகின்றன. இரண்டும் கிட்டத்தட்ட மூளையின் நடுப்பகுதியில் நமது கண்களுக்கு நேர்பின்புறம் அருகருகே உள்ளன. இதில் நியூக்ளியஸ் அக்யூம்பென்ஸ் (Nucleus Accumbens) என்ற நரம்புத் தொகுதி ஒரு பலன் கிடைக்கும் போது அதனை உணர்தல், சந்தோசப்படுதல், ஒரு பழக்கத்துக்கு அடிமையாதல் போன்றவற்றுக்குக் காரணமாக உள்ளது. Anterior Cingulate என்ற பகுதி இதயத் துடிப்பு, இரத்த அழுத்தம், பலனை எதிர்பார்த்து ஒரு முடிவெடுத்தல் போன்ற காரியங்களைத் தனது கட்டுப்பாட்டில் வைத்துள்ளது. ஒரு அவசர சூழ்நிலை வரும்போது இரத்த ஓட்டத்தை அதிகப்படுத்த வேண்டிய சக்தியை அளிக்கும் பகுதி இதுவேயாகும்.

இவை இரண்டும் சேர்ந்து தனித்தனியாக நடக்கும் காரியங்களை வைத்து ஒரு தொடர்பைக் கண்டுபிடிக்கின்றன. ஒரு மேகம் நமக்கு சில உருவங்களை ஞாபகப்படுத்துதல், குறிப்பிட்ட ஒலிகள், அசைவுகள் நமக்கு ஆபத்தையும், உணவு இருக்கும் இடத்தையும் உணர்த்துதல் போன்ற வேலைகளைச் செய்கின்றன. காட்டுவாசியாக வாழ்ந்த காலங்களில் இவை பெரிதும் உதவினாலும் தற்போது அதே பழக்கவழக்கங்கள் இடைஞ்சலாக மாறிவிட்டன. அதனால் நாமும் பல நேரங்களில் ஒரு காட்டு மனிதனைப் போலவே நடந்து கொள்கின்றோம்.

தொடர்ந்து இரண்டு மூன்று முறை லாபம் காட்டும் கம்பெனியின் பங்குகளை நாம் பெரிய அளவில் நம்பி வாங்குதல், இரண்டு மூன்று முறை நமக்கு வணக்கம் சொல்லும், சிறு உதவிகள் செய்யும் நபரை நல்ல நண்பராக ஏற்றுக் கொள்ளுதல், ஒரு நேர்முகத் தேர்வில் ஒருவர் அணிந்திருக்கும் உடை, கைகொடுக்கும் விதம், முதல் ஒன்றிரண்டு கேள்விகளுக்குச் சொல்லும் பதில்களை வைத்து ஒருவரைத் திறமையான, நல்ல வேலைக்காரர் என்று முடிவுகட்டுதல், சில நாட்கள் பழகிய ஒருவரை நம்பி வீட்டைவிட்டு ஓடிப்போதல் போன்ற காரியங்களுக்கு இவையே காரணமாக உள்ளன.

உண்மையில் பங்குகள் ஏறியும் இறங்கியும் மாறிமாறி நடந்து கொள்ளும் நேரத்தில் நமக்கு மட்டும் தொடர்ந்து ஏறுமுகமாகவோ இறங்குமுகமாகவோ தோன்றக் கூடும். நல்ல லாபம் தரக்கூடிய சிறிய கம்பெனிகள் பல, ஒவ்வொரு காலாண்டும் தொடர்ந்து லாபம் காட்டாமல்

மாறி மாறி லாபநஷ்டம் காட்டினாலும் மொத்தத்தில் நீண்டகால நோக்கில் லாபமே காட்டும். அவற்றினை நாம் சரியாகப் புரிந்து கொள்ளாமல் தவறவிட்டுவிடுவோம்.

இந்த இயற்கையை, (சில புள்ளிகளைப் பார்த்தவுடன் அதையே கோலம் என்று நினைப்பதை) நம்மால் மாற்ற முடியாது. அதிகம் சக்தியை செலவழிக்காமல் விரைவாக முடிவெடுக்க இவை பெரிதும் உதவும். ஆதிகாலத்தில் தனது ஜோடியைத் தேடவும், எதிரியைப் புரிந்து கொள்ளவும் இது உதவியது, இப்போதும் உதவும், ஆனால் நாகரீக உலகில் மனிதர்கள் நடிப்பதில் வல்லவர்களாக ஆகிவிட்டதால், ஒவ்வொருவரும் நன்கு உடையணியப் பழகிவிட்டதால், எப்படிக்கைகொடுக்க வேண்டும், எப்படி உட்கார வேண்டும் என்றெல்லாம் தனியாகப் பணம் கட்டிப் பழகிவிட்டதால் நிஜமாகவே சரியாக இருக்கும் ஒருவரையும், சரியாக நடிக்கும் ஒருவரையும் நம்மால் வித்தியாசப்படுத்த முடிவது இல்லை. ஒருமுறை சார்லி சாப்ளின் போல நடிக்கும் போட்டி ஒன்று நடந்தது. அதில் பலர் சாப்ளின் போல வேடம் போட்டு மேடையில் நடித்தனர். நிஜ சாப்ளினும் யாருக்கும் சொல்லாமல் போட்டியில் கலந்து கொண்டு தோற்றுப் போய்விட்டார். அவரைவிட மற்றவர்கள் தத்ரூபமாக நடித்து பரிசைத் தட்டி சென்றுவிட்டனர்.

எனவே நாம் நமக்குச் சரி என்று தோன்றும் முடிவுகளை, வேறு கோணத்தில் சிந்திக்கும், நமது நம்பிக்கைக்கு உரியவரிடம் கொடுத்து என்னென்ன குறைகள் வரக்கூடும் என்று ஆலோசனை கேட்ட பிறகே செயல்படுத்த வேண்டும். எந்தக் காரியத்தையும் செய்யும் முன் ஒரு வேளை எனது மூளை இல்லாததை இருப்பதாகவும், இருப்பதை இல்லாததாகவும் காட்டுகின்றதா என்று ஒருமுறை சந்தேகத்துடன் யோசித்துவிட்டுப் பின்பு அந்தக் காரியத்தைச் செய்தால், எல்லாம் சரியாக முடியும். பெரிய பெரிய நஷ்டங்களைத் தவிர்க்கலாம்.

இதை வேறு ஒரு கோணத்தில் பார்த்தால் புத்தருடைய கொள்கைகள் புரியும். ஆசையே துன்பத்திற்குக் காரணம். ஆசையை விட்டுவிட்டால் துன்பமின்றி வாழலாம் என்று புத்தர் கூறியதாக பரவலாக நம்பப்படுகின்றது. இதை பார்த்த பலபேர், மக்கள் ஆசைப்படக் கூடாது என்று புத்தர் ஆசைப்பட்டார் என்று கூறி ஒரு குழப்பத்தை உருவாக்கிவிட்டனர். புத்தர் கூறிய விசயங்களைச் சற்று விரிவாகப் பார்த்தால் நமது குழப்பங்கள்

தெளியக்கூடும். புத்தருடைய போதனை நான்கு உண்மைகளாக உள்ளது. அவை முறையே,

1. உலகில் துன்பம் உள்ளது. இது இயற்கை எல்லோருடைய வாழ்விலும் துன்பம் இருக்கின்றது.
2. நமது துன்பங்களுக்கு காரணம் பற்றுதலே (ஆசை வேறு, பற்று வேறு) மாறுகின்ற உலகில் நமக்கு பிடித்தமான, ஆசைப்படுகின்ற விசயங்கள் எப்போதும் நிலையாக நம்மோடு இருக்கும் என்று எண்ணி அவற்றோடு பற்றினை வளர்த்து கொள்வதால் அவை நிலைமாறும்போது நமக்குத் துன்பம் ஏற்படுகின்றது.
3. சரியான அறிவின் மூலம் நம்மால் துன்பங்களில் இருந்து விடுதலை பெற முடியும்.
4. விடுதலை பெறக் கடைப்பிடிக்க வேண்டிய எட்டு வழிகளானவை.

1. சரியான பார்வை
2. சரியான புரிதல்
3. சரியான பேச்சு
4. சரியான செயல்
5. சரியான வாழ்க்கை
6. சரியான முயற்சி
7. சரியான கவனம்
8. சரியான தியானம்

கிட்டத்தட்ட புத்தருடைய கொள்கைகள் மேலே கூறியது போல் தான் உள்ளன. புத்தர் மக்களை, “நீங்கள் இன்று முதல் ஆசைப்படுவதை நிறுத்திவிட்டால் துன்பம் இன்றி வாழலாம், வாருங்கள்” என்று அறைகூவி அழைக்கவில்லை. அவர் தனக்குத் தெரிந்த உண்மைகளைச் சொல்கின்றார். அவர் ஆசையை விடச் சொல்வது இல்லை. நாம் ஆசைப்படும் பொருட்கள் நிலையற்றவை, போலியானவை. பொய்யானவற்றை வைத்து உண்மையானவற்றை அடையமுடியாது. பொய்யைப் பொய் என்று புரிந்து கொள்வதனால் துன்பம் எல்லாம் தானாகவே விலகிவிடும் என்று கூறும் புத்தர் விடுதலை பெறுவதற்குச் சரியான தெளிவான பார்வை, சரியான புரிதல் போன்றவற்றையே சரியான நடத்தைகளுக்கு முன்பு வைக்கின்றார். புரிதல் இல்லாமல் கடைப்பிடிக்கும் வெறும் நல்ல நடத்தைகள் காலப்போக்கில் நமக்கே விலங்காகிவிடும். ஆசையை விடவெல்லாம் முடியாது.

புரிந்துகொள்ளும்போது அதுவாகவே போய்விடும். ஒருவரை நண்பர் என்று பிரியமாக நினைத்துக் கொண்டு இருக்கின்றோம். ஒருநாள் அவர் உண்மையில் நண்பர் அல்ல, ஒரு காரியமாக நம்முடன் அன்பு கொண்டது போல் நடக்கிறார் என்று தெரியும்போது, நாம் அவர் மீது கொண்ட பற்று விலகிவிடும். காலப்போக்கில் மறைந்தும்விடும். அவரது பிரிவு நம்மைப் பாதிக்காது. அப்படியின்றி அவரை நண்பர் என்று நம்பியிருந்து அவர் பிரிந்து சென்றுவிட்டால் நமக்கு அந்த வலி கடைசிவரை இருக்கவே செய்யும். சரியைச் சரி என்றும், தவறைத் தவறு என்றும் புரிந்து கொள்வதே நிறைய துன்பங்களில் இருந்து நமக்கு விடுதலை தரும். சொல்லப் போனால் துன்பங்களே பல நேரங்களில் நமக்கு, எது சரி, எது தவறு, யார் நல்லவர், யார் நண்பர் என்று புரிய வைக்கும்.

கேட்டினும் உண்டுஓர் உறுதி கிளைஞரை
நீட்டி அளப்பதோர் கோல் - 796

கேடு வந்தபோதும் ஒருவகை நன்மை உண்டு. அக்கேடு ஒருவனுடைய நண்பர்களின் இயல்புகளை நன்கு புரிந்து கொள்வதற்கு ஒரு அளவுகோலாக இருக்கும்

Nucleus Accumbens மற்றும் Anterior Cingulate என்ற இரண்டு மூளையின் பாகங்களும் குறைபாடு உடையவராக இருக்கும்போது, நாம் எதையும் சரி, தவறு என்று தீர்மானிக்கும் சக்தியை இழந்துவிடுகின்றோம். மதிமயக்கத்தால் மாற்றி மாற்றி யோசிக்கின்றோம். தவறான காரியங்களைச் சரி என்று எண்ணிச் செய்கிறோம். இப்போது நடக்கும் ஆராய்ச்சிகள் நல்ல முறையில் தொடர்ந்தால் காலப்போக்கில் மருத்துவர்கள் ஒரு சத்து மாத்திரை அல்லது டானிக் மூலம் நம்மூளையில் உள்ள குறைபாடுகளை நீக்கி நம்மையெல்லாம் ஞானிகளாக்கினாலும் ஆச்சரியம் இல்லை.

யானைச் சங்கிலி

கோவில், மிருகக் காட்சி சாலை மற்றும் சர்க்கஸ் போன்ற இடங்களில் நம்மால் யானையைப் பார்க்க முடியும். பெரும்பாலும் அவற்றின் காலில் ஒரு இரும்புச் சங்கிலியால் கட்டி வைத்து இருப்பார்கள். அதைப் பற்றி ஒரு கருத்து வழக்கத்தில் உண்டு. யானை குட்டியாக இருக்கும்போது ஒரு நல்ல இரும்புச் சங்கிலியால் அதைக் கட்டி வைத்து விடுவார்கள் என்றும், நீண்ட நாட்கள் அந்தக் குட்டியானை அந்தச் சங்கிலியை அறுத்துவிட, விடாமல் போராட்டம் நடத்தி, நடத்தி, தோற்றுப்போய், அந்த முயற்சியை விட்டுவிடும் என்றும், பின்பு அந்தச் சங்கிலி அறுக்க முடியாதது என்று நன்கு மனதில் பதிந்து காலப்போக்கில் முன்பைவிட பல மடங்கு எடையும், வலிமையும் கூடிய பின்பும் அந்த யானை சங்கிலியை அறுக்கும் எண்ணத்தை அறவே விட்டுவிடும் என்றும் கூறப்படுவது வழக்கம். இதில் சந்தேகப்படுவதற்கு பெரிதாக எதுவும் இல்லை. அதுபோல யானைக்கும் நமக்கும் பெரியதாக எந்த வித்தியாசமும் இல்லை. நாமும் ஏராளமான பழக்கவழக்கங்களுக்கும், போதைகளுக்கும், மூடநம்பிக்கைகளுக்கும், பலவிதமான கொள்கைகளுக்கும் அடிமையாகவே உள்ளோம்.

எந்த ஒரு செயலும் மீண்டும் மீண்டும் செய்யும்போது பழகிவிடுகின்றது. அதிகம் யோசிக்காமல், முயற்சி செய்யாமல் அந்தக் காரியம் எளிதில் நடக்கிறது. நீச்சல், வாகனம் ஓட்டுதல், இசைக்கருவி வாசித்தல் போன்றவற்றில் நமது பழக்கம் நமக்கு நிறைய நேரம் மற்றும் சக்தியை மிச்சப்படுத்துகின்றது. சொல்லப் போனால் நம்மால் ஒவ்வொரு முறையும் புதிதாகவெல்லாம் இவற்றைச் செய்ய முடியாது. குறிப்பாக வாகனம் ஓட்டும்போது ஒவ்வொரு கியரையும் யோசித்து யோசித்து மாற்றுவதாக இருந்ததால் வண்டி எங்காவது போய் முட்டிக் கொண்டு நிற்கும். எனவே பல முக்கிய வேலைகளில் நம் புத்திக்கு அப்பாற்பட்டு யோசிக்காமலேயே நமது உடல் வேலை செய்வது நமக்கு மிக வசதியாக உள்ளது. உடலின் இந்தச் செயல்கள் ஹியூரிஸ்டிக்ஸ் (Hueristics) என்று அழைக்கப்படுகின்றன. தமிழில் நாம் அதை சுருக்கு வழிகள் என்று அழைக்கலாம். சொல்லப்போனால் நமது உடலின் உட்பகுதியில் நடைபெறும் இரத்த ஓட்டம், செரிமானம் போன்ற முக்கிய வேலைகள் எல்லாம் நம் புத்தியை உபயோகித்து நடத்துவதாக இருந்தால் ஒரு நிமிடம் கூட உயிரோடு நம்மால் இருக்க முடியாது. தூங்கும் நேரத்தில், மயக்க நிலையில் நமது மனம் முழுவதும் வேலை செய்யாத போதும் உடல் தன் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்வதாலேயே நம்மால்

உயிரோடு இருக்க முடிகின்றது. இருந்தாலும் எல்லாவிதமான செயல்களும் பழக்கத்தின் காரணமாக நம்மை உயர்ந்த நிலைக்குக் கொண்டு செல்வது இல்லை.

எல்லோரும் அறிந்த போதைப் பழக்கத்தைப் பொறுத்தமட்டில் ஆரம்பத்தில் போதையால் சிறிது சந்தோசம் கிடைக்கும் என்றாலும், நீண்டநாள் பழகிவிட்டால் பின்பு அது எவ்வளவு தவறு என்று தெரிந்தாலும் நம்மால் எளிதில் விட முடிவது இல்லை. என்னதான் உடல்நலத்துக்குக் கேடு என்று தெரிந்தாலும், அதனை உபயோகிப்பவரால் தங்கள் பழக்கத்தை மாற்றிக் கொள்ள முடியாது. பிரச்சாரம் மூலமாக எடுத்துச் சொல்வதாலோ, அறிவு புகட்டுவதாலோ எந்த விளைவும் ஏற்படாது. போதை அடிமைகளுக்கே அதன் தீமைகள் நன்றாகத் தெரியும். அவர்களுடைய தேவை மனவலிமை மட்டுமே. மனதளவில் அவர்களால் போதையில்லாமல் இருக்க முடியும் என்ற நம்பிக்கை ஏற்பட்டால் மட்டுமே அந்தப் பழக்கங்களிலிருந்து மீண்டு வர அவர்களால் முடியும்.

குடும்பங்களில் உள்ள பழக்கவழக்கங்களை எடுத்துக் கொண்டால் திருமண விசயங்களில் இவை பெரிதும் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றன. ஒரு நகர சூழலில் வசதியாக வாழ்ந்த பெண், ஒரு நல்ல, கிராமத்திலிருந்து வந்த குடும்பத்தில் திருமணமாகி அங்கு சென்று வாழ்வது ஏகப்பட்ட சிக்கல்களை உண்டாக்குகின்றது. சாதிகளும், குடும்ப வசதியும் வேறுபாடான இரண்டு நபர்கள் காதல் திருமணம் செய்து கொள்ளும்போது நல்ல அமைதியான வாழ்க்கை வாழ்வது மிகமிகக் கடினம். இரண்டு பேருக்கும் இடையில் எவ்வளவு ஒற்றுமைகள் இருந்தாலும் தங்களது அடிப்படையான பழக்கங்களை எளிதில் மாற்றிக் கொள்ள முடியாததால் காலப்போக்கில் சிறிதுசிறிதாக முளைக்கும் முரண்பாடுகள் எவ்வளவு பிரியமான குடும்பத்தையும் சிதைத்துவிடக் கூடும்.

உணவுப்பழக்கத்தை எடுத்துக் கொண்டால் மிகமிகக் கடுமையான எளிதில் மாற்ற முடியாத பழக்கம் என்றுதான் சொல்ல வேண்டும். பலவிதமான பரம்பரை வியாதிகள் எல்லாம் தவறான உணவுப் பழக்கங்களாலேயே தோன்றுகின்றன. வியாதி வந்தபின்பும் எளிதில் மாற்றிக் கொள்ள முடியாமல் பலரும் தொடர்ந்து தவறான உணவுமுறைகளையே கடைபிடித்து வருகின்றனர். (இன்று பரவலாக இருக்கும் சர்க்கரை வியாதி முன்பே இருந்திருந்தாலும் வியாதி வந்த பின்பு சாப்பிடும் கம்பு, சோளம்,

கேப்பை போன்றவற்றை அவர்கள் முதலிலேயே சாப்பிட்டுக் கொண்டு இருந்தனர். அரிசியும், சீனியும் திருவிழா நாட்களில் மட்டும் உபயோகித்தனர். அதனால் அவர்களுக்கு சர்க்கரை பெரிய பாதிப்பை ஏற்படுத்தவில்லை).

ஏதாவது வெளிமாநிலத்துக்குச் சென்றால் நமது ஊர்க்காரர்கள் எல்லாம், எங்கே இட்லி கிடைக்கும், எங்கே சாதம் கிடைக்கும் என்று கடை கடையாக அலைய ஆரம்பித்து விடுவதும், அங்கு குறைந்த விலையில் சுவையாகக் கிடைக்கும் அந்த ஊர் உணவுகளை விட்டுவிட்டு அதிக விலை கொடுத்து, பெயருக்கு மட்டுமே நமது உணவுபோலத் தோன்றினாலும், சுவையில் வேறுபாடாக உள்ளவற்றை வாங்கி உண்டுவிட்டு அவர்களைச் சபிப்பதும் வழக்கமாக வைத்திருப்பார்கள். எனவே பல சமயங்களில் நாம் நம்முடைய பழக்கங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படாமல் சுதந்திரமாக செயல்பட வேண்டியுள்ளது. ஆனால் அது ஒன்றும் அவ்வளவு எளிதான காரியம் இல்லை. நம்மால் நம்முடைய பழக்கவழக்கங்களைத் தாண்டி பெரிதாக எதுவும் செய்துவிட முடியாது. நாம் நம்முடைய இயற்கை என்று நினைப்பதே நம்முடைய பழக்கவழக்கங்கள் மற்றும் நமது உருவம் மட்டுமே. நாம் வேறு மாதிரியாக நடந்து கொண்டால் நம்மை மற்றவர்களுக்கு மட்டுமல்லாது நமக்கே அடையாளம் தெரியாது போகக்கூடும்.

நமது பழக்கங்கள் நம்மை அடிமைப்படுத்தி வைத்துள்ளன. பெரும்பாலும் சாப்பிடும்போது நாம் ஏதாவது பேசிக் கொண்டோ, டிவி பார்த்துக் கொண்டோதான் இருப்போம். ஆனாலும் நமது கை அதுவாகவே உணவை எடுத்து போட வேண்டிய இடத்தில் போட, வாய் அரைக்க, எல்லாம் ஒரு இயந்திரகதியில் நடைபெறுகின்றது. உணவைப் பார்க்காமல் சாப்பிடுவதால் சரியான அளவோ, சுவையோ தெரியாது. வயிற்றில் தேவையான அமிலம் மற்றும் சீரண திரவங்கள் சரியாகச் சுரக்காது. எந்த வகை உணவு வாய்வழியாக வருகின்றது என்று நாக்கு தரும் தகவல்களைப் பொறுத்தே உள்ளே சீரண திரவங்கள் சுரக்கும். அரைத் தூக்கநிலையில் சாப்பிட்டால் நாக்கு சரியான தகவல்களை அனுப்பாது. பின்பு வயிற்றுக்கோளாறுகளைப் பற்றி பேசவே வேண்டாம். நாம் எல்லோரும் சுய உணர்வு இல்லாமல் ஒரு இயந்திரம்போல வாழ்க்கை நடத்துகின்றோம். ஏதாவது ஒரு பாகத்தில் பிரச்சனை வரும்போது மட்டுமே நமக்கு அதன்மீது கவனம் வருகின்றது. நமது சுயஉணர்வற்ற தன்மையை உணர்ந்து கொண்டே, திறமையான திருடர்கள், ஏமாற்றுக்காரர்கள், அரசியல்வாதிகள், விற்பனைப் பிரதிநிதிகள் எல்லாம் மிகமிக எளிதாக நம்மை தங்கள் இஷ்டத்திற்கு ஆட்டி

வைக்கின்றனர். வலைவிரித்தால் சிங்கம் கூட மாட்டிவிடுகின்றது. எலியாகட்டும், யானையாகட்டும் ஒவ்வொன்றின் பழக்கங்களும் சரியாகத் தெரிந்துவிட்டால் எப்படியும் பிடித்துவிட முடிகின்றது. ஒவ்வொரு மனிதரும் தங்களுடைய குணம் அல்லது இயற்கையின்படியே நடக்கின்றார். எல்லா சூழலிலும் அவர் தன்னுடைய குணங்களை வெளிப்படுத்திக் கொண்டே இருக்கின்றார்.

பகவத்கீதையில் கிருஷ்ணர் மனிதர்களின் குணங்களைச் சத்வ, ரஜோ மற்றும் தமச என்று மூன்று பிரிவாகப் பிரிக்கின்றனர். மூன்றுவிதமான மனிதர்களும் எவ்வகையில் நடந்து கொள்வார்கள், எந்த உணவுகளை விரும்பி உண்பார்கள் என்று பலவகையிலும் விவரமாக விளக்கி உள்ளார். ஆனாலும் அர்ஜுனனுக்கு அவர், “கடைசியில் நீ இந்த மூன்று குணங்களையும் கடந்த ‘ஸ்திரப்பிரக்ஞன்’ என்ற அலைபாயாத நிலையான மனத்தை உடையவனாக வேண்டும். எவ்வளவு நல்ல குணமாக இருந்தாலும், அதுவும் உனக்கு ஒரு விலங்குதான்” என்றே கூறுவார். (சத்வகுணம் என்ற நல்ல குணம் காரணமாகத்தான் அர்ஜுனன் சண்டை போட மாட்டேன், எனது தாத்தா, குரு, நண்பர்களுக்கு எதிராக என்னால் ஆயுதம் ஏந்த முடியாது என்று கூறிவிடுவான்). கிருஷ்ணன் அர்ஜுனனிடம் ஒரு வழியாகப் பேசிக்குழப்பித் தெளிய வைத்து, மீண்டும் சண்டைபோட தயாராக ஆக்கிவிடுவார்.

எந்தக் குணத்துக்கும் அடிமை இல்லாதவனாக அல்லது எல்லா குணங்களும் உடையவனாக இருக்கும் ஒருவனாக, பலன்களைப் பற்றிய கவலையை விட்டுவிட்டு, அந்த நேரத்தில் தன்னுடைய கடமை என்னவோ அதைச் செய்வனாக அர்ஜுனன் மாற வேண்டும் என்று கிருஷ்ணர் வலியுறுத்துகின்றனர். சூழ்நிலைகளைப் பொறுத்துத் தேவையான முடிவுகளை எடுக்கும், அதை செயல்படுத்தும் திறமையுள்ள மனிதனுக்கு நாம் கூறியுள்ள எந்தக் குறைபாடுகளும், எண்ணப் பிழைகளும் எந்த பாதிப்பையும் ஏற்படுத்தாது. பெரும்பாலும் இந்தக் குறையுள்ளது, அந்தக் குறையுள்ளது என்று புத்தகம் முழுவதும் பேசிவிட்டுச் சரியான தீர்வுகள் சொல்லாமல் முடிக்க இயலாது. இருந்தாலும் மிகத் தெளிவான, எளிதான தீர்வுகள் மனம் சம்பந்தப்பட்ட விசயங்களில் கூறுவதும், செயல்படுத்துவதும் கடினம். மனமே நமது நண்பன், மனமே நமது எதிரி, மனமே நாம்.

வெள்ளத் தனைய மலர்நீட்டம் மாந்தர்தம்
உள்ளத் தனையது உயர்வு

- 595

தாமரை போன்ற நீர்ப்பூக்களின் உயரம் அவை நின்ற நீரின் அளவினதாகும். அதுபோல ஒரு மனிதனின் உயர்வு அவனது மனதின் தன்மையைப் பொறுத்ததாகும்.

இதுவரை பார்த்த ஏராளமான எண்ணப் பிழைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் எல்லாம் முழுக்க முழுக்கத் தீமை செய்பவை அல்ல. ஒரு சில நேரங்களில் நல்லதாகவும், ஒரு சில நேரங்களில் தீயதாகவும் உள்ளதால் ஒவ்வொரு கணமும் நாமும் அவற்றைப் பரிசீலித்துப் பயன்படுத்தும் சூழ்நிலையே உள்ளது. பணம் பண்ணுவதற்குப் பத்து எளிய வழிகள் என்றெல்லாம் இந்தப் புத்தகத்தில் யோசிக்கத் தேவையில்லாத, கண்களை மூடிக் கொண்டு கடைபிடிக்கும் வழிகள் கூற இயலாது. அப்படிக்கூறினாலும் அவை மேலும் மேலும் புதிய புதிய தவறுகளுக்கே வழிவகை செய்யும்.

அதுபோல சொல்லப்பட்டுள்ள குறைபாடுகள் எல்லாமும் எல்லோருக்கும் இருப்பதில்லை. ஒரு குறைபாடு ஒருவருக்கும், மற்றொன்று வேறு ஒருவருக்கும் இருக்கும். அல்லது ஒரே மனிதருக்கு வெற்றிகள் தொடர்ந்து வரும்போது ஒரு குறைபாடும், தோல்விகள் தொடர்ந்து வரும்போது வேறு ஒரு குறைபாடும் தனது வேலையைக் காட்டும்.

பணம், நாம் அன்றாடம் உபயோகிக்க வேண்டிய பொருளாகி உள்ளதால் “நாம் பணத்தைக் கையாளாமலேயே இருந்துவிட்டால்” தப்பித்துவிடலாம் என்ற வாய்ப்பும் கிடையாது. போதைப் பொருள் உபயோகிப்பவர் கூட அந்தப் பழக்கத்தை விட்டுவிடலாம். ஆனால் உணவுக்கட்டுப்பாட்டால் உடல் எடையைக் குறைப்பது மிகக் கடினம். ஏனெனில் போதைப் பொருளைத் தொடாமலேயே இருந்துவிடலாம். தெளிவாகச் சொல்லிவிட்டால் மற்ற போதை அடிமைகள் நம்மைத் தொந்தரவு செய்யமாட்டார்கள். நண்பர்களும், உறவினர்களும் நமது முயற்சிக்குத் துணை இருப்பார்கள். ஆனால் உணவுக்கட்டுப்பாடு விசயத்தில், நம்மால் சாப்பிடாமலேயே இருக்க முடியாது. சிறிது சாப்பிடத்தான் வேண்டும். பிறகு சுவை தன் வேலையைக் காட்டும். எல்லா மசாலாப் பொருட்களையும் விட, பசி சுவையை அதிகப்படுத்தும் சக்தி வாய்ந்தது. நம்மீது அன்புடைய குடும்பத்தினரும், நண்பர்களும் நாம் பட்டினி கிடப்பதைப் பார்க்க முடியாமல் ஏதாவது பிடித்த உணவைச் செய்து கொண்டு வந்து கொடுத்து சாப்பிடச் சொல்லி வற்புறுத்துவர். புதிதாகப் பார்ப்பவர் எல்லோரும் ஏன் இப்படி

இளைத்துக் கொண்டே போகின்றீர்கள்? எதுவும் பிரச்சனையா? உடல் நலம் இல்லையா? ஏன் பணத்தை மிச்சப்படுத்தப் பட்டினி கிடக்கின்றீர்கள்? என்று விசாரிக்க, விசாரிக்க நமது உறுதியெல்லாம் உடைந்துவிடும்.

அதுபோலவே பணத்தால் வரும் நல்ல பலன்கள் நமக்குக் கட்டாயம் வேண்டும். அதே சமயம் பணம் நம் அன்றாட வாழ்வைக் கட்டுப்படுத்தும் ஒரு சக்தியாக மாறிவிடவும் கூடாது. அனைத்துவிதமான எண்ணப் பிழைகளுக்கும், மனத்தெளிவும், மனவலிமையுமே உண்மையான மருந்து என்றாலும் எல்லாருக்கும் அது சாத்தியமா? அதுவும் மிகக் குறுகிய காலத்தில் நம்மால் எப்படி மனவலிமையைக் கொண்டு வர இயலும்? என்ற கேள்விகளுக்கு, இல்லை என்பதே உண்மையான பதிலாக இருக்க முடியும். எனவே ஒரு முதலுதவி போல சிறுசிறு பாதுகாப்பு முறைகளைக் கைக்கொள்வதன் மூலம் இப்போதைக்கு நம்மால் பெரிய தவறுகளில் இருந்து தப்பித்துக் கொள்ள முடியும். ஆனாலும் காலப்போக்கில் நாம் பணத்தினால் பாதிக்கப்படாத, பணத்தைச் சுலபமாகக் கையாளத் தெரிந்த ஒரு நபராக மாறாவிடில் அந்தத் தடுப்பு முறைகள் எல்லாம் தங்கள் சக்தியை இழந்துவிடும்.

பத்துக் கட்டளைகள்

அடிபட்டு ஆபத்தான நிலையில் இருக்கும் ஒருவரை மருத்துவமனைக்கு எடுத்துச் செல்லும் முன்பு சில முதலுதவிகளைச் செய்வது உண்டு. அதுபோல நிலையான வெற்றி பெற மிகத் தெளிவான மனம், மிக லாவகமான செயல்முறைகள், போன்றவற்றை அடையும் பயிற்சிகள் மட்டுமே உதவினாலும் அதற்கு முன்பு, குறுகிய காலத்திற்குச் சில தடுப்பு முறைகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் நம்மிடம் உள்ள சில ஓட்டைகளை அடைக்கலாம். நம் மூடப்பழக்கவழக்கங்களால் நமக்கு நாமே ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் விரையங்களைத் தற்காலிகமாகத் தடுப்பதற்காக ஒரு 10 வழிமுறைகள் இங்கு சொல்லப்பட்டுள்ளன. இவை முதலுதவியேயன்றி மருந்து அல்ல. மிகக் குறுகிய காலத்திற்கு மட்டும் இவற்றைப் பயிற்சி செய்யலாம். அதற்குள் நிலையான வெற்றி தரும் வழிகளில் பயிற்சி எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

1. மாதத்தில் முதல் செலவு முதலீடாக இருக்கட்டும்

பெரும்பாலும் எந்த ஒரு சராசரியான மனிதரும் மாதாமாதம் சிக்கனமாகச் செலவு செய்ததுபோக, ஒரு தொகையைச் சேமிக்கவே ஆசைப்படுவர். ஆனால் நடைமுறையில் அது ஒன்றும் அவ்வளவு எளிதான காரியம் அல்ல. இருந்தாலும் மாதாமாதம் முதலிலேயே சம்பளம் வாங்கியவுடன் ஒரு தொகையைச் சேமிப்பாக எடுத்து வைத்துவிட முடியும். பின்னர் மீதிப் பணத்தில் குடும்பம் நடத்திவிட முடியும். ஏனெனில் மாதம் ரூ.5000 வாங்குபவரும் குடும்பம் நடத்துகின்றனர். மாதம் ரூ.50,000 வாங்குபவரும் குடும்பம் நடத்துகின்றார். இருவரிடமும் விசாரித்தால் இருவருமே செலவுக்குப் பணம் போதவில்லை என்றும், சேமிக்கவே வழியில்லை என்றும் புலம்புவார்கள். எவ்வளவு பணம் வந்தாலும், நாமும் நம் வாழ்க்கைத் தரத்தை அதற்கேற்றவாறு உயர்த்திக் கொண்டே போவதால், கடைசிவரை நம் பட்ஜெட்டில் பற்றாக்குறையே நிலவும். மாதம்தோறும் முதலிலேயே ஓரளவு பணத்தை எதிர்காலத்துக்கு என்று ஒதுக்கி வைத்துவிட்டு, இந்த மாதம் இவ்வளவுதான் வருமானம் என்று முடிவு செய்துவிட்டால் நாமும் அந்த அளவுக்கு வாழ்க்கைத் தரத்தை அமைத்துக் கொள்ளலாம். நாம் குறைவாகச் சம்பாதிப்பதை விட பலநேரங்களில் அதிகமாகச் செலவழிப்பதாலேயே கஷ்டப்படுகிறோம்.

ஆகாறு அளவிட்டி தாயினும் கேடில்லை
போகாறு அகலாக் கடை - 478

ஒருவேளை வருமானத்தின் அளவு குறைவாக
இருந்தாலும், செலவுகள் மட்டும் அதிகமாக
இல்லாவிட்டால் எந்தவித ஆபத்தும் இல்லை.

மேலும் ஒரு விசயத்தை நாம் கவனிக்க வேண்டும். பொதுவாக “மாதத்தில் உங்கள் முதல் செலவு சேமிப்பாக இருக்கட்டும்” என்றுதான் சொல்வார்கள். விலைவாசி வேகமாக உயர்ந்து வரும்போது வங்கியில் பத்திரமாகச் சேர்த்து வைக்கும் பணம் சில வருடங்கள் கழித்துத் தன்னுடைய வாங்கும் திறனை பெருமளவு இழந்திருக்கும். எனவே முடிந்த அளவு, சேர்த்து வைக்கும் பணத்தை முதலீடுகளாக சேர்த்து வைத்தலே சிறந்தது. முதலீடு என்ற வகையில் பரஸ்பர நிதித் திட்டங்கள், தங்கம், வெள்ளி மற்றும் நிலம், வீடு போன்ற வகைகளில் ஏதாவது ஒரு சிலவற்றைத் தேர்த்து எடுத்துக் கொள்ளலாம். ஒரே ஒரு வகையில் எல்லாவற்றையும் முடக்குவதும் ஆபத்தாக முடியும்.

2. பங்கு சந்தையில் நேரடியாக முதலீடு செய்தல் ஆபத்து

ஓரளவு படித்த, சம்பாதிக்கும் இளைஞர்களும் ஓய்வு பெற்ற முதியவர்களும் இப்போது பெருமளவில் பங்குச் சந்தைகளில் முதலீடு மற்றும் தினசரி வர்த்தகம் செய்து வருகின்றனர். அது ஒரு மிகச் சிறந்த பொழுதுபோக்கு. ஆனால் விலையுயர்ந்த பொழுதுபோக்கு. பலர் தங்களுடைய சேமிப்புகளையும், ஓய்வு பெற்ற பணத்தின் பெரும்பகுதியையும் பங்குச் சந்தையில் இழந்துள்ளனர். அரசாங்கத்தினால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட மிக விரைவில் பணம் சம்பாதிக்க வாய்ப்புள்ள ஒரு இடம் என்றால் பங்குச் சந்தையைவிட வேறு எதுவும் இல்லை. அதனாலேயே அதில் உள்ளதுபோல் ஆபத்துகளும் வேறு எங்கும் இல்லை. பெரும்பாலானோர் பணம் இழப்பதற்குக் காரணம் பங்குச் சந்தையில் எதுவும் சரியாகத் தெரியாமல், குருட்டுத் தைரியத்தில் சூதாட்டத்தின் மூலம் வெற்றிபெற நினைப்பதே. சரியான முறையில் முதலீடு செய்பவர்கள் ஆரம்பத்தில் ஒருவேளை தவறு செய்துவிட்டாலும் காலம் அவர்களைக் கரை சேர்த்துவிடும். திறமையின்றி தினசரி வர்த்தகம் மற்றும் F&O என்று சொல்லப்படும் சூதாட்டங்களில் ஈடுபடுபவர்களின் கட்டிய கோவணமும் களவாடப்பட்டுவிடும். நேரடியாகப் பங்குகள் வாங்கி நீண்டகாலம் வைத்திருந்தால் ஓரளவு நல்ல லாபம் பார்க்க முடியும் என்றாலும், நம்மால் தினசரி ஏறி ஏறி இறங்கும் பங்கின் விலையைப்

பார்த்துக் கொண்டு சும்மா இருக்கமுடியாது. எப்படியும் விரைவில் நல்ல பங்குகளை விற்றுவிட்டு சரியில்லாத பங்குகளைப் பிரியாத நண்பர்களாக வைத்துக் கொள்வோம். பெரும்பாலும் விவரம் இல்லாமல் ஆசையால் பங்குச் சந்தைக்கு வரும் பலரும் தாங்கள் சம்பாதிப்பதை விட அதிகமாக இழக்கின்றனர்.

ஒன்றுஎய்தி நூறுஇழக்கும் சூதர்க்கும் உண்டாம்கொல்
நன்றுஎய்தி வாழ்வதோர் ஆறு - 932

ஒரு ரூபாய் ஜெயித்துவிட்டு பின்பு நூறுரூபாய்
தோற்கும் இயல்புடைய சூதாடிகள் உருப்படியாக வாழ
வழியே கிடையாது.

ஒரு காலத்தில் எகிப்து நாட்டில் பிரமிடுகள் கட்டுவதற்கு நிறைய அடிமைகள் உபயோகப்படுத்தப்பட்டனர். வெயிலாலும், வேலையினாலும் நிறைய பேர் இறந்துபோவது வழக்கமாக இருந்தது. எனவே தொடர்ச்சியாகக் கூட்டம் கூட்டமாகப் புதிய அடிமைகள் தேவைப்பட்டது. அவர்களும் கிடைத்துக் கொண்டுதான் இருந்தனர். அலெக்சாண்டர் எல்டர் (Alexander Elder) தான் எழுதிய Trading For Living என்ற புத்தகத்தில் பிரமிடைப் போல பங்குச் சந்தையும் ஒவ்வொரு பெரிய சரிவின் போதும் பலரைப் பொருளாதாரரீதியாகக் கொலை செய்துவிடும் என்றும், இருந்தபோதும் மீண்டும் சிறிது காலம் கழித்துப் புதிதாக இளைய தலைமுறையினர், மற்றும் சென்ற சரிவின்போது பங்குச் சந்தை பற்றி எதுவும் தெரியாததால் வெளியே இருந்தவர்கள், புதிய அடிமைகள் போல பங்குச் சந்தைக்குள் தாங்கள் உழைத்து சம்பாதித்த பணத்துடன் ஆர்வமாக நுழைவர் என்றும் கூறுகின்றார். அவர்கள் வருவது நின்றுபோகும்பட்சத்தில் பங்குச் சந்தையில் பழம் தின்று கொட்டை போட்ட ஏராளமான பெரும் முதலீட்டாளர்கள் பெரிய அளவில் பணம் சம்பாதிக்க இயலாது. நல்ல கம்பெனிகள் வருடா வருடம் ஈட்டும் லாபத்தால் அவற்றின் பங்குகள் சிறிது சிறிதாக ஏறினாலும் சில்லரை முதலீட்டாளர்கள் அதுவரை பொறுமையாகக் காத்திருப்பதில்லை. தினமும் எதையாவது வாங்கி வாங்கி விற்றுக் கொண்டே இருப்பார்கள். எனவே பங்குச் சந்தையில் ஏற்படும் கடுமையான ஏற்ற இறக்கங்கள் பணத்தை விரைவாக ஏமாளிகளிடம் இருந்து திறமைசாலிகளிடம் மாற்றுகின்றது. எனவே நாம் திறமைசாலிகளாக இல்லாதபட்சத்தில் நேரடியாக பங்கு வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுப் பணத்தை இழக்க வேண்டியது இல்லை.

3. முடிந்தவரை பலவிதமான முதலீட்டு திட்டங்களைப் பற்றிக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்

நாட்டில் ஏராளமான முதலீட்டு நிறுவனங்களும் அவற்றில் பல திட்டங்களும் உள்ளன. நாம் ஓரளவேனும் அவற்றைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளாமல் இருக்கும்பட்சத்தில் நல்ல திட்டங்களை விட்டுவிட்டுப் பாதகமான அம்சங்கள் நிறைய உள்ள திட்டங்களில் பணத்தைப் போட்டு விடுவோம். டிவியில் விளம்பரம் போடும் போது பங்குச் சந்தையில் எங்கள் மூலம் பணம் போட்டால் எதிர்காலம் பிரகாசமாக இருக்கும் என்று சொல்லிவிட்டுக் கடைசியில் சிலவரிகளை வேகவேகமாக எதுவும் புரியாத அளவிற்கு வாசிப்பார்கள். அதில் முதலீடுகள் சந்தை அபாயங்களுக்கு உட்பட்டவை. எனவே விண்ணப்பப் படிவத்தைக் கவனமாகப் படிக்கவும் என்று இருக்கும்.

பலவிதமான வீட்டுக்கடன், கார் லோன் போன்ற பலவிதமான கடன் திட்டங்களின் விளம்பரங்களிலெல்லாம் சிறியதாக, ஓரத்தில் ஏதாவது குறிப்புகள் கொடுத்து இருப்பார்கள். அவை பெரும்பாலும் நமக்குப் பாதகமாகவே இருக்கும். என்னதான் நாம் படித்திருந்தாலும் மிக அழகாக நம்மை ஏமாற்றிவிடுவார்கள். நமக்கே அறிவில்லாமல் மற்றவர்களை நம்பி நீண்டகாலம் முதலீடுகள் செய்வது நல்லதல்ல.

ஒரு கதை உண்டு. ஒரு பார்வையற்றவர் தன்னுடைய நண்பர் வீட்டிற்குச் சென்று பகலெல்லாம் பேசிக் கொண்டு இருந்துவிட்டு வீட்டிற்குத் திரும்புகிறேன் என்று தன் நண்பரிடம் கூறுவார். அவரால் தனியாகவே தன் வீட்டுக்குத் திரும்பி வந்துவிட முடியும். ஆனாலும் அவர் நண்பர் “இருட்டிவிட்டது, வழியில் விளக்கு வெளிச்சம் வேறு கிடையாது. விடிந்தபின்பு போகலாம்”, என்று சொல்ல, அந்தக் கண் தெரியாத நபர், “கட்டாயம் வீட்டிற்குப் போக வேண்டும். முக்கியமான வேலை இருக்கின்றது”, என்றார். வேறுவழியின்றி நண்பர் ஒரு விளக்கைக் கையில் கொடுத்து “இதைத் துணைக்கு வைத்துக் கொள்”, என்றார். குருடரோ, “ஏன் கேலி செய்கின்றாய்? எனக்கெதற்கு விளக்கு? என்னால் எப்படிப் பார்க்க முடியும்?”, என்றார். நண்பர், “இந்த விளக்கு உனக்காக இல்லை. வேறு யாராவது உன்மீது மோதிவிடாமல் இருப்பதற்குத்தான்”, என்றார். கண் பார்வையற்றவரும் அதை வாங்கிக் கொண்டு தனி வழியில் ஓரளவு தூரம் நடந்து வந்துவிட்டார்.

திடீரென்று ஒருவர் மீது மோதிக் கொண்டார். கடுமையான கோபத்துடன், “ஏனப்பா, உனக்கும் கண் தெரியாதா, கையில்தான் விளக்கு வைத்து உள்ளேனே. கொஞ்சம் பார்த்து வரக்கூடாது”, என்றார். மோதிக் கொண்ட நபர், “ஐயா! உங்கள் விளக்கு அணைந்துவிட்டது. தெரியாமல் இடித்துவிட்டேன். மன்னிக்கவும்”, என்று கூறிச் சென்றுவிட்டார். கண் தெரியாத ஒருவருக்கு கைவிளக்கினால் பெரிதாக பயன் எதுவும் இல்லை. அதுபோல சுயபுத்தி இல்லாதவர்க்கும், சில வேளைகளில் குருட்டு தைரியமாக செய்யும் காரியங்களால் பெரிய ஆபத்தும் விளையலாம்.

நாமும் பணவிசயத்தில் சுத்தமாக எதுவும் தெரியாமல் இருந்தால் நாம் எவ்விதமான முதலீடுகள் செய்தாலும் பெரும்பாலும் ஏமாறவே வாய்ப்புகள் அதிகம். தற்செயலாக ஒருசில நல்ல முதலீடுகள் செய்துவிட்டாலும் ஏதாவது சந்தர்ப்பத்தில் அவற்றைத் தவறாகப் புரிந்து கொண்டு வேறு ஒரு கவர்ச்சியான திட்டத்தில் போட்டு பணத்தை இழந்துவிடுவோம்.

4. பணத்திற்குத் தீட்டு கிடையாது

பணத்தில் நல்ல பணம், கெட்ட பணம் என்று கிடையாது. எல்லாப் பணமும் ஒன்றே. பலவித சாஸ்திரங்கள் பார்ப்பவர்கள் கூட பணத்திற்குப் பார்க்கமாட்டார்கள். உழைத்து வந்த பணம் ஒட்டும், மற்றது வீணாகிவிடும் என்பது உண்மையாவதும், பொய்யாவதும் நம் நம்பிக்கையில்தான் உள்ளது. பரிசு கிடைத்த பணம் என்றால் அதை நாம் உடனடியாக ஏதாவது செலவு செய்யாமல் இருக்க முதலில் நமது சேமிப்புக் கணக்கில் போட்டுவிட வேண்டும். ஒரு மாதத்திற்கு எதுவும் செய்யக் கூடாது. பிறகு அந்தப் பணம் மனதளவில் நமது பணமாக ஆகிவிடும். அதன்பின் நமது தேவைக்கேற்பச் செலவு செய்து கொள்ளலாம். புனிதமான பணம், சாதாரண பணம் என்று ஒன்றும் கிடையாது. கோவிலுக்குப் போவதற்காக சேர்த்து வைப்பதில் தவறு இல்லை. ஆனால் ஒருவர் உயிரே போகும் நிலைவரும் போது அதைச் செலவு செய்தால் குற்றமில்லை.

தற்செயலாகக் கிடைத்த பணத்தைச் செலவு செய்யாமல் இருக்கவே முடியாது என்றால், ஒரு 10% எடுத்து வைத்துக் கொண்டு, அதற்குள் செலவு செய்து கொள்ளலாம். புனிதமான பணம், மிகப் பாதுகாப்பாக வைக்க வேண்டும் என்று சொல்லி மிகக் குறைந்த வட்டி தரக்கூடிய மிகமிக

பாதுகாப்பான டெபாசிட்டுகளில் வைத்தால் பணவீக்கம் என்று சொல்லப்படக் கூடிய விலைவாசி ஏற்றமே அதனைத் தின்றுவிடும்.

5. இழப்பின் வலி அதிகம்

மக்கள் அனைவருமே தோற்க விரும்புவதில்லை. அதனாலேயே அது நம்மை அதிகம் பாதிக்கின்றது. வெற்றியை நாம் பெரிதும் எதிர்பார்ப்பதால் நிஜமாகவே அது வந்தாலும் பெரிய சந்தோசம் தருவதில்லை. மேலும் ரூ.100 ஜெயித்த சந்தோசத்தை விட ரூ.100 இழக்கும்போது இரண்டு மடங்கு வலி ஏற்படும் என்பது நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு தினசரி வர்த்தகம் செய்பவர் அல்லது பங்குகளை அடிக்கடி வாங்கி, அடிக்கடி விற்பவர் எந்த ஒரு திறமையும், குறைபாடும் இன்றிப் பாதிநாட்கள் தோற்று, மீது ஜெயித்தால் அவருக்கு வருத்தமே மிஞ்சும். ஒருநாள் தோல்வியினால் ஏற்பட்ட வலி சரியாக இரண்டு நாட்கள் ஜெயிக்க வேண்டும். சந்தை மேலும் கீழும் ஏறி இறங்கும் போது எண்ணற்ற முறைகள், தோற்றுத் தோற்று வெற்றி பெற வேண்டும். அதற்குள் அனைத்து மனபலமும் ஆவியாகிவிடும். எனவே SIP போன்ற சம்பளத்தில் இருந்து அவர்களாகவே பிடித்தம் செய்வது போல் வசதியுள்ள முதலீடுகள், அடிக்கடி நாம் நம்முடைய முதலீடுகளைப் பார்க்காமல் இருக்க உதவி செய்யும். தினமும் பார்த்தால் வருத்தமே மிஞ்சும். உண்மையில் எதுவும் இழக்காவிட்டாலும் கூட.

6. அதிக விசய ஞானம் ஆபத்து

ஒரே செய்தியைப் பலமுறை படிப்பதால் அது அதிக உண்மையாகிவிடாது. ஆனால் நம்மனம் அதை அவ்வாறு எடுத்துக் கொள்ளும். எனவே நாம் ஒரு முதலீட்டுத் திட்டத்தைப் பற்றி அதிகம் தெரிந்து கொள்வதனாலேயே அதைச் சிறந்தது என்று நம்ப ஆரம்பித்து விடுவோம். அதிகம் டிவி பார்ப்பவர்கள், எல்லா செய்தித்தாள்களையும் படிப்பவர்கள் நிறையத் தெரிந்து வைத்திருந்தாலும் ஊடகங்களில் வரும் பல தகவல்கள் நம்பகத்தன்மை குறைவானவையாக உள்ளன. அவர்களுடைய அதிகமான தன்னம்பிக்கையின் காரணமாக அசட்டுத் துணிச்சலுடன் ஆபத்து நிறைந்த திட்டங்களில் முதலீடு செய்கின்றனர். ஆழம் தெரியாமல் காலை விடுகின்றனர். நமக்கு நிறையத் தெரியும் என்கின்ற பொய்யான நம்பிக்கையே அவர்களை அவ்வாறு செய்ய வைக்கின்றது.

அதேபோல அதிக விசயஞானம் உடையவர்கள் தாங்கள் தவறு செய்துவிட்டோம் என்று ஒப்புக் கொள்வது இல்லை. இது ஒரு வழக்கில் வேண்டுமானால் உதவியாக இருக்கலாம். ஒரு பஞ்சாயத்தில் சிறப்பாக வாதிட்டுத் தான் தவறே செய்யவில்லை என்று நிரூபித்துத் தப்பித்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால் முதலீடுகளைப் பொறுத்தமட்டில் தான் தவறு செய்யவில்லை, செய்யமாட்டோம் என்கிற நம்பிக்கை மிகமிக ஆபத்தானது. நம்மைப் பற்றி நாம் என்ன நினைக்கிறோம் என்றெல்லாம் பணம் கவலைப்படாது. அது பாட்டுக்குத் தன் வேலையைச் செய்து கொண்டே போகும். அடி கிடைக்க வேண்டியவருக்குக் கிடைக்க வேண்டிய நேரத்தில் கட்டாயம் கிடைக்கும்.

7. சிறுதுளி பெருவள்ளம்

இது பொதுவாக நாம் சேமிக்கும்போது சொல்வது வழக்கம். இப்போது செலவு செய்யும் கணக்கைப் பார்ப்போம். நம்முடைய செலவுகள் பல நமது கண்ணுக்கும், கவனத்துக்கும் தெரியாமலேயே நடக்கின்றன. அவை மிகச் சிறியதாக இருந்தாலும் தொடர்ந்து போய்க் கொண்டே இருப்பதால் நாம் கவனிப்பது இல்லை. ஆனால் திடீரென்று ஒருநாள் நாம் நிறைய இழந்துவிட்டதும், அவற்றை மீட்க முடியாததும் தெரியவரும்.

அளவறிந்து வாழாதான் வாழ்க்கை உளபோல
இல்லாகித் தோன்றாக் கெடும்

- 479

எவ்வளவு வருகின்றது, எவ்வளவு போகின்றது என்ற வழிகளைச் சரியாகக் கவனிக்காமல் வாழும் ஒருவன் வாழ்க்கை பார்ப்பதற்கு நன்கு வசதியாக இருப்பது போலத் தோன்றினாலும் உள்ளுக்குள்ளேயே சிறிது சிறிதாகக் கெட்டு எதுவுமில்லாமல் போய்விடும்

ஒவ்வொருமுறை பங்குகளை வாங்கும்போதும், விற்கும்போதும் இடைத்தரகர்களுக்கு என்று ஒரு கமிஷன் போகும். அரசாங்கத்திற்கு என்று ஒரு வரிபோகும். (STT என்று பெயர்) லாபம், நஷ்டம் எது வந்தாலும் கமிஷன், வரி கட்டித்தான் ஆகவேண்டும். தின வர்த்தகத்திற்கு மிகச்சிறிய அளவும், முதலீட்டுக்காக வாங்குவதில் 0.5% முதல் 1% வரையும் கமிஷன் போகும். ஒருவர் ஒவ்வொரு மாதமும் தன்னுடைய பங்குகள் அனைத்தையும் ஒருமுறை விற்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். (ஒரு சோம்பேறி வர்த்தகரே இவ்வாறு செய்வார்., நமது ஊரில் உள்ள சுறுசுறுப்பானவர்கள் எல்லாம் ஒரு வாரத்திற்குள்ளேயே வாங்கி விற்றுவிடுவர்). வாங்க 0.5% விற்க 0.5% என்று

1% எப்படியும் போய்விடும். ஒரு வருடத்தில் 12% போய்விடும். வருடாவருடம் 15% வளரக்கூடிய ஒரு கம்பெனி கிடைத்தால், அதில் முதலீடு செய்துவிட்டுச் சும்மா இருந்தால் நாம் குறுகிய காலத்திலேயே மிகப் பெரிய பணக்காரர் ஆகிவிட முடியும் என்பது மிகப்பெரிய பங்குச்சந்தை ஜாம்பவான்கள் கருத்து. ஆனால் மாதாமாதம் வாங்கி, வாங்கி விற்றால் அந்த 15% வளர்ச்சி நமக்குக் கிடைக்காது. குரங்கு கடித்த அப்பம் போல மீதம் எதுவும் இருக்காது. மிகச் சிறந்த சூதாடியாக இல்லாத ஒருவரால் சந்தையின் போக்கைச் சரியாகக் கணித்து வாங்கி விற்க இயலாது. எனவே அடிக்கடி வாங்கி விற்பதைத் தவிர்த்தாலேயே நாம் நிறைய இழப்புகளைத் தவிர்க்கலாம்.

அதேபோலப் பெரிய செலவுகள் செய்யும்போது அதனுடன் சேர்த்து நிறைய சிறிய செலவுகள் செய்துவிடுவோம். பெரும்பாலான விசேஷங்களில் இவ்வாறு நடக்கும். சுற்றுலா, திருவிழா நேரங்களில் கேட்கவே வேண்டாம் நன்றாகக் கவனித்துப் பார்த்தால் அன்றாட வாழ்வில் நாம் நிறைய ஏமாறுவது தெரியும். சாதாரணமாக ஒரு C.D. பிளேயரை பேரம் பேசி ரூ.2000 கொடுத்து வாங்கும் நாம், ஒரு கார் வாங்கும்போது அதனுடன் சேர்ந்தே வரும் அதே C.D. பிளேயரை ரூ.5000 கூட கொடுத்து வாங்குவோம். அதேபோல தனியாக வாங்கினால் நிச்சயம் மிகக் குறைவாக வாங்க முடியும் என்றாலும் ஒரு பெரிய செலவோடு வரும் சிறிய செலவுகள் உடனே நம்மைப் பெரிதும் பாதிப்பதில்லை.

8. ஒரேவிதமான முதலீடு உகந்தது அல்ல

மிகப்பெரிய கோடீஸ்வரர்கள் பலரும் தங்களுடைய கம்பெனியைப் பெரிய அளவில் வளர்த்தவர்களாகவோ, நல்ல நேரத்தில் ஒரு நல்ல முதலீட்டு வாய்ப்பினைப் பயன்படுத்திக் கொண்டவர்களாகவோ மட்டுமே உள்ளனர். ஏதாவது ஒன்றில் பெரிய அளவில் முதலீடு செய்து அது சிறந்த பலன் தரும்போது பெரும் வெற்றி அடைவது நிச்சயம். அதே சமயம் அது ஊற்றிக் கொண்டால் தெருவுக்கு வந்துவிட நேரிடும். சாதாரண மனிதர்கள், மாதச் சம்பளம் வாங்குபவர்கள் எல்லாம், பல்வேறுவிதமான முதலீட்டு திட்டங்களில் சிறிது சிறிது வாங்கி வைத்துக் கொள்வதே சாலச் சிறந்தது. குறிப்பிட்ட தொகைக்கு ஆயுள் மற்றும் மருத்துவக் காப்பீடு, கொஞ்சம் வங்கி சேமிப்பு (ஒரு 6 மாத செலவுக்குப் போதுமான அளவு) கொஞ்சம் தங்கம் (தங்கத்தைப் பற்றிச் சொல்ல அவசியமே இல்லை) மற்றபடி வீடு மற்றும் நிலம், இவை போக பங்கு சார்ந்த திட்டங்கள் பலவற்றில் ஏதாவது ஒரு சில திட்டங்கள்

என்று தங்கள் முதலீடுகளைப் பிரித்து வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். இவ்வளவும் வைத்திருப்பவர்கள் சாதாரண மனிதர்களாக? என்ற கேள்விக்கு பதில் சொல்வது கடினம் என்றாலும், இந்தியாவினைப் பொறுத்தவரை பார்ப்பதற்கு அப்பாவினைப் போல் தெரியும் பலரும் நிறைய நகை, நிலம் போன்றவை வைத்திருப்பது வழக்கமே. 50% வரை பங்கு சார்ந்த திட்டங்களில் முதலீடு செய்தல், இளைஞர்களுக்கு உகந்தது. கொஞ்சம் வயதானவர்கள் அதிகம் ரிஸ்க் இல்லாத முதலீட்டு திட்டங்களை அதிகம் வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். இருந்தாலும் பங்கு சார்ந்த திட்டங்களே மற்ற எல்லாவிதமான முதலீட்டுத் திட்டங்களைவிடவும் அதிக வளாச்சி தரக்கூடியது. வயதானவர்கள் பங்கு சார்ந்த திட்டங்களைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம் என்றாலும் இப்போதெல்லாம் மருத்துவ வசதியால் மிக நீண்டகாலம் உயிரோடு இருப்பதால் அவர்களும் ஓரளவு பங்குகள் வைத்துக் கொள்ளலாம். இப்போது டெபாசிட்டுகள், தங்கம் போன்றவையும் பங்குகளாகவே கிடைக்கின்றன. அவற்றை வாங்குவதும் விற்பதும் சுலபம். பாதுகாப்புப் பிரச்சனைகள் அவ்வளவாகக் கிடையாது.

9. கூட்டம் தரும் பலம் நிஜமன்று

மிகச்சிறந்த ஒரு பங்குச் சந்தை வல்லுனர் (Peter Lynch) பீட்ர் லின்ச் கூறியதாவது, “பங்குச் சந்தை என்றாலே தலைதெறிக்க மக்கள் ஓடினால் அது முதலீடு செய்ய ஏற்ற நேரம், யாருக்கும் பங்குச் சந்தை பற்றி அவ்வளவாகத் தெரியவில்லை என்றாலும் அது நல்ல நேரமே. எல்லோரும் முதலீடுகள் பற்றிப் பேச ஆரம்பித்துவிட்டால் கொஞ்சம் கவனமாக இருக்க வேண்டிய நேரம். அனைவரும் பங்குச்சந்தை பற்றியே அடிக்கடி பேச ஆரம்பித்துவிட்டால் அது பணத்தை வெளியில் எடுக்க ஆரம்பிக்கும் நேரம். எனது லிப்ட் ஆப்ரேட்டர் எனக்குப் பங்குச் சந்தை பற்றி யோசனை சொன்னால், அது முழுவதும் பங்குச் சந்தையை விட்டுவிட்டு வெளியேறும் நேரம்”. உலகிலேயே பரஸ்பரநிதிகளில் மிகச் சிறந்த சாதனையாளராக Peter Lynch உள்ளார். அவரது கருத்தை நாம் ஏற்றுக் கொள்ளத்தான் வேண்டும்.

அதற்காக மக்கள் செய்வது எல்லாம் தவறா? மக்கள் வாங்கினால் நான் விற்க வேண்டுமா? என்றால் அதுவும் தவறுதான். மக்கள் எப்போதுமே தவறாகச் செய்வது இல்லை. 80% நேரங்களில் அவர்கள் சரியாகவே உள்ளனர். பங்குச் சந்தை ஏதாவது ஒரு திசையில் போகும்போது மக்கள் அதே திசையில் போகின்றனர். நாமும் போகலாம். சந்தை மேலாகவோ,

கீழாகவோ திரும்பும்போது உடனே அவர்கள் திரும்புவது இல்லை. ஒரு தனிமனிதன் செல்லும் சிறு படகை எளிதாகத் திருப்பிவிட முடியும். பலர் செல்லும் ஒரு பிரம்மாண்டமான கப்பலைத் திருப்புவது கடினம். எல்லோரும் ஒத்துக் கொள்ளவும் மாட்டார்கள். எனவே முக்கியமான தருணங்களில் கூட்டத்தினை விட்டுத் தனியாகச் செல்லும் தைரியம் இல்லாதவர்கள் உயிர் பிழைக்க இயலாது. அந்த மாதிரி நேரங்களில் நம்மோடு நிறையபேர் இருக்கின்றனர், எதுவும் பாதிப்பு நேராது. அப்படியே நேர்ந்தாலும் சமாளித்துவிடலாம் என்ற எண்ணம் தரும் பலம் பொய்.

ஒரு உண்மைக் கதை. இரண்டாம் உலகப்போரின்போது ஜெர்மனியால் சிறையில் அடைக்கப்பட்டு இருந்த யூதர்கள் பலரை பிரான்ஸ் வீரர்கள் விடுதலை செய்கின்றனர். பெரிய காடு ஒன்றின் நடுவில் உள்ள சாலை வழியாகத் தப்பிச் செல்கையில், தற்போது உலகின் ஒரு சிறந்த கணித வல்லுனராக உள்ள பெனாய்ட் மன்டல்பிராட் (Benoit Mandelbrott) அவர்களின் தந்தைக்குத் திடீரென்று மனதில் ஏதோ தோன்ற கூட்டத்தினை விட்டுப்பிரிந்து ஆபத்துகள் நிறைந்த காட்டுப்பாதையில் செல்ல ஆரம்பித்தார். பல ஆபத்துக்களைத் தாண்டிக் காட்டைக் கடந்து பிரான்ஸ் வந்துவிட்டார். அவர் விலகிச் சென்ற சிறிது நேரத்திலேயே மற்றவர்கள் எல்லோரும் ஜெர்மன் வீரர்களால் சூழப்பட்டு வழியிலேயே கொல்லப்பட்டனர். ஆபத்தான தருணங்களில் கூட்டம் பெரும்பாலும் தவறான முடிவுகளையே எடுக்கும். ஒரு விசயம் முழுவதும் சரி அல்லது தவறு என்று தெரியும் வரை குழம்பிக் கொண்டே இருக்கும். முழுவதும் தெரியும் நிலையில் நாம் எந்த முடிவும் எடுக்க முடியாத நிலைக்கு வந்துவிடுவோம். வியாதி நன்றாக முற்றியபின் தெளிவாக வெளியில் தெரியும். ஆனால் அப்போது மருந்து பெரிதாக வேலை செய்யாது.

10. பணம் பரலோகத்தில் செல்லாது

என்னதான் பத்திரமாகச் சேர்த்து வைத்தாலும் பாதுகாத்தாலும் ரூபாய் ஒரு காகிதம்தான், தங்கம் ஒரு உலோகம்தான். பணத்தின் பலன் அதன் வாங்கும் திறனில் தான் உள்ளது. கட்டுக்கட்டாக சேர்த்து வைத்திருந்து, அதை ஒளித்து வைத்த இடம் மறந்துபோய் கரையான் அரித்து விடுவதைவிட வெற்றுக் காகிதங்களையே சேர்த்து வைக்கலாம். எல்லாம் ஒன்றுதான். ஒரு நூலகத்தில் வேலைக்கு சேர்ந்த படிக்காத ஒருவர் வாழ்க்கை முழுவதும் எல்லாப் புத்தகங்களையும் துடைத்து, எடுத்து அடுக்கி வைத்தாலும் கடைசிவரை எதையுமே படிக்காமலேயே இறந்து போவதும் உண்டு.

அதுபோலவே சில பணம் படைத்தவர்களும் நாளைக்கு என்று சேர்த்து வைத்துக் கடைசியில் வரவேண்டிய நாள் வந்துவிடுகின்றது.

அற்றார்க்கு ஒன்று ஆற்றாதான் செல்வம் மிகநலம்
பெற்றாள் தமிழள் மூத்தற்று - 1007

பொருள் இல்லாத வறியவர்க்கு ஒரு பொருள் கொடுத்து
உதவாதவனுடைய செல்வம், மிக்க அழகு பெற்றவள்
தனியாக வாழ்ந்து முதுமையுற்றாற் போன்றது

செல்வத்துப் பயனே ஈதல் என்று கூறுவார்கள். பாடுபட்டுச் சம்பாதித்த பணத்தைத் தானம் தர மனம் விரும்பாது. செலவாவது செய்யலாம் அல்லவா. பணமுடையவர் ஒரு துணி வாங்கினால் ஒரு நெசவாளர் பிழைப்பார். ஒரு ஓட்டலில் சென்று சாப்பிட்டால் ஒரு சமையல்காரர் பிழைப்பார். அமெரிக்கா, ஜப்பான் போன்ற நாடுகளின் அரசாங்கம் எல்லாம் மக்களைச் செலவு செய்யும்படி கெஞ்சிக் கொண்டு உள்ளனர். பணப் புழக்கம் குறைந்தால் நாட்டில் பெரிய பொருளாதாரப் பிரச்சனைகள் தோன்றிவிடும் (பணப்புழக்கம் அதிகமானால் சிறிய பிரச்சனைகள் வரும்) மேலும் பணத்தைப் பத்திரமாக சேர்த்து வைக்கவும் முடியாது. ஈயார் தேட்டை தீயார் கொள்வார் என்று சொல்வார்கள். திருடர்கள் வருகின்றார்களோ இல்லையோ அரசாங்கம் நேரடி வரி, மறைமுகவரி, பற்றாக்குறை பட்ஜெட் என்று பலவிதமான யுக்திகளைப் பயன்படுத்தி ஒளித்து வைக்கும் பணத்தைத் தொடாமலேயே கரைத்துவிடும். எனவே ஓரளவேனும் பணத்தினால் கிடைக்கக் கூடிய பலன்களை அது இருக்கும்போதே அனுபவித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

பணத்துக்குக் கடவுளான ஸ்ரீலக்ஷ்மி தேவியும் சாதாரணமானவர் அல்ல. அவர் ஒரு இடத்தில் எப்போதும் நிலையாக நிற்கமாட்டார். ஒரு இடம் விட்டு மற்றோர் இடம் போய்க் கொண்டே இருப்பார். இதனைக் குறிக்கும் விதமாக முன்பு திருமகளின் சிலை வடிக்கும்போது குதிகால் தரையில் படாமல் அவர் நுனிக்கால்களில் எப்போதும் இருப்பதுபோல சிலைகள் வடிக்கும் பழக்கம் இருந்துள்ளது. பக்தர்களும் அவரது பாதங்களைப் பீடத்தோடு சுற்றிக் கட்டியோ அல்லது கவசம் போன்று ஏதாவது அணிந்தோ, அவர் வேறு எங்காவது சென்றுவிடாமல் இருக்க வேண்டும் என்று வேண்டிக் கொள்ளும் பழக்கம் இருந்துள்ளது. இது எவ்வளவு தூரம் உண்மை என்று தெரியவில்லை. ஆனால் இந்த விசயம் உலகின் மிகப் பெரிய கோடீஸ்வரர்களில் ஒருவரான திரு. வாரன் பஃபெட் (Mr. Warrant Buffet) அவர்களது குருவான திரு பென்ஜமின் கிரகாம் (Mr. Benjamin Graham) அவர்கள் எழுதிய (The

Intelligent Investor) தி இன்டலிஜன்ட் இன்வெஸ்டர் என்ற புத்தகத்தில் கூறப்பட்டுள்ளது. ஆசிரியர் இந்து மதத்தைச் சேர்ந்தவரில்லை. அது பக்திப் புத்தகம் இல்லை. அந்தப் புத்தகத்தில் வேறு எந்தக் கடவுளைப் பற்றியும் கூறப்படவும் இல்லை. எனவே அந்தச் செய்தி உண்மையாகத்தான் இருக்கும் என்று நம்புவோம். இனிமேலாவது வாசகர்கள் பணத்தினைப் பற்றிய அறிவினை வளர்த்துக் கொண்டு, அதன் மூலம் நிறையச் சம்பாதித்து, சேர்த்து வைத்து, அவற்றைத் தேவையான நேரத்தில் செலவு செய்து நிம்மதியாக வாழ திருமகளும், கலைமகளும் அருள்புரிவாராக.

பொருள்அல் லவரைச் பொருளாகச் செய்யும்
பொருளல்லது இல்லை பொருள்

- 751

ஒரு பொருளாக மதிக்கத் தகாதவரையும் மதிப்புடையவராகச் செய்வதாகிய செல்வத்தை விடச் சிறப்புடைய பொருள் வேறு எதுவும் இல்லை